

Rozdział 1

Wprowadzenie

1.1. Uwagi wstępne

Rynek pracy jest i prawdopodobnie pozostanie jednym z kluczowych elementów gospodarki. Problematyka rynku pracy stanowi interesujące pole badawcze dla ekonomistów i przedstawicieli innych nauk społecznych. Kondycja rynku pracy ma bowiem znaczenie nie tylko z perspektywy wzrostu gospodarczego, lecz również dla stosunków społecznych.

Relacje panujące na rynku pracy osadzone są w instytucjach formalnych i nieformalnych. Oba typy instytucji, jak również interakcje między nimi, są kluczowe dla rynku pracy. Z uwagi na wieloletnią ewolucję instytucji determinowaną różnymi czynnikami rynki pracy są w niektórych aspektach silnie heterogeniczne, a wybrane kwestie są niekiedy regulowane wręcz drobiazgowo.

Z uwagi na powyższe konstrukcja i obowiązywanie instytucji są niezmiernie ważne dla różnego typu stosunków obecnych na rynku pracy oraz jego rozwoju w ogólnym ujęciu. Pytanie brzmi zatem, jak regulować rynek pracy, by osiągać wybrane cele – by dążyć do określonego rodzaju efektywności. Wspomniane cele mogą mieć różny charakter, przy czym w niniejszej monografii nacisk położony jest w głównej mierze na kwestie ekonomiczne. Zaprezentowane podejście badawcze odwołuje się do problematyki nie tyle konkretnej efektywności ekonomicznej, ile do efektywności regulacji.

Rozważania nad efektywnością regulacji rynku pracy zawarte w monografii mają charakter interdyscyplinarny. Zastosowane narzędzia bazują na aparacie ekonomicznym i prawnym. Monografia wpisuje się w nurt ekonomicznej analizy prawa. Warto nadmienić, że tego typu podejście stanowi *novum* w polskiej literaturze ekonomicznej i prawnej. Co więcej,

przyjęta metodyka w zakresie aplikacji narzędzi ekonomicznych do badania konkretnych regulacji jest nowatorska w skali międzynarodowej.

Spectrum zagadnień dotyczących rynku pracy jest szerokie. Rozważania zawarte w monografii zostały zawężone do polskich regulacji zbiorowych stosunków rynku pracy. Po pierwsze, to krajowe prawo pracy dogłębnie reguluje relacje panujące na rynku pracy. Dodatkowo, regulacje rynku pracy w ogólnym ujęciu można podzielić na te dotyczące stosunków indywidualnych i zbiorowych. Monografia zawiera badania poświęcone kwestiom zbiorowym – organizacjom pracowników, sporom zbiorowym (w szczególności strajkowi) oraz partycypacji pracowniczej.

1.2. Przedmiot i cel badania

Celem niniejszej monografii jest ekonomiczna analiza polskich regulacji rynku pracy pod kątem ich efektywności¹. Uwagę w monografii poświęcono w dużej mierze zastosowaniu aparatu badawczego ekonomii kosztów transakcyjnych i innych narzędzi teorii ekonomii, wykorzystywanych w *law & economics* do badania prawa². Jednym z głównych elementów pracy jest autorskie wprowadzenie do kwestii regulowania rynku. Wyjaśnieniu zasadności interwencji regulacyjnej służy badanie dostępnej literatury ekonomicznej w tym obszarze. W szczególności scharakteryzowane są ogólne postulaty co do uzasadnienia regulowania rynku, w tym te umotywowane występowaniem jego zawodności. W monografii poczynione jest także odwołanie do niesprawności państwa i wskazanie jego związku z niesprawnościami rynkowymi. Tłumaczeniu motywacji przedstawicieli władzy publicznej dla tworzenia i wdrażania regulacji (instytucji formalnych) towarzyszy opis pojęć efektywności ekonomicznej, efektywności rynkowej, ale przede wszystkim opis

¹ Badanie zostało przeprowadzone w związku z realizacją Diamentowego Grantu Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego RP, kierowanego przez autora niniejszej monografii (Ekonomiczna analiza prawa pracy: ocena obowiązujących regulacji oraz opracowanie modeli efektywnych instytucji, nr projektu: DI2012 009342).

