

GOSPODARKA NARODOWA

3
(271)
Rok LXXXIV/XXV
maj–czerwiec
2014
s. 153–166

IN MEMORIAM

Jacek JASTRZĘBSKI*
Katarzyna MROCZEK**

Ronald Harry Coase, 1910–2013

Streszczenie: 2 września 2013 roku zmarł Ronald Harry Coase, brytyjski ekonomista, twórca teorii kosztów transakcyjnych. Jego prace z zakresu nauk ekonomicznych zostały w 1991 r. nagrodzone przez Bank Szwecji nagrodą im. Alfreda Nobla.

Urodzony w 1910 r. koło Londynu wychował się, uczył, a następnie wykładał w prestiżowych uniwersytetach. Jest uważany za ojca kosztów transakcyjnych, ekonomistę, któremu udało się połączyć ekonomię i prawo – dwie dziedziny współistniejące, ale nie zawsze współzależne. Do jego najbardziej znanych dzieł należą *The Nature of the Firm* z 1937 r. oraz *The Problem of Social Cost* z 1960 r., w których porusza dwa fundamentalne pytania – dlaczego istnieją firmy i jak rozwiązać problem efektów zewnętrznych. Coase zapisał się w historii ekonomii jako człowiek, który nie bał się zadawać trudnych pytań, kwestionować utartych rozwiązań, szukać na nie nowych odpowiedzi, ale równocześnie akceptować swoich niedoskonałości. Celem niniejszego artykułu jest syntetyczne zaprezentowanie dorobku Noblisty oraz krótkie omówienie najbardziej przełomowych dzieł i koncepcji, które prezentował. Autorzy oparli się na przeglądzie literatury krajowej i zagranicznej, koncentrując się na wpływie, jaki Coase wywarł na różne obszary nauki – od stworzenia teorii kosztów transakcyjnych i jej wykorzystania w analizie sektora i internacjonalizacji przedsiębiorstw, postawienia problemu kosztów społecznych i dyskusji nad ich ekonomicznym i etycznym wymiarem, w końcu po analizę dynamiki sytuacji monopolistów.

Słowa kluczowe: Ronald Coase, koszty transakcyjne, nowa ekonomia instytucjonalna, *The Nature of The Firm*, *The Problem of Social Cost*

Klasyfikacja JEL: D21, D22, D23

Artykuł nadesłany 16 grudnia 2013 r., zaakceptowany 14 maja 2014 r.

* Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Wydział Zarządzania, Katedra Mikroekonomii; e-mail: jacek.jastrzebski@ue.poznan.pl

** Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Wydział Gospodarki Międzynarodowej, Katedra Konkurencyjności Międzynarodowej; e-mail: katarzyna.mroczek@ue.poznan.pl

Wstęp

„In economics our choice of theories will only be fruitful if guided by empirical work”
Ronald Coase, *The Task of the Society*, 1999

Ronald Coase urodził się w 1910 roku blisko Londynu. W latach 1929–1931 studiował w London School of Economics, gdzie uzyskał tytuł licencjata z zakresu handlu (*bechalar's degree in commerce*). Jak często zaznaczał, fakt ten był dla niego korzystny, gdyż – zwłaszcza na początku kariery – pozwalał spojrzeć na napotykaną w pracy problemy, omijając utarte, ekonomiczne schematy [Coase Institute 2013]. Coase niejednokrotnie podkreślał istotę badań empirycznych, dlatego też w młodości spędził dużo czasu obserwując, jak faktycznie funkcjonują przedsiębiorstwa. Te obserwacje pozwoliły mu na sformułowanie zawartej w *The Nature of the Firm* myśli, że decyzje przedsiębiorców nie zawsze są odzwierciedleniem mechanizmu cenowego.

Nowe oblicze firmy? The Nature of The Firm

„I argue that the economists do not, could not, and, if they could, should not choose their theories on the basis of the accuracy of their predictions”
Ronald Coase, *The Nature of the Firm: Meaning*, 1988

Jedną z najbardziej znanych prac Coase'a jest *The Nature of the Firm*, artykuł opublikowany w „*Economica*” w 1937 r. Jednak jego geneza sięga kilku lat wcześniej, kiedy to autor zaczął zastanawiać się nad tym, czy ówczesny paradygmat ekonomiczny był w stanie odpowiedzieć na pytanie, co powoduje że firmy istnieją. Artykuł ten stanowi rozważania Coase'a nad przyczynami kupowania dóbr i usług na rynku a organizowaniem ich produkcji wewnątrz przedsiębiorstwa. Dziś artykuł ten jest dla wielu inspiracją w dziedzinie teorii organizacji i zarządzania, stąd warto przyjrzeć się genezie jego powstania i wpływowi, jaki wywarł na ówczesną i obecną ekonomię.

