

ANDRZEJ BATOR

Uniwersytet Wrocławski

STOSUNKI GOSPODARCZE JAKO DZIEDZINA  
WSPÓŁPRACY NAUK PRAWNYCH I EKONOMICZNYCH.  
UWAGI Z PERSPEKTYWY ANALITYCZNEJ TEORII PRAWA

## WPROWADZENIE

Celem niniejszego opracowania jest wskazanie na fragmenty dorobku ogólnej nauki o prawie (teorii prawa), które wydają się zbieżne z pewnymi twierdzeniami formułowanymi na gruncie teorii ekonomii. Zamiarem autora jest zatem poszukiwanie takich pól problemowych, które dają szansę na wzajemną naukową kooperację pomiędzy prawnikami i ekonomistami. Pojęciem, które miałoby otwierać przestrzeń do takiej współpracy, jest gospodarowanie<sup>1</sup> — kategoria, jak wiadomo, prymarna dla nauk ekonomicznych, ale doniosła również (choć w niewspółmiernej skali) dla nauki i praktyki prawniczej. Oczywiście, tak ambitnie sformułowany zamiar wymaga stosownych zastrzeżeń. Proponowane niżej rozważania są w dwójnasób limitowane. Po pierwsze, przyjętą tu perspektywą nauk prawnych, a ściślej punktem widzenia ogólnej teorii prawa sytuowanej w obrębie tak zwanego nurtu analitycznego (zajmującej się językiem prawnym i prawniczym, wraz z pojęciami normy i systemu norm uznawanymi w ramach tego nurtu za wiodące). I, po drugie, proponowane rozważania są ściśle powiązane z przyjętym rozumieniem gospodarowania — dodajmy, takim, które sami przedstawiciele dogmatyki prawa (na przykład nauki gospodarczego prawa publicznego) mogą uznać za dość szczególne czy wręcz dla swojego środowiska niereprezentatywne. To drugie zastrzeżenie wiąże się z normatywnym (postulatywnym) charakterem twierdzeń formułowanych w niniejszym opracowaniu, a adresowanych do przedstawicieli dyscyplin zajmujących się prawną problematyką gospodarowania. Innymi słowy, potencjalna współpraca nauk ekonomicznych i nauk prawnych będzie wymagać po stronie tych drugich dokonania pewnych wyborów, a niekiedy nawet zmian

<sup>1</sup> Pojęcie gospodarowania, które zostanie przywołane w dalszej części, jest adaptacją pewnych fragmentów koncepcji przedstawionej w monografii: A. Bator, *Użycie normy prawnej w regulacji stosunków gospodarczych*, Wrocław 2000, w szczególności w rozdz. VI.

w dotychczasowym sposobie myślenia o prawie gospodarczym. Podejście badawcze, do którego autor stara się przekonywać swoje własne środowisko, ogólnie mówiąc, polegałoby na zastąpieniu tradycyjnej analizy tekstów prawnych opartej na tak zwanej metodzie logiczno-językowej, prowadzącej do wewnętrznej i zewnętrznej autonomii poszczególnych gałęzi prawa oraz badających je dyscyplin prawniczych, podejściem bardziej otwartym na społeczny kontekst funkcjonowania regulacji prawnych.

## I

Dorobek nauk teoretyczno-prawnych podejmujących zagadnienie metodologicznego statusu prawa gospodarczego nie daje podstaw do tego, aby można było mówić o pojęciowej odrębności norm regulujących stosunki gospodarcze. Prowadzi to do doniosłej dla dogmatyki prawa gospodarczego konsekwencji, a mianowicie do tezy o braku uzasadnienia przedmiotowego wydzielenia norm gospodarczych w jakiś względnie odrębny pojęciowy porządek (na przykład gałąź prawa)<sup>2</sup>. Taki stan rzeczy podważa sens rozprawiania o „prawie gospodarczym” z punktu widzenia modeli norm czy budowanych z ich udziałem jakichś systemów (podsystemu). Alternatywnym podejściem badawczym powinno być w tej sytuacji ujmowanie gospodarowania bądź to jako pewnej funkcji prawa, bądź też jako pewnego typu postawy gospodarującego podmiotu wobec prawa. W pierwszym przypadku (funkcja) gospodarowanie należałoby traktować jako pewną postać realizacji norm i reguł prawa, w drugim zaś (postawa) jako pewien zespół przekonań (presupozycji) przyjmowanych przez działający podmiot wobec prawa. Wydaje się, że więcej argumentów przemawia za tym, aby gospodarowanie ujmować właśnie jako pewien typ postawy wobec prawa przyjmowanej przez podmioty uczestniczące w stosunkach gospodarczych<sup>3</sup>. W języku zbliżonym do analitycznej teorii prawa można to nazwać rodzajem językowych (kulturowych) zachowań intencjonalnych, które towarzyszą czynnościom (konwencjonalnym aktom doniosłym prawnie), a które zmierzają do ustanawiania i rozpoznawania obo-

<sup>2</sup> Zob. na przykład A. Bator, *Czy wyodrębnić prawo gospodarcze?*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” Poznań 1993, z. 1, s. 2 n.; *idem*, *Prawo gospodarcze jako problem badawczy*, [w:] *Administracja Publiczna*, Wałbrzych 2009, s. 29–47 („Roczniki Naukowe Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej im. Angelusa Silesiusa w Wałbrzychu”, red. J. Kaczor, rocznik IX).

<sup>3</sup> Por. M. Weber, *Etyka protestancka i duch kapitalizmu*, Warszawa 1986. Gospodarowanie w ujęciu tego Autora — a dokładniej to, co nazywa on „duchem gospodarczym” — nie oznacza jakichś wykształconych i zobiektywizowanych w stosunku do jednostek ludzkich i ich działań instytucji gospodarczych, lecz „określony rodzaj przekonań (*Gesinnung*) dotyczących spraw gospodarczych, przejawiających się w codziennych działaniach ludzkich” — S. Kozyr-Kowalski, *Weberowska socjologia religii a teoria społeczeństwa jako całości*, [wstęp do pracy:] M. Weber, *Szkice z socjologii religii*, Warszawa 1984, s. 32.

wiązków prawnych. Zamiast zatem o „prawie gospodarczym” należałoby raczej mówić o „prawnych zachowaniach gospodarczych”, czyli o takich działaniach, które z punktu widzenia zastanych reguł i norm prawnych są uznawane za akty prawnie doniosłe, natomiast z perspektywy podmiotu działania (przedsiębiorcy) stanowią intencjonalne zachowania zorientowane na powodowanie szczególnego typu skutków — gospodarczych.

W mojej ocenie, i to chcę uczynić główną tezę niniejszego tekstu — tylko taki, oparty na założeniach pragmatycznych, sposób ujmowania „prawa gospodarczego” (prawa stosunków gospodarczych) otwiera drogę do szerokiej współpracy naukowych środowisk prawników i ekonomistów. Poszukiwanie pojęciowej specyfiki prawa gospodarczego oparte na założeniach klasycznej logiki (na przykład wykazywanie formalnej lub treściowej odrębności norm gospodarczych czy gałęziowej autonomii prawa gospodarczego) prowadzi zawsze do monopolizowania tej problematyki przez abstrakcyjne rozważania językowe. Ekonomistom, czy jakimkolwiek innym środowiskom naukowym postrzegającym prawo z zewnątrz, trudno w takiej sytuacji nawiązywać współpracę z nauką, w ramach której zakłada się i realizuje badania oparte na przekonaniu o przedmiotowej i pojęciowej specyficy danej nauki. A do tego właśnie prowadzi myślenie oparte na dyrektywie metodologicznej, wedle której nauka prawa ma sobie tylko właściwy przedmiot badań (język prawny) oraz dysponuje wypracowanymi przez siebie, i sobie tylko znanymi, metodami badawczymi (na przykład odpowiednimi kanonami reguł egzegezy tekstów prawnych). Co ciekawe, takiemu ekskluzywnemu sposobowi myślenia, prowadzącemu do wykluczania „obcych” z dyskursu w obrębie danej nauki, sprzyjają nie tylko przedstawiciele szczegółowych nauk prawnych (nauk nie bez kozery przecież tradycyjnie nazywanych „dogmatycznymi”), ale także reprezentanci teorii i filozofii prawa<sup>4</sup>. Odrzucenie przekonania o konieczności istnienia takiego prawniczego „centrum”, a więc zakwestionowanie użyteczności mocnej wersji tak zwanej wewnętrznej integracji prawoznawstwa, i zastąpienie jej potrzebą integracji zewnętrznej, jest warunkiem jakiegokolwiek ponadśrodowiskowej współpracy. W przypadku kooperacji prawoznawców z ekonomistami kwestią zasadniczą wydaje się przyjęcie, możliwego obustronnie do zaakceptowania, rozumienia gospodarowania.

