

Jarosław Szyszka

ZASTOSOWANIE
EKONOMICZNEJ ANALIZY PRAWA
DO BADANIA
EFEKTYWNOŚCI REGULACJI
Z ZAKRESU
RACHUNKOWOŚCI

WYDAWNICTWO UEP



UNIWERSYTET
EKONOMICZNY
W POZNANIU

Jarosław Szyszka

ZASTOSOWANIE
EKONOMICZNEJ ANALIZY PRAWA
DO BADANIA
EFEKTYWNOŚCI REGULACJI
Z ZAKRESU
RACHUNKOWOŚCI

WYDAWNICTWO UEP



UNIWERSYTET
EKONOMICZNY
W POZNANIU

Poznań 2022

Komitet Redakcyjny

*Barbara Borusiak, Szymon Cyfert, Bazyle Czyżewski, Aleksandra Gaweł (przewodnicząca),
Tadeusz Kowalski, Piotr Lis, Krzysztof Malaga, Marzena Remlein, Eliza Szybowicz (sekretarz),
Daria Wieczorek*

Recenzent

Waldemar Gos

Projekt okładki

*Boobry Group
Marta Brzóstowicz*

Redakcja i korekta

Deal

Publikacja dofinansowana ze środków MEiN w ramach programu Doskonała nauka.
Numer umowy DNM/SP/512886/2021

ISBN 978-83-8211-112-5

eISBN 978-83-8211-113-2

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-113-2>

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Poznań 2022



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

WYDAWNICTWO UNIwersytetu Ekonomicznego w POZNANIU

ul. Powstańców Wielkopolskich 16, 61-895 Poznań

tel. 61 854 31 54, 61 854 31 55

www.wydawnictwo.ue.poznan.pl, e-mail: wydawnictwo@ue.poznan.pl

adres do korespondencji: al. Niepodległości 10, 61-875 Poznań

Skład: Usługi Poligraficzne Marcin Tyma

Druk: Zakład Graficzny Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu
ul. Towarowa 53, 61-836 Poznań, tel. 61 854 38 06, 61 854 38 03

SPIS TREŚCI

WSTĘP	5
-------------	---

ROZDZIAŁ 1

RACHUNKOWOŚĆ ZAMKNIĘTA W NORMACH PRAWNYCH	15
1. Istota i funkcje prawa	15
2. System źródeł i systematyzyacja prawa w Polsce	23
3. Rachunkowość a prawo	30
4. Prawo bilansowe	36
5. Charakterystyka polskiego prawa bilansowego	50
6. Wpływ problemów prawa na regulacje prawa bilansowego	55

ROZDZIAŁ 2

EKONOMICZNA ANALIZA PRAWA JAKO NARZĘDZIE BADANIA EFEKTYWNOŚCI PRAWA	77
1. Sposoby postrzegania ekonomicznej analizy prawa w nauce	77
2. Podstawy teoretyczne ekonomicznej analizy prawa	93
2.1. Teoria racjonalnego wyboru	94
2.2. Efekt posiadania	98
2.3. Teoremat Coase'a	100
2.4. Koszty transakcyjne	103
2.5. Teoria dóbr publicznych i podział dóbr	107
2.6. Koncepcja efektów zewnętrznych	111
3. Pojęcie efektywności	114
3.1. Efektywność a sprawiedliwość	118
3.2. Efektywność ekonomiczna w sensie Pareta	124
3.3. Efektywność ekonomiczna w sensie Kaldora-Hicksa	125
3.4. Efektywność ekonomiczna w ujęciu analizy marginalnej	127
3.5. Efektywność ekonomiczna w ujęciu ekonomii dobrobytu	128
4. Warunki istnienia efektywnego prawa	130

ROZDZIAŁ 3

ZASTOSOWANIE EKONOMICZNEJ ANALIZY PRAWA DO BADANIA EFEKTYWNOŚCI EKONOMICZNEJ PRAWA BILANSOWEGO	135
1. Informacja jako dobro ekonomiczne	135
2. Informacja z systemu rachunkowości jako dobro ekonomiczne	139
3. Cechy jakościowe informacji jako dobra ekonomicznego	143
4. Ogólne postulaty stosowania ekonomicznej analizy prawa w badaniu efektywności ekonomicznej prawa bilansowego	146
5. Postulaty szczegółowe dotyczące stosowania ekonomicznej analizy pra- wa w badaniu efektywności ekonomicznej prawa bilansowego	150
5.1. Efektywność dopuszczalnych prawem metod wyceny na dzień bilan- sowy	152
5.2. Korzystanie ze wzorów sprawozdań finansowych	160
5.3. Miarkowanie kar	165
6. Podsumowanie	168
ZAKOŃCZENIE	171
BIBLIOGRAFIA	175
SPIS RYSUNKÓW I TABEL	194
APPLICATION OF LAW AND ECONOMICS TO STUDY THE EFFECTIVENESS OF ACCOUNTING REGULATIONS (SUMMARY).....	195



WSTĘP

Życie to sztuka podejmowania decyzji. To współczesne, proste powiedzenie wyraża głęboką prawdę, gdyż człowiek nieustannie jest stawiany przed wyborami. Ich skutki są zarówno jednorazowe, jak i długofalowe. Nauka od wieków interesuje się tym, jakie decyzje podejmują ludzie. Badacze różnych dziedzin koncentrują się na okolicznościach podejmowania decyzji, na samym momencie jej podjęcia i na jej konsekwencjach. Jedną z istotnych dziedzin nauki dotyczącą podejmowania decyzji jest ekonomia, która bada zachowania ludzi oraz zachodzące między nimi interakcje w procesie gospodarowania w warunkach ograniczoności zasobów.

W rzeczywistości gospodarczej nie ma podmiotów, które nie mierzą się z podejmowaniem decyzji. Gdy decyzje są podejmowane przez podmioty gospodarcze, dochodzi do przepływu pieniądza, a nauka ekonomii zajmuje się analizą przyczyn i skutków przepływu pieniądza między podmiotami gospodarczymi. Jednak do podjęcia decyzji niezbędna jest informacja. Decyzja to świadomy, nielosowy wybór jednego z rozpoznawanych i uznanych za możliwe wariantów przyszłego działania (Koźmiński, 2002, s. 102). Tym samym decydent musi rozpoznawać, jakie ma możliwości wyboru. W działalności gospodarczej podejmowane są różne decyzje. Zainteresowanie autora dotyczy decyzji związanych z finansami, a zatem dotyczących przepływu pieniądza. W szczególności autor chciałby zwrócić uwagę na przygotowanie i analizę informacji finansowych na potrzeby podejmowania takich decyzji, które są związane ze sprawozdawczością finansową podmiotów gospodarczych.

Sprawozdania finansowe są integralną częścią rachunkowości. Są one syntetyczną, dobrze ustrukturyzowaną reprezentacją, w wyrażeniu pieniężnym, zdarzeń wpływających na przedsiębiorstwo i transakcji przez nie podejmowanych w celu przekazywania informacji finansowych w układach, strukturze i relacjach odpowiadających potrzebom szerokiego kręgu użytkowników (Jarugowa i Walińska, 1997, s. 12). Sprawozdawczość finansowa jako subsystem rachunkowości pełni funkcję informacyjną, związaną właśnie z dostarczaniem odbiorcom wewnętrznym bądź zewnętrznym informacji istotnych do podejmowania decyzji w procesie decyzyjnym. Rola

rachunkowości, a zwłaszcza sprawozdawczości finansowej w funkcjonowaniu podmiotów gospodarczych jest zatem nie do przecenienia.

Należy jednak zwrócić uwagę, że ważnym elementem w podejmowaniu decyzji jest znajomość barier ograniczających ich podejmowanie. W literaturze bariery te dzieli się na dwie grupy: subiektywne (związane z osobami decydentów) oraz obiektywne (wynikające z warunków funkcjonowania podmiotu) (Jakubowska, 2008, s. 66). Wśród barier obiektywnych można wskazać m.in. uwarunkowania prawne. Prawo to z jednej strony zespół norm wydanych lub usankcjonowanych przez państwo i zagwarantowanych przymusem państwowym, ale z drugiej to obszar działań człowieka, który jest przedmiotem badań naukowych. Nauka prawa zajmuje się badaniem reguł określających pożądane zachowanie człowieka. Tym samym określone rozwiązania zawarte w prawie mogą zarówno zachęcać do podejmowania określonych decyzji, jak i zniechęcać do podejmowania innych decyzji. Warto wskazać, że porządek organizowany prawnie stanowi rozwiązanie bardziej efektywne od porządku organizowanego prywatnie (Stroiński, 2008, s. 489). Oznacza to, że pełna swoboda decyzji i działań wprowadzałaby chaos. Dlatego społeczeństwa, określając zespół praw i obowiązków każdej jednostki, ograniczenia w swobodzie podejmowania decyzji i działań, są ukierunkowane na ochronę dóbr istotnych z punktu widzenia tego społeczeństwa.

Prawo nie ominęło również rachunkowości, dla której unormowano m.in. sposób prowadzenia ksiąg rachunkowych i sporządzania sprawozdań finansowych. Regulacje mają na celu ochronę dobra istotnego ze społecznego punktu widzenia, jakim jest bezpieczeństwo obrotu gospodarczego. Tym samym bliska autorowi rachunkowość, wraz z całym bogactwem teoretycznych rozwiązań w zakresie ujmowania, wyceny i prezentacji zdarzeń gospodarczych w księgach rachunkowych oraz w sprawozdaniu finansowym, została ograniczona przez regulacje prawne. Autor zainteresował się sposobem ujęcia rachunkowości w prawie bilansowym¹. Powstało pytanie: czy kierunek obrany w prawie bilansowym pozwala na dostarczenie użytkownikom sprawozdań finansowych użytecznych informacji do podejmowania decyzji gospodarczych oraz czy skutecznie chroni dobro społeczne w postaci bezpieczeństwa obrotu gospodarczego?

Szczególną uwagę autora zwróciły publikacje dotyczące aktualnej jakości prawa w Polsce. W tym miejscu należy zaznaczyć, że zdaniem Sitek (2017, s. 146): „Prawo, przepisy prawa czy system prawa są produktem, a więc wytworem pracy umysłowej człowieka indywidualnego lub zbioro-

¹ Sposób rozumienia przez autora pojęć regulacje rachunkowości i prawo bilansowe są przedmiotem pierwszego rozdziału.

wości do tego uprawnionej. Są produktem wtórnym, a jego eksploatacja wiąże się przede wszystkim z aksjologią. Stąd o prawie jako systemie lub o konkretnym przepisie prawa mówi się, że są niedobre, niesprawiedliwe, niesłuszne, krzywdzące albo wręcz przeciwnie – mówi się, że są dobre, sprawiedliwe, jasne i zrozumiałe. Tym samym możliwa jest ocena jakości prawa, rozumianego jako stabilność, spójność systemu i jasność (zrozumiałość) systemu prawnego”.

Problematyka jakości prawa interesuje teoretyków prawa, ale także przedstawicieli nauk ekonomicznych, czego przykładem jest m.in. badanie „Ocena poziomu rzeczywistej ochrony wierzycieli w Polsce w latach 2004–2012 – koszty transakcyjne dochodzenia praw z umów” realizowane w Kolegium Nauk Ekonomicznych Szkoły Głównej Handlowej.

Z wielu publikacji oraz opinii praktyków wyłania się negatywna ocena jakości polskiego prawa. Jako głównie przyczyny niskiej jakości prawa uznaje się (Wronkowska, 2009, s. 116; Niedzielski, 2015, s. 162; Skąpska, 2016, s. 29, 34–35)²:

- nadmiar prawa,
- niestabilność prawa,
- niespójność unormowań prawnych,
- brak przejrzystości systemu prawnego,

Wiedząc, że rachunkowość, podobnie jak wiele innych obszarów życia społecznego, jest zamknięta w określone normy prawne, autor zadał sobie pytania: Czy niska jakość prawa nie oddziałuje również na rachunkowość? Czy regulacje związane z rachunkowością też charakteryzują się niską jakością? Tym samym autor zawęził **obszar badawczy** niniejszej monografii do polskiego prawa bilansowego rozumianego jako ustawa o rachunkowości. W dalszej części pracy autor stosuje te terminy zamiennie.

Problematyka niskiej jakości prawa nie ominęła prawa bilansowego. Problemy współczesnej legislacji obejmują swoim zakresem również regulacje związane z rachunkowością, co pozwala stawiać pytania o skuteczność realizacji celu w postaci dostarczania informacji użytecznych do podejmowania decyzji gospodarczych, jak również ochrony bezpieczeństwa obrotu gospodarczego.

Problemy z interpretacją norm regulacji rachunkowości płyną nie tylko z publikacji teoretycznych, ale również z praktyki. Na szczególną uwagę zasługuje rosnąca rola kompetencji osób zajmujących się rachunkowością. Współcześnie wzrosło znaczenie i powiększyła się odpowiedzialność osoby zajmującej się rachunkowością w porównaniu do czasów sprzed trans-

² Szczegółowe omówienie wskazanych problemów jest przedmiotem pierwszego rozdziału.

formacji ustrojowej z przełomu lat 80. i 90. ubiegłego wieku. Taka osoba musi bowiem znać nie tylko postulaty płynące z teorii rachunkowości, lecz również potrafić czytać i interpretować normy prawne oraz posługiwać się statystyką i modelami matematycznymi, aby dokonać pomiaru skutków zdarzeń gospodarczych. Tą wszechstronność można wyrazić, parafrazując Holmesa: współczesna osoba zajmująca się rachunkowością nie może być już tylko ekonomistą, ale musi być również mistrzem prawa i statystyki³. Dostrzega to nauka, gdyż współczesne badania rachunkowości, ze względu na ścisłe powiązanie z praktyką gospodarczą, bardzo często odwołują się do norm prawa bilansowego. Jak zauważa Szychta (2010, s. 260–261): „Najwięcej publikacji jest skoncentrowanych na objaśnianiu przyczyn aktualnej praktyki oraz przewidywaniu roli rachunkowości finansowej i dostarczanych przez nią informacji w decyzjach ekonomicznych osób, przedsiębiorstw i innych podmiotów – uczestników gospodarki rynkowej. Badania te testują hipotezy zakładające, że informacje są zasobem ekonomicznym i „towarem” politycznym, a ludzie włączeni w procesy gospodarcze działają we własnym interesie. W badaniach dotyczących zakresu wyceny czy prezentacji nie sposób nie odwołać się do aktualnej praktyki gospodarczej, zawartej w normach prawa bilansowego”.

Obok badań dotyczących poszczególnych aspektów rachunkowości w prawie bilansowym można wskazać również inne badania, w których przedmiotem rozważań jest szeroko pojęte prawo bilansowe. Publikacje te dotyczą m.in. wariantowości wyboru w ramach norm rachunkowości i jego wpływu na inżynierię finansową (Michalczyk, 2013) czy możliwego wpływu norm na użyteczność informacji płynących ze sprawozdań finansowych (Michalczyk, 2012; Nowak, 2014; Brzeźnicka i Błażyńska, 2016). Szeroko opisana jest problematyka konwergencji i harmonizacja norm i różnic (Velam, 2004; Dobija, 2010; Śnieżek i Piłacik 2014; Gierusz, 2015; Kwiecień, 2015), jak i czynników wpływających na tworzenie standardów (Colbert i Murray, 2013). Głośno zadaje się pytania dotyczące podstaw teoretycznych tworzenia dyrektyw i standardów (Coetsee, 2010; Kamela-Sowińska, 2013). Publikacje związane są również z problematyką wzajemnego przenikania prawa bilansowego z innymi elementami systemu prawa, w szczególności z prawem podatkowym (Gierusz i Martyniuk, 2009; Adamczuk, Szewc i Ziółkowska, 2010; Micherda, 2011; Michalczyk, 2012; Gierusz i Martyniuk, 2015; Poszwa, 2015). Patrząc jeszcze szerzej, można znaleźć rozważana dotyczące akceptacji norm prawnych w świetle teorii legitymizacji (Durocher i Fortin, 2010; Kamela-Sowińska, 2013; Kwiecień 2015). Wreszcie badania

³ W oryginale sentencja ta brzmi: „Dla racjonalnej nauki prawa staranny (sumienny) interpretator przepisów może być człowiekiem terażniejszości, ale człowiek przyszłości to statystyk i mistrz ekonomii” (Stelmach i Brożek, 2006, s. 126).

dotyczą rozumienia norm prawa bilansowego w świetle współczesnych koncepcji filozofii prawa (Alexander i Jermakowicz, 2006; Turzyński, 2011; Masztalerz, 2011; 2012).

Na konieczność dalszych badań w zakresie związków prawa bilansowego z teorią rachunkowości wskazują kolejne publikacje (Babuška, 2015, s. 17; Kwiecień, 2015, s. 130). Dlatego, choć dotychczasowa literatura szeroko opisuje współczesne problemy prawa bilansowego, autor zdecydował się na badania związane z tą problematyką.

Szczegółnej uwagi wymaga zdaniem autora problematyka oddziaływania prawa podatkowego na rachunkowość (Kudert i Nabiątek, 2000, s. 314; Kluzek, 2014, s. 22–27). Można również zauważyć „propodatkowe” podejście do prowadzenia ksiąg rachunkowych oraz prezentacji informacji w sprawozdaniu finansowym. Przykładem są liczne uproszczenia często pojawiające się w praktyce gospodarczej:

- stosowanie stawek amortyzacji wynikających z prawa podatkowego, a nie rzeczywista ocena okresu ekonomicznej użyteczności środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych;
- szacowanie odpisów aktualizujących tylko w przypadkach określonych przez prawo podatkowe (w dużej mierze ograniczenie wyłącznie do należności);
- zachowawcza wycena inwestycji w nieruchomości w koszcie historycznym ze stawkami podatkowymi;
- unikanie przeprowadzania testów na utratę wartości aktywów;
- ograniczenie w szacowaniu rezerw;
- podatkowe ujmowanie remontów i modernizacji;
- nieurealnianie zobowiązań do kwoty wymaganej zapłaty o koszty odsetkowe.

Znajduje to również odzwierciedlenie w kształtowaniu norm prawa bilansowego. Jako przykłady można wskazać:

- nowelizację dokonaną ustawą o zmianie ustawy o rachunkowości oraz niektórych innych ustaw (Ustawa z dnia 23 lipca 2015 r.), rozszerzającą katalog jednostek, dla których możliwe jest stosowanie „podatkowych” zasad ujmowania, wyceny i prezentacji leasingu;
- nowelizację dokonaną ustawą o zmianie niektórych ustaw w celu wprowadzenia uproszczeń dla przedsiębiorców w prawie podatkowym i gospodarczym (Ustawa z dnia 9 listopada 2018 r.), wprowadzającą możliwości stosowania przez określoną grupę jednostek przepisów podatkowych w zakresie amortyzacji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych do prowadzenia ksiąg rachunkowych i sprawozdawczości finansowej;

- zapowiedź z dnia 27.03.2015 r. dalszych prac Komitetu Standardów Rachunkowości mających na celu „zbliżenie prawa bilansowego i prawa podatkowego” (pobrane z www.mf.gov.pl).

Nasuwa się pytanie: czy sytuacja kierowania się prawem podatkowym w przypadku wątpliwości w rachunkowości, gdy nie narusza się ani prawa podatkowego, ani prawa bilansowego, powinna być postrzegana negatywnie? Dokonując przeglądu literatury z zakresu rachunkowości i sprawozdawczości finansowej, można odnaleźć zarówno aprobatę tego podejścia, jak i jego negację. W opinii autora kierowanie się prawem podatkowym w rozwiązywaniu problematycznych zagadnień z zakresu rachunkowości jest podejściem niewłaściwym. W teorii rachunkowości zwraca się uwagę na konieczność wyeliminowania wpływu prawa podatkowego na sposób ujmowania zdarzeń gospodarczych w księgach rachunkowych (Gierusz i Martyniuk, 2009, s. 61–62). Ponadto w literaturze podkreśla się negatywne konsekwencje takiego postępowania i podaje w wątpliwość jakość sprawozdań sporządzonych na podstawie takiej ewidencji (Gierusz i Martyniuk, 2015, s. 63). Co więcej, ujmowanie zdarzenia gospodarczego przez pryzmat systemu podatkowego jest postrzegane jako podejście niewskazane (Hendriksen i van Breda, 2002, s. 26–27).

Warunki, w jakich działają badacze i praktycy rachunkowości, czyli konieczność funkcjonowania w środowisku niedoskonałego prawa (również uwzględnianie niskiej jakości prawa i jego instytucji w badaniach naukowych), zmiany w zakresie i charakterze pracy osób zajmujących się rachunkowością oraz możliwe do zaobserwowania zwracanie się w stronę podatkowego ujmowania zdarzeń gospodarczych stanowiły główne przesłanki do powstania niniejszej monografii.

Autor rozumie, że wpływu prawa na funkcjonowanie człowieka, w tym jego decyzje finansowe, nie można wyeliminować. Wiele dziedzin życia społecznego, w tym rachunkowość, powinny zostać unormowane, aby prawidłowo funkcjonował ład społeczny. Jednak tworząc i interpretując normy prawne, w szczególności te związane z rachunkowością, nie można zatracić sensu i istoty rachunkowości. W odpowiedzi na opisane powyżej warunki celem autora stało się poszukiwanie rozwiązania, które pozwoliłoby tak stworzyć i interpretować prawo bilansowe, aby w jak najszerszy sposób mogło być ono zakorzenione w teorii rachunkowości. W ocenie autora tylko takie prawo, oparte na teorii rachunkowości, będzie zdolne realizować cel w postaci przekazywania użytecznych informacji dla odbiorców raportów z rachunkowości, przy jednoczesnej ochronie dobra społecznego w postaci bezpieczeństwa obrotu gospodarczego.

Zaobserwowanie niskiej jakości prawa bilansowego, aktualność tego zagadnienia w sferze praktycznej i teoretycznej oraz zainteresowanie autora

naukami ekonomicznymi ukierunkowało go na badania efektywności regulacji prawa. Efektywność⁴ jest związana z naukami ekonomicznymi i wiąże się, co do zasady, ze skutecznością i ekonomicznością podejmowanych działań, lecz może być również postrzegana z perspektywy jakości, jako zdolność do realizacji strategii i osiągnięcia określonych celów (Skrzypek, 2000, s. 190; Pyszka, 2015, s. 13). Autora zainteresowały metody i sposoby badania efektywności prawa i jego regulacji.

