R. H. Coase, *The Nature of the Firm*, Economica, New Series, vol. 4(1937), pp. 386–405. .
online: http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x/full

1. Was heißt, dass durch den Markt die Pläne der Menschen im Wege der Preise koordiniert werden?

2. Wodurch unterscheidet sich die Koordination innerhalb eines Unternehmens von der über den Markt?

3. Was sind Kosten der *Benützung des Preissystems*?

4. Wodurch entstehen Grenzen für das Wachstum von Unternehmen?

5. Angenommen durch wirtschaftliche Integration entstehen immer größere Märkte (‚Globalisierung'). Nach Smith *Wealth of Nations* (siehe den angegebenen Text) steigt dadurch die Arbeitsteilung. Kann das angesichts der Überlegung von Coase Folgen für die Struktur und das Wachstum der bestehenden Unternehmen haben?

Diese Fragen wurden im Rahmen einer Inhaltsangabe des Coases-Artikels beantwortet.

Prolog: Vita Ronald Harry Coase

R.H. Coase (*1910 -) durchlief seine unicersitäre Ausbildung an der London School of Economics, besuchte 1931/1932 studienhalber diverse Unternehmen in den USA, untersuchte in einer Arbeit das Kennzeichnende am Aufbau und der Funktion von Unternehmen. Diese Arbeit wurde 1937 unter dem benannten Titel veröffentlicht. Seit 1932 lehrte der damals 22-jährige seine Theorie an Universitäten in England und den USA. Er war zuletzt Professor an der University of Chicago (1964-1982). 1991 erhielt er den sog. Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften für vor allem zwei Arbeiten: die genannte über die Natur eines Unternehmens und jene über soziale Kosten (Coase-Theorem). Beide Arbeiten sind auch unter juristischen Aspekten geschrieben: Weitergabe von Eigentumsrechten via Markt über kostenverursachende Transaktionen.

Hauptteil

Gemäß neoklassischer Theorie organisieren sich Märkte mittels Preis(bekanntgaben), die alle Marktteilnehmer kennen. Mittels Kenntnis der von den jeweils anderen ausgesandten Preissignale **(1) koordinieren die Wirtschaftssubjekte** (in einem Angebotsmarkt) **ihre planvollen Handlungen** derart: bringt in grenzkostenbetrachtender Weise der Erwerb eines Faktors X „in die Produktion hinein" keinen Gewinn mehr, so wird auf den Erwerb des Faktors Y dann ausgewichen, wenn unter grenzkostenbetrachtender Weise der Erwerb des Faktors Y „in die Produktion hinein" dies ermöglicht: es kommt zu einer marginalen Substitution mittels Tauschtransaktionen, die selbst – als Transaktion – Kosten verursachen [386-390].

Innerhalb von Unternehmen wird der Markt durch (2) **Errichtung von Verträgen zwischen weisungsgebundenen Mitarbeitern und dem Unternehmen ausgesetzt**: z.B. der Mitarbeiter Thomas wechselt nicht die Arbeit aufgrund von Preisänderungen, sondern auf Grund einer Weisung. **(2) Viele Mitarbeiter und deren Mitarbeit werden durch ein Insgesamt an Weisungen miteinander durch das Unternehmen planvoll gesteuert bzw. koordiniert**. Dabei kann das Unternehmen nicht alles vorschreiben, sondern nur das, was vertraglich allgemeiner, aber nicht im Detail zwischen Mitarbeiter und Unternehmen verbindlich festgelegt wurde.

Die Koordinationsfunktion eines Marktes unterliegt in Wirklichkeit Einflüssen von außen: **(3) Rationierungen, Zölle, Preiskontrollen, Steuern, externen anderen Einflüssen** wie unterschiedliche Entfernung, Verkehrswege und Verkehrsmittel zwischen einzelnen (Produktions-) Standorten und (Verkaufs-) Standorten eines Unternehmens, u.a.m.. Die genannten Einflussgrößen bewirken Kostenzunahmen für das Unternehmen: sie sind Kostenfaktoren. [392-393]

Daraus ergibt sich, dass die Nutzung des Marktes selbst Kosten bedingt: die relevanten Preise müssen herausgefunden werden. Dies ist aufwändig: es kostet etwas, Zeit, Informationsbeschaffung, Beobachter, Errichtung von Verträgen, etc.

Das Unternehmen kann durch Langfristverträge eine vergleichsweise kostengünstigere Variante etablieren. Da dem so ist, entsteht in bestimmten Fällen die Neigung zu Unternehmensgründungen: Arbeitsleistung kann durch vertraglich langfristig planvoll koordinierte Mitarbeit von Mitarbeitern organisiert werden, die Kosten für jedesmaliges Suchen eines Mitarbeiters für eine Mitarbeit entfällt. Die Mitarbeiter haben zudem in der Regel eine geringere Risikoneigung: sie bevorzugen das Eingehen langfristiger Verträge. Firmen kennzeichnen sich als Produktionsinstitutionen, die die Produktion von Gütern vermittels Langfristverträgen organsieren – und zwar vergleichsweise kostengünstig. [390-392]

Unternehmen wachsen dann, wenn das Unternehmen gewinnbringend in der Lage ist Transaktionen im Unternehmen kostengünstiger zu generieren als auf dem Markt. Unternehmen schrumpfen daher, wenn die Unternehmen Transaktionen via Markt kostengünstiger „organisieren“ können als im Unternehmen selbst.

(4) Unternehmen beenden dann ihr Wachstum, wenn, so COASE, die Kosten von Transaktionen im Unternehmen genau so hoch ist wie jene bei Nutzung des Marktes. Märkte sind also nach COASE „sinnvolle“ Einrichtungen: sie springen ein, sobald die Transaktionsgrenzkosten im Unternehmen höher werden als im Markt; große Unternehmen erzeugen eher Kosten durch Fehler als kleinere: die optimale Größe zu erzielen ermöglicht dann der Markt; in größeren Unternehmen kann die Bürokratie Kosten für einzelne Faktoren hinauftreiben, der Markt kann dies verhindern, da auch hier das Unternehmen sich dank Marktnutzung auf seine optimale Größe hin „einpendeln“ kann.

(5) Hinblicks der SMITHscher Arbeitsteilungstheorie, wonach Reichtum innert einer Volkswirtschaft steigt, kann durch die Globalisierung die Struktur und das Wachstum bestehender Unternehmen beeinflusst werden. Die Unternehmen können wachsen (siehe oben), sie können aber auch schrumpfen: höhere Transaktionskosten können entstehen im Zuge vermehrter Bürokratie, höherer Fehlerrate, längerer und „komplizierterer“ Verkehrswege von Faktoren in die Produktionsstätten, von den Produkten zu den Nachfragern.