MARTA SORDYL

Kraków

Formalne i nieformalne mechanizmy egzekwowania umów

Wprowadzenie

Choć ekonomia głównego nurtu rzadko posługuje się słowem „umowa”, to przecież wyraźny lub milczący kontrakt jest podstawą wszelkiej wymiany na wszystkich rynkach. O ile w przypadku transakcji dyskretnych formułowanie i wykonanie umowy nie ma większego znaczenia, o tyle w świecie rzeczywistym kwestie te wywierają znaczący wpływ na funkcjonowanie gospodarki. Nurty instytucjonalne w ekonomii, zwłaszcza ekonomia kosztów transakcji (TCE), poświęciły wiele uwagi kosztom negocjowania i realizowania transakcji w warunkach niepełnej informacji i niedoskonałej racjonalności. Niniejsze opracowanie koncentruje się na kwestii rzadziej analizowanej – na problemie wykonania postanowień umowy, zwłaszcza w sytuacji, gdy stanowiska stron są sporne i zachodzi konieczność egzekwowania postanowień kontraktu. W literaturze nie przedstawiono jak dotąd systematycznego porównania korzyści i kosztów różnego rodzaju mechanizmów egzekwowania umów.

Standardowa teoria ignoruje dwa istotne aspekty zawierania transakcji w świecie, którego przyszłe stany są złożone i niepewne. Po pierwsze, z reguły przyjmuje się efektywne negocjacje *ex ante* – tymczasem dowody wskazują, że podmioty popełniają systematyczne błędy w ocenie i decyzjach, które uniemożliwiają pełną realizację celów. Po drugie, pomija się istotne przeszkody w negocjacjach *ex post* (renegocjacji umów) – względy strategiczne często skłaniają strony do nieujawniania informacji, które umożliwiłyby efektywną korektę

umowy. Jak zaznacza Scott: „strony rzadko unikają zobowiązań, ogłaszając wprost swój brak chęci do współpracy. Z reguły deklarują solidarność, dowodzą swej bezsilności w obliczu niemożliwych do rozwiązania problemów lub działają w subtelny, trudny do oceny sposób. Podobnie zachowanie kooperacyjne może być źle zrozumiane, zwłaszcza gdy idealnie kooperacyjna odpowiedź nie jest oczywista dla drugiej strony”¹.

Sykuta i Parcell wymieniają trzy kluczowe elementy transakcji: alokację wartości, alokację narażenia na ryzyko, alokację kompetencji decyzyjnych². Warunki umowy, które wpływają na jakikolwiek z tych aspektów, będą też mieć wpływ na inne decyzje w ramach umowy; z tego względu istotne jest rozpatrywanie całego zestawu postanowień umownych, a nie skupienie się na jednym, wyizolowanym zapisie. Jeśli rozwiązanie umowy jest dla obu stron korzystne, mogą to zrobić w każdej chwili. Problem pojawia się wówczas, gdy interes jednej ze stron skłania ją do naruszenia zobowiązania, choć łączny dobrobyt stron wymagałby utrzymania relacji. Pokusa jednostronnego złamania umowy wystąpi np. wtedy, gdy zrealizuje się ryzyko oznaczające dla danego podmiotu poniesienie wysokich kosztów.

Naruszenie zobowiązania umownego może podlegać sankcjom prawnym (np. odpowiedzialność z tytułu rękojmi) i/lub pozaprawnym (utrata reputacji, pogorszenie się wizerunku marki, arbitraż w ramach zrzeszenia producentów), istotne znaczenie mają zatem czynniki skłaniające strony do wyboru konkretnego systemu sankcji. Według Charny’ego wybór zależy od kosztów formułowania i egzekwowania samej umowy; jeśli są one niskie, strony wybiorą rodzaj sankcji, który stwarza optymalne bodźce, tzn. skłania strony do takiego zachowania (w ramach umowy), które minimalizuje utratę zasobów³. Przy znikomych kosztach transakcji wybór sankcji prawnych i pozaprawnych będzie dla stron obojętny, gdyż każde można dostosować tak, by tworzyły odpowiednie bodźce. W wariacie optymalnym strona zobowiązana zrywa umowę jedynie wówczas, gdy maksymalizuje to łączną korzyść stron, czyli gdy kara za zerwanie umowy równa jest stratom poniesionym w wyniku jej niewykonania – efekt ten można osiągnąć działaniami zarówno formalnymi, jak i nieformalnymi.

¹ R.E. Scott, *Conflict and Cooperation in Long-Term Contracts*, „California Law Review” 1987, nr 6, s. 2031.

² M.E. Sykuta, J. Parcell, *Contract Structure and Design in Identity Preserved Soybean Production*, „Review of Agricultural Economics” 2003, nr 2.

³ D. Charny, *Nonlegal Sanctions in Commercial Relationships*, „Harvard Law Review” 1990, nr 2.

Celem niniejszego opracowania jest przybliżenie czynników, które w świecie niedoskonałych umów skłaniają kontrahentów do realizacji bądź naruszenia zobowiązań, oraz wyjaśnienie mechanizmów, które mają przeciwdziałać łamaniu umów lub korygować skutki takich zachowań. W standardowej teorii ekonomii problem wykonania umowy z reguły nie występuje, z (jednego z) trzech powodów. Po pierwsze, transakcje modelowane są najczęściej jako natychmiastowa wymiana na rynku spot, której parametry są dane i akceptowane przez obie strony. Po drugie, w przypadku umów bardziej złożonych, np. o pracę, doskonale racjonalne podmioty negocjują warunki kontraktu dla wszystkich możliwych stanów świata. Po trzecie, w razie sporu przyjmuje się istnienie w pełni poinformowanej, obiektywnej strony trzeciej (arbitra), dokonującej rozstrzygnięć maksymalizujących łączny dobrobyt. Jednak w świecie rzeczywistym podmioty dysponują niepełną informacją i ograniczonymi możliwościami poznawczymi, tak więc próba sformułowania umowy obejmującej wszystkie możliwe przyszłe zdarzenia – poza najprostszą wymianą – związana byłaby z zaporowymi kosztami⁴. Niekompletne umowy wymagają doprecyzowania w miarę realizacji niepewnych *ex ante* zdarzeń – albo przez samych kontrahentów, albo przez stronę trzecią (arbitra, społeczność, państwo).

