

Kazimierz Rogoziński*, Marek Gnusowski**

Powiernictwo – interdyscyplinarnie ujęty przyczynek do nowej teorii usług

Słowa kluczowe: teoria usług, powiernictwo, związki prawa i ekonomii, kapitał społeczny, kapitał interpersonalny
Keywords: theory of services, trust, law & economy, social capital, interpersonal capital

Wprowadzenie

Związki ekonomii i prawa są potwierdzane regulatywną funkcją tego drugiego. Godzi się przypomnieć, że prawo to nie tylko *lex*, lecz także *ius*, a to oznacza, że jego źródłem są nie tylko normy stanowione, lecz także (a kiedyś przede wszystkim) *habitus*, kształtujący międzyludzkie zasady współżycia. Źródła *ius* są nacechowane powinnością działania lub powstrzymaniem się od działań. Dzięki przyjęciu powyższego rozróżnienia rozszerza się zakres znaczeniowy kategorii prawnych, a także może być uwidoczniła określona sekwencja, odtwarzająca komplementarne związki między prawem a dyscyplinami pokrewnymi. Jeśli odwołać się do zasady korespondencji naukowej¹, to można owe więzi przedstawić w następujący sposób: etyka – prawo – kulturoznawstwo – socjologia – ekonomia. Zwłaszcza w czasach postępujących specjalizacji naukowych warto tę zasadę przypomnieć, nie mówiąc już o zobowiązującym nas autorów tytule periodyku, w którym chcemy opublikować artykuł. Jak postaramy się wykazać, na wręcz egzemplaryczne zastosowanie tej zasady naprowadziła nas wieloznaczna kategoria „powiernictwa”. Pojęcie to okazało się cennym i inspirującym

* prof. zw. dr hab. Kazimierz Rogoziński, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Katedra Badań Rynku i Usług, e-mail: k.rogozinski@ue.poznan.pl

** dr Marek Gnusowski, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Katedra Badań Rynku i Usług, e-mail: marek.gnusowski@ue.poznan.pl

¹ Określenie to do polskiego naukownictwa wprowadził J. Kmita (1975). Zasada ta określa, w jaki sposób dane zjawisko/proces można wyjaśniać teoretycznie, sięgając po dorobek pokrewnej dyscypliny naukowej.

łącznikiem, spajającym różne perspektywy poznawcze. Dzięki temu prozaiczne, pozbawione głębszych skojarzeń usługi odsłaniają nowe treści znaczeniowe. Celem artykułu jest więc wykazanie, że pojęcie powiernictwa, ze względu na jego wieloznaczność, może stać się zwornikiem ułatwiającym wyprowadzenie nowej, wielodyscyplinarnej teorii usług.

Prawne rozumienie powiernictwa

Powiernictwo jest jedną z najstarszych koncepcji prawnych. Czynności powiernicze swój początek mają w prawie rzymskim, a współczesne systemy prawne w większym lub mniejszym stopniu odwołują się do wypracowanych wówczas konstrukcji. Już w ustawodawstwie XII tablic wyróżniano pojęcia dobrej wiary oraz zaufania (powierzania), które stanowiły istotę stosunków powierniczych. W klasycznym prawie rzymskim stosunek powierniczy był rozumiany jako „umowa, na podstawie której odbiorca rzeczy, uzyskujący na niej własność, zobowiązuje się przelać z powrotem własność na pozbywcę rzeczy (alienującego) w oznaczonych okolicznościach” (Osuchowski, 1962, s. 372). Niemalże identyczne znaczenie jest nadawane czynnościom powierniczym obecnie. Podstawą stosunku fiducyjnego² było wzajemne zaufanie, rozumiane jako więź pozaprawna. Geneza czynności powierniczych pozwala przyjąć, że od czasów prawa rzymskiego została zachowana juretyczna ciągłość tej instytucji, umożliwiającą jej prawną identyfikację (Rykowski, 2005, s. 23), a czynności powiernicze były rozumiane podobnie bez względu na okres oraz szerokość geograficzną. Cechą wspólną omawianych czynności było to, że w ich ramach dochodziło do przeniesienia własności na określoną osobę, z zastrzeżeniem obowiązku zwrotu w oznaczonych okolicznościach oraz z ograniczeniami w zakresie korzystania i rozporządzania rzeczą. Powyższe związane było z zabezpieczeniem wierzytelności, sprawowaniem zarządu oraz zapewnieniem przejścia dóbr rodowych na wyznaczone podmioty.

Wyróżnia się trzy główne modele instytucji powiernictwa: stosunek powierniczy według systemu *common law* (Wielka Brytania, USA)³, stosunek powierniczy w miesza-

² Pojęcia „powierniczy” i „fiducyjny” są używane zamiennie, przyjmuje się bowiem, że wyraz powiernictwo jest polskim odpowiednikiem łacińskiego *fiducia*.

³ W angielskim systemie prawnym konstrukcja powiernictwa przyjmuje postać trustu. Instytucja trustu jest głęboko zakorzeniona w systemie *common law*; wręcz uważa się ją za najbardziej charakterystyczną instytucję prawa anglosaskiego. Trzeba też zaznaczyć, że właśnie ze względu na silne zakorzenienie trustu w tradycji prawnej *common law* objaśnienie jego konstrukcji prawnej nie jest możliwe przez przyrównywanie do rozwiązań charakterystycznych dla prawa kontynentalnego (np. polskiego). Z trustem mamy do czynienia w sytuacji, gdy dana osoba (tzw. założyciel trustu, ustanawiający trust, powierzający; ang. *settlor*) dokonuje rozporządzenia określonym prawem majątkowym na rzecz właściciela powierniczego (powiernika; ang. *trustee*), a ten zobowiązany jest, zgodnie z *equity law*, do czasowego zarządzania nim w imieniu własnym, ale z korzyścią dla osoby trzeciej (tzw. beneficjenta; ang. *beneficiary*). Korzyść ta polega zazwyczaj na wypłacaniu określonej części majątku lub dochodu uzyskanego z majątku w formie stałej renty (*fixed interest trust*). Jednocześnie zastrzega się, że powiernik będzie zobowiązany przenieść prawo majątkowe na beneficjenta, jeśli zajdzie określone zdarzenie (Rykowski, 2005).

nym systemie prawnym (przykładem jest tu porządek prawny Szkocji) oraz powiernictwo w krajach prawa stanowionego (np. Niemcy). W każdym jednak przypadku u podstaw regulacji powierniczych leży ta sama myśl, sprowadzająca się do oddzielenia uprawnień w sensie formalnoprawnym oraz w sensie słusnościowym. Szczególnie wyraźnie zostało to zarysowane w systemie angielskim z jego uwrażliwieniem na podział pomiędzy normami *common law* a normami *equity*. W tym rozróżnieniu zasadza się właśnie podstawowa, nadzwyczaj trwała oraz wskazująca na pierwotne znaczenie omawianej instytucji i jej związek z normami moralnymi cecha powierniczego stosunku prawnego.

