

Wpływ R. Coase'a na rozwój teorii organizacji i regulacji przedsiębiorstw

Marian Turek*

Analizy przeprowadzone przez Ronalda Coase'a dotyczące granic przedsiębiorstwa [Coase 1937] oraz badania nad efektami zewnętrznymi [Coase 1960] opierały się na kluczowym pojęciu kosztów transakcyjnych i miały wpływ na szereg zagadnień z teorii mikroekonomii oraz analizy polityki gospodarczej. Jednym z nasuwających się oczywistych przykładów w zakresie teorii organizacji i zarządzania przedsiębiorstw oraz prawa antymonopolowego jest wykorzystanie negocjacji typu Coase'a w teorii przejęć i fuzji przedsiębiorstw, chociaż sam Coase nie zgłębił szczegółowo tych zagadnień. Ekonomia skali, zakres i kolejność, „synergia” (czyli pozytywne efekty zewnętrzne) oraz obniżenie kosztów transakcyjnych dzięki poziomej integracji – wszystkie te pojęcia są bardzo ważne w pracach na temat fuzji i przejęć [np. Betton 2008]. Chociaż po latach Coase powiedział, że jego praca z 1937 roku nie powstała z zamiarem zrewolucjonizowania teorii mikroekonomii [Coase 1988b], to koszty transakcyjne z czasem stały się swoistym obiektywem, przez który wielu ekonomistów analizuje procesy zachodzące na rynkach. Koszty transakcyjne mogą pomóc w uporządkowaniu dotychczasowego dorobku teoretycznego i mogą ułatwić analizę rzeczywistych zjawisk ekonomicznych. Coase napisał [Coase 1998a, s. 73]: „Nawet jeśli zaczniemy od stosunkowo nieskomplikowanej analizy *The nature of the firm (Natura firmy)* okaże się, że zidentyfikowanie czynników kształtujących koszty administrowania przedsiębiorstwem przez zarząd lub transakcje na rynku nie jest łatwym zadaniem. Jednak to zdecydowanie nie wszystko. Nie można ograniczyć analizy do tego, co się dzieje wewnątrz jednej firmy. Mówiłem o tym podczas wykładu opublikowanego w *Lives of the Laurates*: [Coase 1995, s. 245]: „Na koszty zarządza-

* Dr hab. Marian Turek – prof. Wyższej Szkoły Bankowej w Gdańsku

nia wewnątrz firmy oraz wysokość kosztów transakcyjnych jakie ponosi, wpływa jej zdolność do nabywania czynników produkcji od innych firm, a z kolei ich zdolność do zaopatrywania się w te zasoby częściowo zależy od ich kosztów zarządzania i wysokości kosztów transakcyjnych, a koszty te są podobnie zależne od innych firm. Mamy tu do czynienia ze skomplikowaną, wewnątrznie połączoną strukturą.” Jeżeli dodamy do tego wpływ prawa, systemu społecznego i kultury oraz skutki zmian technologicznych, takich jak rewolucja cyfrowa i wynikający z niej spadek kosztów informacji (ważny składnik kosztów transakcyjnych), to otrzymamy skomplikowaną sieć współzależności i jej poznanie będzie wymagać poświęcenia dużej ilości czasu i ciężkiej pracy. Jednak, kiedy to się stanie, ekonomia stanie się tym, co obecnie nazywamy „nową ekonomią instytucjonalną” (zob. także [Rudolf 2010]).

Celem niniejszego artykułu jest przeanalizowanie niektórych prac Coase’a poświęconych organizacji i regulacji przedsiębiorstw oraz pokazanie, że obejmowały one także szeroki zakres zagadnień polityki gospodarczej, i że są nadal aktualne. Coase poświęcał w swoich badaniach, wiele uwagi sektorowi radiowo-telewizyjnemu, dlatego w niniejszym artykule skupiono się na wykorzystaniu jego odkryć w analizie ekonomicznej sektora telekomunikacyjnego i branż pokrewnych. W artykule postawiono tezę, że chociaż tempo zmian technologicznych w wymienionych branżach było (i nadal jest) bardzo szybkie, to prace Coase’a dotyczące ekonomiki sektora radiowo-telewizyjnego Wielkiej Brytanii oraz Stanów Zjednoczonych opublikowane ponad 50 lat temu nadal pomagają w zrozumieniu kwestii związanych ze współczesną polityką sieci telekomunikacyjnych oraz ich regulacją. Wiele z tych kwestii powstałych w ciągu ostatniego stulecia w pewien sposób nadal stanowi wyzwanie, a wspomniane prace Coase’a zawierają wiele cennych dla polityki wniosków, szczególnie dotyczących instytucji ekonomicznych oraz interakcji między ustawodawcą a sektorem prywatnym.

1.1. Natura firmy – implikacje dla teorii organizacji przemysłowych

Podejście Coase’a do teorii organizacji przemysłowych było naturalnym przedłużeniem jego poglądów wyrażonych w publikacji *The nature of the firm*. Koszty transakcyjne nie tylko wyznaczały granice firmy, miały one również wpływ na jej koszty całkowite, ceny oferowane konsumentom i ostatecznie charakter konkurencji obserwowany w poszczególnych sektorach. Firmy, które przetrwały i odniosły sukces to te, które zminimalizowały koszty wewnętrznych i rynkowych transakcji, dlatego też zrozumienie w jaki sposób zarządzano tymi kosztami było kluczowe dla zrozumienia pojęcia „organizacji przedsiębiorstwa”, tak jak rozumiał je Coase.

Zaproponowane przez Coase'a podejście do organizacji przedsiębiorstw pociąga za sobą szereg konsekwencji. Niektóre rodzaje zachowań na rynku (np. obniżki cen i wyprzedaże), które można by określić jako antykonkurencyjne, mogą być w rzeczywistości koniecznym i ekonomicznie pożądanym przejawem zdrowej konkurencji. Podobnie przejęcia, które mogą zwiększać siłę rynkową można by uzasadnić względami wydajności, gdyby alternatywą była sytuacja, w której połączone firmy zmuszone są zaakceptować wysokie koszty transakcyjne przy braku jakichkolwiek interesów.