1. Wykonanie umów automatycznie egzekwowalnych

Umowa staje się samowykonalna, gdy żadna ze stron nie ma bodźców do jej naruszenia; dzieje się tak, gdy: 1) umowa jest realizowana natychmiast i w całości (dyskretne umowy nie są przedmiotem dalszej analizy); 2) wartość świadczenia wzajemnego ma dla każdej ze stron wartość większą niż świadczenie, do którego dana strona jest zobowiązana, po uwzględnieniu sankcji za ewentualne niewykonanie umowy (wymiana obustronnie korzystna); 3) dla obu stron istotne jest podtrzymanie relacji umownej (umowy długookresowe)⁵.

⁴ Jak słusznie zauważa Frank, ponoszenie tych kosztów byłoby sprzeczne z założeniem racjonalności podmiotów, zob. R.H. Frank, *Shrewdly Irrational*, „Sociological Forum” 1987, nr 1.

⁵ W realizacji umów dużą rolę odgrywają też normy etyczne. Na przykład norma wzajemności, zdaniem Gouldnera, obejmuje dwie kluczowe zasady: „1) ludzie powinni pomagać tym, którzy im pomogli; 2) ludzie nie powinni krzywdzić tych, którzy im pomogli” (A.W. Gouldner, *The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement*, „American Economic Review” 1960, nr 2, s. 171). Według Scotta „norma wzajemności zachęca jednostki do zachowań kooperacyjnych przez dość długi czas, by mogły odkryć ich długookresowe korzyści, tworząc tym samym pomost między krótko- i długookresowymi wypłatami” (R.E. Scott, *Conflict and Cooperation...*, s. 2041). Inne

Starania w realizacji zobowiązań mogą być zdawkowe (*perfunctory*) lub staranne (*consummate*); te pierwsze są egzekwowalne sądownie (np. fakt dostarczenia towaru), te drugie – nie zawsze (np. estetyczne zalety towaru). Wykonanie zdawkowe odpowiada realizacji „literary” kontraktu, wykonanie staranne oddaje jego „ ducha”. Strona umowy skłonna jest do starannego wykonania zobowiązania, jeśli uważa, że jej uprawnienia zostały zrealizowane; w innym razie powstrzyma się od wykonania pewnych elementów umowy – zachowanie to Hart i Moore określają jako „cieniowanie” (*shading*)⁶. Autorzy ci zaznaczają też, że oczekiwane uprawnienia stron nie muszą być spójne: jeśli umowa dopuszcza więcej niż jeden możliwy rezultat, każda ze stron może czuć się uprawniona do innego wyniku. Ryzyko niewykonania (niestarannego wykonania) zobowiązania ograniczyć można pewnymi mechanizmami niewymagającymi wyraźnych sankcji, np. użyciem pieniądza uniezależniającego wymianę danego dobra od świadczenia wzajemnego. Trzeba jednak pamiętać, że w „stanie natury” (tzn. przy braku państwa i związanych z nim instytucji formalnych) rolę środka wymiany może odegrać jedynie dobro o samoistnej wartości, gdyż funkcjonowanie pieniądza symbolicznego wymaga istnienia władzy państwowej⁷. Ograniczona podaż środka wymiany może zmuszać strony (przynajmniej niektórych) transakcji do wymiany barterowej – powraca wówczas problem jednoczesności wymiany. Ponadto jeśli przedmiot transakcji jest wyjątkowy, nawet użycie pieniądza nie gwarantuje stronie pełnej realizacji umowy.

Wymiana obustronnie korzystna dotyczy często przedmiotów (świadczeń) wyjątkowych, związanych z nieodwracalnymi, specyficznymi inwestycjami. W wielu modelach przyjmuje się początkowo (przed zawarciem kontraktu) doskonałą konkurencję po stronie sprzedawcy i nabywcy; jednak z chwilą rozpoczęcia realizacji umowy nasilenie konkurencji radykalnie spada, można wręcz mówić o obustronnym monopolu – zjawisko to Williamson nazywa „fundamentalną transformacją”⁸. Skala problemu wstrzymania przez jedną ze stron realizacji kontraktu (*hold-up problem*) zależy od dwóch czynników: istnienia kapitału

normy, takie jak uczciwość, dotrzymywanie słowa, solidarność społeczna tworzą początkowe predyspozycje do współpracy, które następnie wzmacniane są interakcjami wzajemnymi.

⁶ O. Hart, J. Moore, *Contracts as Reference Points*, „Quarterly Journal of Economics” 2008, nr 1.

⁷ A.T. Kronman, *Contract Law and the State of Nature*, „Journal of Law, Economics and Organization” 1985, nr 1.

⁸ O. Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, New York 1985.

specyficznego dla danej relacji oraz kosztów umownego określenia i egzekwowania wykonania określonego świadczenia⁹ – mówiąc inaczej, istnienia bodźca do naruszenia umowy i łatwości (bezkarnego) jej naruszenia. Problemowi temu można przeciwdziałać poprzez regulacje prawne (omówione niżej) oraz poprzez takie formułowanie umowy, które czyni ją samowystępującą. W tym drugim przypadku czynnikiem skłaniającym do przestrzegania kontraktu nie są formalne sankcje, lecz zakończenie relacji. Strona transakcji nie naruszy jej warunków, jeśli zdyskontowana bieżąca korzyść z kontynuowania umowy jest większa niż przyrost dobrobytu płynący z jej zerwania; można to osiągnąć dzięki „kaucej” zabezpieczającej wykonanie kontraktu lub dokonanie przez strony znaczących inwestycji specyficznych dla danej relacji.

Swoisty substytut kompletnej specyfikacji umowy stanowią odszkodowania za jej naruszenie. Wysokość rekompensaty za niewykonanie zobowiązania może być określona przepisami prawnymi, praktyką handlową, zwyczajem lub w drodze porozumienia konkretnych stron. Prawidłowo ustalona wysokość rekompensaty powinna tworzyć bodźce skłaniające strony umowy niekompletnej do zachowania się w sposób zbliżony do tego, jaki przewidziałyby w umowie kompletnej. Shavell wskazuje kilka sposobów określania wysokości rekompensaty za naruszenie zobowiązań¹⁰. Rekompensata zależna od oczekiwań (*expectation measure*) oznacza, że strona zobowiązana płaci taką kwotę, by druga strona znalazła się w takiej samej sytuacji, jak przy wykonaniu umowy. Rekompensata za zaufanie (*reliance measure*) oznacza zwrot kosztów poniesionych przez stronę uprawnioną w związku z oczekiwaniem na realizację umowy; przywracana jest więc sytuacja sprzed zawarcia kontraktu (z pominięciem kosztu utraconych możliwości). Zasada restytucji (*restitution measure*) obejmuje jedynie zwrot płatności przekazanych bezpośrednio stronie zobowiązanej.