Rozumienia powiernictwa w polskim systemie prawa

Przedstawione powyżej ogólne uwagi historyczne dotyczące instytucji powiernictwa stanowią punkt wyjścia do opisanego stosunku powierniczego w prawie polskim. Na wstępie należy podkreślić, że termin „powiernictwo” nie ma definicji legalnej, która określałaby jego jurydyczne znaczenie. Dlatego też ustalenie normatywnej treści powiernictwa jest możliwe dzięki łącznej analizie ustawodawstwa, judykatury oraz poglądów doktryny, przy czym ten ostatni czynnik ma – wobec ubóstwa materiału normatywnego – decydujące znaczenie. Ponadto w prawie polskim brak jest bezpośrednich odniesień do powierniczego sprawowania zarządu, dlatego podczas analizy tego zjawiska w pewnej mierze powinno się posilkować dorobkiem obcych systemów prawa, a zwłaszcza prawa niemieckiego⁴. Zauważyć należy również, że obowiązujące ustawodawstwo, aczkolwiek terminem „powiernictwo” się posługuje, to jednak czyni to niekonsekwentnie i różnoraka treść normatywna temu terminowi jest przypisywana. Często bywa tak, że wykorzystanie samej instytucji powiernictwa nie oznacza skorzystania z odpowiedniej aparatury pojęciowej, jak też odwrotnie – często użycie terminów „powiernictwo” i „powiernik” nie niesie sobą normatywnego sensu, jaki powinien im być przypisywany. W prawie polskim występuje jednakże kilka regulacji istotnie podobnych do uniwersalnie pojmowanego powiernictwa, np.: regulacje ustawy o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa, ustawy o funduszach inwestycyjnych lub prawa bankowego (Rykowski, 2005, s. 116).

Podstawową konstrukcją prawną o charakterze powierniczym w Polsce jest tzw. konstrukcja zarządu powierniczego⁵. Najczęściej w tej konstrukcji prawnej występują

⁴ Istnieje kilka powodów uzasadniających takie podejście. Po pierwsze, w prawie polskim czynności powiernicze pozostawały pod wyraźnym wpływem zaborczego ustawodawstwa niemieckiego. Po drugie, niemiecki porządek prawny również należy do systemów kontynentalnych. W prawie niemieckim też brak jest legalnej definicji powiernictwa oraz szczególnej regulacji. Występująca koncepcja *Treuhand* jest wytworem doktryny i orzecznictwa (Rykowski, 2005, s. 23–44).

⁵ Warto również dodać, że w polskim systemie prawnym wyróżnia się katalog wybranych praw, których czynność zarządu powierniczego może dotyczyć. Chodzi m.in. o prawa własności, wierzytelności, udziały i akcje oraz przedsiębiorstwo w znaczeniu przedmiotowym.

stosunki pomiędzy trzema podmiotami:

- powierzającym – jest to podmiot, który dokonuje przeniesienia określonego prawa,
- powiernikiem – podmiot, na który prawo zostaje przeniesione i który jest zobowiązany do oznaczonego zeń korzystania,
- beneficjentem powiernictwa – podmiot, na rzecz którego stosunek powierniczy jest ukształtowany (Rykowski, 2005, s. 109).

Najistotniejszą cechą stosunku powierniczego są uprawnienia beneficjenta, na podstawie których może on dochodzić przeniesienia na niego prawa oraz podjęcia odpowiednich czynności przez powiernika. Na uwagę zasługuje ochrona prawna zagwarantowana beneficjentowi na wypadek rozporządzenia przedmiotem powiernictwa w sposób niezgodny z wymogami umowy powierniczej. Innymi słowy należy rozważyć, jak dalece jego roszczenia są skuteczne wobec osób trzecich. Ma to szczególne znaczenie w razie upadłości powiernika oraz w przypadku skierowania egzekucji do majątku powierniczego przez wierzycieli powiernika. Jeżeli chodzi o pozycję prawną powiernika, najważniejsza jest natomiast miara staranności, którą należy mu przypisać oraz rodzaj i treść obowiązków wprost związanych z czynnościami zarządczymi.

Najważniejszymi wnioskami wynikającymi z prawnej analizy pojęcia powiernictwa jest fakt, że użyteczność tego pojęcia nie ogranicza się jedynie do wymiaru prywatnoprawnego, ponieważ konstrukcja ta w szerszym kontekście, była i jest wykorzystywana w ramach prawa publicznego lub międzynarodowego. Ponadto obok znaczenia jurydycznego terminowi „powiernictwo” można przypisać też znaczenie ekonomiczne i kulturowe. W opisie zjawisk gospodarczych i społecznych używa się na przykład pojęć demokracji jako systemu powierniczego, „społeczeństwa powierniczego” czy „kapitalizmu powierniczego” (Frankel, 1983, s. 802). Ponadto, jeśli uwzględnić formacje gospodarcze powstałe w drugiej połowie XX w., to przedmiot powiernictwa wypada coraz częściej odnosić do odmaterializowanych zasobów/aktywów. W ten sposób otwiera się nowy kontekst interpretacyjny, pozwalający wyjaśnić nowe znaczenia „pozagospodarczych funkcji usług”⁶.

