

Cezary Kosikowski

## PODSTAWOWE PROBLEMY ODPOWIEDZIALNOŚCI GOSPODARCZEJ

## I

Problem odpowiedzialności w gospodarce narodowej jest złożony. Dlatego też pewnym paradoksem jest fakt, iż odpowiedzialność jako jedna z podstawowych instytucji prawnych nie doczekała się opracowań teoretycznych, uogólniających jej pojęcie i konstrukcję oraz rodzaje i formy. Spowodowało to rozwój teorii odpowiedzialności na gruncie poszczególnych nauk prawnych, zwłaszcza zaś w nauce prawa konstytucyjnego, cywilnego, karnego, administracyjnego, pracy i finansowego. Odrębnie trzeba wspomnieć o podejmowaniu problematyki odpowiedzialności w naukach ekonomicznych i politycznych oraz w filozofii. Ustalenia teoretyczne poczynione w obrębie poszczególnych nauk prawnych są na ogół bardzo bogate i z pewnością mogłyby stać się przedmiotem uogólnień teoretycznych.

Dla jasności dalszych wywodów przyjmujemy następujące ustalenia terminologiczne. Przez odpowiedzialność prawną rozumiemy ponoszenie wynikających z przepisu prawnego konsekwencji zachowania się własnego lub innych podmiotów<sup>1</sup>. Zachowanie powodujące powstanie odpowiedzialności polega na przekroczeniu lub niewypełnieniu kompetencji albo na niewykonaniu lub wadliwym wykonaniu obowiązku<sup>2</sup>. W ten sposób przyjmujemy, że odpowiedzialność jest nie tylko wynikiem niewykonania lub wadliwego wykonania obowiązku prawnego, lecz także rezultatem przekroczenia lub niewypełnienia kompetencji. Pojęcie kompetencji obejmuje zarówno uprawnienia, jak i obowiązki. Odpowiedzialność łączy się przede wszystkim z niewykonaniem lub

<sup>1</sup> Podobnie R. O. Chałfina, *Ogólna nauka o stosunku prawnym*, Warszawa 1979, s. 321. **Skróty czasopism użyte w przypisach:** GP — „Gospodarka Planowa”; OMT — „Organizacja — Metody — Technika”; PiP — „Państwo i Prawo”; SPE — „Studia Prawno-Ekonomiczne”; ZNUŁ — „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Łódzkiego”.

<sup>2</sup> J. Bafia, *Praworzędność*, Warszawa 1985, s. 131.

wadliwym wykonaniem obowiązku. Pojęcie odpowiedzialności rozszerzamy jednak również na nierealizowanie lub wadliwe realizowanie uprawnień. Jest to ujęcie odmienne od tradycyjnego, lecz za potrzebą jego wprowadzenia przemawia wiele argumentów.

Wystarczy wskazać, że wśród kompetencji podmiotów gospodarki uspołecznionej rozróżnienie uprawnień od obowiązków jest często bardzo trudne. Poza tym nie ulega wątpliwości, że nierealizowanie lub wadliwe realizowanie uprawnień przez dany podmiot może mieć decydujący wpływ na możliwość wykonania lub prawidłowego wykonania obowiązku przez inny podmiot. W tej sytuacji przepisy prawne mogą przewidywać również odpowiedzialność za realizację uprawnień lub co najmniej powinny stwarzać możliwość uwolnienia się od odpowiedzialności podmiotu, który nie może wykonać swego obowiązku. Za przyjęciem pierwszego rozwiązania przemawia to, że odpowiedzialność jest środkiem zmierzającym do zapewnienia zgodności realnego zachowania się z prawami i obowiązkami<sup>3</sup>.

W naszym przekonaniu treść pojęcia odpowiedzialności nie obejmuje wszystkich przypadków przymusu prawnego stosowanego w celu wykonania przez właściwe podmioty ich kompetencji lub obowiązków. Sam przymus państwowy zmierza bowiem jedynie do wyegzekwowania istniejącego już obowiązku. Nie wiąże się to z powstaniem odrębnych i nowych obowiązków stanowiących sankcję za dokonane naruszenia prawa. Za pomocą przymusu państwowego pozycja uczestników stosunku prawnego zostaje doprowadzona do stanu, w jakim powinni się oni znajdować zgodnie z wymogami prawa. Odpowiedzialność powstaje natomiast wówczas, gdy w procesie powiązań między dwoma lub kilkoma podmiotami powstają lub ulegają zmianie stosunki prawne, zaś przyczyna tkwi w tym, że działania jednego podmiotu naruszyły interesy drugiego podmiotu<sup>4</sup>.

Odpowiedzialność prawna może mieć dwie postacie: 1) odpowiedzialności za zachowanie bezprawne, które jest faktem prawnym powodującym powstanie stosunku prawnego, 2) odpowiedzialności za naruszenie kompetencji lub obowiązku w istniejącym stosunku prawnym.

W pierwszym wypadku przykładem jest popełnienie przestępstwa, które jest podstawą powstania stosunku karnoprawnego i powoduje poniesienie wynikających stąd sankcji; może też nastąpić wyrządzenie szkody, które powoduje powstanie stosunku cywilnoprawnego i pociąga za sobą obowiązek naprawienia szkody.

Natomiast w drugim wypadku odpowiedzialność ma zapewnić to, że realne zachowanie się zostanie doprowadzone do stanu zgodności z mo-

<sup>3</sup> Patrz szerzej Chałfina, *Ogólna nauka...*, s. 306 i n.

<sup>4</sup> *Ibidem*, s. 326.

delem stosunku prawnego. Zastosowanie środków odpowiedzialności zmierza więc do tego, aby w wypadkach, w których przywrócenie naruszonego stosunku prawnego do stanu poprzedniego nie jest możliwe, tak zmienić prawa i obowiązki stron, by w ostatecznym rachunku osiągnięty został rezultat przewidywany przy powstaniu stosunku prawnego, i by szkody wyrządzone naruszeniem prawa zostały naprawione przez winnego. W tym wypadku cele odpowiedzialności sprowadzają się do tego<sup>5</sup>, by: 1) skłonić uczestnika stosunku prawnego do wypełnienia spoczywającego na nim obowiązku lub kompetencji (funkcja represyjna); 2) przyznać osobie uprawnionej kompensatę za niewykonanie lub wadliwe wykonanie obowiązku lub kompetencji (funkcja kompensacyjna); 3) wywrzeć tego rodzaju wpływ na zachowanie, by prawa były w przyszłości realizowane, a obowiązki wypełniane (funkcja prewencyjna).

Obydwie postacie odpowiedzialności wykazują więc istotne różnice między sobą. Różne są bowiem ich podstawy, cele i skutki. Różny jest także charakter bezprawności w każdej z nich. Gdy chodzi o odpowiedzialność jako fakt prawny, to w wyniku zachowania bezprawnego naruszona zostaje norma prawna, która chroni uprawnienia i dobra zagwarantowane przez państwo lub absolutne prawo podmiotowe poszkodowanego. Odpowiedzialność jest więc tutaj równoznaczna z sankcją.