Model dyskretnych transakcji zakłada, że podmioty gospodarcze mogą określić swój długookresowy interes i w jednym akcie umownym dokonać wymiany obietnic, które narzuca odpowiednie ograniczenia na ich przyszłe zachowania – na tak długi czas, jak to potrzebne. Natomiast w świecie rzeczywistym podmioty o niepełnej racjonalności dążą do realizacji swego interesu w takiej postaci, w jakiej go obecnie postrzegają, przy użyciu dostępnych narzędzi i w ramach

⁹ B. Klein, *Transaction Cost Determinants of „Unfair” Contractual Arrangements*, „American Economic Review” 1980, nr 2.

¹⁰ S. Shavell, *Damage measures for breach of contract*, „Bell Journal of Economics” 1980, nr 2, s. 471.

istniejących ograniczeń – „wówczas wolny wybór traci nieco swego blasku”¹¹. Często dochodzić może do sytuacji, kiedy krótkookresowy (postrzegany) interes jednostki okazuje się sprzeczny z jej (rzeczywistym lub postrzeganym) interesem długookresowym, przy czym sytuacja wyboru jest tak skonstruowana, że sprzyja realizacji interesu krótkookresowego. Tymczasem powtarzalne interakcje mogą skłaniać do kooperacji (przestrzegania umowy), ponieważ obecne naruszenie będzie ukarane w przyszłości – pod pewnymi warunkami: istnieje możliwość stwierdzenia i ukarania naruszenia, a groźba kary jest wiarygodna, ponadto krótkookresowe korzyści z naruszenia muszą być niższe od zdyskontowanej bieżącej wartości przyszłej kary.

W przypadku umów o pewnym czasie obowiązywania konieczne jest zapewnienie wiarygodnego zobowiązania z jednej strony, z drugiej – pozwolenie na elastyczność wystarczającą dla dostosowań do zmian w otoczeniu¹². Hviid wskazuje na kilka różnic między umową długoterminową a serią umów krótkookresowych¹³: 1) koszty negocjacji i wykonania jednej umowy, której wykonanie rozłożone jest w czasie, mogą być niższe niż w przypadku sekwencji umów; 2) kontrakty długookresowe mogą pozwalać na wygładzenie dochodu, jeśli nie zapewnia tego rynek kredytowy; 3) tworzą one trwalsze zobowiązania oraz łagodzą problem asymetrii informacji. Według tego autora dynamiczna umowa długookresowa jest kompletna, jeśli wszystkie zmienne, które mogą mieć wpływ na warunki relacji umownej, w ciągu całego jej trwania, zostały wzięte pod uwagę w czasie negocjacji i podpisania kontraktu. Definicja ta wyklucza wszelkie nieprzewidziane zdarzenia, jakie mogłyby wystąpić w trakcie trwania umowy, choć nie wyłącza niepełnej czy asymetrycznej informacji.

Istotne znaczenie dla realizacji serii umów (umowy długookresowej) mają szanse kontynuowania kontaktów w przyszłości. Jeśli obie strony skończonej serii transakcji wiedzą, która transakcja jest ostatnia, mają świadomość, że w tym momencie naruszenie umowy nie wiąże się z utratą żadnych przyszłych korzyści, nie ma zatem bodźców do dotrzymania warunków umowy. Skoro więc ostatnia transakcja z pewnością nie zostanie zrealizowana, przedostatnia transakcja staje się ostatnią i odnosi się do niej ten sam argument; w ten sposób żadna transakcja,

¹¹ V.P. Goldberg, *Toward an Expanded Economic Theory of Contract*, „Journal of Economic Issues” 1976, nr 1, s. 53.

¹² D.G. Baird, *Self-Interest and Cooperation in Long-Term Contracts*, „Journal of Legal Studies” 1990, nr 2.

¹³ M. Hviid, *Long-Term Contracts and Relational Contracts*, <http://encyclo.findlaw.com/4200book.pdf> [dostęp 29.01.2015].

z pierwszą włącznie, nie zostanie zrealizowana. Natomiast jeśli istnieje prawdopodobieństwo kontynuowania serii transakcji, naruszenie umowy może skutkować przyszłymi stratami, co stanowi specyficzną formę sankcji skłaniającej do przestrzegania kontraktu.

2. Nieformalne mechanizmy egzekwowania umów

Zdecydowana większość zobowiązań wynikających z codziennych relacji nie podlega egzekwowaniu w tradycyjnym rozumieniu. Zobowiązania pozaprawne (*nonlegal commitments*) powstają na dwa sposoby: po pierwsze, strony transakcji mogą zawrzeć ją w formie niespełniającej formalnych wymogów egzekwowalności (np. porozumienia ustne); po drugie, umowa może odpowiadać wymogom formalnym, lecz *explicite* wyłączać odpowiedzialność prawną (np. perspektywy awansu opisane w prospekcie przedsiębiorstwa). Specyfikę kontraktów niepodlegających formalnemu egzekwowaniu zwięźle przedstawia Charny: „Zawierający transakcje powszechnie podejmują zobowiązania, które nie są egzekwowalne w świetle formalnych reguł tworzenia kontraktów. Zobowiązania te mogą być zbyt mgliste, może im brakować rozważań, mogą nie spełniać wymaganych prawem formalności, mogą też zawierać wyraźne zrzeczenie się odpowiedzialności prawnej. Niemniej jednak strony transakcji uważają wiele z tych pozaprawnych zobowiązań za wiarygodne, ponieważ «sankcje pozaprawne» – takie jak chęć podtrzymania reputacji lub zyskowych relacji, troska o pozycję wśród równych sobie oraz siła sumienia – skłaniają obiecującego do dotrzymania zobowiązania”¹⁴.

Kandori dzieli mechanizmy nieformalnego egzekwowania zobowiązań na dwie kategorie – egzekwowanie osobiste (*personal enforcement*), kiedy naruszenie zobowiązania przez jedną ze stron wywołuje odwet kontrahenta, oraz egzekwowanie przez wspólnotę (*community enforcement*)¹⁵. Williamson mówi o ochronnych formach zarządzania transakcjami, zaliczając do nich arbitraż (strony mogą powierzyć rozstrzygnięcie sporu arbitrowi dysponującemu specjalistyczną wiedzą w danej dziedzinie) oraz obustronne ryzyko – rozbudowanie relacji umownej w taki sposób, by strony polegały na sobie nawzajem (np. nabywca

¹⁴ D. Charny, *Nonlegal Sanctions...*, s. 375.