Usługi – dylematy teoriopoznawcze

Nawiązując do tytułu oraz sformułowanego we wprowadzeniu celu, wypada zacząć od przedstawienia sytuacji teoriopoznawczej, w jakiej utknęła nauka o usługach. Zasadniczym powodem impasu, w jakim tkwi teoria usług, wydaje się być paradoks badawczy, skutkujący powstaniem swego rodzaju dysonansu poznawczego. Można by wyrazić go

⁶ Nawiązujemy tu stosowanego w ekonomii podziału usług, wyprowadzonego z rozróżnienia funkcji gospodarczych i pozagospodarczych.

tak: choć nikt nas ekonomistów nie mógł zastąpić w obowiązku badania usług, to jednak usługi nigdy nie znalazły się w centrum zainteresowań ekonomii. Teraz to się zmienia. Technologia i informatyka, inżynieria procesów, robotyzacja itp. bez jakichkolwiek oporów zajmują miejsce niegdyś należące niemal wyłącznie do nauk ekonomicznych, zaczynają „generować” nowe ontologie, a wraz z nimi nowe teorie usług. Jest to zupełnie nowa sytuacja. Jeśli bowiem wcześniej stosowane liczne odwołania do cybernetyki, prakseologii czy teorii systemów zachowywały teorię usług w obszarze nauk społecznych, to teraz za sprawą *e-service* teoria usług zostaje zdominowana treściami pochodzącymi z technologii informatycznych. Zasadnicza teza, jaką tu formułujemy, brzmi zatem tak: trwający od niemal półwiecza impas poznawczy w teorii usług spowodowany został tym, iż rozwijane koncepcje teoretyczne podporządkowane zostały industrialnemu paradygmatawi teorii ekonomii. Dodajmy, że nasilający się wpływ technologii informatyczno-informacyjno-komunikacyjnych, upodabniający ekonomię do nauk technicznych, ten stan jeszcze bardziej utrwala.

W tym miejscu konieczna wydaje się uwaga natury metodologicznej. Jeśli bowiem, jak nieskromnie zapowiadamy, podejmujemy tu próbę wyprowadzanie „nowej” teorii usług, osadzonej na innym paradygmacie, określić wypada punkt odniesienia, czyli spytać o to, jaką teorię nazywamy tu „starą”. Ponieważ artykuł adresowany jest nie tylko do ekonomistów, więc odpowiadając i wyjaśniając, odwołujemy się do ogólnej formuły, iż w „starym” ujęciu, teoria usług ukształtowana została w paradygmacie produkcyjno-przemysłowym⁷. Związłym, a zarazem najlepszym tego potwierdzeniem jest miejsce usług w ekonomii politycznej i sformułowana na tym gruncie naukowym definicja usług O. Langego, uznawana do dzisiaj przez ekonomistów. Stosowana w „starym” podejściu do usług metoda polega na wyjaśnianiu działalności usługowej poprzez aparat pojęciowo-analityczny sektora produkcji (Lange, 1967, s. 24). Potwierdza to obowiązująca do dziś „negatywna” definicja usług sformułowana przez wspomnianego autora. Można nazywać ją „negatywną”, ponieważ jej autor *definiens* formułuje w ten sposób, iż usługami są wszelkie czynności służące zaspokojeniu potrzeb, nie będąc produkcją. Stałe odnoszenie usług do produkcji przemysłowej jako podstawy ortodoksyjnej wykładni otwierało w teorii ekonomii albo negatywny (jak w przytoczonej definicji), albo rezydualny (jak w teorii wzrostu gospodarczego) kontekst interpretacyjny usług. Przy okazji warto dodać, że do wyjątków należą próby zdefiniowania nie usług w ogóle, lecz usługi jako takiej. Liczba pojedyncza była bowiem tym progiem komplikacji, o który zawsze potykała się obowiązująca w naukach ekonomicznych metoda (Feyerabend, 2011).

Inną perspektywę poznawczą do teorii wniosła teoria wzrostu gospodarczego. Zapoczątkowana przez A. Schwarza, szwajcarskiego ekonomistę, jeszcze pod koniec

⁷ Notabene trudno mówić tu o paradygmacie, co najwyżej – zgodnie z dystynkcją zaproponowaną przez Th. Kuhna – powinno się stosować określenie: stadium przed/paradygmatyczne.

lat 80. XIX wieku analiza sektoralna gospodarki „ekspłodowała” po drugiej wojnie światowej intensywnie rozwijanym nurtem badań określanym jako teoria wzrostu gospodarczego. W pracach czołowych jego reprezentantów (od C. Clarka, A.G.B. Fishera przez J. Fourastié i M. Katouzjana po J. Greshany’ego) odwołaniem do techniczno-produkcyjnych uwarunkowań tłumaczono alokację czynników wytwórczych między sektorami gospodarki⁸. Na tej podstawie wypracowywane i ekstrapolowane zostały trajektorie rozwoju społeczno-gospodarczego. Oba najważniejsze nurty ekonomicznej teorii usług mieszczą się we wspólnym paradygmacie teorii, fundowanym na industrialnych podstawach. Jego metodologicznym wyróżnikiem jest chociażby to, iż za podstawowe kryterium delimitacji sektoralnej niezmiennie uznawana jest zdolność absorpcji postępu technicznego. Przynajmniej dwie konsekwencje takiego teoretycznego podejścia do usług warto tu wskazać. Po pierwsze, bez wątpienia ukształtowane zostały zręby ekonomicznej teorii usług, związane jednoznacznie z teorią wzrostu gospodarczego⁹. Po drugie, za jej zwieńczenie uznać wypada opracowania socjologiczne autorstwa D. Bella, które są tyleż ukoronowaniem, co jednocześnie finałem wcześniej tak dynamicznie rozwijającego się nurtu badań. Zgodnie z ustaleniami D. Bella dotyczącymi społecznych skutków makroekonomicznych przekształceń z nasilającymi się procesów serwicyzacji wyłonić się powinna era usługowa jako faza postindustrialna. Ze względu na nową alokację potencjału wytwórczego powinna nazywać się cywilizacją usługową. Poprzedniczkę (erę industrialną) charakteryzowały procesy reifikacji stosunków międzyludzkich, wynikające z presji mechanizacji produkcji i utrwalane konsumpcją standardowych produktów codziennego użytku. Zapowiadana zmiana polegać miała przed wszystkim na odkryciu znaczenia zapoznanego wymiaru relacji międzyludzkich. Z działalnością usługową związane były nie tylko nadzieje na utrzymanie dotychczasowego tempa rozwoju gospodarczego, lecz również szansa dowartościowania ich kulturotwórczej funkcji, najpełniej wyrażającej się w kształtowaniu sektora publicznego, synonimu domeny usługowej, rozumianej jako sfera międzyludzkich obcowania (Bell, 1973).