Skoro zatem z prawniczego punktu widzenia nie istnieje przedmiotowo odrębna dziedzina, którą można by nazwać „gospodarczą” (samodzielna gałąź prawa, odrębna pod względem treści lub kształtu językowego grupa norm), to o gospodarowaniu będzie można mówić jako specyficznych zachowaniach lub czynnościach podejmowanych przez uczestników obrotu prawnego. Dokładniej rzecz ujmując, będzie tu chodziło o takie zachowania, które nie wyrażają się wprost w samym języku prawnym, lecz są pewną postawą tych osób wobec języka. Gospodarowa-

<sup>4</sup> Przykładem na to może być koncepcja tak zwanego juryscentryzmu — zob. A. Kozak, *Granice prawniczej władzy dyskrecyjnej*, Wrocław 2002, rozdz. V.

nie z perspektywy analitycznej ujawniać będzie się zatem nie wprost w wypowiedziach pochodzących od prawodawcy, w ich dostępnej treści — lecz w sytuacjach językowych, które powstaną z udziałem podmiotów gospodarczych. Można tu zatem mówić o „gospodarczym” wykorzystaniu lub użyciu dostępnych uczestnikowi stosunków prawnych tekstów prawnych, bądź też o szczególnej, prawnej sytuacji socjolingwistycznej<sup>5</sup>, powstającej z udziałem przedsiębiorców.

Towarzyszący tekstom prawnym kontekst sytuacyjny stwarzany przez zachowania gospodarze będzie należał do tak zwanych pozajęzykowych zmiennych niezależnych<sup>6</sup> charakteryzujących powstającą sytuację socjolingwistyczną. Zmienne te to taki typ czynników, które charakteryzują samych użytkowników języka (na przykład przedsiębiorcę) bądź też odnoszą się do towarzyszącego użytkownikowi języka kontekstu społecznego (na przykład konkretnego ekonomicznego wyboru, przed którym staje przedsiębiorca). W perspektywie socjolingwistycznej teksty „prawa gospodarczego” nie tworzą zatem jakichś odrębnych rejestrów. Charakteru „gospodarczego” nabierają dopiero poprzez indywidualne działania uczestników stosunków prawnych, którzy „używają” ich (stosują, interpretują) do konkretnych celów, ze względu na szczególny kontekst społeczny, określany sytuacją gospodarowania. Zadaniem nauk ekonomicznych byłoby badanie tych właśnie kontekstów. Tekst prawny jako domena prawnika oraz gospodarczy kontekst jako z kolei domena ekonomisty wyznaczałyby orientacyjne granice pomiędzy prawoznawstwem i naukami ekonomicznymi. Oczywiście, granice względne, otwierające problemową przestrzeń dla wzajemnej naukowej kooperacji.

Konsekwencją formułowanego tu stanowiska musiałyby być istotna zmiana w prawniczym podejściu do „prawa gospodarczego”. Trudna do utrzymania wydaje się na przykład idea jakiejś wewnętrznie spójnej i metodologicznie odrębnej dogmatyki prawa gospodarczego. W proponowanej tu perspektywie zanika bowiem — tradycyjnie podkreślana na gruncie metodologii szczegółowych nauk prawnych — potrzeba autonomii poszczególnych dyscyplin prawniczych, warunkująca wykonywanie ich podstawowych zadań<sup>7</sup>. Zajmujące przez dziesiątki lat przedstawicieli różnych dyscyplin prawniczych debaty wokół kryteriów wewnętrznej demarkacji poszczególnych gałęzi prawa oraz odpowiadających im dyscyplin (odwoływanie się do specyfiki przedmiotowej, podmiotowej, metody regulacji itp.) należałoby uznać z proponowanego tu punktu widzenia za debaty historyczne. Czy dogmatyka prawa gospodarczego miałaby zatem zniknąć? Na pewno nie. Jej obecność powinna być jednak uzasadniana przede wszystkim

<sup>5</sup> Zob. A. Piotrowski, M. Ziółkowski, *Zróznicowanie językowe a struktura społeczna*, Warszawa 1976, s. 135. Prawnicza adaptacja tej problematyki — zob. T. Gizbert-Studnicki, *Język prawny z perspektywy socjolingwistycznej*, Warszawa 1986, s. 43 n.

<sup>6</sup> A. Piotrowski, M. Ziółkowski, *op. cit.*, s. 135.

<sup>7</sup> Z. Ziemiński pisał, że punktem wyjścia w badaniach szczegółowych nauk prawnych jest zawsze jakaś postać „wyselekcjonowania obiektów będących przedmiotem badań” — *idem*, *Szkice z metodologii szczegółowych nauk prawnych*, Warszawa-Poznań 1983, s. 14.

potrzebami organizacji badań naukowych, a także obowiązkami z zakresu prawniczej dydaktyki akademickiej.

Jakie zatem cechy będą się składać na to, co wyżej nazwano postawą gospodarczą, oraz jak właściwości przypisywane takiej postawie rzutować będą na problematykę badawczą prawoznawstwa? Niżej przedstawiono propozycję, zapewne niekompletną, pewnego zestawu takich cech wraz z próbami identyfikacji takich zagadnień, które są lub były podejmowane w teorii prawa, a które w mojej ocenie odnajdowały ślad również w debatach prowadzonych na gruncie nauk ekonomicznych.

## II

Zachowaniom gospodarczym towarzyszy racjonalizacja typu technologicznego. Podmiot gospodarujący to tyle, co podmiot racjonalny<sup>8</sup> — właśnie w sensie technologicznym (instrumentalnym). Ekonomicznym tego wyrazem jest postulat tak zwanych zachowań maksymalizujących. Polega on na tym, że „podmiot decyzji ma (uświadomione przynajmniej w pewnym stopniu) jakieś cele, a chęć ich osiągnięcia motywuje jego działanie. Działanie to polega na wykorzystywaniu (używaniu) dostępnych mu środków”, przy czym zasób tych ostatnich jest zawsze ograniczony, stąd postulat ten w istocie sprowadza się do tego, aby dany poziom realizacji celów osiągać przy minimalnym nakładzie środków<sup>9</sup>. Etycznym wyrazem takiej charakterystyki zachowań gospodarczych jest postawa działającego podmiotu, która polega na odrzuceniu bieżącej konsumpcji na rzecz oszczędności i wyrzeczeń w imię korzyści przyszłych. Bardziej cenione jest tu obciążone rozsądnym ryzykiem niepewności inwestowanie niż wydawanie posiadanych środków służące zaspakajaniu bieżących potrzeb. Zachowaniami gospodarczymi

<sup>8</sup> „Racjonalność gospodarowania w teorii ekonomii, jak długo teoria ta istnieje, stała się jej kanonem przenikającym całą jej strukturę [...]”. Jest tak dlatego, że racjonalność „jest kanonem samego gospodarowania” — A. Łukaszewicz, *Wymiary racjonalności gospodarowania*, „Ekonomista” 1995, nr 1–2, s. 235 i 240. Tak ujmował to m.in. L. von Mises — zob. *Human Action. A treatise on Economics*, New Haven 1949, s. 18. Nieco inne stanowisko wyrażają jednak O. Lange i M. Weber, dla których racjonalność należy łączyć dopiero z pewnym typem gospodarowania (gospodarką towarowo-pieniężną lub kapitalistyczną) — zob. O. Lange, *Ekonomia polityczna*, Warszawa 1980, t. 1, s. 134, 174 i 175; oraz M. Weber, *Wirtschaftsgeschichte*, Monachium-Lipsk 1924. Ten ostatni autor pojęciu racjonalności przeciwstawił pojęcie „magicznej stereotypizacji”, mając na uwadze przedkapitalistyczną formę stymulacji zachowań gospodarczych (*ibidem*, s. 302 n.).