² W monografii zamiennie używam określeń „*law & economics*” oraz „ekonomiczna analiza prawa”.

i konceptualizacja efektywności regulacji. Zagadnienie efektywności regulacji zostało poddane szczegółowej analizie w niniejszej monografii.

Wychodząc od próby scharakteryzowania zasadności interwencji regulacyjnej władzy publicznej, w monografii badanie efektywności regulacji rynku pracy następuje w odniesieniu do jednych z najważniejszych obszarów zbiorowego prawa pracy – organizacji związkowych, strajków oraz partycypacji pracowniczej. Wskazane sfery pokrywają znaczną część domeny zbiorowego prawa pracy. Rozważania przedstawione w monografii nie obejmują jedynie kwestii układów zbiorowych pracy oraz funkcjonowania organizacji pracodawców, zatem z wyjątkiem układów monografia uwzględnia pozostałe instytucje dedykowane pracownikom. Należy mieć jednak na uwadze, że wspomniane regulacje tworzą nie tylko uprawnienia pracownicze, lecz także ramy dialogu społecznego między stroną pracowniczą a pracodawcami. Mimo że analiza przedstawiona jest w trzech odrębnych rozdziałach, należy podkreślić występowanie wyraźnych zależności między związkami zawodowymi, strajkami oraz partycypacją przedstawicielską. Na uwadze należy mieć chociażby, że związki zawodowe są jedynym ciałem uprawnionym do reprezentowania praw i interesów strony pracowniczej w sporze zbiorowym, w tym w ramach strajku. Z kolei zauważa się pewne wspólne obszary kompetencyjne między organizacjami związkowymi a radami pracowników, które są formą partycypacji (m.in. w obszarze wymogów informacyjnych). Co więcej, niektórzy klasyfikują związki zawodowe jako jeden z typów partycypacji przedstawicielskiej³. Strajk natomiast jest ostatecznym i niepokojowym etapem sporu zbiorowego. Partycypacja pracownicza może wywoływać skutki ograniczające ryzyko wystąpienia sporu zbiorowego, a tym samym zredukować prawdopodobieństwo konfliktu między stroną pracowniczą a pracodawcą w ramach organizacji. Niemniej jednak obszary związków zawodowych, strajków oraz partycypacji pracowniczej stanowią odrębne sfery badawcze, zgłębione w niniejszej monografii przy zastosowaniu aparatu ekonomicznego. Przedmiotem rozważań są właśnie regulacje

³ J. Wratny, M. Bednarski (red.), *Związki zawodowe a niezwiązkowe przedstawicielstwa pracownicze w gospodarce posttransformacyjnej*. Instytut Pracy i Spraw Socjalnych. Warszawa 2010.

dotyczące związków zawodowych, strajków oraz partycypacji pracowniczej z dwóch względów. Po pierwsze, wskazane obszary, które łączą się z szeregiem aspektów instytucjonalnych, wiążą się też ze skutkami ekonomicznymi dla uczestników rynku pracy. Po drugie, regulacje te zajmują ważne miejsce w systemie prawa pracy.

W przypadku związków zawodowych uwaga poświęcona jest przede wszystkim regulacjom warunkującym ich tworzenie i funkcjonowanie z perspektywy ekonomicznej. W rozdziale dotyczącym strajków rozważania są prowadzone wokół zasad prawnych akcji strajkowej w wymiarze przedmiotowym, podmiotowym i proceduralnym, z nawiązaniem do weryfikacji legalności strajku. Z kolei ekonomiczna analiza prawa pracy, stanowiącego ramy prawne dla partycypacji pracowniczej, obejmuje udział pracowników w zarządzaniu zakładem pracy w zakresie dostępu do informacji, udziału w podejmowaniu decyzji zarządczych oraz udziału we własności zakładu pracy.

Przedmiotem badań monografii są polskie uregulowania prawne dotyczące związków zawodowych, strajków i partycypacji przedstawicielskiej pracowników⁴. Podstawowym powodem, dla którego badania zostały zawężone do regulacji polskich, jest możliwość precyzyjnej ekonomicznej analizy prawa. Istotna jest tutaj nie tylko odpowiednia wykładnia językowa regulacji, lecz również ogólna znajomość systemu prawnego, co byłoby znacznie utrudnione w przypadku rozważań nad regulacjami obowiązującymi w innych krajach. Dokładność analizy regulacji prawnych przy wykorzystaniu narzędzi ekonomicznej analizy prawa składa się na walory naukowe monografii, co jest podkreślone w charakterystyce nurtu *law & economics* w kolejnej sekcji. Choć analiza dotyczy polskich instytucji formalnych, zawarte w monografii wnioski mogą być również punktem wyjścia do rozważań nad regulacjami innych porządków prawnych, jak i punktem wyjścia do prac empirycznych.