Tym razem wystąpiło więc nie tylko ciekawe, ale i zwodnicze zjawisko korespondencji między naukami, które można ująć tak: socjologia – sięgając po ustalenia ekonomicznej teorii wzrostu gospodarczego – nie brała pod uwagę wiarygodności przeprowadzonych ekstrapolacji. Fundamentalne założenia i wyprowadzone na ich podstawie mierniki makrorozwoju pozwoliły opisać „brzegowe” warunki przejścia w erę usługową, ale jednak przy – przyjętym *implicite* – założeniu niezmiennie determinującego wpływu „bazy” materialno-produkcyjnej.

⁸ W prowadzonych wówczas badaniach obowiązywał jeszcze tyleż klasyczny, co klarowny trójpodział: sektor I – rolnictwo, sektor II – produkcja, sektor III – usługi.

⁹ Po erze agrarnej (trwającej do końca XIX wieku) następuje okres przejściowy (era industrialna), po niej wraz z nastaniem XXI wieku wkraczamy w erę usługową („tercjarną”).

Wystąpiło więc zjawisko rozminięcia się teorematów. Okazało się bowiem, że wytyczone przez teorię wzrostu gospodarczego trajektorie rozwoju i megatrendy wzrostu zostały sfalsyfikowane, ponieważ cywilizacja usługowa – w rozumieniu nadanym jej przez socjologów i antropologów kultury – po prostu nie powstała. Potwierdzają to inne określenia-substytuty w rodzaju: gospodarka oparta na wiedzy, gospodarka sieci, gospodarka odmaterializowanych zasobów, gospodarka doświadczeń, społeczeństwo informacyjne i podobne (Rogoziński, 2003). Wreszcie, po tych wprowadzających rozważaniach dochodzimy do punktu, w którym możliwe się staje bardziej precyzyjne sformułowanie zasadniczego celu artykułu. Ale najpierw przejściowa konkluzja: metodologia właściwa obu naukom, czyli zarówno teorii wzrostu gospodarczego, jak i naukom socjologicznym, okazała się barierą uniemożliwiającą dalszy rozwój tego nurtu sektoralnych badań. Następnie wniosek: stosując eksplantację genetyczną, wyjaśniającą znaczenie i funkcje usług, należy eksplorować obszary pogranicza ekonomii, szukając trwalszego zakorzenienia usług, niżby to wynikać miało z substytucyjno-komplementarnego uwikłania w procesy produkcji przemysłowej. Wreszcie cel: jest nim wykazać, że nowy paradygmat teorii usług wyprowadzony powinien zostać z innych podstaw i założeń.

Odsłaniająca się deontyczna struktura świata

Z ustaleń poczynionych w pierwszej części artykułu wynika dualny (normatywny i fiducyjny) charakter powiernictwa jako kategorii prawnej. I właśnie na tym drugim ujęciu zamierzamy się skoncentrować, aby wyeksponować odpowiedni kontekst, w którym możliwe się staje dostrzeżenie regulatywnego wpływu zasady habitualnej¹⁰, przybierającej w efekcie postać uzusu, respektowania norm prawnych. Dlatego też w tym miejscu zasadnym staje się pytanie o podstawy deontologii, jej genezę i źródłowo ujęte postawy/przekonania traktowane jako pojęcia objaśniające zachowania pro- albo anty-społeczne. Przechodząc tym samym do pozaprawnej eksplikacji wieloznacznej kategorii powiernictwa, wypada zacząć od doprecyzowania jej zakresu znaczeniowego. Ten ostatni daje się odtworzyć, jeśli sięgniemy po grupę pojęć, które odnoszą się do motywowania zachowań czy też kierowania działaniami. Chodzi o określenia w rodzaju: „powinien”, „ma obowiązek”, „jest zobligowany” itp. W terminologii stosowanej przez logików i etyków noszą one nazwę „określenia deontyczne” i za ich pomocą możliwe się staje odtworzenie „deontycznej struktury świata” (Hage, 2013, s. 81). Pośród zależności tworzących ową strukturę – a analizowanych przez cytowanego tu J. Hage’a – skupiamy się na relacjach

¹⁰ Zasady habitualne, rozumiane tu jak trwałe dyspozycje, odnoszą się do danej grypy społecznej czy generacji, jednakże – zgodnie z interpretacją P. Bourdieu – powstają nie w wyniku ewolucyjnie przebiegającego procesu przystawania do otoczenia, tylko są rezultatem gry między indywidualnymi strategiami życiowymi a zewnętrznymi uwarunkowaniami (Bourdieu, 1984).

zachodzących między normatywnością a ludzkim zachowaniem, po to, by uchwycić różnice między racjami przewodnimi a motywującymi. Okazuje się bowiem, że można żywić przekonanie o konieczności dotrzymania zobowiązań, a jednocześnie nie mieć wystarczających motywacji, by to uczynić.