Rozważając problematykę odpowiedzialności, trzeba odnieść się do zasadności stosowania pojęcia odpowiedzialności ekonomicznej. Jest to konieczne z wielu względów, a przede wszystkim dlatego, że podejmowane są próby przeciwstawiania tej kategorii odpowiedzialności prawnej<sup>6</sup>. Przez odpowiedzialność ekonomiczną rozumie się ponoszenie negatywnych skutków własnej działalności. Odpowiedzialność ta nie wynika więc z przepisów prawnych, jak również nie wynika z zachowania bezprawnego lub z przekroczenia kompetencji lub niewykonania obowiązku. Jest niejako odpowiedzialnością naturalną, jeśli chodzi o ponoszenie skutków przez podmiot tej odpowiedzialności. Wątpliwości pojawiają się jednak wtedy, gdy uzmysłowimy sobie, że i w tym wypadku może chodzić o zachowanie polegające na przekroczeniu pewnych reguł. Egzemplifikacja tego zjawiska okazuje się być trudna.

<sup>5</sup> *Ibidem*, s. 331.

<sup>6</sup> Por. W. K. Mamutow, W. W. Owsijenko, W. J. Judin, *Predpriiatije i materialnaja otwietswiennost'*, Kijew 1971, s. 29—31; W. M. Manochin, *Gosudarstwienaja disciplina w narodnom choziajstwie*, Moskwa 1970, s. 121 i n. Inaczej w nowszych pracach autorów radzieckich, np. *Otwietswiennost' w uprawlenii*, red. A. E. Łuniew, B. M. Lazariew, Moskwa 1985.

Nie można bowiem zasadnie twierdzić, że np. kierowca samochodu, naruszający zasady ruchu drogowego i ponoszący w wyniku tego obrażenia oraz uszkodzenia pojazdu ponosi odpowiedzialność ekonomiczną. Poniesionych obrażeń oraz powstałych szkód pojazdu nie można traktować jak odpowiedzialności za naruszenie odnośnych reguł. Są one bowiem również regułami prawnymi, z których wynikają określone obowiązki kierowcy, zaś jego zachowanie jest bezprawne i może powodować odpowiedzialność karną (np. sprowadzenie powszechnego niebezpieczeństwa), mimo że materialne skutki katastrofy odniósł tylko kierowca, nie zaś inni użytkownicy ruchu drogowego.

Wiele wskazuje na to, że zakres unormowania prawnego reguł naszego postępowania (zachowania) jest obecnie tak szeroki, iż reguły te przyjmują postać obowiązków prawnych. Z przestrzeganiem części tych obowiązków prawodawca wiąże powstanie odpowiedzialności karnej, natomiast z pozostałymi — inne rodzaje odpowiedzialności prawnej. Regułą jest bowiem to, że niewypełnieniu lub wadliwemu wypełnieniu obowiązków prawnych towarzyszy konstrukcja odpowiedzialności, mająca zwykle postać odpowiedzialności prawnej. Czy w tej sytuacji należy zrezygnować z posługiwania się pojęciem odpowiedzialności ekonomicznej?

Wydaje się, że utrzymywanie kategorii odpowiedzialności ekonomicznej może być pożyteczne. Nie tylko dlatego, że w sferze stosunków majątkowych odpowiedzialność zawsze jest równocześnie odpowiedzialnością ekonomiczną i prawną. Konstrukcja odpowiedzialności ekonomicznej jest przydatna wówczas, gdy odnosimy ją do reguł zachowania polegających na realizacji uprawnień, zwłaszcza zaś takich, które mają charakter tzw. fakultatywnych bodźców ekonomiczno-finansowych<sup>7</sup>. W tej sferze egzemplifikacja może być już bardzo bogata.

Prawodawca może np. stworzyć możliwość (uprawnienie) przedsiębiorstwu do podejmowania decyzji rozwojowych. Przedsiębiorstwo, które nie korzysta z takich uprawnień, nie ponosi odpowiedzialności prawnej. Można natomiast twierdzić, że ponosi odpowiedzialność ekonomiczną, ponieważ pozbawia się możliwości rozwoju i wynikających stąd korzyści materialnych. To samo odnieść można do wszelkiego rodzaju uprawnień ekonomicznych i finansowych.

Sprawa byłaby prosta, gdyby nie chodziło o podmioty gospodarki społecznej, które mają działać w interesie społecznym i wobec których prawodawca formułuje różne bodźce ekonomiczno-finansowe (obligatoryjne i fakultatywne, pozytywne i negatywne, zbiorowe i indywidualne, itd.). Ponoszenie odpowiedzialności ekonomicznej przez

<sup>7</sup> Por. H. Reniger, *Bodźce prawno-finansowe*, [w:] *System instytucji prawno-finansowych PRL*, t. I, red. M. Weralski, Wrocław 1982, s. 319 i n.

uspołecznione podmioty gospodarcze może być tylko do pewnego stopnia tolerowane przez prawodawcę. W pewnym zaś momencie może to prowadzić do powstania odpowiedzialności prawnej. Stan ten wynikać może co najmniej z dwóch powodów.

Po pierwsze, ponoszenie tylko odpowiedzialności ekonomicznej z tytułu nierealizowania uprawnienia może prowadzić do zagrożenia możliwości realizacji zadań i interesów społecznych, dla których powołano dany podmiot gospodarczy, wyposażając go w społeczne środki działania (część mienia ogólnonarodowego). Przykładowo, niepodjęcie przez przedsiębiorstwo decyzji rozwojowych może zagrażać powstaniu pewnych dysproporcji gospodarczych w skali makro oraz prowadzić do zmniejszenia się szansy przedsiębiorstwa do realizacji powierzonych zadań.

Po drugie, ponoszenie tylko odpowiedzialności ekonomicznej może utrudniać lub wręcz uniemożliwiać realizację obowiązków przez inne podmioty, powodując powstanie ich odpowiedzialności. Przykładowo, samorząd pracowniczy samodzielnego przedsiębiorstwa uchwała plan przedsiębiorstwa obejmujący wyraźnie zadania poniżej możliwości produkcyjnych przedsiębiorstwa. Odpowiedzialność ekonomiczną ponosi przedsiębiorstwo, pozbawiając się możliwości osiągnięcia większych (lecz możliwych) korzyści finansowych. Tym samym jednak przedsiębiorstwo uniemożliwia pełną realizację obowiązków innym podmiotom, np. organom finansowym w zakresie realizacji planu dochodów budżetowych, nabywcom produkowanych wyrobów lub surowców zrealizowania swych planów. Przykładów takich można mnożyć. Wystarczy wskazać, że podobny mechanizm może mieć miejsce, gdy pracownik lub załoga nie reaguje na fakultatywne bodźce płacowo-premialne i nie podejmuje dodatkowych lub zwiększonych zadań produkcyjnych, bądź też nie zwiększa wydajności pracy. Uniemożliwia wówczas realizację zadań przedsiębiorstwa jako całości. Załoga ponosi odpowiedzialność ekonomiczną, przedsiębiorstwo zaś może stać się podmiotem odpowiedzialności prawnej, o ile tak zdecyduje prawodawca.