Niestety, badania i wykorzystanie wiedzy o tych implikacjach postępowaly bardzo powoli, ponieważ, jak mówił sam Coase, środowisko ekonomistów w zasadzie ignorowało przez długi czas pracę *The nature of the firm*, nawet trzydzieści czy czterdzieści lat po jej publikacji [Coase 1988b, s. 33]. Wobec tej obojętności, w 1972 roku Coase napisał artykuł zatytułowany *Industrial organization: a proposal for research* (*Organizacja przemysłowa: propozycja kierunku badań*). Praca ta była ostrą krytyką ówczesnego stanu badań nad organizacją przedsiębiorstw i zawierała ambitny plan poprawy stanu rzeczy skierowany do wiodącej amerykańskiej instytucji badawczej National Bureau of Economic Research.

Krytyka teorii organizacji przedsiębiorstw we wczesnych latach siedemdziesiątych skupiała się na trzech kwestiach. Po pierwsze, Coase twierdził, że literatura fachowa powstała po latach trzydziestych poświęcona „strukturze przedsiębiorstwa” była ważna, ale nie brała pod uwagę kilku zasadniczych zagadnień. Coase uważał, że zanim można było zrozumieć co firmy robiły i dlaczego, w pierwszej kolejności należało zająć się teorią wyjaśniającą, dlaczego w ogóle firmy te istniały. Oczywiście teoria kosztów transakcyjnych zaproponowana przez Coase'a w 1937 roku mówiła właśnie o tych sprawach, więc ponownie proponował ją w kontekście istniejącej literatury poświęconej organizacji przedsiębiorstw i pokazał jakie mogą być jej zastosowania.

Po drugie, Coase krytykował naukowców zajmujących się organizacją przedsiębiorstw za zdecydowanie zbyt wąską perspektywę badawczą. Wzywał ekonomistów do zajęcia się szeregiem innych problemów, co zwiastowało powstanie jednego z jego najbardziej znanych artykułów zatytułowanego *The lighthouse in economics* (*Latarnia morska w ekonomii*) [Coase 1974b], opublikowanego w czasopiśmie *Journal of Law and Economics*. Do tych problemów należał wybór między prywatnym a państwowym świadczeniem usług, w takich dziedzinach, jak: ochrona i bezpieczeństwo, wywóz śmieci, media, edukacja oraz opieka zdrowotna. Tego typu analizy były częstym punktem odniesienia w pracach Coase'a.

Co ciekawe, Coase poszedł nawet jeszcze dalej i postulował włączenie teorii wyboru publicznego do teorii organizacji przedsiębiorstw, argumentując to w ten sposób (tamże): „Zdaje się istnieć założenie mówiące, że te same rozwa-

żania, które skłaniają „ekonomistów opieki społecznej” do postulowania potrzeby udziału rządu powinny również kierować tymi, którzy mogą wpływać na zmiany polityczne konieczne do wprowadzenia w życie takich postulatów. Pod tym względem jesteśmy mądrzejsi niż w przeszłości w dużej mierze dzięki nowej „ekonomicznej teorii polityki”. Zaczynamy dostrzegać charakter sił, które powodują zmiany w prawie – i nie musi istnieć zależność między intensywnością tych sił a korzyściami płynącymi ze zmian, jakie wywołują, jak widzą to ekonomiści. To oznacza, że ekonomiści zainteresowani rozpowszechnieniem określonej polityki ekonomicznej powinni badać ramy systemów politycznych, ponieważ dzięki temu dowiedzą się jakich zmian należy w nich dokonać, aby proponowana polityka ekonomiczna została wprowadzona. Oznacza to również, że powinni policzyć koszty tych zmian politycznych. To zakłada odkrycie związku między charakterem instytucji politycznych oraz przyjęciem danej polityki ekonomicznej – w naszym przypadku jest to kształtowanie różnych sektorów gospodarki przez rząd. Nie wiemy wiele o tych zależnościach, ale wydaje mi się, że ich rozpoznanie powinno być domyślnym zadaniem studentów teorii organizacji przedsiębiorstw.”

Włączenie analizy wyboru publicznego zawsze było motywem przewodnim w całym dorobku badawczym Coase’a.

Trzeci punkt krytyki przez Coase’a teorii organizacji przedsiębiorstw był związany ze zbyt wąskim spojrzeniem środowiska profesjonalnych ekonomistów na problematykę monopolową i antytrustową. Coase lubił zaczynać wywód od paradygmatu konkurencyjności, co jest kolejnym motywem przewodnim, który można spotkać w całej jego twórczości. Przykładowo, w publikacji z 1988 roku ponownie poruszającej zagadnienia natury firm stwierdza on [Coase 1988a, s. 26]: Literatura fachowa na temat organizacji przedsiębiorstw pochodzi głównie ze Stanów Zjednoczonych i kładzie nacisk na konsekwencje monopolu i musiała mieć wpływać na nasze myślenie... Będąc w USA bardzo uważnie słuchałem, co mówią raporty Federal Trade Commission. Niemniej jednak uważałem (i nadal uważam) (...), że nasz system ekonomiczny jest przede wszystkim konkurencyjny. A zatem każde stanowisko wyjaśniające powstawanie firm musiało uwzględniać warunki konkurencyjności, chociaż monopol może być ważny w określonych sytuacjach. We wczesnych latach trzydziestych dążyłem do stworzenia teorii tłumaczącej powstawanie firm, która nie opierałaby się na monopolu. Zaproponowałem właśnie teorię kosztów transakcyjnych.”