W tym momencie powinniśmy sobie uświadomić, że schodzimy na taki poziom analiz, na którym odsłania się wymiar wolitywny ludzkiego aktywizmu. I chociaż wola od niemal stu lat przestała być przedmiotem zainteresowań psychologii, to warto przypomnieć, że niezmiennie obowiązuje rozróżnienie na „dobrą wolę” (moralno-teologiczne) oraz „wolę mocy” (A. Schopenhauer), który to podział P. Ricoeur (2005, s. 16) uzupełnia o „złą wolę”. Upraszczając wywód, skupiamy się jedynie na zależnościach występujących między racjami osobistymi a społecznie motywowanymi zachowaniami deontycznymi. Podejmowaną tu kwestię J. Hage ujmuje tak:

Krok od racji osobistych do racji społecznych jest krokiem na drodze od motywacji do normatywności. Pozwala na istnienie racji deontycznych – racji istnienia obowiązków i zobowiązań, pozwalających innym osobom na wysuwanie żądań wobec innego podmiotu (...). Istnienie obowiązku nie zależy od motywacji osoby podlegającej temu obowiązkowi, ale jednak istnienie to jest niebezpośrednio definiowane w kategoriach motywacji, a mianowicie motywacji członków grupy jako zbiorowości (Hage, 2013, s. 106).

Racje społeczne stają się zatem powodem tego, że właściciele psów mają obowiązek sprzątania psich fekaliów, a szerzej rzecz ująwszy, że ktoś podlega zobowiązaniu, by dotrzymać danego słowa i wykonać coś, jak to był przyrzekł. Jednak, jak to podkreśla J. Hage, oba rodzaje racji, „normatywne” i „deontyczne”, pozostają racjami społecznymi, więc aby mogły przekształcić się w racje osobowe, konieczny jest pomyślnie przeprowadzony proces racjonalnej internalizacji. Jego zwieńczeniem jest wola definiująca się przez „swój zamiar” (określenie również P. Ricoeura). Oczywiście proces tak rozumianego samookreślenia się można wspomagać, niekiedy wymuszać, odwoływaniem się do racji instytucjonalnych, wśród których dominująca rola przypada racjom „z punktu widzenia” prawa i moralności. Ale nawet akceptacja, zrozumienie czy też pełna internalizacja racji społecznych nie upodabnia ich jeszcze do racji osobistej, nie mówiąc o ich utożsamieniu. Ściśle biorąc, norma społeczna nie ma bowiem charakteru deontycznego, ponieważ racje deontyczne muszą zawierać odniesienie do drugiej osoby (*second-personality*) Tylko ktoś inny (inne Ty) może stwierdzić, czy postępuję w określony, oczekiwany i akceptowalny sposób. Czy jako usługodawca dostrzegam dualizm bycia darzącym i obdarowywanym? Pojawiający się tutaj interpersonalny wymiar tworzy właściwy kontekst interpretacyjny dla „powinnościowych” podstaw, które proponujemy uwzględnić w zarysowanej tu teorii usług.

Powiernictwo a kapitał społeczny

Wybór którejkolwiek z wielu definicji „kapitału” wymagałby uprzedniego wprowadzenia założeń uściślających (choćby historyczny kontekst lub rodzaj formacji gospodarczej). Chcąc uniknąć tego rodzaju dywagacji, poprzestajemy na przyjęciu łatwiejszej do zaakceptowania tezy, iż „kapitał” uznać można za podstawowe źródło bogactwa narodów. Owo źródłowe ujęcie ma zarówno uzasadnienie etymologiczne (łacińskie *caput* – od którego kapitalizm się wywodzi – znaczy również źródło), jak i kanoniczne, opisane przez A. Smitha. Oczywiście od czasów pierwotnej akumulacji kapitału zasadniczej zmianie uległy czynniki generujące jego powstanie i pomnażanie. Dawniej pojęcie kapitału wiązane było z pracą i tym, co zobiektywizowane zostało w jej wytworach oraz w pieniądzu. Dziś w gospodarce odmaterializowanych zasobów znaczenia nabiera kapitał społeczny. Obserwujemy więc, jak mniej więcej od ostatniej dekady minionego wieku, za sprawą publikacji takich autorów jak: J. Brem, F. Fukuyama, J. Coleman, R.D. Putman, trwa wzmoczone zainteresowanie kapitałem społecznym. Sumaryczny efekt prowadzonych w wielu krajach badań oraz wypracowanych przez socjologów, kulturoznawców i politologów ustaleń można wyrazić w postaci następującego sądu podsumowującego, zyskującego powszechną akceptację środowisk naukowych: wysoki poziom kapitału społecznego można uznać za warunek *sine qua non* zapewnienia odpowiedniej skuteczności środków umożliwiających osiągnięcie wspólnego dobrobytu; a to oznacza uznanie niekwestionowanego wpływu kapitału społecznego na wzrost gospodarczy. Jednocześnie coraz częściej zwraca się również uwagę na to, że kapitał społeczny tworzą również szacunek dla prawa i respektowanie uznawanych za obowiązujące norm współżycia społecznego. Efektywne funkcjonowanie instytucji społecznych – w tym obowiązujących norm prawnych – radykalnie ogranicza zakres „szarej strefy” czy poziom przestępczości. Ale też – *per negatio* – nasilający się trend powszechnego instalowania *controllingu* – można uznać za symptom deficytu kapitału społecznego.

Powiernictwo a kapitał interpersonalny

Poczynione wyżej uwagi pozwalają, by pokusić się o wykazanie zależności występujących między powiernictwem (ujmowanym teraz w kontekście zasad społecznego współżycia) a pozainwestycyjnym źródłami generowania krajowego bogactwa. Pomijając kapitał finansowy, już samo pojęcie kapitału społecznego okazuje się nader pojemne, ponieważ można wyróżniać następujące rodzaje kapitałów cząstkowych: wytwórczy, kulturowy, ludzki, osobowy itp. Jednak nadrzędną, a więc wspólną cechą kapitału społecznego jest to – jak zauważył J. Coleman (1988) – że ucieleśnia się on w związkach między ludźmi, fundując na wielorakich relacjach/kontaktach. Pozostawiając na obrzeżach analiz

to, czy i na ile kapitał interpersonalny, czyli relacyjny, uznać można za w pełni autonomiczną kategorię¹¹. Wskazać wypada na to, czym jest jego *differentia specifica*. Kapitał interpersonalny tworzą powtarzalne relacje oparte na wymianie i zaufaniu, przy czym chodzi tu o zaufanie rozumiane „jako zawieranie się korzyści”. I jak wyjaśnia R. Hardin, po którego określenie tu sięgamy, ufam komuś w tym sensie, iż wierzę, że bierze on pod uwagę moje interesy, ponieważ jest również w jego interesie wywiązanie się ze zobowiązań. I dodaje:

Jeśli (...) zaufanie opiera się na głębokiej i trwałej relacji, ten, któremu zaufano, ma bezpośrednią motywację, aby okazać się godnym tego zaufania, ponieważ zależy mu na utrzymaniu relacji. Ale w takim razie tym, co stanowi kapitał interpersonalny, nie jest zaufanie, ale trwała relacja. Te relacje umożliwiają zaufanie, pobudzając do wiarygodności, a więc to dzięki nim ufamy, że ktoś ufa nam. Jest oczywiście ważne, aby można było nam ufać, gdyż tylko wtedy możemy nawiązać z innymi porozumienie co do współpracy (Hardin, 2009, s. 98–99).