Poszukiwania metod badania efektywności prawa zostały ukierunkowane równoległe na ekonomię i na prawo z tego względu, że współczesne zjawiska społeczne wymagają interdyscyplinarnego spojrzenia umożliwiającego ich wyjaśnienie i postulowanie pożądanego stanu. Z tego powodu autor niniejszej monografii powołuje się na badania z zakresu ekonomii i prawa, by zaproponować zastosowanie ekonomicznej analizy prawa, która jest narzędziem wspomagającym tworzenie i interpretację prawa bilansowego. Głównym postulatem ekonomicznej analizy prawa jest osiągnięcie przez prawo stanu efektywności ekonomicznej, rozumianej jako zwiększenie dobrobytu społecznego (Stelmach, Brożek i Załuski, 2007, s. 18–19; Stroiński, 2008, s. 484; Cooter i Ulen, 2009, s. 3–6). Jako jej podstawowe zadanie wskazuje się badanie, czy dane prawo określa ekonomicznie efektywny system alokacji dóbr, sprzyjający wzrostowi zamożności społeczeństwa poprzez minimalizowanie kosztów społecznych (*social costs*) i ograniczanie zjawiska marnotrawienia wartości ekonomicznych (Stelmach, 2007, s. 13–16; Stelmach i in., 2007, s. 17–18 i 25–50; Stroiński, 2008, s. 484; 2015, s. 89–90). Pozwala ona również na racjonalizację prawnych procedur tworzenia i stosowania prawa dzięki wykorzystaniu narzędzi znanych z nauki ekonomii (Morawski, 2015, s. 67).

Autor jest zdania, że zastosowanie ekonomicznej analizy prawa w tworzeniu i interpretacji regulacji rachunkowości pozwoliłoby również na uwzględnienie postulatów teorii rachunkowości, przez co tworzenie i stosowanie prawa byłoby ukierunkowane na realizację zasady wiernego i rzetelnego obrazu przy zachowaniu ochrony obrotu gospodarczego. Świadczy to o użyteczności ekonomicznej analizy prawa.

Analizując literaturę przedmiotu, autor nie odnalazł publikacji poświęconych zastosowaniu ekonomicznej analizy prawa w prawie bilansowym, choć jej istotność teoretyczna i praktyczna w badaniu innych instytucji prawa, chociażby takich jak prawo konstytucyjne, prawo karne, prawo cywilne, jest znaczna. Potwierdzeniem jest wzrost liczby publikacji teoretycznych z zakresu ekonomicznej analizy prawa i ich użyteczność praktyczna w formułowaniu argumentów prawnych i ocenie skutków regulacji prawa stanowionego.

⁴ Pojęcie efektywności jest szczegółowo omówione w rozdziale drugim.

Autor zadaje pytanie: czy istnieje możliwość zastosowania ekonomicznej analizy prawa do tworzenia i interpretacji efektywnych ekonomicznie norm polskiego prawa bilansowego? W tym celu scharakteryzowano i oceniono jakość polskiego prawa bilansowego oraz przedstawiono istotę i cel ekonomicznej analizy prawa jako narzędzia badania efektywności prawa.

W pierwszym rozdziale scharakteryzowano i oceniono jakość polskiego prawa bilansowego. Najpierw omówiono, czym jest prawo, następnie przedstawiono powiązania rachunkowości z prawem. Zdefiniowano regulacje rachunkowości i prawo bilansowe, po czym zawężono obszar badawczy do polskiego prawa bilansowego. Następnie dokonano charakterystyki obszaru badawczego, wskazując na rolę norm rachunkowości w ochronie obrotu gospodarczego. W ostatniej części znajduje się autorska analiza wpływu aktualnych problemów prawa na prawo bilansowe i zarazem na bezpieczeństwo obrotu gospodarczego, wskazująca na niską jakość prawa bilansowego. W rozdziale pierwszym opisano aktualny stan prawa związanego z rachunkowością jako czynnika wpływającego na działania osób przygotowujących i analizujących informacje finansowe na potrzeby podejmowania decyzji finansowych.

W drugim rozdziale przedstawiono istotę, cel, funkcję i zadania ekonomicznej analizy prawa jako narzędzia badania efektywności prawa. Zaprezentowano studia literaturowe dotyczące statusu ekonomicznej analizy prawa w nauce, następnie opisano podejścia badawcze i modele wykorzystywane w ekonomicznej analizie prawa. Na zakończenie omówiono istotne dla ekonomicznej analizy prawa pojęcie efektywności ekonomicznej oraz warunki istnienia ekonomicznie efektywnego prawa.

W trzecim rozdziale odpowiadano na pytanie, czy istnieje możliwość zastosowania ekonomicznej analizy prawa do tworzenia i interpretacji efektywnych ekonomicznie norm polskiego prawa bilansowego. W tym celu uznano informację finansową za dobro ekonomiczne, co umożliwiło analizowanie jej za pomocą modeli ekonomicznych. Przedstawiono informację jako dobro ekonomiczne, a następnie zawężono ją do informacji finansowej. Dla tak określonego dobra ekonomicznego dokonano implementacji postulatów zapewnienia efektywności oraz minimalizacji kosztów transakcyjnych, przyjmując za kryteria cechy jakościowe sprawozdania finansowego oraz koszty tworzenia i interpretacji sprawozdań finansowych. Możliwość zastosowania ekonomicznej analizy prawa w prawie bilansowym przedstawiono w trzech przykładach, posługując się studiami przypadków.

Zakończenie stanowi podsumowanie rozważań zawartych w monografii. W sposób syntetyczny przedstawiono wnioski uzyskane w wyniku przeprowadzonych w poszczególnych rozdziałach badań literaturowych i studiów przypadków. Rezultatem przeprowadzonych badań jest wskaza-

nie możliwości zastosowania ekonomicznej analizy prawa do tworzenia i interpretacji norm prawa bilansowego, co powinno wpłynąć na poprawę jakości regulacji rachunkowości, a tym samym przyczyni się do wiernego i rzetelnego odzwierciedlenia rzeczywistości gospodarczej w informacji finansowej oraz równoczesnej ochrony interesu gospodarczego.

RACHUNKOWOŚĆ ZAMKNIĘTA W NORMACH PRAWNYCH

1. Istota i funkcje prawa

W swoich rozważaniach Arystoteles wielokrotnie podkreślał fakt, że człowiek jest istotą społeczną i potrzebuje do życia innych ludzi (Andrzejuk, 2009). Konstatacja ta nie straciła na aktualności po dzień dzisiejszy. Aby funkcjonować w danej społeczności, każda osoba poddaje się procesowi internalizacji, przyjmując podstawowe wzory zachowań, norm i wartości charakterystycznych dla danej kultury (Kłoskowska, 1983). Pomimo że każdy członek jest poddany temu procesowi, to jednak różni ludzie w tej samej sytuacji reagują i zachowują się odmiennie (Strelau, 2009, s. 13). W swoich poczynaniach członek społeczności dąży do realizacji interesu prywatnego, interesu grupy społecznej lub interesu społeczeństwa jako całości, przy czym dążenie do jednego z nich nie wyklucza równoległej realizacji pozostałych interesów. Różnorodność i częsta sprzeczność interesów poszczególnych osób czy grup doprowadziła do wytworzenia w społeczeństwie wielu systemów normatywnych, które mniej lub bardziej ściśle określają reguły postępowania. Do tych systemów normatywnych zalicza się m.in. moralność, obyczaje, religię, jak również prawo (Lewandowski, 2008, s. 15).

Dokonując próby zdefiniowania ostatniego z wymienionych systemów normatywnych, prawa, należy się odwołać do jego znaczenia, które można ująć w dwóch grupach (Muszyński, 2001, s. 43):

- aksjologicznej – wyjaśniającej prawo w kategoriach określonych wartości, czyli twierdzeń mających sens ogólny, wyrażających prawidłowości w odniesieniu do pewnych zjawisk i różnych sfer przyrody, społeczeństwa i związków między naturą a człowiekiem;
- normatywnej – traktującej prawo jako całokształt reguł określających pożądane zachowanie człowieka.

Zatem prawo w sensie aksjologicznym oznacza prawidłowości, czyli zjawiska następujące po sobie w określonym układzie i porządku danej

dziedziny. W dalszej części monografii przedmiotem omówienia będzie jednak prawo w jego normatywnym ujęciu, tzn. całokształt norm określających postępowanie ludzi czy służących osiągnięciu zamierzonych celów (Muszyński, 2001, s. 43).

Już w ramach normatywnego ujęcia prawa można wskazać za Wronkowską i Ziemińskim na dwie odmienne koncepcje prawa (2001, s. 46–48):

- koncepcje normatywne, zgodnie z którymi prawo jest zespołem norm postępowania uwzględniających:
 - koncepcję pozytywistyczną, zgodnie z którą prawo obejmuje wyłącznie normy ważnie ustanowione lub uznane przez kompetentny organ władzy publicznej,
 - koncepcję prawnonaturalną, zgodnie z którą prawo obejmuje tylko i wyłącznie te normy prawa pozytywnego, które pozostają w zgodzie z ustanowionymi przez absolutny autorytet normami moralnymi lub innymi, dającymi się wywieść z przyjętych przez ten autorytet ocen,
 - koncepcję niepozytywistyczną⁵, zgodnie z którą prawo obejmuje normy prawa pozytywnego oraz inne elementy, które wyznaczają sposób rozumienia i stosowania norm prawa pozytywnego;
- koncepcje realistyczne, zgodnie z którymi przyjmuje się, że prawem jest zespół faktów społecznych lub psychicznych związanych ze stanowieniem, obowiązywaniem i stosowaniem norm prawnych.

Obiektywnie można więc zauważyć, że w ramach koncepcji normatywnych przyjmuje się, że prawo składa się z norm postępowania ludzi, jednak istnieją różnorodne ich źródła. Dyskusja nad umocowaniem norm prawa obowiązującego jest przedmiotem sporu, praktycznie nierozstrzygalnego. Osią tego sporu jest postrzeganie prawa jako norm legitymowanych autorytetem nadającego prawo (*lex*) oraz prawa jako zespołu zasad, których obowiązywanie uzasadnia ich wewnętrzna słuszność (*ius*). W różnych kulturach prawnych i w różnych fazach rozwoju historycznego *lex* może się przesuwac w kierunku *ius* albo *ius* w kierunku *lex*. Gdy zachodzi to pierwsze zjawisko, pojęcie *lex* zaczyna obejmować zasady sprawiedliwości. Prawo pisane staje się godne szacunku. Kiedy *ius* przesuwa się ku *lex*, dzieje się odwrotnie (Fletcher, 2002, s. 15–17). Pozytywizm prawniczy odrzuca bowiem wszelką metafizykę, przyjmując, że podstawą normy jest niemalże wyłącznie to, co istnieje w postaci tekstów⁶ (Morawski, 2015, s. 33). Teksty

⁵ W ramach różnych ujęć koncepcje niepozytywistyczne są często włączane do koncepcji naturalnych jako swoista przeciwwaga dla dominującej w praktyce koncepcji pozytywizmu prawniczego.

⁶ Tutaj należy wspomnieć o wyjątku w postaci pozytywizmu anglosaskiego, ukształtowanego w ramach *common law*, przez co większą rolę odgrywał w tym przypadku precedens sądowy.

zawierające normy postępowania pochodzą od suwerena i są zabezpieczone przymusem, co wyraża się w tezie społecznej. Ideałem prawa dla koncepcji pozytywizmu staje się prawo wolne od jakiegokolwiek wartościowania, co wyraża się w tezie o rozdziale prawa i moralności (Morawski, 2015, s. 38–39). W perspektywie wielowiekowego rozwoju pozytywizm prawniczy przyjmował różne nurty, spośród których można wyróżnić m.in. pozytywizm twardy Austina i pozytywizm miękkiej Harta (Morawski, 2003, s. 321–345).

W ramach nurtu normatywnego przeciwwagą dla pozytywizmu prawniczego są koncepcje prawnonaturalne. Koncepcje te występowały od starożytności, a ich podstawą jest stwierdzenie, że obok praw ustanowionych przez istoty ludzkie istnieje prawo wyższe, które nie zostało zawarte w żadnym akcie promulgacji (Morawski, 2015, s. 43). Właśnie to prawo wyższe jest podstawą do dokonania oceny prawa pozytywnego (nurdy słabsze prawa naturalnego) lub stanowi podstawę obowiązywania prawa pozytywnego (nurdy silniejsze prawa naturalnego). Tym samym koncepcje prawnonaturalne odrzucają tezę o rozdziale prawa i moralności, która stanowiła jeden z fundamentów pozytywizmu prawniczego. Należy zaznaczyć, że nie ma jednej koncepcji prawnonaturalnej. Występują różne nurty uwzględniające różne źródła norm, na jakich powinno się opierać prawo: prawa boskie, rozum człowieka, jego natura, godność lub natura społeczeństwa. Tym samym następuje oderwanie źródła prawa od norm wyrażonych w tekstach, a ustanowionych przez suwerena, co oznacza odrzucenie tezy społecznej (Morawski, 2015, s. 48–49). Koncepcje prawa naturalnego zyskały na znaczeniu w obliczu II wojny światowej, gdzie wskazano, że konieczne jest przeciwstawienie się instrumentalizacji prawa przez systemy totalitarne⁷. Od tego czasu notuje się kryzys koncepcji pozytywizmu prawniczego i szersze włączenie do rozważań filozoficzno-prawnych innych koncepcji, co można również określić mianem kryzysu paradygmatu pozytywizmu prawniczego (Morawski, 2015, s. 31–32, 47, 57).

Obok nurtu koncepcji normatywnych występują koncepcje realistyczne, odwołujące się do zespołu faktów psychicznych czy społecznych związanych z określonego rodzaju normami (Góralski, 2012, s. 121). Nurt ten stanowi odejście od klasycznego skupienia się na prawie jako normie (*law in books*) na rzecz prawa jako zespołu zjawisk, prawa w działaniu (*law in action*). Punkt widzenia stanowią zatem ludzkie przeżycia, emocje, które są rzeczywistymi pobudkami postępowania. To nimi, a nie tekstami ustaw uchwalonych przez władzę państwową kierują się ludzie. Nurt ten traktuje prawo jako element świata rzeczywistego, w opozycji bytu i powinności, jednak umiejscowiony po stronie bytu i poddający się badaniu tak jak każdy

⁷ Najdobitniej wyrażonej w formule Radbrucha *iniustissima non est lex* (prawo rażąco niesłuszne nie jest prawem) (Szyszkowska, 2000, s. 256–266; Morawski, 2015, s. 50–52).

inny fakt społeczny. Realiści prawniczy przyznają moc obowiązującą normie, gdy jest ona dostatecznie często realizowana przez jej adresatów oraz gdy w razie jej przekroczenia dostatecznie często będzie wymierzana sankcja, ewentualnie gdy norma ta będzie co najmniej budzić poczucie powinności postępowania we wskazany w niej sposób.

Mimo że ten klasyczny podział koncepcji prawa nie wyczerpuje wszystkich współczesnych nurtów i ruchów myślowych w filozofii prawa, autor pragnie na tym poprzestać i skupić się na próbie wskazania definicji prawa i jego istoty. Rozumienie pojęcia prawa wywodzi się z powyższych koncepcji prawa. To one nakreślają pewien zbiór elementów charakterystycznych, którymi powinno się określać prawo. Zbiorczo elementy przyjmowane w procesie definiowania prawa zawiera tabela 1.

Tabela 1. Elementy przyjmowane w procesie definiowania prawa w podstawowych koncepcjach prawnych

Koncepcja prawna	Sposób definiowania prawa
Koncepcja pozytywistyczna	<ul style="list-style-type: none"> • prawo składa się z norm ogólnych • zbiór norm ogólnych pochodzi od organów państwa • przestrzeganie norm ogólnych zapewnia przymus państwowy
Koncepcje prawnonaturalne	<ul style="list-style-type: none"> • prawo składa się z norm słusznych • normy słuszne pochodzą od boga lub wypływają z natury człowieka • przestrzeganie norm wynika z milczącego porozumienia władzy i obywateli, czyli jest uwarunkowane tym, że władza chroni ich uprawnienia i wolności
Koncepcje realistyczne	<ul style="list-style-type: none"> • swoistość norm prawnych ma polegać na przeżyciu, emocji • to przeżycie, emocje wywołują presję psychologiczną na określone zachowanie • jednym z elementów przeżycia jest obowiązek

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: (Morawski, 2009, s. 21; Kurzyna-Chmiel, 2009, s. 13).

Należy zaznaczyć, że pomimo kryzysu paradygmatu pozytywizmu prawniczego nadal pozostaje on dominującym programem badawczym w jurysprudencji⁸ i wywiera największy wpływ na kulturę prawną społeczeństw zachodnich oraz na sposób nauczania prawa (Morawski, 2015, s. 31–32, 331; Kurzyna-Chmiel, 2009, s. 14). To w ramach koncepcji pozytywizmu prawniczego powstała najczęściej przytaczana oraz będąca podstawą

⁸ Autor rozumie jurysprudencję jako synonim teorii prawa, czyli ogólnej nauki o prawie.

współczesnej dogmatyki⁹ prawa definicja prawa stwierdzająca, że prawo to całość norm postępowania społeczeństwa ustanowionych lub uznanych przez państwo, które gwarantuje ich przestrzeganie (Morawski, 2015, s. 31, 34–35; Łopatka, 2000, s. 105; Zieliński, 2006, s. 71). Definicja ta występuje w literaturze w wielu odmianach, jednak jej sens pozostaje zawsze ten sam. W myśl pozytywistycznej koncepcji prawo to zbiór norm ogólnych, istotnych z punktu widzenia państwa i pochodzących od władzy państwowej, których gwarancją zastosowania jest mechanizm sankcjonowania za ich nieprzestrzeganie.

W literaturze podkreśla się, że ta definicja nie jest doskonała. Niesie ona za sobą szereg błędów w postawie poznawczej wobec prawa, szeroko rozważanych na gruncie filozofii i teorii prawa. Do tych błędów poznawczych można zaliczyć m.in.:

- utożsamianie tekstu prawnego z prawem, w myśl którego testy stanowiące przepisy prawa są co najwyżej punktem refleksji nad treścią prawa; sam tekst bez jego interpretacji nie stanowi jeszcze normy, dopiero czynność osadzania prawa w kontekście nadaje mu znaczenie (Spyra, 2007, s. 150);
- utożsamianie prawa z przymusem, zgodnie z którym nie wszystkie normy prawne są efektem przymusu, gdyż stosunki mogą być przedmiotem chociażby wzajemnych uzgodnień umownych lub porozumień między obywatelem a państwem lub innym podmiotem, który nakłada prawa (Wilke, 1983), ustanawiane prawo może też odpowiadać na potrzeby odbiorcy, a przymus jest zastąpiony samoograniczającymi się zobowiązaniami (Kustra, 1994, s. 35);
- utożsamienie prawa z funkcją państwa, w myśl którego wiele uprawnień i nakazów wynika z innych niż prawo źródeł, np. zwyczaj, wartości (godność człowieka, wolność człowieka), moralność, etos;
- niedostrzeganie roli prawa w rozstrzyganiu konfliktów, zgodnie z którym normy postępowania mogą być egzekwowane w ramach alternatyw zewnętrznych (ADR) (Morawski, 2015, s. 285–294), takich jak negocjacje, mediacje, postępowania pojednawcze, arbitraż.

Należy zatem zauważyć, że pojęcie „prawo” nie ma jednoznacznej definicji. Niemalże od początku rozważań nad prawem toczy się bowiem spór o to, czym ono jest i jaka jest jego istota (Wronkowska, 2005, s. 11; Nieborak, 2016, s. 35). Sposób jego rozumienia jest ściśle powiązany ze sposobem

⁹ W ramach dogmatyki autor rozumie dział nauk prawnych zajmujący się badaniem prawa obowiązującego w takiej postaci, w jakiej zostało ono ustanowione przez ustawodawcę.

jego poznawania oraz badania. Systematyczny przegląd najważniejszych sposobów postrzegania prawa przedstawia tabela 2.

Tabela 2. Analiza sposobów postrzegania prawa

Płaszczyzna	Co to jest prawo?	Jak prawo jest poznawane?	Jak prawo jest badane?
Logiczno-językowa	norma (system norm)	rozumienie	metody logiki, nauki o języku
Socjologiczna	fakt społeczny	postrzeganie	metody i techniki badań społecznych
Psychologiczna	fakt psychologiczny	postrzeganie	metody i techniki badań psychologicznych
Aksjologiczna	wartości (powinności)	poznawanie wartości (powinności)	różne
Wielopłaszczyznowość	zjawisko złożone	złożone	różne

Źródło: (Lang, Wróblewski i Zawadzki, 1986, s. 38).

Z powyższej tabeli wynika mnogość sposobów postrzegania prawa. Dlatego przedmiotem zainteresowania filozofii i teorii prawa jest nie tylko definicja formalna prawa, lecz także jego definicja realna, podejmowana przez próbę uchwycenia istoty prawa, opisu cech przysługujących wyłącznie prawu, tak by na podstawie tej charakterystyki możliwe było wysnucie jak największej liczby doniosłych wniosków (Ziemiński i Wronkowska, 2001, s. 46). Dlatego należy zgodzić się z Szyszkowską (2000, s. 20), że: „prawo powinno być rozważane wielostronnie, wielowarstwowo, a rozważając zagadnienia z zakresu filozofii prawa należy spojrzeć na prawo w ogóle, a w tym łącznie na prawo stanowione i prawo natury”. Choć w dalszej części pracy autor będzie rozumiał prawo w sensie pozytywistycznym, jako normę zagwarantowaną przymusem państwowym, to powyższe uwagi pozwalają jednak na stwierdzenie, że to dominujące, pozytywistyczne spojrzenie na prawo nie jest jedyne, jakim można się kierować w teoretycznej i praktycznej refleksji nad prawem.

Podobnie dyskusyjne jest w literaturze ujęcie funkcji, jakie pełni prawo. Do najważniejszych funkcji prawa można zaliczyć (Morawski, 2009, s. 28):

- kontrolę zachowań,
- podział dóbr i ciężarów,
- regulację konfliktów.

Funkcja kontrolna prawa jest pełniona na różne sposoby, które można podzielić na dwie zasadnicze grupy – normatywne i pozanormatywne. Normatywne sposoby kontroli ludzkich zachowań to oddziaływanie na ludzkie zachowania za pośrednictwem norm, natomiast pozanormatywne sposoby kontroli ludzkich zachowań można osiągnąć poprzez odpowiednie kształtowanie sytuacji fizycznych oraz oddziaływanie systemowe. Dystynkcja pomiędzy nimi leży w tym, że normatywne sposoby kontroli oddziałują zawsze poprzez ludzką świadomość, natomiast pozanormatywne mogą wpływać na człowieka bez udziału jego świadomości (nie zdaje sobie sprawy z ich oddziaływania). Odwołując się do normatywnych koncepcji prawa, należy zwrócić szczególną uwagę na oddziaływanie normatywne. Podstawową funkcją norm jest wpływ na sposób postępowania jednostki zgodnie z wolą normodawcy (podejmowanie działań pożądaných i zaniechanie działań niepożądanych). Jednakże sam fakt ustanowienia określonej normy nie przesądza o tym, że jej adresat będzie się zachowywał zgodnie z jej treścią. Dlatego normodawca w zamian za postępowanie zgodne z normą przewiduje gratyfikacje (nagroda za zachowanie zgodne z normą) lub sankcje (dolegliwość za nieprzestrzeganie normy) (Morawski, 2009, s. 28–30).