¹⁵ M. Kandori, *Social Norms and Community Enforcement*, „Review of Economic Studies” 1992, nr 1.

dokonuje nakładów, które przynoszą korzyści jedynie w razie odbioru zamówionego produktu)¹⁶. Kronman wyróżnia cztery prywatne mechanizmy wspierające wykonanie niejednoczesnych transakcji przy braku władzy zwierzchniej¹⁷; są to użycie zakładników (*hostages*), ustanowienie zastawu (*collateral, bond*), „wiązanianie rąk”¹⁸ oraz redukcja niepewności dzięki tworzeniu psychologicznych więzi między stronami. Mechanizmy te są skuteczne jedynie wówczas, gdy możliwe jest szybkie i wystarczająco dotkliwe działanie strony pokrzywdzonej, co z kolei wymaga istnienia trwałej (powtarzalnej) relacji między tymi samymi stronami lub między nimi a innymi członkami społeczności. W przypadku transakcji jednorazowych (rzadkich) znaczenia nabiera drugi rodzaj sankcji – egzekwowanie wspólnotowe, w którym nieuczciwe zachowania wobec jednego kontrahenta wywołują reakcję innych członków społeczności. W małych zbiorowościach, gdzie zachowania członków są obserwowalne, obie kategorie mechanizmów egzekwowania funkcjonują podobnie ze względu na częste relacje w ramach wspólnoty, nawet jeśli relacje między danymi dwoma podmiotami są rzadkie. Nieformalne mechanizmy egzekwowania umów zostaną omówione poniżej – najpierw rodzaje sankcji w dwustronnych relacjach umownych, a następnie stosowanie sankcji przez różne kategorie podmiotów.

Zakładnikiem może być wszystko, co ma wartość dla kontrahenta ustanawiającego zabezpieczenie; świadomość możliwości utraty zakładnika skłania do wykonania zobowiązania, co z kolei daje drugiej stronie poczucie bezpieczeństwa. Co istotne, i co odróżnia zakładnika od omawianego niżej zastawu, zakładnik może nie mieć obiektywnej wartości ani wartości dla drugiej strony umowy – musi być cenny jedynie dla ustanawiającego zabezpieczenie¹⁹. Zakładnik nie musi też znajdować się w fizycznym posiadaniu uprawnionego; wystarczy, że strona zobowiązana zrezygnuje z możliwości ochrony zakładnika przed działaniami uprawnionego. Zwrot zabezpieczenia powinien mieć miejsce jednocześnie

¹⁶ O. Williamson, *Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange*, „American Economic Review” 1983, nr 4.

¹⁷ A.T. Kronman, *Contract Law...*

¹⁸ Termin wprowadzony przez O. Williamsona, zob. tegoż *Credible Commitments...*, s. 73.

¹⁹ Brak obiektywnej wartości zakładnika, w szczególności dla strony uprawnionej, jest istotą jego funkcji jako zabezpieczenia pierwotnej wymiany: nie ma ryzyka, że uprawniony zechce zatrzymać zakładnika zamiast obiecanego przedmiotu transakcji. Z drugiej strony – brak samoistnej wartości naraża stronę uprawnioną na ryzyko, że dający zakładnika nie udzieli prawdziwych informacji na temat jego subiektywnej wartości; zabezpieczenie nie będzie wówczas skuteczne. Oczywiście możliwe jest obustronne ustanowienie zakładników.

z wykonaniem zobowiązania – w przeciwnym razie strona uprawniona może zachować zakładnika i domagać się okupu²⁰.

Specyficzne rozumienie zakładnika – jako nakładów na kapitał specyficzny dla danej relacji – przyjęto w modelu Williamsona²¹; zakłada on, że produkt będący przedmiotem transakcji może być wytworzony przy użyciu dwóch technologii: ogólnego zastosowania bądź specjalistycznej, przy czym ta druga wymaga większych nakładów na trwałe aktywa specyficzne dla transakcji. Nakłady specyficzne dla transakcji mają dwie istotne własności: ponoszone są przed dokonaniem wymiany produktu, a ich wartość w innym zastosowaniu jest znacząco niższa. Williamson wymienia trzy postaci specyficzności aktywów: specyfika miejsca (np. bezpośrednia bliskość zakładów odpowiedzialnych za kolejne etapy produkcji, co umożliwia ograniczenie kosztów transportu i magazynowania); specyfika aktywów rzeczowych; specyfika kapitału ludzkiego gromadzonego w trakcie wykonywania określonych zadań. Szczególny przypadek to aktywa dedykowane (*dedicated assets*), które – choć zwiększają ogólne możliwości produkcyjne – nie zostałyby przez firmę nabyte, gdyby nie perspektywa realizacji zamówienia dla konkretnego odbiorcy; oznacza to, że w razie zerwania umowy firma dysponować będzie istotną nadwyżką mocy produkcyjnych. Poniesienie specyficznych nakładów stanowi silne zabezpieczenie dla kontrahenta, bez konieczności żadnych działań z jego strony.

Zakładnik niemający obiektywnej wartości wiąże się dla uprawnionego z ryzykiem oportunistycznego zachowania strony zobowiązanej – ta zamiast realizacji obiecanego świadczenia może zaproponować wykup zakładnika, mając świadomość, że zatrzymanie lub zniszczenie go nie da uprawnionemu żadnych korzyści. Uprawniony może więc żądać ustanowienia **zastawu** – czegoś, co dla niego samego jest wartościowe lub użyteczne; rzecz taka stanowi bezpośredni substytut obiecanego świadczenia. Co istotne, w razie sporu realizacja wartości zastawu nie wymaga kontaktów ze stroną zobowiązaną. Aby zastaw pełnił swoją funkcję, powinien być dla uprawnionego wart tyle samo, co obiecanie świadczenie. Z drugiej strony wartość zastawu dla zobowiązanego jest prawdopodobnie większa – teraz ta strona ponosi ryzyko oportunistu.

²⁰ Jak ujmuje to Kronman: „danie zakładnika jest w istocie po prostu sposobem zapewnienia jednoczesności [wymiany], która w innych okolicznościach byłaby nieosiągalna” (A.T. Kronman, *Contract Law...*, s. 13).