Uwzględnienie kapitału relacyjnego/interpersonalnego pozwala wykroczyć poza wąsko rozumianą korzyść sprowadzaną do zaspokajania jednostkowych potrzeb i dostarczanie korzyści wynikające z wzajemnego zaufania, jakim obdarzają siebie uczestnicy wymiany towarowej.

Powiernictwo w kontekście usługowego świadczenia

Jak to już sygnalizowaliśmy wcześniej, nie jest trudno zauważyć związek występujący między usługą a powiernictwem, albo między realizacją usługi a niezbędnym *quantum* zaufania. Będzie on tym łatwiejszy do odtworzenia, jeśli w odpowiedni sposób zdefiniujemy usługę. Tu można wprost nawiązać do definicji, w której wyraźnie podkreślone zostało, iż „usługa to podejmowane na zlecenie świadczenie pracy...” (Rogoziński, 1993, s. 14). Chociaż pojęcie zlecenia jest definiowalną kategorią cywilnoprawną, niemniej jako bliskoznaczne lub synonimiczne uznać można uprzedzające określenie: „powierzyć realizację usługi”¹². To ostatnie sformułowanie uświadamia, że istnieje (jakaś) strona wszczynająca wykonanie usługi, że powierzenie komuś czegoś do realizacji oznacza również i to, że usługa wydarzy się między podmiotami, z których powierający staje się usługobiorcą, natomiast powiernik przekształca się w usługodawcę. Owa inwersja (z darzącego zaufaniem w biorcę korzyści) to zaledwie zewnętrzny objaw

¹¹ Chociaż dla jej uzasadnienia wypadałoby powołać się na klasyka socjologii D. Bella (1973).

¹² Wraz z formułą „powierzyć realizuję” zaczyna się swego rodzaju regres myślowy, odtwarzający wcześniejsze fazy, czyli: powierzyć realizuję wybranemu usługodawcy, wybranemu na podstawie przeanalizowanej gruntownie oferty, oferty która zwróciła uwagę klienta, ponieważ...

zachodzących tu głębokich zmian. „Powierzyć”, „zlecić”, „polecić” itp. – to czasowniki przechodnie, zapowiadające jednocześnie wykonanie określonych czynności przez osobę będącą ich adresatem. Z faktu, iż powierzenie (komuś) realizacji usługi nie implikuje (jej) przewłaszczenia, wynika znamienne przesunięcie znaczeń. Nie chodzi już o tytuł własności, ani nawet o przedmiot świadczenia. Na pierwszy plan wysuwa się znamienne rozpoznanie: powiernictwo tworzy niemal instytucjonalne podstawy, na których osadza się – spajana zaufaniem – współpraca między powierzającym/usługodawcą a powiernikiem/usługobiorcą. Powierzenie komuś wykonania usługi skutkuje więc zjawiskami zachodzącymi na następujących trzech możliwych do odróżnienia poziomach:

1. Rozpoznanie sytuacji – rozumiane jako aktywność poznawcza. Już same te określenia wyznaczają poziom komplikacji, w który tu nie będziemy wnikać, ograniczając się do jednej ogólnej uwagi. Bez względu na posiadane umiejętności poznawcze dla obu stron poznanie jest jednoczesnym doświadczeniem udziału w pełnym cyklu obsługi, od wszczęcia świadczenia i uczestnictwa w realizacji usługi po ocenę wypracowanego rezultatu. Dopiero nabyte, rzecz wypadła: skumulowane doświadczenie, daje możliwość samodzielnego poznania, czym jest relacja usługowa¹³.
2. Indywidualizm etyczny. Można powierzenie wykonania usługi postrzegać jako uzewnętrznienie aktu woli będącego potwierdzeniem, iż obdarzyłem kogoś kredytem zaufania. Ale dla obdarowanego zaufaniem skutkuje to zobowiązaniem się, by nie zawieść pokładanego w nim zaufania. Pojawiające się poczucie elementarnej uczciwości – to już kwestia wrażliwości moralnej, a jej podstaw i siły perswazyjnej nie udaje się wyprowadzić z czysto racjonalnych podstaw. Między kodeksami etyki a indywidualnym przekonaniem (sprawiając komuś zawód, oszukując, czyniąc zło, sam stając się złym człowiekiem) oraz przeświadczeniem (o prymacie etyki nad ontologią) pojawia się coraz większy rozdział. Wraz z identyfikowaniem owej luki pojawia się pytanie, czy przypadkiem powodem jej powstania nie jest słabnąca przydatność etycznego deontologizmu, częściowo kompensowana tylko propagowaniem społecznej odpowiedzialności biznesu¹⁴.
3. Kompetencje usługodawcy. Sięgając po to popularne określenie, można dowieść, jak wyeksponowanie powierniczego wymiaru usługowego świadczenia wpływa na samorozumienie funkcji/roli usługodawcy. Okazuje się bowiem, że poza oczywistymi kompetencjami usługodawcy-przedsiębiorcy (systematyzując, wyróżnić

¹³ „Niedoświadczony jedynie się uczy, ale nie poznaje” to myśl sformułowana przez L. Flecka (przypomnianego przez W. Sady), lwowskiego lekarza mikrobiologa, jednocześnie autora prekursorskiej pracy z metodologii badań naukowych, która NB zainspirowała Th. Kuhna (Sady, 2000, s. 123).