Według Coase’a, wśród naukowców zajmujących się organizacją przedsiębiorstw, istniała tendencja do nadmiernego wypuklenia roli monopolu przy próbach wyjaśnienia każdego zjawiska, którego nie dało się wyjaśnić wąskimi ramami koncepcji rynków doskonale konkurencyjnych (nieuwzględniających kosztów transakcyjnych). Ten sposób myślenia nie tylko prowadził do ubogich

wyników analizy ekonomicznej i niepewnych prognoz; mógł on potencjalnie mieć daleko idące negatywne skutki ekonomiczne, gdyby był traktowany poważnie przez urzędy administracyjne egzekwujące prawo antytrustowe. Każde zachowanie, które nie pasowałoby do prostego paradygmatu konkurencyjności mogło być ryzykowne i prowadzące do nadużycia siły rynkowej.

1.2. Regulacja usług komunalnych – krytyka ustalania cen według kosztów krańcowych

Usługi komunalne (np. sieci elektryczne, komunikacyjne, wodociągowe i gazociągowe) często charakteryzuje to, że stałe koszty są dość znaczące, kiedy porównujemy je z krańcowymi kosztami produkcji. W przypadku produktów generujących wysoki koszt stały i niski koszt krańcowy, ich przeciętny koszt maleje wraz z wielkością produkcji. Na ogół podręczniki analizy mówią, że obecność więcej niż jednej takiej firmy stwarza ryzyko marnotrawstwa w postaci podwajania kosztów stałych i że ograniczenie rynku do jednej firmy umożliwia firmie naliczanie niewydajnych, wysokich monopolistycznych cen. A zatem powstaje pytanie: jaka jest skuteczna reguła ustalania cen w takich okolicznościach?

Przed ukazaniem się artykułu Coase'a [1946] typową odpowiedzią było twierdzenie, że firma powinna ustalić cenę wyjściową na poziomie kosztu krańcowego [np. Hotelling 1938]. „Gdyby przyjąć rozwiązanie Hotellinga, istnieje tylko jedno wyjście z tego problemu. Państwo musi zdecydować, czy każdy konsument powinien być zaopatrzony w dane dobro, czy nie. Należałoby wtedy ocenić, czy każdy konsument byłby gotowy zapłacić kwotę równą całkowitemu kosztowi zapewniania mu tego dobra, gdyby przyszło mu podjąć taką decyzję. Twierdziłem, że żaden rząd nie mógłby oszacować indywidualnych popytów w dokładny sposób, że gdyby każda wycena odbywała się na podstawie kosztów krańcowych dostępnych byłoby mniej informacji, na podstawie których można by dokonać szacunku oraz że zachęta do poprawnych prognoz zmalałaby, gdyby nie przeprowadzano badań rynkowych sprawdzających, czy takie szacunki indywidualnego popytu były trafne, czy nie.”

Coase zaproponował proste rozwiązanie problemu w formie dwuskładnikowej opłaty, dobrze znanej dzisiejszym mikroekonomistom. Przy tym sposobie wyceny firma narzuca na każdego konsumenta opłatę za dostęp do dobra, aby pokryć swoje koszty stałe oraz cenę krańcową, aby pokryć koszty krańcowe produkcji. Sposób ten ma nie tylko tę zaletę, że firma ma możliwość pokrycia wszystkich kosztów, udostępnia ona również rządowi informacje ułatwiające dokonywanie dobrych wyborów produkcyjnych przy dość znacznym

marginesie. Coase [1947a s. 151] zauważył, że: „Zwykle zrównanie kosztu krańcowego z wyceną krańcową w warunkach malejącego kosztu przeciętnego nie umożliwia stwierdzenia, czy podaż całkowita powinna być podjęta, czy nie. Zaletą wieloelementowej wyceny jest to, że konsumentów można poprosić o zapłatę kwoty równej „całkowitemu” kosztowi i dzięki temu można dowiedzieć się, czy konsumenci cenią całkowitą podaż bardziej niż całkowity koszt zapewnienia im podaży”.

1.3. Problem zatorów – wnioski regulacyjne

Coase zauważa w *The nature of the firm*, że kiedy w świecie niekompletnych kontraktów firma dokonuje nakładów inwestycyjnych związanych z konkretnymi umowami, które są kosztami utopionymi (*sunk costs*), może wtedy powstać ryzyko tzw. zatoru (*hold-up; holdout*). Dzieje się tak, jeśli po dokonaniu takich inwestycji, okoliczności zmieniają się w nieoczekiwany sposób i jedna ze stron uważa, że znajduje się w pozycji monopolisty i może podejmować działania oportunistycznie wykorzystując w ten sposób fakt, że druga strona nie jest w stanie zakończyć dotychczasowych relacji i przenieść kapitału gdzie indziej. Takie zawłaszczenie określonych inwestycji może często występować w sektorach sieciowych (np. w sektorze telekomunikacyjnym dostawca usługi niższego rzędu może polegać na właścicielu sieci wyższego rzędu, który udostępnia dostawcy zasadniczą dla niego infrastrukturę sieciową). Jednym z możliwych skutków problemu zatoru jest niewystarczający poziom nakładów inwestycyjnych [Laffont and Tirole 2001, s. 75]. Konsekwencją takiego zatoru będą nieefektywnie niskie inwestycje; jeżeli na etapie inwestycji firma niższego rzędu przewidzi, że może wystąpić zawłaszczenie czy uwięzienie jej kapitału (*expropriation*), prawdopodobieństwo, że zdecyduje się ona na inwestycję – będzie niskie.

Bezpośrednia regulacja cen dostępu oraz innych warunków umownych jest proponowanym rozwiązaniem problemu zatoru. Kontrakty długoterminowe (quasi-pionowa integracja) lub pełna integracja pionowa (przejęcie lub fuzja) są alternatywą w postaci rozwiązań opartych na rynkach i są zgodne z teorią Coase’a o naturze firmy i jej kosztach transakcyjnych. Jednak jeżeli właściciel sieci wyższego rzędu będzie również konkurował na rynku detalicznym niższego rzędu, spowoduje to dodatkowo innego rodzaju problemy.