Jak wspomniano, przemyślenia Coase'a na temat organizacji kontraktowania i relacji pracownik – pracodawca zaczęły krystalizować się kilka lat wcześniej niż sama publikacja artykułu, podczas jego pobytu w Dundee School of Economics and Commerce. Na rozważania te duży wpływ miał jego wykładowca Arnold Plant. Coase wielokrotnie zaznaczał, że z wykształcenia nie był ekonomistą, stąd jego wiedza z zakresu ekonomii przez długi czas była mglista i nieuporządkowana [Coase 1988a, s. 6]. Seminaria Planta zwróciły jego uwagę na różne formy organizacji branż, na różnice funkcjonowania firm w warunkach monopolu i konkurencji, na wpływ, jaki na firmy wywierała polityka państwa. Z dyskusji tych zrodziło się pytanie, które dla Coase'a stało się inspiracją do dalszych badań – co powoduje, że niektóre usługi są bezustannie kupowane na rynku, a w jakich warunkach zachodzi konieczność porzucenia tego rozwiązania i związania się z kimś w relacji pracownik – pracodawca.

Rozważania Coase'a zbiegły się także w czasie z wprowadzeniem w Rosji systemu socjalistycznego. Fakt ten oraz dyskusja wśród zachodnioeuropejskich akademików dotycząca efektywności takiej gospodarki także naznaczyły rozumowanie Coase'a. Zastanawiał się, czy prowadzenie gospodarki krajowej można porównać do prowadzenia ogólnokrajowego przedsiębiorstwa. Skoro w Europie można było znaleźć przykłady wielkich koncernów zarządzanych „odgórnie”, dlaczego podobnego sposobu nie można by zaadaptować do warunków krajowych? Socjalistyczne poglądy Coase'a, jak sam zaznaczał, szybko uległy jednak przeobrażeniu, kiedy oczywiste stało się, że w takim systemie nie jest możliwe utrzymanie warunków konkurencyjności.

Wszystkie te czynniki kumulowały się w coraz silniejszym przekonaniu Coase'a, że ówczesny paradygmat nie jest w stanie wyjaśnić istoty funkcjonowania przedsiębiorstw. Stąd podczas swojego pobytu w Stanach Zjednoczonych Coase poświęcił większość czasu nie na uczestnictwo w wykładach, ale na wizyty w firmach, gdzie obserwował ich bieżącą działalność. W 1932 r. Coase wygłosił wykład, który tak naprawdę, jak sam zaznaczał, był pierwowzorem napisanego później *The Nature of the Firm*. W wykładzie tym poruszał kwestie, które obecnie są uważane za jedne z kluczowych elementów artykułu z 1937 r.:

- wskazał transakcję jako jednostkę analizy,
- zarysował koncepcję kosztów transakcyjnych,
- pokazał różnicę między lokowaniem zasobów wewnątrz przedsiębiorstwa a kupowaniem usług na rynku,
- przeprowadził analizę kosztów w organizowaniu transakcji na rynku lub wewnątrz przedsiębiorstwa.

Koncepcje prezentowane w jednym i drugim są zbliżone [Coase 1988b], chociaż między wykładem z 1932 r. a publikacją z 1937 r. upłynęło dużo czasu. Wynikało to przede wszystkim z zachowawczego podejścia Coase'a, który przed ostatecznym ich zaprezentowaniem poszukiwał luk w swoim rozumowaniu i debatował ze znanymi ekonomistami nad implikacjami prezentowanych treści. Ostatecznie jednak koncepcja ta nie uległa większym zmianom.

Przesłanie zawarte w *The Nature of the Firm* jest proste, ale jednocześnie brzemienne w skutkach: realizacja transakcji pociąga za sobą koszty, które do tychczas nie były elementem analizy ekonomicznej [Coase 1988b, s. 19]. Po szczególne działania będą wykonywane w firmie tak długo, jak długo ich koszt będzie niższy niż zakup tych działań na rynku. Włączenie w analizę kosztów transakcyjnych powoduje zmianę perspektywy postrzegania przedsiębiorstwa. W teorii neoklasycznej firma pozostawała „czarną skrzynką”, w której zachodzą procesy, ale w analizie nie są one brane pod uwagę. Propozycja Coase przeniosła dyskusję na poziom pojedynczej transakcji, która rozstrzyga w decyzjach rynek czy firma.

Coase nie tylko zapisał się w historii ekonomii rozważaniami na temat istnienia firmy, ale także dyskusją na temat założeń stosowanych w teoriach. Zaznaczał, że niedopuszczalne jest, aby prezentowane modele nie miały rzeczywistego odniesienia [Coase 1988b, s. 24]. Stosowana przez niego metodologia badań zakładała silny związek z praktyką gospodarczą. Coase podkreślał,

że firmę należy widzieć bez upraszczających założeń, a to obejmuje także rzeczywiste warunki, w jakich funkcjonuje: niepewności, ryzyka i ograniczonej informacji.

Mimo niewątpliwego znaczenia, jakie niesie ze sobą *The Nature of the Firm*, Coase uważał [1988c, s. 33], że był to artykuł wprowadzie szeroko cytowany, ale mało aplikowany. Przez blisko 40 lat od publikacji najważniejsze pytania w nim zawarte nadal pozostawały bez odpowiedzi, a co gorsze – nie wzbudzały zainteresowania. Jak zaznaczał sam Autor, popularyzację *The Nature of the Firm* zawdzięcza się tak naprawdę jego drugiej sztandarowej publikacji *The Problem of Social Cost*, która zwróciła uwagę czytelników na jego wcześniejsze prace.