<sup>9</sup> G.S. Becker, *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, Warszawa 1990. Podobnie ujmuje to L. Robbins, twierdząc, że „ekonomia to nauka, która zachowanie człowieka analizuje jako pewien rodzaj zależności pomiędzy celami z jednej strony a ograniczonymi środkami mającymi alternatywne zastosowania — z drugiej (*The Nature and Significance of Economics Science*, London 1962, s. 16); „gospodarowaniem” nazywa zaś świadomą i celową działalność ludzką polegającą na dzieleniu posiadanych w ograniczonej ilości zasobów pomiędzy różnorodne, a nawet wykluczające się cele (*idem*, *An Essay on the Nature and Significance of Economics Science*, London 1946); niemal identycznie ujmuje to A. Rees, *International Encyclopedia of Social Science*, New York 1968.

nie będą zatem „zachowania realizacyjne”, lecz zinstrumentalizowane<sup>10</sup>. Warto odnieść tę cechę zachowania gospodarczego do sytuacji regulowanych normami prawnymi.

Prawnymi zachowaniami „gospodarczymi” mogą być tylko takie, które są lub dają się ujmować jako elementy składowe dyrektyw celowościowych. Jak bowiem wiadomo, ten właśnie tryb wyrażania powinności oparto na związku przyczynowo-skutkowym, tj. pomiędzy działaniem a zamierzonym rezultatem. Leżąca u podstaw dyrektyw celowościowych racjonalizacja technologiczna może ujawniać się w języku prawnym na dwa sposoby: bezpośrednio już w treści samej normy stanowionej przez podmiot podejmujący decyzję gospodarczą, narzucając niekiedy nawet określoną konstrukcję norm wyrażających tego typu decyzje, bądź też może być w treści oraz konstrukcji normy niewidoczna i stanowić jedynie element jej uzasadnienia.

Pierwszy wariant — bezpośredniego ujawniania dyrektyw w języku prawnym — będzie występować wtedy, gdy podmiot decyzji ma zarazem władzę przekładania swojej decyzji na odpowiednią treść przepisów prawnych, a jednocześnie nie jest skrupowany regulami określającymi wymagany kształt językowy norm prawnych. Wyrazem tego będą na przykład stanowione przez państwo normy planowania gospodarczego. W takim przypadku podmiot decyzji gospodarczej (prawodawca) dysponuje nie tylko władztwem gospodarczym, ale również językowym, gdyż narzuca swoimi decyzjami odpowiednie treści wyrażeniom języka prawnego, zgodnie z przyjętą strategią działania. Prowadzi to do zdeformowania zastanych reguł konstruowania norm prawnych<sup>11</sup>. Z ekonomicznego punktu widzenia o prawodawcy można powiedzieć, że jest on tu podmiotem gospodarczym, gdyż tylko u podstaw jego działań znajdujemy postawę fundowaną przez racjonalność typu technologicznego. Centralizacja decyzji gospodarczych pociąga tu za sobą zmonopolizowanie założenia o racjonalności przez państwowego prawodawcę. Działania innych uczestników stosunków prawnych pozostają na poziomie realizacyjnym. Akty tworzenia takich norm mają bezpośrednio służyć kreowaniu obowiązków swoich adresatów, stąd nie ma potrzeby przypisywania zachowaniom podmiotów stanowiących tego typu normy określonych przekonań, skoro *expressis verbis* ujawniają się one na poziomie samego już tworzonego tekstu prawnego i znajdują swój dodatkowy wyraz w typowej dla tych norm konstrukcji. W języku standardowej terminologii analitycznej można by powiedzieć, że aspekt „gospodarczy” przestaje tu być elementem kontekstu użycia lub uzasadnienia normy, a staje się składnikiem samej normy — jej treści, a nawet konstrukcji. Gospodarowanie nie jest już wtedy elementem sytuacji prawnej czy przekonań żywionych przez podmiot działania prawnego, lecz staje się elementem samego prawa, narzucając temu prawu taką postać, która jest

<sup>10</sup> O rozróżnieniu tym zob. na przykład A. Kłoskowska, *Kultura masowa*, Warszawa 1980, s. 85 n.

<sup>11</sup> Zob. A. Bator, *Normy planowania gospodarczego w systemie prawa*, Wrocław 1992, s. 20–29 oraz rozdz. II.

bezpośrednim wyrazem gospodarczej strategii działania. Ów wariant instrumentalizacji nazywany bywa redukcyjnym ujęciem instrumentalizacji prawa bądź też tak zwanym sterowaniem bezpośrednim<sup>12</sup>. Rola tradycyjnej, rynkowej ekonomii jest tu niewielka, a nawet żadna.

Drugi wariant to przypadki pośredniego ujawniania się dyrektyw celowościowych w języku prawnym. Ma on miejsce wtedy, gdy podmiot decyzji normodawczej (państwowy prawodawca) nie dysponuje władzą prostego przekładania swoich decyzji na treść przepisów prawnych, a zarazem jest skrzepowany doktrynalnymi regułami określającymi wymagany kształt językowy norm prawnych. Tylko w przypadku okoliczności towarzyszących gospodarce rynkowej taki negatywny warunek (tj. brak bezpośredniej ingerencji w treść i konstrukcję normy) jest w pełni możliwy do spełnienia. W okolicznościach tych prawodawstwo nie może już być strategicznie podporządkowane wyłącznie celom i zadaniom stawianym sobie przez państwo i jego agendy. Przyjęta strategia gospodarcza — plany, programy gospodarcze — mogą już tylko uzasadniać decyzje prawodawcze, a zastane reguły i normy prawne powinny się nadawać do równoległej realizacji strategicznych działań podejmowanych przez różne podmioty prywatne. Przy spełnieniu takiego warunku można mówić o „użyciu” (zastanych, dostępnych) reguł i norm prawnych, o wykorzystywaniu ich ze względu na przyjmowane cele i strategie gospodarcze. W takich też dopiero uwarunkowaniach można charakteryzować gospodarowanie jako postawę wobec prawa. Państwo i osoby prywatne stają się wtedy nie tylko równoprawnymi uczestnikami rynku ekonomicznego, ale także względnie równoprawnymi uczestnikami „rynku prawnego” — użytkownikami dostępnych im norm i reguł prawnych. Dla osób prywatnych oznacza to „awans” z roli wykonawców zadań gospodarczych do roli podmiotów dokonujących własnych, zrationalizowanych wyborów. Państwo z kolei nie zostaje pozbawione przywileju kierowania się postawą gospodarczą, a jedynie zostaje mu odjęta rola bezpośredniego kreatora tekstów prawnych. Prawo można wtedy ujmować jako zastany zbiór norm formułujących obowiązki oraz reguł służących ich kształtowaniu i rozpoznawaniu, a wszystkim podmiotom dokonującym oparte na tych regułach czynności (państwu, osobom prywatnym) można przypisywać określone przekonania gospodarcze. Taki wariant gospodarczej instrumentalizacji prawa bywa nazywany ujęciem nieredukcyjnym bądź też sterowaniem pośrednim lub kontrolą poprzez warunki ramowe<sup>13</sup>. Dopiero w tym wariantcie instrumentalizacji ujawnia się przemożna rola wiedzy z obszaru klasycznej ekonomii rynkowej.

<sup>12</sup> Zob. W. Lang, *Instrumentalne pojmowanie prawa a państwo prawa*, „Państwo i Prawo” 1991, z. 12, s. 3 n.; L. Morawski, *Instrumentalizacja prawa (zarys problemu)*, „Państwo i Prawo” 1993, z. 6; *idem*, *Główne problemy współczesnej filozofii prawa. Prawo w toku przemian*, Warszawa 2005, s. 39 n.

<sup>13</sup> *Ibidem*.

## III

Drugą, obok instrumentalizacji, doniosłą z prawnego punktu widzenia cechą składającą się na postawę gospodarczą stanowi przekonanie, że gospodarowanie jest aktem decyzyjnym, wyborem jakiejś z dostępnych alternatyw działania<sup>14</sup>. Wielu spośród autorów definiujących pojęcie gospodarowania (przedmiot ekonomii) nie zawsze cechę tę wyraźnie wyodrębnia, a dzieje się tak chyba dlatego, że właściwość tę traktuje się jako pochodną racjonalności gospodarowania lub jako rodzaj presupozycji przyjmowanej przy okazji charakterystyki wszelkich zachowań ludzkich<sup>15</sup>.