W żadnej z sytuacji nie da się całkowicie wyeliminować kosztów transakcyjnych, jednak wcale nie jest oczywiste, że regulacja dostępu (która może doprowadzić do wysoce antagonistycznych nastrojów między stronami) będzie w praktyce oznaczać niższe koszty transakcyjne. Przekonanie o tym, że

problemy wynikające z zatoru są wszechobecne jest rzadko kwestionowane w praktyce, nie mówiąc już o teorii. Możliwą przyczyną jest fakt, że istnieją bardzo dobrze opisane, historyczne i praktyczne przykłady problemu zatoru, na które ekonomiści mogą się powoływać. Być może najpopularniejszym przykładem jest przejęcie Fisher Body przez General Motors w 1926 roku, co zostało przeanalizowane po raz pierwszy przez Klein et al. [1978] (praca była opublikowana w piśmie *Journal of Law and Economics*, kiedy Coase był jego redaktorem naczelnym).

Klein i współpracownicy przedstawili pogląd, że do transakcji doszło z powodu obaw związanych z naturą inwestycji oraz problemów zatoru wynikających z umowy [Klein et al. 1978]. Niemniej jednak w jednej ze swoich prac Coase [2000] dowodził, że popularna analiza zaistniałej sytuacji nie była poprawna. W typowy dla siebie sposób, Coase dokładnie i szczegółowo przeanalizował historię zależności biznesowych między Fisher a General Motors i zauważył, że stosunki te były złe z kilku powodów, włącznie z faktem, że bracia Fisher (którzy kontrolowali firmę Fisher) byli członkami rady dyrektorów General Motors i było mało prawdopodobne, aby zabiegali o wprowadzenie niewydajnych sposobów produkcji przez Fisher Body.

Ponadto Coase wskazywał, że firma Fisher nie ulokowała zakładów produkujących nadwozia daleko od montażowni General Motors. Nie można było więc mówić o zatorze wynikającym z umowy; zatem panujący pogląd nie był wiarygodny.

Pomimo tego, że obalenie klasycznego przykładu zatoru działającego w praktyce, w żaden sposób nie obala teoretycznej możliwości wystąpienia zatoru wynikającego z umowy i prowadzącego do zbyt niskich nakładów inwestycyjnych, to fakt ten miał ważne implikacje. Po pierwsze, integracja pionowa może być skutkiem wielu czynników i nie zawsze stosuje się ją do pokonania problemów związanych z zatorami. Po drugie, jeszcze ważniejsza dla teorii i praktyki regulacji była sugestia, że zachowanie, które na pozór zdaje się przypominać problem zatoru może nim wcale nie być. Faktycznie – dostawca sieci wyższego rzędu może odrzucić ofertę przedstawioną przez dostawcę sieci niższego rzędu, ponieważ warunki takiej oferty oznaczałyby nieopłacalną transakcję dla właściciela sieci oraz społecznie nieefektywny skutek, gdzie oba rezultaty nie wykluczają się wzajemnie. Najważniejsza lekcja z analizy przejęcia firmy Fisher Body dokonana przez Coase'a (którą przedstawił we wspomnianym artykule *The lighthouse in economics*) mówi, że ekonomiści powinni uważnie i starannie weryfikować znane im fakty, aby wysuwane wnioski nie były przedwczesne oraz dobrze by było, aby ustawodawcy również zastosowali się do tego zalecenia.

1.4. Regulacja i organizacja sektora telekomunikacyjnego

Prywatne i publiczne sieci telekomunikacyjne – Internet, radio, telewizja oraz stacjonarne sieci telefoniczne i sieci komórkowe są jednymi z filarów współczesnej gospodarki. Trudno jest przecenić gospodarcze i społeczne korzyści, jakie biznesowi oraz gospodarstwom domowym dają możliwości gromadzenia, ale także dostępu do informacji (w postaci tzw. chmury), e-handlu, wiadomości e-maili, jak też wysyłania i pobierania produktów oraz usług (aplikacji) z dużymi prędkościami.

Współcześni ekonomiści zajmujący się ustawodawstwem zmagają się z trudnościami tworzenia takich rozwiązań instytucjonalnych, które dają możliwie najwyższe parametry w zakresie dostępu do sieci, wysokich prędkości transmisji oraz mobilności. Sama ilość i różnorodność zagadnień ekonomicznych związanych z regulacją jest przytłaczająca i obejmuje problemy dotyczące optymalnego zakresu zarządzania oraz alokacji opłat licencyjnych za transmisje, regulacji dostępu do stacjonarnych sieci telefonicznych i sieci komórkowych, opłat za korzystanie z usług, efektywnego wdrażania nowych sieci, technologii i platform dla użytkowników, interakcji między różnymi kanałami udostępniania informacji (proces znany obecnie jako „konwergencja”), konsekwencji prywatyzacji (lub ponownej nacjonalizacji) publicznych nadawców i/lub usługodawców pocztowych, regulacji treści i programowania oraz kwestii związanych z reklamą oraz wolnością słowa.

Co ciekawe, prace Coase’a uwzględniały wszystkie wymienione oraz inne zagadnienia. Przykładowo opublikował on historyczną analizę brytyjskiego sektora telewizyjnego w latach pięćdziesiątych [Coase 1954], a w latach siedemdziesiątych [Coase 1974a, 1977] rozwinął ekonomiczny sposób podejścia do reklamy oraz wolności słowa i opublikował szczegółowy opis i analizę praktyki regulacji zjawiska łapówkarstwa w zamian za nieoficjalną reklamę produktu lub usługi na antenie w USA [Coase, 1979]. Opublikował również szereg artykułów poświęconych sektorowi radiowemu w Wielkiej Brytanii oraz Stanach Zjednoczonych.