Koncepcja kosztów transakcyjnych¹ zapoczątkowana w 1937 r. jest niewątpliwie jednym z trudniejszych zagadnień ekonomicznych. Wynika to z jej kilku aspektów. Po pierwsze, jak podkreślał Williamson [1975], niechęć do dyskusji i aplikacji prezentowanych w nim zagadnień wynikała z braku operacjonalizacji kosztów transakcyjnych. To z kolei powodowało, że trudno było przyjąć ich matematyczny wyraz i zastosować w modelach empirycznych. Niemniej North i Wallis [1986] podjęli się próby oszacowania wartości tych kosztów w amerykańskiej gospodarce. Koszty te okazały się być znaczące, stąd zainteresowanie nimi systematycznie wzrastało.

Williamson, uczeń Coase'a, w dużej mierze odnosił się do prezentowanych przez niego tez. Podjął się operacjonalizacji kosztów transakcyjnych. Wyróżnił specyficzność aktywów, częstotliwość wykonywanych transakcji i niepewność z nimi związaną. Za swoje prace został także nagrodzony w 2009 r. nagrodą Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii. Coase w dużej mierze zgadzał się z Williamsonem, że wskazany przez niego brak operacjonalizacji kosztów transakcyjnych faktycznie stanowił znaczący mankament jego pracy. Zastanawiał się, na ile wątek ten przyczynił się do faktu, że koncepcja ta nie była popularna przez kilkadziesiąt lat. Williamson kontynuował także prace Coase'a nad kwestią integracji pionowej i poziomej przedsiębiorstw.

Twierdzenie Coase'a i wkład w rozwój Law & Economics

„I did not originate the phrase, the Coase Theorem, nor its precise formulation, both of which we owe to Stigler. However it is true that his statement of the theorem is based on work of mine in which the same thought is found, although expressed rather differently”

Ronald Coase, *Notes on the Problem of Social Cost*, 1988

¹ Warto zaznaczyć, że w *The Nature of the Firm* Coase ani razu nie posłużył się samym wyrażeniem „koszty transakcyjne”. Autor wprowadza ten termin, wyjaśniając jego istotę, ale dopiero późniejsze prace pozwoliły nazwać tę koncepcję „kosztami transakcyjnymi”.

Większość współczesnych podręczników typu *Economics* podejmuje m.in. problematykę efektów zewnętrznych (*externalities*). Przy okazji prezentowania możliwych sposobów przewyciężania negatywnych efektów zewnętrznych dyskutowane jest tzw. twierdzenie Coase'a. Twierdzenie to w literaturze definiowane jest na wiele sposobów. Jak wskazują Laidler i Estrin [1991, s. 379] sens twierdzenia sprowadza się do tego, że „o ile prawa własności na ograniczone zasoby podlegają swobodnej wymianie na konkurencyjnych rynkach, o tyle rozkład praw własności pomiędzy podmioty gospodarcze nie ma znaczenia dla efektywnego wykorzystania zasobów; należy jednak zauważyć, iż propozycja ta opiera się na założeniu, że koszty transakcji dokonywanych na doskonale konkurencyjnych rynkach są równe zero”. Innymi słowy, w warunkach niewystępowania kosztów transakcyjnych prywatne negocjacje, w których kluczową rolę odgrywa oferowana cena, doprowadzą do tego, że dany zasób trafi do najbardziej efektywnego zastosowania. Twierdzenie Coase'a stanowi bez wątpienia pokłosie jego drugiego najsłynniejszego artykułu *The Problem of Social Cost*.

Publikując *The Problem of Social Cost*, Coase [1960] chciał po raz kolejny zwrócić uwagę na znaczenie kosztów transakcyjnych w gospodarce. Był to kolejny apel o włączenie koncepcji kosztów transakcyjnych do analizy ekonomicznej – apel skonstruowany w sposób charakterystyczny dla całej piśmiennej spuścizny Coase'a. Artykuły Coase'a urzekają dbałością o jasność wyводу. Ich lektura jest swoistym dialogiem z niezwykle klarownym wywodem autora. Kolejne (skomplikujące) elementy analizy wprowadzane są stopniowo w taki sposób, aby analogiczne bardziej złożone sytuacje mogły być bez przeszkód porównywane z przypadkami prostszymi i analizowane za pomocą tych samych instrumentów badawczych. Również w *The Problem of Social Cost*, aby uczynić swój wywód jasnym, Coase i tym razem rozpoczął analizę od sytuacji elementarnej, w której prowadzenie negocjacji i zawieranie kontraktów nie wiąże się z koniecznością ponoszenia jakichkolwiek kosztów. Rozważył dwa alternatywne systemy prawne: w jednym z nich właściciel stada wypasanego bydła jest odpowiedzialny za szkody wyrządzone przez bydło w płodach rolnych na sąsiadującej z pastwiskiem działce rolnika, w drugim zaś taka odpowiedzialność za wyrządzone szkody nie istnieje. Coase pokazał, że jeśli prowadzenie negocjacji i zawieranie umów nie pociąga za sobą żadnych kosztów, to bez względu na to, czy właściciel stada jest odpowiedzialny za szkody wyrządzone rolnikowi, czy też taka odpowiedzialność nie występuje, w wyniku transakcji rynkowych obydwie sąsiadujące działki gruntu trafią do najbardziej efektywnych zastosowań. Warunkiem koniecznym wystąpienia efektywnej alokacji jest jedynie jasne zdefiniowanie praw własności, nie zaś istnienie systemu prawnego, w którym istnieje odpowiedzialność za szkodę. Jeśli właściciel stada ma prawo do wyrządzenia szkody rolnikowi, to prawo to nie jest żadną przeszkodą dla wystąpienia efektywnej alokacji. W wyniku transakcji rynkowej „prawo do szkody” trafi do tej jednostki gospodarczej, która zapewni mu najbardziej efektywne wykorzystanie. Bez względu na to, czy właściciel stada funkcjonuje w ramach systemu prawnego zobowiązującego go do naprawienia szkody rolnikowi, czy