Funkcja rozdzielcza przejawia się w szeroko rozumianym podziale dóbr i ciężarów pomiędzy członków społeczeństwa. Zadanie, jakie stawia się przed prawem, to sprawiedliwy podział. Pojęcie sprawiedliwości jest przedmiotem licznych dyskusji teoretycznych. Wszystkie pojęcia mają jednak jedną cechę wspólną, mianowicie opierają się na zasadzie sprawiedliwości formalnej, w myśl której osoby, sytuacje, stany rzeczy, które są podobne pod istotnymi względami, powinno się traktować podobnie. Dopiero o tym, jakie osoby, sytuacje oraz stany rzeczy podlegają równemu traktowaniu, decydują reguły sprawiedliwości materialnej. Podstawowe typy reguł sprawiedliwości materialnej przedstawia rysunek 1.

Sprawiedliwość materialna	
<p>Reguły sprawiedliwości dystrybutywnej (rozdzielczej)</p> <ul style="list-style-type: none"> • każdemu stosownie do pracy • każdemu stosownie do potrzeb • każdemu stosownie do zasług • każdemu stosownie do pozycji społecznej • każdemu to samo (reguła sprawiedliwości egalitarystycznej) 	<p>Reguła sprawiedliwości komutatywnej (wymiennej)</p> <ul style="list-style-type: none"> • każdemu stosownie do zobowiązań, które na siebie dobrowolnie przyjął (wynikających z zawartej umowy), przy założeniu, że chcącemu nie dzieje się krzywda

Rysunek 1. Typy reguł sprawiedliwości materialnej

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Morawski, 2009, s. 30–34).

Obok reguł sprawiedliwości materialnej współistnieją reguły sprawiedliwości proceduralnej, których treścią jest zagadnienie uczciwej procedury podejmowania decyzji. Reguły te są zrelatywizowane do typu instytucji, która podejmuje decyzję, i rodzaju spraw, którymi się zajmuje. Można jedynie wyróżnić podstawowe standardy, które powinny stanowić fundament każdego postępowania:

- zasada bezstronności i niezawisłości sądu,
- zasada równości stron,
- prawo do obrony (obejmujące prawo do przedstawienia własnych argumentów oraz ustosunkowania się do argumentów drugiej strony, jak również prawo do korzystania z pomocy prawnej).

Funkcja regulacji konfliktów nie jest związana z zapobieganiem konfliktom, lecz ma za zadanie ustanowić właściwe metody rozwiązywania konfliktów. Konfliktem jest sytuacja, w której jedna ze stron występuje z żądaniami, roszczeniami lub twierdzeniami, a druga strona je kwestionuje. W literaturze można wyróżnić podstawowe metody rozwiązywania konfliktów:

- tryb kontraktowy – gdy strony zachowują pełną autonomię w rozwiązywaniu konfliktu, decydując zarówno o zasadach, jak i procedurze rozwiązywania sporu, a rozstrzygnięcie konfliktu następuje w drodze dobrowolnego porozumienia stron;
- tryb mediacyjno-koncyliacyjny – gdy obok stron konfliktu występuje mediator, który nie mając żadnych uprawnień władczych, jest pomocnikiem i doradcą poszukującym takiej formuły rozwiązywania sporu, która byłaby do zaakceptowania dla obu stron konfliktu; w tym trybie strony zachowują pełną autonomię w zakresie wyboru osoby mediatora i procedury prowadzenia rokowań oraz zasad rozwiązania konfliktu;
- tryb arbitrażowy – gdy konflikt kończy się decyzją arbitra, która ma charakter władczy, jest wiążąca dla stron i co do zasady może być przymusowo wyegzekwowana; strony zachowują pełen wpływ na wybór osoby arbitra, na procedury rokowań oraz wybór zasad rozwiązania sporu;
- tryb adjukatywny – gdy postępowanie toczy się według z góry ustalonych zasad i procedur, a strony co do zasady nie mają wpływu na wybór adjudykatora.

Podobnie jak w przypadku definicji prawa, jego funkcje są przedmiotem szerokich rozważań teoretycznych. Wskazuje to po raz kolejny, że zakres i liczba prądów myślowych w teorii i filozofii prawa są na tyle szerokie, że dominujący od lat paradygmat pozytywizmu prawniczego nie jest jedynym

sposobem rozumienia i interpretowania prawa. Za Stelmachem, Brożkiem i Załuskim (2007, s. 182) można więc powtórzyć, że: „choć istnieje wiele metod interpretacji prawa, to jednak o użyciu jednej z nich decydować powinien zarówno charakter interpretowanego przypadku, jak i uprzednio przyjęta filozofia prawa, przesądzająca w szczególności o naszym rozumieniu prawa, a w konsekwencji również o jego poznaniu (interpretacji)”. Niemniej jednak dominujący wpływ paradygmatu pozytywizmu prawniczego znajduje odzwierciedlenie w rozumieniu współczesnego systemu prawa. Zarówno podział rodzin prawa, jak i dogmatyka prawa są mocno zakorzenione w pozytywizmie prawniczym.

W dalszej części pracy autor jako główną funkcję prawa będzie uznawał kontrolę zachowania jednostek, która jest ukierunkowana na wymuszanie działań społecznie pożądanym oraz przeciwdziałanie działaniom społecznie niepożądanym, tak aby chronić dobra istotne z punktu widzenia społeczeństwa. Tak obrany sposób zarówno rozumienia prawa, jak i jego podstawowej funkcji prowadzi do określonego sposobu postrzegania, klasyfikowania i odszukiwania norm prawa. Dlatego autor uznaje za niezbędne scharakteryzowanie w dalszej części monografii źródeł prawa i systematyzacji prawa obowiązującego w Polsce, które, jak już wspomniano, w znacznej mierze bazuje na filozofii pozytywizmu prawniczego.

2. System źródeł i systematyzacja prawa w Polsce

Nie tylko definicja prawa i jego funkcje są źródłem dyskusji teoretycznej. Również kwestia źródeł prawa jest przedmiotem takiego dyskursu. Powszechne utożsamianie źródeł prawa wyłącznie z tekstem zawartym w ustawach zostało rozszerzone o niewysłowione w tychże tekstach zasady i ideały, do których szeroko odwołują się organy interpretujące (wykonujące prawo w praktyce) teksty prawne i uzasadniające swoje osądy i decyzje (Alexy i Dreier, 1991, s. 97). Takie wyszczególnienie pozatekstowej „nadwyżki” prawa pozwala wyróżnić następujące rodzaje źródeł prawa (Morawski, 2015, s. 100–111):

- źródła prawa w sensie formalnym, przez które należy rozumieć każdy akt, dokument lub decyzję, które w danym systemie prawa uważa się za źródło norm prawnych;
- źródła prawa w sensie materialnym – czyli istotne czynniki społeczne, polityczne i ekonomiczne, które nadają treść nomom prawa;
- źródła poznania prawa – czyli dokumenty i obiekty, na których podstawie możemy ustalić treść norm prawnych.

Dominujące w praktyce utożsamienie źródeł prawa z tekstami aktów normatywnych znajduje również odzwierciedlenie w polskim systemie prawa. Zgodnie bowiem z art. 87 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej (Konstytucja, 1997) wymienia się enumeratywnie źródła prawa powszechnie obowiązującego, do których zalicza się: Konstytucję, ustawy, ratyfikowane umowy międzynarodowe oraz rozporządzenia, a ponadto w zakresie lokalnym akty prawa miejscowego¹⁰.

Najwyższym źródłem prawa w Polsce jest Konstytucja. Wszystkie inne akty prawne w Polsce podlegają kontroli zgodności z wyrażonym w niej katalogiem podstawowych praw i wolności obywatelskich. Wszelkie przepisy niezgodne z Konstytucją podlegają uchyleniu, sama zaś nie może zostać uchylona przez żaden inny akt prawny, a jej uchwalenie i zmiana następują w szczególnym, szeroko sformalizowanym trybie. Z racji tego, że Konstytucja reguluje podstawy ustroju politycznego, społecznego i ekonomicznego w państwie, przyjęto zasadę, że jej przepisy stosuje się bezpośrednio (chyba że ona sama stanowi inaczej). Jedną pozycję niżej w hierarchii formalnych źródeł prawa są ratyfikowane umowy międzynarodowe i ustawy, z tym zastrzeżeniem, że jeżeli umowa międzynarodowa została ratyfikowana za zgodą parlamentu wyrażoną w ustawie, to w razie kolizji takiej umowy z ustawą pierwszeństwo ma umowa międzynarodowa. Wszystkie ratyfikowane umowy międzynarodowe stają się częścią prawa wewnętrznego i powinny być bezpośrednio stosowane. Rozszerzenie zasad nadających ład społeczny przez ustalanie praw i obowiązków obywateli są wprowadzane na mocy ustaw. W polskim systemie prawnym ustawy uchwała sejm, a uchwalone przepisy mają co do zasady moc powszechnie obowiązującą. Warunkiem, jaki musi spełnić każda ustawa, jest zgodność jej regulacji z aktami wyższego rzędu, tzn. z Konstytucją i z ratyfikowanymi umowami międzynarodowymi. Kolejny stopień w hierarchii źródeł prawa zajmują wpływające ze szczegółowego upoważnienia ustawowego rozporządzenia. Ten typ aktu może być wydawany przez organy wykonawcze regulujące w ten sposób szczegółowe wytyczne dla określonego, istotnego dla stosowania ustawy, zagadnienia. Na ostatnim miejscu w hierarchii źródeł prawa znajdują się akty prawa miejscowego, które są tworzone przez organy samorządu terytorialnego oraz terenowe organy administracji terytorialnej. Podobnie jak rozporządzenia mogą być one wydawane tylko na podstawie upoważnienia ustawowego i w jego granicach. Jednak w odróżnieniu od powyższych typów aktów normatywnych zasięg obowiązywania aktów prawa miejscowego jest terytorialnie ograniczony, co do zasady, do wła-

¹⁰ Artykuł 234 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej (Konstytucja, 1997) dodaje, że źródłem prawa są również rozporządzenia z mocą ustawy, wydawane przez Prezydenta RP podczas stanu wojennego.

ściwości miejscowej organu wydającego. Niewskazanymi w Konstytucji, a funkcjonującymi w Polsce typami aktów prawnych są również normatywne akty wewnętrzne, które wiążą podmioty hierarchicznie podporządkowane organom wydającym taki akt. Zalicza się do nich uchwały Rady Ministrów (które mogą być wydane bez upoważnienia ustawowego), zarządzenia prezydenta oraz zarządzenia ministrów (które mogą być wydane wyłącznie na podstawie przepisu ustawowego).

Wskazane powyżej typy aktów prawa wyczerpują pojęcie formalnych źródeł prawa w Polsce. Jednakże należy zauważyć, że pojęcie to niesie ze sobą wiele niedoskonałości. W literaturze podkreśla się, że w jego zakresie nie mieści się całe bogactwo i kompleks reguł, do których odwołują się organy tworzące i stosujące prawo. Ponadto pojęcie to powoduje sztywną i bardzo sformalizowaną interpretację, stwierdzając jednoznacznie, że dany tekst jest lub nie jest źródłem prawa, podczas gdy chociażby w skład prawa wchodzi reguły o zróżnicowanej mocy obowiązującej i uzasadniającej (Morawski 2015, s. 100–101). W związku z powyższą niedoskonałością filozofia prawa wyróżnia inny podział źródeł prawa – na źródła samoistne i niesamoistne.

Pod pojęciem samoistnych źródła prawa należy rozumieć każdą regułę lub zasadę, która może stanowić samodzielną podstawę decyzji sędziowskiej lub innego aktu stosowania prawa, a tym samym może być samoistnym źródłem praw lub obowiązków (Morawski, 2015, s. 102). Należy zatem zauważyć, że samoistne źródła prawa mogą figurować w sentencji orzeczenia sądu lub organu. Zakres tego, co jest w poszczególnych systemach prawnych zaliczane do samoistnych źródeł prawa, jest uzależniony od wielu czynników, m.in. od systemu politycznego, kultury prawnej, tradycji. Do najczęściej wymienianych samoistnych źródeł prawa zalicza się: legislację (wszystkie formy prawa stanowionego w formie tekstów prawnych, jak również umowy międzynarodowe oraz akty prawa unijnego), prawo zwyczajowe (normy powstałe w wyniku uznania przez organy państwowe panującego zwyczaju za prawo obowiązujące; należy nadmienić, że w Polsce prawo zwyczajowe utraciło już status samoistnego źródła prawa) oraz precedens (ściślej precedens wiążący, czyli orzeczenie tworzące normę i mające moc wiążącą w stosunku do późniejszych rozstrzygnięć podobnych przypadków; również w tym przypadku w Polsce precedens zalicza się do niesamoistnych źródeł prawa) (Morawski, 2015, s. 103–108).

Do niesamoistnych źródeł zalicza się zatem wszystkie normy i materiały, które nie mogą stanowić wyłącznej podstawy aktu stosowania prawa (Morawski, 2015, s. 102). W odróżnieniu od samoistnych źródeł prawa źródła niesamoistne mogą być przywołane jedynie w uzasadnieniu do wydanego przez sąd lub organ rozstrzygnięcia, dostarczają one jednak wsparcia dla rozstrzygnięcia, powodując, że uzasadnienie uznaje się za tym lepsze, im

bardziej jest wsparte na niesamoistnych źródłach prawa (Morawski, 2015, s. 103). Pełnią one dwie zasadnicze funkcje: po pierwsze, stanowią swoiste opracowanie dla samoistnych źródeł prawa, po drugie, odsyłają do różnych reguł pozaprawnych, które precyzują lub określają warunki korzystania z przepisów prawa pozytywnego i samoistnych źródeł prawa (Morawski, 2015, s. 103). Dyskusja nad katalogiem niesamoistnych źródeł prawa jest wciąż żywa we współczesnej filozofii prawa, jednak jako najczęściej wymieniane niesamoistne źródła prawa można wskazać: orzecznictwo sądowe i urzędowe (ogólne zasady i reguły wykładni i interpretacji norm prawa samoistnego, stanowiące tzw. precedensy niewiążące); materiały przygotowawcze (uzasadnienia do aktów legislacyjnych oraz sprawozdania prac komisji parlamentarnych), doktrynę prawniczą (subiektywny pogląd na prawo, jego główne instytucje, rozwój i funkcje społeczne dokonane przez osobę uznaną za autorytet), materiały komparatystyczne (orzecznictwo oraz doktryna prawnicza spoza określonego systemu prawa), reguły egzegezy i reguły pozaprawne (uznane reguły wykładni, wnioskowań oraz kolizyjne oraz zwyczaje, zasady słuszności, sprawiedliwości, normy moralne, zasady nauki, techniki i doświadczenia życiowego) (Morawski, 2015, s. 108–111).

W tym miejscu nie sposób nie wspomnieć, jak silny wpływ na polskie źródła prawa ma w ostatnich latach prawo unijne. Jest to związane z przyjętym we Wspólnocie Europejskiej kierunkiem, jakim jest harmonizacja prawa na poziomie wszystkich członków wspólnoty. Istotą harmonizacji jest koordynacja, zbliżenie i ujednoczenie autonomicznych systemów prawnych członków Wspólnoty Europejskiej. Koordynacja ma nastąpić poprzez wyeliminowanie różnic między systemami prawa bez zmiany treści prawa. Zbliżenie prawa oznacza pozostawienie różnic konstrukcyjnych poszczególnych instytucji prawa przy jednoczesnym uzyskaniu podobnych skutków materialnych w poszczególnych krajach Unii Europejskiej. Wreszcie unifikacja to stanowienie prawa wspólnotowego dla wszystkich państw członkowskich. Generalnie celem harmonizacji jest jednolite stosowanie regulacji prawnych na terenie całej Unii Europejskiej. Harmonizacja nie jest zjawiskiem jednolitym. Z uwagi na zakres i intensywność harmonizacji dzieli się ją na zupełną (całkowitą), opcyjną (fakultatywną), częściową i minimalną. Ich rozróżnienie odnosi się do stopnia, w jakim prawo jest unifikowane na poziomie wszystkich państw członkowskich. W ramach harmonizacji zupełnej zagadnienia i instytucje prawne są uregulowane w sposób kompleksowy, z wyłączeniem jakiegokolwiek aktywności państw członkowskich w zakresie będącym przedmiotem harmonizacji, z wyjątkiem sytuacji, gdy przepisy wprowadzające umożliwiają państwu odstępianie od poszczególnych zasad harmonizacji. Harmonizacja opcyjna wiąże się z pozostawieniem członkom wspólnoty europejskiej prawa wyboru, czy będzie

ona stosowała standardy zharmonizowane czy krajowe¹¹. Nie sposób nie wspomnieć, że przepisy krajowe muszą pozostawać w zgodności z celem przepisów wskazanym przez legislację unijną. Harmonizacja częściowa obejmuje jedynie wybraną część norm regulujących dane stosunki, nie zmierzając do ustanowienia wspólnych kryteriów regulujących całość stosunków podlegających harmonizacji. Wreszcie w ramach harmonizacji minimalnej następuje ustanowienie jedynie standardów minimalnych, co nie pozbawia państw członkowskich możliwości przyjmowania rozwiązań dalej idących (Semeniuk, 2011, s. 219–220). Autor przywołał pojęcie harmonizacji, aby wskazać na problem swoistej dwoistości systemów prawnych członków Unii Europejskiej, do których zalicza się również Polska. Normy krajowe muszą bowiem być uchwalane i interpretowane w zgodności z prawem unijnym, co oznacza, przynajmniej do czasu znacznej harmonizacji bądź unifikacji norm, poddanie się dwóm reżimom prawnym, które mają m.in. odmienne normy i wartości oraz różne zasady interpretacji oraz wykładni.

Aby mówić o prawie obowiązującym w danym państwie, konieczne jest zrozumienie istoty funkcjonowania systemu prawa. Pojęcie systemu prawa jest w literaturze rozumiane na wiele sposobów. Autor chciałby się skupić na rozumieniu systemu prawa jako systemu konkretnego, czyli ogółu norm, które funkcjonują w danym czasie w określonym państwie. Zbiór norm prawnych obowiązujących w danym kraju jest zwykle w określony sposób uporządkowany. W literaturze wskazuje się dwa podstawowe sposoby takiego uporządkowania: systematyzację pionową i systematyzację poziomą (Morawski, 2009, s. 67, 71–72).

Systematyzacja pionowa oznacza, że przepisy prawa tworzą określoną hierarchiczną strukturę. W polskim systemie prawnym takie uporządkowanie wynika z przytoczonej uprzednio przez autora konstytucyjnej hierarchii aktów prawnych. Systematyzacja pionowa pozwala na określenie mocy prawnej określonych aktów legislacji – logiczne jest bowiem, że akty prawne zajmujące wyższe miejsca w hierarchii posiadają większą moc prawną¹² od aktów, które zajmują w niej niższe miejsca. Z systematyzacji hierarchicznej wynika zasada, że norma pochodząca z aktu o wyższej mocy prawnej może uchylić lub zmienić normę z aktu o niższej mocy prawnej, lecz nigdy odwrotnie. Normy z aktów o niższej mocy prawnej muszą być bowiem zgodne z normami wynikającymi z aktów znajdujących się wyżej w hierarchii, które stanowią podstawę do ich utworzenia lub do ich obowiązywania. Oznacza

¹¹ Na potrzeby niniejszej pracy autor pod pojęciem norm, przepisów, standardów „krajowych” rozumie normy ustanowione na obszarze danego państwa, dlatego w pracy stosuje zamiennie pojęcia: krajowe i państwowe.

¹² Moc prawną należy odróżnić od mocy obowiązującej, która jest związana z obowiązywaniem lub nieobowiązywaniem konkretnego aktu prawnego (Morawski, 2009, s. 73).

to również, że im wyższa moc prawna aktu, tym donioślejsze sprawy istotne z punktu widzenia społeczeństwa akt ten reguluje (Morawski, 2009, s 71–72).

Systematyzacja pozioma dzieli system prawa na działy obejmujące normy kompleksowo regulujące stosunki społeczne tego samego rodzaju, które nazywamy gałęziami prawa. Patrząc przez pryzmat historii prawa, można zauważyć trzy główne tendencje w systematyzacji poziomej. Po pierwsze, liczba gałęzi prawa ewoluuje, czego głównymi przyczynami są stałe wyodrębnianie z dotychczasowych gałęzi bardziej wyspecjalizowanych kompleksów norm. Po drugie, można zaobserwować powstawanie zupełnie nowych gałęzi prawa wskutek konieczności objęcia normami obszarów dotychczas nieuregulowanych. Trzecim aspektem jest tendencja do powstawania gałęzi mieszanych, łączących elementy różnych regulacji prawnych (Morawski, 2009, s 77). W literaturze wyróżnia się trzy podstawowe kryteria podziału prawa na gałęzie (Morawski, 2009, s 74):

- kryterium przedmiotowe – podstawą podziału prawa na różne gałęzie jest treść regulowanych stosunków społecznych; innymi słowy, kryterium to grupuje normy regulujące materie zbliżone i możliwe do skupienia w jednej grupie tematycznej (powszechny podział gałęzi prawa zgodnie z kryterium przedmiotowym przedstawia tabela 3);
- kryterium podmiotowe – podstawą podziału prawa na różne gałęzie jest status grupy, której dany stan prawny dotyczy; pierwotnie bardzo istotne kryterium podziału, które w miarę rozwoju wieków uległo znacznej degradacji, do czego znacznie przyczyniła się uchwalona przez rewolucjonistów francuskich Deklaracja praw człowieka i obywatela, która w swoim artykule 6 propagowała równość wszystkich obywateli wobec prawa; ta zasada wyraża się również w ówczesnych systemach prawnych, jest zwarta chociażby w art. 32 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej;
- kryterium metody regulacji – odgrywa rolę pomocniczą wobec kryterium przedmiotowego, W tym zakresie można wyróżnić trzy metody regulacji:
 - metoda cywilna – stosuje się ją w tych dziedzinach, w których prawo respektuje autonomię woli stron i w granicach określonych przez normy imperatywne pozwala podmiotom prawa swobodnie kształtować stosunki prawne;
 - metoda administracyjna – znajduje wykorzystanie wówczas, gdy jeden z podmiotów jest w sensie prawnym podporządkowany drugiemu;
 - metoda karna – jest wykorzystywana w tych przypadkach, w których pewne czyny są zabronione przez ustawę pod groźbą kary.