1.5. Rozwój przemysłu radiowego w Wielkiej Brytanii

Prace Coase’a na temat przemysłu radiowego były budzącym respekt połączeniem analizy teorii regulacji oraz historii gospodarczej. Jego pierwsza publikacja w tym zakresie [1947b] była fascynującą i szczegółową historią rozwoju British Broadcasting Company, prywatnej firmy – poprzednika rzą-

dowej British Broadcasting Corporation (BBC) utworzonej w 1927 roku. Początkowe lata dwudziestego wieku były, podobnie jak dzieje się to dzisiaj, okresem gwałtownego postępu technologicznego, innowacji i przedsiębiorczości w sektorze telekomunikacji. Analiza Coase'a wykazała, że szereg czynników (w tym fakt, że firma Marconi była właścicielem większości istotnych patentów na transmisję bezprzewodową) ostatecznie doprowadziły do powstania prywatnego monopolu nadawczego w Wielkiej Brytanii. Jednak doszedł on do wniosku, że największy wpływ na rozwój owego monopolu miała przyczyna natury wyboru publicznego. Brytyjska poczta Post Office po prostu chciała wchodzić w relacje z jednym przedsiębiorstwem nadawczym zamiast dwoma lub więcej, obawiając się zarzutów o faworyzowanie jednej ze stron w przypadku konieczności udzielania licencji nadawczych mając do wyboru wielu kontrahentów. Innymi słowy, Coase argumentował, że monopol ten narodził się z pragnienia osiągnięcia dogodnej administracyjnej i biurokratycznej sytuacji przez firmę Post Office.

Coase wskazywał, że argument mówiący, iż monopol nadawczy w Wielkiej Brytanii jest w pewien sposób dobry dla społeczeństwa ze względów moralnych (nazywany został doktryną „monopolu programowego”) pojawił się dużo później i że był gospodarczo szkodliwy.

W pracy z 1948 roku Coase prześledził historię sektora transmisji radiowych w Wielkiej Brytanii od jego prywatnych początków w roku 1924 do 1946 roku [Coase 1948], kiedy to rząd brytyjski opublikował raport w postaci tzw. białej księgi na temat polityki transmisji. Coase wysnuł wniosek, że monopol, jakim cieszyła się firma British Broadcasting Company (której usługi bezprzewodowe musiały bezpośrednio konkurować z transmisją kablową) miała ważny i negatywny wpływ na nowy, rodzący się sektor. Przede wszystkim, we wspomnianym okresie, BBC była w stanie lobbować za ograniczeniami rozwoju, jaki dokonywał się wewnątrz sektora prywatnego w zakresie wymiany i przekazywania informacji drogą kablową, co miało negatywne skutki. Brytyjska Post Office wspierała BBC, wywierała wpływ na tę firmę i ustanawiała daleko idące ograniczenia na licencje wymiany informacji drogą kablową. Coase wykazał, jak starania BBC zmierzające do ochrony swego monopolu programowego na gruncie moralnym (używając argumentu jakoby krajowe i zagraniczne transmisje kablowe mogły mieć negatywny wpływ na brytyjską opinię publiczną) były w ostatecznym rozrachunku bardziej skuteczne niż jakikolwiek argument gospodarczy oparty na teorii ekonomicznej.

1.6. Alokacja spektrum częstotliwości radiowych w Stanach Zjednoczonych

Jednym z bardziej znanych osiągnięć Coase'a jest jego szczegółowa historia Federal Communication Commission [Coase 1959]. Spora część analizy tego zagadnienia stanowiła podstawę argumentacji, która została użyta w publikacji *The problem of social cost*, która została opublikowana wkrótce potem.

Po dokonaniu całościowego historycznego i politycznego opisu (jak powstała Federal Communication Commission), Coase przeanalizował sposób, w jaki regulowała ona widmo częstotliwości radiowych i stwierdził, że system ten był bardzo niedoskonały. Krytyka ekonomiczna Coase'a opierała się na twierdzeniu, że decydenci sformułowali zasady regulacji w tym ważnym obszarze w sposób dość rozmyty. Chociaż Coase przyznawał, że problemy dotyczące zachowań antykonkurencyjnych, regulacji potencjalnie monopolistycznych nadawców i kontroli treści programowych były ważne, to jednak uważał, że są one koncepcyjnie odrębnymi problemami od ściśle ekonomicznego zagadnienia dotyczącego tego, jak przydzielane są licencje.

Według Coase'a zagadnienia, przed jakimi stali decydenci, dotyczące zarządzania zakresem częstotliwości fal były w gruncie rzeczy pytaniami o alokację, przejrzystość oraz egzekwowanie praw regulujących sytuację własności prywatnej w ograniczonych zasobach. Jego główną propozycją reformy było odejście od nadawania licencji za darmo (ponieważ przewidując współczesną teorię pogoni za rentą (*rent-seeking*) twierdził, iż doprowadzi to do lobbowania i korupcji), w miejsce czego rząd USA miał, po pierwsze, licytować prawa do zakresów częstotliwości fal i sprzedawać je podmiotowi proponującemu najwyższą cenę oraz, po drugie, umożliwić obrót takimi prawami własności między firmami nadającymi programy radiowe. Coase twierdził, że to umożliwiłoby efektywną alokację zakresów, a wartość użytkowa ograniczonego zasobu zmieniałaby się z niskiej na wysoką. Szczegółową argumentację przedstawił Coase w artykule *The problem of social cost*. Ponadto zakładając, że koszty targowania się i negocjacji między prywatnymi podmiotami będą stosunkowo niskie, problemy wynikające ze spornych praw do danych częstotliwości (gdzie jeden nadawca może nadawać na częstotliwości częściowo pokrywającej się z sygnałem innego nadawcy) można by łatwo rozwiązać dzięki negocjacom między firmami bez konieczności przeprowadzania topornych regulacji przez rząd. Co najważniejsze, Coase dalej argumentował, że biurokracja rządowa (np. służby porządkowe i ratownicze) powinny być zobowiązane do opłacania wykorzystywanych częstotliwości, ponieważ wymusiłoby to bardziej realistyczną ocenę społecznych kosztów i korzyści krańcowych alternatywnych metod prowadzących do osiągnięcia podobnych celów.