też w ramach systemu przyznającym mu prawo do wyrządzania szkody, wartość szkód powstających u rolnika zostanie każdorazowo uwzględniona w rachunku kosztów właściciela stada. Jeśli hodowca bydła będzie zobowiązany do naprawienia szkody, wartość szkody stanie się elementem jego kosztu jawnego. Jeśli natomiast właściciel stada będzie miał prawo do wyrządzania szkody rolnikowi, to wartość szkody przyjmie u hodowcy bydła postać kosztu alternatywnego. Wartość tej szkody będzie wyrażała maksymalną kwotę, którą rolnik będzie skłonny zapłacić hodowcy, aby ten przeniósł swoją działalność w inne miejsce. W przypadku obydwu systemów prawnych koszt prywatny hodowcy bydła będzie zawsze równy kosztowi społecznemu.

Przypadek zerowych kosztów transakcyjnych był jednak dla Coase'a jedynie wstępem do dalszych, zasadniczych analiz. Jego intencją było pokazanie, że jeśli zawieranie transakcji pociąga za sobą koszty, to transakcje rynkowe nie zawsze doprowadzą do efektywnej alokacji zasobów. W świecie dodatnich kosztów transakcyjnych pierwotny rozkład praw własności ma wpływ na efektywność systemu gospodarczego. Bez przeprowadzenia szczegółowej analizy konkretnego przypadku nie da się jednak z góry przesądzić, czy efektywną w danym przypadku alokację zasobów zapewni system prawny przewidujący istnienie odpowiedzialności za wyrządzaną szkodę, czy też system, w którym taka odpowiedzialność nie istnieje. Wnioski sformułowane przez Coase'a wyraźnie odbiegały od ówczesnych zaleceń formułowanych przez ekonomię głównego nurtu, wywodzących się z prac Pigou. Według tzw. tradycji pigowiańskiej efekty zewnętrzne były rysą na automatycznej efektywności systemu gospodarczego. W celu uzyskania efektywnej alokacji należało albo sprawcę efektu uczynić odpowiedzialnym za wyrządzaną szkodę, albo też nałożyć na niego podatek o wartości równej tej szkodzie. Coase pokazał wyraźnie, że wnioski formułowane przez kontynuatorów Pigou mogą, lecz nie muszą doprowadzić do efektywnej alokacji. W rzeczywistym świecie, który odległy jest od modelowych założeń ekonomii głównego nurtu i w którym dodatnie koszty transakcyjne są faktem, równie dobrze możemy mieć do czynienia z przypadkiem, w którym do efektywnej alokacji doprowadzi system prawny nieprzewidujący odpowiedzialności za szkodę.

Coase wielokrotnie podkreślał, że zasadnicze przesłanie płynące z *The Problem of Social Cost* nie zostało odczytane poprawnie. Ekonomiści głównego nurtu, ogłaszając twierdzenie Coase'a, położyli nacisk na przypadek zerowych kosztów transakcyjnych, który to przypadek w zamierzeniach autora miał być jedynie wstępem do przeprowadzenia najważniejszych rozważań. Niezrozumienie podstawowej idei artykułu wynikało najprawdopodobniej z tego, że koncepcja kosztów transakcyjnych była w tamtym czasie całkowicie obca ekonomii głównego nurtu.

Opaczne odczytanie przesłania zawartego w *The Problem of Social Cost* mogło być po części również wynikiem dyskusji toczonych wokół poprzedniego artykułu Coase'a [1959] *The Federal Communications Commission*. W artykule tym po raz pierwszy zwrócił on uwagę na to, że wyraźne rozdzielanie praw