Tabela 3. Gałęzie prawa w ujęciu przedmiotowym

Gałąź	Zakres rodzajowy gałęzi prawa
Prawo konstytucyjne	reguluje podstawy ustroju politycznego, ekonomicznego i społecznego, podstawowe zasady ustroju państwa oraz podstawowe prawa i swobody obywatelskie, strukturę i kompetencję naczelnych organów w państwie i relacje pomiędzy tymi organami
Prawo administracyjne	reguluje władczą działalność państwa w różnych dziedzinach życia społecznego; innymi słowy, reguluje organizację i działalność organów państwowych, stosunki między tymi organami oraz między organami a osobami trzecimi (z wyłączeniem działalności sądów i organów przedstawicielskich)
Prawo finansowe	reguluje gospodarkę pieniężną państwa (procesy gromadzenia i wydatkowania pieniędzy przez państwo)
Prawo cywilne	reguluje sferę własności i innych praw rzeczowych, stosunki zobowiązania, problematykę dziedziczenia; innymi słowy, reguluje stosunki majątkowe i niemajątkowe pomiędzy podmiotami gospodarczymi, osobami fizycznymi oraz między przedsiębiorstwami a osobami fizycznymi
Prawo rodzinne	reguluje stosunki pomiędzy małżonkami, pomiędzy rodzicami a dziećmi, problemy pokrewieństwa, opieki i kurateli
Prawo rolne	reguluje własność i użytkowanie gruntów rolnych, sposób produkcji rolniczej, ochronę roślin i hodowlę zwierząt
Prawo pracy	reguluje stosunki pracy pomiędzy pracodawcą a pracownikiem, jak również stosunki społeczne ściśle związane ze świadczeniem pracy (ubezpieczenia społeczne, bezpieczeństwo i higiena pracy)
Prawo karne	reguluje czyny społecznie zabronione i wyznacza represje wobec osób je popełniających
Prawo karne procesowe	reguluje tryb prowadzenia i rozstrzygnięcia spraw karnych
Prawo cywilne procesowe	reguluje tryb prowadzenia i rozstrzygnięcia spraw cywilnych
Prawo międzynarodowe prywatne	reguluje stosunki pomiędzy obywatelami a obcokrajowcami oraz podstawę dochodzenia swoich praw i obowiązków

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Zieliński, 2006, s. 72–74; Morawski, 2009, s. 67, 71–72, 76–77).

W rozumieniu prawa jako normy zabezpieczonej przymusem państwa uznaje się, że norma powinna być jawna dla jednostki. Dlatego wynika ona

z powszechnie uznawanych i zhierarchizowanych źródeł prawa. Rolę pomocniczą w rozumieniu i stosowaniu norm odgrywają pomocnicze źródła prawa. Ze względu na to, że normy obejmują szeroki zakres funkcjonowania człowieka, dokonano ich kategoryzacji; najbardziej powszechne jest kryterium przedmiotowe, dzielące prawo na rodzaj stosunków społecznych objętych normami. W szerokim zakresie prawa znajdują się również regulacje odnoszące się do funkcjonowania rachunkowości. Normy te dotyczą m.in. zasad prowadzenia ksiąg rachunkowych, zasad sporządzania sprawozdań finansowych oraz zasad wykonywania działalności w zakresie usługowego prowadzenia ksiąg rachunkowych. Ze względu na przedmiot opracowania wymagają one odrębnego omówienia. W pierwszej kolejności wymaga to jednak określenia przedmiotu, którym te normy się zajmują, a mianowicie rachunkowości.

3. Rachunkowość a prawo

Rachunkowość w początkowej fazie swojego istnienia była dyscypliną praktyczną, jej pojęcie jako nauki jest stosunkowo nowe, sięga przełomu XIX i XX wieku (Szychta, 1996, s. 23). Problematyczne jest już jednolite ujęcie definicji rachunkowości. Fakt, że jest ona pojęciem wieloznacznym, wykazano w tabeli 4.

Tabela 4. Wieloaspektowe ujęcie rachunkowości

Aspekt rachunkowości	Charakterystyka
Rachunkowość jako dyscyplina naukowa	<ul style="list-style-type: none"> • jako nauka stosowana rachunkowość jest nastawiona na pomiar przepływu wartości majątku podmiotów gospodarczych w celu ułatwienia dokonywania wyborów (decyzji) oraz rozliczenia z ekonomicznej i społecznej efektywności i podziału nadwyżki (Helin, 2002) • jako nauka stosowana rachunkowość ma cel praktyczny, czyli pomiar przepływów i przyrostu wartości w podmiocie, dokonywany po to, aby ułatwić podejmowanie decyzji i rozliczyć ze społecznej i ekonomicznej efektywności (Jaruga, 1991) • w niektórych krajach rachunkowość jest samodzielną dyscypliną naukową (np. w USA), w Polsce jest subdyscypliną nauk ekonomicznych, natomiast w Niemczech – nauk o zarządzaniu (Gos, 2016)

cd. tab. 4

Aspekt rachunkowości	Charakterystyka
Rachunkowość jako język działalności gospodarczej	<ul style="list-style-type: none"> • jako język biznesu rachunkowość ma wiele wspólnych elementów z innymi językami. Różne działalności gospodarcze firm są przedstawione w sprawozdaniach rachunkowości w języku rachunkowości, tak samo jak wiadomości o wydarzeniach są przedstawione w gazetach (Ijiri, 1975) • uznanie rachunkowości za język biznesu wymaga standaryzacji rachunkowości w celu podobnej interpretacji sprawozdawczości finansowej przez różnych użytkowników (Gos, 2016)
Rachunkowość jako zbiór założeń koncepcyjnych, unormowań prawnych i standardów	<ul style="list-style-type: none"> • zbiór podstawowych logicznie powiązanych ze sobą założeń koncepcyjnych, które stanowią podstawę oceny polityki i praktyki rachunkowości (zasad pomiaru, wyceny i prezentacji danych finansowych stosowanych przy sporządzaniu sprawozdań finansowych), a także tworzą ramy referencyjne i wytyczne przy formułowaniu i wdrażaniu nowych, dotychczas nieuregulowanych zasad, norm i standardów rachunkowości (Hendriksen i van Breda, 2002) • rachunkowość może być rozpatrywana jako powiązany zbiór: teorii, polityki, praktyki i użytkowników (Gos, 2016)
Rachunkowość jako system pomiaru i wyceny	<ul style="list-style-type: none"> • rachunkowość jest rozpatrywana jako teoria pomiaru ekonomicznego (pomiar wartości) oraz jako system tego pomiaru w przedsiębiorstwach i instytucjach (Burzym, 1993) • rachunkowość jest sztuką pomiaru, opisu i interpretowania działalności gospodarczej (Meigs i Meigs, 1995) • wynika z tego, że rachunkowość jest postrzegana jako system pomiaru i wyceny, który pozwala kwantyfikować opis i analizę zasobów nabytych i zużywanych w procesie gospodarowania, a także strumienie przychodów i kosztów (Gos, 2016)
Rachunkowość jako system informacyjny	<ul style="list-style-type: none"> • rachunkowość jest szczególnym systemem informacyjno-kontrolnym o charakterze retro- i prospektywnym dostosowanym do celów szeroko pojętego zarządzania finansami podmiotu gospodarczego (organizacji) (Brzezin, 1998) • rachunkowość jest swartym systemem gromadzenia i przetwarzania danych oraz prezentacji informacji ekonomiczno-finansowych (Sawicki, 2005). • rachunkowość jest systemem informacyjnym przedsiębiorstwa rejestrującym zmiany wartości zasobów i zobowiązań oraz wpływ tych zmian na kapitał własny w celu prezentacji informacji przydatnych jej użytkownikom przy podejmowaniu decyzji (Hońko, 2008)

Źródło: Pozycje w tabeli.

Wieloaspektowość pojęcia rachunkowości prowadzi do wniosku, że jest ona systemem bardzo złożonym. Nie może być inaczej, jeżeli jej zadaniem jest obserwacja zjawisk zachodzących w skomplikowanej rzeczywistości gospodarczej, a następnie ich kwantyfikacja i grupowanie w celu zaprezentowania użytecznych informacji gospodarczych. Pozwala to na stwierdzenie, że zakres rachunkowości jest bardzo szeroki, a jej rola w rzeczywistości gospodarczej nie do przecenienia. Na potrzeby niniejszej pracy autor przyjął, że rachunkowość jest dyscypliną naukową, której teoria przyczynia się do wytworzenia informacji niezbędnej do podejmowania decyzji gospodarczych.

Nie można jednak pominąć faktu, że jedną z cech rachunkowości jest formalizm funkcjonowania jej systemu, co nierozzerwalnie wiąże się z faktem funkcjonowania w ramach określonego reżimu prawnego (Jarugowa, 2002, s. 51). Innymi słowy, rachunkowość, wraz z mnogością swoich rozwiązań ukierunkowanych na rzetelne i dokładne odzwierciedlenie rzeczywistości gospodarczej w księgach rachunkowych i sprawozdaniach finansowych, aby utracić jak najmniej aspektu porównywalności i przydatności, podporządkowuje się unormowaniom¹³ prawnym. Uregulowania nie mają na celu zamknięcia rachunkowości w sztywnych ramach, lecz dzięki umiejętnemu łączeniu nauki rachunkowości z nauką prawa prawo bilansowe¹⁴ powinno umożliwiać taki dobór rozwiązań dopuszczalnych prawnie, aby zaprezentowany w raportach jednostki jej wierny i rzetelny obraz był zrozumiały dla zorientowanego w możliwych rozwiązaniach prawnych odbiorcy tych sprawozdań. Stosowanie ram prawnych dla rachunkowości może skutkować minimalizacją asymetrii informacji, jak również łagodzeniem konfliktu interesów (wynikającego z teorii agencji), w szczególności interesów między menedżerami i użytkownikami informacji finansowych (Akisik, 2013, s. 36). Ponadto, co warto podkreślić, w literaturze wskazuje się, że zasady rachunkowości stały się przyczyną traktowania rachunkowości jako wiedzy naukowej (Jaruga, Szychta, 2002, s. III; Płóciennik-Napierała, 2005, s. 151; Szychta, 1996, s. 23; Szymański, 1984, s. 59–68; Orzeszko, 2014, s. 51).

Jednak Walińska (2014, s. 511) wskazuje, że „regulacje rachunkowości to tylko normatywny wymiar systemu rachunkowości, niezbędny dla funkcjonowania rzeczywistości gospodarczej, gwarantujący bezpieczeństwo obrotu gospodarczego. Potrzeba regulacji rachunkowości wynika z faktu, iż rachunkowość jako nauka społeczna, stosowana w sferze działalności

¹³ Na potrzeby niniejszej pracy autor traktuje pojęcia regulacji i normowania jako synonimy.

¹⁴ Na potrzeby niniejszej pracy pod pojęciem prawa bilansowego autor rozumie ustawę o rachunkowości. Pojęcie prawa bilansowego jest pojęciem węższym od regulacji rachunkowości, przez które autor rozumie wszelkie unormowania, które są związane z obszarem rachunkowości. Oba pojęcia zostaną szczegółowo przedstawione w dalszej części monografii.

gospodarczej dla jej racjonalizacji poprzez jej opis kwantytatywny, operuje szeregiem pojęć, norm, zasad i reguł, które w wyniku jej rozwoju ulegają naturalnym przeobrażeniom, zauważalnym w dłuższych okresach”. Wymogi praktycznego prowadzenia rachunkowości powodują konieczność ustanowienia takiej jej bazy normatywnej, która odwzorowując społeczno-ekonomiczne treści rachunkowości, będzie sprzyjać realizacji celów gospodarczych w skali mikro- i makroekonomicznej oraz w krótkich i długich okresach, a także integracji tych celów (Burzym, 2008, s. 65). Tym samym pojęcie prawa bilansowego nie jest ochoczo przyjmowane w nauce o rachunkowości.

Ponadto w literaturze można odnaleźć dyskusję na temat słuszności normowania rachunkowości w postaci określonych regulacji (Hendriksen i van Breda, 2002, s. 249–274). Wybór unormowań odbywa się na dwóch płaszczyznach. Po pierwsze, prawodawca wskazuje regulacje, jakimi mają się kierować jednostki, dobierając dostępne możliwe rozwiązania z bogatego skarbcza wypracowanego przez teorię i praktykę rachunkowości. Po drugie, jednostki, konstruując swoją politykę rachunkowości, mają pozostawioną przez prawodawcę pewną swobodę w doborze rozwiązań najlepszych z punktu widzenia kierownictwa jednostki. Rodzi to określone skutki. Przede wszystkim regulacje prawne nie zawsze uwzględniają najnowszy dorobek nauki, mogą także się zdarzać rozwiązania niemożliwe do praktycznego zaaplikowania. Pojawia się również pytanie o zakres regulacji przez prawodawcę, czy powinien on dać pełną swobodę, czy może usztywnić regulację bez prawa wyboru. Wpisuje się to w dyskusję o zakresie porównywalności i dokładności odzwierciedlania zdarzeń w księgach i sprawozdaniach finansowych. Znalezienie złotego środka jest sprawą bardzo skomplikowaną, o ile w ogóle możliwą. Za regulacją przemawiają: zawodność rynku, problem gapowicza odnośnie do informacji dostarczanej przez rachunkowość, porównywalność i wiarygodność sprawozdań (Hendriksen i van Breda, 2002, s. 262–265). Dalej wybór na poziomie jednostki wiąże się nie tylko z możliwością dokładniejszego odzwierciedlenia rzeczywistości gospodarczej w księgach rachunkowych, lecz również z pokusą nadużycia, doborem rozwiązań przedstawiających korzystniejszą sytuację jednostki niż w rzeczywistości. Nie sposób nie zauważyć, że na regulacje rachunkowości wpływ mają również inne czynniki: lobby polityczne, prawo fiskalne danego kraju, społeczny odbiór rachunkowości, dotychczasowe zwyczaje oraz inne aspekty doktrynalne prawa jak prawo spółek czy prawo cywilne. Zatem rachunkowość jest pod nieustannym naciskiem, ale można stwierdzić, że regulacje rachunkowości mają na celu nie jej ograniczenie, lecz obronę przed tymi naciskami. Regulacja zagrożona sankcją jest bowiem określonym impulsem

do podejmowania konkretnych działań, co pozwala chronić rachunkowość przed określonymi naciskami. Istota tych regulacji powinna jednak wynikać z teorii rachunkowości. Zdaniem autora teoria rachunkowości stanowi niesamoistne źródło prawa, które nadaje tekstom regulacji rachunkowości właściwą hermeneutykę. W ten sposób możliwe jest stworzenie takiego systemu regulacji, który będzie ukierunkowany na istotę rachunkowości, na przedstawienie wiernego i rzetelnego obrazu w księgach rachunkowych i sprawozdaniach finansowych jednostek.

Można zadać również pytanie, dlaczego ujęcie rachunkowości w normach prawnych jest istotne ze społecznego punktu widzenia. Przecież prawo normuje istotne społecznie obszary życia, tak aby chronić szereg dóbr, m.in. życie i zdrowie człowieka, wolności ludzkie, niepodległość państwa (Cieślak, 1995, s. 25). Odpowiedź na tak postawione pytanie można odnaleźć w literaturze, gdzie podkreśla się, że dobrem, które chronią normy prawne związane z rachunkowością, jest bezpieczeństwo obrotu gospodarczego (Włodkowski, 2012; Kamela-Sowińska, 2015, s. 146; Płońska, 2015, s. 569; Voss, 2016, s. 104).

Jak wskazuje się w literaturze, ochronie podlega interes uczestników obrotu gospodarczego w uzyskiwaniu na podstawie ksiąg rachunkowych i sprawozdań finansowych podmiotów gospodarczych obrazu ich sytuacji majątkowej i gospodarczej zgodnej z rzeczywistym stanem. Na ich podstawie są podejmowane decyzje dotyczące optymalnej alokacji kapitału i bywa oszacowywane ryzyko podejmowanych decyzji gospodarczych. W tym sensie ochrona rozciąga się na interesy majątkowe podmiotów, które podejmują decyzje na podstawie informacji zawartej w sprawozdaniu finansowym (Wąsowski, 2005, s. 9–10, 29).

Obrót gospodarczy nie jest pojęciem zdefiniowanym na gruncie prawa. Choć przestępstwa przeciwko obrotowi gospodarczemu są przedmiotem rozdziału XXXVI Kodeksu karnego (Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r.), to jednak, jak podkreśla Płońska (2015, s. 571), „karnoprawna ochrona obrotu gospodarczego, z racji jego złożonego i różnorodnego charakteru, jest w istocie realizowana przez wiele innych przepisów karnych”. Do tych przepisów niewątpliwie zalicza się przepisy karne ustawy o rachunkowości (Ustawa z dnia 29 września 1994 r.). W literaturze można odnaleźć cechy charakterystyczne obrotu gospodarczego (Kamela-Sowińska, 2015, s. 143):

- co najmniej jeden z uczestników obrotu w sposób profesjonalny zajmuje się prowadzeniem działalności gospodarczej w celach zarobkowych,
- wymiana odbywa się za pomocą pieniądza,

- stosunki prawne powstałe między podmiotami są skutkiem obrotu gospodarczego.

Obrót gospodarczy obejmuje zatem ogół stosunków faktycznych i prawnych powstających w ramach prowadzonej działalności gospodarczej (Zawłocki, 2007, s. 5). Zgodnie z postanowieniem Sądu Najwyższego z dnia 26 września 2012 r. sygn. II KK 234/12 pojęcie obrotu gospodarczego należy rozumieć szeroko – jako obrót zarówno uczestników profesjonalnych, jak i nieprofesjonalnych, gdyż nie ma szczególnych powodów, aby rozumienie tego pojęcia ograniczać. Tym samym rozróżnić można obrót jednostronnie gospodarczy (konsumencki), gdy tylko jedna ze stron występuje w danej relacji jako profesjonalista, i dwustronnie gospodarczy (profesjonalny), gdy obie strony wykonują względem siebie czynności związane z prowadzoną działalnością gospodarczą (Kruczalak, 1994, s. 17). Wśród elementów obrotu gospodarczego możemy wyróżnić zarówno instrumenty prawne, np. umowy, zezwolenia, koncesje, jak i rozwiązania ekonomiczne, np. pieniądź czy rynek (Tymieniecka-Cichoń, 2018, s. 293). W literaturze wskazuje się, że prawidłowości obrotu gospodarczego nie należy utożsamiać z bezpieczeństwem tego obrotu. Bezpieczeństwo nie stanowi bowiem cechy obrotu gospodarczego opartej na zachowaniu jego uczestników, lecz jest celem wprowadzenia regulacji mających chronić jego prawidłowość, jak też efektem zastosowania się do zasad (uczciwości i rzetelności) leżących u podstaw obrotu gospodarczego (Hryniewicz, 2011, s. 193–194). Ponadto, jak pisze Kalus (2011, s. 17), „wszechstronna ochrona obrotu gospodarczego umożliwi skuteczne działanie zasady wolności gospodarczej, przy jednoczesnym stworzeniu przesłanek zapewnienia bezpieczeństwa tego obrotu”. Ochrona bezpieczeństwa obrotu gospodarczego jest zatem społecznie pożądanym stanem, który wynika z prawidłowego stanowienia i stosowania norm prawa bilansowego opartych na postulatach wynikających z nauki rachunkowości.

Zatem powiązanie rachunkowości z systemem prawnym jest nieodzowne. Nie można utożsamiać rachunkowości z treścią norm prawnych prawa bilansowego. Spojrzenie autora jest dokładnie odwrotne. Dlatego przedmiotem zainteresowania autora jest sposób selekcjonowania, implementacji oraz interpretacji dorobku rachunkowości na potrzeby tworzenia norm prawnych. Autor poszukuje odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób osoby zajmujące się rachunkowością mogą odczytywać normy prawne i czy jest możliwa taka ich interpretacja, która pozwoli na bliższe rzeczywistości odzwierciedlenie sytuacji majątkowej i finansowej podmiotów w księgach rachunkowych i sprawozdaniach finansowych. Podejście takie zmusza jednak do określenia zakresu prawa bilansowego oraz jego miejsca w krajowym systemie prawa.

4. Prawo bilansowe

W tym miejscu konieczne jest określenie pojęcia prawa bilansowego i jego zakresu. Na początek, za Orzeszko (2014, s. 51–53), należy określić inne pojęcie, mianowicie regulacje rachunkowości. Podkreśla się, że termin ten reguluje wszelkie normy, niezależnie od ich charakteru (prawnego, zwyczajowego, zawodowego, środowiskowego), formy (reguły, zasad) i rodzaju (przepisy o różnej randze, standardy, wytyczne, zalecenia, instrukcje, dobre praktyki), reprezentujące wynik makropolityki rachunkowości wydanej przez różne właściwe organy/ciała odnoszące się do różnych aspektów jego funkcjonowania (w szczególności: dokumenty księgowe, księgowość, wycena aktywów i pasywów, a także ustalenie wyniku finansowego, inwentaryzacja, przygotowanie i badanie/przegląd sprawozdań finansowych, metoda, technika i miejsce wykonywania czynności księgowych, odpowiedzialność za rachunkowość, wymogi formalne, merytoryczne i etyczne w zakresie rachunkowości, edukacja księgowa), do różnych podmiotów prowadzących księgowość (przedmioty działalności rachunkowej), niezależnie od ich formy organizacyjnej i prawnej, a także charakteru i zakresu ich działalności, a także odnoszące się do osób świadczących usługi księgowe jako profesjonaliści w księgowości (Orzeszko, 2014, s. 52). Tym samym termin regulacji rachunkowości można rozumieć jako (Orzeszko, 2014, s. 52–53):

- synonim pojęć: przepisy/standardy/normy, związanych z rachunkowością,
- pojęcie odnoszące się co do zasady do regulacji zewnętrznych (stworzonych dla jednostek gospodarczych przez zewnętrzne organy, nieobejmujących stworzonych na własne potrzeby przedsiębiorstw),
- pojęcie nieidentyfikowane wyłącznie z regulacjami prawnymi (choćby z przepisami o zwyczajowym charakterze).

