

NOBLIŚCI



Ronald H. Coase

FIRMA, RYNEK I PRAWO

WSTĘP DO WYDANIA POLSKIEGO
LESZEK BALCEROWICZ

Ronald H. Coase

FIRMA, RYNEK I PRAWO

WSTĘP DO WYDANIA POLSKIEGO
LESZEK BALCEROWICZ

TŁUMACZENIE
JANUSZ STAWIŃSKI

Zamów książkę w księgarni internetowej

proinfo.pl
księgarnia internetowa



Oficyna

a Wolters Kluwer business

Warszawa 2013

Tytuł oryginału
The Firm, the Market, and the Law

Wydawca
Joanna Dzwonnik

Redaktor prowadzący
Marta Kamińska

Redakcja językowa
Zofia Wiankowska-Ładyka

Korekta
Doradztwo Wydawnicze GAB

Układ typograficzny
Kamila Tomecka

Skład i łamanie
Michał Wysocki

Ta książka jest wspólnym dziełem twórcy i wydawcy. Prosimy, byś przestrzegał przysługujących im praw. Książkę możesz udostępnić osobom bliskim lub osobiście znanym, ale nie publikuj jej w internecie. Jeśli cytujesz fragmenty, nie zmieniaj ich treści i koniecznie zaznacz, czyje to dzieło. A jeśli musisz skopiować część, rób to jedynie na użytek osobisty.

prawolubni

SZANUJMY PRAWO I WŁASNOŚĆ
Więcej na www.legalnakultura.pl
POLSKA IZBA KSIĄŻKI

© 1988 by The University of Chicago. All rights reserved.

Copyright © for the Polish edition by Wolters Kluwer Polska SA, 2013.
All rights reserved.

ISBN 978-83-264-4106-6 **ISBN PDF-a: 978-83-264-6221-4**

Wydane przez:
Wolters Kluwer Polska SA

Redakcja Książek
01-231 Warszawa, ul. Płocka 5a
tel. 22 535 82 00, fax 22 535 81 35
e-mail: ksiazki@wolterskluwer.pl

www.wolterskluwer.pl
księgarnia internetowa www.profinfo.pl

SPIS TREŚCI

WSTĘP DO SERII	VII
WSTĘP DO WYDANIA POLSKIEGO	IX
PRZEDMOWA	XXVII
1 Firma, rynek i prawo	1
2 Natura firmy	30
3 Organizacja przemysłowa: propozycja badawcza	51
4 Spór o koszt krańcowy	68
5 Problem kosztu społecznego	86
6 Uwagi na temat problemu kosztu społecznego	143
7 Latarnia morska w ekonomii	170
INDEKS	195

WSTĘP DO SERII

Seria Nobliści nie obejmuje prac laureatów Nagrody Nobla z ekonomii, które są już dostępne w języku polskim. Od 1969 r., kiedy to przyznano ją po raz pierwszy w tej dziedzinie, do 2011 r. otrzymało ją 69 osób (w niektórych latach nagrodę dzielono między dwóch, a nawet trzech laureatów). W Polsce ukazały się dzieła tak wybitnych badaczy, jak Milton Friedman, Simon Kuznets, Paul Samuelson, Kenneth Arrow, Friedrich A. Hayek, John Hicks, James Buchanan, Gary S. Becker, Herbert Simon.

Wobec sporej grupy prac laureatów Nagrody Nobla, które do tej pory nie doczekały się polskich wydań, zastosowałem dwa kryteria zawężające.

Po pierwsze, pominąłem prace oparte na zaawansowanej matematyce, które byłyby niezrozumiałe dla szerszej publiczności. Z poznawczego i praktycznego punktu widzenia nie jest to wielka strata, ponieważ większość głównych twierdzeń ekonomii dotyczących tematów szczególnie istotnych dla warunków życia ludzi da się wyrazić i wyjaśnić w ogólnodostępnym języku.

Drugie kryterium zawężające jest subiektywne, ale nie arbitralne: wybrałem te prace pozostałych noblistów, które – moim zdaniem – wniosły szczególny wkład do nauk społecznych. Celowo mówię tu o naukach społecznych, i to nie tylko dlatego, że ekonomia jest jedną z nich. Istotniejsze jest to, że prace niektórych laureatów Nagrody Nobla z ekonomii owocnie badają problemy wcześniej rezerwowane dla innych nauk społecznych, takich jak nauki polityczne, socjologia, demografia, prawo, historia, psychologia, antropologia. Taki multidyscyplinarny charakter mają właśnie dzieła noblistów, ujęte w niniejszej serii. Wszystkie wybrane prace zajmują się fundamentalnie ważnym

czynnikiem kształtującym działanie gospodarki i społeczeństwa, a mianowicie – instytucjami.