Pomysły te można było ówczas określić jako rewolucyjne, co Coase sam wyraził w pewnym artykule, ponieważ przytaczał on przytłaczająco dużo danych z oficjalnych źródeł publicznych i opinii ekspertów, którzy albo nie rozumieli podstaw ekonomii rynkowej albo występowali otwarcie przeciwko nim z pobudek politycznych i ideologicznych. Coase później stwierdził [Coase 1965, s. 162]: „Jak wiadomo, rzadkie zasoby są zazwyczaj alokowane w Stanach Zjednoczonych poprzez mechanizm wyceny, na podstawie którego powstaje cena będąca wystarczająco wysoka, aby zmniejszyć popyt, tak aby zrównał się on z aktualną podażą. Pytanie brzmi, dlaczego tak się nie dzieje w przypadku zakresu częstotliwości fal nadawczych? Odpowiedź, choć może wydawać się nietypowa, mówi, że możliwość wykorzystania mechanizmu wyceny jest czymś, co nigdy nie jest brane pod uwagę przez decydentów zajmujących się wykorzystaniem zakresu częstotliwości fal radiowych.”

Pomimo wcześniejszego sceptycyzmu, te rynkowe propozycje stopniowo zyskiwały na popularności w sektorze komunikacyjnym i poza nim. Dzisiaj twierdzenie, że rząd powinien najzwyczajniej ustanawiać lub uczynić bardziej przejrzystymi prawa własności prywatnej w obszarach, gdzie poprzednio nie istniały, licytować je i następnie wprowadzać dobrowolne umowy, na podstawie których można obracać tymi prawami (ale również stosować w niewielkim stopniu regulację) stanowi podstawę wielu współczesnych rodzajów polityki regulacji, w tym: licytacji częstotliwości, komercyjnych kwot połowów, licencji na polowania oraz planów handlu emisjami zanieczyszczeń.

1.7. Polityka publiczna wobec zarządzania przedsiębiorstwem

W ujęciu Coase'a własność i zarządzanie firmą jest wynikiem procesu prób i błędów w świecie konkurencji pomiędzy przypisaniem alternatywnych praw własności, ustaleniami dotyczącymi wyboru publicznego i kontraktów dotyczących motywowania menedżerów i pracowników. Jednakże, sprawy te często powodują interwencje władz publicznych (lub zalecenia dotyczące interwencji) w oparciu o tezę, że „zasada konkurencji” nie może być oparta na działaniu w interesie publicznym. Ostatnie przykłady, z okresu kryzysu finansowego, to krytyka struktury zarządzania banków komercyjnych; krytyka struktury płac starszego kierownictwa w instytucjach finansowych oraz w innych przedsiębiorstwach (w tym BBC); ogólny niepokój na myśl, że interesy inwestorów powinny być najważniejsze dla opinii spółki publicznej z ograniczoną odpowiedzialnością oraz zalecenia dotyczące kontroli, jakie należy rozciągnąć na szerszą grupę „interesariuszy”.

W niniejszym artykule nie ma możliwości, żeby poświęcić szczególną uwagę każdemu z wymienionych przykładów. Jako zasada ogólna polityki w stylu Coase'a wobec tego typu spraw będzie przyjęte skupienie się na zachęcaniu do eksperymentowania i konkurencji różniących się między sobą rozwiązań zamiast próby narzucania jednego idealnego modelu. Wszelkie reformy, na przykład, że wymagane uprawnienia kontrolne mają zostać przyznane szerokiej grupie interesariuszy ze wszystkich podmiotów korporacyjnych byłby jednocześnie ignorowaniem problemu kosztów transakcyjnych lub twierdzenia, że inne względy są ważniejsze. Innymi słowy, firma jest często traktowana nie jako ekonomiczny, ale jako polityczny podmiot – mikrokosmos samego państwa – w którym wszyscy obywatele mają swój interes; a jego zarządzanie nie jest traktowane jako kwestia efektywności transakcyjnej, ale szerszej demokratycznej kontroli lub nawet jakiejś koncepcji sprawiedliwości społecznej. Spojrzenie Coase'a na firmę ma charakter społeczny, a nie technologiczny, ale nie jest ono polityczne w tym sensie, że jego konstytucja musi odzwierciedlać samo państwa. Ludzie mogą swobodnie wybrać warunki, w oparciu o które są gotowi zawrzeć transakcje z przedsiębiorstwem lub dochodzić swoich roszczeń i mogą dostosować te warunki do zachodzących zmian lub do warunków lokalnych.

Drugim ważnym elementem polityki Coase'a wobec zarządzania firmą jest uniknięcie wprowadzania zniekształceń przy wyborach organizacyjnych za pośrednictwem systemu podatkowego lub regulacji prawnych. Każdy system podatkowy może mieć niezamierzone konsekwencje dla struktury firmy i zarządzania. Nawet system, który pobiera podatki wyłącznie od obywateli pod jego jurysdykcją w oparciu o ich indywidualne przepływy dochodów lub wydatków lub ich indywidualne zasoby wartościowe, a które pozostawiły podmioty prawne, takie jak firmy, całkowicie poza systemem, nadal mogą zakłócić przewagę konkurencyjną różnych organizacji. Spółdzielnie i spółki z niezbywalnymi prawami własnościowymi będą dystrybuować nadwyżki w postaci wyższych płac lub niższych cen z ewentualnością odmiennych skutków podatkowych w zależności od szczegółowych rozwiązań prawa podatkowego. Tam, gdzie podatki są nakładane na firmy, często obserwuje się dotacje dla niektórych rodzajów organizacji. Na przykład organizacje non profit w USA są zwolnione z federalnego podatku dochodowego, jak również z podatku od sprzedaży i podatku od nieruchomości. W UK, instytucje kwalifikujące się do sektora not for profit, takie które dostarczają np. usługi edukacyjne, są zwolnione z podatku od wartości dodanej. Organizacje, które osiągają zysk nie są uprawnione do tych zwolnień, nawet jeśli świadczą one podobnego rodzaju usługi edukacyjne.