własności jest warunkiem koniecznym do przeprowadzenia transakcji rynkowych, ale sposób rozdzielania praw nie ma wpływu na wynik tych transakcji. Coase zasugerował, że sprzedaż koncesji radiowych na wolnym rynku (zamiast administracyjnego rozdzielania koncesji) sprawi, że koncesje te trafią do najbardziej efektywnych zastosowań. Na owe czasy była to całkowicie nowatorska i kontrowersyjna propozycja. Po ukazaniu się artykułu Coase został zaproszony do słynnego wówczas University of Chicago, aby bronić swych tez. Wśród sceptyków wobec stanowiska Coase'a znaleźli się m.in. G. Stigler i M. Friedman. Gdy Coase zdołał przekonać do swojego stanowiska ekonomistów chicagowskich, A. Director, założyciel i redaktor nowego wówczas czasopisma „The Journal of Law and Economics” poprosił Coase'a o napisanie kolejnego artykułu, w którym klarownie przedstawi swoje stanowisko. W ten oto sposób powstał *The Problem of Social Cost*. Owocem dalszego rozwoju współpracy było zatrudnienie Coase'a w University of Chicago w 1964 r. Rok później, po odejściu Directora z uczelni, Coase przejął redakcję czasopisma „The Journal of Law and Economics”. Redagował je aż do roku 1982. W tym czasie czasopismo stało się ważną i wpływową platformą wymiany myśli, przyczyniając się do intensywnego rozwoju nowej dyscypliny zwanej *Law & Economics*.

Głos w dyskusji nad rolą państwa w gospodarce

„The lighthouse appears in the writings of economists because of the light it is supposed to throw on the question of the economic functions of government”

Ronald Coase, *The Lighthouse in Economics*, 1974

Jak zauważył Coase [1974], ekonomiści dość często sięgają po przykład usług latarni morskiej, gdy chcą wskazać produkt, który powinien być dostarczany przez państwo, nie zaś przez prywatne przedsiębiorstwo. Uzasadnieniem dla finansowania usług latarni morskiej z podatków ma być brak możliwości pobierania opłat od tych, którzy z tych usług korzystają. Usługi te mają charakter dobra publicznego, a zatem dobra, które nie jest ani konkurencyjne w konsumpcji (konsumpcja tego dobra przez jedną osobę nie umniejsza możliwości konsumpcji tego dobra przez innych), ani nie stwarza możliwości zablokowania dostępu do konsumpcji określonym podmiotom.

Coase w charakterystyczny dla siebie sposób rozprawia się z usługami latarni morskiej jako przykładem dobra, które musi być dostarczane przez państwo. Podejmując polemikę, Coase każdorazowo próbował zrozumieć stanowisko innych, chciał odnaleźć fundamenty i przesłanki, na podstawie których inni formułują swoje wnioski. Starał się przy tym dogłębnie przeanalizować dane zagadnienie. Tak było i tym razem. Coase szczegółowo przeanalizował funkcjonowanie i ewolucję brytyjskiego systemu latarni morskich. Wskazywał, że przez wiele lat usługi brytyjskich latarni morskich były dostarczane przez sektor prywatny. By zbudować i uruchomić prywatną latarnię, należało wystąpić po specjalną koncesję umożliwiającą pobieranie opłat od korzystających.

Oplaty były pobierane w portach przez agentów, którzy z reguły działali w imieniu wielu niezależnych latarni. Jak podkreślał Coase, rola państwa polegała nie na bezpośrednim dostarczaniu usług, lecz na jasnym określaniu praw własności i staniu na straży przestrzegania tych praw. Koncepcja, zgodnie z którą istotna rola państwa polega na definiowaniu i respektowaniu praw własności, była już w gruncie rzeczy sformułowana przez Coase'a w *The Fedreal Communications Commission*. Podobne wnioski płyną z *The Problem of Social Cost*: skoro przy jasno zdefiniowanych prawach własności i niskich kosztach transakcyjnych interakcje rynkowe są w stanie doprowadzić do efektywnej alokacji zasobów, to państwo zamiast ingerować w alokację zasobów powinno raczej dbać o klarowne definiowanie praw i podejmować działania zmierzające do redukcji kosztów transakcyjnych. To przede wszystkim system prawny należy do istotnych determinant poziomu kosztów transakcyjnych, które znajdują się pod bezpośrednią kontrolą państwa.

Monopol dynamiczny – hipoteza Coase'a

„[...] theory is not like an airline or bus timetable. We are not interested simply in the accuracy of its predictions. A theory also serves as a base for thinking”
Ronald Coase, *How should economists choose?*, 1981

Coase zasłużył się nie tylko na polu kosztów transakcyjnych czy też dyskusji nad rolą instytucji państwowych w gospodarce. Zajmował się także rozwojem monopolu i sformułował to, co dziś nazywamy „hipotezą Coase'a” lub „modelem Coase'a” (*Coase conjecture*). Coase zakładał, że jeżeli monopolista sprzedaje dobro trwałego użytku, to w długim okresie będzie on konkurował sam ze sobą. Wynika to z faktu, że nie wszyscy konsumenci kupią dane dobro po pierwszej ustalonej cenie, gdyż będą oczekiwać obniżki. Monopolista, aby nie stracić rynku, ponownie rozpocznie sprzedaż dobra, ale po cenie niższej, jak tego oczekiwali racjonalni konsumenci. Ta dynamika cen może okazać się dla monopolisty niebezpieczna, jeśli większość kupujących będzie myśleć na tyle perspektywicznie, aby odkładać zakup w czasie.

