

Teoria Ronalda Coase'a a własność i odpowiedzialność za szkodę

Autor: **Jacek Kubisz**

Artykuł wchodzi w skład książki [Pod prąd głównego nurtu ekonomii](#). Tekst oparto na pracy magisterskiej napisanej na Uniwersytecie Wrocławskim pod kierunkiem prof. Janiny Elżbiety Kundery.

W XX wieku ekonomiści głównego nurtu w przeciwieństwie do swych poprzedników ze szkoły klasycznej zaczęli poświęcać więcej uwagi zawodności nieskrępowanego rynku. Jako ważną przyczynę zawodności mechanizmu „niewidzialnej ręki” wskazywali efekty zewnętrzne, coraz istotniejsze wraz z postępem technologicznym, wyrażające się na przykład w zanieczyszczeniu środowiska. Stanowisko ortodoksyjnej teorii z pierwszej połowy XX wieku zostało w tej kwestii oparte na analizie Arthura Cecila Pigou (1887–1959), który sugerował rozwiązanie problemu „różnicy pomiędzy produktem społecznym a prywatnym” — później nazwanym problemem efektów zewnętrznych — w ten sposób, że państwo wprowadzi odpowiednie podatki i opłaty. Jednakże w latach sześćdziesiątych pojawiło się nowe teoretyczne rozwiązanie tego problemu, autorstwa Ronalda Coase'a. Jest ono często rozumiane jako stanowisko prorynkowe, ponieważ zgodnie z tą teorią sam rynek bez ingerencji państwa może — pod warunkiem niskich kosztów transakcyjnych — rozwiązać problem efektów zewnętrznych przez negocjacje. Stąd słynna „niewidzialna ręka rynku” wydawała się w tej materii rozwiązaniem najlepszym. W tym tekście zamierzamy pokazać, że podejście Coase'a jest dalekie od tradycyjnej obrony wolnego rynku, a gdy się je ściślej interpretuje, okazuje się ono nawet poważnym atakiem na własność i podważa odpowiedzialność za jej naruszenie.

Geneza teorematu

W 1959 Ronald Coase opublikował w „Journal of Law and Economics” artykuł zatytułowany *The Federal Communications Commission*, w którym rozwijał argumentację za rynkową alokacją częstotliwości radiowych jako alternatywnym

rozwiązaniem wobec decyzji urzędniczych. Zaproponował pewną procedurę: przyznawania praw własności i ich wymiany, by zapewnić ich najefektywniejsze użycie. Swoje stanowisko Coase tłumaczył następująco:

Jeśli tylko tytuły własności są przyznane, możliwe są negocjacje modyfikujące uwarunkowania prawne, jeśli prawdopodobieństwo ich powodzenia uzasadnia poniesienie kosztów tych negocjacji. Rozgraniczenie (...) tytułów własności jest niezbędnym warunkiem wstępnym transakcji rynkowych. Jednakże ostateczny rezultat (maksymalizujący wartość produkcji) jest niezależny od prawnych rozstrzygnięć (Coase 1959, s. 26–27, cyt. za Šima 2007, s. 25).

Przywołana tu argumentacja została wówczas uznana za błędną przez przedstawicieli szkoły chicagowskiej, ale Coase nie przyjął krytyki i postanowił bronić swego stanowiska. W związku z tym w domu Aarona Directora zorganizowano spotkanie głównych ekonomistów chicagowskich, między innymi z udziałem Milтона Friedmana i George'a Stiglera. Celem spotkania było ustalenie, czy argumentacja Coase'a jest słuszna. Na początku spotkania dwudziestu uczestników przyznało rację Pigou, natomiast Coase nadal trwał przy swoim stanowisku. Po tym wstępnym określeniu poglądów nastąpiła dyskusja, którą George Stigler wspominał jako jedno z najbardziej ekscytujących zdarzeń intelektualnych jego życia. Pod koniec spotkania wszyscy zgromadzeni zgodzili się z Coase'em, a Director zasugerował mu napisanie artykułu na temat teorii, będącej przedmiotem odbytej dyskusji. Tak powstał najślynniejszy artykuł Coase'a *The Problem of Social Cost*, liczący 44 strony. Jednak dla szerokiego kręgu ekonomistów najważniejszy jest tak zwany „teoremat Coase'a”. Jak wspomniano, samą ideę przewodnią Coase przedstawił już wcześniej, w artykule *The Federal Communications Commission*. Jednakże w żadnym z tych artykułów teoremat nie został udowodniony, ani precyzyjnie sformułowany. Dodajmy, że jego znana nam nazwa, autorstwa George Stiglera, pojawiła się dopiero w 1966 roku.

Różne interpretacje teorematu Coase'a

W zależności od przedmiotu własnych badań ekonomiści uwypuklali w teorii Coase'a inne elementy, czego konsekwencją są różne ujęcia teorematu Coase'a. Dokonajmy ich przeglądu:

Przy założeniu racjonalności, braku kosztów transakcyjnych i braku prawnych przeszkód do negocjowania, każda błędna

alokacja zasobów zostanie całkowicie naprawiona w drodze rynkowych negocjacji (Calabresi).

W świecie doskonałej konkurencji, doskonałej informacji i zerowych kosztów transakcyjnych alokacja zasobów w gospodarce będzie efektywna i niezależna od reguł prawnych dotyczących początkowego wpływu kosztów wynikających z efektów zewnętrznych (Regan).

Jeśli koszty transakcyjne są zerowe, struktura praw nie ma znaczenia, ponieważ rezultaty w każdym przypadku będą efektywne (Polinsky).

Gdyby nie było: a — efektów dochodowych na popyt, b — żadnych kosztów transakcyjnych ani c — praw do zatruwania lub kontroli zatruwania, rozwiązanie alokacyjne byłoby niezmiennie i optymalne bez względu na początkowy rozkład tytułów własności (Frech).

W świecie zerowych kosztów transakcyjnych alokacja zasobów będzie efektywna i niezmienna w odniesieniu do zasad odpowiedzialności prawnej, z pominięciem efektów dochodowych (Zerbe).

Zmiana w regule odpowiedzialności nie zmieni decyzji produkcyjnych ani konsumpcyjnych podmiotów gospodarczych ani nie wpłynie na ich ekonomiczną efektywność w obrębie następujących (dorozumianych założeń): a — dwa podmioty negocjują kwestię każdego efektu zewnętrznego, b — doskonała wzajemna wiedza o funkcjach produkcji i zysku lub użyteczności, c — konkurencyjne rynki, d — zerowe koszty transakcyjne, e — system sądów działający bez kosztów, f — producenci maksymalizujący zysk i konsumenci maksymalizujący użyteczność, g — brak efektów dochodowych, h — podmioty będą dokonywały obustronnie korzystnych negocjacji w przypadku braku kosztów transakcyjnych (Hoffman i Spitzer).

Jeśli strony będą negocjować i rozwiązywać spory przez współpracę, ich zachowanie będzie efektywne bez względu na podstawę prawną (Cooter i Ulen).

Zmiana prawa nie wpłynie ani na efektywność kontraktów, ani na dystrybucję bogactwa między stronami (Schwab).¹

W polskiej literaturze można spotkać interpretację Wiesława Karsza, który wyróżnił dwie wersje teorematu — podstawową i komplementarną. Wersja podstawowa:

W sytuacji niezgodnego użycia zasobów przez przedsiębiorstwa działające w warunkach pewności, w przypadku gdy: 1) liczba stron jest niewielka, 2) koszty transakcji są zerowe, 3) strony dysponują pełną informacją, a 4) efekty dochodowe mogą być pominięte — początkowa struktura stosunku prawnego (...) nie posiada znaczenia alokacyjnego, gdyż i tak finalna alokacja zasobów ukształtuje się w wyniku wynegocjowania przez strony porozumienia, które będzie efektywne w sensie Pareta (...) (Karsz 1987, s. 118).

Wersja komplementarna ma zdaniem Karsza kształt następujący:

W przypadku dodatnich kosztów transakcji realokacja zasobów zwiększająca ich efektywność (...) ma szanse realizacji tylko wówczas, gdy towarzyszący jej wzrost wartości produkcji przekroczy wielkość kosztów, jakie są z nim związane. W przypadku przeciwnym wyjściowa regulacja prawna konfliktu będzie miała charakter trwały i wpłynie decydująco na ostateczną alokację zasobów oraz efektywność ich wykorzystania (Karsz 1987, s. 118).

Pomimo podobieństw przytoczone tu ujęcia teorematu zawierają istotne różnice, z których wiele stało się przedmiotem debaty o teorii Coase'a. Jednakże z porównania tych różnych ujęć wyłaniają się dwa ogólne postulaty dotyczące wyników. Pierwszy to teza, że bez względu na początkowe przypisanie praw własności wynikająca z transakcji alokacja zasobów będzie efektywna. Ów postulat — tezę o efektywności — znajdujemy w każdej interpretacji teorematu. Drugi postulat, niewystępujący u wszystkich autorów brzmi: końcowa alokacja zasobów będzie niezróżnicowana (jednakowa) w obrębie alternatywnych systemów prawnych. Jest to tak zwana teza o niezróżnicowaniu. Spór co do poprawności teorematu Coase'a i jego właściwego kształtu dotyczył obu postulatów, co znajduje obecnie wyraz w tendencji do odwoływania się do dwóch

¹ Wszystkie cytaty za Medema i Zerbe 2000, s. 2 i 3.

wersji teorematu — silnej, zakładającej obie tezy, oraz słabej, zakładającej jedynie efektywność.