Wreszcie trzeba wskazać, że odpowiedzialność ekonomiczna może stać się zaczątkiem, przyczyną powstania odpowiedzialności prawnej. Przykładowo, brak troski o rozwój przedsiębiorstwa może prowadzić do uznania przez bank, że przedsiębiorstwo ma zagrożoną lub traci tzw. zdolność kredytową. W konsekwencji przedsiębiorstwo nie uzyska kredytów bankowych, to zaś może prowadzić w dalszym etapie do powstania przyczyn uzasadniających likwidację przedsiębiorstwa, bądź poddanie procesowi uzdrawiania jego gospodarki. Wynik tych zabie-

gów może okazać się negatywny i przedsiębiorstwo może być uznane za upadłe.

Wszystko to, na co wskazaliśmy powyżej, prowadzi nas do wniosku, że posługiwanie się pojęciem odpowiedzialności ekonomicznej jest przydatne dla analizy zagadnienia odpowiedzialności gospodarczej. Mianem tym obejmujemy ponoszenie określonych prawem konsekwencji z tytułu zachowań mających miejsce w toku prowadzenia działalności gospodarczej lub w toku zarządzania działalnością gospodarczą. Zachowania te dotyczą więc realizacji obowiązków prawnych lub kompetencji. Mają one postać decyzji gospodarczych, podejmowanych w ramach realizacji obowiązków lub kompetencji. Decyzje gospodarcze traktujemy jako zachowania podmiotów gospodarczych oraz podmiotów zarządzania w indywidualnych sprawach gospodarczych dotyczących organizacji i prowadzenia działalności gospodarczej. Pojęciu decyzji nie nadajemy tutaj znaczenia jurydycznego, zwłaszcza w rozumieniu przepisów kodeksu postępowania administracyjnego. Traktujemy je natomiast jako wszelkie formy prawne zachowań odnoszących się do wyrażenia woli określonych podmiotów w sprawach prowadzonej przez nich lub zarządzanej działalności gospodarczej<sup>8</sup>.

Decyzje gospodarcze powodują określone rezultaty. Odpowiedzialnością gospodarczą obejmujemy zachowania tych podmiotów, które mają obowiązek lub kompetencje do podejmowania określonych decyzji gospodarczych, w tym także tych, które decydują o rezultatach (wynikach) prowadzonej działalności gospodarczej. Oznacza to, że odpowiedzialność gospodarczą ponoszą podmioty, w których działalności ujawniają się rezultaty decyzji gospodarczych. Muszą być one jednak wyraźnie zobowiązane do ponoszenia odpowiedzialności gospodarczej. Musi więc być sformułowany wobec nich obowiązek osiągania rezultatów gospodarczych oraz muszą być im zagwarantowane uprawnienia do podejmowania decyzji umożliwiających zrealizowanie tego obowiązku. Nie oznacza to jednak, że odrzucamy możliwość ponoszenia odpowiedzialności gospodarczej przez inne podmioty, których obowiązki lub kompetencje dotyczą bezpośrednio lub pośrednio działalności podmiotu zobowiązanego do osiągania rezultatów gospodarczych. Realizacja tych obowiązków lub kompetencji może mieć bowiem decydujący wpływ na możliwości realizacji obowiązku osiągania rezultatów gospodarczych.

<sup>8</sup> Por. T. Rabska, *Indywidualne akty prawne zarządzania gospodarką narodową*, [w:] *Prawo. Administracja. Gospodarka*, red. J. Łętowski, J. Pruszyński, Wrocław 1983, s. 322 i n.

Przyjęcie zasady, że odpowiedzialność gospodarcza obejmuje decyzje gospodarcze, nie zaś tylko ich skutki, wynika z tego, że w zależności od organizacji działalności gospodarczej decyzje gospodarcze mogą być podejmowane nie tylko przez podmioty prowadzące na własny rachunek i ryzyko taką działalność, lecz także przez inne podmioty. Poza tym ryzyko działalności gospodarczej (a więc także decyzji) może być zlokalizowane w różnym miejscu. Wreszcie skutki decyzji gospodarczych w postaci rezultatów gospodarczych mogą ujawniać się w różnych miejscach, w różnym czasie i obciążać zarówno bezpośrednio decydentów i wykonawców, jak i nikogo z nich, a tylko osoby trzecie (np. społeczeństwo). Uniemożliwiłoby to ustalenie kręgu podmiotów odpowiedzialnych za rezultaty działalności gospodarczej<sup>9</sup>.

Trzeba mieć również na uwadze sytuacje polegające na tym, że w toku działalności gospodarczej podejmowane będą błędne decyzje gospodarcze prowadzące do zagrożenia osiągnięcia pożądanego rezultatu gospodarczego, lecz na skutek pomocy z zewnątrz (np. udzielenia dotacji, zastosowania ulg lub zwolnień podatkowych) rezultat ten zostanie ostatecznie osiągnięty. Przyjęcie zasady, że odpowiedzialność gospodarcza dotyczy tylko rezultatu uniemożliwiłoby objęcie nią zachowań bezprawnych lub polegających na niewykonywaniu lub wadliwym wykonywaniu obowiązków i kompetencji. Oznaczałoby to również przeniesienie skutków wadliwej działalności gospodarczej lub zarządzania na podmioty, które w procesach tych nie występowały, a jednocześnie wyłączałoby z odpowiedzialności podmioty, na których taka odpowiedzialność powinna spoczywać.

Podstawowymi elementami konstrukcji prawnej każdego rodzaju odpowiedzialności jest wskazanie: 1) kręgu podmiotów (kto odpowiada?); 2) przedmiotu (za co i dlaczego?); 3) stopnia, postaci i formy (w jakim zakresie i przed kim?); 4) celów (czemu służy?). Jest to ujęcie podobne do tych, które spotykamy np. w zakresie prawa cywilnego<sup>10</sup>, gdzie ustala się również podstawy prawne, tytuł, warunki, granice, skutki, tryb i procedurę, itd. Nie ulega wątpliwości, że i te elementy nie powinny być obce konstrukcji prawnej odpowiedzialności gospodarczej.

Rozważenia wymagają również takie zagadnienia, jak np. relacje odpowiedzialności ekonomicznej i prawnej w odpowiedzialności gospodarczej oraz ich spójność z przyjętymi w danym czasie i miejscu zasadami gospodarowania i zarządzania gospodarką. Natomiast wyłącza-

<sup>9</sup> Por. szerzej: L. Bar, L. Stępnia, *Kompetencje i odpowiedzialność w państwowych organizacjach gospodarczych*, PiP 1978, nr 6.

<sup>10</sup> Por. szerzej: W. Warkal, *Odpowiedzialność odszkodowawcza*, Warszawa 1972.

czyć trzeba z rozważań zagadnienie odpowiedzialności podmiotów zarządzania za akty o charakterze ogólnym, chociażby dotyczyły one działalności gospodarczej. Jest to bowiem inny kompleks zagadnień<sup>11</sup>, chociaż łączący się z tym, który zamierzamy rozważyć.