Coase nie udowadniał swojego modelu matematycznie. Jak sam przyznawał, w metodach ilościowych nie był zbyt biegły. Jednak model ten można udowodnić, zakładając, że trwałość dóbr będzie bardzo wysoka, a liczba konsumentów stała. Problematyka dynamiki cen przyczyniła się do dyskusji w obszarze utrzymania przewagi monopolistów. Odnosząc się do zagadnienia, Stokey [1981] wskazała kilka działań, jakie mogą zostać podjęte, aby zwiększyć zyski monopolisty. Jednym z potencjalnych rozwiązań jest leasing lub kontrakty zawierające klauzulę bezpieczeństwa ceny.

Coase zwracał uwagę na niebezpieczeństwo postrzegania monopolisty jako strony bezwzględnie uprzywilejowanej. Mimo że w literaturze możemy znaleźć co najmniej kilka możliwości przewyżczenia hipotezy Coase'a (leasing, zmniejszenie podaży, ukrywanie kosztu marginalnego, obniżenie trwałości dobra itd.),

a także warunki, w których oczekiwania Coase'a się nie sprawdzają, niewątpliwie zwrócił on uwagę na konieczność dynamicznego spojrzenia na rozwój siły przetargowej monopolisty.

Apel o zmianę podejścia badawczego w ekonomii

„What I think is important is that economists don't study the working of the economic system [...]. What is wrong is the failure to look at the system as the object of study [...]. Studying it may take one hundred years. It may take two hundred years. But anyway, we should start”.

Ronald Coase, *Why Economics Will Change*, 2002

Coase wielokrotnie krytycznie wypowiadał się na temat kondycji ekonomii głównego nurtu. Zwracał uwagę na to, że przez lata ekonomia stawała się coraz bardziej abstrakcyjna i oderwana od rzeczywistych procesów zachodzących w gospodarce. W jego przekonaniu ekonomia zbyt dużo miejsca poświęca analizie decyzji, jest nadmiernie przepełniona logiką wyboru. Przedmiotem badań ekonomii są nie tyle jednostki gospodarcze i ich interakcje, ile raczej decyzje. W rezultacie jednostki, których decyzje ekonomiści analizują, nie są wypełnione żadnym podlegającym badaniom wnętrzem. Coase [1988d, s. 3] zauważa, że w teorii ekonomii „konsument nie jest istotą ludzką, lecz spójnym zbiorem preferencji. Firma dla ekonomisty, jak wyraził się Slater [1980], „jest definiowana jako krzywa kosztu i krzywa popytu, a teoria jest po prostu logiką znajdowania optymalnej kombinacji ceny i ilości. Wymiana odbywa się bez określenia jakichkolwiek ram instytucjonalnych. Mamy konsumentów pozabawionych ludzkiej natury, firmy bez organizacji, a nawet wymianę bez rynków”².

Coase stał na stanowisku, że większość ekonomistów nie bada funkcjonowania rzeczywistego systemu gospodarczego. Apelowal o zmianę podejścia badawczego na takie, które uczyni złożony, rzeczywisty system gospodarczy podstawowym przedmiotem badań. Zwracał uwagę na to, że w ramach skomplikowanego systemu gospodarczego działają podmioty o bardzo zróżnicowanym zakresie podejmowanych czynności (duże i małe firmy, wąsko wyspecjalizowane przedsiębiorstwa i konglomeraty, jednostki o wysokim i niskim stopniu integracji pionowej). Zachęcał do badania wzajemnych relacji między elementami systemu, będąc jednocześnie przekonany, że kluczową rolę w analizie powiązań i oddziaływań powinny odgrywać koszty transakcyjne [Coase 2002, s. 5]. Koszty transakcyjne postrzegał jako zasadniczy czynnik wpływający na funkcjonowanie systemu gospodarczego. Otwierając w 1999 r. trzecią coroczną konferencję ISNIE w Waszyngtonie, Coase dał wyraz przekonaniu, że ignorując koszty transakcyjne, „ekonomiści nie potrafią odpowiedzieć na fundamen-

² W wyrażeniu tym widać postrzeganie firmy jako „czarnej skrzynki” – obiektu, w którym zachodzą procesy, ale nie są wyraźnie rozumiane ani analizowane.

talne pytanie: co determinuje to, jakie produkty i usługi są przedmiotem handlu i są tym samym wyceniane przez rynek? Co determinuje strumień dóbr i usług i przesądza tym samym o poziomie życia? Możemy zacząć odpowiadać na to pytanie, sięgając do koncepcji Adama Smitha. Wyjaśniał on, że efektywność systemu gospodarczego zależy od specjalizacji (nazywał ją podziałem pracy), a jest oczywiste, że specjalizacja może się pojawić tylko wtedy, gdy jest wymiana. A to, czy wymiana jest możliwa, zależy od kosztów wymiany (kosztów transakcyjnych, jak zwykle się je nazywać). [...] Wiemy, że koszty wymiany zależą od instytucji danego kraju – od systemu prawnego, systemu politycznego, systemu edukacji, kultury. Instytucje te ostatecznie regulują wydajność systemu gospodarczego. To jest podstawowy powód, dla którego nowa ekonomia instytucjonalna jest taka ważna [...]” [Coase 1999]. Coase podkreślał, że w swoim zasadniczym rdzeniu ekonomia nie zmieniła się od czasów Smitha czy Marshalla i lubił porównywać ten stan rzeczy z ogromnymi zmianami zachodzącymi w innych naukach empirycznych, takich jak fizyka, chemia czy biologia. Odwołując się do *Struktury rewolucji naukowych* Kuhna, wskazywał, że zmiana paradygmatu w ekonomii nie nastąpi tak długo, jak długo ekonomiści będą zadowoleni z kondycji swojej dyscypliny.