Przykład argumentacji obrazującej mocniejszą wersję podał w swej pracy Josef Šima:

Założmy, że mamy ranczera i farmera. Krowy ranczera wchodzą w szkodę, niszcząc uprawy farmera. Aby zapobiec szkodzie, można zbudować ogrodzenie za 10 tysięcy dolarów. Przypuśćmy, że farmer może sprzedać swoje zboże z zyskiem 30 tysięcy dolarów oraz że zysk ze sprzedaży krów przez ranczera wynosi 20 tysięcy dolarów. Przejdźmy teraz do przeanalizowania sytuacji w odniesieniu do różnych zasad odpowiedzialności.

Przypadek 1. Jeśli ranczer jest odpowiedzialny za zniszczenie upraw, to wolałby raczej zrezygnować z dalszej hodowli bydła lub byłby skłonny zapłacić do 20 tysięcy dolarów rekompensaty za straty farmera. Farmer będzie skłonny zaakceptować zapłatę, jeśli przekroczy ona koszty postawienia ogrodzenia. A więc w rezultacie negocjacji cena może wynieść 15 tysięcy dolarów. Za te pieniądze farmer może postawić ogrodzenie i zostanie mu jeszcze 5 tysięcy dolarów. Ranczer może zatrzymać swoje krowy i mieć zysk wynoszący 5 tysięcy dolarów.

Przypadek 2. Ranczer nie jest prawnie odpowiedzialny za szkody wyrządzone farmerowi. Tak więc uprawy farmera zostaną zniszczone lub może on zaproponować ranczerowi umowę. Ze swego zysku 30 tysięcy dolarów może zaoferować ranczerowi pieniądze za nieniszczenie jego wartościowych zasobów. Ranczer będzie skłonny zawrzeć układ. Założmy, że w wyniku negocjacji zgodzą się na zapłatę 25 tysięcy dolarów ranczerowi. Za tę cenę ranczer może zbudować ogrodzenie i zostanie mu jeszcze 15 tysięcy dolarów. Farmer natomiast będzie miał zysk wynoszący 5 tysięcy dolarów.

Tak więc w obu przypadkach rezultat końcowy jest taki sam. Postawienie ogrodzenia okazało się rozwiązaniem problemu efektów zewnętrznych (Šima 2007, s. 27–28).

W świetle powyższego przykładu okazuje się, że bez względu na rozkład praw (czy też odpowiedzialności) rezultat jest ten sam — farmer i ranczer

produkują te same ilości zbóż i bydła. Przez opłacenie innych stron konfliktu prawa własności znajdują się w posiadaniu tych, którzy stawiają je najwyżej. Argumenty dotyczące błędności lub poprawności teorematu zwykle opierają się na jego analizie opartej na określonych założeniach. Pojawia się przy tym problem odmiennego rozumienia poszczególnych pojęć. Na przykład założenie o braku kosztów transakcyjnych może mieć różne znaczenie w zależności od tego, co przez taki koszt rozumiemy. Wskutek różnych zastrzeżeń wobec teorematu zbiór jego założeń ewoluował, co znajduje odbicie w przytoczonych tu jego różnych interpretacjach. Przykładem takiej ewolucji jest założenie o doskonałej konkurencji — wśród głosów krytycznych wobec Coase'a pojawiały się wątpliwości co do rygorystycznego respektowania przez niego tego modelu. W odpowiedzi na krytykę dotyczącą łamania warunków doskonałej konkurencji Coase odrzucił to założenie, uznając je za nieistotne dla jego teorii (Coase 1988, s. 175).

Teoremat Coase'a i nierealistyczne założenia

W rzeczywistym świecie zawieranie transakcji nie jest darmowe. Poszukiwanie kontrahentów, ustalanie stanu prawnego czy negocjacje — wszystkie te działania związane z dokonaniem transakcji wiążą się z kosztami. Można więc zarzucić modelowi Coase'a brak realizmu. Ten argument jest słuszny wobec części autorów, którzy dowodząc skuteczności rynkowych negocjacji, powołują się na teoremat Coase'a, by wzmocnić swoje tezy. Sam Coase jednak doskonale zdawał sobie sprawę, że w jego modelu pewne czynniki są wyabstrahowane z rzeczywistości w celu zbadania mechanizmów gospodarczych. W przeciwieństwie do ekonomistów, których krytykował za wyciąganie wniosków dla realnego świata na podstawie nierealistycznych modeli, zawsze pamiętał o przyjętych założeniach modelu i nigdy nie traktował świata rzeczywistego jako wolnego od kosztów transakcyjnych. Świat darmowych transakcji jest dla Coase'a jedynie konstrukcją myślową, służącą ukazaniu ich istotności w rzeczywistym świecie i ich roli jako przeszkody w efektywnym działaniu nieskrępowanego rynku. Coase przejawiał zainteresowanie problemami rzeczywistego świata — funkcjonowaniem firm, skutecznością prawa i polityki. W swoich tekstach zwykle nie buduje modeli, odwrotnie niż wielu ekonomistów neoklasycznych. Ponadto Coase krytykował ekonomistów za to, że w ich modelach ludziom brak człowieczeństwa, firmy są pozbawione wewnętrznej organizacji, a transakcje dochodzą do skutku w świecie bez rynków. W świecie

bez kosztów transakcyjnych firmy nie miałyby racji bytu — takie jest główne przesłanie *The Nature of the Firm*. Również treść prawa byłaby tam bez znaczenia — to z kolei zasadnicza myśl *The Problem of Social Cost*. Coase utrzymuje, że chciał wyjaśnić funkcjonowanie świata darmowych transakcji, aby ukazać, iż najistotniejsze i warte zbadania są właśnie te koszty — konflikty wynikające z różnic w oczekiwaniach, niedoskonałej wiedzy i tym podobnych. Napisał:

Gdy nie ma kosztów zawierania transakcji, nic nie kosztuje ich przyspieszenie tak, że wieczności można doświadczyć w mgnieniu oka. Nie wydaje się, że warto spędzać dużo czasu na badaniu właściwości takiego świata (Coase 1988, s. 15).

Takie stanowisko prowadzi do pytania o sens analizowania pewnych zjawisk gospodarczych w nierealnych warunkach. Dokonanie niektórych analiz wymagałoby rezygnacji z jego założeń, aby wnioski z nich miały jakiegokolwiek znaczenie dla świata. Niemniej Coase poświęcił nieco uwagi analizie właściwości gospodarki o darmowych transakcjach. Nawet jeśli zamierzał zwrócić uwagę ekonomistów na problemy rzeczywistej gospodarki, to jego artykuł z 1960 roku (*nota bene* jeden z najczęściej cytowanych artykułów ekonomicznych w historii) posłużył zupełnie innemu celowi. Jednak przesłaniem, którego się w nim doczytano, było raczej wezwanie do drobiazgowego zbadania nieistniejącego świata niż apel o skupienie się na rzeczywistości. W istocie Coase sugerował, że istnieje:

Potrzeba wyraźnego wprowadzenia pozytywnych kosztów transakcyjnych do analizy ekonomicznej tak, abyśmy mogli badać świat taki, jakim jest, choć nie taki był efekt (...) tego artykułu (Coase 1988, s. 15).

W innym miejscu Coase wypowiedział się w podobnym duchu:

The Problem of Social Cost (...) jest szeroko cytowany i dyskutowany w literaturze ekonomicznej. Jednakże jego wpływ na analizę ekonomiczną był mniej istotny, niż się spodziewałem. Dyskusje w znacznej mierze poświęcone są częściom III i IV — analizie świata o zerowych kosztach transakcyjnych — a pomijają pozostałe aspekty analizy (Coase 1988, s. 13).

Przytoczone tu wypowiedzi Coase'a świadczą o tym, że zdaje on sobie sprawę z różnicy pomiędzy światem rzeczywistym a modelem świata bez kosztów transakcyjnych i nie postuluje bezpośredniego odnoszenia wniosków z modelu do

rzeczywistości. Proponuje natomiast głębsze zbadanie kwestii, które owe dwa światy różnią. Dlatego krytyka Coase'a wydaje się chybiona i oparta na nadinterpretacji.

Coase'a można natomiast skrytykować z innego punktu widzenia. Krytykę poprawności teorematu ze stosunkowo daleko idącymi wnioskami rozwinął w swej pracy Josef Šima (2007, s. 29). Przekonywał, że teoremat przestaje być poprawny, gdy efekt zewnętrzny powodowany przez producenta narusza interesy osoby o niewielkim dochodzie. Zdaniem Šimy w takiej sytuacji wniosek o jednakowych rezultatach nie może się obronić. Przykładem takiej sytuacji może być zmodyfikowany model farmera i ranczera. Wyobraźmy sobie, że farmer wciąż ceni swoje uprawy na około 30 tysięcy dolarów. Jednak w odróżnieniu od oryginalnego przykładu wartość rynkowa upraw nie jest aż tak wysoka. Farmer nie chce sprzedać swych upraw za mniej niż 30 tysięcy dolarów, ale nikt nie chce ich kupić za więcej niż 5 tysięcy dolarów. Farmer może przecież uprawiać rośliny nie na rynek, ale na własne potrzeby, używając do tego celu jakiejś metody odziedziczonej po przodkach. Emocjonalne przywiązanie do upraw może być dla niego bardzo ważne, ale zupełnie nie ma znaczenia dla reszty świata, także dla ranczera (Šima 2007, s. 30). (Sytuacja będzie podobna, gdy farmer jako jedyny prawidłowo oszacuje przyszłą wartość upraw). Obojętność reszty świata nie jest przeszkodą w analizie ekonomicznej, która uwzględnia indywidualne oceny alternatywnych rozwiązań, zarówno pod względem wartości wymiennej, jak i psychicznej (jako przykład można podać Marshallowską nadwyżkę konsumenta, która jest zjawiskiem zachodzącym w psychice nabywcy, dla którego nabywana rzecz ma znacznie większą wartość niż wartość wymienna, którą konsument uiszcza). Można zaobserwować, że gdy farmer ma prawo do swych upraw, ranczer musi podjąć działania służące powstrzymaniu swojej trzody przed niszczeniem pola farmera. Może więc zmniejszyć pogłowie trzody, albo wznieść ogrodzenie, lub zastosować jeszcze inne środki.