Jednak to właśnie w dziedzinie regulacji państwowych niezamierzone wpływy na zarządzanie firmą są szczególnie prawdopodobne. Gdyby firmy

były skonstruowane w zróżnicowany sposób, aby odpowiedzieć na losowe zagrożenia, bezpośrednia interwencja adresowana ze względu na te zagrożenia przez regulatora państwowego sprawi, że różnice w prywatnym zarządzaniu staną się mniej ważne od przetrwania na rynku. Przepisy prawne dotyczące ochrony konsumentów w celu zapewnienia wysokiej jakości towarów i usług osłabiają spółdzielnie konsumentów. Regulacje finansowe, aby zapewnić bezpieczeństwo pośredników finansowych, zmniejszą wzajemną atrakcyjność pośredników lub banków non profit, lub firm ubezpieczeniowych. Regulacje dotyczące ochrony pracowników odetną grunt do kontroli pracowników. Regulacja infrastruktury sprawia, że rozwiązania spółdzielni lub przedsiębiorstw komunalnych dla monopolu naturalnego staną się niepotrzebne. Regulacje państwowe często zastępują prywatny ład i niekoniecznie reprezentują tylko uzupełnienie do już istniejących struktur. Na przykład, spadło znaczenie banków wzajemnego oszczędzania i towarzystw budowlanych w dłuższym okresie, ale w Wielkiej Brytanii procesy w przeciwnym kierunku znacznie przyspieszyły tempo w latach 1990 gdy nowe regulacje wyeliminowały przewagę konkurencyjną towarzystw budowlanych.

Z punktu widzenia teorii Coase'a powszechne przepisy państwowe adresowane ze względu na różnorodne zagrożenia są mało prawdopodobne, bo są mało skuteczne. Podmioty gospodarcze opierają się na publicznie ustalanych regulacjach, zamiast oceny zagrożenia środowiska we własnym zakresie. Oczywiście, doskonale poinformowany i społecznie zmotywowany podmiot regulujący może rzeczywiście poprawić niedoskonałe mechanizmy zarządzania, które ewoluowały w czasie poprzez stopniowe i zdecentralizowane eksperymenty organizacyjne. Ale nie ma takich dobrze poinformowanych i zmotywowanych regulatorów i zaistnienie niebezpieczeństwa zepsucia istniejących mechanizmów jest znaczne. Powszechna krytyka zachowania banków w okresie ostatniego kryzysu finansowego – za nadmierne podejmowanie ryzyka, przesadne zachęty i duże bonusy dla menedżerów – nie zaskoczyłaby zapewne obserwatorów sceny finansowej w XIX wieku. Ochrona przed takim ryzykiem w firmach typu non profit lub bankach i wzajemnych zakładach ubezpieczeń na życie pochodzi nie tyle z dążenia do wykonywania ścisłej kontroli, ale z nawyku dodawania otuchy klientom, jako zachęt mniejszych rozmiarów, często spotykanego wśród menedżerów. Historycznie rzecz biorąc, większe bezpieczeństwo wzajemne banków w porównaniu z bankami inwestycyjnymi jest lepiej rozwinięte, ale regulatorzy na początku dwudziestego pierwszego wieku znaleźli się w obliczu branży zdominowanej przez własność inwestorską, w której trudno było zaakceptować upadek dużego banku z powodu dużego ryzyka systemowego dla całej gospodarki.

* * *

Niniejszy artykuł zawiera przegląd prac Coase'a poświęconych organizacji i regulacji przedsiębiorstw. Jak zaznaczono powyżej, w swoich publikacjach często starannie przyglądał się on działaniu instytucji i historycznym szczegółom, takim jak przepisy prawne i prawa własności, a jego analizy niemal zawsze były motywowane „rzeczywistymi” kwestiami rynkowymi lub pytaniami o politykę instytucjonalną. Cechy te wybijają się na pierwszy plan w publikacjach przeanalizowanych w niniejszym artykule. Są one również obecne w czasopiśmie *Journal of Law and Economics*. Coase był jego redaktorem przez 18 lat począwszy od 1964 roku. W tym okresie czasopismo *Journal of Law and Economics* nie tylko wypracowało sobie renomę niezależnego i prestiżowego pisma naukowego, ale również przyczyniło się do powstania i utrzymania dynamiki badań w ówczesnie nowej dziedzinie badań w zakresie prawa i ekonomii.

Pod redakcją Coase'a czasopismo opublikowało szereg istotnych artykułów poświęconych organizacji i regulacji przedsiębiorstw, między innymi przyczyniając się, w znacznym stopniu, do rozwoju teorii rabunkowej polityki cenowej, zmowy cenowej oraz regulacji usług komunalnych i praw antytrustowych. Dobrym i znanym przykładem jest publikacja w czasopiśmie klasycznego artykułu Harolda Demsetza *Why regulate utilities? (Czy regulacja usług komunalnych jest potrzebna?)*, w którym Demsetz stwierdził, że zamiast bezpośredniej regulacji cen naturalnych monopolii, opierających się na standardowych mechanizmach, takich jak zasady ustalania średniej ceny, rządy mogłyby tworzyć konkurencję rynkową zachęcając firmy do walki o klienta, gdzie składane oferty mogłyby polegać na cenach i innych warunkach umownych [Demsetz 1968]. Takie podejście do problemu zostało później nazwane „dominującym podejściem do nowoczesnej teorii regulacji”.