²¹ O. Williamson, *Credible Commitments...*

Ustanowienie zakładu czy zastawu związane jest z groźbą jego utraty; aby jej uniknąć, można przekształcić wymianę jednostronną w wymianę wzajemną. Według Williamsona „wzajemność przekształca jednostronną relację sprzedaży – gdzie *A* oferuje *B* dobro *X* – w relację dwustronną, gdzie *A* zgadza się kupić *Y* od *B* jako warunek sprzedaży *X*, a obie strony rozumieją, że transakcja będzie kontynuowana tylko w razie przestrzegania [zasady] wzajemności”²². **Związanie rąk** oznacza tu działania, które czynią obietnicę świadczenia wzajemnego bardziej wiarygodną dzięki temu, że uniemożliwiają zobowiązanemu złamanie jej bez poniesienia pewnych kosztów. Ten typ zabezpieczenia przypomina dawanie zakładu pod jednym istotnym względem: w obu przypadkach zobowiązany podejmuje na wstępie działanie, które następnie uczyni zerwanie przezeń umowy bardziej kosztownym. W rezultacie jego własne bodźce do dotrzymania obietnicy stają się silniejsze, przez co rośnie poczucie bezpieczeństwa strony uprawnionej. Kluczowa różnica dotyczy sposobu realizacji sankcji: w przypadku ustanowienia zakładu działanie w razie naruszenia zobowiązania należy do uprawnionego, natomiast w przypadku wiązania rąk warunki wymiany ustalane są w taki sposób, by zobowiązany sam wykonywał swoją „karę”, nawet przy bezczynności uprawnionego. Tego typu działania mogą obejmować nakłady na tworzenie dobrej reputacji – nie ma ona żadnej bezpośredniej wartości dla uprawnionego, ale dla zobowiązanego jej utrata będzie kosztowna; uprawniony nie musi podejmować specjalnych działań, aby zrealizować sankcję – wystarczy, że fakt naruszenia zobowiązania jest obserwowalny dla innych podmiotów. Oczywiście jeśli zobowiązany uzna, że złamanie obietnicy przynosi większe korzyści niż koszty, nie go przed tym nie powstrzyma, gdyż realizacja sankcji leży w wyłącznej gestii tej strony.

Możliwość oportunistycznych zachowań w realizacji umowy wynika z rozbieżności interesów kontrahentów; jeśli dobrobyt jednej strony jest blisko powiązany z dobrobytem drugiej, ryzyko oportunizmu spada. W szerokim ujęciu służą temu wszystkie omówione wyżej strategie – dotrzymanie umowy pozwala zobowiązanemu uniknąć utraty zakładu, zastawu lub nakładu specyficznego dla relacji. W węższym rozumieniu chodzi o zbliżenie pozycji stron dzięki powstaniu między nimi **wzajemnych więzi** – sympatii i przywiązania, poczucia wspólnoty. Co ważne, jeśli skutecznie uda się stworzyć więzi między stronami, nie można już mówić o „stanie natury” między nimi.

²² Tamże, s. 530 i n.

Charny wymienia trzy reżimy sankcji pozaprawnych, wyróżnionych ze względu na podmiot decydujący o użyciu sankcji oraz na rodzaj sankcji, jakie decydent może nałożyć²³. Najprostszy i omówiony już mechanizm to jednostronna decyzja przez kontrahenta, którego prawa (w jego przekonaniu) zostały naruszone; decydemtem może być również strona trzecia, a w niektórych wypadkach realizacja sankcji wymaga udziału wszystkich (większości) uczestników rynku. Przy jednostronnej decyzji strona transakcji sama uznaje, czy kontrahent naruszył zobowiązanie, a jeśli tak, podejmuje działania niekorzystne dla drugiej strony (zakończenie relacji, konfiskata zastawu itp.). Ta forma sankcji pozwala na znaczną redukcję kosztów administracyjnych, wiąże się natomiast z dużym ryzykiem oportunistycznym po stronie decydenta; strony umowy muszą też ponieść koszty ustalenia i ustanowienia zabezpieczenia. Jednostronne decydowanie naraża zobowiązanego na oportunistyczny zachowanie ze strony uprawnionego, jeśli ten drugi może odnieść korzyści z konfiskaty/zniszczenia zabezpieczenia lub może użyć groźby takich działań, aby zmusić zobowiązanego do określonego zachowania. Problemowi temu zapobiegać można np. poprzez poddanie kontrowersyjnej decyzji ocenie strony trzeciej, która ma możliwość nałożenia sankcji prawnych bądź pozaprawnych – podnosi to jednak koszty administracyjne.

W przypadku odwołania się do strony trzeciej społeczność kontrahentów uznaje autorytet pozaprawnego decydenta, którego rozstrzygnięcia wspierane są głównie groźbą utraty reputacji. Arbiter może cechować się lepszą znajomością przedmiotu umowy niż zawodowy sędzia, może też mieć dostęp do innych źródeł informacji. Relatywnie prostsze i mniej kosztowne postępowanie arbitrażowe pozwala obniżyć koszty administracyjne i oszczędzić na czasie. Ponadto „w wielu przypadkach sami zainteresowani potrafią stworzyć bardziej satysfakcjonujące rozwiązanie swego sporu niż profesjonaliści ograniczeni [koniecznością] stosowania ogólnych reguł w oparciu o ograniczoną znajomość sporu”²⁴. W pewnych okolicznościach znaczenie może mieć utrzymanie samego sporu i/lub jego rozstrzygnięcia w tajemnicy. Taki system stosowany jest często w zwartych grupach, jednorodnych etnicznie lub pod względem zawodowym.

Kiedy za realizację sankcji odpowiadają zbiorowo uczestnicy rynku, nie istnieje jeden podmiot rozstrzygający, czy dana strona dotrzymała swych zobowiązań – zachowania stron obserwowane są przez dużą liczbę (potencjalnych)

²³ D. Charny, *Nonlegal Sanctions...*

²⁴ M. Galanter, *Justice in Many Rooms: Courts, Private Ordering, and Indigenous Law*, „Journal of Legal Pluralism and Unofficial Law” 1981, nr 19, s. 4.