W przeciwnym razie — gdy prawo ma druga strona — ranczer dysponuje prawem do emisji efektów zewnętrznych — farmera może nie być stać na „kupienie prawa” do zachowania upraw. Jeśli pole nie przynosi dochodu pieniężnego, z którego można zapłacić drugiej stronie sporu, a jedynie dochód psychiczny i nie istnieje inne dostępne źródło pieniędzy (farmer jest biedny), ogrodzenie nigdy (nawet w świecie bez kosztów transakcyjnych) nie powstanie i uprawy zostaną zniszczone. Bardzo istotny jest więc początkowy rozkład praw własności.

Stąd Josef Šima postulował następujące doprecyzowanie teorematu Coase'a:

Pomijając efekt dochodowy w systemie prywatnej przedsiębiorczości, nie ma znaczenia, kto co posiada, gdyż i tak zostaną osiągnięte te same rezultaty (Šima 2007, s. 30).

Pominięcie efektu dochodowego to jednak bardzo istotna kwestia. Efekty dochodowe występują dlatego, że dobra w rzeczywistym świecie są rzadkie i jeśli określona część dochodu jest własnością jednej osoby, to nie może być równocześnie własnością drugiej. Prawa własności wyłączają z używania ich przedmioty wszystkich poza samym właścicielem. Gdyby nie były zdefiniowane i chronione, ciągłe konflikty o rzadkie zasoby prowadziłyby do ich marnotrawstwa. Jeżeli jednak założymy powszechność wszelkich dóbr, takie spory straciłyby rację bytu. Każdy miałby bowiem dowolną ilość każdego dobra w każdej chwili. Zniknęłyby więc przyczyna konfliktów i prawa własności straciłyby swój sens. Jeśli więc efekty dochodowe wynikają ze zjawiska rzadkości, to pominięcie ich w analizie oznacza właściwie wyłączenie z analizy zjawiska rzadkości dóbr. To z kolei stawia pod znakiem zapytania sensowność takiego ujęcia. W końcu w świecie bez rzadkich dóbr nie byłoby problemu efektów zewnętrznych (czyste powietrze, woda lub cicha przestrzeń mieszkalna byłyby dobrami dostępnymi dla ludzi w nieskończonej obfitości). Co więcej, w takim świecie straciłoby sens dokonywanie jakichkolwiek transakcji (bez względu na ich koszty) — jeżeli nie ma rzadkich dóbr, to wszyscy wszystko mają. W takiej fikcyjnej rzeczywistości ekonomia jako nauka przestaje być potrzebna. Wydaje się, że najlepszym sposobem, by utrzymać teoremat Coase'a jest rezygnacja z założenia o jednakowości rezultatów, co występuje w przypadku jego słabszej wersji. Jednakże nawet to ujęcie, akcentujące efektywność, daje się dość łatwo obronić jedynie w odniesieniu do teoretycznego modelu świata zerowych kosztów transakcyjnych oraz sytuacji dwóch producentów, których dochody pieniężne można łatwo porównać. Trudniej jest jednak zastosować ten model do świata rzeczywistego, gdzie producenci współistnieją z konsumentami, nie ma stałych cen, a przede wszystkim koszty transakcyjne są dodatnie.

Cicha rewolucja, czyli subiektywizm i antysubiektywizm w analizie Coase'a

Coase w artykule *The Problem of Social Cost* oprócz analizy działania gospodarki rynkowej w określonych uwarunkowaniach, takich jak koszty transakcyjne lub różne reguły odpowiedzialności, poruszył pewną istotną kwestię prawną. Nie

tylko ukazał różne możliwe ujęcia zjawiska efektów zewnętrznych, ale też zanegował tradycyjne podejście dotyczące reakcji prawa na ten problem. Przed opublikowaniem teorii Coase'a dotyczącej kwestii naruszeń własności prywatnej dominowało klasyczo-liberalne podejście przyczynowo-skutkowe — wyróżniano agresora i ofiarę. Można napotkać w literaturze poglądy uznające opodatkowanie agresora w celu wyrównania wyrządzonej szkody za rozwiązanie równie pożądane, jak przyznanie mu subsydium za zaprzestanie szkodliwej działalności (Block 1995, s. 1), aczkolwiek panowała zgoda co do samej istoty problemu. Główną postacią w teorii ekonomii reprezentującą takie ujęcie efektów zewnętrznych był Arthur C. Pigou. Wnioski formułowane przez niego i jego zwolenników Coase podsumował następująco: emitent zanieczyszczeń (dymu, hałasu, etc.) powinien zapłacić za szkody pokrzywdzonemu, zostać opodatkowany przez władzę lub przenieść swoją działalność na tereny niezamieszkałe (Coase 1988, s. 95).

Niezwykłym zjawiskiem jest to, że Pigou, mający poglądy socjalistyczne, przychylił się do obrony prywatnej własności przed naruszaniem, podczas gdy Coase, utożsamiany z rzekomo prorynkową szkołą chicagowską, odmówił poszkodowanemu uprawnienia do automatycznej ochrony prawnej. Coase przedstawił istotę problemu w zupełnie nowym świetle:

Tradycyjne podejście cechowała tendencja do zaciemniania natury wyboru, którego należy dokonać. Pytanie, zwykle stawiane w sytuacji, gdy A wyrządza krzywdę B, dotyczące tego, jaką należy podjąć decyzję, brzmi: jak powinniśmy powstrzymać A? Jednak to podejście jest błędne. Mamy tu bowiem do czynienia z problemem natury mającym dwa aspekty. Oszczędzenie krzywdy B wyrządziłoby krzywdę A. Prawdziwe pytanie, na które trzeba odpowiedzieć, brzmi: czy zezwolić A krzywdzić B lub czy zezwolić B krzywdzić A? Problemem jest uniknięcie poważniejszej krzywdy (Coase 1988, s. 96).

Od strony analizy prawnej Coase wprowadza wobec tego swoisty *subiektywizm*, odrzucając tradycyjne rozumienie szkód i odpowiedzialności za szkody. Chwilę później jednak, od strony ekonomicznej, subiektywizm porzuca na rzecz jakiegoś *obiektywizmu*, ponieważ postuluje uniknięcie *większej* szkody na podstawie jakiejś obiektywnej kalkulacji. Uniknięcie poważniejszej krzywdy wymaga orzeczenia, które rozwiązanie łączy się z wyższym kosztem. Należałoby w związku z tym zastanowić się nad zjawiskiem kosztu.

James Buchanan podkreślił subiektywizm kosztów, co uzasadnił tym, że podejmujący decyzję wybiera w obrębie jakiejś alternatywy. Koszt jest więc subiektywną oceną działającego człowieka dotyczącą korzyści lub użyteczności, która według jego oczekiwań ma wynikać z samego wyboru. Podejmując określone działanie, człowiek rezygnuje z alternatywnych sposobów zachowania, które odrzucił. Stanowią one koszt alternatywny jego decyzji. Z tej definicji kosztu wynikają różnorakie wnioski. Koszt jest ponoszony wyłącznie przez osobę dokonującą wyboru i nie ma możliwości jego przerwania na innych ludzi. Jednocześnie jest zjawiskiem subiektywnym, istniejącym jedynie w umyśle podmiotu podejmującego decyzję. Oparty na oczekiwaniach dotyczących przyszłych wydarzeń, jest nakierowanym na przyszłość konceptem *ex ante*. Ów koncept nigdy nie zostaje zrealizowany, ponieważ zostaje unicestwiony w momencie podjęcia alternatywnej decyzji, której staje się kosztem. A przede wszystkim koszt nie może być mierzony przez kogoś innego niż podejmujący decyzję, gdyż nie ma możliwości bezpośredniej obserwacji wewnętrznych przeżyć osób dokonujących wyboru (Buchanan 1969, s. 14–15).

Mamy więc do czynienia z ujęciem kosztu jako zjawiska dotyczącego subiektywnej użyteczności, a nie wymiaru realnego czy monetarnego gospodarki. Takiego kosztu nie da się zaobserwować, a co ważniejsze, zmierzyć i uczynić przedmiotem porównań. Jednakże nawet gdy się pominie problem subiektywizmu kosztów i ograniczeń w interpersonalnym porównywaniu użyteczności, kwestia posługiwania się cenami z realnego niepewnego świata w kalkulowaniu efektywności pozostaje wątpliwa. Bierze się to stąd, że ceny w świecie realnym nie są nigdy doskonałe, lecz z pewnego punktu widzenia są ciągle *falszywe*.