Badania prowadzone przez Orzeszko (2014, s. 54) pokazują, że w naszym kraju funkcjonuje kilkadziesiąt różnych regulacji rachunkowości. Po rozważeniu ich przedmiotu (treści merytorycznej), bazując na klasyfikacji zaproponowanej przez Orzeszko (2014, s. 54), autor niniejszej monografii wyróżnia pięć kategorii krajowych regulacji rachunkowości:

- regulacje określające sposób prowadzenia rachunkowości i sporządzania sprawozdań finansowych w celu osiągnięcia wyznaczonych celów,
- regulacje dotyczące różnych zagadnień związanych z audytem finansowym,
- regulacje dotyczące etyki zawodowej w zakresie rachunkowości,

- regulacje dotyczące kształcenia specjalistów w zakresie rachunkowości,
- regulacje dotyczące funkcjonowania organów oraz organizacji samorządowych związanych z rachunkowością.

Pierwsza z wymienionych kategorii przepisów księgowych jest najliczniejsza i jednocześnie najmniej homogeniczna spośród wszystkich czterech wyróżnionych kategorii, mimo że podstawowe standardy koncentrują się głównie na dwóch problemach: zasadach rachunkowości i zasadach sporządzania sprawozdań finansowych. Przepisy odnoszące się do omawianej kategorii, ze względu na ich różne znaczenie, można podzielić na dwa rodzaje, tj. przepisy prawa bilansowego (będące przedmiotem dalszej części monografii) oraz regulacje wykraczające poza zakres prawa bilansowego, które stanowią zbiór różniący się pod wieloma względami. Zbiór ten można podzielić na dwa podzbiory. Pierwszy z nich podlega przepisom dotyczącym uproszczonej księgowości, związanej z prawem podatkowym. Drugi odnosi się do przepisów poświęconych określonym zasadom rachunkowości lub sprawozdawczości finansowej obejmującej określone grupy lub pojedyncze podmioty zawarte w szeroko rozumianym prawie finansowym (np. prawo finansów publicznych, finansowe instrumenty, prawo bankowe), a także w innych gałęziach prawa.

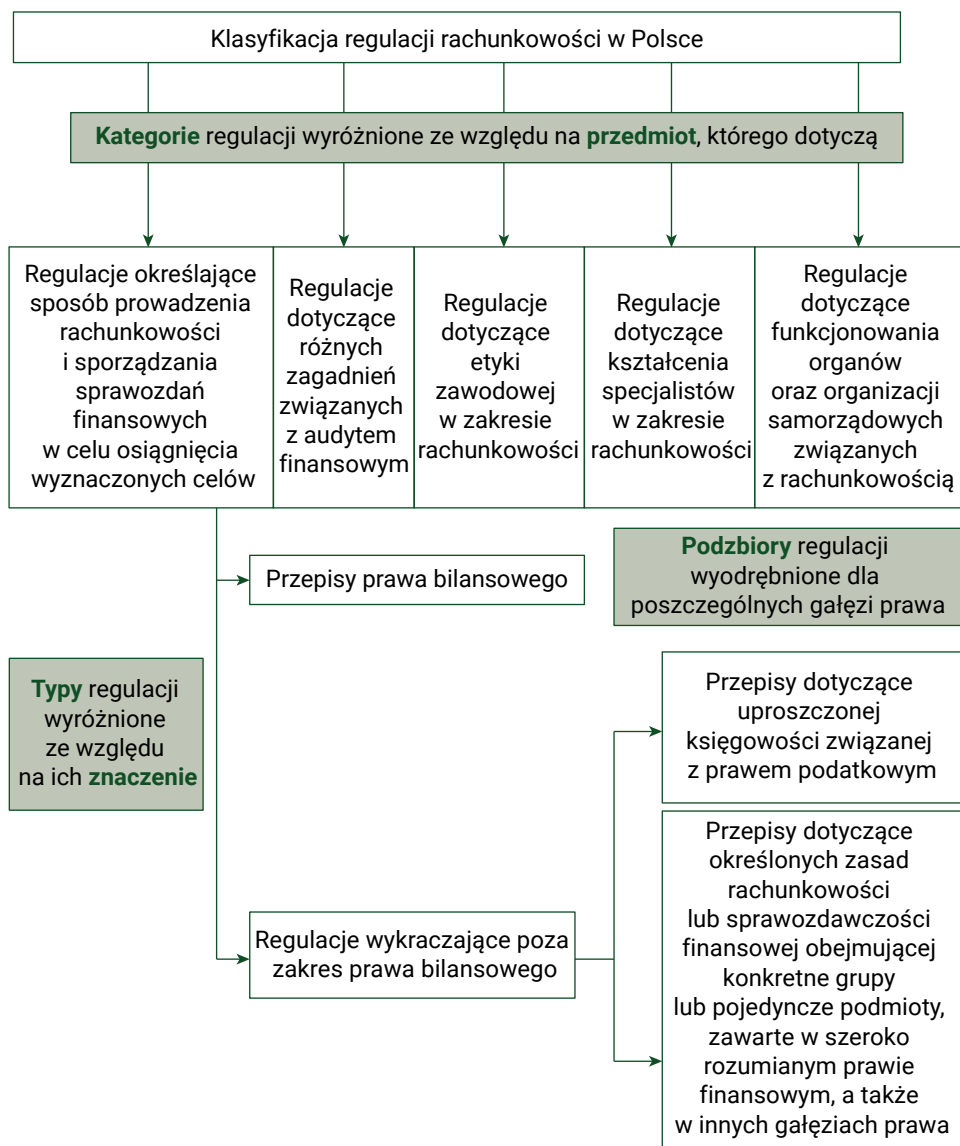
Szeroko rozumiany audyt finansowy i powiązane kwestie reprezentują przedmiot drugiej kategorii regulacji rachunkowości, a zwłaszcza problemy związane z wykonywaniem obowiązków zawodowych przez audytorów, firmy audytorskie i nadzoru publicznego.

Regulacje rachunkowości objęte trzecią kategorią są nowym obszarem unormowań i co do zasady mają formę prawa zwyczajowego (normy zostały opracowane przez specjalistów w tym sektorze, jednak zostały wdrożone w drodze uchwał wydanych na podstawie obowiązujących przepisów prawa).

Czwarta kategoria obejmuje normy dotyczące profesjonalnego szkolenia certyfikowanych księgowych i audytorów. Wymienione przepisy mają charakter uchwał Zarządu Głównego lub Prezydium Głównego Zarządu SWKP czy PIBR (Orzeszko, 2014, s. 54–56).

Wreszcie ostatnia kategoria dotyczy organizacji organów oraz samorządu zawodowego podmiotów związanych z rachunkowością. W Polsce są liczne gremia, których działania mają wpływ na rachunkowość, np. Komitet Standardów Rachunkowości, PIBR, SKWP, wraz z licznymi podgrupami, np. Komisją Etyki¹⁵. Wszystkie cztery kategorie prezentuje rysunek 2.

¹⁵ Działająca na podstawie regulaminu komisji etyki, stanowiącego załącznik do uchwały nr 698/21/2007 Zarządu Głównego Stowarzyszenia Księgowych w Polsce z dnia 23.10.2007 r.



Rysunek 2. Klasyfikacja regulacji rachunkowości w Polsce

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Orzeszko, 2014, s. 54).

Po określeniu zbiorczych grup można spróbować nakreślić zakres regulacji rachunkowości. Na trzon współczesnych polskich regulacji rachunkowości składa się ustawa o rachunkowości (Ustawa z dnia 29 września 1994 r.) wraz z wydanymi do niej rozporządzeniami wykonawczymi:

1. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 28 listopada 2001 r. w sprawie zakresu działania i sposobu organizacji Komitetu Standardów Rachunkowości;
2. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 19 stycznia 2018 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych;
3. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 28 listopada 2001 r. w sprawie zakresu działania i sposobu organizacji Komitetu Standardów Rachunkowości;
4. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 25 września 2009 r. w sprawie szczegółowych zasad sporządzania przez jednostki inne niż banki, zakłady ubezpieczeń i zakłady reasekuracji skonsolidowanych sprawozdań finansowych grup kapitałowych;
5. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 12 grudnia 2001 r. w sprawie szczegółowych zasad uznawania, metod wyceny, zakresu ujawniania i sposobu prezentacji instrumentów finansowych;
6. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 28 grudnia 2009 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości domów maklerskich;
7. Rozporządzenie Ministra Rozwoju i Finansów z dnia 12 grudnia 2016 r. w sprawie zakresu informacji wykazywanych w sprawozdaniu finansowym alternatywnych spółek inwestycyjnych;
8. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 12 kwietnia 2016 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości zakładów ubezpieczeń i zakładów reasekuracji;
9. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 16 grudnia 2008 r. w sprawie zasad tworzenia rezerw na ryzyko związane z działalnością banków;
10. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 24 grudnia 2007 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości funduszy emerytalnych;
11. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 6 listopada 2014 r. w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej przedsiębiorców wykonujących działalność z zakresu usługowego prowadzenia ksiąg rachunkowych;
12. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 1 października 2010 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości banków;
13. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 11 sierpnia 2011 r. w sprawie określenia wzorcowego planu kont dla banków;
14. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 24 grudnia 2007 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości funduszy inwestycyjnych.

Regulacje tej grupy można przyporządkować do pierwszej kategorii, określającej sposób prowadzenia rachunkowości i sporządzania sprawozdań finansowych w celu osiągnięcia wyznaczonych celów. Sama ustawa o rachunkowości jest ukierunkowana na podmioty gospodarcze prowadzące rachunkowość, natomiast należy zauważyć, że zdecydowana większość wydanych dlań rozporządzeń reguluje kwestie związane z prowadzeniem rachunkowości w szczególnych podmiotach: bankach, zakładach ubezpieczeń, funduszach inwestycyjnych, SKOK, domach maklerskich. Ma to głównie związek ze specyfiką działalności tych jednostek, działających jako jednostki szczególnego zaufania publicznego. Jednocześnie wpisuje się w podgrupę regulacji przeznaczonych do stosowania dla poszczególnych podmiotów. Jednak ustawa o rachunkowości wraz z wydanymi na jej podstawie rozporządzeniami nie jest jedynym źródłem prawa odwołującym się bezpośrednio do sposobu prowadzenia ksiąg i sporządzania sprawozdań. W tym miejscu wypada wymienić ustawę o finansach publicznych (Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r.) oraz wydane na jej podstawie trzy rozporządzenia wykonawcze:

1. Rozporządzenie Ministra Rozwoju i Finansów z dnia 9 stycznia 2018 r. w sprawie sprawozdawczości budżetowej;
2. Rozporządzenie Ministra Rozwoju i Finansów z dnia 13 września 2017 r. w sprawie rachunkowości oraz planów kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego, jednostek budżetowych, samorządowych zakładów budżetowych, państwowych funduszy celowych oraz państwowych jednostek budżetowych mających siedzibę poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej;
3. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 2 marca 2010 r. w sprawie szczegółowej klasyfikacji dochodów, wydatków, przychodów i rozchodów oraz środków pochodzących ze źródeł zagranicznych.

Powyższe akty prawa, choć niezwiązane z rachunkowością, regulują zasady prowadzenia ksiąg oraz sporządzania sprawozdań przez podmioty sfery budżetowej. Tym samym jest to kolejny przypadek regulacji mieszczących się w kategorii regulacji rachunkowości oraz odnoszących się do zasad rachunkowości i sprawozdawczości finansowej podmiotów szczególnych.

Dopełnieniem tego zbioru jest drugi podzbiór – regulacje związane z uproszczoną rachunkowością, prowadzoną na cele podatkowe. W kwestii prowadzenia ewidencji można tutaj wymienić dwa rozporządzenia:

1. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 26 sierpnia 2003 r. w sprawie prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów;

2. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 17 grudnia 2002 r. w sprawie prowadzenia ewidencji przychodów i wykazu środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych.

Te dwie formy ewidencji, prowadzone na potrzeby ustalenia prawidłowego rozliczenia obciążeń w podatku dochodowym, odcinają się od ustawy o rachunkowości i zawartych w niej regulacji. Niemniej jednak, jeżeli rachunkowość jest systemem ewidencji o sytuacji majątkowej i finansowej podmiotu, to taka forma ewidencji również wpisuje się w jej zakres. Stąd umiejscowienie jej w podgrupie związanej z regulacjami rachunkowości, jednak rachunkowości uproszczonej i mającej zupełnie inne cele niż wynikające z ustawy o rachunkowości.

Wspomnieć należy również o tym, że inne akty prawne bądź nawiązują do ustawy o rachunkowości (Ustawa z dnia 15 września 2000 r., art. 4 § 1 pkt 11; Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r., art. 4a pkt 2), bądź odwołują się do pojęć zawartych w regulacji tej ustawy (Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r., art. 7b ust. 1 pkt 1 lit. j). Te rozliczne odwołania z innych praw można również zaliczyć w poczet szeroko rozumianych regulacji rachunkowości. Przenikanie się prawa jest bowiem czymś naturalnym, czego efektem jest chociażby zawieranie przepisów karnych w wielu ustawach, w tym ustawie o rachunkowości.

Jak już wskazano wcześniej, obok źródeł prawa istnieją pomocnicze źródła prawa, w ramach których możemy dokonać rozróżnienia na krajowe i międzynarodowe źródła pomocnicze polskiego prawa bilansowego. Do krajowych źródeł zalicza się m.in. Krajowe Standardy Rachunkowości i stanowiska Komitetu Standardów Rachunkowości. Są one tworzone przez działający przy Ministrze do spraw Finansów Publicznych Komitet Standardów Rachunkowości. Wydawane przez Komitet standardy i stanowiska dotyczą kwestii problematycznych lub nieprecyzyjnie określonych z zakresu rachunkowości i mają na celu doprowadzić do jednolitego stosowania prawa bilansowego przez jednostki, które się doń zastosują. BOWIEM ZGODNIE Z NORMAMI PRAWA BILANSOWEGO (Ustawa z dnia 29 września 1994 r., art. 10 ust. 3) w sprawach nieuregulowanych przepisami ustawy jednostka może, lecz nie musi, stosować krajowe standardy rachunkowości wydane przez Komitet Standardów Rachunkowości. Dotychczasowe prace krajowej organizacji normującej prawo bilansowe owocowały wydaniem 13 Krajowych Standardów Rachunkowości i 8 Stanowisk Komitetu.

Nie tylko w Polsce działa jednostka normująca prawo bilansowe, bowiem wiele krajów powołało krajowe komitety (rady), których celem jest formułowanie i publikowanie krajowych standardów rachunkowości. Wśród

licznych organizacji wspierających procesy harmonizacji rachunkowości należy wymienić chociażby (Śniezek i Piłacik, 2014, s. 45):

- Międzynarodową Federację Księgowych (International Federation of Accountants – IFAC);
- Komitet Międzynarodowych Praktyk Rewizyjnych (International Auditing Practices Committee – IAPC);
- Wielką Czwórkę (Group of Four – G4);
- Europejskie Stowarzyszenie Rachunkowości (European Accounting Association – EAA);
- Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (Organisation for Economic Cooperation and Development – OECD);
- Międzynarodową Organizację Komisji Papierów Wartościowych (International Organization of Securities Commissions – IOSCO);
- Stowarzyszenie ds. Zarządzania Inwestycjami i Badań (Association of Investment Management and Research – AIMR).

Szczególną rolę we współczesnej rachunkowości międzynarodowej odgrywają prace Komitetu Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (International Accounting Standards Committee – IASC) – ówczesnie Rady Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (International Accounting Standards Board – IASB). Prace tej instytucji doprowadziły do stworzenia Międzynarodowych Standardów Rachunkowości i Międzynarodowej Sprawozdawczości Finansowej (MSR/MSSF) obejmujących zasady, metody i procedury dotyczące rachunkowości finansowej. Obok tych standardów przedmiotem prac rady są Koncepcja Ramowa oraz Interpretacje SKI i KIMSF. Ich szczególne miejsce jest również uwidocznione w ustawie o rachunkowości, która podobnie jak w przypadku krajowych standardów rachunkowości umożliwia stosowanie Międzynarodowych Standardów Rachunkowości i Standardu Sprawozdawczości Finansowej w zakresie nieuregulowanym przez ustawę oraz przez krajowe standardy rachunkowości (Ustawa z dnia 29 września 1994 r., art. 10 ust. 3). Należy nadmienić, że niektóre jednostki są zobowiązane do stosowania tych standardów w sposób bezpośredni (tzn. stosują przepisy ustawy oraz przepisy wykonawcze wydane na jej podstawie, w zakresie nieuregulowanym przez MSR/MSSF) (Ustawa z dnia 29 września 1994 r., art. 2 ust. 3). Obowiązek stosowania MSR/MSSF ciąży na jednostkach sporządzających skonsolidowane sprawozdanie finansowe, będących emitentami papierów wartościowych dopuszczonych do publicznego obrotu oraz bankach. Możliwość wyboru w zakresie stosowania MSR/MSSF w zakresie skonsolidowanych i jednostkowych sprawozdań finansowych mają: emitenci papierów wartościowych ubiegający się o ich dopuszczenie

do obrotu na jednym z rynków regulowanych krajów EOG oraz emitenci papierów wartościowych zamierzający ubiegać się o ich dopuszczenie do obrotu na jednym z rynków regulowanych krajów EOG. Możliwość wyboru w zakresie skonsolidowanego sprawozdania opartego na MSR/MSSF mają również jednostki dominujące niższego szczebla, wchodzące w skład grupy kapitałowej, w której jednostka dominująca wyższego szczebla sporządza skonsolidowane sprawozdanie finansowe według MSSF. Jednostkowe sprawozdania zgodne z tymi międzynarodowymi regulacjami są też sporządzane przez emitentów papierów wartościowych dopuszczonych do obrotu na jednym z rynków regulowanych krajów EOG, jednostki wchodzące w skład grupy kapitałowej, w której jednostka dominująca sporządza skonsolidowane sprawozdanie finansowe zgodnie z MSSF oraz oddziały przedsiębiorcy zagranicznego, jeżeli przedsiębiorca sporządza sprawozdanie finansowe zgodnie z MSSF (Ustawa z dnia 29 września 1994 r., art. 45, ust. 1a, 1b, 1e oraz art. 55, ust. 5–7).

Do dnia dzisiejszego wydano 41 MSR¹⁶, 16 MSSF, 21 IFRIC oraz 32 SKI. Istotne jest tutaj również podkreślenie, że MSR/MSSF są również częścią prawa europejskiego przez Rozporządzenie (WE) Nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 19 lipca 2002 r. w sprawie stosowania międzynarodowych standardów rachunkowości. W ramach prawa europejskiego obecnie obowiązują: 28 MSR, 15 MSSF, 19 IFRIC oraz 11 SKI.

W ramach drugiej kategorii, regulacji dotyczących różnych zagadnień związanych z audytem finansowym jako podstawową, należy wskazać Ustawę z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym oraz wydanych na jej podstawie sześć rozporządzeń wykonawczych regulujących techniczne kwestie związane ze zdobyciem i wykonywaniem zawodu biegłego rewidenta. Rewizja finansowa jest bowiem nierozdzielnie związana z rachunkowością. Zadaniem biegłego rewidenta jest bowiem świadczenie usług mających na celu zapewnienie odbiorcy informacji finansowych o jej wiarygodności (Krzywdą, 2012, s. 115). Przeprowadzanie usług audytorskich jest ściśle powiązane z rachunkowością, zarówno podmiotowo (przeprowadzenie badania przez niezależnych specjalistów zewnętrznych z dziedziny rachunkowości), jak i przedmiotowo (badaniu podlegają, co do zasady, sprawozdania finansowe i księgi rachunkowe, na których podstawie sporządzono sprawozdania finansowe) (Gabrusewicz, 2010, s. 15). Wskazana ustawa powołała do życia Polską Izbę Biegłych Rewidentów, jednocześnie dając jej za zadanie

¹⁶ Należy jednak nadmienić, że w toku wieloletniej działalności ISAB część standardów zostało wycofanych lub zastąpionych innymi.

m.in. ustanawianie krajowych standardów wykonywania zawodu (Ustawa z dnia 11 maja 2017 r., art. 25 ust. 1 pkt. 2). Zatem w tej kategorii można wyróżnić również pomocnicze źródła prawa w postaci uchwał Polskiej Izby Biegłych Rewidentów, w szczególności dotyczących standardów wykonywania zawodu biegłego rewidenta.

W ramach dwóch powyższych kategorii nie sposób pominąć aktów prawnych spoza zakresu ustawodawstwa polskiego. Przytaczając już źródła prawa, autor wskazał, że od 1 maja 2014 r. do polskiego systemu źródeł prawa włączone zostały akty prawne wydawane przez UE. Prawa europejskiego nie stosuje się wprost, lecz poprzez przyjęcie zasady pierwszeństwa prawa wspólnotowego, prawo krajowe nie może stać w sprzeczności z prawem europejskim. Co z tym związane, w przypadku kolizji regulacji krajowych i UE możliwe jest dochodzenie praw wynikających z regulacji wspólnotowych. Niezbędne jest zatem, aby przyjrzeć się kluczowym z punktu widzenia regulacji rachunkowości aktom, do których zalicza się Dyrektywy UE. Do najważniejszych należą:

1. Dyrektywa 2006/43/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 17 maja 2006 r. w sprawie ustawowych badań rocznych sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych;
2. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/56/UE z dnia 16 kwietnia 2014 r. zmieniająca dyrektywę 2006/43/WE w sprawie ustawowych badań rocznych sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych;
3. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/34/UE z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie rocznych sprawozdań finansowych, skonsolidowanych sprawozdań finansowych i powiązanych sprawozdań niektórych rodzajów jednostek;
4. Dyrektywa 86/635/EWG Rady z dnia 8 grudnia 1986 r. w sprawie rocznych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych banków i innych instytucji finansowych;
5. Dyrektywa 91/674/EWG Rady z dnia 19 grudnia 1991 r. w sprawie rocznych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych zakładów ubezpieczeń;
6. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/95/UE z dnia 22 października 2014 r. zmieniająca dyrektywę 2013/34/UE w odniesieniu do ujawniania informacji niefinansowych i informacji dotyczących różnorodności przez niektóre duże jednostki oraz grupy.

