



EKONOMICZNA ANALIZA PRAWA

Samo określenie „twierdzenie Coase’a” i jego ścisłe sformułowanie zaproponował w 1966 George Stigler (*The Theory o Price*, 1966).

George Stigler ujął twierdzenie Coase’a następująco:

„w warunkach doskonałej konkurencji koszty prywatne i społeczne będą równe”.

EKONOMICZNA ANALIZA PRAWA

INNE UJĘCIA TWIERDZENIA COASE'A (1)

CALABRESI:

jeżeli ktoś zakłada racjonalność, brak kosztów transakcyjnych i brak prawnych przeszkód do negocjacji, to *wszystkim* błędnym ocenom zasobów można by zapobiec przez negocjacje.

(1968, s. 68, podkreślenie w oryginale)



EKONOMICZNA ANALIZA PRAWA

INNE UJĘCIA TWIERDZENIA COASE'A (2)

REGAN:

w świecie doskonałej konkurencji, kompletnej informacji i zerowych kosztów transakcyjnych alokacja zasobów w gospodarce będzie efektywna i nie będą na nią miały wpływu reguły prawne w związku z początkowym wpływem kosztów wynikającym z efektów zewnętrznych [*externalities*].

(1972, s. 427)

EKONOMICZNA ANALIZA PRAWA

INNE UJĘCIA TWIERDZENIA COASE'A (3)

POLINSKY:

Jeżeli koszty transakcyjne są zerowe struktura prawa nie ma znaczenia, ponieważ efektywność wyniknie w każdym przypadku

(1974, s. 1665).

EKONOMICZNA ANALIZA PRAWA

INNE UJĘCIA TWIERDZENIA COASE'A (4)

STELMACH:

w sytuacji, gdy koszty transakcyjne nie występują, strony zawierające transakcje prywatne mogą doprowadzić do efektywnej alokacji zasobów, niezależnie od początkowego rozkładu praw i obowiązków.

EKONOMICZNA ANALIZA PRAWA

Można więc powiedzieć, że przy kosztach transakcyjnych równych zero, z punktu widzenia efektywności ekonomicznej uprzednie rozstrzygnięcia prawne nie mają znaczenia.

EKONOMICZNA ANALIZA PRAWA

WNIOSKI COASE'A DLA PRAWA (1):

„Trzeba [...] wiedzieć, czy wyrządzający szkody odpowiada, czy nie odpowiada za [...] straty, ponieważ bez tego wyjściowego określenia uprawnień nie mogłoby być żadnych transakcji rynkowych do przenoszenia i zmiany kombinacji. Ostateczny rezultat jednak (który maksymalizuje wartość produkcji) jest niezależny od sytuacji prawnej, jeżeli się założy, że system ustalania cen działa bez kosztów.”

(Coase, 2013, s. 87)

EKONOMICZNA ANALIZA PRAWA

WNIOSKI COASE'A DLA PRAWA (2):

„sytuacja jest CAŁKIEM INNA, kiedy transakcje rynkowe są tak kosztowne, że trudno jest zmienić układ uprawnień ustanowiony przez prawo. W takich przypadkach sądy wpływają bezpośrednio na działalność gospodarczą.”

EKONOMICZNA ANALIZA PRAWA

Z twierdzenia Coase'a da się wyprowadzić dwa twierdzenia istotne dla polityki prawa:

Ponieważ z reguły mamy do czynienia z kosztami transakcyjnymi, prawo powinno być tak kształtowane, żeby:

- **zmniejszać koszty prywatnych transakcji,**
- **minimalizować koszty społeczne, które mogą się pojawić w przypadku prawdopodobieństwa niepowodzenia prywatnych transakcji.**



EKONOMICZNA ANALIZA PRAWA

Common law tak jak się wydaje większości prawników:

zbiór różnych dziedzin, każda z własną historią, terminologią oraz oszałamiającym mnóstwem reguł i doktryn; co więcej, każda dziedzina z osobna może się wydawać zbiorem luźno tylko powiązanych doktryn.

EKONOMICZNA ANALIZA PRAWA

R.A. Posner uważa, że:

prawo własności (w tym własności intelektualnej), prawo umów, prawo handlowe, prawo karne, prawo rodzinne, prawo morskie, jak większość dziedzin *common law* mogą wszystkie być wyjaśnione przez pojęcia ekonomiczne, które nie tylko tłumaczą główne doktryny, ale także dowodzą ich ekonomicznej jedności. Innymi słowy, ekonomia jest głęboką strukturą *common law*, a doktryny tego prawa są strukturą powierzchniową.

EKONOMICZNA ANALIZA PRAWA

Zgodnie z metaforą „głębokiej struktury”, EAP może łatwo przemieszczać się między dziedzinami *common law*. Na przykład, niemal każdy problem deliktu może być ponownie wyrażony i rozwiązany jako problem umowy po prostu przez zadanie pytania na co, jeżeli chodzi o środki zabezpieczające, zgodziłyby się wcześniej osoby uczestniczące w wypadku, gdyby koszty transakcyjne nie były zaporowe.