Chciałbym wyjaśnić, co mam na myśli, mówiąc o wkładzie wybranych prac do nauk społecznych. Otóż ekonomia (podobnie jak i inne gałęzie tych nauk) jest nauką empiryczną. Oznacza to, że dana praca stanowi wkład do ekonomii i/lub (szerzej) nauk społecznych, jeśli: 1) pozwala lepiej intersubiektywnie wyjaśnić wycinek społecznej rzeczywistości oraz formułować uzasadnione prognozy odnośnie do skutków działania określonych sił; 2) pozwala lepiej kształtować społeczną praktykę, a w tym politykę publiczną wobec określonych ważnych sfer życia społecznego.

Do wspomnianych dwóch efektów: 1) poznawczo-prognostycznego oraz 2) praktycznego należy dodać: 3) wkład metodologiczny, tzn. opracowanie nowych metod badawczych, dzięki którym można osiągnąć postęp w zakresie 1) i/lub 2).

Jestem przekonany, że prace wydane w niniejszej serii wnoszą ważny wkład w sferze poznawczo-prognostycznej i praktycznej. Dotyczą zasadniczych problemów życia społecznego, często podważają zakorzenione poglądy, a niektóre z nich przyczyniły się również do istotnego postępu w metodach badań stosowanych przez współczesną ekonomię. Dlatego zachęcam do ich lektury.

Leszek Balcerowicz

marzec 2013 r.

PRZEDMOWA

Celem tej książki jest przekonanie moich kolegów ekonomistów do zmiany sposobu, w jaki analizują wiele ważnych problemów na polu mikroekonomii. Na większość książki składają się przedruki opublikowanych wcześniej artykułów, lecz we wstępnej rozprawie i w artykule zatytułowanym *Uwagi na temat problemu kosztu społecznego* próbowałem wyjaśnić bliżej metodę argumentacji użytej w tych artykułach oraz odpowiedzieć na pewne główne uwagi krytyczne, z którymi się spotkały.

W przedrukowanych artykułach nie zostały dokonane żadne zmiany poza korektą błędów drukarskich i usunięciem pewnych osobliwości mojego stylu i gramatyki.

Muszę podziękować Gary'emu Beckerowi, Gerhardowi Casperowi, Aaronowi Directorowi i George'owi Stiglerowi za przeczytanie mojej rozprawy wstępnej oraz *Uwag na temat problemu kosztu społecznego* i wyrażenie sugestii, z których wynikło wiele poprawek, chociaż nie tak wiele, jak by sobie życzyli.

1 FIRMA, RYNEK I PRAWO

I. CEL KSIĄŻKI

Rdzeniem tej książki są trzy rozprawy: *Natura firmy* (1937), *Spór o koszt krańcowy* (1946) i *Problem kosztu społecznego* (1960). Włączone tu także inne artykuły rozszerzają, ilustrują lub wyjaśniają argumenty wyłożone w tych trzech rozprawach. Jak stanie się oczywiste, wszystkie te rozprawy wyrażają zasadniczo ten sam punkt widzenia.

Mój punkt widzenia na ogół nie zyskał aprobaty, a moja argumentacja, w większej części, nie spotkała się ze zrozumieniem. Bez wątpienia przyczyną tego były po części niedostatki mojego wykładu i mam nadzieję, że dzięki tej wprowadzającej rozprawie, w której zajmuję się niektórymi z głównych kwestii poruszonych przez komentatorów i powtórnie przedstawiam swoje argumenty, moje stanowisko będzie bardziej zrozumiałe. Nie sądzę jednak, że to niewłaściwy sposób wykładu jest główną przyczyną, dla której ekonomiści uznali moje argumenty za trudne do przyjęcia. Argumentacja w tych artykułach jest, jak sądzę, prosta, w istocie tak prosta, że zawarte w nich twierdzenia niemal dają się zaliczyć do kategorii prawd, które można uznać za oczywiste, toteż ich odrzucenie czy niezrozumienie sugerowałoby, że większość ekonomistów w odmienny sposób patrzy na problemy ekonomiczne i nie podziela mojego poglądu na istotę naszego przedmiotu. Uważam, że tak właśnie jest.