W ramach trzeciej kategorii, regulacji dotyczących etyki zawodowej w zakresie rachunkowości, należy zauważyć, że charakterystyczną cechą rachunkowości w kontekście etyki jest fakt, iż rządzące nią zasady i reguły zawarte w prawie bilansowym wymagają dodatkowego, subiektywnego

osądu, co może z kolei stanowić potencjalne źródło nadużyć. Głównym powodem ich istnienia jest chęć uzyskania korzyści ekonomicznych przez osoby sprawujące zarząd bądź właściciele danego podmiotu gospodarczego (Kamela-Sowińska, 2006, s. 107). Dlatego też powstała naturalna konieczność określenia moralnych standardów wykonywania pracy przez osoby związane z rachunkowością. Na szczególną uwagę zasługują dwa źródła regulacji. Pierwsze to przyjęty uchwałą SKWP z dnia 23 czerwca 2007 r. Kodeks zawodowej etyki w rachunkowości, drugim jest przyjęty uchwałą KRBR z dnia 13 marca 2018 r. Kodeks etyki zawodowych księgowych Międzynarodowej Federacji Księgowych. W opinii autora są to szczególne regulacje. Nie należą one do postawnych źródeł prawa, są to normy *stricte* pomocnicze, niewydane przez żaden organ władzy ustawodawczej. Tym samym nie wpisują się również w ścisłą definicję prawa pochodzącą z pozytywizmu prawniczego – nie są rozkazem ustawodawcy, nie mogą być przedmiotem jego sankcji. Jak słusznie wykazuje Garstka (2015, s. 75), „analiza norm prawa w zakresie dotyczącym rachunkowości, a konkretnie postępowania księgowych, pozwala zauważyć, że nie ma w nim odesłania do norm pozasystemowych, takich jak dobry obyczaj czy zasady współżycia społecznego”. Takie odwołanie znajduje się dopiero w Kodeksie zawodowej etyki w rachunkowości (Garstka, 2015, s. 79). Jednak regulacje etyczne rachunkowości są powszechnie obowiązującymi normami postępowania, które ukierunkowują działanie osób związanych z rachunkowością. Regulują one bowiem materię moralności związaną z prawem naturalnym. Normy te nie są regułą prawną wiążącą człowieka w jego postępowaniu, narzuconą człowiekowi, lecz wytyczną, wskazówką postępowania – *ius est ars boni et aequi*¹⁷. Tym samym autor zwraca uwagę, że również w zakresie rachunkowości prawa nie można sprowadzać do regulacji i zatrzymywać się na poziomie samych aktów prawnych, gdyż na człowieka oddziałują również regulacje pozaprawne. Bardzo trafnie ujęły to Banaszkiewicz i Makowska (2015, s. 11), wskazując, że: „współczesny księgowy musi charakteryzować się umiejętnością dokonywania słusznych wyborów pomiędzy zachowaniem etycznym a nieetycznym, legalnym a nielegalnym”. Wybór jest o tyle trudny, że granica pomiędzy poszczególnymi postawami nie zawsze jest jednoznaczna. Istnieją bowiem obszary, gdzie działania wykonywane zgodnie z prawem są nieetyczne i z drugiej strony – przedsięwzięcia nielegalne są postrzegane jako etyczne. Z tej też przyczyny dobry księgowy w swoim postępowaniu musi kierować się nie tylko normami prawnymi i lojalnością wobec pracodawcy, ale przede wszystkim powinien przestrzegać określonych norm etycznych. Choć w literaturze można odnaleźć zarówno

¹⁷ Prawo jest sztuką stosowania tego, co dobre i słuszne (Ulpian i Digesta, b.d.).

pozytywne, jak i negatywne opinie dotyczące kodyfikacji norm moralnych w rachunkowości (Klimczuk, 2013, s. 71–78; Rzepka i Wójtowicz, 2018, s. 124), zdaniem autora uchwalanie i przyjęcie do stosowania kodeksów etyki zawodowej świadczy o wysokiej kulturze prawnej regulacji rachunkowości w Polsce i powinno być postrzegane jako bardzo pozytywne zjawisko.

Czwartą kategorię, regulacje dotyczące kształcenia specjalistów w zakresie rachunkowości, można podzielić na dwie subkategorie – dotyczące zdobywania kwalifikacji zawodowych oraz dotyczące rozwoju zawodowego specjalistów z zakresu rachunkowości. W pierwszej subkategorii znajdują się wyzwania dla szkolnictwa zawodowego oraz szkolnictwa wyższego, aby odnaleźć efektywne formy kształcenia pomocne w procesie dydaktycznym i spełniające oczekiwania potencjalnych pracodawców w zakresie przygotowania odpowiedniej kadry (Prewysz-Kwinto i Voss 2016, s. 233). Zatem do regulacji rachunkowości związanych z kształceniem należałoby zaliczyć prawo edukacyjne związane z kształceniem formalnym na poziomie ponadgimnazjalnym (technika zawodowe) oraz policealnym (szkoły wyższe, studia podyplomowe). W ramach drugiej subkategorii należy wskazać te normy, które wiążą się z kształceniem niezinstytucjonalizowanym. W tej materii należy wyróżnić dwie instytucje, które posiadają usankcjonowany i uznany tryb podwyższania kompetencji zawodowych w zakresie rachunkowości, mianowicie procesy certyfikacji realizowane przez Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, ustanowione uchwałą z 14 stycznia 2014 r. opracowaną na podstawie Międzynarodowych Standardów Edukacyjnych stworzonych przez IFAC, oraz uchwałą Krajowej Izby Biegłych Rewidentów, zarówno w zakresie postępowania kwalifikacyjnego na biegłych rewidentów, jak i późniejszego obligatoryjnego doskonalenia zawodowego. Nie sposób nie wspomnieć o dostępnych również w Polsce regulacjach dotyczących certyfikacji Association of Chartered Certified Accountants (ACCA). Certyfikaty wydawane przez ACCA są potwierdzeniem wiedzy, umiejętności i doświadczenia zawodowego w zakresie rachunkowości i finansów i są przyznawane po zdaniu 14 egzaminów. Podział na subkategorie ponownie jest dokonany według formalnych i nieformalnych źródeł prawa. Spełnienie szczegółowych wymogów dotyczących uzyskania certyfikatu czy tytułu zawodowego, niezbędnych do wykonywania określonego zakresu pracy, zostało pozostawione regulacjom poza powszechnymi źródłami prawa, oddane samorządom zawodowym.

Piątą kategorią są regulacje dotyczące funkcjonowania organów oraz organizacji samorządowych związanych z rachunkowością. Tutaj należy wskazać zarówno na powołanie organów mających wpływ na regulacje rachunkowości, np. Komitetu Standardów Rachunkowości funkcjonującego na podstawie aktu prawnego wydanego przez Ministra Finansów

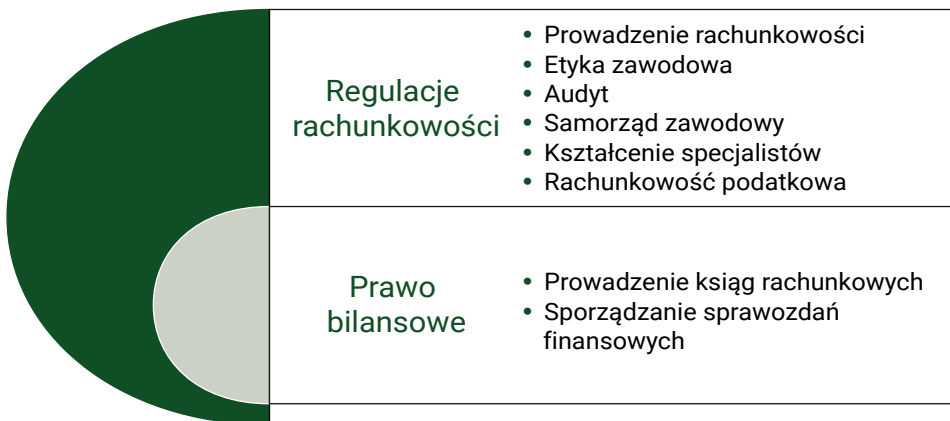
(Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 28 listopada 2001 r.), jak i regulacje związane z funkcjonowaniem samorządów zawodowych księgowych (SKWP, działająca na podstawie statutu) czy biegłych rewidentów (PIBR działający na mocy uchwały dokonanej na podstawie delegacji ustawowej (Ustawa z dnia 11 maja 2017 r., art. 22). Samorządy, w ramach swojej organizacji, posiadają również prawa do wydawania decyzji administracyjnych w indywidualnych sprawach, np. poświadczenie uprawnień biegłego rewidenta, co również jest odzwierciedlone w normach związanych z organizacją wewnętrzną samorządu. Decentralizacja władzy i oddanie części prawa do ustanawiania aktów prawa wewnętrznego na rzecz organizacji regulujących i samorządów zawodowych ma doniosłe znaczenie (Ciapała, 2015, s. 200) i stanowi istotny krok w realizacji konstytucyjnej zasady samorządności (Ustawa z dnia 17 października 1997 r., art. 17). Taka decentralizacja pozwala na skuteczniejsze i efektywniejsze działanie, ponieważ samorząd zawodowy, jako podmiot złożony z osób wykonujących dany zawód, może w najwłaściwszy sposób prowadzić i zarządzać sprawami swojej profesji. Zarządzanie „od wewnątrz” korporacji jest lepszym rozwiązaniem od odgórnego narzucania norm i zasad przez organy zwykle niemające profesjonalnego przygotowania i dogłębnego zrozumienia specyfiki charakteryzującej daną grupę zawodową (Karcz-Kaczmarek i Maciejewski 2015, s. 61)

Należy zauważyć, że zagadnienia związane z poszczególnymi kategoriami regulacji rachunkowości nie są usystematyzowane i uporządkowane. Istnieje zjawisko wzajemnego przenikania się poszczególnych kategorii, np. ustawa o biegłych rewidentach normuje zarówno sposób przeprowadzania badań sprawozdań finansowych, regulacje dotyczące kształcenia biegłych rewidentów oraz organizację PIBR. Powoduje to trudności zarówno w zakresie teoretycznego określenia miejsca regulacji rachunkowości w polskim systemie prawa (o czym w dalszej części pracy), jak i praktyczne trudności w odszukaniu wszystkich norm regulujących konkretne, problematyczne zagadnienie (konieczność poszukiwania uregulowań na gruncie niejednej kodyfikacji). Regulacje rachunkowości mają zatem za zadanie zarówno ustanowienie reguł oraz zapewnienie ich przestrzegania, aby chronić interesy użytkowników informacji płynącej z rachunkowości.

Od pojęcia regulacji rachunkowości odróżnia się pojęcie prawa bilansowego. Zdaniem Włodkowskiego (2012) „przyjęcie pojęcia «bilans» dla całej dziedziny prawa jest uzasadnione znaczeniem bilansu jako podstawowego dokumentu dającego obraz sytuacji majątkowej i finansowej podmiotu gospodarczego”. Pojęcie „prawa bilansowego” odnosi się co do zasady do prowadzenia „pełnej” księgowości i sporządzania sprawozdań finansowych na podstawie prowadzonych ksiąg, a to wiąże się z tym, że (Orzeszko, 2014, s. 53):

1. W szerokim znaczeniu jest definiowane jako „cały zestaw przepisów prawnych regulujących rachunkowość i sprawozdawczość finansową” (Litwińczuk, 1995, s. 15–18; Paczuła, 1998, s. 37) lub jako „cały zestaw przepisów regulujących rachunkowość komercyjną (zasady księgowości, inwentaryzacji, sporządzanie sprawozdań finansowych, jak również ich zatwierdzanie, badanie i publikowanie)” (Walińska, Bojanowski, Czajor, Wencel, 2008, s. 183) – wówczas poza zakresem prawa bilansowego pozostają np. standardy o charakterze zwykłym i odnoszące się do audytorów, a także standardy dotyczące zagadnień edukacji księgowej lub kwestii etycznych związanych z osobami profesjonalnie zajmującymi się rachunkowością.
2. W wąskim znaczeniu jest identyfikowane wyłącznie z ustawą o rachunkowości (Micherda, 2005, s. 32; Misińska, 2001, s. 134; Olchowicz, 2004, s. 42).

Można zatem zauważyć, że prawo bilansowe jest podzbiorem regulacji rachunkowości dotyczącym prowadzenia ksiąg rachunkowych oraz sporządzania sprawozdań finansowych. Wzajemne relacje pomiędzy regulacjami rachunkowości a prawem bilansowym przedstawia rysunek 3.



Rysunek 3. Zakres regulacji rachunkowości i prawa bilansowego

Źródło: Opracowanie własne.

Przyjmując definicję, że prawo bilansowe to wszystkie regulacje związane z prowadzeniem ksiąg rachunkowych i sporządzeniem sprawozdań finansowych (tzn. w szerokim znaczeniu), należy wskazać, że będą do nich należały akty prawa oraz pomocnicze źródła prawa wskazane powyżej, a w szczególności: ustawa o rachunkowości i wydane dla niej rozporządze-

nia wykonawcze związane z ujmowaniem i wyceną zdarzeń gospodarczych oraz szczególnymi regulacjami związanymi ze sprawozdawczością finansową, krajowe standardy rachunkowości, stanowiska komitetu standardów rachunkowości, międzynarodowe standardy sprawozdawczości finansowej, koncepcja ramowa oraz interpretacje SKI i KIMSF, jak również dyrektywy UE normujące sporządzanie sprawozdań finansowych. Należy jednak zaznaczyć, że nie sposób wskazać wszystkich aktów prawa składających się na jednolity zbiór zaliczany do prawa bilansowego. Za Orzeszko (2014, s. 60) należy powtórzyć, że: „pomimo wspólnych atrybutów, przepisy prawa bilansowego nie stanowią jednak systemu monolitycznego, a zatem różnią się w wielu przypadkach”. Wśród omawianych różnic, oprócz rangi źródeł, z których czerpią moc prawną, należy wymienić:

- ich obowiązkowy lub fakultatywny charakter,
- różnice wśród podmiotów uprawnionych do ich wydawania,
- różne źródła ich publikacji, różny terytorialny zakres stosowania (przepisy krajowe lub ponadnarodowe),
- ich podporządkowanie różnym dyrektywom odnoszącym się do rachunkowości lub brak takiego podporządkowania,
- zróżnicowany poziom uniwersalności przepisów (różnice w konkretnym zakresie subiektywnym lub obiektywnym),
- różnice w zakresie ich dominującego charakteru (rozporządzenia oparte na regułach lub zasadach),
- różny poziom ich stabilności (przepisy rzadko lub często zmieniane),
- różny poziom ich złożoności (przepisy dotyczące mniejszych problemów lub bardziej skomplikowane),
- różnice w ich rozumieniu (przepisy bardziej lub mniej przyjazne dla użytkowników).

Przepisy prawa bilansowego, podobnie jak inne przepisy prawa krajowego, mogą być analizowane i oceniane pod względem ich jakości. Sposób rozumienia prawa bilansowego jako wszystkich regulacji związanych z prowadzeniem ksiąg rachunkowych i sporządzeniem sprawozdań finansowych ma swoje niezbywalne miejsce w strukturze polskiego systemu prawa i będzie tak długo, jak długo będą istniały potrzeby informacyjne dotyczące efektów prowadzenia działalności gospodarczej przez jednostki.

Prawo bilansowe w wąskim znaczeniu rozumiane jest jedynie jako ustawa o rachunkowości. Ten sposób rozumienia prawa bilansowego wynika zarówno z rangi aktu, jak i jednoznacznego określenia przedmiotu unormowań, tzn. ustawa o rachunkowości reguluje wyłącznie kwestie związane

z prowadzeniem ksiąg rachunkowych i sporządzaniem sprawozdań finansowych bez regulowania innej materii.

Na potrzeby niniejszej pracy prawo bilansowe będzie rozumiane jako ustawa o rachunkowości. Do tak rozumianego prawa bilansowego autor zawęży również swój obszar badawczy. Prawo bilansowe wymaga jednak omówienia jego cech, przez co możliwe będzie umiejscowienie go w polskim systemie prawa. Takie działanie pozwoli na określenie reguł wykładni oraz sposobów rozumienia prawa bilansowego.

5. Charakterystyka polskiego prawa bilansowego

Prawo bilansowe, podobnie jak inne elementy polskiego systemu prawa, poddaje się określonym charakterystykom. Polskie prawo bilansowe jest wciąż pod dużym wpływem prawa rzymskiego, dla którego charakterystyczne są raczej standardy prawne niż reguły prawa. Nieunikniony jest jednak wpływ na polskie prawo bilansowe reguł prawa (które są wdrażane zarówno przez MSSF, jak i w ostatnich latach przez KSR), lecz ich zastosowanie opiera się na zezwoleniu wynikającym z odpowiedniej normy prawa (Orzeszko, 2014, s. 59).

Prowadzi to do możliwego zidentyfikowania i podziału norm prawa bilansowego. W ujęciu Messnera (2001, s. 31–37) można odnaleźć zasięg norm prawa bilansowego w odniesieniu do regulowania zasad rachunkowości. Dzieli on bowiem zasady rachunkowości na trzy grupy: uniwersalne, podstawowe (nadrzędne) oraz szczegółowe (podrzędne). Zasady uniwersalne są stosowane na całym świecie, niezależnie od norm prawnych. Zalicza się do nich zasadę periodyzacji i zasadę podwójnego zapisu. Można zatem powiedzieć, że są one ponad prawem i nie zawierają się w zakresie prawa bilansowego. Są przykładem niesamoistnych źródeł prawa, stosowanych powszechnie, a wynikających z teorii rachunkowości. Dalej wyróżnia się zasady nadrzędne i podrzędne. Zasady nadrzędne ustanowił krajowy prawodawca, a zatem wynikają bezpośrednio z przepisów, np. zasada prawdziwego i rzetelnego obrazu czy zasada memoriału. Tym samym Messner normy prawa bilansowego wiąże z normami nadrzędnymi rachunkowości, identyfikując ich zakres. Autor niniejszej monografii zauważa ponadto, że normy te, które są już samoistnym źródłem prawa wynikającym z tekstu powszechnego źródła prawa, również pochodzą z teorii rachunkowości. Wracając do klasyfikacji Messnera, zasady podrzędne są uszczegółowieniem zasad nadrzędnych, które stanowią ich źródło, np. zasadę dokumentacji czy zasadę kompletności. Zasady te

mogą, lecz nie muszą być przedmiotem uregulowania prawa bilansowego. Mogą one bowiem wynikać również z teorii, praktyki czy panujących zwyczajów.

Podziału w odniesieniu do norm prawa bilansowego dokonują też inni autorzy. Turzyński (2011, s. 316) dzieli te normy na cztery grupy:

- zasady nadrzędne, o charakterze ogólnym, stanowiące podstawę dla rozwiązań szczegółowych;
- zasady szczegółowe, których stosowanie jest obligatoryjne;
- zasady szczegółowe, które dają kilka możliwości wyboru lub stosowania;
- zasady odnoszące się do zagadnień, które nie są objęte regulacjami i wymagają identyfikacji odpowiednich rozwiązań na podstawie zasad nadrzędnych.

Kolejny podział opiera się na rozróżnieniu norm prawnych rachunkowości (standardów) opartych na regułach oraz norm prawnych opartych na ogólnych zasadach. W ten sposób Alexander i Jermakowicz (2006, s. 138) określili strukturę norm prawnych rachunkowości, wyróżniając trzy stopnie:

- ogólnie sformułowane normy, główne pojęcia;
- normy obejmujące zbiór poglądów, konwencji i sposobów postrzegania znanych i nowych sytuacji;
- normy stanowiące szczegółowy opis rozwiązań stosowanych w spodziewanych przypadkach.

Z powyższych klasyfikacji autor wnioskuje, że prawo bilansowe nie reguluje całej rachunkowości. Jej zakres obejmuje bowiem również zasady i praktyki rachunkowości, które wynikają z jej istoty. Mogą one stać zarówno ponad normami, jak np. zasada podwójnego zapisu, jak i dotyczyć zagadnień szczegółowych, które nie są przedmiotem unormowań, np. ujęcie konkretnej operacji gospodarczej w księgach rachunkowych. Równolegle można zauważyć wewnętrzną hierarchię norm. Wskazuje się na zasady ogólne, z których wynikają rozwiązania szczegółowe do stosowania w praktyce. Ich zakres jest zmienny, w jednym systemie prawnym może obowiązywać zasada generalna regulująca pewną kwestię szczegółową, natomiast w innym to samo zagadnienie może być przedmiotem szczegółowych opracowań. Zakres ten jest uzależniony od wielu czynników, m.in. od zapotrzebowania społecznego na informację sprawozdawczą czy rozumienia rachunkowości i dojrzałości legislacji w poszczególnych państwach. Zakres unormowań wpływa również na umiejscowienie regulacji prawa bilansowego w systemach prawach.

Dyskusyjne jest umieszczenie prawa bilansowego w systemie prawa polskiego. Aby tego dokonać, należy w pierwszej kolejności rozważyć, jaką dziedzinę życia gospodarczego obejmuje to prawo. Jak już wskazano, podstawowa systematyka prawa dzieli je na prawo publiczne i prywatne, jest to podział wywodzący się od klasycznej maksymy Ulpiana: „(...) publicum ius est, quod ad statum rei Romanae spectat, privatum, quod ad singulorum utilitatem: sunt enim quaedam publice utilia quaedam privatim¹⁸”. Zgodnie z tą konwencją prawo publiczne odnosi się do ochrony interesu publicznego, prawo prywatne zaś do ochrony interesów jednostek i regulacji stosunków pomiędzy nimi. W literaturze wskazuje się, że podział ten jest trudny, a granica wyodrębnienia nie jest jasna i pewna (Zimmermann, 2013, s. 55; Morawski, 2009, s. 78, 80–81; Nowacki, 1992, s. 107, 132), co wynika ze zjawiska obejmowania coraz liczniejszych sfer życia prywatnego prawem publicznym. Pomiędzy prawem publicznym a prywatnym nawiązały się więc stosunki komplementarności, współpracy i wzajemnych wpływów (Lemonnier, 2016, s. 70).

O tym, że istnieją trudności w przyporządkowaniu do jednego z tych dwóch działów prawa niech świadczy fakt, iż nie ma zgody autorów co do jednoznacznego przyporządkowania prawa bilansowego. Z jednej strony wskazuje się, że normy te dotyczą prawa prywatnego (Andrzejewski i Grabiński, 2006, s. 2; Mastalski, 2006, s. 312; Turzyński, 2011, s. 315; Włodkowski, 2002), lecz z drugiej strony łączy się je z prawem finansowym, będącym immanentnym elementem prawa publicznego (Kosikowski, 2000, s. 356). Nie jest celem autora dokonanie ścisłego podziału na prawo publiczne i prywatne, gdyż jest to zadanie niewykonalne (Szczepaniak, 2016, s. 108). Morawski (2009, s. 79) wskazuje, że „lepiej niż dokonać podziału na czyste gałęzie prawa publicznego i prywatnego, wyróżnić w każdym z nich elementy publicznoprawne i prywatnoprawne, a w ten sposób wskazać gałęzie bardziej nasycone elementami publicznoprawnymi i prywatnoprawnymi”. Wpisuje się to we wspomnianą uprzednio tendencję do wyróżniania gałęzi mieszanych, łączących elementy różnych regulacji prawnych. Autor monografii ma świadomość, że wiele uprawnień prywatnoprawnych chronią normy publicznoprawne, co znacznie zaciera granicę rozróżnienia, jednak spróbuje podjąć próbę choć częściowego przyporządkowania prawa bilansowego przez przyjęcie, które normy są dominujące w zakresie prawa bilansowego, co pozwoli przybliżyć podstawowe zasady jego wykładni i stosowania.