## II

Pojęcie odpowiedzialności gospodarczej jest w porównaniu z odpowiedzialnością karną, cywilną, administracyjną, finansową itd. wytworem bardzo późnym. Można to tłumaczyć nie tylko tym, że koncepcja prawa gospodarczego z takim trudem toruje sobie drogę wśród tradycyjnych i uznanych dyscyplin prawa. Odpowiedzialność gospodarcza jest rezultatem pewnego rozwoju stosunków gospodarczych. Istnieje tak długo, jak stosunki których dotyczy. Miała jednak różne formy historyczne. Problem leży w tym, czy obecnie stała się lub powinna stać się konstrukcją samoistną i w jakim kształcie.

W okresie gospodarki liberalnej i wolnokonkurencyjnej przedsiębiorca ponosił przede wszystkim odpowiedzialność ekonomiczną za rezultaty swej działalności gospodarczej. Był zresztą w nich w sposób naturalny zainteresowany. One też stanowiły cel jego działalności gospodarczej. Osiąganie dobrych rezultatów gospodarczych pozwalało mu bowiem nie tylko na powiększenie dochodów osobistych, lecz równocześnie na utrzymanie i rozwój swej działalności, na utrwalenie i rozwój istniejących już kontaktów gospodarczych, na utrzymanie się na rynku i obronę wobec konkurencji, itd. Brak dobrych rezultatów gospodarczych prowadził do skutków krańcowo odmiennych, łącznie z możliwością upadłości przedsiębiorstwa.

W przedstawionym modelu gospodarowania było także miejsce dla ustanowienia zasad odpowiedzialności prawnej. Najwcześniej dotyczyły one konsekwencji prawnych w zakresie wypełniania obowiązków przedsiębiorcy wobec państwa (zobowiązania finansowe, głównie podatkowe i celne). Stały się one przedmiotem regulacji prawnofinansowych. Rozwój stosunków gospodarczych doprowadził również do potrzeby ustanowienia reguł odpowiedzialności prawnej w sferze obrotu gospodarczego. Stały się one przedmiotem regulacji prawa handlowego, potem prawa cywilnego i bankowego. Objęły zasady odpowiedzialności kupca, producenta, kredytobiorcy itd. do upadłości przedsiębiorstwa włącznie.

Wkraczanie państwa w sferę regulacji prawnej stosunków gospo-

<sup>11</sup> Por. szerzej C. Kosikowski, *Kontrola systemu zarządzania gospodarką narodową*, Wrocław 1986.



gospodarczych związane było z różnymi stadiami rozwoju tych stosunków i wynikającą stąd rolą państwa. Faktem jest, iż w określonym czasie pojawiło się prawodawstwo pracy i prawodawstwo socjalne, mające stanowić o ochronie prawnej tej części społeczeństwa, która występowała w roli wytwórców i konsumentów. Pojawiło się prawodawstwo zwalczające nieuczciwą konkurencję oraz prawodawstwo antymonopolowe, chroniące część producentów oraz konsumentów. We współczesnym kapitalizmie, zwłaszcza zaś w krajach mających silne związki zawodowe, rozwijają się inne formy ochrony konsumentów, stanowiące jednocześnie o odpowiedzialności producentów. Nie są to jednak prawne reguły odpowiedzialności ekonomicznej przedsiębiorcy za osiągnięte przez niego rezultaty gospodarcze. Nie ma potrzeby ustanawiania takich reguł, skoro przedsiębiorca jest zainteresowany osiągnięciem jak najlepszych rezultatów, i w tym zakresie ponosi w toku swej działalności odpowiedzialność ekonomiczną.

Co więcej, rozwój techniki, powstawanie nowych technologii, walka o rynki zbytu itd. zmuszają przedsiębiorców do ochrony rezultatów swej działalności. Temu celowi służy rozbudowujący się system ubezpieczeń gospodarczych. Umożliwia on rozwój działalności gospodarczej poprzez ubezpieczenie ryzyka gospodarczego oraz uwolnienie się od odpowiedzialności cywilnej o charakterze sprawczym. Ubezpieczenia gospodarcze dają przedsiębiorcy także możliwość uwolnienia się lub zmniejszenia rozmiarów odpowiedzialności ekonomicznej. Powstaje zatem nowy typ odpowiedzialności, mający charakter gwarancyjny, nie zaś jak dotychczas — tylko sprawczy, obciążający zakład ubezpieczeń, nie zaś przedsiębiorcę.

Przypomnienie przedstawionych wyżej głównych mechanizmów odpowiedzialności gospodarczej w warunkach kapitalistycznych miało na celu pokazanie ewolucji tej problematyki. Jednocześnie umożliwia to wysunięcie wstępnej tezy, że w warunkach socjalistycznych problematyka ta powinna stać się przedmiotem odmiennych uregulowań prawnych oraz zajmować centralne miejsce w rozważaniach poświęconych prawnym zagadnieniom gospodarowania i zarządzania gospodarką.

### III

W gospodarce socjalistycznej państwo jest organizatorem działalności gospodarczej. Jest ona prowadzona w różnych formach własnościowych i organizacyjno-prawnych. W tych ramach określone są prawnie zasady funkcjonowania podmiotów gospodarczych oraz ich powiązania zewnętrzne dotyczące układów poziomych i pionowych. Państwo

organizuje również system zarządzania gospodarką narodową. Określa podmioty zarządzania, zakres ich funkcji i kompetencji oraz formy prawne działania. Ustalając prawa i obowiązki dotyczące gospodarowania i zarządzania, ustawodawca powinien przewidzieć i określić również konsekwencje niewykonywania lub nienależytego wykonywania ustalonych uprawnień i obowiązków, czyli system odpowiedzialności.

Działalność gospodarczą prowadzą podmioty gospodarki państwowej i spółdzielczej oraz gospodarki nieuspołecznionej. Działalność ta ujęta jest w ramy centralnego planowania gospodarczego i finansowego. Stosowane w warunkach kapitalistycznych rodzaje i formy odpowiedzialności gospodarczej przestają być adekwatne dla warunków funkcjonowania gospodarki socjalistycznej. Nie dezaktualizuje się jednak zasada, że odpowiedzialność gospodarcza powinna być zlokalizowana tam, gdzie podejmuje się decyzje gospodarcze. Dlatego też powstałe w kapitalizmie zasady odpowiedzialności gospodarczej mogą być w socjalizmie recypowane głównie w odniesieniu do działalności nieuspołeczniczonych podmiotów gospodarczych i częściowo do gospodarki spółdzielczej. Natomiast w odniesieniu do podstawowej grupy podmiotów gospodarczych, tj. do przedsiębiorstw państwowych, muszą być stosowane odmienne zasady odpowiedzialności, chyba że przedsiębiorstwa państwowe uzyskają pełną samodzielność gospodarczą i finansową, co nawet teoretycznie nie jest możliwe.

Z ewolucji socjalistycznych form gospodarowania wynika, że przedsiębiorstwa państwowe są traktowane przede wszystkim jako podstawowe jednostki organizacyjne wykonawstwa planowych zadań gospodarczych ustalanych centralnie. W normatywnych definicjach przedsiębiorstwa państwowego podkreśla się ich służebny charakter w stosunku do potrzeb społecznych, ujętych w planach społeczno-gospodarczych<sup>12</sup>.