W czasach obecnych dominuje pogląd na istotę ekonomii wyrażony w definicji Robbinsa: „Ekonomia jest nauką badającą ludzkie zachowanie jako stosunek między celami i ograniczonymi środkami o alternatywnych zastosowaniach”¹. To czyni z ekonomii naukę o ludzkim wyborze. W praktyce większość ekonomistów, łącznie z Robbinsem,

¹ L. Robbins, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, wyd. 2, Macmillan & Co, London 1935, s. 16.

ogranicza swoje zainteresowanie do znacznie węższego zestawu wyborów, niż sugerowałyby to ta definicja. Niedawno jednak Becker dowodził, że pogląd Robbinsa na ekonomię nie musi być tak ograniczony i że podejście ekonomiczne, jak je nazywa, może i powinno być stosowane powszechniej we wszystkich naukach społecznych. Tego, że podejście ekonomiczne można z powodzeniem zastosować w innych naukach społecznych, dowodzi praca samego Beckera². Ten jej sukces jednak wywołuje takie oto pytanie: dlaczego narzędzia ekonomistów okazały się tak uniwersalne?

Przedmiotem mojego szczególnego zainteresowania była ta część teorii ekonomii, która zajmuje się firmami, gałęziami przemysłu i rynkami, a którą zwykło się nazywać teorią wartości i dystrybucji, a obecnie zazwyczaj określa się jako teorię cen lub mikroekonomię. Jest to misterna konstrukcja wysokiej jakości intelektualnej i dostarcza cennych spostrzeżeń. Ekonomiści badają, jak wybór konsumentów w podejmowaniu decyzji o tym, jakie kupować dobra i usługi, determinują ich dochody oraz ceny, po których można nabyć te dobra i usługi. Badają także, jak producenci decydują, których czynników produkcji użyć i które produkty i usługi wytworzyć i sprzedać oraz w jakich ilościach przy danych cenach tych czynników, danym popycie na produkt finalny i danej relacji między produkcją a ilością użytych czynników. Elementem wiążącym jest w tych analizach założenie, że konsumenci maksymalizują użyteczność (być nieistniejący, odgrywający, jak podejrzewam, rolę podobną do eteru w dawnej fizyce), oraz założenie, że producenci mają na celu maksymalizację zysku lub dochodu netto (na to jest już znacznie więcej dowodów). Decyzje konsumentów i producentów godzi harmonijnie teoria wymiany.

Szczegółowe omówienie tej analizy nie powinno nam przesłaniać jej zasadniczego charakteru: jest to analiza wyboru. To właśnie nadaje teorii uniwersalność. Becker wskazuje, że „największa różnica między ekonomią a innymi dyscyplinami nauk społecznych dotyczy nie jej przedmiotu, ale sposobu podejścia”³. Jeśli teorie rozwijane w ekonomii (lub w każdym razie w mikroekonomii) są głównie sposobem badania determinant wyboru (a sądzę, że to prawda), to łatwo można dostrzec, że powinny mieć zastosowanie do innych wyborów ludzkich, takich

² Zob. różne eseje w: G.S. Becker, *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, tłum. H. Hagemeyerowa, K. Hagemeyer, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1990.

³ *Ibid.*, s. 21–22.

jak dokonywane w prawie czy polityce. W tym sensie ekonomiści nie mają przedmiotu. Tym, co rozwinęli, jest podejście oderwane (lub takie, które może być rozpatrywane w oderwaniu) od przedmiotu. Zaiste, skoro człowiek nie jest jedynym zwierzęciem, które wybiera, trzeba się spodziewać, że to samo podejście może się stosować do szczura, kota i ośmiornicy, bo wszystkie te stworzenia niewątpliwie starają się maksymalizować swoje użyteczności w znacznej mierze w taki sam sposób jak człowiek. Dlatego nie jest przypadkiem wykazanie, że teoria cen może się stosować do zachowania zwierząt⁴.

To zaabsorbowanie ekonomistów logiką wyboru, chociaż może ostatecznie być ożywcze w badaniu prawa, nauk politycznych i socjologii, miało jednak moim zdaniem poważne niepożądane skutki dla samej ekonomii. Jednym z rezultatów tego oddzielenia teorii od jej przedmiotu było to, że istoty, których decyzje ekonomiści z takim zaangażowaniem analizują, same nie stały się przedmiotem badania i w konsekwencji pozbawione są jakiegokolwiek treści. Konsument nie jest istotą ludzką, lecz spójnym zbiorem preferencji. Dla ekonomisty firmę, jak stwierdził Slater, „praktycznie definiuje się jako krzywą kosztów i krzywą popytu, a teoria jest po prostu logiką optymalnej kombinacji ustalania cen i nakładów”⁵. Wymiana odbywa się bez jakiegokolwiek określenia jej instytucjonalnego otoczenia. Mamy konsumentów bez człowieczeństwa, firmy bez organizacji, a nawet wymianę bez rynków.