¹⁸ (...) Prawem publicznym jest to, które dotyczy spraw państwa rzymskiego, prywatnym zaś to, które ma na względzie korzyść jednostek.

W teorii prawa wyróżnia się trzy podstawowe kryteria podziału na prawo publiczne i prywatne: podmiotowe, przedmiotowe oraz sposobu dochodzenia roszczeń (Morawski, 2009, s. 79). Zgodnie z kryterium podmiotowym normy prawne regulujące stosunki między państwem i obywatelami oraz między organami państwowymi tworzą prawo publiczne, natomiast normy dotyczące stosunków między obywatelami składają się na prawo prywatne (Morawski, 2009, s. 79). Podmiotem prawa bilansowego są jednostki przetwarzające dane finansowe (Ustawa z dnia 29 września 1994 r., art. 2), wśród których znajdują się również podmioty prawa publicznego. Jednak nie jest to regulacja stosunków pomiędzy tymi podmiotami a sferą imperium państwa, a regulacja wewnętrznych stosunków jednostki. Patrząc szerzej, normy rachunkowości są ukierunkowane na odbiorcę informacji, na zaspokajanie typowych potrzeb informacyjnych głównych odbiorców (Komunikat Ministra Finansów z dnia 24 stycznia 2018 r., pkt II.6). Współcześnie zatem przyjmuje się, że głównym odbiorcą sprawozdań finansowych są podmioty sfery prywatnej. W polskim systemie prawnym informacje finansowe, które interesują sferę publiczną, są co do zasady przekazywane z systemu rachunkowości jednostki, ale na podstawie norm pochodzących spoza prawa bilansowego (np. deklaracje podatkowe, sprawozdania GUS). Przy prezentowaniu prawa bilansowego wskazano jednak, że obejmuje ono również sferę jednostek budżetowych i przepisy dotyczące sprawozdawczości budżetowej, której głównym odbiorcą jest państwo. Jest to zatem element regulacji między organami budżetowymi, a zatem w sferze prawa publicznego. Należy zauważyć, że regulacje te stanowią *lex specialis* do ustawy o finansach publicznych, nie pochodzą one bezpośrednio z przepisów ustawy o rachunkowości. Autor jednak przypisuje je do prawa bilansowego, gdyż jest to jego zdaniem idealny przykład na coraz większe zacieranie granicy pomiędzy normami prawa prywatnego i publicznego.

Zgodnie z kryterium przedmiotowym prawo publiczne zajmuje się stosunkami władczymi, w których jeden podmiot jest podporządkowany drugiemu, natomiast prawo prywatne reguluje stosunki między podmiotami równorzędnymi. Zgodnie z ustawą o rachunkowości, stanowiącą trzon prawa bilansowego, ustawa określa zasady rachunkowości oraz zasady wykonywania działalności w zakresie usługowego prowadzenia ksiąg rachunkowych (Ustawa z dnia 29 września 1994 r., art. 1), zasadzie tej nie zaprzeczają również inne akty prawne składające się na prawo bilansowe. Ponownie należy zauważyć, że zasady rachunkowości regulują stosunki wewnętrzne jednostki (sposób prowadzenia ksiąg rachunkowych, ustalania wyniku finansowego) w granicach dopuszczalnych przez to prawo. Pełna swoboda nie mogłaby być pozostawiona ze względu na fakt, że doprowa-

dziłaby do chaosu (Stroiński, 2008, s. 489). Można zatem zadać pytanie, czy fakt, że określona część norm jest ustawowo narzucona, stanowi, że w ramach kryterium przedmiotowego można zaliczyć prawo bilansowe do sfery prawa publicznego? Odpowiedź powinna być negatywna. Oczywiście fakt narzucenia norm nie daje pełnej swobody doboru, a *contratio* nie istnieje podmiot, który byłby w stanie narzucić stosowanie określonych rozwiązań spośród dostępnych w prawie bilansowym, a istnienie stosunków władczych jest warunkiem *sine qua non* zaliczenia do prawa publicznego. Na zasadzie analogii, pomimo zasady swobody umów wynikającej z kodeksu cywilnego, wolność kształtowania relacji pomiędzy stronami ma swoje ograniczenia, których celem jest ochrona stron umowy. Zasadą, która wyznacza granice norm prawa bilansowego, jest zasada jasnego i rzetelnego obrazu (Ustawa z dnia 29 września 1994 r., art. 4). Zatem nie sposób mówić o pełnym podporządkowaniu się innej jednostce, chodzi o podporządkowanie się określonemu kryterium, które jest uznane za cel główny rachunkowości.

Trzecim kryterium podziału prawa prywatnego i publicznego jest sposób dochodzenia roszczeń. Zgodnie z nim do prawa publicznego należą te normy, których naruszenie powoduje automatyczną interwencję państwa. Natomiast w skład prawa prywatnego wchodzi te normy, których naruszenie powoduje ściganie ze strony państwa dopiero na wniosek zainteresowanego obywatela. W tym zakresie prawo bilansowe należałoby umiejscowić bliżej norm prawa publicznego, bowiem sanacyjność na gruncie ustawy jest ścigana z urzędu.

Autor niniejszej monografii opowiada się po stronie tych, którzy normy rachunkowości zaliczają do gałęzi prawa prywatnego. Umiejscowić je można w gałęzi prawa handlowego. Taki jest również historyczny rodowód tych norm, które sięgają kodeksu handlowego Ludwika XIV (*Ordonnance du Commerce*, 1673) oraz kodeksu handlowego Napoleona (*Code de commerce*, 1807 (Turzyński, 2010, s. 137–147; Orzeszko, 2014, s. 50). Ten drugi kodeks odcisnął swoje piętno również na polskim systemie prawnym, głównie ze względu na jego przyjęcie do systemu praw w Księstwie Warszawskim. W okresie międzywojennym polskie prawo bilansowe było umieszczone w dziale V *Kodeksu handlowego* z 1934 r. (Helin, 2008, s. LI).

Podobnego przyporządkowania dokonuje Włodkowski (2012), który umiejscawiając prawo bilansowe w systemie polskiego prawa, posługuje się dystynkcjami pomiędzy rachunkowością a prawem podatkowym, stwierdzając, że różnica opiera się na czterech zasadniczych płaszczyznach. Podstawowym celem prawa bilansowego jest dostarczanie informacji użytkownikom zewnętrznym, podczas gdy celem prawa podatkowego jest rozliczenie. Stąd odbiorcą prawa podatkowego jest organ skarbowy,

a prawa bilansowego inny użytkownik zewnętrzny. Prawo bilansowe nie może być zatem podporządkowane celom podatkowym. Ze stanowiskiem tym koresponduje kolejna zasadnicza cecha wyrażająca się w autonomii regulacji normatywnej obu tych dziedzin. Końcowym „produktem” prawa bilansowego jest sprawozdanie finansowe, podczas gdy prawa podatkowego – deklaracja podatkowa.

Ponadto za umiejscowieniem norm prawa bilansowego w prawie prywatnym świadczy omówiony powyżej cel norm prawa bilansowego w postaci ochrony obrotu gospodarczego. Niewątpliwie regulacja obrotu gospodarczego wiąże się również z obrotem w sferze prywatnej, jako że w ramach zainteresowania norm prawa prywatnego znajdują się zagadnienia związane ze stosunkami majątkowymi i niemajątkowymi pomiędzy podmiotami gospodarczymi, osobami fizycznymi oraz między przedsiębiorstwami a osobami fizycznymi.

Umiejscowienie norm prawnych w określonej gałęzi prawa powoduje, że przepisy takie będą interpretowane i stosowane zgodnie z przyjętymi w danej gałęzi zasadami, tak aby zagwarantować ich zgodność prakseologiczną i powiązania z innymi normami tej gałęzi prawa (Wronkowska i Ziemiński, 2001, s. 194). Na podstawie dokonanego umiejscowienia autor przyjmuje, że unormowania prawa bilansowego nie powinny być interpretowane bez zastosowania wykładni funkcjonalnej¹⁹ przy analizowaniu skutków społecznych, jakie zastosowanie danej normy wywoła. Dokonując identyfikacji prawa bilansowego jako elementu krajowego systemu prawa, w dalszej części pracy autor chciałby skoncentrować uwagę na zagadnieniach jakości polskiego prawa i jego wpływu na prawo bilansowe.

6. Wpływ problemów prawa na regulacje prawa bilansowego

Jakość prawa jest pojęciem, które pojawia się w literaturze, lecz nie zostało jednoznacznie zdefiniowane i zaaprobowane. Powodem jest fakt, że pojęcie „jakości” przynależy do terminologii ekonomicznej i oznacza pewien stopień, w jakim określony produkt czy usługa zaspokajają potrzeby klienta, a tym samym znajdują u niego szczególne uznanie (Sitek, 2017, s. 147). Z ekonomii pojęcie jakości przeszło również do języka prawniczego, i to głównie dzięki specjalistom, którzy łączą w swojej aktywności naukowej ekonomię z prawem (Zarzecki, 2005; Sitek, 2017, s. 148).

¹⁹ Oczywiście z zachowaniem reguł wykładni, tzn. najpierw stosując wykładnię językową, lecz bez stosowania zasady prymatu wykładni językowej.

Przyjmując, że prawo jest produktem wytworzonym przez legislatora, w niniejszej monografii pojęcie jakości prawa będzie rozumiane jako stopień zaspokojenia potrzeb społecznych przez prawo.

Choć naukowcy różnych dziedzin nie są zgodni co do przyczyn i skutków obecnej sytuacji w sferze legislacji, to jednak w wielu publikacjach negatywnie oceniono jakość polskiego prawa (Kochanowski, 2003; Paczocha, 2004; Rymaszewski, Kurek i Dobrowolski, 2004; Goetz i Zubek, 2005; Kojder, 2005; Zdrajkowska i Zakrzewska-Bielawska, 2006, s. 723–733; Zirk-Sadowski, 2007; Winczorek, 2009; Wronkowska, 2009; Kieżun, 2010; Piotrowski, 2011, s. 10–14; Ujazdowski, 2012; Kijowski, 2012; Staśkiewicz, 2013; Bukowski, Gadowska i Polak, 2014, s. 481, 483–484; Hotel i Rychlewska, 2015, s. 4; Kaźmierczyk, 2015, s. 203–204, 216–217; Zamelski, 2015, s. 112–113; Augusytniak i Pieniążek, 2016, s. 246; Skąpska, 2016, s. 24–25; Wróblewska, 2016, s. 51–58; Panasiuk, 2017, s. 53–57; Pomianek i Niewęglowska, 2017, s. 254–255, 257–259; Zawadzka i Kurdyś-Kujawska, 2018, s. 126–129).

Jako głównie przyczyny niskiej jakości prawa uznaje się (Wronkowska, 2009, s. 116; Niedzielski, 2015, s. 162; Skąpska, 2016, s. 29, 34–35):

- nadmiar prawa,
- niestabilność prawa,
- niespójność unormowań prawnych,
- brak przejrzystości systemu prawnego,
- niski poziom techniczno-legislacyjny²⁰.

Autor monografii zastanawia się, czy skoro jakość prawa w Polsce jest w wielu przypadkach oceniana negatywnie, to czy jakość polskiego prawa bilansowego można określić jako niską. To pytanie wymaga rozważenia w kontekście trzech najbardziej dotkliwych bolączek systemu prawnego, mianowicie problemów: nadmiaru, niestabilności i niespójności prawa.

Bardzo istotne jest zjawisko nadmiaru prawa, zwane również inflacją legislacyjną lub nadregulacją²¹. Nasuwa się zatem stwierdzenie, że każda kolejna regulacja może prowadzić do namiaru prawa. Należy jednak zwrócić uwagę, że rozwój ustawodawstwa nie musi oznaczać inflacji prawa (Eng, 2002). Może bowiem wynikać z faktycznego uregulowania

²⁰ Są to najczęściej przytaczane problemy współczesnego prawa i prawodawstwa. Autor zaznacza, że są również inne opinie, jak chociażby myśl, że państwo staje się łupem wpływowych grup interesów, co przekłada się na tworzenie złego prawa pod wpływem grupy społeczne (Gray, 2003, s. 47).

²¹ Na które już w I w n.e. zwracał uwagę Tacyt: „*Imque non modo in commune, sed in singulos homines latae quaestiones, et corruptissima re publica plurimae leges* (Kiedy nie decyduje wspólnota, a pojedyncze przypadki, tym bardziej skorumpowana jest Republika i tym liczniejsze jej prawa) (Roczniki 3,27).

istotnych problemów społeczno-gospodarczych lub potrzeby dostosowania istniejącego ustawodawstwa. Inflacja prawa oznacza niewspółmiernie dużą, wręcz ogromną liczbę nowych przepisów w stosunku do rzeczywistych potrzeb, o dużej szczegółowości, zawiłości, niejasności przepisów i zarazem ich niskiej jakości, niespełniającej często wymogów oraz reguł tworzenia prawa, ale także elementarnej techniki legislacji (Poździuch, 2016, s. 203). Zjawisko nadregulacji należy rozpatrywać w dwóch aspektach – wyraża się ona bowiem zarówno w nadmiarze przepisów w stosunku do potrzeb uregulowania, jak i w nadmiarze przepisów w stosunku do możliwości ich efektywnego funkcjonowania w życiu społecznym, do tego, na ile można je przyswoić, stosować i wyegzekwować (Wronkowska, 2009, s. 116).

Pierwszy z tych aspektów jest związany z nasilającym się interwencjonizmem państwa w problemy społeczne, w którym bardzo często „remedium na całe zło” upatruje w zmianach legislacyjnych (Morawski, 1993, s. 17). Habermas (1981, s. 222) nazywa to wręcz „kolonizacją” społeczeństwa przez prawo. Bardzo często dodawanie kolejnych przepisów stanowi reakcję na choćby incydentalne nadużycia, jednak w tym wypadku lekarstwo często okazuje się gorsze od choroby. Nadregulacja krępuje bowiem naturalną wolność działania, wprowadza powszechną dezorientację wobec liczby procedur, wreszcie skutkuje osłabieniem pozaprawnych systemów normatywnych (Zamelski, 2015, s. 112). Nadmiar prawa nie jest zatem remedium na rozwiązanie wszystkich problemów, wręcz przeciwnie – zaczyna tworzyć kolejne problemy (Veitch, 1999, s. 205–206.)

Drugi aspekt inflacji prawa również wiąże się z sytuacją, w której liczba przepisów jest zbyt duża w stosunku do potrzeb, co prowadzi do nieskuteczności w zakresie ich przyswojenia (z czym związane jest ich stosowanie) oraz egzekwowania ich wykonania (Wronkowska, 2009, s. 116–117). Sam fakt nieznaności prawa, które ma regulować stosunki w społeczeństwie, i wynikający stąd fakt jego (świadomego lub nieświadomego) niestosowania bardzo negatywnie wpływa na stabilność relacji pomiędzy członkami społeczeństwa. Chmielnicki (2012, s. 17) trafnie porównuje to zjawisko do znanego również współczesnej nauce finansów pojęcia „szumu informacyjnego” polegającego na rosnącym napływie informacji na dany temat, pochodzących z różnych źródeł, często zupełnie przypadkowych i niepewnych, o bardzo zróżnicowanej jakości. Człowiek obciążony nadmiarem prawa nie jest zatem w stanie podjąć racjonalnej decyzji bez dogłębnej analizy stanu prawnego rozpatrywanego problemu.

W skrajnych przypadkach inflacja legislacyjna przeradza się w zjawisko jurydyzacji życia, czyli próby regulacji przez ustawodawcę niemal każdej dziedziny funkcjonowania człowieka (Kochanowski, 2009). Taka sytuacja

krępuje życie człowieka normami, powodując w dłuższej perspektywie jego zniechęcenie lub nawet bunt wobec prawa. Prawo powinno bowiem zapewniać swobodę działania, ingerować jedynie w te stosunki społeczne, które nie mogą być uregulowane przez partnerów życia społecznego samodzielnie. Kasprzak (2013, s. 301) wskazuje wprost, że „prawo nie ma opisywać życia społecznego i politycznego kraju, ale ma je normować i sankcjonować”. Innym skutkiem jurydyzacji życia jest pogłębianie się luki pomiędzy *lex a ius*, gdyż w wielu przypadkach determinantą dokonywanych wyborów staje nie nakaz płynący z moralności lub wychowania, ale z litery prawa. Dochodzi zatem do sytuacji, w której moralność jest filtrowana przez kategorie prawnicze, często wyzute z wszelkiej „społecznej” moralności (Kochanowski, 2005, s. 216; Hotel i Rychlewska, 2015, s. 43). W rezultacie jurydyzacji prawo pozytywne zatracą, ze względu na liczbę obowiązujących przepisów, ich niespójność, wieloznaczność i niestabilność, funkcję motywującą podmioty do nakazanego w normach prawnych zachowania. Nadmierne prawo, z uwagi na brak czasu do jego należytego przygotowania, prowadzi oczywiście do stanowienia prawa wadliwego zarówno pod względem merytorycznym, jak i techniczno-legislacyjnym (Kochanowski, 2009, s. 3–5). Dlatego, jak zauważa Podgórecki, (1976, s. 20), „w niektórych przypadkach nietworzenie nowego aktu prawnego jest lepsze niż tworzenie fikcyjnego prawa”. Takie zjawiska jak inflacja i dewaluacja prawa prowadzą do obniżenia autorytetu prawa, co następnie ogranicza jego skuteczność²².

Na zjawisko inflacji prawa zwracają uwagę nie tylko teoretycy, lecz również praktycy, którzy próbują zobrazować skalę zjawiska. Jeden z raportów, przygotowany przez Grant Thornton, wskazuje, że na przeczytanie nowych aktów prawnych z 2017 r. trzeba było poświęcić 3 godziny i 37 minut każdego dnia roboczego. Jeśliby czytać je razem z odniesieniami – trzeba by to robić przez 62 lata (*Barometr*, 2018, s. 5, 7–9). W innym raporcie, przygotowanym przez Związek Pracodawców Polskich, można przeczytać: „Nie ma jednocześnie mowy o żadnej dużej zmianie na lepsze – prawa w Polsce wciąż pisze się zdecydowanie za dużo, a treść ustaw zmienia się zbyt często. Dodatkowo proces legislacyjny jest naznaczony niejednokrotnie daleko idącymi wadami, polegającymi na wykorzystywaniu uproszczonych poselskich ścieżek legislacyjnych wykluczających proces oficjalnych konsultacji społecznych, wiążących się z ponadstandardowym pośpiechem. Widać zatem wyraźnie, że kuleje w Polsce nie tylko ustawodawstwo podat-

²² Znamienne zdają się słowa sir Winstona Churchilla: „If you have ten thousand regulations, you destroy all respect for the law” (Dziesięć tysięcy regulacji jest w stanie zniszczyć wszelki respekt do niego) (Wystąpienie w Izbie Gmin, 3 lutego 1949, pobrane z: www.forbes.com).

kowe – cały mechanizm stanowienia prawa jest od kilku lat nakręcony do granic możliwości, co skutkuje niemożliwą do regularnego przyswajania ilością nowych przepisów” (*Raport warunki*, 2018, s. 18–19).

Co ciekawe, problem ten zauważa również władza wykonawcza, stwierdzając: „Nadprodukcja aktów prawnych (inflacja legislacyjna) występuje jako skutek podejścia «zawsze regulować». Pomimo iż liczba ustaw przyjmowanych rocznie w Polsce od 2001 do 2007 r. zmniejszała się, to w 2008 r. nastąpiło zintensyfikowanie działalności legislacyjnej. Powstaje pytanie, czy liczba aktów prawnych odzwierciedla liczbę problemów społeczno-gospodarczych zidentyfikowanych przez rząd i czy w każdym przypadku zidentyfikowany problem należało rozwiązywać przez przyjęcie aktu prawnego” (Ministerstwo Gospodarki, 2010).

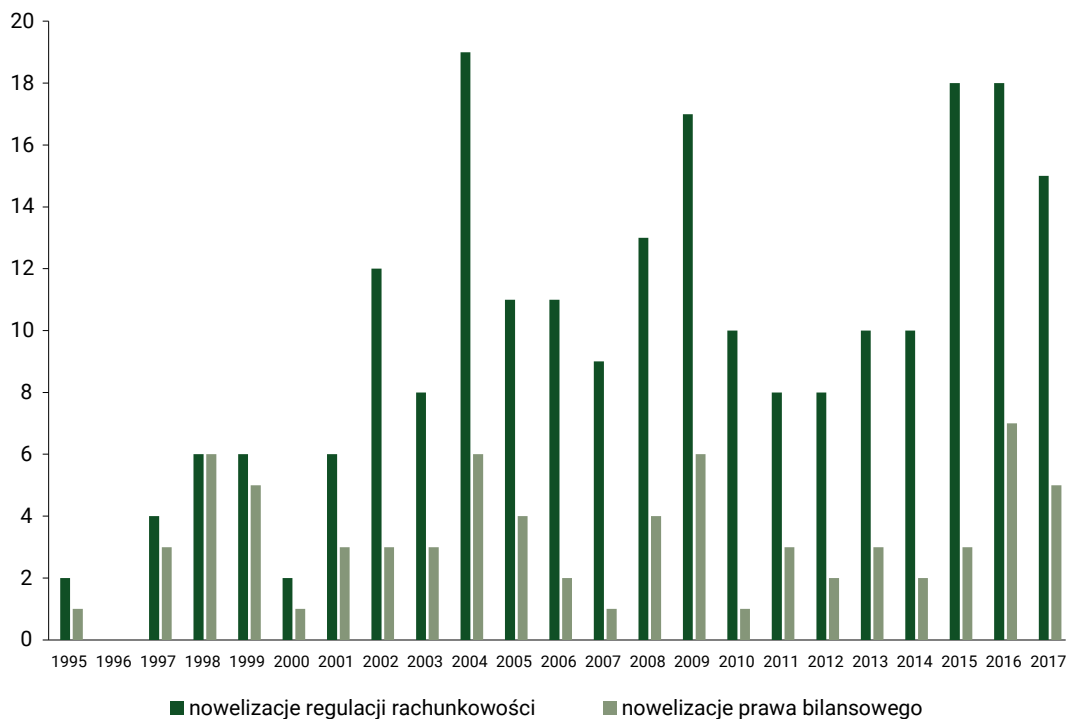
W odpowiedzi na wołanie teorii przyjęto program „Lepsze Regulacje 2015” (Załącznik do uchwały nr 13/2013 Rady Ministrów z dnia 22 stycznia 2013 r.), którego celem była całościowa poprawa istniejącego dorobku prawnego oraz zapewnienie wysokiej jakości tworzonych przepisów poprzez: przejrzyste tworzenie prawa skutecznie rozwiązującego problemy, ciągłe doskonalenie istniejącego otoczenia prawnego oraz poprawę komunikacji z interesariuszami. Część z założeń programu udało się wdrożyć, jednak analiza współczesnych głosów teorii i praktyki wykazuje, że w tym obszarze pozostaje jeszcze wiele do zrobienia.