¹⁴ O wzroście zainteresowania społeczną odpowiedzialnością biznesu (ściśle biorąc będącą CSR) dobitnie świadczy liczba pojawiających się publikacji na ten temat. Sygnalizowany tu rozdział powiększa się choćby z tego powodu, iż odpowiedzialność biznesu zaczyna odnosić się przede wszystkim do ekologii.

tu można kompetencje: realizacyjno-wykonawcze, handlowe, marketingowe, kierownicze) uwzględnić należałoby ponadto umiejętność systematycznego przeprowadzania samooceny. Powinna być ona prowadzona nie tylko w znaczeniu kariery, sukcesu czy powodzenia w biznesie, lecz także w wymiarze bardziej podstawowym (Ja jako *ego*), sięgając głębi kształtowania się Jaźni. A ten ostatni poziom odsłania się wraz z autorefleksją podążającą za pytaniem: czy i na ile spełniam się jako usługodawca? Prowadzona w trybie interrogatywnym autorefleksja pozwala sformułować odpowiedź, czy aktywność zawodowa polegająca na wykonywaniu usług jest zgodna z obranym celem życiowym. Następnie, już w wymiarze analizy samorozwoju, podejmowana może być kwestia, w jaki sposób doświadczenie udziału w spotkaniu z usługobiorcą oraz realizacja powierzonych przez niego usługi stymuluje usługodawcę do odpowiedzialnych działań, zachęca do doskonalenia obsługi i tym samym do samorozwoju.

Powiernictwo na poziomie organizacji usługowej

Wchodzimy teraz na taki poziom rozważań, na którym pojawia się organizacja usługowa¹⁵, a wraz z nią odsłania się inny zakres przedmiotowy powiernictwa. W tym fragmencie zamierzmy skupić się na dwóch zasadniczych kwestiach. Pierwszą można by określić jako: „powierzyć w zarząd, powierzyć komuś zarządzanie organizacją usługową”; ta druga odnosi się do zarządzania rozumianego jako usługa. Jeżeli chodzi o pojęcie powierzenia w zarząd, można zauważyć pewną dwuznaczność: pojęcie to może być rozumiane w sposób prawny (wtedy nawiązujemy do konstrukcji zarządu powierniczego) lub też menedżerski. Zarząd powierniczy polega na wykonywaniu czynności prawnych oraz czynności faktycznych przez powiernika, który wobec osób trzecich występuje jako właściciel rzeczy lub praw powierzonych i w tym zakresie dokonuje czynności we własnym imieniu. Jednak powiernik jest również związany więzią obligacyjną z powierzającym wynikającą z zawartej umowy o zarząd powierniczy, która zazwyczaj ogranicza powiernika co do sposobu wykonywania zarządu powierzonymi prawami lub majątkiem oraz zobowiązuje go do powrotnego przeniesienia powierzonych rzeczy lub praw na warunkach określonych w umowie o zarząd powierniczy.

Powyższą zależność dobrze ilustruje przykład świadczenia usługi zarządzania przez zarządcę nieruchomości na podstawie umowy o zarządzanie zawartej z właścicielem tejże nieruchomości. Zgodnie z przepisem art. 18 ust. 1 ustawy o własności lokali właściciele mogą w umowie o ustanowieniu odrębnej własności lokali albo w umowie zawartej

¹⁵ Świadomie nie wprowadzamy pojęcia przedsiębiorstwo usługowe, ponieważ świadczenie usług nie koniecznie wymaga aż tak sformalizowanej formy organizacyjno-prawnej. Tym samym prowadzony tu wywód dotyczy zarówno usług rynkowych, jak i pozarynkowych.

później w formie aktu notarialnego określić sposób zarządu nieruchomością wspólną, a w szczególności mogą powierzyć zarząd osobie fizycznej albo prawnej. Celem powierzenia zarządu jest jak najbardziej efektywne zarządzanie nieruchomością wspólną. W takim przypadku zarządca świadczy na rzecz wspólnoty usługi zarządzania np.: podejmuje decyzje dotyczące nieruchomości wspólnej w zakresie określonym w umowie o zarządzanie, uchwały wspólnoty, przepisy ustawy o własności lokali a także inne obowiązujące akty prawne. Wybór zarządu powierzonego zwalnia poszczególnych właścicieli z odpowiedzialności za czynności zarządcy, ale ogranicza też ich bezpośredni wpływ na podejmowane decyzje związane z bieżącym funkcjonowaniem nieruchomości. Podkreślić należy jednak, że w opisaney sytuacji beneficjentami powierzenia w zarząd stają się członkowie wspólnoty mieszkaniowej.

Zarządzanie jako usługa

W uzupełnieniu tego, o czym była mowa w poprzednim fragmencie, podkreślić należy, że powierzone komuś zarządzanie firmą może być traktowane jako działalność usługowa tylko pod warunkiem odwołania się do „klasycznej” rozumianej usługi. Z powodu nagminnego posługiwania się określeniami w rodzaju: klient wewnętrzny, pracownik jako klient czy wręcz beneficjent zanika tym samym to, co dawniej traktowane było jako usługowa *differentia specifica*. A było nią uznanie za oczywiste, że usługa jest „towarem”, który się kupuje, a więc pochodzi z zewnątrz; nabywa się ją dlatego, ponieważ została wytworzona przez zewnętrznego usługodawcę. Jeśli więc teraz przyjmuje się, że wewnątrz organizacji/przedsiębiorstwa poszczególne wydziały/komórki/stanowiska świadczą sobie usługi nawzajem, to bez względu na to, jaka będzie forma zatrudnienia kierownika, powierzone mu zarządzanie organizacją będzie traktowane jako usługa. W opozycji do opisywanego procesu dewaluacji i rozmycia znaczenia usług zasadne jest nawiązanie do „klasycznego” ujmowania usługi. Ponieważ pozwala ono wydzielić takie dwa przypadki, kiedy zarządzanie można rzeczywiście uznać za usługę jako taką. A więc po pierwsze, taka sytuacja występuje wówczas, kiedy pozyskanemu z konkursu menedżerowi powierza się zarządzanie organizacją; po drugie, usługa zarządzania występuje zwłaszcza wtedy, kiedy od wyspecjalizowanej firmy wypożyczają się (bierze w najem lub leasing) pracownika, któremu następnie powierza się realizację funkcji zarządczej.