M. J. Rizzo w artykule na temat kosztu społecznego (Rizzo 1979) zwrócił uwagę na występujący w ekonomii od czasów Williama Jevonsa pogląd, że koszty, rozumiane jako zjawisko historyczne, nie mają wpływu na cenę. Ćwierć wieku po Jevonsie Böhm-Bawerk w swoich pracach o kapitale i produkcji dokonał syntezy podejścia marginalistycznego, dotyczącego wyceny w ujęciu klasycznym. Uzasadniał w nowy sposób wpływ kosztów produkcji na cenę i podkreślał, że produkcja wymaga czasu. Z jego analiz wynika, że oczekiwane koszty alternatywnych zastosowań krańcowych jednostek danego dobra wpływają na jego cenę — spodziewana wartość (porównaj Böhm-Bawerk 1894–95, s. 149–208), jaką potrzebne zasoby będą miały w alternatywnych zastosowaniach, wyznaczy rozmiary produkcji za spodziewaną cenę. Rizzo zauważył, że rozróżnienie pomiędzy historyczną a spodziewaną wielkością jest niezbyt istotne

w świecie ogólnej równowagi. W takim modelu błędy nie są popełniane, a oczekiwania okazują się trafne. Co najważniejsze, w modelu ogólnej równowagi ceny zasobów odzwierciedlają wartość ich alternatywnych zastosowań. Gdyby bowiem tak nie było, ich ceny zostałyby natychmiast podniesione lub obniżone do tego właśnie poziomu — jest to zgodne z definicją stanu równowagi, czyli sytuacji, w której wszystkie okazje do osiągnięcia zysków są przez wszechwiedzących przedsiębiorców wykorzystywane.

Ceny w rzeczywistej gospodarce nie są poprawnymi cenami ogólnej równowagi, ponieważ przynajmniej po części opierają się na błędnych oczekiwaniach. Oczekiwania co do rzeczywistej wartości alternatywnych zastosowań nie są dane obiektywnie. Rizzo zauważył również, iż nawet jeśli niektóre ceny byłyby w danej chwili cenami ogólnej równowagi (czy raczej byłyby równe tym cenom), uczestnicy rynku nie zdołaliby tego stwierdzić (Rizzo 1979, s. 85). Nie można więc jego zdaniem argumentować, że dana cena jest „bliżej” bądź „dalej” od ceny równowagi. W stanie ogólnej nierównowagi uczestnicy rynku próbują niejako „odgadnąć” ceny. W rezultacie niektóre czynniki produkcji będą wycenione poniżej, inne zaś powyżej swojej „prawdziwej” wartości, odpowiadającej stanowi równowagi, który wytworzyłby się w sytuacji doskonałego działania rynku. W nierównowadze istnieje wiele możliwości osiągnięcia zysków, te zaś w ocenie Rizzo wynikają z alokacji zasobów przez przedsiębiorców w sposób zbliżający gospodarkę do stanu równowagi. Tymczasem gdy okazje do osiągnięcia zysku uważa się za dostępne, prawdziwy koszt alternatywny jakiegokolwiek działania musi zawierać w sobie te oczekiwane utracone korzyści, dostępne gdzieś indziej w gospodarce. Jeśli więc koszty i korzyści, nawet pieniężne, są przez ludzi subiektywnie postrzegane, to jak ktoś inny ma dokonać wyboru, która krzywda jest poważniejsza bez standardu równowagowego, gdy nie wiadomo, jak ceny rzeczywiste mają się do niego odnosić? Rizzo w rozdziale czwartym książki *Time, Uncertainty and Disequilibrium* zamieścił analizę ukazującą, że pojęcie obiektywnego kosztu społecznego poza stanem równowagi ogólnej nie ma sensu. Utrzymuje też, że nigdy nie możemy się znaleźć w takim stanie równowagi, a co najważniejsze, nie potrafilibyśmy rozpoznać, iż się w nim znaleźliśmy.

Zdaniem Murraya Rothbarda już tytułowe pojęcie „kosztu społecznego” w artykule Coase’a jest podstawowym błędem, jeśli jest rozumiane jako koszt przypisywany więcej niż jednej osobie (Rothbard 1979, s. 91). Jeśli bowiem cele różnych ludzi kolidują ze sobą, to korzyść jednego jest stratą drugiego. Coase

proponuje swego rodzaju „potrącenie” tych wartości, jednak zdaniem Rothbarda jest to nierealistyczne. Jeśli ujmujemy koszty jako zjawisko subiektywnie zachodzące w pojęciu działającego człowieka, to nie da się ich porównać. Podobnie argumentował Peter Lewin:

Koszty są indywidualne i prywatne, nie mogą być „społeczne”. Pojęcie kosztu społecznego zakłada zsumowanie kosztów indywidualnych, co jest zadaniem niemożliwym, jeśli rozumiemy koszty jako związane z subiektywną użytecznością. Ujęcie cen rynkowych jako odzwierciedlających ewentualny poziom kosztu społecznego (lub cen występujących w hipotetycznym stanie równowagi lub braku rynku na dane dobro) ma określone znaczenie jedynie po przyjęciu założeń mocno odbiegających od rzeczywistości (Lewin 1982, s. 220).

Zatem niestety efektem pracy Coase’a jest porzucenie subiektywizmu tam, gdzie jest niezbędny, czyli w ekonomicznej koncepcji kosztów, a wprowadzenie go tam, gdzie jest groźny, czyli w analizie prawnej.

Subiektywizm w prawie a pojęcie efektywności

Za prekursora ekonomicznej analizy prawa może uchodzić sędzia Hand, który w 1947 roku zdefiniował zaniedbanie jako brak przedsięwzięcia środków uzasadnionych kalkulacją korzyści i kosztów (Stelmach, Brożek, Załuski 2007, s. 14). Obecnie z chicagowskim podejściem do ekonomicznej analizy prawa kojarzy się najbardziej sędziego Richarda Posnera. Stwierdził on, że Coase i Calabresi wywarli zasadniczy wpływ na rozwój dyscypliny ekonomicznej analizy prawa, przez zastosowanie teorii i empirycznych metod ekonomii do analizy systemu prawnego (North 1992, s. 24). Posner zaś kontynuuje i doprecyzowuje pogląd Coase’a dotyczący użycia mechanizmów prawnych w celu minimalizacji kosztu społecznego.

Prace Posnera wyznaczają nowy rozdział w rozwoju tej dyscypliny — ekonomicznej analizy prawa naucza się powszechnie w szkołach prawniczych w Stanach Zjednoczonych. Wraz z ukazaniem się pierwszego zeszytu „Journal of Legal Studies” oraz traktatu Posnera *Economic Analysis of Law* rozpoczęło się szersze uczestnictwo prawników w tworzeniu tej dyscypliny. Z czasem książka Posnera stała się jednym z podstawowych dzieł o tej tematyce. Wykorzystując analizę Coase’a dotyczącą dwustronnej natury konfliktu, Posner ujmuje w swej analizie działanie człowieka jako zjawisko mające wpływ na innych ludzi

w społeczeństwie. Posner kontynuuje analizę, wychodząc z założenia, że dobrowolne negocjacje maksymalizujące dobrobyt mogą w świecie wysokich kosztów transakcyjnych nie dojść do skutku (bądź nie być efektywne), a w związku z tym w istocie mamy do czynienia z wieloma konfliktami, które muszą być rozwiązane za pomocą nierynkowych metod, aby zapewnić efektywność wyników. Zasadnicza koncepcja Posnera polega na tym, że ta rola powinna przypaść sędziom i systemowi prawnemu. Sędziowie powinni zasądzać uprawnienia (odpowiedzialność) tak, jak się to by działo za pomocą wymian rynkowych, gdyby nie istniały koszty transakcyjne. Posner widzi teorię ekonomii jako źródło analiz dotyczących kosztów i korzyści wynikających z alternatywnych uwarunkowań prawnych. Te analizy mogą być następnie użyte przez sędziów do naśladowania rynku — takiego zaprojektowania prawa, aby zapewniało wyższą produktywność. Poglądy te wynikają z Posnerowskiej wizji ekonomii:

Ekonomia zajmuje się wyjaśnianiem i przewidywaniem raczej tendencji i agregatów niż zachowaniem każdej indywidualnej osoby (Posner 1998, s. 19, cyt. za Šima 2007, s. 38).

Posner uznaje więc, że subiektywne koszty jednostek są poza obszarem zainteresowań ekonomicznej analizy prawa. Wynika to z jego rozważań dotyczących oceny wartości dóbr, którą wprost utożsamia z wyceną za pomocą pieniędzy.

Najważniejszą rzeczą, o której należy pamiętać na temat pojęcia wartości jest to, że jest ono oparte na tym, ile ludzie są skłonni za coś zapłacić, a nie na tym, ile radości czerpaliby z posiadania tego. Jednostka, która bardzo chciałaby posiadać jakieś dobro, ale jest niechętna lub niezdolna do zapłaty za nie — być może z powodu ubóstwa — nie wartościuje określonego dobra w sensie, w jakim ja używam terminu wartościować (Posner 1983, s. 71, cyt. za North 1992, s. 46).

Ludzkie preferencje zademonstrowane za pomocą pieniędzy posiadają „etyczną wagę”, zgodnie z Posnerowską definicją maksymalizacji bogactwa.

(...) jeśli dobrobyt społeczny mierzy się za pomocą miary pieniężnej, tj. jeśli zakłada się, że jakaś opcja ma dla X taką wartość, ile byłby on gotów zapłacić za jej realizację, wtedy nakaz maksymalizacji dobrobytu społecznego przyjmuje postać nakazu maksymalizacji naszych „chęci zapłaty” (willingnesses to pay), a więc nakazu dokonania takich alokacji dóbr i uprawnień, aby

trafiły one do osób, które mogą i chcą za nie zapłacić najwięcej, a nie do osób, które czerpią z nich największą użyteczność. Takie rozumienie efektywności ekonomicznej jest przyjmowane przez Posnera — nazywa je on nakazem maksymalizacji bogactwa społecznego (Stelmach, Brożek, Załuski 2007, s. 30).