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

Powstanie ekonomii behawioralnej, której prekursor, Daniel Kahneman, otrzymał Nagrodę Nobla w dziedzinie ekonomii w 2002 roku, nie mogło pozostać bez wpływu na ekonomiczną analizę prawa.



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

Behawioralne *law & economics* wykorzystuje psychologię poznawczą w celu analizy zachowań i decyzji, mających wymiar ekonomiczny, a podejmowanych przez ludzi w kontekstach prawnych.



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

Przedmiotem ekonomii behawioralnej jest wyjaśnianie (w celu przewidywania) zachowań podmiotów podejmujących decyzje ekonomiczne, poprzez uogólnianie wyników obserwacji tego, w jaki sposób ludzie dokonują ekonomicznych wyborów (głównie w sytuacjach eksperymentalnych). Wyniki eksperymentów wskazujące na odstępstwa od przewidywań sformułowanych na podstawie neoklasycznej ekonomii, wyjaśniane są w oparciu o niektóre ustalenia psychologii poznawczej.

(Magdalena Małecka)



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

Obecnie analizy behawioralnego *law & economics* znajdują zastosowanie w większości dziedzin prawa, przede wszystkim w prawie umów, prawie deliktów, prawie własności, prawie rynków kapitałowych, prawie publicznym, prawie karnym, prawie proceduralnym.



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

Zwolennicy podejścia behawioralnego twierdzą, że w wielu sytuacjach podmioty zachowują się w sposób niezgodny z przewidywaniami opartymi na modelach neoklasycznej ekonomii (model *homo oeconomicus*)



EKONOMICZNA ANALIZA PRAWA

Jedna z sześciu wyróżnionych wcześniej tez EAP:

„(...) twórcą i podmiotem prawa jest *homo oeconomicus*. Twierdzenie to zakłada, że człowiek jest istotą ekonomicznie racjonalną, czyli wybiera adekwatne środki do realizacji swoich celów”.



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

Podjęcie neoklasyczne w ekonomicznej analizie prawa, definiowane za G. Beckerem, odwołuje się do założenia, że wszelkie ludzkie zachowania mogą być rozpatrywane jako zachowania podmiotów, które:

- 1) maksymalizują użyteczność,**
- 2) w oparciu o niezmiennie preferencje,**
- 3) na podstawie optymalnej ilości informacji.**



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

Ch. Jolls, C. Sunstein i R. Thaler (*A behavioral approach to law and economics*) trzy rodzaje odstępstw, nazywanych ograniczeniami, a mianowicie:

- ograniczona wola (*bounded willpower*),**
- ograniczone kierowanie się własnym interesem (*bounded self-interest*), oraz**
- ograniczona racjonalność (*bounded rationality*).**



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

„Ograniczona wola” wiąże się z faktem, że ludzie często działają w sposób, o którym wiedzą, iż nie jest on zgodny z ich interesem w długim okresie (np. palenie papierosów pomimo wiedzy o ich szkodliwych skutkach).



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

**„Ograniczone kierowanie się własnym interesem”
dotyczy zjawiska polegającego na zachowaniu
się w niektórych sytuacjach w sposób
wskazujący na uwzględnianie także interesu
innych ludzi (nawet obcych).**



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

„Ograniczona racjonalność” dotyczy formułowania sądów lub podejmowania decyzji. W niektórych sytuacjach sądy formułowane są ze skłonnością do odstępowania od wzorca racjonalnego rozumowania, skutkującą regularnym popełnianiem błędów określonego rodzaju.



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

Heurystyki (zasady praktyczne) są uproszczonymi zasadami rozumowania, które umożliwiają szybkie sformułowanie sądu. Stosowanie heurystyk często może prowadzić do popełniania systematycznych błędów.



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

W terminologii Daniela Kahnemana i Amosa Tversky'ego heurystyka to uproszczona reguła wnioskowania, którą posługujemy się w sposób nieświadomy.

BEHAWIORALNE *Law and Economics*

Heurystyka reprezentatywności polega na kierowaniu się podczas rozumowania tym, czy dany obiekt lub zdarzenie jest, według wnioskującego, charakterystycznym egzemplarzem szerszej klasy obiektów lub zdarzeń.

(Osoba jadąca nowojorskim metrem czyta „NYT”. Czy ma doktorat? Czy nie skończyła studiów?)



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

Heurystyka dostępności polega na kierowaniu się podczas rozumowania tymi przesłankami lub elementami wiedzy, które są dostępne i łatwe do wydobywania z pamięci trwałej. „Łatwość z jaką odpowiednie przykłady przychodzą do głowy”. (Przeszacowanie liczby rozwodów w Hollywood.)