Przedstawione zadania badawcze są realizowane na podstawie analizy najważniejszych publikacji (analiza materiału pierwotnego) i innych rodzajów źródeł – aktów prawnych (analiza dogmatyczno-prawna) oraz indywidualnych wywiadów pogłębionych. Materiał pierwotny zawiera przekrój prac o charakterze teoretycznym i empirycznym. Wśród

⁴ Według stanu prawnego na koniec 2015 r.

analizowanych pozycji znajdują się prace z zakresu m.in. *law & economics*, ekonomii kosztów transakcyjnych, ekonomii instytucjonalnej, teorii agencji, teorii praw własności oraz teorii gier. W monografii przywołane są także liczne pozycje makroekonomiczne i artykuły odnoszące się do kwestii kapitału ludzkiego (zwłaszcza w kontekście partycypacji pracowniczej).

W ramach źródeł prawa w monografii występują odniesienia przede wszystkim do aktualnie obowiązujących przepisów prawa pracy w obszarach związków zawodowych, strajków oraz partycypacji pracowniczej, tj. m.in. do Konstytucji RP, kodeksu pracy, ustawy o związkach zawodowych, ustawy o rozwiązywaniu sporów zbiorowych, ustawy o informowaniu pracowników i przeprowadzaniu z nimi konsultacji oraz innych aktów prawnych. W pracy przywołane są także wybrane rozważania prowadzone w ramach doktryny prawa oraz projekty ustaw.

Badanie jakościowe, stanowiące element monografii, zostało przeprowadzone w okresie sierpień–październik 2015 r. i miało charakter wywiadów indywidualnych pogłębionych (*individual in-depth interview*, IDI). Metoda IDI jest popularnym narzędziem badań jakościowych i polega na pozyskiwaniu szczegółowych informacji od respondenta poprzez zadanie szeregu pytań otwartych⁵. Indywidualne wywiady pogłębione są najczęściej wykorzystywane w przypadku, kiedy poszukuje się szczegółowych informacji z perspektywy specjalistów w danym obszarze. Metodę IDI uznaje się za skuteczną w zastosowaniu do analizy złożonych problemów. Wywiady pogłębione charakteryzują się wysokim stopniem koncentracji na opinii danego respondenta. W badaniu jakościowym udział wzięło dwunastu respondentów reprezentujących organizacje pracodawców (cztery osoby), organizacje pracowników (trzy osoby), Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej RP (dwie osoby), Państwową Inspekcję Pracy (jedna osoba), Sąd Apelacyjny w Warszawie (Wydział Pracy i Ubezpieczeń Społecznych, jedna osoba) oraz Uniwersytet Warszawski (Wydział Prawa i Administracji, jedna osoba).

Wywiady zostały nagrane, a transkrypcje pisemne wszystkich przeprowadzonych badań stanowiły podstawę do opracowania raportu

⁵ M.R. Rolles, P.J. Lavrakas. *Applied Qualitative Research Design. A Total Quality Framework Approach*. The Guilford Press. Nowy Jork–Londyn 2015.