Zasadniczy pomysł Posnera co do wymiaru sprawiedliwości polega na tym, że sędziowie powinni dysponować zbiorem uprawnień dotyczących praw własności. Ostatecznie chodzi o to, aby osiągnąć wyższy poziom produkcji w gospodarce.

Problemem często nie jest prawo własności lub jego brak, ale raczej (...) ograniczone lub nieograniczone prawa własności, bez żadnych ograniczeń zaprojektowanych dla wspomagania prawidłowego (nie niedostatecznego lub nadmiernego) poziomu inwestycji w wykorzystaniu wartościowego zasobu (cyt. za Šima 2007, s. 39).

Jeśli więc prawo w ujęciu Coase'a i Posnera ma na celu optymalizację wykorzystania zasobów i wymianę praw własności, to ich teoria jest refleksją o przekształcaniu układu praw własności — o zmianach prowadzących ku większej efektywności. Gdyby bowiem transakcje rynkowe odbywały się bez kosztów, nie miałyby znaczenia, komu pierwotnie przysługiwały prawa własności. Proces dobrowolnej wymiany bez kosztów realokowałby prawa do posiadaczy, którzy wartościowaliby je najwyżej. Jednak gdy zrezygnuje się z nierealistycznego założenia dotyczącego braku kosztów transakcyjnych, to zasada maksymalizacji bogactwa wymaga spełnienia warunku co do początkowego posiadania praw własności przez tych, którzy najprawdopodobniej wartościują je najwyżej, aby zminimalizować koszty transakcyjne. Jest tak, gdyż w pewnych przypadkach, nawet przy niskich kosztach transakcyjnych, wartościujący prawa najwyżej mogliby ich nie odkupić, gdyż nie byłoby ich stać.

Wobec przedstawionej tu koncepcji prawa i efektywności można wysunąć zarzut, że jest to pewien sąd normatywny formułowany arbitralnie. Poza obszarem owego sądu zostaje kwestia występowania kosztów niepieniężnych, co w efekcie może doprowadzić do stworzenia prawa, które daje większe przywileje bogatszym niż biedniejszym. Paradoksalnie taki rezultat jest dokładnym przeciwieństwem wniosków intuicyjnie wyciąganych z zasady malejącej użyteczności krańcowej, o których będzie więcej powiedziane przy okazji rozważań o pojęciu efektywności. Należy również zauważyć, że traktowanie przez

Posnera ekonomii jako nauki niezajmującej się poszczególnymi ludźmi, ale agregatami czy tendencjami nasuwa pytanie o poprawność nazwy „ekonomiczna analiza prawa”. Skoro istnieją w teorii ekonomii nurty zajmujące się analizowaniem działań jednostek, ich motywów oraz subiektywnych kosztów, być może należałoby stanowisko prezentowane przez Posnera nazwać określeniem nieco bardziej szczegółowym, wskazującym na szkołę chicagowską.

Myśl ekonomicznej analizy prawa opiera się na tezie, że efektywność ekonomiczna jest jedynym celem, jaki prawo powinno realizować (Stelmach, Brożek, Załuski 2007, s. 25). Nie jest jednak jasne, jak dokładnie należy rozumieć ten postulat. Przede wszystkim trzeba odróżnić pojęcie „prawa efektywnego ekonomicznie” od pojęcia „prawa efektywnego”, które oznacza po prostu rozwiązanie prawne, za pomocą którego zostaje osiągnięty cel przyświecający jego twórcy (zwykle ustawodawcy). W samej teorii ekonomii pojęcie efektywności rozumiano rozmaicie.

Efektywność ekonomiczną można rozumieć jako maksymalizację dobrobytu społecznego. W tym ujęciu ekonomiczną analizę prawa traktuje się jako pewną formę utylitaryzmu społecznego, odniesionego do problemów prawnych. Z tego punktu widzenia dziwi nieco pogląd wyrażony przez Posnera, że:

do czasu Coase’a utylitaryzm dominował w teorii prawa, a został zastąpiony przez wyraźną analizę ekonomiczną (Posner 1983, s. 51, cyt. za North 1992, s. 25).

Postulaty ekonomicznej analizy prawa można rozumieć jako modyfikację utylitarnego założenia maksymalizacji społecznej użyteczności, która od filozoficznego pierwowzoru różni się jedynie proponowanymi metodami.

W literaturze ekonomicznej można spotkać również bardziej subiektywistyczne poglądy na kwestię efektywności. Zdaniem Mario J. Rizzo efektywność odnosi się tylko do pewnych celów. Wąsko ujęta, jak w przypadku ekonomicznej analizy prawa, oznacza co najwyżej maksymalizację produktu narodowego brutto. Efektywność to termin, którego znaczenie ogranicza się do modelu, w jakim się go zwykle używa. Jest ona względna wobec celów i poddana regułom wyszczególnionym w założeniach. Na pytanie o efektywność systemu prawnego *common law* Rizzo odpowiedział, iż jest ono efektywne. Dodał jednak, że właściwie postawione pytanie powinno brzmieć:

czy jest ono efektywne względem pewnych arbitralnie dobranych celów lub czy jest efektywne w znaczeniu efektywnego popytu

(lub zademonstrowanych preferencji) sędziów (Rizzo 1979, s. 72).

Rizzo nie uniknął pewnej relatywizacji — pojęcie efektywności nie ma żadnego znaczenia bez związku z określonymi celami. Jednak zdaniem Rothbarda Rizzo nie ma racji, gdy pisze, że *common law* jest efektywne w odniesieniu do pewnych szczególnych celów. Rothbard nie podziela odniesienia efektywności do instytucji prawnych i gospodarczych. Istnieje jego zdaniem kilka warstw błędu w orzekaniu o efektywności społecznych instytucji lub polityk. Są to błędy następujące: a) problemem jest nie tylko określanie celów, ale decyzja, „czyje” cele należy realizować; b) indywidualne cele są z góry skazane na popadanie w konflikt, co powoduje, że addytywna koncepcja efektywności staje się błędna, gdyż efektywność w osiągnięciu celu jednej osoby może zmniejszać efektywność osiągnięcia celów innej (Rothbard 1979, s. 90).

Przypadki kolizji interesów jako takie prowadzą właśnie do problemu kosztów zewnętrznych i kosztu społecznego. Pierwszym pytaniem, jakie zadaje Rothbard w odniesieniu do teorii Coase’a, jest: dlaczego w ogóle koszty społeczne powinny być minimalizowane? Lub dlaczego efekty zewnętrzne należy zinternalizować? Odpowiedzi są zdaniem Rothbarda proste i intuicyjne, jednak nigdy nie zostały one jasno sformułowane w literaturze o ekonomii prawa. W tym miejscu rozważań Rothbard formułuje drugie, dużo istotniejsze pytanie: czy cel minimalizowania kosztu społecznego powinien być absolutny, czy też podporządkowany innym celom? I z jakich powodów? Podobne stanowisko można spotkać w pismach prawników wyrażających zastrzeżenia wobec postulatu nadrzędnej roli efektywności ekonomicznej. Nie kwestionują oni słuszności sprzyjania efektywności, lecz zwracają uwagę na dwa zarzuty, które można sformułować z prawniczego punktu widzenia przeciwko dominacji tej zasady:

Zarzut 1. Niektóre sensy efektywności ekonomicznej mogą prowadzić do naruszenia zasad stanowiących rdzeń myślenia etycznego i prawnego: zasady dobrowolności umów, zasady pacta sunt servanda, zasady poszanowania praw nabytych oraz zasady nieuznawania przez prawo skrajnie niemoralnych preferencji.

Zarzut 2. Co najmniej równie istotną wartością prawa jak efektywność ekonomiczna jest sprawiedliwość [Posner ze sobą te dwie rzeczy utożsamia — przyp. JK] (Stelmach, Brożek, Załuski 2007, s. 40).

Przed wszystkim stwierdzenia, że koszt społeczny *powinien* być minimalizowany lub że *należy* zinternalizować koszty zewnętrzne, są stwierdzeniami normatywnymi. Już sformułowanie takiego postulatu powoduje przeniesienie wywodu z gruntu teorii na grunt polityki gospodarczej. Opinia Coase'a na temat tradycyjnej reguły odpowiedzialności jest zajęciem pewnego stanowiska etycznego i wymaga przedstawienia etycznego uzasadnienia. Jednak Coase tego nie robi. Przyjmuje niejako za pewnik, że uniknięcie „poważniejszej krzywdy” i maksymalizacja dobrobytu jest powszechnie pożądana i słuszna. Nie porusza również problemu kalkulacji użyteczności konkurencyjnych rozwiązań. W tej kwestii jasne stanowisko zajmuje Posner. Jego ujęcie redukujące kwestię kosztów do wymiaru pieniężnego może się wydawać na gruncie teorii oznaką pewnej pokory poznawczej, jako uznanie niemożliwości kalkulacji subiektywnych kosztów, jednak gdy się je potraktuje jako postulat normatywny, to można uznać, że jest on słusznie oskarżany o uprzywilejowanie bogatych. Wydaje się więc, iż subiektywistyczna krytyka nie jest bezpodstawna — albo, konsekwentnie kalkulując koszty, napotykamy barierę poznawczą dotyczącą kosztów postrzeganych subiektywnie przez uczestników sporu i unikając „poważniejszej krzywdy”, to sędzia sam subiektywnie decyduje, które koszty uważa za poważniejsze. Albo idąc śladem Posnera, już *a priori* odrzucamy koszty, których nie możemy zmierzyć, co oznacza *de facto* narzucenie własnych, normatywnych sądów uprzywilejowujących ludzi majątnych. Żadna z tych możliwości nie sprzyja idealnemu ujęciu minimalizacji kosztu społecznego.