Nowa ekonomia instytucjonalna

*„It has been said that young men have visions and old men have dreams.
My dream is to construct theory which will enable us to analyze the
determinants of the institutional structure of the production”*
Ronald Coase, *The Nature of the Firm: Influence*, 1988

Coase swoim artykułem z 1937 r. zapoczątkował debatę nad istotą funkcjonowania przedsiębiorstwa. Sformułowaną wówczas koncepcję kosztów transakcyjnych rozwinął w *The Problem of Social Costs* z 1960 r., a także innych artykułach i wykładach. Zadaniem, które sam sobie wyznaczył, było stworzenie teorii, która kompleksowo wyjaśniałaby zasady organizacji transakcji i przedsiębiorstw. Udało mu się to częściowo. Wprowadzając do analizy koszty transakcyjne, Coase wyjaśnił, dlaczego istnieją firmy, ale nie udało mu się wyjaśnić w szczegółach procesów, jakie w nich zachodzą.

Coase jest uważany nie tylko za ojca teorii kosztów transakcyjnych, ale także za prekursora nowej ekonomii instytucjonalnej. Rozwój tego nurtu jest po części realizacją postulowanych przez Coase’a zmian w podejściu badawczym stosowanym w ekonomii. Nową ekonomię instytucjonalną w znaczącym stopniu rozwijali naukowcy różnych dyscyplin pozostający pod silnym wpływem idei Coase’a (*Coasean thinkers*) – m.in. Williamson oraz Ostrom – oboje wyróżnieni w dziedzinie ekonomii przez Bank Szwecji. W ich pracach widać silne oddziaływanie idei prezentowanych przez Coase’a: rozwiązywania problemów zarządzania i koordynowania organizacją w warunkach niepełnej informacji i konfliktu [Hoffman i Spitzer 2011, s. 65]. Poza wymienionymi noblistami duży

wpływ na rozwój nowej ekonomii instytucjonalnej mieli także Hansmann i Ellickson, którzy także pozostawali pod wpływem idei Coase'a.

Nowa ekonomia instytucjonalna jest odpowiedzią z jednej strony na „sztywny” neoklasyczny paradygmat, z drugiej zaś na koncepcje „tradycyjnej ekonomii instytucjonalnej”. Zasadnicza uwaga poświęcona jest badaniu efektywności w ramach alternatywnych rozwiązań instytucjonalnych. Nurt łączy w sobie wiele zagadnień, wśród których na szczególną uwagę zasługują prawa własności, innowacje organizacyjne, specyfika organizacji gospodarczych czy wreszcie koszty transakcyjne. Wszystkie te rozważania są poparte szczególnymi założeniami behawioralnymi, które odwołują się do realizmu funkcjonowania przedsiębiorstwa w gospodarce. Mimo że nie wszystkie wymienione obszary badawcze leżały w centrum zainteresowania Coase'a, niewątpliwie pozostaje on filarem, na którym opiera się rozwój tego nurtu.

Coase aktywnie angażował się w popularyzację nowego podejścia badawczego. Należał (obok m.in. D. Northa) do grona założycieli International Society for New Institutional Economics (ISNIE) z siedzibą w St. Louis (USA), zostając jednocześnie pierwszym prezydentem stowarzyszenia. We wrześniu 1997 roku w St. Louis zorganizowano inauguracyjną konferencję ISNIE. Od tej pory odbywające się w różnych częściach świata coroczne konferencje stowarzyszenia gromadzą naukowców różnych dyscyplin prowadzących badania nad wpływem na gospodarkę instytucji rozumianych jako formalne i nieformalne reguły postępowania normujące międzyludzkie interakcje.

Zakończenie

Jak podkreślają Landes i Pastor [2010], to, że Coase należy do grona ekonomistów najbardziej wpływowych i najczęściej cytowanych w ciągu ostatnich 50 lat, nie podlega dyskusji. Badając wpływ Coase'a mierzony liczbą cytowań, zaobserwowali oni, że dwa artykuły: *The Nature of The Firm* i *The Problem of Social Costs* są źródłem 72% wszystkich cytowań Coase'a. Fakt, że artykuły te zostały napisane wiele lat temu, wskazuje na trwałość idei sformułowanych przez Autora. Dorobek publikacyjny Coase'a nie jest bogaty ilościowo, ale liczba cytowań jego prac nie ustępuje liczbie cytowań Samulesona, Stiglera czy Arrowa. Swoimi ideami Coase zdołał wywrzeć silny wpływ na kształt współczesnej ekonomii pomimo tego, że ani nie uległ trendom formalizacji, ani też przez większą część swojej kariery akademickiej nie piastował stanowisk w katedrach ekonomicznych.