końcowego. Respondenci wywiadów to: ekspert ds. prawa pracy NSZZ Solidarność, szef biura prawnego Forum Związków Zawodowych, dyrektor wydziału prawno-interwencyjnego OPZZ, prezes Związku Rzemiosła Polskiego, doradca prezydenta Pracodawców RP ds. prawa pracy, ekspert ds. prawa pracy Business Center Club, ekspert ds. stosunków pracy i rynku pracy Konfederacji Lewiatan, radca prawny i specjalista w Wydziale Prawno-Legislacyjnym i Układów Zbiorowych Departamentu Dialogu i Partnerstwa Społecznego Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej RP, naczelnik Wydziału ds. Legislacji w Departamencie Prawa Pracy Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej RP, dyrektor Departamentu Prawnego Państwowej Inspekcji Pracy, sędzia Wydziału Pracy i Ubezpieczeń Sądu Apelacyjnego oraz samodzielny pracownik naukowy Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego. Dodatkowo w badaniu w charakterze doradców udział wzięło dwóch specjalistów Departamentu Prawnego Państwowej Inspekcji Pracy, specjalista w biurze Związku Rzemiosła Polskiego oraz specjalista Wydziału Prawno-Legislacyjnego i Układów Zbiorowych Pracy w Departamencie Dialogu i Partnerstwa Społecznego Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej RP. Wywiady objęły zasady polskiego prawa pracy, działalność związków zawodowych w Polsce, rad pracowników, organizacji pracodawców, spory zbiorowe, układy zbiorowe prawa pracy, partycypację przedstawicielską, zatrudnienie nietypowe, ustanie stosunku pracy, jak też treść stosunku pracy.

Kolejny podrozdział zawiera ogólny zarys nurtu ekonomicznej analizy prawa (*law & economics*) ze wskazaniem m.in. na jego genezę, rozwinięte podejścia i korzyści z zastosowania przez ekonomistów. Główna hipoteza pracy oraz hipotezy pomocnicze przedstawione są w podrozdziale 1.3. monografii. Wprowadzenie kończy charakterystyka struktury monografii.

1.3. Ekonomiczna analiza prawa (*law & economics*)

Ekonomiczna analiza prawa (*law & economics*) koncentruje się na związkach prawa i ekonomii – w głównej mierze na badaniu prawa przy zastosowaniu metod ekonomicznych. Ekonomiczna analiza prawa bywa różnorodnie klasyfikowana. Niektórzy uznają ją za poddziedzinę

ekonomii⁶ jako pewien ruch⁷, jak również za poddziedzinę lub dziedzinę nauki, lecz bez określenia jakiego typu – ekonomii czy prawa⁸. W niniejszej pracy ekonomiczna analiza prawa ujmowana jest jako nurt nauki, co nie stoi w sprzeczności z przytoczonymi powyżej perspektywami występującymi w literaturze.

Jednym z kluczowych postulatów *law & economics* jest dążenie do większej efektywności prawa⁹. Efektywność prawa (regulacji) nie posiada jednak jednolitej definicji, co jest także przedmiotem dyskusji w literaturze. Przedstawiciele nauki prawa często interpretują efektywność regulacji jako jego skuteczność w ramach realizacji celu wyznaczonego przez ustawodawcę¹⁰. Ekonomiści z kolei prezentują szersze podejście do efektywności, choć w literaturze ekonomicznej termin efektywności prawa jest przedmiotem licznych rozbieżności, czemu również poświęcone jest miejsce w kolejnych sekcjach monografii. W ogólnym ujęciu, według ekonomii, prawo powinno pozwalać na realizację założonych celów przy jak najmniejszym zużyciu niezbędnych zasobów¹¹.

Podejście do regulacji prawnych z punktu widzenia ekonomii podkreśla, że powinny one sprzyjać maksymalizacji użyteczności indywidualnych podmiotów, jako że instytucje formalne są istotnym elementem warunkującym podział zasobów między uczestnikami rynku¹². Efektywność jest w ramach ekonomicznej analizy prawa oceniana najczęściej

⁶ Ch. Rowley. An Intellectual History of Law and Economics: 1739–2003, w: F. Parisi, Ch. Rowley (red.). *The Origins of Law and Economics. Essays by the Founding Fathers*. Edward Elgar. Cheltenham–Northampton 2005.

⁷ R.A. Posner. The Law and Economics Movement. *American Economic Review* 77 (2), 1987, s. 1–13.

⁸ R. Coase. Law and Economics at Chicago. *Journal of Law and Economics* 1, 1993, s. 239–254.

⁹ H.-B. Schaefer, C. Ott. *The Economic Analysis of Civil Law*. Edward Elgar. Cheltenham–Northampton 2004.

¹⁰ J. Stelmach, B. Brożek, W. Załuski. *Dziesięć wykładów o ekonomii prawa*. Wolters Kluwer. Warszawa 2007.

¹¹ R. Stroiński. Wprowadzenie do ekonomicznej analizy prawa (law and economics), w: M. Bednarski, J. Wilkin (red.). *Ekonomia dla prawników i nie tylko*. Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis. Warszawa 2003.