Ekonomiczne koszty prawnego subiektywizmu Coase'a

Zgodnie z teorią Coase'a możliwość wyrządzenia szkody w świecie kosztów transakcyjnych ma wpływ na alokację zasobów. W takim ujęciu państwowa decyzja zakazująca naruszania cudzej własności sama przez się narzuca pewien koszt. Odpowiedzialność lub zakaz dokonywania pewnych działań są porównywalne z utratą czynnika produkcji. Jeśli więc postrzegamy czynniki produkcji jako pewne prawa, łatwiej zrozumieć, że prawo do czynienia czegoś (wytwarzania dymu, hałasu, smrodu etc.) jest również czynnikiem produkcji (Coase 1988, s. 44). Interesujące, że tego typu podejście ma o wiele głębszą treść niż ta, którą Coase wyraził wprost w swym wywodzie. Otóż każde wykorzystanie jakiegoś czynnika produkcji zakłada, że ktoś, kto decyduje o jego użyciu, jest właścicielem lub działa w imieniu właściciela.

Gary North przedstawił w swojej pracy analizę odmienną od Coase'owskiej, pozostającą jednak w duchu Coase'a. Jego zdaniem ochrona prawna udzielana właścicielowi w celu wykluczenia innych ludzi z używania i naruszania jego własności jest zasadniczym czynnikiem produkcji w kapitalizmie. Jest to czynnik osobistej pewności co do przyszłych praw posiadania owoców swojej pracy, kapitału czy zasobów naturalnych. Jeśli system prawny odmawia przewidywalnej ochrony właścicieli, rynek zaczyna się rozpadać i nie może poprawnie spełniać swoich funkcji. Coase wzywa do zwrócenia uwagi na całokształt efektów rozwiązań dotyczących użycia zasobów i reguł odpowiedzialności. Jednak on sam ignoruje znaczną część efektów własnych idei, mianowicie prawa do określania, czy osoba trzecia ma prawo naruszać osobisty obszar wolności i własności właściciela. Coase pomija koszt wynikający z odrzucenia prawa do stwierdzenia „zabieraj swoje bydło z *mojej* ziemi”² — należy w tym miejscu zauważyć, że podejście tradycyjne zachowuje także szacunek dla prawa własności agresora — mamy tu bowiem *jego* bydło naruszające cudzą własność, czyli *moją* ziemię. W przypadku podejścia w duchu Coase'a nikt nie może być już pewien sądowego rozstrzygnięcia i przyszłości swojej własności. Pomijanie ekonomicznej wartości prawa do odszkodowania za naruszenie własności jest zdaniem Northa głównym błędem popełnianym przez Coase'a i ekonomistów zajmujących się ekonomicznym analizowaniem kosztów społecznych w jego duchu. Coase przedstawia ekonomiczną analizę prawa do wyrządzenia szkody, pomijając analizę efektów tradycyjnej odmowy agresorowi takiego prawa. Pisze wprost, że podejście tradycyjne jest błędne, lecz nie rozważa kwestii jego ewentualnej zgodności z zasadą minimalizowania kosztów społecznych. Coase zdaniem Northa wyraźnie odmawia przewidywalnej ochrony prawnej właścicielom, pisząc, że jakiegokolwiek prawo żądania zadośćuczynienia jest uzależnione od okoliczności. North doszedł w swych rozważaniach do daleko idącego wniosku, że jeśli prawo do odszkodowania za naruszenia własności nie jest przewidywalne, to prawo własności przestaje być „prawem” *sensu stricto*.

Coase *implicite* uznaje nieefektywność ekonomiczną doktryny bezwzględnej odpowiedzialności. Jako rozwiązanie dla świata, w którym nie istnieją transakcje bez kosztów, Coase zaproponował, aby w przypadku, gdy cudza własność jest naruszana przez agresora, sędzia przyznawał uprawnienie, kierując się najwyższym poziomem społecznej użyteczności. Taka zasada prawna poświęca

² W 1974 r. na konferencji w South Royalton Walter Block rozpoczął tymi słowami referat o teoremacie Coase'a (North 2002, s. 77).

konkretną własność prywatną na rzecz hipotetycznego dobra publicznego. Może ona skutkować pojawieniem się specyficznej *pogoni za rentą* — wyrażającą się w działalności podmiotów, które naruszając cudzą własność, będą się powoływać na interes publiczny i użyją orzeczeń sądowych do uprawomocnienia swoich żądań. Dzięki zasadzie prawnej proponowanej przez Coase'a agresor będzie mógł argumentować, że naruszając cudzą własność, w istocie pomaga przywrócić bądź polepszyć efektywność gospodarowania.

Teoria Coase'a pozostaje zatem wroga wobec konkretnych praw własności prywatnej. Coase'owskie ujęcie prawa własności jako czynnika produkcji i uzasadnianie jego przyznania przez odwołanie do efektywności ekonomicznej jest odwróceniem tradycyjnego podejścia do efektywności gospodarczej. Zdaniem Blocka przed Coase'em maksymalizowanie bogactwa było produktem praw własności, a nie ich warunkiem. Innymi słowy, „rozważania ekonomiczne były ogonem, a prawa własności były psem” (Block 1995, s. 62). Block przywołuje jako przykład Johna Locke'a, który w swojej teorii praw własności nie rozważał, czy zawłaszczający określony obszar był jego najefektywniejszym użytkownikiem. Dla Locke'a najistotniejsze było to, że, jak pisze, dany człowiek jako pierwszy, zmieszał pracę z ziemią — i już to wystarczało, by uznać go za prawowitego właściciela.

Sytuacja została odwrócona przez Coase'a i zwolenników jego teorii — prawa własności stały się produktem ekonomicznej efektywności (dość wąsko rozumianej). Określanie praw własności uzależniono tu od rozważań dotyczących kosztu. Do czasu Coase'a kwestię legalności praw własności teoretycy traktowali jako egzogeniczną wobec gospodarki. Podobnie reguła automatycznej ochrony prawa własności przed naruszeniem zakłada uzasadnienie tego prawa poza systemem rynkowym — z wyjątkiem sytuacji, kiedy źródłem nabycia własności była dobrowolna wymiana w obrębie rynku. Jednak nawet kwestia prawowitego nabycia własności w drodze transakcji kupna rozważana była w oderwaniu od jej efektów gospodarczych, jedynie na gruncie etycznym — na przykład istotne było, czy strony transakcji nie oszukały się co do właściwości przedmiotu wymiany. Block zwrócił też uwagę, że zasada dwustronności efektu zewnętrznego zajęła miejsce wcześniejszej zasady przyczynowo-skutkowej. Zgodnie z tą zasadą legalność praw własności jest uzależniona od efektywności ekonomicznej. Rozkład praw własności jest zależny od minimalizacji kosztów. Na gruncie teorii Coase'a (może raczej: na gruncie dorozumianej etyki Coase'a) nie jest już prawdą, że fabryka zatruwająca środowisko jest winna utraty zdrowia

okolicznych mieszkańców czy że jest sprawcą zniszczenia upraw (sama koncepcja winy w systemie Coase'owskim nie występuje). Mieszkańcy są, *a priori* rzecz ujmując, równie odpowiedzialni, gdyż nie ma podstaw, by wskazać prawowitych posiadaczy uprawnień bez uprzedniej oceny kosztów ewentualnych różnych rozstrzygnięć sądowych.

Jak pisał Coase:

Nie tylko ten, kto hoduje króliki, jest odpowiedzialny za [szkody w okolicznych gospodarstwach], właściciel zjedzonych upraw jest w równym stopniu odpowiedzialny (Coase 1988, s. 37).

Ta analiza nigdy nie rozważała możliwości, że niektóre żądania mogą być nieuprawnione i że nagle może dojść do istnej inwazji na prawa własności. W powyższym przykładzie nie ma znaczenia, czy utrata upraw oznacza naruszenie słusznych praw własności farmerów. Naprawdę liczy się tu istnienie szkody. Analizę Coase'a można krytykować za brak uwzględnienia etycznego wymiaru praw własności. Trafnie wyraził ten pogląd Gary North, pisząc:

Jak możemy dyskutować o prawach różnych stron, jeśli porzucimy rozważania o słuszności — kwestię co jest dobre, a co złe. Krótko mówiąc, jak możemy rozważać „prawa” w oderwaniu od tego, co jest prawe? (North 2002, s. 85).