Również i w tym przypadku będzie można mówić o dwóch typach sytuacji towarzyszących decyzjom gospodarczym podejmowanym ze względu na normy prawne. Prawo może bowiem być ujmowane jako uwarunkowanie racjonalności postępowania gospodarczego, stając się swoistym kosztem wkalkulowanym w ramy dokonywanego wyboru — jak tego uczą przedstawiciele klasycznej wersji *Law and economics analysis*. W tym ujęciu samo prawo staje się przedmiotem wyboru ze względu na określone, założone racje gospodarcze. Ale może być też i tak, że prawo — przede wszystkim poprzez językowy kształt oraz treść swoich regulacji — stwarza takie, niezależne od działającego podmiotu, warunki zewnętrzne, które umożliwiają (ale też ograniczają lub nawet eliminują) wybór, limitując jednostce możliwości realizacji własnych celów gospodarczych. W tym drugim przypadku jest więc odwrotnie: to prawo warunkuje dokonywane wybory, powodując jako konsekwencje swoiste „koszty” gospodarcze przez to, że może zniekształcać zachowania oceniane jako ekonomicznie racjonalne.

---

<sup>14</sup> „Ekonomia jest współcześnie definiowana jako nauka o dokonywaniu wyborów przez poszczególne podmioty gospodarcze” — B. Klimczak, *Etyka gospodarcza*, Wrocław 1996, s. 10; podobnie J. Staciewicz, *Ekonomia na rozdrożu*, Wrocław 1991, s. 8; zob. także F. Hayeka ujęcie wolności sprowadzające się do podejmowania wyborów gospodarczych na podstawie indywidualnej wiedzy i ze względu na indywidualne cele — F.A. Hayek, *Law, Legislation and Liberty*, Chicago 1967.

<sup>15</sup> W debatach ekonomistów, przy okazji charakterystyki przedmiotu ekonomii, zasadniczych wątpliwości nie budziło przekonanie, że gospodarowanie jest wyborem (decyzją, preferencją), ale raczej to jaka jest skala tego wyboru — czy na przykład dotyczy on zarówno celów działania, jak i środków (jak to było szczególnie mocno eksponowane u M. Webera) czy też cele te zasadniczo są decydentowi dane — są w pewien sposób zuniformizowane, gdyż rządzi nimi na przykład opisana przez J. Benthama zasada korzyści (oparta na „rachunku przyjemności i przykrości”), a przez to rzeczywisty wybór ogranicza się do tak zwanych zachowań maksymalizujących, gdy chodzi o wykorzystanie dostępnych decydentowi rzadkich środków ze względu na dane mu cele (zob. G.S. Becker, *op. cit.*, s. 8–20). U tego ostatniego autora twierdzenie o „stałości preferencji” uczestnika rynku traktowane jest jako założenie badawcze, gdyż konstytuuje ekonomię jako naukę zdolną wyjaśniać i przewidywać zachowania ludzkie (*op. cit.*, s. 22). O sporze wokół zakresu pojęcia racjonalności gospodarowania obszernie pisze B. Czarny, *Max Weber o racjonalności działań ludzkich*, „Studia Socjologiczne” 1990, nr 3–4; także H. Bartczak, *Zagadnienie racjonalności w procesie gospodarowania*, „Studia Prawno-Ekonomiczne” 1989, t. XLII, s. 107 n.



Chodzi tu zatem o odmienne punkty widzenia w ujmowaniu problemu relacji między prawem i gospodarowaniem. W pierwszym wariantcie problematyka prawnicza staje się wtórna wobec wyborów ekonomicznych. Jest to sposób myślenia charakterystyczny dla wielu liberalnych ekonomistów krytycznie odnoszących się do zastanych regulacji prawnych. Od prawa i prawników zwykle niewiele się tu oczekuje. Prawo jest redukowane do ujmowanych ilościowo oczekiwań ekonomicznych<sup>16</sup>. Raczej dość trudno w takiej perspektywie o konstruktywną współpracę prawników i ekonomistów. Oba środowiska będą sobie z pewnością chwalić nauką ekskluzywność. Takie oczekiwania pojawiają się w wariantcie drugim: prawo ma mieć taki kształt językowy oraz taką ogólną treść (na przykład niekazuistyczne zasady prawa), aby mogło spełniać warunki zapewniające możliwość dokonywania wyborów przez gospodarujące podmioty. Można tu mówić o „prawie do wyboru” (prawie umożliwiającym wybór). Oczywiście, zawsze będzie to wybór limitowany przez pewne granice, które określa prawodawca i doktryna prawnicza. Taki nieredukcyjny lub inkluzywny wariant zależności między naukami ekonomicznymi i prawoznawstwem jest możliwy, czego przykładem może być na przykład dorobek F.A. Hayeka — jak wiadomo z wykształcenia i powołania zarówno ekonomisty, jak i prawnika<sup>17</sup>.

Na przykładzie poglądów Hayeka widać, że warunkiem realizacji postawy gospodarczej nie musi być wyłącznie nastawienie na spodziewany rezultat. Wystarczy bowiem, by podmiot działania dysponował odpowiednim zakresem prawnie zagwarantowanej swobody działania, a prawo otworzy przestrzeń do tworzenia się gospodarczego „porządku spontanicznego”, w ramach którego działający podmiot realizuje własną wizję potrzeb. Wolność jako warunek dokonywania wyborów gospodarczych nie jest zatem tożsama z obiektywną racjonalnością samych zachowań czy wytworów, do których zachowania te prowadzą<sup>18</sup>. Istotniejsza wydaje się sama sytuacja wyboru, pragmatycznie warunkująca jakąkolwiek sytuację gospodarowania w warunkach rynkowych. Stąd właśnie u Hayeka, postzegającego prawo przede wszystkim z perspektywy jednostki, wzięła się po-

<sup>16</sup> Warto przypomnieć tak zwane twierdzenie Coase’a, wedle którego stan początkowy chronionej prawem (prawo własności) alokacji zasobów nie ma wpływu na to, jakim zasoby te ulegną przekształceniom. Rządzi nimi bowiem nie prawo, lecz racjonalność ekonomiczna poszczególnych podmiotów gospodarczych.

<sup>17</sup> Mam tu na uwadze proponowane przez tego autora dwa postulaty kierowany pod adresem prawodawców i prawoznawców, tj.: a) zawężenia zakazów regulacji do określonych obszarów regulacji prawnej (tak zwane prawo negatywne) oraz b) limitowania kształtu samych norm (reguł), gdy chodzi o pozostałe dziedziny (ujmowanie reguł jako „ogólnych” lub „formalnych”).

<sup>18</sup> Mimo że zazwyczaj liberalizm jest wiązany z racjonalizmem i wiarą w możliwości rozumu, u podstaw poglądów F. Hayeka leży jednak postawa antyracjonalistyczna. „Rozum przez duże R nie istnieje w liczbie pojedynczej jako coś danego lub dostępnego jakiejś konkretnej osobie, jak to wydają się zakładać racjoniści, lecz musi być pojmowany jako interpersonalny proces, w którym wkład poszczególnych jednostek jest testowany i korygowany przez innych ludzi” — F. Hayek, *Indywidualizm prawdziwy i fałszywy*, [w:] *Indywidualizm i porządek ekonomiczny*, Kraków 1998, s. 23.

trzeba limitowania imperatywnych norm oraz postulat ogólności reguł, gdy chodzi o gospodarcze oczekiwania wobec kształtu prawa. W ujęciu proponowanym przez Hayeka w pewien sposób dba się o prawniczy punkt widzenia. Prawu stawia się tu co prawda stanowcze i dość daleko idące wymagania, przy spełnieniu których może ono jednak zachować swój prestiż. Jest to zatem podejście próbujące godzić ekonomiczny i prawniczy punkt widzenia, przy czym postulaty zgłaszane wobec prawa są raczej konsekwencją przyjmowanych poglądów ekonomicznych czy filozoficznych (wolność, własność), a nie odwrotnie. Tak życzliwej dla perspektywy współpracy prawników i ekonomistów oceny nie byłbym już w stanie wystawić klasycznej wersji ekonomicznej analizy prawa, która wydaje się prowadzić do wyraźnej deprecjacji prawa i prawoznawstwa<sup>19</sup>.