Manifestowana przez przepisy prawne odrębność organizacyjna, majątkowa, finansowa i prawna nie może być w żadnym razie utożsamiana z samodzielnością gospodarczą przedsiębiorstw państwowych. Są to zagadnienia, które obecnie nie pozostawiają już żadnych wątpliwości w doktrynie. Wystarczy przypomnieć, że ustanowienie zasady, iż przedsiębiorstwa państwowe posiadają osobowość prawną oraz odpowiadają za swoje zobowiązania, przy jednoczesnym braku odpowiedzialności za te zobowiązania ze strony Skarbu Państwa i innych pań-

<sup>12</sup> Por. szerzej: L. Bar, *Struktura prawna socjalistycznego przedsiębiorstwa państwowego*, [w:] *Grupowanie przedsiębiorstw państwowych*, red. L. Bar, Wrocław 1972, s. 14 i n.

stwowych osób prawnych nie oznacza nic ponadto, jak to, że przedsiębiorstwa ponoszą odpowiedzialność w sferze zobowiązań cywilnoprawnych<sup>13</sup>, a także zobowiązań prawno-finansowych. Zresztą i w tych dziedzinach pojawia się w związku z tym sporo wątpliwości teoretycznych, jak np. samodzielna odpowiedzialność za własne zobowiązania powierzonym przedsiębiorstwom państwowym częścią mienia ogólnonarodowego, które zgodnie z zasadą jednolitości własności państwowej nie staje się własnością przedsiębiorstwa państwowego<sup>14</sup>. Dotyczy to również takich wątpliwości, jak przejmowanie odpowiedzialności za część rozliczeń finansowych przedsiębiorstw państwowych wobec budżetu państwa przez jednostki nadrzędne nad przedsiębiorstwami (np. przez zjednoczenia).

Nie można również twierdzić, że oparcie działalności socjalistycznych przedsiębiorstw państwowych na zasadach rozrachunku gospodarczego jest tożsame z wprowadzeniem nowych zasad odpowiedzialności gospodarczej przedsiębiorstw państwowych. Ekonomiczny sens<sup>15</sup> rozrachunku gospodarczego jest inny. Jest on związany z odrębnością ekonomiczną przedsiębiorstw, z potrzebą ich samowystarczalności finansowej oraz z uzależnieniem korzyści finansowych przedsiębiorstwa i jego załogi od osiąganych wyników gospodarczych i finansowych.

Zakres samodzielności gospodarczej przedsiębiorstw państwowych, rozumianej przede wszystkim jako prawo do podejmowania decyzji gospodarczych w imieniu i na rachunek przedsiębiorstwa<sup>16</sup>, jest ściśle związany z modelem gospodarowania i zarządzania realizowanym w poszczególnych krajach socjalistycznych w różnych etapach ich rozwoju. Model ten decyduje o zakresie kompetencji podmiotów zarządzania wobec podmiotów gospodarowania oraz o formach prawnych

<sup>13</sup> E. Łętowska, *O prawnej instytucjonalizacji samodzielności przedsiębiorstw*, [w:] *Prawo. Administracja...*, s. 321 i n.

<sup>14</sup> Z obszernej literatury przedmiotu patrz: W. Opalski, *Mienie ogólnonarodowe w świetle prawa cywilnego*, Warszawa 1975 i cyt. tam literatura oraz z nowszych pozycji: W. Katner, *Wybrane zagadnienia cywilistyczne ustawy o przedsiębiorstwach państwowych z 1981 r.*, PiP 1982, nr 10; T. Dybowski, *Zasada jednolitości własności państwowej a stosunek powiernictwa*, PiP 1984, nr 10; A. Szydełko, *Status majątkowy przedsiębiorstw państwowych*, OMT 1985, nr 11–12.

<sup>15</sup> Nie wspominam o prawnym sensie rozrachunku gospodarczego, ponieważ wobec braku odpowiednich regulacji normatywnych stał się on jedynie przedmiotem doktrynalnych spekulacji. Por. szerzej N. Gajl, *Rozrachunek gospodarczy w przedsiębiorstwach uspołecznionych*, SPE 1969, t. II.

<sup>16</sup> Por. także A. Walaszek-Pyziół, *Samodzielność przedsiębiorstwa państwowego*, Kraków 1984; B. Słotwiński, *Pozycja przedsiębiorstw państwowych wobec rad narodowych i terenowej administracji*, Warszawa 1985, s. 7 i n.

ich realizacji<sup>17</sup>. System podejmowania decyzji gospodarczych jest również silnie zdeterminowany przez obowiązujący w danym czasie model planowania gospodarczego. W sumie ustawia to w odmiennym świetle problematykę odpowiedzialności gospodarczej w socjalizmie i w kapitalizmie.

#### IV

W modelu scentralizowanym samodzielność gospodarcza przedsiębiorstw państwowych praktycznie nie istnieje, chociaż w teorii pewien jej zakres określano mianem samodzielności operatywnej<sup>18</sup>. Plan centralny (NPG) ustala rozmiary działalności produkcyjnej oraz redystrybucji, zaś organy zarządzania (ministrowie i jednostki nadrzędne nad przedsiębiorstwami) określają wykonawców i zakres ich zadań planowych.

Na szczeblu przedsiębiorstw państwowych nie podejmuje się więc decyzji gospodarczych co do rodzaju, ilości i jakości produkcji, a także co do ceny i kosztów produkcji, kierunków zbytu i zaopatrzenia. Przedsiębiorstwo nie dysponuje również wynikami finansowymi działalności gospodarczej, chociaż zgodnie z zasadami rozrachunku gospodarczego ma obowiązek pokrywania swych wydatków z osiągniętych przychodów i rozliczania się netto z wyniku finansowego z budżetem państwa. W tej sytuacji ustanowienie zasady odpowiedzialności gospodarczej po stronie przedsiębiorstw państwowych mija się z celem.

Nie znaczy to, iż państwo rezygnuje całkowicie z oddziaływania na realizację zadań planowych przez przedsiębiorstwo. Celowi temu służy zwłaszcza instytucja dyscypliny pracy oraz szczególnej odpowiedzialności służbowej i politycznej osób sprawujących funkcje kierownicze w przedsiębiorstwie (zwłaszcza dyrektora przedsiębiorstwa).

W ograniczonym zakresie stosowana jest zasada odpowiedzialności ekonomicznej przedsiębiorstw państwowych. Nie mają one jednak samoistnych celów gospodarczych, nie decydują o rozmiarach działalności eksploatacyjnej i rozwojowej. Nie ponoszą ryzyka gospodarczego. Nie są zainteresowane materialnie w przekraczaniu zadań planowych, jeśli nie liczyć bodźców moralnych oraz sankcji wynikających z dyscypliny pracy, a także skromnych bodźców płacowo-premiowych pojawiających się w tym modelu.

<sup>17</sup> C. Kosikowski, *Prawo zarządzania gospodarką narodową*, Łódź 1986<sup>2</sup>.

<sup>18</sup> Np. B. Minc, *Podstawy teorii przedsiębiorstwa socjalistycznego*, GP 1960, nr 6, s. 7.