Coase w swoim artykule *The Problem of Social Cost*, omawiając kwestię wydawania wyroków przez sędziów, ani razu nie powołuje się na zasadę sprawiedliwości. Czy rezygnacja z tej zasady jest na pewno ekonomicznie efektywna? Coase wyraźnie stwierdza już na początku swego wywodu, że podejście tradycyjne jest błędne, jednak nie wszyscy zwolennicy ekonomicznej analizy prawa podzielają jego stanowisko. Na przykład David Friedman, postulujący zastosowanie ekonomicznych narzędzi do kwestii prawnych, we wstępie do swej książki *Law's Order* stwierdza, że wiele wniosków z tej analizy jest zgodnych z intuicyjnymi czy tradycyjnymi rozwiązaniami (Friedman 2000, s. 5). Nie jest wykluczone, że Coase, odrzucając efektywność ekonomiczną tradycyjnych rozwiązań, postępuje zbyt pochopnie. Gdyby ekonomiści dysponowali możliwościami pomiaru wszystkich subiektywnych kosztów występujących w gospodarce, być może potwierdziliby stanowisko Friedmana, iż efektywność, sprawiedliwość i intuicja ostatecznie podpowiadają takie same rozwiązania. Niestety, takich możliwości nie mamy, więc próba takich kalkulacji pozostaje mrzonką.

Zdaniem Waltera Blocka moralnie problematyczne jest podważanie praw własności, będących kamieniem węgielnym zachodniej cywilizacji, nawet przez powoływanie się na niewątpliwie szczytny cel maksymalizacji społecznej użyteczności. Jest to tym bardziej kłopotliwe, gdy się uwzględni niejasność pojęcia owej użyteczności i trudność jej pomiaru, a także odrzucenie zasady sprawiedliwości. Pomijając kłopoty z subiektywnym postrzeganiem wartości dóbr przez różnych ludzi, w analizie należy wziąć pod uwagę możliwe koszty innej natury — na przykład koszty moralne wynikające z odrzucenia tradycyjnej zasady odpowiedzialności agresora za naruszanie własności. Już to, że sądy nie udzielałyby automatycznie ochrony poszkodowanym, mogłoby w ludziach wywoływać dyskomfort i frustrację, będące specyficznym przykładem kosztu niepieniężnego — kosztu psychicznego. Block przyznaje Coase'owi rację w odniesieniu do ogólnej uwagi, że „delikt jest zjawiskiem dwustronnym (wzajemnym)”, jednak inaczej rozumie to wyrażenie i nie podziela jego wniosków. Delikt jest bowiem zdaniem Blocka dwustronny lub obustronnie uwarunkowany w tym sensie, że gdyby ofiara deliktu nie istniała, toby nie doszło do naruszenia prawa. Ta obserwacja odnosi się również do każdego innego przypadku złamania prawa, a nawet zbrodni. Jednak czy rozważając przypadek morderstwa, uznajemy, że wina jest dwustronna tylko dlatego, że ofiara przez samo swoje istnienie wzbudziła w mordercy potrzebę jej zabicia? Teoremat Coase'a zatarł różnicę pomiędzy aktem agresji a aktem obrony, pomiędzy napastnikiem a ofiarą. Koncepcje te są bardzo istotne dla prawa własności. Jeśli każda krzywda jest obustronna, to pojęcia takie jak atak, kradzież, pokój i tym podobne tracą dotychczasowe znaczenie.

Wobec teorii Coase'a można również wysunąć zarzut, że nie jest to w ogóle teoria praw własności, lecz jedynie teoria ich redystrybucji. Teoremat Coase'a mówi bowiem wprost, iż w świecie bez kosztów transakcyjnych rozkład praw własności (reguł odpowiedzialności) nie ma znaczenia. W tym miejscu należy zwrócić uwagę na dwie kwestie. Po pierwsze, to, że dana alokacja uprawnień nie jest ważna, nie oznacza jeszcze, że może jej w ogóle nie być. Zależy to bowiem od drugiej kwestii, a mianowicie od tego, jak rozumiemy koszty transakcyjne. Jeśli bowiem włączymy do ich definicji koszty ustanowienia reguły pierwotnej alokacji praw, to w istocie nie ma problemu. Jednak konstrukcja takiego świata będzie następująca — nie ma w nim kosztów znalezienia reguły pierwotnej alokacji tytułów własności, która by wszystkim odpowiadała, więc nie ma w ogóle problemu, który teoria praw własności

musiałyby rozwiązać. Należy tutaj podkreślić, że Coase żadnej przydatnej w tym celu reguły nie podaje, gdyż jego odniesienie do rynku już zakłada istnienie jakiejś alokacji. Jeśli jednak do definicji kosztów transakcyjnych nie włączymy kosztów ustanawiania praw własności, a ograniczymy się jedynie do kosztów zawierania umów, to przy pierwotnej alokacji pozostajemy w teorii Coase'a bez żadnej reguły. Coase kreśli więc wizję zasad redystrybucji już istniejących praw własności bez nadawania im podstawy poza porządkiem rynkowym.

Istotna rola wymiaru sprawiedliwości

Coase zakłada, że spory wynikają z takich sytuacji, w których prawa są niejasno zdefiniowane (np. czyste powietrze) lub nie są prawidłowo rozpoznane (problem hałasu i jego dopuszczalnej intensywności). Z tym ujęciem zgadza się wielu krytyków Coase'a, choć on sam rozszerza zakres tego typu problemów na sytuacje, w których prawa własności są jasne. Nawet jeśli przyjmiemy Coase'owskie postulaty wyłącznie do sytuacji niejasnych lub nieprawidłowo rozpoznanych praw własności, to pozostaje pytanie, czy należy w rozstrzygnięciu takiego konfliktu uciekać się do kalkulacji efektywności, czy też do pewnych pozaekonomicznych zasad i wartości. Warto się przyjrzeć, czy proponowane przez niego rozwiązanie „zminimalizuje, czy zwiększy koszt społeczny”, że użyjemy jego własnej terminologii.

Z podejścia Coase'a do systemu prawnego wynika również nowe zadanie dla przedstawicieli wymiaru sprawiedliwości. Według niego sędziowie powinni dążyć do takich rozstrzygnięć, które maksymalizują dobrobyt płynący z działalności gospodarczej. Zgodnie z teorematem Coase'a w świecie bez kosztów transakcyjnych nie ma znaczenia — w odniesieniu do samej kwestii alokacji zasobów — kto jaki zasób początkowo posiada, gdyż jeśli nawet jest on w posiadaniu osoby A, która wartościuje ów zasób niżej niż osoba B, to osoba B będzie w stanie odkupić ów zasób. Z kolei w świecie wysokich kosztów transakcyjnych takiej łatwej wymienności praw nie ma. Ze względu na efekty dochodowe sądowa alokacja tytułów własności będzie trwała i nie będzie możliwości jej zmiany *ex post*. Z tych rozważań krytycy Coase'a wyciągają wniosek, że prawnik powinien ignorować tradycję, prawa własności, posiadanie oraz precyzję teorii Locke'a pierwotnego zawłaszczenia, a w ich miejsce zastosować mniej lub bardziej arbitralne oceny dotyczące maksymalizacji społecznego bogactwa. W świecie bez kosztów transakcyjnych przegrany, który

wartościuje dane uprawnienie wyżej niż zwycięzca, odkupiłby od niego prawo, jednak w świecie rzeczywistym taki scenariusz nie musi wystąpić.

W opinii Waltera Blocka rada Coase'a dla sędziów jest arbitralna i prowadzi do niechcianych konsekwencji. Ze względu na subiektywność kosztów i wartościowania oraz niemożliwość międzyosobowych porównań użyteczności nie jest bowiem możliwe określenie, kto jest najefektywniejszym użytkownikiem. Niezwykle trudne zadanie oceny, kto w ewentualnym świecie kosztów transakcyjnych od kogo ostatecznie odkupiłby prawo, jest zdaniem Blocka analogiczne do problemów gospodarki centralnie planowanej. Nawet w kwestii naśladowania systemu rynkowego czy stanu równowagi zwolennicy ekonomicznej analizy prawa przypominają nieco teoretyków socjalizmu rynkowego³. Zarówno socjaliści rynkowi, jak i zwolennicy ekonomicznej analizy prawa odwołują się do koncepcji równowagi ogólnej jako źródła informacji o efektywnym wykorzystaniu zasobów. Kwestia wykorzystania tej konstrukcji myślowej została już wcześniej poruszona. Jednak nawet jeśli pominiemy problemy, o których była mowa, to analizując stanowisko uzależniające od niej prawowitość własności, napotykamy swoistą pętlę w rozumowaniu, do której dojdziemy, analizując konsekwencje tego podejścia.

Jeżeli, na przykład, emitentem szkodliwych efektów zewnętrznych jest producent jakiegoś dobra o wysokiej wartości rynkowej, a owe efekty dotyczą jedynie biednych mieszkańców okolicy, nieprowadzących żadnej działalności wartościowej rynkowo, to sąd powinien wziąć pod uwagę nie tylko stratę samego emitenta (w razie jego odpowiedzialności), ale i wszystkich konsumentów produkowanych przez niego dóbr (ich cena wzrosłaby ze względu na koszty lub w ogóle by ich nie dostarczano). W przedstawionej sytuacji spór powinien, zdaniem Coase'a, wygrać emitent kosztów zewnętrznych, gdyż jego działalność jest bardziej dochodowa, a ewentualna strata dla całego społeczeństwa, wynikająca z zakazu działalności, bądź kary — większa. Na pierwszy rzut oka to ujęcie może się wydawać spójne, z założeniem pominięcia subiektywnych kosztów psychicznych. Sąd działałby w takim przypadku, imitując rozwiązania, które pojawiłyby się w sytuacji rynku bez kosztów transakcyjnych. W „Coase'owskim świecie” emitent dotarłby bez kosztów do wszystkich „pokrzywdzonych” i zapłaciłby im za szkody, kupując w ten sposób „prawo do jej wyrządzenia”. Pomijając problem, czy bez tradycyjnej reguły odpowiedzialności

³ Na przykład Oskar Lange powoływał się na możliwość użycia równań ogólnej równowagi w celu zastąpienia mechanizmu rynkowego.

negocjacje w świecie bez kosztów transakcyjnych w ogóle miałyby miejsce i czy dałyby efekt zakładany przez Coase'a, należy zwrócić uwagę na inną, znacznie istotniejszą kwestię — przyznając prawo do emitowania kosztów zewnętrznych, ze względu na ewentualne większe koszty społeczne (wyrażone w pieniądzu) sąd musiałby oprzeć się w swoich kalkulacjach na rzeczywistych cenach określonych dóbr.