Powiernictwo – wymiar sektoralny

Wprowadzana na koniec perspektywa sektoralna stanowić ma zwieńczenie prowadzonych tu analiz. Wykraczają one nie tylko poza kontekst prawny (łącznie z filozofią

prawa), lecz i ściśle ekonomiczny (łącznie z teorią wzrostu gospodarczego), odsłaniając szerszy wymiar, który należałoby określić mianem polityki społeczno-gospodarczej. Pojawiające się raz jeszcze powiernictwo nabiera bodaj najbardziej ogólnego znaczenia, wyrażającego się w sformułowaniu: „powierzyć sektorowi usług przyszły rozwój kulturowo-cywilizacyjny kraju”. Świadomie używamy tu takiej, a nie innej kolejności, podwójnych i bliskoznacznych określeń. Rzeczywiście chodzi o wybór takiej trajektorii rozwoju społecznego, który dokonuje się przede wszystkim poprzez ekspansję sektora usług, a ściślej – jego branż kreatywnych. Można taki scenariusz makrospołecznego rozwoju uznać za alternatywny w stosunku do planów reindustrializacji, nie mówiąc już odwołaniu do forsownej industrializacji, realizowanej zresztą z wielkim powodzeniem w PRL-u¹⁶. Powierzenie przyszłego rozwoju Polski sektorom usługowym nie może być wyłącznie deklaracją polityczną czy ideową. Wiele warunków musi zostać spełnionych, a pierwszy to utrwalenie – poczynając od decydentów – przekonania, że kultura jest najważniejsza¹⁷.

Podsumowanie

W tworzeniu każdej teorii oczywistym warunkiem powodzenia jest zestaw kluczowych, klarownie zdefiniowanych pojęć, adekwatnych do opisywanego przedmiotu. Teoretycy najchętniej sięgają po terminy zapewniające efektowne generalizacje, o czym wie każdy badacz. Ale okazuje się, że poza wspomnianym warunkiem zgodności czy kompatybilności niektóre pojęcia mają jeszcze jedną unikatową cechę. Odkrywamy ją, analizując, eksplikując i stosując słowo „powiernictwo”. Okazało się bowiem, że wskazując na swoistą właściwość usługi, fundującą relację usługową, powiernictwo nie prowadzi nas w stronę abstrahowania czy błyskotliwych generalizacji. Wprost przeciwnie, pozwala zachować i wyeksponować pewną istotną cechę usługi. Ponadto sprawia, że wprowadzona dzięki niemu dystynkcja nie dzieli, nie różnicuje, lecz łączy wiele odrębnych perspektyw poznawczych. Odsłania tym samym swoją wyjątkową przydatność w konstruowaniu podstaw interdyscyplinarnej teorii usług. I to chcieliśmy dowieść.

Literatura

- Bell, D. (1973). *The Coming of Post-Industrial Society. A Venture in Social Forecasting*. New York: Basic Books.
- Bourdieu, P. (1984). *Distinction*. London: Routledge.

¹⁶ Jeśli brać pod uwagę dane statystyczne, a więc udział zatrudnionych w sektorze produkcji albo udział produkcji w tworzonej PKB, to PRL połowy lat siedemdziesiątych należałoby uznać za kraj bardziej uprzemysłowiony niż USA.

¹⁷ Ostatnie sformułowanie nawiązuje wprost do: R. Scruton (2010).

- Coleman, J.S. (1988). Social Capital In the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, 94, 95–120.
- Feyerabend, P. (2001). *Przeciw metodzie*. Wrocław: Siedmioróg.
- Frankel, T. (1983). Fiduciary Law. *California Law Review*, 3, 802.
- Hage, J. (2013). Deontyczna struktura świata. Analiza podstawowych pojęć normatywnych. W: B. Brożek, M. Hohol, Ł. Kurek, J. Stelmach (red.), *W świecie powinności*. Kraków: Copernicus Center.
- Hardin, R. (2009). *Zaufanie*. Warszawa: Wydawnictwo Sic!
- Kmita, J. (1975). Model integracji nauk. *Studia Filozoficzne*, 4.
- Lange, O. (1967). *Ekonomia polityczna*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Osuchowski, W. (1962). *Zarys rzymskiego prawa prywatnego*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Ricoeur, P. (2005). *Autobiografia intelektualna*. Kęty: Antyk.
- Rogoziński, K. (2003). *Cywilizacja usługowa – samorealizujące się niespełnienie*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- Rogoziński, K. (1993). *Usługi rynkowe*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- Rykowski, R. (2005). *Pojęcie powiernictwa – konstrukcja prawna zarządu powierniczego*. Warszawa: C.H. Beck.
- Sady, W. (2000). *Fleck. O społecznej naturze poznania*. Warszawa: Prószyński i Ska.
- Scruton, R. (2010). *Kultura jest ważna*. Poznań: Zysk.

Abstrakt

Powiernictwo jest jedną z najstarszych koncepcji prawnych. Zasadniczym celem artykułu było wykazanie, że pojęcie powiernictwa, ze względu na jego wieloznaczność, może mieć zastosowanie nie tylko w naukach o prawie, ale również i w ekonomii, a przede wszystkim może stać się niezwykle przydatnym łącznikiem w konstruowaniu podstaw interdyscyplinarnej teorii usług. Przeprowadzony wywód teoretyczny pozwala stwierdzić, że przyjęcie różnych perspektyw poznawczych umożliwia odślonienie nowych treści znaczeniowych usług, dzięki którym pojawia się szansa na wyjście z impasu poznawczego.

The Trust – Interdisciplinary Contribution to New Theory of Services

The trust is one of the oldest legal concepts, but it has also played an important role in achieving various social and economic goals. The purpose of this paper is to prove that trust, as an institute of great elasticity and generality, may as well provide substantial benefits in the economy, particularly for building interdisciplinary theory of services.