Niewielkie znaczenie odgrywają zasady odpowiedzialności cywilnej związanej z obrotem społecznym<sup>19</sup>. Panuje natomiast silny reżim dyscypliny finansowej<sup>20</sup>. Był przedsiębiorstwa państwowego nie jest zagrożony instytucją upadłości, a faktycznie nawet instytucją likwidacji przedsiębiorstwa z przyczyn gospodarczych. Ciężar strat gospodarczych i finansowych spowodowanych przez przedsiębiorstwa państwowe ponosi budżet państwa. Oznacza to przyjęcie systemu społecznej dystrybucji szkód powstających w działalności gospodarczej i związany z tym system finansowego obciążenia z tytułu powstałych szkód. Nie funkcjonuje w zasadzie system ubezpieczeń gospodarczych, obejmujący przejęcie ryzyka gospodarczego i odpowiedzialność gwarancyjną.

Ten stan rzeczy nie sprzyja również prawnemu określeniu zasad odpowiedzialności gospodarczej podmiotów zarządzania, chociaż występowanie takiej odpowiedzialności byłoby w pełni logiczne, skoro decyzje gospodarcze były podejmowane właśnie na tym szczeblu. Można co najwyżej mówić o istnieniu odpowiedzialności politycznej, w mniejszym już zaś stopniu — o odpowiedzialności polityczno-prawnej. Wynikało to z niezbyt jasnych koncepcji odpowiedzialności konstytucyjnej przyjmowanych w pierwszych konstytucjach państw socjalistycznych<sup>21</sup>.

Nie można teoretycznie założyć, że przedstawiony wyżej scentralizowany model gospodarowania i zarządzania oraz związany z nim system odpowiedzialności gospodarczej, a ściślej jego brak, są bezwzględnie złe i nie powinny być stosowane w praktyce. Są obiektywne przyczyny, dla których stosowanie modelu scentralizowanego jest niekiedy koniecznością lub też staje się uzasadnione. Można bowiem wyobrazić sobie prawidłowość centralnego planowania, dobrą organizację działalności gospodarczej i związaną z nią dobrą organizację wykonawstwa zadań planowych (wzorowa organizacja i dyscyplina pracy). Gwarantują one osiągnięcie zaplanowanych wyników gospodarczych i finansowych w sferze produkcyjnej. Jeśli towarzyszy temu poprawny system redystrybucji dóbr i środków oraz zapewnie-

<sup>19</sup> Por. L. Stępnia, *Rozwój funkcji umów w gospodarce PRL*, [w:] *Instytucje prawne w gospodarce narodowej*, red. L. Bar, Wrocław 1981, s. 117.

<sup>20</sup> Por. B. Blass, M. Weralski, *Rozwój systemu finansowego i gospodarki finansowej przedsiębiorstw państwowych*, [w:] *Finanse Polski Ludowej w latach 1944—1960*, red. J. Lubowicki, Warszawa 1964, s. 262 i n.; C. Kosikowski, *Ewolucja prawno-finansowych form powiązań przedsiębiorstw państwowych w PRL*, ZNUŁ 1972, S. I, z. 85, s. 82—86.

<sup>21</sup> Por. M. Grzybowski, *Rząd w państwie socjalistycznym*, Warszawa 1980, s. 66 i n.

nie równowagi na rynku towarowo-pieniężnym, potrzeby społeczne (materialne i niematerialne) są zaspokajane. Nie ma wówczas podstaw do społecznego niezadowolenia z systemu i z ustroju, na którym ten system opiera się, a także z funkcjonowania organów zarządzania. Z tych też powodów niektóre kraje socjalistyczne w gruncie rzeczy nie rezygnują ze stosowania modelu scentralizowanego, wzbogacając go jedynie elementami oddziaływania bodźcowego wobec pracowników i całych kolektywów pracowniczych.

Model scentralizowany, zwłaszcza stosowany w dłuższym okresie, może jednak nie przynosić oczekiwanych społecznie rezultatów gospodarczych. W takich sytuacjach powstaje przede wszystkim pytanie, kto jest za to odpowiedzialny? Społeczeństwo, nie bez racji, obciąża wówczas winą organy zarządzania, wypominając przy tym, iż nie istnieją podstawy prawne do wyegzekwowania ich odpowiedzialności. Organy zarządzania odrzucają te zarzuty w kierunku wykonawców planowych zadań gospodarczych. Jest to o tyle uzasadnione, iż właśnie te podmioty są bezpośrednimi sprawcami tego stanu rzeczy, a prawnie również nie są pociągane do odpowiedzialności. W rezultacie, model scentralizowany poddawany jest krytyce, w wyniku której następują jego modyfikacje, bądź też — gdy kryzys jest głębszy — następuje przejście w kierunku modelu zdecentralizowanego.

Podkreślenia wymaga więc fakt, iż bezpośrednią przyczyną zmian lub reform gospodarczych jest brak społecznie oczekiwanych rezultatów gospodarczych i związanych z tym zasad podziału środków rzeczowych i finansowych. Natomiast obok tego zawsze w tej sytuacji pojawia się również problem odpowiedzialności gospodarczej. Towarzyszy temu zwykle kontestacja, iż obowiązujący system odpowiedzialności gospodarczej nie jest skuteczny, jeżeli w ogóle jako taki istnieje.

Reasumując dochodzimy do wniosku, że w scentralizowanym modelu gospodarowania i zarządzania odrzucono tradycyjną koncepcję odpowiedzialności ekonomicznej i prawnej przedsiębiorstwa państwowego. Na tym szczeblu zatrzymano jedynie silny reżim dyscypliny finansowej, nie wiążąc — jednak — z odpowiedzialnością przedsiębiorstwa za skutki prowadzonej działalności gospodarczej. Poważnemu osłabieniu uległy również formy odpowiedzialności przedsiębiorstwa z tytułu uczestnictwa w obrocie uspołecznionym. Miejsce odpowiedzialności ekonomicznej i prawnej przedsiębiorstwa państwowego zajęły natomiast formy odpowiedzialności moralnej, politycznej, służbowej, a w pewnym zakresie także szcztatkowe formy odpowiedzialności prawnej, np. odpowiedzialności pracowniczej.

Wadą było to, że w miejsce tradycyjnych form odpowiedzialności gospodarczej nie pojawiły się nowe formy odpowiedzialności prawnej. Brakło ich zwłaszcza tam, gdzie pojawić się powinny, tzn. na szczeblu podejmowania decyzji gospodarczych. Scentralizowany system zarządzania gospodarką nie przewidywał odpowiedzialności prawnej organów zarządzania z tytułu decyzji gospodarczych podejmowanych w ramach kompetencji tych organów. Nie wchodziły w grę formy odpowiedzialności konstytucyjnej. Nie ustalano również współzależności odpowiedzialności gospodarczej pomiędzy różnymi organami zarządzania i podmiotami gospodarczymi. W rezultacie powstała dotkliwa luka w stanie prawnym oraz — co gorsze — w stanie świadomości społecznej decydentów i wykonawców.