Prawie 80 lat upłynęło od czasu, gdy Coase wprowadził pojęcie kosztów transakcyjnych w ekonomii. Podejście to okazało się bardzo płodną innowacją, która zachęciła do nowej analizy ekonomicznej zakresu zarządzania i własności firm. Znaczenie tego aspektu analizy w historia myśli ekonomicznej wciąż nie jest doceniane, prawdopodobnie ze względu na złożoność tego pojęcia i dlatego, że szacunki kosztów transakcji są hipotetyczne oraz są kwestią przybliżonej oceny biznesowej, zamiast dokładnego obliczenia. Pominięcie analizy pełnego zakresu odpowiedzi dla transakcyjnych zagrożeń przez prywatne zarządzanie, jak również przez regulacje państwowe jest jednak między innymi potencjalnie istotną przyczyną niepowodzenia podejmowanych regulacji.

Streszczenie

W niniejszym artykule analizowane są poglądy wyrażone w niektórych publikacjach R.Coase'a dotyczących organizacji przemysłowych i regulacji, a także dowodzi się, że są one trwałe i pozostają bardzo istotne dla szerokiego zakresu zagadnień polityki gospodarczej.

Prezentowany artykuł ma następującą strukturę: po krótkim wstępie, w punkcie pierwszym i drugim zaprezentowano teorię firmy według Coase'a z perspektywy organizacji przemysłowych, zwracając szczególną uwagę na autorytatywną krytykę przez Coase'a tej dziedziny na początku lat 1970. W punkcie trzecim analizowane jest dzieło Coase'a, które miało znaczący wpływ na współczesną ekonomię regulacji, czyli krytykę przez Coase'a jednej z najbardziej znanych „narracji” w ekonomii – nabycie Fisher Body przez GM – i wyjaśniono niektóre konsekwencje tej decyzji dla ekonomii regulacji. W punkcie czwartym, piątym i szóstym ukazano wpływ propozycji Coase'a na regulację sektora telekomunikacyjnego w USA i UK oraz zmiany w kierunkach analizy późniejszych publikacji Coase'a w zakresie branży telekomunikacyjnej, co miało duże znaczenie dla polityki publicznej.

Summary

The Influence of Ronald Coase on the Development of the Theory of Company Organisation and Regulation

The article examines the work of the Nobel prize-winner Ronald Coase on fundamental economic and management issues. Coase came to fame after the publication of his 1937 article *The Nature of the Firm*, although recognition of the economic ideas and management concepts expressed in this and later articles was slow to achieve. The issues he analysed included the theory of the firm from the industrial organisation perspective, the influence of marginal costing on modern regulatory economics, the acquisition of the Fisher Body Corporation by General Motors and aspects of the communications industry. All these are of great practical relevance for state regulatory policy.

Bibliografia

- Betton S., Eckbo B. and Thornburn K. (2008), *Corporate takeovers* [in.] *Handbook of Empirical Corporate Finance* (ed. B. Eckbo), vol. 2. New York, Elsevier.
- Coase R. (1937), *The nature of the firm*, *Economica* 4.
- Coase R. (1946), *The marginal cost controversy*, *Economica* 13.
- Coase R. (1947a), *The marginal cost controversy: some further comments*, *Economica* 14.
- Coase R. (1947b), *The origin of the monopoly of broadcasting in Great Britain*, *Economica* 14.
- Coase R. (1948), *Wire broadcasting in Great Britain*. *Economica* 15.
- Coase R. (1954), *The development of the British television service*, *Land Economics* 30.
- Coase R. (1959), *The Federal Communications Commission*, *Journal of Law and Economics* 2.
- Coase R. (1960), *The problem of social cost*, *Journal of Law and Economics* 3.
- Coase R. (1965), *Evaluation of public policy relating to radio and television broadcasting: social and economic issues*, *Land Economics* 41.
- Coase R. (1968), *Consumer's surplus* [in:] *International Encyclopedia of the Social Sciences*, London, Macmillan.
- Coase R. (1970), *The theory of public utility pricing and its application*, *Bell Journal of Economics* 1.
- Coase R. (1974a), *The market for goods and the market for ideas*, *American Economic Review* 64.
- Coase R. (1947b), *The lighthouse in economics*, *Journal of Law and Economics* 17.
- Coase R. (1977), *Advertising and free speech*, *Journal of Legal Studies* 6.
- Coase R. (1978a), *Economics and contiguous disciplines*, *Journal of Legal Studies* 7.
- Coase R. (1978b), *Economics and biology: a comment*, *American Economic Review* 68.
- Coase R. (1979), *Payola in radio and television broadcasting*, *Journal of Law and Economics* 22.
- Coase R. (1988a), *The nature of the firm: meaning*, *Journal of Law, Economics, and Organization* 4.
- Coase R. (1988b), *The nature of the firm: influence*, *Journal of Law, Economics, and Organization* 4.
- Coase R. (1995), *Lives of the Laureates: thirteen Nobel economists: Ronald H. Coase*. In *Lives of the Laureates. Thirteen Nobel Economists* (W. Breit and R.W. Spence, eds), 3rd edn., Cambridge, MA: MIT Press.
- Coase R. (1998a), *The New Institutional Economics*, *American Economic Review* 88.
- Coase R. (1998b), *The nature of the firm: influence*, *Journal of Law, Economics, and Organization* 4.
- Coase R. (2000), *The acquisition of Fisher Body by General Motors*, *Journal of Law and Economics* 43.
- Demsetz H. (1968), *Why regulate utilities?* *Journal of Law and Economics* 11(1).
- Klein B., Crawford R.G. and Alchian A.A. (1978), *Vertical integration, appropriable rents, and competitive contracting process*, *Journal of Law and Economics* 21(2).
- Laffont J. and Tirole, J. (2001), *Competition in Telecommunications*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Rudolf S. (2010), *Nowa ekonomia instytucjonalna, Przedsiębiorstwo przyszłości* 1(2).