¹² N.L. Georgakopoulos. *Principles and Methods of Law and Economics. Basic Tools for Normative Reasoning*. Cambridge University Press. Cambridge 2006.

poprzez zastosowanie wybranych kryteriów. Przykładowymi kryteriami efektywności są kryterium Pareto, Kaldora-Hicksa, Posnera lub Buchanana (opisane szerzej w niniejszej monografii), choć trudnością jest wskazanie dominującego podejścia, przy czym nie jest to również lista zamknięta stosowanych podejść do kwestii efektywności. Jednak przytoczone kryteria dotyczą przede wszystkim efektywności ekonomicznej w ogólnym ujęciu, a nie efektywności regulacji. Efektywność regulacji jest mniej zgłębnionym tematem w literaturze i trudno o wskazanie dominującego podejścia w tym zakresie. Zarzuty wobec ekonomicznej analizy prawa w obszarze efektywności regulacji dotyczą m.in. problematyki sprawiedliwości prawa¹³. Teoria ekonomii nie dostarcza jednak satysfakcjonujących wytycznych w zakresie sprawiedliwości prawa, odnoszącej się w praktyce często do redystrybucji zasobów między podmiotami¹⁴. Można zatem stwierdzić, że efektywność prawa jest jego ważnym aspektem, chociaż nie jedynym¹⁵.

Ekonomiczna analiza prawa w dużym stopniu czerpie z dorobku teorii ekonomii kosztów transakcyjnych¹⁶. Za genezę rozwoju ekonomii kosztów transakcyjnych przyjmuje się artykuł *The Nature of the Firm* Ronalda Coase'a¹⁷. Coase dostrzegł koszty transakcyjne towarzyszące wymianie rynkowej. Stwierdził on, że istnienie i rozwój organizacji (firm) są zależne od kosztów wejścia na rynek i kosztów organizowania transakcji wewnątrz przedsiębiorstwa. Należy też podkreślić znaczenie późniejszej pracy Coase'a z 1960 r., w której dowodzi on, że początkowy podział praw jest możliwy do zmiany w każdym przypadku poprzez transakcje rynkowe, a taka zmiana zajdzie zawsze, kiedy będzie przyczyniała się do zwiększenia wartości produkcji (o ile transakcje rynkowe nie wiążą się z kosztami), co jest znane jako twierdzenie (teoremat) Coase'a¹⁸.

¹³ H.-B. Schaefer, C. Ott, op. cit.

¹⁴ R.A. Posner. *Economic Analysis of Law*. Aspen Law & Business. Nowy Jork 1998.

¹⁵ H.-B. Schaefer, C. Ott, op. cit.

¹⁶ J. Beldowski, K. Metelska-Szaniawska. Law & Economics – geneza i charakterystyka ekonomicznej analizy prawa. *Bank i Kredyt* 10, 2007, s. 56.

¹⁷ R. Coase. The Nature of the Firm. *Economica* 4, 1937, s. 386–405.

¹⁸ R. Coase. The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics* 3, 1960, s. 1–44.

W twierdzeniu tym występuje silne założenie o braku kosztów transakcyjnych, precyzyjnym określeniu praw własności, istnieniu zewnętrznej władzy strzegącej egzekwowania kontraktów, dostępie do wymienialnego miernika wartości oraz o tym, że redystrybucja dochodów nie wpływa na wartości krańcowe.

Zgodnie z teorematem Coase'a tylko przy wyżej wskazanych warunkach alokacja zasobów ustali się na poziomie efektywnym (niezależnie od pierwotnej dystrybucji praw własności) w sensie Pareto, gdy koszty transakcyjne są zerowe. Można zatem stwierdzić, że wymiana praw własności na rynku przyczynia się do naprawy ich nieoptymalnej alokacji początkowej¹⁹. Jednak kiedy koszty transakcyjne są znaczące, wstępny podział praw własności staje się istotny i ma wpływ na alokację zasobów (alokacja praw powinna być taka, że mają je ci, którzy przypisują im najwyższą wartość). Władza publiczna powinna zapewnić wtedy środowisko instytucjonalne zachęcające do zawierania kontraktów. Usuwane powinny być przeszkody dla porozumień prywatnych, a szkody występujące wskutek niepowodzenia porozumień minimalizowane.