O ile rozwiązania charakterystyczne dla modelu scentralizowanego są tożsame lub były podobne w praktyce państw socjalistycznych, o tyle nie da się tego stwierdzić w odniesieniu do rozwiązań stosowanych w różnych odmianach modelu zdecentralizowanego. Najpełniej praktykowano go w Jugosławii, opierając jego byt na ustroju samorządu społecznego. W innym już wymiarze znalazł on zastosowanie na Węgrzech (w ramach tzw. węgierskiej reformy gospodarczej). Wreszcie jest on także różny w innych krajach socjalistycznych, które oficjalnie deklarują jego stosowanie (np. w Polsce, w CSRS i w Bułgarii). Różnice w poszczególnych odmianach modelu zdecentralizowanego są dość istotne. Wynikają one przede wszystkim z różnych systemów planowania gospodarczego, a co za tym idzie — z różnych relacji między planem a rynkiem<sup>22</sup>. Różne są koncepcje tzw. centrum zarządzania i stopień uspołecznienia procesu zarządzania<sup>23</sup>. W rezultacie różny jest także zakres samodzielności gospodarczej przedsiębiorstw państwowych. W dalszych rozważaniach pomijam model jugosłowiański, ponieważ jest on w ogóle mało porównywalny z rozwiązaniami stosowanymi w pozostałych państwach socjalistycznych.

W części tych państw mamy do czynienia jedynie z deklaracją modelu zdecentralizowanego (np. w CSRS i w Bułgarii). W państwach tych przedsiębiorstwa państwowe są nadal wykonawcami narodowych

<sup>22</sup> J. Kleer, *Reformy gospodarcze w krajach socjalistycznych*, Warszawa 1969, s. 38 i n.

<sup>23</sup> Por. szerzej: T. Jaworski, *Udział załóg w zarządzaniu*, Warszawa 1976, s. 14 i n.; C. Kosikowski, *Reforma gospodarcza a uspołecznienie zarządzania gospodarką narodową*, SPE 1984, t. XXIX.

planów gospodarczych. Plany te są sporządzane w sposób agregacyjny na podstawie planów resortowych, te zaś powstają na podstawie planów przedsiębiorstw i ich jednostek nadrzędnych. Planowanie tylko pozornie ma charakter oddolny. Podmioty gospodarcze są obowiązane stosować liczne wskaźniki planowe, zaś ich plany podlegają zatwierdzeniu przez jednostki nadrzędne. Samodzielność przedsiębiorstw jest więc tylko formalnie większa. Przedsiębiorstwa planują bowiem nie tyle na podstawie sygnałów rynkowych, co na podstawie wskaźników planu centralnego.

Mniejszy jest jednak stopień reglamentacji w zaopatrzeniu i w zbycie, które są realizowane na podstawie umów gospodarczych<sup>24</sup>. Przedsiębiorstwa w zasadzie nie mają uprawnień cenowych, natomiast ich gospodarka finansowa jest normowana licznymi przepisami prawnymi, które tylko w części umożliwiają podejmowanie samodzielnych decyzji finansowych (np. przeznaczenie części zysku na cele rozwojowe, socjalne i dla załogi). Miejsce dotacji budżetowych w poważnym stopniu zaczyna zajmować kredyt bankowy, który nie wypiera jednak dotacyjnego systemu pokrywania strat. W ograniczonym zakresie przedsiębiorstwa państwowe mogły korzystać z systemu ubezpieczeń gospodarczych.

Decentralizacja gospodarcza i finansowa zatrzymuje się z reguły na szczeblu jednostek nadrzędnych, do których przedsiębiorstwa obowiązane są należeć. Na tym szczeblu zapadają najważniejsze decyzje dotyczące przedsiębiorstw. Tutaj ma miejsce redystrybucja finansowa<sup>25</sup>, w wyniku której pokrywane są straty części przedsiębiorstw oraz dokonywana jest część rozliczeń z budżetem. W jednostkach nadrzędnych tworzy się część wspólnych funduszy o charakterze rezerwowym lub gospodarczym. W rezultacie, mimo formalnej odrębności prawnej, przedsiębiorstwa państwowe tworzą na szczeblu jednostek nadrzędnych pewien większy kompleks gospodarczy, stanowiący niejako o zbiorczej podmiotowości gospodarczej<sup>26</sup>. W nim też można upatrywać lokalizacji ryzyka gospodarczego i odpowiedzialności gospodarczej.

<sup>24</sup> Por. szerzej J. Trojanek, *Umowa jako instrument planowania produkcji rynkowej*, Poznań 1974; I. Dermendżijew, *O charakterze prawnym umów planowych*, [w:] *Prawo. Administracja...*; W. W. Łaptiew, *Umowa gospodarcza jako instrument planowania*, [w:] *ibidem*; J. Suchoża, *Hospodarské zmluvy*, Bratislava 1985.

<sup>25</sup> Por. szerzej N. Gajl, *Systemy finansowe przedsiębiorstw uspołecznionych*, Warszawa 1980, s. 255 i n.

<sup>26</sup> R. Tomaka, *Podmiotowość finansowoprawna socjalistycznych przedsiębiorstw państwowych*, ZNUŁ 1979, S. I, z. 65, s. 122.



Problem jest jednak bardziej złożony. Decydują o tym zwłaszcza rozwiązania prawne dotyczące stosunków prawnych pomiędzy: 1) przedsiębiorstwami zgrupowanymi w jednej większej organizacji gospodarczej, 2) przedsiębiorstwami a ich jednostkami nadrzędnymi, 3) jednostkami nadrzędnymi a centralnymi organami zarządzania. Tylko w obrębie pierwszego obszaru stosowane są formy cywilnoprawne (umowy, porozumienia). Natomiast w pozostałych obszarach dominują formy administracyjnoprawne, oparte na władczych aktach administracyjnych. Do aktów tych nie stosuje się jednak ogólnych reguł postępowania administracyjnego. Powstaje natomiast nowa, często nieformalna procedura administracyjna stosunków gospodarczych<sup>27</sup>. Jest ona z reguły niekorzystna dla przedsiębiorstw państwowych, które nie znajdują dostatecznej ochrony prawnej przed decyzjami jednostek nadrzędnych<sup>28</sup>. Jeżeli dodać do tego fakt, iż podział kompetencji pomiędzy organami zarządzania a przedsiębiorstwami jest z reguły nieklarowny i niestały<sup>29</sup>, nie trudno dojść do wniosku, iż problem odpowiedzialności gospodarczej nie jest w tym modelu rozwiązany, zwłaszcza że nie spotykamy w nim również rozwiązań dotyczących odpowiedzialności gospodarczej centralnych organów zarządzania.

W porównaniu z rozwiązaniami występującymi w modelu scentralizowanym postęp w unormowaniu zagadnienia odpowiedzialności gospodarczej jest niewielki. Pojawiają się co prawda głosy akcentujące zwiększoną samodzielność gospodarczą przedsiębiorstw i sugerujące istnienie warunków dla wprowadzenia ich odpowiedzialności za wyniki gospodarcze, lecz są to jedynie rozwiązania szczątkowe. Wyrażają się one w tym, że możliwości osiągnięcia dodatkowych korzyści finansowych przez załogę lub kierownictwo przedsiębiorstwa zostają uzależnione od wyników finansowych przedsiębiorstwa. Można zatem mówić jedynie o pewnych elementach odpowiedzialności ekonomicznej tych podmiotów, nie zaś przedsiębiorstwa jako całości.