#### IV

Następny prawniczo doniosły element, który zdaje się charakteryzować postawę gospodarczą, zawiera się w stwierdzeniu, że zachowania gospodarcze mają stanowić sekwencje powtarzających się działań ludzkich, układających się w określone regularności<sup>20</sup>. Pogląd ten leży u podstaw działań obu stron uczestniczących w stosunkach gospodarczych. Stałość preferencji konsumentów wymusza bowiem na dostawczytelach towarów i usług permanentne działania zmierzające do ich zaspokojenia<sup>21</sup>. Daje to ekonomistom okazję do twierdzenia, że stałość preferencji sterujących zachowaniami gospodarczymi powinna pełnić w analizach ekonomicznych rolę założenia przyjmowanego w badaniach nad poszczególnymi zachowaniami<sup>22</sup>. Z kolei obserwacja *ex post* tego rodzaju powtarzalności powinna dawać podstawy do formułowania prawidłowości (praw) ekonomicznych.

Ciągłość działań i stałość oczekiwań jako cecha postawy gospodarczej znajduje znaczące odzwierciedlenie na poziomie problematyki teoretyczno-prawnej. Taką najbardziej bezpośrednią konsekwencją tego będzie postulat trwałości regulacji prawnych — dobrze znany prawoznawstwu i daleko wykraczający poza

<sup>19</sup> Zob. szerzej A. Bator, *Użycie normy...*, s. 61, 281.

<sup>20</sup> Zob. na przykład B. Czarny, *O przedmiocie i metodzie ekonomii*, „*Ekonomista*” 1990, nr 6, s. 931. M. Weber pisał o gospodarowaniu jako działaniu „całkowicie nastawionemu na ciągle odnawialne przedsięwzięcia kapitalistyczne” — zob. *idem*, *Asceza i duch kapitalizmu*, [w:] *Szkice z socjologii religii...*, s. 77–78. W literaturze prawniczej na tę cechę gospodarowania zwracał uwagę A. Chelmoński — *Ciąg działań prawnych w gospodarce państwowej jako przedmiot badań. Propozycja metodologiczna*, „*Prawo*” XXXVIII, Wrocław 1972 („*Acta Universitatis Wratislaviensis*”).

<sup>21</sup> G.S. Becker tłumaczy naturę postaw ludzkich, odwołując się do klasycznej zasady tak zwanego rachunku przyjemności i przykrości J. Benthama, która to zasada w podobny sposób rządzi zachowaniami (decyzjami) obu stron uczestniczących w procesach rynkowych — G.S. Becker, *op. cit.*, s. 28.

<sup>22</sup> Zob. *ibidem*, s. 23; także H. Hegemejerowa, we wstępie do cyt. pracy, s. 14.

dziedzinę stosunków gospodarczych. Postulując trwałość prawotwórstwa, nauce prawa zasadniczo nie chodzi jednak o niezmiennność samych decyzji prawodawczych, ale raczej o ich przewidywalność. Prawo oraz instytucje zapewniające jego przestrzeganie mogą bowiem stabilizować warunki gospodarowania, czyniąc je obliczalnymi. Ekonomiczne oczekiwania wobec prawa nie sprowadzają się zatem do żądania trwałości zastanego, prawnie obowiązującego „tu i teraz”, ale — używając terminologii J.M. Buchanana — do zachowania „konstytucyjnego *status quo*”, pojmowanego jako pewien zestaw reguł i instytucji wyznaczających strukturę praw podstawowych<sup>23</sup>. Dość powszechne przekonanie, że regulacje prawne z dziedziny stosunków gospodarczych pociągają za sobą zmienność prawodawstwa, nie musi zatem kolidować z postulatem przewidywalności decyzji, jeżeli reguły dokonywania i rozpoznawania czynności prawnych obecne w procesie tworzenia i stosowania prawa, a także kierunkowe zasady ich wykonywania („struktura praw podstawowych”), będą odpowiednio stabilne. A to już nie jest zadanie wyłącznie prawodawców, lecz również doktryny prawniczej.

Ekonomiczna teza o stałości preferencji zakłada, że to właśnie zachowania uczestników stosunków gospodarczych są zawsze podobne i układają się w regularne cykle. Założenie to ma nie tylko swój aspekt socjologiczny (opisowy) w postaci powstawania prawidłowości rozpoznawanych jako tak zwane prawo ekonomii, ale także swój wyraz normatywny, a ujawniający się w formie roszczeń wzajemnie kierowanych do uczestników prawnych stosunków gospodarczych — w tym także do prawodawcy. Spełnianie tych roszczeń warunkuje skuteczność osiągania spodziewanych rezultatów gospodarczych. Brak regulacji prawnych sprawia, że roszczeniom tym towarzyszy niepewność. Same regulacje prawne nie usuwają takiej niepewności, choć niewątpliwie sprzyjają stabilizacji stosunków gospodarczych. Najmocniejszym — co nie znaczy, że najskuteczniejszym — narzędziem prawnym będącym w dyspozycji prawodawcy, służącym takiej stabilizacji będą normy imperatywne. Jeżeli reguły i zasady prawa otwierają możliwość prognozowania rezultatów potencjalnych zachowań prawnych uczestników stosunków gospodarczych — nie przesądzając przecież nigdy faktu, czy zachowana takie w ogóle będą podjęte, a więc czy dojdzie do wykonawstwa reguły lub zasady — to już akt ustanowienia normy oraz akt aktualizujący obowiązki zawarte w normie taki skutek w sensie prawnym przesądza. Dzięki takim mechanizmom gospodarujący podmiot może traktować swojego partnera nie tylko jako uczestnika rynku, a prawa ekonomiczne jako źródło wiedzy o jego spodziewanych zachowaniach, ale także jako uczestnika stosunku prawnego, z którym jest połączony węzłem prawnym stwarzającym tytuł do tego, aby móc oczekiwać, a także żądać takiego zachowania, które jest treścią powstałego lub zaktualizowanego obowiązku.

<sup>23</sup> J.M. Buchanan, *The Limits of Liberty*, Chicago-London 1975. Zob. także R. Filipowicz, K. Opawski, *Teoria wyboru publicznego: wybrane koncepcje badawcze*, „Ekonomista” 1992, nr 3, s. 380.

Bez przełożenia prognozy biorącej za podstawę prawa ekonomii oraz ogólnych antycypacji skutków prawnych wynikających z analizy zastanych reguł i zasad prawa na jednoznacznie określone, skonkretyzowane obowiązki prawne nie jest możliwa — w skali gospodarującego państwa ani przedsiębiorstwa — bardziej szczegółowa kalkulacja ekonomiczna. Wszystkie tego rodzaju czynności z zakresu zarządzania gospodarczego, choć odwołują się do zdarzeń przyszłych, wymagają jednak odpowiednio silnego przekonania o spełnieniu się tych zdarzeń. Przekonanie takie ma niewątpliwie znacznie silniejsze umocowanie wtedy, gdy stanowi przedmiot powinności zawartej w normie. Nic zatem dziwnego, że poszczególne gospodarujące podmioty chcą znać normy na przykład nakładające aktualne i przyszłe obowiązki podatkowe czy też zobowiązania wobec partnerów rynkowych wynikające z podpisanych umów — najchętniej decydując się na umowy długookresowe, dające stabilizację i podstawy dla planowania własnego rozwoju. Ciągłość ich działań domaga się zatem przewidywalności oraz choćby względnej trwałości prawa w określonych przedziałach czasu. Z tego punktu widzenia istotna jest więc zdolność prawa do „trwania” — przynajmniej w określonych, z góry znanych gospodarującym podmiotom przedziałach czasowych. Dlatego takie konceptualizacje prawa, w których przyjmowane są założenia prowadzące do podważania zdolności norm prawnych do trwania w czasie bądź też kwestionujące generalno-abstrakcyjny charakter norm aktów prawodawczych<sup>24</sup>, są trudne do pogodzenia z gospodarczymi uwarunkowaniami stosunków prawnych.