Duży wkład w ewolucję ekonomii kosztów transakcyjnych miał też Oliver E. Williamson, który skoncentrowany był na badaniach nad tworzeniem i funkcjonowaniem instytucji jako form organizowania i zarządzania wymianą oraz struktury organizacji²⁰. Na dorobek Williamsona składają się również spostrzeżenia co do stopnia racjonalności i zachowania stron kontraktu, co ma istotny wpływ na jego egzekwowanie. Rozwój ekonomii kosztów transakcyjnych przyczynił się do popularyzacji i pogłębienia badań ekonomicznych i prawnych nad instytucjami formalnymi²¹. Przedmiotem analiz w *law & economics* stała się m.in. optymalizacja poziomu kosztów transakcyjnych. Ze względu na znaczenie ekonomii kosztów transakcyjnych dla rozwoju *law & economics* oraz wykorzystaniu aparatu badawczego tej teorii w niniejszej monografii,

¹⁹ F. Parisi. Coase Theorem and Transaction Cost Economics in the Law, w: J. Backhaus (red.). *The Elgar Companion to Law and Economics*. Edward Elgar. Cheltenham 2005, s. 13.

²⁰ O.E. Williamson. *The Economic Institutions of Capitalism – Firms, Markets, Relational Contracting*. The Free Press. Nowy Jork 1985.

²¹ F. Parisi. Coase Theorem and Transaction Cost Economics in the Law..., op. cit.

w dalszych sekcjach znajduje się bardziej szczegółowa charakterystyka tego podejścia.

Za prekursorów rozważań nad relacjami między ekonomią a prawem uznaje się m.in. Niccolo Macchiavelliego, Thomasa Hobbesa, Christiana Wolffa, Cesarego Beccarię oraz Davida Huma i Adama Smitha, ze względu na czynione przez nich odniesienia do tych zależności, najczęściej w ramach prac o charakterze filozoficznym lub politycznym²². W literaturze wyróżnia się w tym zakresie dorobek Jeremy'ego Benthama, ze względu na reprezentowane przez niego podejście do badania polityki karnej w oparciu o analizy ekonomiczne. Posner wskazuje, że dorobek Benthama przyczynił się do rozwoju ekonomicznej analizy prawa poprzez skonstruowanie podstawy do rozważań nad pozarynkowymi zachowaniami ludzkimi²³. Jednak uznaje się, że pierwsze próby usystematyzowanego badania regulacji prawnych z zastosowaniem aparatu ekonomicznego miały miejsce dopiero w XIX wieku w Europie²⁴. Ważny w kontekście *law & economics* jest także rozwój instytucjonalizmu w Stanach Zjednoczonych. Początki regularnych badań w ramach ekonomicznej analizy prawa były związane w dużej mierze z teorią praw własności, przy czym badacze próbowali udzielić odpowiedzi na pytanie, na ile zmiany w sferze praw własności powinny odzwierciedlać zmiany warunków ekonomicznych²⁵.

W literaturze wskazuje się wystąpienie tzw. pierwszej fali *law & economics*²⁶ w połowie XIX wieku. Poza spostrzeżeniem jej przedstawicieli, że regulacje są zależne od warunków ekonomicznych, można zaobserwować ich zainteresowanie rozróżnieniem praw indywidualnych

²² J. Beldowski, K. Metelska-Szaniawska, op. cit., s. 52; E. Mackaay. *History of Law and Economics*, w: B. Bouckaert, G. De Geest (red.). *Encyclopedia of Law and Economics*. Edward Elgar. Cheltenham 2000; J. Backhaus (red.). *The Elgar Companion to Law and Economics*. Edward Elgar. Cheltenham 2005.

²³ R.A. Posner. *The Law and Economics Movement: From Bentham to Becker*, w: F. Parisi, Ch. Rowley (red.). *The Origins of Law and Economics. Essays by the Founding Fathers*. Edward Elgar. Cheltenham–Northampton 2005.

²⁴ J. Beldowski, K. Metelska-Szaniawska, op. cit., s. 53.

²⁵ H. Pearson. *Origins of Law and Economics – the Economists' New Science of Law 1830–1930*. Cambridge University Press. Cambridge 1997, s. 33.

²⁶ E. Mackaay. *History of Law and Economics*, op. cit.