Deklarując stosowanie modelu zdecentralizowanego, centralne organy zarządzania nie przewidują odpowiedzialności gospodarczej w skali mikro na szczeblu centralnym. Płaszczyzna odpowiedzialności zostaje wyraźnie przesunięta na pośredni szczebel zarządzania. Tymczasem sytuacja prawna podmiotów działających na tym szczeblu nie jest w pełni klarowna, co ujemnie odbija się również na możliwo-

<sup>27</sup> M. Królikowska, *Administracyjne przepisy procesowe w przedsiębiorstwach państwowych*, ZNUŁ 1976, S. I, z. 108.

<sup>28</sup> J. Grabowski, *Ochrona interesów przedsiębiorstwa państwowego wobec decyzji administracji gospodarczej*, Katowice 1980, s. 128 i n.

<sup>29</sup> Bar, Stępniaak, *Kompetencje...*; Rabska, *Indywidualne akty...*, s. 321.

ciach ustalenia ich odpowiedzialności gospodarczej. Układ zarządzania gospodarką ma wyraźnie charakter pionowy. Kompetencje do podejmowania decyzji gospodarczych są podzielone pomiędzy organy centralne, jednostki nadrzędne i przedsiębiorstwa. W tym zakresie można oczywiście mówić o możliwościach ustalenia autorstwa podejmowanych decyzji gospodarczych. Nie oznacza to jednak jeszcze istnienia zasad odpowiedzialności gospodarczej.

Przedsiębiorstwo państwowe ma prawny obowiązek realizacji planu gospodarczego w wersji zatwierdzonej przez jednostkę nadrzędną, jednakże w wypadku niewykonania planu w pełnym rozmiarze nie ponosi odpowiedzialności gospodarczej przed jednostką nadrzędną, z wyjątkiem ewentualnych konsekwencji ekonomicznych dla kierownictwa przedsiębiorstwa i rządu już dla załogi przedsiębiorstwa. Ten sam mechanizm ma miejsce w stosunkach między jednostką nadrzędną a centralnym organem zarządzania (ministrem) oraz w stosunkach między organami zarządzania a organami przedstawicielskimi. Co więcej, jednostka nadrzędna będąc zainteresowana w pełnej realizacji planu przez zgrupowane w niej przedsiębiorstwa, przychodzi im z daleko idącą nieraz pomocą finansową i gospodarczą, zamazując tym samym faktyczny obraz ich działalności. Podobny mechanizm powtarza się na linii: resort — jednostka nadrzędna, ponieważ resortowy minister jest politycznie zainteresowany uzyskiwaniem przez podległe mu jednostki pozytywnych rezultatów gospodarczych.

W tym stanie rzeczy w interesie wszystkich uczestników procesu gospodarowania i zarządzania leży to, aby nie formułować normatywnie precyzyjnych reguł i form odpowiedzialności gospodarczej. Ograniczają się one do odpowiedzialności w zakresie obrotu społecznego (odpowiedzialność producenta, sprzedawcy, dostawcy, projektanta, wykonawcy inwestycyjnego, kooperanta) oraz do odpowiedzialności w zakresie gospodarki finansowej (odpowiedzialność podatkowa, budżetowa, dewizowa, celna, kredytowa, ubezpieczeniowa). Nie funkcjonuje natomiast odpowiedzialność za planowanie i za realizację planów. Nie przewiduje się konsekwencji ekonomicznych i prawnych za działalność gospodarczą przynoszącą tzw. straty pozaplanowe i nie ustala się podmiotów powodujących ten stan. Nie ma również warunków tworzących podstawy zainteresowania podmiotów gospodarczych podejmowaniem ryzyka gospodarczego oraz korzystaniem z systemu ubezpieczeń gospodarczych. Odpowiedzialność gospodarcza nie wyrasta więc poza ramy tradycyjnej odpowiedzialności cywilnej i finansowej, a w znikomym zakresie ma także charakter odpowiedzialności ekonomicznej kierownictwa i załogi przedsiębiorstwa.

## VI

W części państw socjalistycznych znajduje zastosowanie inna odmiana modelu zdecentralizowanego. Charakteryzuje ją dalej posunięta decentralizacja decyzji i środków, odmienny od poprzednio omówionych system planowania gospodarczego, inna organizacja prawna podmiotów gospodarczych, większa samodzielność gospodarcza przedsiębiorstw państwowych, wprowadzenie zasady samofinansowania przedsiębiorstw i zagrożenie instytucją likwidacji oraz upadłości przedsiębiorstwa, inne zasady powiązań przedsiębiorstw z podmiotami zewnętrznymi, inna koncepcja organizacji tzw. centrum zarządzania, wyraźniejszy podział kompetencji decyzyjnych, uregulowanie procedury stosunków gospodarczych itd.

Wymienione cechy znajdują swój wyraz w rozwiązaniach prawnych przyjętych po 1967 r. na Węgrzech oraz od 1981 r. w Polsce. Stawia to w zupełnie innym świetle zagadnienie odpowiedzialności gospodarczej. Rzecz jednak w tym, czy rzeczywiście problem ten został rozwiązany? Udzielenie odpowiedzi na to pytanie wymaga już szczegółowej analizy konkretnego stanu normatywnego. Przekracza to jednak ramy niniejszego artykułu<sup>30</sup>.

Wpłynęło do Redakcji  
„Folia iuridica”  
w październiku 1986 r.

Zakład Prawa Zarządzania  
Gospodarką Narodową  
Uniwersytet Łódzki

*Cezary Kosikowski*

## LES PROBLÈMES PRIMORDIAUX DE LA RESPONSABILITÉ ÉCONOMIQUE

Selon l'auteur la responsabilité économique consiste en fait de subir les conséquences définies par la loi à titre de la prise des décisions économiques. L'auteur démontre que la notion de la responsabilité économique est résultat du développement des relations économiques. Cependant en se développant elle passait par des formes diverses. Dans l'économie capitaliste, la responsabilité économique avait avant tout le caractère de la responsabilité matérielle, que subissait l'entrepreneur. En même temps, il était sujet à la responsabilité financière envers l'état et celle civile envers les contractants de l'entreprise.

L'auteur analyse l'influence du changement des relations économiques, surgi dans l'économie socialiste, sur la formation de la responsabilité économique, en prouvant sa dépendance du modèle d'économie et de gestion. Dans le modèle cen-

<sup>30</sup> Artykuł jest fragmentem większego opracowania monograficznego.

tralisé de l'économie socialiste, on a éliminé la responsabilité économique des entreprises d'état, et en même temps, on n'a pas introduit la responsabilité juridique des sujets économiques et des organes de gestion. Cependant on faisait usage de la discipline financière et celle de travail, ainsi que de la responsabilité morale, politique et celle de service. Dans le modèle partiellement décentralisé ont apparu les éléments de la responsabilité civile et économique, mais généralement le problème n'a pas été résolu par suite de l'acceptation de la disposition compliquée de la répartition des compétences de décision entre les sujets économiques et les organes de gestion.

La situation a subi un changement dans le modèle décentralisé réalisé dernièrement en Hongrie et en Pologne. Se sont formées les conditions permettant l'introduction de la responsabilité économique des entreprises d'état et des organes de gestion. Les cadres de l'article n'ont pas permis de présenter l'analyse de ce problème à la lumière du droit en vigueur.