## V

Czynnikiem konstytuującym postawę gospodarczą jest również umiejętność zdobywania i interpretowania informacji, które mogą posłużyć jako podstawa do podejmowaniu decyzji<sup>25</sup>. Źródłem tych informacji jest rynek. Przewaga systemu rynkowego nad alternatywnymi sposobami gospodarowania polega na tym, że system rynkowy umożliwia najlepsze wykorzystanie rozproszonej wiedzy. Rynek jest więc przede wszystkim sprawnym narzędziem informowania, a podstawowymi wskaźnikami są tu ceny. Cena nie stanowi bowiem dla przedsiębiorcy nagrody za wynik gospodarczy. Jest ona „sygnałem dla zmiany kierunku [...], informa-

<sup>24</sup> Zob. J. Austin, *The Province of Jurisprudence determined and the Uses of the Study of Jurisprudence*, London 1954, s. 24 n.; J. Raz, *Concept of a Legal System*, Oxford 1973, rozdz. VIII; C.E. Alchourrón, E. Bulygin, *The expressive conception of norms*, [w:] *New Studies of Deontic Logic*, red. R. Hilpinen, Dordrecht-Boston-London 1981. W polskiej literaturze zob. na przykład K. Opalek, *Dwoistość ujęcia normy w nauce prawa*, „Państwo i Prawo” 1988, z. 6, s. 3–12.

<sup>25</sup> Jak powiada G.S. Becker — „Podejście ekonomiczne pozwoliło na konstruowanie teorii optymalnego czy racjonalnego gromadzenia kosztownych informacji”. Zdobywanie informacji jest inwestycją. G.S. Becker, *op. cit.*, s. 24.

cją, co we własnym i cudzym interesie [przedsiębiorcy] robić powinni”<sup>26</sup>. Cena w warunkach rynkowych zastępuje zatem państwowego decydenta, który mógłby chcieć za pomocą odpowiednich regulacji prawnych wymuszać te powinności, legitymizując je interesami i potrzebami społecznymi.

Czy oznacza to, że cena jest alternatywą dla regulacji prawnej? Niekoniecznie, ponieważ samo prawo może być traktowane jako szczególnego rodzaju informacja. Może być zarówno elementem rynku podlegającym rządzącym tu prawidłowościom, jak też zawierać w sobie informacje o rynku adresowane do aktualnych i potencjalnych jego uczestników. Tak jak cena kumuluje w sobie ekonomiczne informacje o tym, co można lub należy czynić, tak też dostępna na rynku wiedza o prawie może pełnić podobną funkcję. Zadaniem państwa może być stanowienie reguł gry przez tworzenie rozsądnych praw sankcjonujących żywiolowo kształtujące się instytucje, a celem „rządów opartych na prawie” (*government by rules*) informowanie jednostek, jaka jest przestrzeń ich odpowiedzialności<sup>27</sup>. Nie każda zatem norma (reguła, zasada) jest możliwa do przyjęcia na rynku oraz będzie posiadać zdolność pełnienia funkcji źródła informacji. Aby tak się stało, musi być „przetestowana” przez dotychczasową praktykę oraz musi się wspierać na tradycji odzwierciedlającej sobą ewolucję żywiolowo przebiegających procesów<sup>28</sup>. Przestrzeganie takiego prawa przez uczestników stosunków gospodarczych ma wtedy szansę sprzyjać działaniom dobrowolnym, tj. bez uciekania się do przymusu państwowego, a nawet działaniom prawnie mimowolnym. Może się tak dziać dlatego, że sama obecność w obrębie pewnej praktyki gospodarczej często wystarcza, żeby intuicyjne przekonanie ludzi o tym, co jest „godziwym prawem”, pokrywało się z tym, co również zawodowi prawnicy zechcą za standard prawny uznać. Tak zwane dobre prawotwórstwo powinno zatem uwzględniać potoczne przekonania o obowiązkach, w tym także społeczne intuicje o tym, co jest lub powinno być za prawo uznawane. Teorie prawa zorientowane w kierunku realizmu prawniczego (na przykład rodzima koncepcja „prawa intuicyjnego” L. Petrażyckiego czy „reguła uznania H.L.A. Harta”<sup>29</sup>) mogą zatem dobrze kooperować z dorobkiem nauk zainteresowanych ekonomicznym wymiarem gospodarowania, a w każdym razie dużo lepiej niż teorie woluntarystyczne (na przykład tak zwany pierwotny pozytywizm prawniczy).

---

<sup>26</sup> F.A. Hayek, *Social or Distributive Justice*, [w:] *idem*, *The Essence of Hayek*, Stanford 1984, s. 72; zob. także *idem*, *The Use of Knowledge in Society*, [w:] *idem*, *Individualism and Economic Order*, Chicago 1972, s. 86, a także *idem*, *Indywidualizm i porządek ekonomiczny...*, s. 99.

<sup>27</sup> F.A. Hayek, *Individualism: True and False*, [w:] *Individualism and Economic Order...*, s. 18.

<sup>28</sup> Zob. F.A. Hayek, *The Constitution of Liberty*, Chicago 1960, s. 61.

<sup>29</sup> Dobrze znany Hartowski wymóg społecznej (wewnętrznej) akceptacji reguły jako przesłanki powstawania obowiązków wydaje się być bliski twierdzeniu Hayeka o „rozsądnych prawach sankcjonujących żywiolowo kształtujące się instytucje” — zob. F.A. Hayek, *ibidem*.

## VI

Atrybutem, który należałoby wziąć pod uwagę w związku z analizą znaczenia terminu „postawa gospodarcza”, jest również wymierność rezultatów, do których mają prowadzić lub prowadzą działania gospodarujących podmiotów. Korzyść wynikająca z gospodarowania — choć można ją wyrażać również za pomocą takich wartości, jak prestiż, satysfakcja osobista czy społeczne uznanie — ma jednak tę szczególną cechę, że daje się przekładać na wymierny (spodziewany lub rzeczywisty) „obrót”, „zysk” czy „dochód”, możliwy do wyrażenia liczbowo: jednostkami towarów (usług) lub kwotami spodziewanej lub osiągniętej korzyści — w tym również wielkością poniesionych na ten cel wydatków<sup>30</sup>. Nieodłączną cechą gospodarowania jest zatem tak zwany rachunek kapitałowy lub ekonomiczny, a każde przedsięwzięcie gospodarcze — jak to ujmuje M. Weber — to taki rodzaj działania autonomicznego, które poprzez to, że z natury swej jest dążeniem do zysku, staje się tym samym działaniem zorientowanym na taki właśnie rachunek kapitałowy<sup>31</sup>. Rachunek ten może być zarówno początkową oceną szans osiągnięcia zamierzonego przedsięwzięcia — bilansem początkowym, istotnym dla podjęcia decyzji o realizacji zamiaru gospodarczego — jak i bilansem końcowym, zawierającym ocenę uzyskanego wyniku.

Drugi z tych poziomów ujawniania się rachunku (bilans końcowy) wydaje się zagadnieniem mniej kontrowersyjnym, zarówno z ekonomicznego, jak i prawniczego punktu widzenia. Aspekt ekonomiczny zasadniczo sprowadza się tu do problematyki rejestrowania zdarzeń gospodarczych ze względu na potrzebę określenia osiągniętego wyniku ekonomicznego (porównania planu z realizacją, wyliczenia rzeczywistego zysku i kosztów ekonomicznych itp.). Z kolei aspekt prawny ujawnia się jako problem ustalania faktów, a więc zaistniałych już zdarzeń jako przesłanek powodujących powstawanie (aktualizowanie, konkretyzowanie) stosunków prawnych. Dużo więcej kontrowersji teoretycznych niesie za sobą natomiast sytuacja posługiwania się rachunkiem kapitałowym w fazie poprzedzającej podjęcie decyzji gospodarczej. Z ekonomicznego punktu widzenia może to rodzić

<sup>30</sup> A.C. Pigou, dociekając nad przedmiotem ekonomii, stwierdził, że „[dobrobyt ekonomiczny] stanowi tę część dobrobytu społecznego, do którego można bezpośrednio lub pośrednio zastosować miernik pieniężny” — *The Economics of Welfare*, New York 1962, s. 11.