kontrahentów – „kolektywny proces decyzyjny sprawia, że reputacja dostosowuje się stochastycznie w przedziale możliwych wartości, a nie reaguje na pojedyncze rozstrzygnięcia jednego decydenta”²⁵. Uczestnicy rynku lub ich doradcy dostrzegają naruszenie umowy, a rozpowszechnianie tej informacji zmniejsza chęć do kontraktowania ze sprawcą naruszenia; kontrahenci mogą też żądać dodatkowej kompensacji za ryzyko. Zaletami tego typu sankcji są znajomość przedmiotu wymiany przez uczestników rynku, łatwiejszy monitoring działań stron, uwzględnianie informacji, które formalny sąd musiałby odrzucić (np. przewidywać co do sytuacji na rynku w przyszłości). Decyzja licznych podmiotów może, choć oczywiście nie musi, być bardziej trafna niż rozstrzygnięcia dokonywane przez jednostkę. Ponadto fakt kontraktowania na tym samym rynku sprawia, że jego uczestnicy mają silniejsze bodźce do dokonywania prawidłowych rozstrzygnięć. Kluczem do skutecznej kontroli kolektywnej jest dostępność informacji dla uczestników rynku, a w razie potrzeby również dostęp do ekspertów mogących je zinterpretować i ocenić. Zbiorowa realizacja sankcji, bazujących głównie na reputacji, sprawdza się najlepiej na rynkach ograniczonych do niewielkiej liczby homogenicznych uczestników, podejmujących częste kontakty i przez to mogących komunikować się bez kosztów. Na większych rynkach ten typ kontroli jest możliwy jedynie przy istnieniu technologii zapewniającej tanie i skuteczne rozpowszechnianie informacji. Specyficzne sankcje związane z egzekwowaniem zobowiązań przez uczestników rynku to utrata dóbr psychologicznych i społecznych: naruszający zobowiązanie może stracić możliwość utrzymania dających satysfakcję kontaktów towarzyskich, doświadczyć spadku samooceny, poczucia winy, przykrości związanej z niemożnością postrzegania siebie jako kompetentnego i godnego zaufania.

3. Egzekwowanie formalne

Choć w codziennych transakcjach dużą rolę odgrywają relacje nieformalne, sprawne funkcjonowanie złożonej gospodarki nie jest możliwe bez skutecznego systemu prawnego, w tym prawa umów. Jak podkreśla Macaulay: „w stanie natury wszyscy jesteśmy egoistami. Prawo wspiera konieczne więzy wzajemnych zależności, zmuszając nas do honorowania zobowiązań wobec innych”²⁶. Z innego

²⁵ D. Charny, *Nonlegal Sanctions...*, s. 412 i n.

²⁶ S. Macaulay, *An Empirical View of Contract*, „Wisconsin Law Review” 1985, s. 467.

punktu widzenia: „prawo do bycia pozwanym daje możliwość złożenia obietnicy: pożyczania pieniędzy, zawarcia umowy, prowadzenia interesów z kimś, kto może ponieść szkodę. Jeśli pozew zostanie złożony, w retrospektywie «prawo» zdaje się ciężarem; jednak wcześniej stanowiło niezbędny warunek prowadzenia interesu»²⁷.

Zobowiązania umowne zerwać można jednostronnie (niewypełnienie kontraktu) lub wielostronnie (renegocjacja); w tym drugim przypadku z reguły nie jest możliwe egzekwowanie pierwotnej treści umowy na drodze prawnej. Renegocjacja może być korzystna, gdyż strony umowy są w stanie bardziej efektywnie zareagować na nowe okoliczności niż strona trzecia, np. ze względu na pełniejsze informacje. Formalistyczne podejście do prawa umów zakłada egzekwowanie tylko tych obietnic, które spełniają przewidziane prawem wymogi, takie jak świadome wyrażenie woli, określone zobowiązanie, a w niektórych transakcjach zachowanie formy pisemnej bądź formy aktu notarialnego. W innych przypadkach ryzyko niewykonania umowy obciąża stronę uprawnioną – w jej interesie leży zachowanie wymogów prawnych *ex ante*. Wyjątek stanowi sytuacja, kiedy błędna specyfikacja kontraktu przez jedną ze stron jest usprawiedliwiona, tzn. kiedy racjonalny podmiot popełniłby ten sam błąd, nawet przy zachowaniu należytej staranności pod względem formalnych wymogów umowy.

Ustawowe przepisy mające zastosowanie w razie pominięcia pewnych kwestii w umowie (*defaults*) celowo skonstruowane są tak, by dawać efekt niechciany przez strony (jedną lub więcej) – ma to motywować je do sformułowania danego warunku w sposób wyraźny, czyli „ominięcia” warunku ustawowego w drodze negocjacji. Jak ujmują to Ayres i Gertner: „z punktu widzenia efektywności warunki nakładające sankcje uzasadnić można jako sposób zachęcania do tworzenia informacji”²⁸. Sam proces negocjacji może ujawnić informacje stronom umowy lub osobom trzecim; warunki nakładające sankcje mogą też skłaniać strony umowy do przekazania informacji stronie gorzej poinformowanej albo osobie trzeciej, zwłaszcza sądowi (w razie nieudzielenia wymaganej informacji sankcją może być nierozpatrywanie sprawy przez sąd). Ustawodawca może w niektórych przypadkach podnieść dobrobyt stron podejmujących zobowiązania pozaprawne, gdyż jego interwencja uzupełnia ograniczoną informację, jaką dysponują strony, oraz przezwycięża trudności z formułowaniem efektywnego kontraktu. Z drugiej strony świadomość, że przepisy ustawowe „uzupełnią” brakujące

²⁷ T.C. Schelling, *An Essay on Bargaining*, „American Economic Review” 1956, nr 3, s. 299.

²⁸ I. Ayres, R. Gertner, *Filling Gaps in Incomplete Contracts: An Economic Theory of Default Rules*, „The Yale Law Journal” 1989, nr 1, s. 97.

informacje zmniejsza bodźce do ich poszukiwania *ex ante* (zwłaszcza gdy jest to kosztowne). Ograniczenie nakładów na gromadzenie informacji rodzi efekty zewnętrzne – koszty ponoszone są przez podmioty finansujące działanie systemu sądownictwa. Jeżeli – jak zwykle bywa – strona umowy gromadzi istotne informacje w sposób bardziej efektywny niż podmiot prawny, wynikają stąd straty ogólnego dobrobytu; oczywiście sama świadomość możliwości formalnych działań niejednokrotnie skłania stronę poinformowaną do ujawnienia istotnych danych. Według Charny’ego prawodawca powinien interweniować w postanowieniu kontraktu: „kiedy strony nie zdołały zabezpieczyć się umownie przed niepowodzeniem sankcji pozaprawnych, gdyż – choć postrzegały ryzyko takiego niepowodzenia – koszty sformułowania optymalnego kontraktu były zbyt wysokie. Prawny decydent nie powinien natomiast interweniować, gdy strony zabezpieczyły zobowiązanie sankcjami pozaprawnymi, gdyż racjonalnie uznały, iż sądowe egzekwowanie zobowiązania będzie zbyt kosztowne”²⁹.