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

Heurystyka zakotwiczenia i dopasowania polega na kierowaniu się podczas oceny wielkości liczbowych wartościami liczbowymi stanowiącymi punkt wyjściowy (zakotwiczenie). (Liczba z koła fortuny a procent krajów afrykańskich w ONZ.)



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

Tendencyjność optymistyczna to zniekształcenie poznawcze polegające na uznawaniu, że nasze szanse niepowodzenia są mniejsze niż u innych ludzi.



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

Złudzenie myślenia wstecznego to zniekształcenie poznawcze polegające na ocenianiu przeszłych wydarzeń jako bardziej przewidywalnych niż były w rzeczywistości.



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

Egotyzm atrybucyjny to błąd w ocenie własnego wpływu na zdarzenia pozytywne i negatywne, polegający na wyolbrzymianiu własnego wpływu na zdarzenia pozytywne i upatrywaniu przyczyn zdarzeń negatywnych (porażek) w czynnikach zewnętrznych. (Podwyżka w pracy – brak podwyżki.)



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

Efekt obramowania to przykład szerszego zjawiska zwanego asymetrią pozytywno – negatywną. Okazuje się, że ludzie inaczej wartościują zyski niż straty, nawet jeśli są one wyrażone w porównywalnych jednostkach, np. pieniężnych (...). Dwukrotny przyrost straty powoduje więcej niż dwukrotnie większą frustrację, ponieważ subiektywne poczucie straty rośnie znacznie szybciej niż subiektywne poczucie zysku.



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

A. Tversky i D. Kahneman stwierdzili, że podczas dokonywania wyboru między opcjami, które są postrzegane jako zysk, ludzie wykazują awersję wobec ryzyka. Z kolei, kiedy wybierają między opcjami postrzeganymi w kategoriach straty, wówczas są skłonni do ryzykowania.



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

Np. kiedy mamy wybór między otrzymaniem pewnej sumy w wysokości 1000 zł a otrzymaniem 2000 zł z prawdopodobieństwem 50%, wówczas unikamy ryzyka, wybierając pewny tysiąc. Jednak podczas dokonywania wyboru między zapłatą kary w wysokości 2000 zł z prawdopodobieństwem 50% a zapłatą pewnej kary w wysokości 1000 zł, mamy tendencję do decydowania się na opcję bardziej ryzykowną – 2000 zł z 50% prawdopodobieństwem.



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

Behawioralne *law and economics* celuje w wyjaśnienie anomalii indywidualnego podejmowania decyzji i reguł zaprojektowanych, żeby chronić osoby padające ofiarą ich własnych ograniczeń racjonalności. Do jakiego stopnia takie zabezpieczenia są na miejscu – główny nurt oczekiwałby, że jednostki zajmą się tym same – jest problemem do ustalenia w badaniach empirycznych. Behawioralne *law and economics* jawi się raczej jako źródło wzbogacenia podejścia głównego nurtu niż jako dysydencka szkoła.

EKONOMICZNA ANALIZA PRAWA

Dwa podstawowe rodzaje skuteczności faktycznej norm prawnych:

- skuteczność behawioralna (formalna),**
- skuteczność finistyczna (materialna).**

EKONOMICZNA ANALIZA PRAWA

Z realizacją różnorodnych celów przez prawo wiąże się POLITYKA PRAWA. Jako rodzaj działalności polityka prawa oznacza używanie prawa do osiągnięcia zamierzonych celów. W tym ujęciu chodzi nie tylko o generalne i abstrakcyjne normy prawne, ale również i o decyzje, które przecież — jak pisze J. Wróblewski — funkcjonują jako „prawo” dla określonych sytuacji faktycznych wobec osób, do których się odnoszą.

EKONOMICZNA ANALIZA PRAWA

Polityka prawa rozpada się na trzy działy:

- 1) polityka tworzenia prawa: tworzenie takich norm prawnych, które mają służyć do realizacji założonych celów;**
- 2) polityka stosowania prawa, czyli wydawanie np. wyroków, by realizowały one założone cele (ma znaczenie w sytuacjach, gdy normy prawne nie wyznaczają jedynej zgodnej z nimi decyzji, lecz zostawiają organowi luz decyzyjny);**
- 3) polityka korzystania z przyznanych uprawnień i kompetencji (np. polityka wykonywania orzeczonej kary).**



EKONOMICZNA ANALIZA PRAWA

Dwa warianty polityki prawa:

- ujęcie technicystyczne (instrumentalne, minimalistyczne),**
- ujęcie wartościujące (maksymalistyczne).**



EKONOMICZNA ANALIZA PRAWA

PRAWNICZA A EKONOMICZNA **EFEKTYWNOŚĆ PRAWA**

Prawnicze rozumienie efektywności prawa nie przesądza, jaki konkretny cel powinna realizować norma (instytucja) prawna.

Rozumienie ekonomiczne efektywności prawa ma charakter materialny, gdyż wskazuje cel prawa, którym jest lub powinna być efektywność ekonomiczna.