<sup>31</sup> „Kapitalistycznym aktem gospodarczym jest taki akt, który opiera się na oczekiwaniu zysku poprzez wykorzystanie szansy *wymiany*. Ilekroć racjonalnie dąży się do kapitalistycznego typu zarobku, tylekroć odpowiednie działanie zorientowane jest na *rachunek* kapitałowy [...]”, który jest „orientacją na porównywanie oszacowanego w pieniądzu wyniku z również szacowanym pieniężnie nakładem [...]” (M. Weber, *Osobliwości kultury Zachodniej*, [w:] *Szkice z socjologii religii*, s. 74 i 77). Rachunek ekonomiczny stanowi dla Webera wyraz tak zwanej formalnej racjonalności gospodarowania i wiąże się z rynkiem i działalnością obliczoną na osiągnięcie zysku — w przeciwieństwie do tak zwanej racjonalności materialnej (postulaty etyczne, polityczne, społeczne) związanej z instytucjami pozarynkowymi (zob. M. Weber, *Wirtschaft und Gesellschaft*, Tübingen 1972, s. 44–45; oraz *idem*, *The Theory of Social and Economic Organization*, New York 1950, s. 35).

pytanie o charakter ekonomii jako nauki: o zależność między uwarunkowaniem politycznym i matematycznym jako przesłankami decyzji gospodarczych stającymi przedmiotem badań nauk ekonomicznych<sup>32</sup>.

Wymierny charakter spodziewanego rezultatu jako właściwość postawy gospodarczej zaznaczała swoją obecność w rozważaniach z dziedziny prawniczej teorii norm. Ta właśnie cecha gospodarowania miała uzasadniać twierdzenie o specyfice norm regulujących stosunki gospodarcze. Przekonanie, iż podejmowane przez państwo decyzje dotyczące zamierzonych przedsięwzięć gospodarczych ujęte za pomocą tego rodzaju parametrów ilościowych — a wyposażonych w formę typową dla aktów prawodawczych — dawało w swoim czasie tytuł doktrynie do debatowania wokół tak zwanych norm nowego typu (norm planowania gospodarczego, norm określających zadania gospodarcze, norm budżetowych, normatywnych wskaźników finansowych itp.)<sup>33</sup>. U podstaw tego rodzaju debat leżało następujące pytanie natury teoretycznej: czy istnieje jakieś jednolite rozumienie normy, z którego dają się wyprowadzać określone reguły narzucające pewien uniwersalny kształt językowy poszczególnym wypowiedziom prawodawcy — czy też może językowe wytwory prawodawców nie są poddane tego typu uniwersalizującym rygorom, a dowodem na to byłoby właśnie prawotwórstwo gospodarcze posługujące się wypowiedziami zawierającymi wymierne wskaźniki.

Przede wszystkim trzeba zauważyć, że podniesiony tu problem powstaje wtedy tylko, gdy traktuje się prawo jako sposób zapewnienia sobie przez decydenta gospodarczego skutecznej realizacji przedsięwzięcia zamierzonego, a znamiona liczbowe są konsekwencją przeniesienia — używając języka ekonomii — bilansu początkowego (planu gospodarczego, planu finansowego) do tekstu prawnego. Jest to zatem taka sytuacja, w której decyzja ekonomiczna, uznająca określony rezultat za gospodarczo możliwy do osiągnięcia i korzystny dla podmiotu decyzji, uzyskuje kształt imperatywnej normy. Znajdujemy tu zatem problem typowy na przykład dla norm planowania gospodarczego czy norm budżetowych, już jednak nie dla norm podatkowych. Dla prawa podatkowego istotna jest kwantyfikacja za pomocą liczb uzyskanego już rezultatu gospodarczego (dokonanie bilansu końcowego) ze względu na skutki podatkowe, jakie osiągnięty wynik będzie powo-

---

<sup>32</sup> Spór o tę zależność ujawnił się przy okazji debaty o „racjonalności gospodarki socjalistycznej”, jaką kiedyś wiodli z sobą F.A. Hayek i O. Lange. W szerszym wymiarze chodziło o zależność między matematyką a ekonomią: a mianowicie o to, czy matematyka ma być narzędziem ekonomii politycznej (jak widział to Hayek) czy też ekonomia miała służyć matematyce (jak zarzucał Hayek to wizji socjalistycznej ekonomii bronionej przez O. Lango) — zob. F. Hayek, *Socialist Calculation II: The State of the Debaton* (1935), [w:] *Individualism and Economic Order*, Chicago 1972, s. 153–157; *idem*, *Socialist Calculation III: Competentive „Solution”*, [w:] *ibidem*, s. 181–182; O. Lange, *Maszyna licząca i rynek*, [w:] *Wizje gospodarki socjalistycznej. Dzieła*, t. 7, Warszawa 1973, s. 584).

<sup>33</sup> Dyskusję tę omawiam w pracy *Normy planowania gospodarczego...*, s. 9–29. Określenie „normy nowego typu” pochodzi z pracy Z. Brzezińskiego *Nowe typy norm prawnych w prawie administracyjnym*, „Państwo i Prawo” 1966, z. 9.

dować<sup>34</sup>. Dla ustalenia obowiązku podatkowego nie jest natomiast istotne samo przedsięwzięcie gospodarcze jako pewien ujęty w liczbach zamiar działania. Dlatego tylko w odniesieniu do standardów służących wyrażaniu prawnych decyzji z zakresu planowania rzeczowego lub finansowego można zasadnie twierdzić, że zawarte w nich parametry liczbowe mogą stać w sprzeczności z przyjętymi regułami dotyczącymi językowej budowy norm.

Posłużenie się wymiernymi wskaźnikami jako formą określania obowiązków jest wyrazem dokonanego już wyboru przez podmiot gospodarczy posługujący się tego typu wypowiedzią. Jest to zatem taka postać określania powinności, która znosi po stronie adresata normy możliwość wyboru treści ustanowionego obowiązku. Adresatowi pozostaje już wtedy samo wykonawstwo decyzji, tj. dokonywanie czynności wyłącznie realizujących ujęte liczbowo zadanie gospodarcze. Nie może on ani współkształtować, ani też adaptować ustanowionego obowiązku do własnych celów i potrzeb. Tracąc możliwość wyboru, wpływu na treść obowiązku, wykonawca decyzji traci zarazem status podmiotu gospodarczego. Oczywiście w takiej sytuacji nie może już być mowy o realizacji tego, co nazwane zostało postawą gospodarczą. Taki kierunek analityczno-prawnego problematyzowania norm wysławianych w tekstach prawnych zasadniczo trudny jest zatem do pogodzenia z gospodarowaniem w warunkach rynkowych. Nic dziwnego w tym, że debata wokół liczbowych wskaźników służących językowemu wyrażaniu obowiązków gospodarczych (norm „nowego typu”) dość mocna przygasła wraz zastąpieniem gospodarki socjalistycznej gospodarką rynkową<sup>35</sup>. Ta ostatnia nie wymaga już norm „nowego typu”, a zadowala się normami o tradycyjnej (uniwersalnej) konstrukcji językowej. Jak zatem widać, niekiedy najlepszym rozwiązaniem dylematów prawniczych są odpowiednie zmiany w otoczeniu ekonomicznym.

## VII

Ostatnią spośród cech, którą, moim zdaniem, należy łączyć z postawą gospodarczą, jest przekonanie, iż gospodarowanie to działanie społeczne. W literaturze ekonomicznej cecha ta jest dość powszechnie akcentowana, głównie przy okazji prób ustalenia przedmiotu badań ekonomii oraz statusu metodologicznego samej

---

<sup>34</sup> Zachowania gospodarcze są tu zdarzeniami powodującymi powstanie obowiązku podatkowego bądź też aktualizującymi taki obowiązek. Stanowią zatem składniki zakresu zastosowania, a nie (jak w przypadku norm planowania) zakresu normowania.

<sup>35</sup> Część problemów jednak pozostała (na przykład kwestia państwowych norm budżetowych czy rządowych i europejskich programów finansowych), inne z kolei przeniosły się z wymiaru planowania państwowego na planowanie ponadpaństwowych korporacji czy też na poziom tak zwanych przepisów i norm technicznych.



ekonomii jako nauki<sup>36</sup>. Podlegające prawom ekonomicznym gospodarowanie staje się procesem społecznym przez to, że jego uczestnicy są zmuszeni do różnych form współdziałania, a rozwój różnych instytucji, w tym także prawa, jest z jednej strony wytworem takiej współpracy, z drugiej zaś, te same instytucje wywierają wpływ na przebieg procesu gospodarowania. Dzięki takiej dwustronności instytucje społeczne stwarzają w miarę ustabilizowane warunki dla współdziałania jednostek uczestniczących w tym procesie<sup>37</sup>. Nazywanie procesu gospodarczego „współdziałaniem” jest samo w sobie nieco mylące, gdyż cele działania mają tu zwykle konkurencyjny charakter. W istocie rzeczy w społecznym charakterze gospodarowania w większym stopniu chodzi o zachowania wzajemnie zinstrumentalizowane, o wykorzystywanie zachowań innych osób dla własnych celów aniżeli o współpracę opartą na akceptacji wspólnych wartości czy zbieżnych interesów.