Racjonalny „maksymalizator” użyteczności z teorii ekonomii nie wykazuje żadnego podobieństwa do zwykłego człowieka z ulicy, mężczyzny czy kobiety. Nie ma powodu do przypuszczania, że większość istot ludzkich zajmuje się maksymalizowaniem czegośkolwiek, chyba że unieszczęśliwianiem siebie, a i to bez pełnego powodzenia. Knight rozwinął tę myśl bardzo trafnie: „...argument ekonomistów [...] że ludzie pracują i myślą po to, żeby wydobyć się z tarapatów, jest co najmniej w połowie odwróceniem faktów. Sprawy, dla których pracujemy, równie często wywołują rozdrażnienie, co przynoszą zadowolenie, na pakowanie się w kłopoty poświęcamy tyle samo pomysłowości, jak na wychodzenie z nich, a w każdym razie wystarczająco dużo, aby sobie z nimi sprawnie radzić. [...] Człowiek, który nie ma żadnego powodu

⁴ Zob. np. J.H. Kagel, R.C. Battalio, H. Rachlin, L. Green, *Demand Curves for Animal Consumers*, „Quarterly Journal of Economics” 1981, 96, no. 1, February, s. 1–14.

⁵ M. Slater, przedmowa do E.T. Penrose, *The Theory of the Growth of the Firm*, wyd. 2, M.E. Sharpe, White Plains, N.Y. 1980, s. ix.

Ronald H. Coase (ur. 1910 r.) – laureat Nagrody im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii w 1991 r. za wskazanie roli kosztów społecznych w teorii mikroekonomii, szczególnie w zakresie zawierania kontraktów i zarządzania; senior fellow i emerytowany profesor ekonomii w University of Chicago Law School, członek American Academy of Arts and Sciences oraz British Academy.

■ Publikacja jest zbiorem artykułów dotyczących podstaw teorii ekonomii, w szczególności zagadnień związanych z firmami, przemysłem i rynkami. W artykule *Natura firmy* (1937 r.), który stał się jednym z najbardziej istotnych w historii ekonomii, noblista wprowadził rewolucyjne wówczas pojęcie kosztów transakcyjnych. Koncepcję tę rozwinął w opracowaniu *Problem kosztu społecznego* (1960 r.), w którym podkreślał ogromne znaczenie systemu prawnego dla podstaw gospodarki rynkowej oraz przedstawił analizę warunków, w jakich strony sporu dotyczącego określonych uprawnień mogą dojść do porozumienia zapewniającego efektywną alokację zasobów.

■ Tylko nieliczni ekonomiści są tak często czytani i cytowani jak Ronald H. Coase. Jego rozprawy zawierają skrupulatną i metodyczną analizę realnych warunków wraz z ich możliwymi konsekwencjami. *Firma, rynek i prawo* zainteresuje ekonomistów, teoretyków prawa oraz przedstawicieli pozostałych nauk społecznych.

„Coase był wielkim obserwatorem rzeczywistości, kierującym się wskazaniem teorii. (...) Dostarczył ważnych pojęciowych narzędzi (należą do nich zwłaszcza koszty transakcyjne) oraz hipotez, które stanowiły doniosły wkład w rozwój nowoczesnej ekonomii instytucjonalnej, w tym zwłaszcza ekonomicznej analizy prawa. (...) Wydawnictwo udostępnia polskim Czytelnikom dorobek jednego z najbardziej oryginalnych i wpływowych myślicieli z dziedziny nauk społecznych”.

Profesor Leszek Balcerowicz

PARTNERZY:

FOR FORUM
OBYWATELSKIEGO
ROZWOJU



Polskie Towarzystwo Ekonomiczne



Cena 59 zł
(w tym 5% VAT)

Zamówienia:

infolinia 801 04 45 45, fax 22 535 80 01
zamowienia.książki@wolterskluwer.pl
www.wolterskluwer.pl
księgarnia internetowa www.profinfo.pl