Sankcje prawne i pozaprawne często, choć nie zawsze, współistnieją w tych samych transakcjach. Na przykład zobowiązania dotyczące jakości dóbr konsumpcyjnych egzekwowane są prawnie, ale ich pozaprawne skutki w postaci utraty wizerunku marki mogą mieć dla producenta większe znaczenie, zwłaszcza jeśli cena jednostki produktu jest niska, zatem spór sądowy jest dla nabywcy zbyt kosztowny. Kiedy obie strony mogą złamać warunki umowy, wyraźne ograniczenia narzucane są z reguły stronie słabszej, podczas gdy strony silniejszej dotyczy nieformalna sankcja w postaci naruszenia dobrej reputacji³⁰.

Większość rzeczywistych porozumień umownych obejmuje kombinację wyraźnych i dorozumianych mechanizmów egzekwowania, które w konkretnej umowie będą dobrane tak, by minimalizować koszty transakcji. Charny wskazuje na dwie zasadnicze różnice między sankcjami prawnymi i pozaprawnymi³¹. Po pierwsze, sankcje pozaprawne nie muszą zapewniać stronie uprawnionej wyrównania strat wynikłych z zerwania umowy, np. utrata reputacji przez producenta nie rekompensuje wydatków na wadliwy produkt; jeśli jednak koszty negocjowania umowy są pomijalne, nabywca pozbawiony kompensacji za wady produktu może negocjować niższą cenę zakupu, a konsument, który woli kompensację od oszczędności *ex ante*, może wykupić ubezpieczenie od strony

²⁹ D. Charny, *Nonlegal Sanctions...*, s. 436.

³⁰ B. Klein, *Transaction Cost Determinants...*, s. 360.

³¹ D. Charny, *Nonlegal Sanctions...*, s. 401 i n.

trzeciej. Po drugie, sankcje pozaprawne wymagają od strony zobowiązanej ustanowienia zabezpieczenia z góry, podczas gdy sankcje prawne nakładają koszty jedynie po zerwaniu umowy; jest jednak możliwość skonstruowania zabezpieczenia w taki sposób, by przynosiło zwrot równy rynkowemu (np. oprocentowanie rachunku, na którym złożona jest kaucja pieniężna). Wymaga to sprawnie funkcjonujących rynków kapitałowych, co oznacza, że założenie o pomijalnych kosztach transakcji należy rozszerzyć z rynku produktu będącego przedmiotem wymiany na rynki finansowe. Jeśli natomiast dla strony zobowiązanej ustanowienie zabezpieczenia jest kosztowne, albo też realizacja zabezpieczenia jest kosztowna dla uprawnionego, strony wybiorą sankcje formalne.

Mówiąc inaczej, racjonalne podmioty ustalają rodzaj sankcji, biorąc pod uwagę krańcowe korzyści i koszty wprowadzenia dodatkowych mechanizmów egzekwowania umowy. Charny wyróżnia trzy rodzaje kosztów związanych z tym wyborem³²:

Koszty formułowania umowy. Przepisy prawa wymagają, by warunki umowy były sformułowane z rozsądną dozą precyzji – tylko takie umowy mogą być obwarowane sankcjami prawnymi (SP). Koszty formułowania umowy zależą od jej rodzaju i przedmiotu, mogą być zatem bardzo różne: w przypadku transakcji standardowych raczej niskie, przy transakcjach nietypowych i złożonych – wysokie. Sankcje pozaprawne (SPP) egzekwowane są nie przez sądy, lecz inne podmioty – jedną ze stron umowy, pozostałych uczestników rynku lub stronę trzecią (arbitra); podmioty te mogą nakładać sankcje również w przypadku transakcji, które nie spełniają prawnych kryteriów precyzji. Formułowanie umowy odpowiadającej SP może wiązać się również z pewnym kosztem psychicznym i społecznym.

Koszty stworzenia systemu egzekwowania i koszty zarządzania nim. Z perspektywy stron umowy duża część kosztów działania systemu egzekwowania umów ponoszona jest przez kogo innego (sektor publiczny w przypadku systemu sądownictwa) bądź stanowią one „koszty utopione” (np. wydatki na budowę reputacji); w niektórych sytuacjach jednak krańcowy koszt różnych systemów sankcji może być inny. W przypadku SP koszty egzekwowania – poza samym kosztem monitorowania wykonania umowy – poniesione zostaną jedynie w razie naruszenia zobowiązania, a jeśli wynik sporu sądowego jest łatwo przewidywalny, będą raczej niskie. SPP pozwalają uniknąć kosztów postępowania sądowego, zwłaszcza jeśli szczegóły sporu są zawiłe i trudne do rozstrzygnięcia. Z drugiej strony – stworzenie prywatnego systemu SPP może być kosztowne,

³² Tamże, s. 403 i n.

a koszty te trzeba ponieść nawet wówczas, gdy do naruszenia umowy nie dojdzie. Jeśli zabezpieczenie wykonania umowy ma wartość samoistną lub wartość dla uprawnionego, która w razie naruszenia zobowiązania przypada stronie pokrzywdzonej, uprawniony staje wobec pokusy zgłoszenia fałszywych roszczeń – co z kolei wymaga stworzenia dalszych zabezpieczeń.

Koszty niewłaściwych bodźców. Poprzednie rodzaje kosztów prowadzą często do ustalenia suboptymalnego zestawu sankcji, co może powodować znaczny ubytek dobrobytu. Jak wyjaśnia to Scott: „biorąc pod uwagę wysoce interaktywną naturę reakcji stron, trudno stwierdzić, czy odrzucenie przez jedną z nich kooperacyjnego dostosowania w konkretnym przypadku wynika z żądzy zysku, czy też stanowi wymierzoną, odwetową odpowiedź na wcześniejsze niekooperacyjne zachowanie kontrahenta”³³. Ze względu na tę niepewność każdy wariant reakcji może tworzyć niewłaściwe bodźce.

System sądowego rozwiązywania sporów ma istotną przewagę nad rozwiązaniami nieformalnymi, kiedy strony znajdują się w impasie, np. w interpretacji warunków umowy. Sąd, jako podmiot „wyspecjalizowany” w interpretacji, dysponuje w tej kwestii przewagą, może ponadto odwołać się do znajomości podobnych spraw. Scott zwraca jednak uwagę na pewien paradoks związany z interwencją sądową: „formalna egzekucja stanowi jednocześnie zagrożenie i pokusę. Każdy mechanizm egzekwowania, który skutecznie powstrzymuje unikanie zobowiązań przez jedną stronę będzie jednocześnie zachęcał do ich unikania stroną drugą”³⁴.