Ten fundamentalny problem jest szczególnie istotny w uwzględnieniu kwestii efektów dochodowych. W swoim teoretycznym modelu Coase przyjął jawne założenie o pominięciu w analizie efektów dochodowych, jednak w odniesieniu do rzeczywistego świata są one ważną kwestią. W przypadku dwóch producentów biorących udział w sporze o prawo do narzucania kosztów zewnętrznych bądź o jego zakaz sąd powinien zdecydować na korzyść tego producenta, którego dochód zmniejszyłby się bardziej. Należy jednak zauważyć, że nawet mniejsze zmiany w dochodzie przegranego spowodowałyby dalsze zmiany w gospodarce. Ten utracony przez niego dochód zostałby wydany przez zwycięzcę sporu być może na inne dobra, niż te, które zakupiłby przegrany. Tak oto sąd, przyznając prawo i kierując się efektywnością gospodarczą sam pośrednio decydowałby o dochodowości, a więc efektywności różnych procesów produkcyjnych. Ponieważ ceny rynkowe są wynikiem wartościowania, na które wpływ mają pieniądze wydawane na określone dobra, zmiana w dystrybucji dochodu w wyniku decyzji sądu będzie miała wpływ na ceny dóbr na rynku i opłacalność ich produkcji. A więc sądy będą mogły *de facto* kształtować przyszłe wyniki sporów — wcześniejszymi decyzjami zmieniać efektywność alternatywnych rozwiązań, a także podstawy swoich przyszłych decyzji. Sądy stałyby się więc dość istotnym „graczem” rynkowym, decydującym o kształcie rynku. W obronie Coase'a można by w tym miejscu odpowiedzieć, że tradycyjne reguły odpowiedzialności za naruszenie własności też wpływają na rynek i opłacalność wytwarzania określonych dóbr. Istotnie tak jest. A teraz w naszych rozważaniach dochodzimy do najistotniejszej kwestii. Sposób legitymizacji własności w ujęciu Coase'owskim wydaje się tworzyć swoistą pętlę rozumowania. Jeśli o zakwestionowanym prawie własności ma decydować dochodowość jego wykorzystania, to właściwie oznacza to, że decyduje sposób wykorzystania innych praw własności (warunkujący dochodowość). Skąd mamy czerpać pewność, że owe decydujące prawa własności są „uprawnione”?

Jeśli Coase widzi problem sporu o odpowiedzialność jako konflikt o rzadkie zasoby (w przypadku bydła niszczącego uprawy zdaniem Coase'a problem

ogranicza się do kwestii „mięso czy uprawy”; Coase 1988, s. 96) i odrzuca tradycyjny podział na odpowiedzialnego agresora i uprawnionego poszkodowanego, to dlaczego ta nowa reguła nie miałaby być konsekwentnie rozciągnięta na każdy przypadek konfliktu o rzadkie zasoby — na przykład kradzież? Złodziej też może bardzo potrzebować cudzego mienia — na przykład do produkcji jakiegoś wynalazku, na który ma pomysł, a ktoś, komu by ukradł pieniądze, nie zrobiłby z nimi nic pożytecznego. Jest konflikt, jest obustronna krzywda, jest wreszcie efektywność gospodarcza — ów wynalazek byłby bardzo użyteczny i wysoko wyceniany przez nabywców. W ten sposób udałoby się podważyć całość układu praw własności. Te prawa, które w danym momencie nie byłyby zakwestionowane, służyłyby razem z efektami dochodowymi wcześniejszych orzeczeń sądów za probierz przyszłych orzeczeń. W najlepszym razie sądy stałyby się organami współdecydującymi o kształcie gospodarki; często odgrywałyby tu rolę przypadek, decydujący o kolejności zakwestionowania uprawnień. W czarnym scenariuszu sądy mogłyby zostać zalane pozwami kwestionującymi efektywność wykorzystania praw własności, co spowodowałoby chaos. Sądy przyznawałyby wtedy tytuły własności arbitralnie, nie mogąc się oprzeć na żadnej kalkulacji, skoro wszystkie tytuły własności zostały zakwestionowane i nie byłoby czego wymieniać na rynku, a naśladować można by wyłącznie wyimaginowaną konstrukcją ogólnej równowagi.

Podsumowanie

Pracę Coase'a poddano krytyce z wielu powodów. Krytykowana była m.in. jako argumentacja na rzecz rozwiązań rynkowych. Celem mojego tekstu było pokazanie, że ten zarzut jest daleki od prawdy i że teoria Coase'a może stanowić poważną podstawę do naruszania praw własności i tradycyjnie rozumianej gospodarki rynkowej. Prawo własności jest w ekonomicznej analizie prawa rozumiane jako „wiązka uprawnień (*a bundle of rights*), w skład której może wchodzić uprawnienie do naruszania cudzej własności bądź roszczenie o zaprzestanie takiego naruszania. Konkretny kształt takiej wiązki uprawnień jest uzasadniany przez jej efektywność gospodarczą. Własność mniej efektywnie wykorzystywana (w sensie dochodowości) będzie obciążona cudzym uprawnieniem do naruszania, własność zaś bardziej dochodowa (efektywniejsza) będzie zawierała prawo do naruszania. Oprócz kwestii pominięcia w rozważaniach o efektywności problemu subiektywnej użyteczności pozostaje kwestia praktycznego uzależniania legitymizowania jednych praw własności przez inne.

Na gruncie teorii można tej konstrukcji zarzucić niebezpieczeństwo regresu w nieskończoność podczas próby legitymizowania konkretnej własności. W praktyce gospodarczej i sądowniczej może to oznaczać, że rozkład praw własności i struktura gospodarki będą uzależnione od kolejności składania pozwów przez podmioty, które widzą szansę wykazania wyższej dochodowości własnych pomysłów, wymagających naruszenia cudzej własności w fazie ich realizacji. Sądy stałyby się wtedy państwowymi urzędami do spraw redystrybucji zasobów zgodnie z zasadą efektywności.

Bibliografia

- Block Walter, 1977, *Demsetz on private property rights*, „Journal of Libertarian Studies”, vol. 1, no. 2.
- Block Walter, 1995, *Ethics, Efficiency, Coasian Property Rights, and Psychic Income: A Reply to Demsetz*, „The Review of Austrian Economics”, vol. 8, no 2.
- Böhm-Bawerk Eugen von, 1894–95, *The Ultimate Standard of Value*, „Annals of the American Academy of Political and Social Science”, vol. 2.
<http://mises.org/etexts/ultimate.pdf>
- Buchanan James M., 1969, *Cost and Choice*, Chicago, Markham Publishing Co.
- Coase Ronald, 1959, *The Federal Communications Commission*, „Journal of Law and Economics”, vol. II, październik 1959.
- Coase Ronald, 1988, *The Firm, the Market and the Law*, Chicago IL, University of Chicago Press.
- Friedman David, 2000, *Law's Order*, Princeton, Princeton University Press.
- Karsz Wiesław, 1987, *O twierdzeniu Coase'a i związanej z nim problematyce*, „Studia Prawno-Ekonomiczne”, t. 39.
- Lewin Peter, 1982, *Pollution Externalities: Social Cost and Strict Liability*, „Cato Journal”, vol. 2, no. 1.
<http://www.cato.org/pubs/journal/cj2n1/cj2n1-6.pdf>
- Medema Steven G., Zerbe Richard, 2000, *The Coase Theorem*, w: *Encyclopedia of Law and Economics*, Edward Elgar.
<http://encyclo.findlaw.com/0730book.pdf>
- North Gary, 1992, *The Coase Theorem, A Study in Economic Epistemology*, Tyler TX, Institute for Christian Economics.
- North Gary, 2002, *Undermining Property Rights: Coase and Becker*, „Journal of Libertarian Studies”, vol. 16, no. 4.
- Posner Richard A., 1983, *The Economics of Justice*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.

Posner Richard A., 1998 [1973], *Economic Analysis of Law*, New York, Aspen Law & Business.

Rizzo Mario J., 1979, *Uncertainty, Subjectivity and the Economic Analysis of Law. Time, Uncertainty and Disequilibrium*, Lexington, Lexington Books.

Robbins Lionel, 1945, *An Essay on Nature and Significance of Economic Science*, London: Macmillan and co.

Rothbard Murray N., 1979, *The Myth of Efficiency. Time, Uncertainty and Disequilibrium*, Lexington, Lexington Books.

Rothbard Murray N., 1994, *Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics. On Freedom and Free Enterprise*, New York, van Nostrand Comp. Inc.

Stelmach Jerzy, Brożek Bartosz, Załuski Wojciech, 2007, *Dziesięć Wykładów o Ekonomii Prawa*, Warszawa, Wolters Kluwer.

Šima Josef, 2007, *Introduction to the Logic of Social Action*, nieopublikowana praca dostępna na stronie Liberalnego Instytutu w Pradze. http://www.libinst.cz/osobni/sima/law_and_economics/BOOK_print.doc