Koncepcje sformułowane przez Coase'a, nowe spojrzenie na ekonomię i przekonanie o znaczeniu ekonomicznej analizy skutków regulacji prawnych nadal pozostają żywe. Chociaż jego śmierć odnotowana została tylko w kilku wzmiankach [Bełdowski 2013], „machina”, którą wprowadził w ruch, toczy się już bez swojego konstruktora i przewidywalnie toczyć się będzie jeszcze wiele lat po jego śmierci. Zdziwiał zakres zastosowalności i prostota logiki jego wywodów – od rachunkowej analizy kosztów, przez transakcje na rynkach finansowych,

aż po skomplikowane modele makroekonomiczne. Nie każdy wyznaje filozofię Coase'a, nie każdy też musi się z nim zgadzać. Ale trudno nie wyrazić uznania dla jego odwagi kwestionowania tego, co utarte, by zadawać trudne pytania. Trudno też nie zauważyć, że niebываły intelekt nie przeszkodził mu w zachowaniu ogromnej pokory i skromności w głoszeniu swoich idei.

Bibliografia

- Bełdowski J. [2013], *Nieśmiertelne koszty transakcyjne*, „Rzeczpospolita” E-kiosk S.A. 26.09.2013.
- Coase R.H. [1937], *The Nature of The Firm*, „Economica” Vol. 4 No. 16, s. 386–405.
- Coase R.H. [1959], *The Federal Communications Commission*, „Journal of Law and Economics” Vol. 2, s. 1–40.
- Coase R.H. [1960], *The Problem of Social Cost*, „Journal of Law and Economics” Vol. 3, s. 1–44.
- Coase R.H. [1974], *The Lighthouse in Economics*, „Journal of Law and Economics” Vol. 17, No. 2, s. 357–376.
- Coase R.H. [1981], *How should economists choose?*, Warren Nutter Lecture.
- Coase R.H. [1988a], *The Nature of The Firm: Origin*, „Journal of Law, Economics, and Organization” Vol. 4, No. 1, s. 3–17.
- Coase R.H. [1988b], *The Nature of The Firm: Meaning*, „Journal of Law, Economics, and Organization” Vol. 4, No. 1, s. 19–32.
- Coase R.H. [1988c], *The Nature of The Firm: Influence*, „Journal of Law, Economics, and Organization” Vol. 4, No. 1, s. 33–47.
- Coase R.H. [1988d], *The Firm, The Market and the Law*, The University of Chicago Press, Chicago and London.
- Coase R.H. [1999], *The Task of the Society*, Opening Address to the Annual Conference, International Society of New Institutional Economics, Washington, www.isnie.org.
- Coase R.H. [2002], *Why Economics Will Change*, „International Society for New Institutional Economics Newsletter” Vol. 4, No. 1, s. 1, 4–7.
- Coase Institute [2013], *Ronald Coase, 1910–2013 – Obituary*, www.coase.org. (dostęp: 28.11.2013)
- Hoffman E., Spitzer M. [2011], *The Enduring Power of Coase*, „Journal of Law and Economics” Vol. 54, No. 4, s. 63–76.
- Laidler D., Estrin S. [1991], *Wstęp do mikroekonomii*, Gebethner i Ska, Warszawa.
- Landes W.M., Lahr-Pastor S. [2011], *Measuring Coase's Influence*, „Journal of Law and Economics” Vol. 54, No. 4, *Markets, Firms, and Property Rights: A Celebration of the Research of Ronald Coase*, s. 383–401.
- North D., Wallis J. [1986], *Measuring the Transaction Sector in the American Economy 1870–1970*, w: *Long Term Factors in American Economic Growth*, University of Chicago Press, Chicago.

- Slater M. [1980], *Foreword*, w: E.T. Penrose, *The Theory of Growth of the firm*, 2nd ed., White Plains, Sharpe, New York.
- Stokey N.L. [1981], *Rational Expectations and Durable Goods Pricing*, „Bell Journal of Economics” The RAND Corporation, Vol. 12, No. 1, s. 112–128.
- Williamson O.E. [1975], *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, Free Press, New York.

RONALD HARRY COASE, 1910–2013

Summary

British Nobel Prize-winning economist Ronald Harry Coase, the founder of the transaction cost theory, died on Sept. 2, 2013.

Born in 1910 near London, Coase grew up, studied and then taught at a number of prestigious universities in Britain before moving to the United States in the 1950s. He is recognized to be the father of the transaction cost theory and an economist who managed to combine economics and law – two co-existing but not necessarily overlapping areas. His most famous publications included *The Nature of the Firm* from 1937 and *The Problem of Social Cost* from 1960. They raise two fundamental questions: “Why do companies exist?” and “How to resolve the problem of externalities?” Coase will be remembered by economic history as a man who was not afraid to ask difficult questions, challenge traditional solutions and look for new answers. At the same time, he was well aware of his own imperfections.

The article summarizes Coase’s achievements and outlines his most well known and influential work and concepts. The authors based their research on a literature review focusing on the influence Coase’s work had on different research areas – from the transaction cost theory and its impact on sector and company analysis to the issue of social cost and the discussion of its economic and ethical impact, to monopoly theory.

Coase won the Nobel Prize for his work in economics in 1991.

Keywords: Ronald Coase, transaction costs, new institutional economics, *The Nature of the Firm*, *The Problem of Social Cost*

JEL classification codes: D21, D22, D23