Podsumowanie

Przy niepewnej przyszłości i niedoskonałej racjonalności podmiotów sposób formułowania umów ma znaczenie. Im kontrakt bliższy jest kompletnemu, tym mniejsze prawdopodobieństwo sporu związanego z jego wykonaniem; jednocześnie rosną jednak koszty negocjowania i formułowania umowy. Częstym rozwiązaniem jest zatem akceptacja umów nieodnoszących się *explicite* do wszelkich możliwych stanów świata (luki te częściowo wypełniają warunki ustawowe), a zamiast tego poleganie na formalnych i nieformalnych mechanizmach skłaniających kontrahentów do realizacji zobowiązań lub przynajmniej

³³ R.E. Scott, *Conflict and Cooperation...*, s. 2051.

³⁴ Tamże, s. 2044.

sankcjonujących ich naruszenie. Optymalizujące podmioty dobierają sankcje tak, by minimalizować całkowite koszty związane z umową (tzn. koszty jej negocjowania, wykonania i/lub egzekwowania), łącząc często instytucje formalne i nieformalne. Ocena efektywności wybranych rozwiązań wymaga analizy konkretnego przypadku – nie istnieją sankcje optymalne w każdym przypadku. Należy też pamiętać, że choć realizacja sankcji bywa bardzo kosztowna (proces sądowy, pogorszenie się wizerunku marki, utrata dobrej reputacji), możliwość poniesienia tych kosztów stanowi *ex ante* niezbędny warunek uczestnictwa w wymianie i realizacji płynących stąd korzyści. Niniejsze opracowanie oczywiście nie wyczerpuje omawianego zagadnienia, w szczególności pominięto tu bardziej formalne ujęcie procesu negocjowania i wykonania kontraktu z wykorzystaniem teorii gier, a także psychologiczne i społeczne aspekty norm indywidualnych i zbiorowych. Kwestie te stanowiąc będą obszar dalszych badań.

Literatura

- Ayres I., Gertner R., *Filling Gaps in Incomplete Contracts: An Economic Theory of Default Rules*, „The Yale Law Journal” 1989, nr 1.
- Baird D.G., *Self-Interest and Cooperation in Long-Term Contracts*, „Journal of Legal Studies” 1990, nr 2.
- Charny D., *Nonlegal Sanctions in Commercial Relationships*, „Harvard Law Review” 1990, nr 2.
- Frank R.H., *Shrewdly Irrational*, „Sociological Forum” 1987, nr 1.
- Galanter M., *Justice in Many Rooms: Courts, Private Ordering, and Indigenous Law*, „Journal of Legal Pluralism and Unofficial Law” 1981, nr 19.
- Goldberg V.P., *Toward an Expanded Economic Theory of Contract*, „Journal of Economic Issues” 1976, nr 1.
- Gouldner A.W., *The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement*, „American Sociological Review” 1960, nr 2.
- Hart O., Moore J., *Contracts as Reference Points*, „Quarterly Journal of Economics” 2008, nr 1.
- Hart O.D., Moore J.H., *Property Rights and the Nature of the Firm*, „Journal of Political Economy” 1990, nr 6.
- Hviid M., *Long-Term Contracts and Relational Contracts*, 1999, <http://encyclo.findlaw.com/4200book.pdf>.
- Kandori M., *Social Norms and Community Enforcement*, „Review of Economic Studies” 1992, nr 1.
- Klein B., *Transaction Cost Determinants of „Unfair” Contractual Arrangements*, „American Economic Review” 1980, nr 2.

- Kronman A.T., *Contract Law and the State of Nature*, „Journal of Law, Economics and Organization” 1985, nr 1.
- Macaulay S., *An Empirical View of Contract*, „Wisconsin Law Review” 1985.
- Schelling T.C., *An Essay on Bargaining*, „American Economic Review” 1956, nr 3.
- Scott R.E., *Conflict and Cooperation in Long-Term Contracts*, „California Law Review” 1987, nr 6.
- Shavell S., *Damage measures for breach of contract*, „Bell Journal of Economics” 1980, nr 2.
- Sykuta M.E., Parcell J., *Contract Structure and Design in Identity Preserved Soybean Production*, „Review of Agricultural Economics” 2003, nr 2.
- Williamson O.E., *Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange*, „American Economic Review” 1983, nr 4.
- Williamson O.E., *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, New York 1985.

Formal and informal contract enforcement institutions

Summary

All markets in every economy need efficient mechanisms of contract execution and enforcement. This paper presents formal and informal institutions of contract enforcement, comparing their costs, benefits and efficiency. If a contract contains incentives for both (all) parties to fulfill their commitments (i.e., the way the agreement is formulated makes its execution more profitable than defection), the contract becomes self-enforcing – this type of contract is described in the first part of the paper. If at least one party prefers to breach the agreement (rather than fulfill her commitment), other parties will use some mechanisms to enforce it: informal institutions (part two) or formal ones (part three).

Keywords: contract enforcement, formal institutions, informal institutions

Translated by Marta Sordyl

MICHAŁ SOSNOWSKI

Jelenia Góra

Stymulacja czy destymulacja? Polityka podatkowa a aktywność gospodarcza

Wprowadzenie

Każde nowoczesne państwo, by móc skutecznie wypełniać powierzone mu zadania społeczno-gospodarcze, musi zostać wyposażone w niezbędne do realizacji zakładanych celów instrumentarium i adekwatne zasoby finansowe, które są gromadzone w ramach realizowanej polityki fiskalnej. Stanowi ona część lub element polityki finansowej państwa, obejmującej ustalanie celów społecznych i gospodarczych, a jej istota sprowadza się, w głównej mierze, do manipulowania wielkością podatków płaconych przez społeczeństwo oraz kształtowania wysokości wydatków tego państwa. Stosowane w literaturze przedmiotu pojęcie „polityka podatkowa” jest elementem polityki fiskalnej jako jej wyodrębniona część ze względu na swoistość środków jej realizacji¹. Przy udziale polityki podatkowej władza publiczna może wpływać na aktywność gospodarczą, stając się istotną determinantą rozwoju kraju. Bez wątpienia charakter działań państwa w rzeczzonej sferze, ich natężenie i kierunki mogą stanowić walor stymulujący działania podmiotów gospodarczych, ale też mogą stać się hamulcem procesów prorozwojowych, znacząco niwecząc wysiłki przedsiębiorców i zachęcając ich, czy *de facto* wręcz zmuszając, do działań niekorzystnych z punktu widzenia państwa.

¹ M. Pietrewicz, *Podstawy teorii finansów*, Poltext, Warszawa 1993, s. 10–12.