Prawne tytuły do podjęcia tego rodzaju działań dostarczają uczestnikom stosunków gospodarczych reguły określające kompetencje prawne. Wskazują one na podmioty uprawnione do podejmowania określonego rodzaju czynności, określają sposoby i, niekiedy również, dopuszczalną treść tych czynności. Reguły kompetencyjne otwierają zatem przestrzeń dla możliwych wzajemnych oddziaływań przez podmioty uczestniczące w stosunkach prawnych. To, czy wykorzystanie tych reguł doprowadzi do zgodnej współpracy czy też do konfliktu, jest od tych reguł logicznie niezależne. Jeżeli gospodarowanie nazwiemy nastawieniem podmiotu działania na pewien „społeczny kontakt”, to posiadanie kompetencji prawnej należałoby określić jako tytuł prawny otwierający drogę do realizacji takiego kontaktu. Pytanie o społeczny charakter gospodarowania staje się w tej sytuacji w istotny sposób powiązane z innym: kto może być podmiotem kompetencji.

Zarówno w literaturze prawniczej podejmującej kwestię podmiotowego zakresu pojęcia kompetencji, jak i w opracowaniach ekonomicznych dotyczących charakterystyki uczestników rynkowych procesów gospodarczych stawiany jest, z metodologicznego punktu widzenia, bardzo podobny problem. Jest nim pytanie o to, czy nauka analizująca zachowania (czynności, akty) państwa i reprezentujących go organów powinna wobec takiego przedmiotu badań stosować te same narzędzia analizy, które mają zastosowanie w przypadku podobnych analiz dotyczących niepaństwowych uczestników życia społecznego. Dla analitycznego prawoznawstwa był to następujący dylemat: czy pojęcie kompetencji odnosić należy w jednolity sposób do sytuacji prawnych państwa (organów administracji

---

<sup>36</sup> Warto wymienić tylko kilka przykładów: ekonomia polityczna jest „nauką, która bada społeczne prawa gospodarowania” (O. Lange, *Ekonomia polityczna...*, s. 20); ekonomia jest „nauką badającą sposób, w jaki ludzie i społeczeństwa używają rzadkich zasobów w celu produkcji różnych dóbr i ich podziału” (P.A. Samuelson, *Economics*, New York 1987, s. 4); ekonomia jest „nauką społeczną, która zajmuje się problemem, w jaki sposób jednostki i społeczeństwa zmierzają do zaspokojenia swych materialnych potrzeb i pragnień” (A. Rees, *Economics*, [hasło w:] *International Encyclopedia of Social Science*, New York 1968).

<sup>37</sup> Por. B. Czarny, *O przedmiocie i metodzie ekonomii...*, s. 931.

państwowej) i osób prywatnych czy też, przeciwnie, kontekst, w którym mają miejsce akty państwowe i czynności osób prywatnych, jest na tyle odmienny, że uzasadnia to potrzebę konstruowania odrębnych siatek pojęciowych<sup>38</sup>.

Na gruncie teorii ekonomii zbliżony problem pojawia się w pytaniu, czy państwo jest tylko jedną z wielu organizacji społecznych, które angażują się w działalność gospodarczą — i w związku z tym nie powinno być traktowane jako odrębny przedmiot badań — czy też może jego rola jest szczególna, gdyż stanowi ono podmiot znajdujący się na zewnątrz tych procesów. Pierwsze stanowisko zakłada aktywną rolę państwa w gospodarce, na przykład nie limituje się jego funkcji tylko do kreowania reguł „gry rynkowej”. Takie jednolite podejście do uczestnictwa państwa i prywatnych uczestników jest charakterystyczne na przykład dla badaczy z kręgu koncepcji tak zwanego wyboru publicznego (*public choice*)<sup>39</sup>. Podejście alternatywne można przypisać przedstawicielom ekonomii liberalnej. W jej ramach nie traktuje się państwa jako równoprawnego uczestnika gry rynkowej, a sytuuje się go w pozycji rozumnego kreatora lub korektora zastanych reguł owej gry. Z góry zakłada się zatem, że państwo działa, lub powinno działać, w imię racji zasadniczo odmiennych od motywacji sterujących zachowaniami osób prywatnych.

Usytuowanie państwa na zewnątrz procesów rynkowych z prawniczego punktu widzenia oznacza ujmowanie państwa jako podmiotu wyłącznie prawa publicznego. Poglądy prawnicze dotyczące pojmowania kompetencji, formułowane głównie przez środowisko nauki prawa administracyjnego — bardzo silnie kształtowane przez opozycję prawa publicznego i prywatnego<sup>40</sup> — opierają się na podobnych założeniach, jak to ma miejsce u zwolenników separowania państwa od bezpośredniego udziału w rynku gospodarczym. W obu przypadkach zakłada się bowiem, że działania państwa i jego organów są na tyle odmiennej natury, że domagają się jakościowo odrębnych narzędzi analizy, a więc niezbędne jest przyjęcie jakichś partykularnych koncepcji lub pojęć, odzwierciedlających zakładaną specyfikę. Z kolei ta część poglądów nauki prawa dotyczących kompetencji, które można określić jako stanowisko uniwersalistyczne<sup>41</sup>, zdaje się lepiej korespondować z tymi twierdzeniami teorii ekonomii, w których zakłada się, że państwo

<sup>38</sup> Zob. M. Zieliński, *Dwa nurty pojmowania „kompetencji”*, [w:] *Gospodarka. Administracja. Samorząd*, red. H. Olszewski, B. Popowska, Poznań 1996, s. 584 n. oraz cyt. tam literatura.

<sup>39</sup> Zob. na przykład J.E. Stiglitz, *Economic Role of the State*, Oxford 1989, s. 21–23; C. Pitels, *The Nature of the Capitalist*, referat, Wien 15–17 lipca 1991 — cyt. za: A. Wojtyna, *Rola państwa we współczesnej ekonomii*, „*Ekonomista*” 1992, nr 3, s. 358; Najbardziej reprezentatywnym przedstawicielem tego nurtu jest przywoływany wcześniej J.M. Buchanan.

<sup>40</sup> Zob. na przykład: B. Brzeziński, *Kompetencje prawotwórcze rad narodowych w dziedzinie podatków i opłat*, Toruń 1989, s. 12; W. Góralczyk, *Zasada kompetencyjności w prawie administracyjnym*, Warszawa 1996, s. 35 n.; T. Rabska, *Prawny mechanizm kierowania gospodarką narodową. Działalność prawodawcza administracji i jej uwarunkowania*, Wrocław 1990, rozdz. IV.

<sup>41</sup> Określenie M. Zielińskiego, *op. cit.*, s. 587. Jest ono odnoszone przede wszystkim do znanych poglądów A. Rossa (pojęciowo zrównujących kompetencję „autonomii prywatnej” i „autorytetu publicznego” — zob. *Directives and Norms*, London 1968, s. 130 n.).

jest po prostu jednym z wielu elementów składających się na system gospodarki rynkowej.

## ECONOMIC RELATIONS AS A FIELD OF COOPERATION OF LEGAL SCIENCES AND ECONOMICS. REMARKS FROM THE PERSPECTIVE OF ANALYTICAL JURISPRUDENCE

### Summary

In this paper I try to identify the “common areas” that connect jurisprudence with economic theory. The present text can therefore be considered a part of the scientific program of the so-called “external integration of legal sciences”. The proposed considerations are based on two important assumptions, limiting the scope of the paper. Firstly, the adopted perspective is first and foremost the legal point of view — let us add that I mean legal sciences based on the achievements of selected parts of analytical jurisprudence. References to economic theory have only an indicative character. And secondly, in this paper I refer to a quite specific — probably not shared by the whole legal community — concept of “management” as a type of “attitude toward the law”. This concept refers to the basic assumptions of modern pragmalinguistics — a direction in the study of language which seems to favour the integration of linguistics (and analytical jurisprudence, which is based thereon) with the outside, including the economic environment. In this paper I extract six components that make up the “management attitude” and then present theoretical and legal issues associated with each of them, and the similar problems of the theory of economics.