Jeszcze inną przyczynę inflacji prawa identyfikują Gallian i Matczak (2005, s. 34), wskazując, że: „ze względu na brak zastosowania interpretacji dynamicznej, praktyka stosowania prawa może nie nadążać za zmieniającą się rzeczywistością. To z kolei może prowadzić do frustracji ze strony adresatów prawa i presji na władzę ustawodawczą w celu dokonania interwencji. To tylko jeden krok do nowej ustawy lub nowelizacji ustawy, która ponownie zwiększa inflację prawa”.

Ponadto dla przedsiębiorców czas oczekiwania na zmianę prawa to znaczne utrudnienie dla efektywnego biznesu. Brak dynamicznego podejścia do stosowania prawa skutkuje lukami legislacyjnymi, tj. opóźnionymi odpowiedziami prawa na problemy społeczne i ekonomiczne. Luki legislacyjne są poważnym zagrożeniem dla środowiska biznesowego rozwijającego się w danym kraju (*Raport Banku Centralnego*, 2005, s. 23; Galligan, Matczak, 2005, s. 34).

Autor zauważa problem inflacji prawa na gruncie prawa bilansowego. W literaturze podkreśla się, że działalność ustawodawczą można zmierzyć, a najczęściej używanymi wskaźnikami jej skali są: liczba ustaw i aktów niższej rangi, liczba słów w tych aktach prawnych oraz liczba stron Dziennika Ustaw (Goetz i Zubek, 2005, s. 7). Autor zbadał inflację prawa bilansowego

mierzoną za pomocą liczby nowelizacji, jakie wchodziły w życie w poszczególnych latach (począwszy od 1995 r., gdy pojawiły się dwa pierwsze akty krajowego prawa bilansowego), co przedstawia rysunek 4.



Rysunek 4. Liczba nowelizacji regulacji rachunkowości i prawa bilansowego w latach 1995–2017

Źródło: Opracowanie własne na podstawie ISAP i eur-lex.europa.eu.

Autor przedstawił liczbę nowelizacji prawa bilansowego na tle regulacji rachunkowości, aby ukazać to zjawisko również na tle pozostałych norm wpływających na funkcjonowanie osób zajmujących się rachunkowością. Należy zaznaczyć, że trudność w uchwyceniu kompleksowości regulacji rachunkowości powoduje, że wskazanie nowelizacji aktów składających się nań jest zawsze dyskusyjne. Dlatego z metodycznego punktu widzenia w celu przedstawienia problemu brane pod uwagę były następujące akty prawa krajowego i europejskiego: wprowadzenie ustawy o rachunkowości i jej późniejsze nowelizacje, uchwalenie i nowelizacje rozporządzeń wykonawczych wynikających z ustawy, uchwalenie i nowelizacje Krajowych Standardów Rachunkowości oraz Stanowisk Komisji Standardów Rachun-

kowości, a także uchwalenie i nowelizacja dyrektyw związanych ze sprawozdaniami finansowymi, jak również przyjmowanych przez organy Unii Europejskiej MSSF. Prawo bilansowe odwołuje się wyłącznie do nowelizacji ustawy o rachunkowości. Choć rysunek nie przedstawia zakresu zmian, na który mogły się składać zmiany wynikające z dostosowania przepisów aż po przyjęcie szeregu MSSF, to oddaje on skalę zjawiska inflacji legislacyjnej w zakresie prawa bilansowego.

Można zauważyć, że liczba aktów prawnych i nowelizacji zarówno regulacji rachunkowości, jak i prawa bilansowego rośnie. Potwierdzeniem inflacji legislacyjnej jest fakt, że tylko w ostatniej dekadzie akty zidentyfikowane jako przynależące do regulacji rachunkowości zmieniały się 127 razy, co stanowi blisko 57% wszystkich zmian w ostatnich 22 latach. Najwięcej zmian w regulacjach rachunkowości było w 2004 r. (19 zmian) oraz w latach 2015 i 2016 (po 18 zmian). W tym czasie prawo bilansowe było nowelizowane 74 razy (wprost lub przez zmianę innych ustaw, które w ramach przepisów wprowadzających zmieniły ustawę o rachunkowości). W ostatnich dziesięciu latach można odnaleźć 36 zmian w przepisach prawa bilansowego, czyli 49% zmian z całego badanego okresu. Najwięcej zmian w prawie bilansowym zaobserwowano w 2017 r. (7 zmian). Liczba zmian dokonanych przez krajowego legislatora w ostatniej dekadzie świadczy o istnieniu i aktualności problemu inflacji prawa bilansowego.

Proponowanych rozwiązań problemu inflacji prawa jest wiele. Nie jest celem niniejszej pracy, aby wszystkie je rozważyć. Generalnie należy zgodzić się z opinią, że dążeniu do tego, by przepisów prawa było mniej, muszą towarzyszyć utrwalone zasady wykładni prawa, a przede wszystkim odpowiednia kultura prawna społeczeństwa. Aby zmienić taki stan rzeczy, należy, po pierwsze, koncentrować się na umiejętności tworzenia prawa widzianego poprzez pryzmat zasad ogólnych i celów, które to prawo ma realizować, a po drugie, rozwijać umiejętności racjonalnego stosowania prawa przez administrację publiczną i uczestników życia społecznego (Panaszuk, 2017, s. 54).

Kolejnym problemem współczesnego prawa polskiego, które wpływa również na prawo bilansowe, a wynikającym ze zjawiska nadregulacji i mającym znaczny wpływ na jakość prawa, jest jego niestabilność. Wyraża się ona w szybkich i (lub) licznych zmianach aktów prawnych, co nawet przy znajomości przepisów i wypracowaniu ich wykładni nie pozwala na przyswojenie normy przez społeczeństwo. Innymi słowy, zjawisko niestabilności prawa nie pozwala członkom społeczności na „przyzwyczajenie się” do sposobu rozumienia norm w społeczeństwie ze względu na zbyt częste ich zmiany. Stan pożądany, czyli stabilność prawa, przekłada się na

jego pewność, która w literaturze jest rozumiana jako: przewidywalność decyzji sądowych, bezpieczeństwo prawne, istotna własność prawa czy nawet elementarny wymóg praworządności (Brożek, 2011, s. 23). Z całą pewnością stabilne prawo podnosi jego społeczny autorytet, czyli szacunek obywateli wobec prawa i jego poszanowanie w zachowaniach i działaniach, a także wpływa na lepszą świadomość prawną w społeczeństwie i kulturę prawną oraz postrzeganie roli i znaczenia prawa w życiu społecznym i gospodarczym (Poździoch, 2016, s. 193). Jak piszą Joński i Mańkowski (2005, s. 76), „dzięki stabilności prawa adresat norm prawnych jest w stanie przewidzieć determinowane prawem skutki czynów własnych i cudzych. Jest to pewność prawa, która zapewnia jednostce podlegającej pod nią bezpieczeństwo prawne. Jednocześnie jednostka ta ma prawo oczekiwać, że prawodawca nie zmieni regulacji w sposób radykalny”. Stabilność prawa przejawia się zatem w umiarkowanym tworzeniu nowych przepisów lub zmienianiu starych.

Rozumienie stabilności prawa w sposób bezwzględny jako prawa pod żadnym pozorem „niezmiennego” jest błędne. Stabilność prawa jest raczej ideą regulatywną, w myśl której prawodawca powinien dążyć do budowania względnie trwałych rozwiązań prawnych i odrzucać dążenie woluntarystyczne oraz zmiany niemające uzasadnienia (Biernat, 2016, s. 12). Brożek (2011, s. 23) stwierdza, że: „za różne przejawy pewności prawa odpowiada jedna cecha formalna różnych aspektów systemu jaką jest stabilność strukturalna. Oznacza to, że stabilne prawo powinno stanowić taki układ, który przy niewielkich zaburzeniach samego układu posiada te same własności dynamiczne”. Innymi słowy, prawo jest strukturalnie stabilne, jeśli jego zachowanie jest odporne na niewielkie perturbacje. Wiąże się to w sposób ścisły z pewnością prawa i jego trwałością w czasie. Takie prawo jest względnie trwałe w czasie, nie zaskakuje więc adresatów zbyt szybkimi i radykalnymi zmianami regulacji, nie wzbudza poczucia niepewności, nieprzewidywalności obowiązków prawnych, jakie na nich spadają (Chuvin, Stawecki i Winczorek, 2009, s. 325).

Jak wskazano w literaturze, duża liczba zmienianych przepisów niekoniecznie mówi o niestabilnym prawie, lecz może wskazywać na zaangażowanie legislatora w rozwiązywanie problemów społecznych. Jednak może również świadczyć o niskiej jakości stanowionego prawa, wymagającego ciągłych poprawek. Zmniejsza to stabilność prawną oraz utrudnia jego przyswojenie, stosowanie i egzekwowanie (Goetz i Zubek, 2005, s. 7). Stabilność prawa nie jest oczywiście wartością bezwzględną, gdyż brak reakcji prawodawczych blokuje rozwój i sprawne funkcjonowanie państwa. Te same problemy pojawiają się jednak jeszcze szybciej wtedy, gdy prawo jest niestabilne, uzależnione od bieżących tendencji politycznych, a w najgor-

szym wypadku od partykularnych interesów. Zbyt częste zmiany w prawie stanowią jeden z czynników osłabiających zaufanie obywateli do państwa i tegoż prawa. Co więcej, częste nowelizacje prowadzą do zerwania ciągłości rozwojowej prawa, a w konsekwencji do dowolności działań prawodawcy (Stelmachowski, 1998, s. 20; Zamelski, 2015, s. 112–113). Przyczyn niestabilności, obok inflacji prawa, należy upatrywać w trzech źródłach (Poździejch, 2016, s. 194–195):

- nadmiernej wierze, że drobiazgowo regulacje są kluczowe w rozwiązywaniu problemów społecznych i ekonomicznych (jest zupełnie odwrotnie, co autor przedstawił już, opisując zjawisko inflacji prawa);
- braku dobrej tradycji prawotwórczej – pomijając pewne tradycje przedzoborowe polskiego parlamentaryzmu, to po blisko 150 latach zaborów tradycje prawotwórcze w Polsce nie liczą nawet jednego stulecia;
- trzykrotnej w ciągu ostatnich stu lat historii zmiany ustroju, co z uwagi na rozważaną kwestię uwarunkowań niestabilnego państwa z pewnością ma znaczenie.

Wskazuje się, że niestabilność prawa występuje wówczas, gdy obowiązujące akty są często i pochopnie nowelizowane albo uchylane i zastępowane nowymi unormowaniami, co nie zawsze wiązało się w historii z uzasadnionym stwierdzeniem nieefektywności prawa w jakimś zakresie i nie zawsze opierało się na należycie uzasadnionych przypuszczeniach co do większej efektywności nowo wprowadzonych unormowań (Wronkowska, 1982, rozdz. IV). Natomiast w stanie faktycznym wskazuje się, że ponad 60% uchwalanych aktów prawnych stanowi nowelizację aktów już istniejących (Wronkowska, 2009, s. 117). Negatywnie w tym kontekście należy także ocenić zjawisko nowelizacji jednym aktem prawa wielu innych aktów – takie postępowanie prowadzi do zdecydowanego zmniejszenia przejrzystości prawa (Wronkowska, 2002, s. 24–25). Podobnie jak w przypadku problemu nadmiaru prawa sytuację taką można porównać do zjawiska szumu informacyjnego w społeczeństwie. Nieustanne zmiany prawa prowadzą do jego nieznanomości, a co z tym związane – niestosowania go. Jak zatem trafnie ujmuje S. Wronkowska (2009, s. 117), niestabilność systemu prawa „zamiast stwarzać ład społeczny, staje się zaczynem zamętu”.

Należy jeszcze odwołać się do stabilności prawa w kontekście dynamiki zmian społecznych. Jak prawo ma pozostać stabilne, jeżeli wymaga się od niego dopasowania do ciągle zmieniających się realiów? Za Biernatem (2016, s. 16) można stwierdzić, że: „W socjologii prawa wskazuje się na trzy czynniki stabilności: zakorzenienia w społecznych, pozaprawnych systemach norm i wartości, wynikające z tradycji i dziedzictwa kulturo-

wego, wiązanej z prawem wartości poczucia bezpieczeństwa prawnego, utrwalonej w społecznej świadomości wiedzy, nawykowego zachowania oraz wiązanych z tym roszczeń. Zatem stabilności prawa można upatrywać nie w kontekście dokonywanych zmian ustawodawczych, lecz w ustabilizowaniu idei, celu, podstaw jakie stanowią przyczynek do zmian prawa. Prawo nie jest wówczas uzależnione od zmian stosunków politycznych czy reagowania na naciski ze strony opinii społecznej. Będzie za to odzwierciedlało stabilność strukturalną, pozwalając na płynne przyzwyczajanie się społeczeństwa do nowelizowanych norm”.

Ponownie praktyka bardzo nisko ocenia stabilność prawa – w odniesieniu chociażby do systemu podatkowego. Według raportu przedstawiającego wyniki badania przeprowadzonego wśród uczestników VIII Kongresu Podatków i Rachunkowości stabilność rodzimych przepisów podatkowych została skwalifikowana bardzo nisko, a cały nasz system podatkowy jest oceniany jako zły (2,2 w pięciostopniowej skali) (*Raport Polski*, 2018, s. 3–4).

Problem niestabilności prawa występuje również w krajowym prawie bilansowym. Przede wszystkim autor wskazywał uprzednio, że w ostatnich 20 latach prawo bilansowe doświadczyło licznych zmian. Sama ustawa o rachunkowości była nowelizowana od momentu jej wejścia w życie 74 razy, co przekłada się na ponad trzy nowelizacje na rok. Również w literaturze pojawiają się głosy wskazujące na negatywny wpływ niestabilności polskiego prawa bilansowego na rozwój przedsiębiorstw (Remlein i Romaniuk, 2017, s. 251). W tym miejscu autor mógłby również włączyć doświadczenia praktyczne, związane ze stosowaniem przepisów prawa bilansowego²³, które wielokrotnie zmieniały się z roku na rok.

Niestabilność samego prawa bilansowego jest powiązana ściśle z inflacją prawa. Jednego roku jednostka może tworzyć pełne sprawozdanie finansowe, by już kolejnego, jako jednostka mała, mieć możliwość tworzenia uproszczonego sprawozdania. Jego stabilność wewnętrzna ma zdaniem autora charakter trwały. Wynika to z nadrzędnych zasad rachunkowości, które są stabilne. Kierowanie się nimi pozwala osobom związanym z rachunkowością na dopasowanie szeregu znowelizowanych przepisów do idei przedstawienia wiernego i rzetelnego obrazu wyrażonej również w prawie bilansowym. Niemniej jednak pojawiały się kwestie dyskusyjne, jak chociażby przesunięcie do aktywów przedsiębiorstwa nieopłaconej części kapitałów i udziałów/akcji własnych. Zmiany takie, bez dokonania szerokich konsultacji ze środowiskiem, prowadzą do kontrowersji.

²³ Na przykład zmiany w zakresie podmiotowym prawa bilansowego czy kilkukrotna zmiana w sprawozdaniach finansowych jednostek sektora NGO.

Zdaje się jednak, że ten problem należy rozważyć nie tylko w obrębie samego prawa bilansowego, lecz również szerzej, w kontekście całego systemu prawa. Rachunkowość, której zadaniem jest ujawnianie w sprawozdaniu finansowym współczesnych zjawisk gospodarczych zachodzących w jednostkach gospodarczych, musi brać pod uwagę inne akty prawne. Niestety, nie wszystkie zdarzenia gospodarcze są uregulowane prawnie, co powinno obligować do próby rozpoznania ich znaczenia ekonomicznego i ujęcia zgodnego z treścią zdarzenia. Jednak bardzo często powstaje w praktyce działanie odzwierciedlenia zdarzeń zgodnie z ich treścią prawną lub zidentyfikowaną treścią pozaprawną (np. na podstawie interpretacji podatkowych, które zazwyczaj wyprzedzają zmiany ustawodawcze).

Kolejną cechą negatywną polskiego systemu prawnego jest niespójność prawa²⁴. Problem ten jest szczególnie dostrzegalny w przypadkach różnorodności definicji, kwalifikacji prawnych i interpretacji tych samych pojęć w ramach różnych gałęzi prawa. Wskazuje się bowiem, że warunkiem koniecznym spójności systemu prawa jest brak niezgodności między jego elementami (Ziemiński, 1980, s. 225). Brak tej zgodności prowadzi do sprzeczności prawa zarówno w aspekcie formalnym, jak i prakseologicznym (Ziemiński, 2007, s. 163–166). Jabłońska-Bonca (1996, s. 128–129) pisze, że „prawo jest systemem o tyle, o ile stanowi całość zachowując pewne minimum wewnętrznej koherencji”. System prawa w demokratycznym państwie prawa powinien być spójny i pozostawać w równowadze, nie tracąc swojej tożsamości aksjologicznej i formalnej (Gromski, 2000, s. 40).

Można wskazać wiele przyczyn niespójności prawa. Jedną z nich jest wspomniana już inflacja prawa. Jak pisze Skąpska (2016, s. 35), „ogromna podaż aktów prawnych wywołuje brak stabilności i nieprzewidywalność prawa. Nie tylko nie sprzyja to budowaniu zaufania do prawa, ani nie pozwala przedsiębiorcom na znalezienie w prawie oparcia, ale też zwiększa w sposób oczywisty ryzyko popełniania błędów, wymusza nieustanne śledzenie zmian w prawie i pociąga za sobą duże koszty bycia na bieżąco z kolejnymi, często niespójnymi ze sobą regulacjami”.

Inną przyczyną jest, również wskazana powyżej, jakość procesu stanowienia prawa oraz dzielenia się władzą prawodawczą. Osiągnięcie spójności, a co za tym idzie stworzenie jednego z ważnych warunków do utrzymania wysokiej skuteczności decyzji władzy politycznej, administracyjnej i sądowej, utrudniają też zjawiska z zakresu techniki i polityki prawodawczej: defragmentacja prawa polegająca na rozczłonkowaniu materii i delegowaniu

²⁴ Autor rozważa tylko problem spójności na poziomie norm zawartych w aktach legislacyjnych. Warto wspomnieć również zdanie Dworkina (1986, s. 243), który uważa, że: „spójność prawa wyraża się w spójności legislacyjnej oraz związanej z nią spójności sądowej (spójność orzekania o prawie)”.

kompetencji do regulacji elementów różnym podmiotom, tzw. delegowanie kaskadowe, w tym także do podmiotów pozapaństwowych, co powoduje tworzenie się wielu względnie autonomicznych podsystemów o niejasnym statusie (Jabłońska-Bonca, 2016, s. 159). Co więcej, problem stwarzają również pośpiech i brak dokładnego rozeznania stanu prawnego na etapie procesu legislacyjnego, które nieraz skutkowały powstawaniem kolizji i rozbieżności pomiędzy poszczególnymi przepisami (Stelmachowski, 1998, s. 78–79).

Nie sposób nie wspomnieć o tym, że na problem niespójności wpływają zmiany społeczne, a w szczególności przenikanie się różnych kultur wewnątrz jednego systemu prawnego i tworzenie transnarodowych organizacji skupiających państwa o różnych systemach prawnych. Biernat (2016, s. 21) za główne przejawy tego zjawiska uznaje powstanie europejskiego systemu prawnego, globalizację i multicytryczność prawa.

Europejski system prawa bez wątpienia skomplikował i zmienił złożone już odniesienia prawne. Stworzenie Wspólnoty Europejskiej wymaga połączenia ze sobą różnych tradycji, kultur, a nawet form organizacji systemu prawnego. Każdy z członków wspólnoty posiada swoją tradycję prawną przejawiającą się w zwyczajach, orzecznictwie, przyjętych już przez społeczeństwo normach społecznych, jak również posiada określoną, zrozumiałą, wewnątrznarodową semantykę, tak niezbędną w celu prawidłowego odczytywania prawa zawartego w aktach prawnych. Prawo, jak pisze Stadniczeńko (2008, s. 17), „jest niezliczonymi więzami splecione z innymi tworem kultury i wartościami, w tym z normami moralnymi. Kulturowy splot różnych czynników w zakresie stanowienia i stosowania prawa oznacza poszukiwanie szerszych wzorców kulturowych, które mogą być akceptowane przez poszczególne narody i społeczności”. Zatem złożoność systemów prawa i wielokulturowość wielu zachodnich państw wymaga ponadto rozwiązywania m.in. zagadnień recepcji, zapożyczeń, przeszczepów, klonowania, dyfuzji, akulturacji, kopiowania formatów prawnych (Stawecki, 2012, s. 24). Musimy mieć bowiem świadomość, że aby wyważyć sprawiedliwe rozstrzygnięcie, sędzia musi się kierować przede wszystkim wieloaspektową proporcjonalnością i widzieć poza prawem krajowym także wielosegmentową przestrzeń prawa europejskiego. Ta skomplikowana sytuacja sprawia, że każdy sędzia ma o wiele więcej władzy nad znaczeniami, ale jest uwikłany w sieci wielopoziomowego systemu regulacji. Pilnie potrzebne są więc nowe modele nowych relacji państwo – organizacje – prawo w celu projektowania adekwatnych sposobów tworzenia prawa, szczególnie we współczesnej „patchworkowej” perspektywie wielopoziomowej (lokalnej, państwowej, ponadnarodowej,

transnarodowej) (Jabłońska-Bonca, 2016, s. 163). Ta konstatacja jest aktualna dla każdego, kogo prawo dotyka, gdyż jak pisze Matczak (marcinmatczak.pl, 05.08.2018), „Współczesne prawo nie jest już podobne do prostego rozkazu, ale raczej do wielkiego, złożonego projektu budowlanego, stworzonego przez wiele osób i zawartego w różnych dokumentach. Ten projekt musi być zrealizowany w pełni – prawo z poziomu ustaw i rozporządzeń musi być stosowane w sposób zgodny z konstytucją i konwencjami międzynarodowymi, w zgodzie z komunikatami pochodzącymi z różnych poziomów systemu prawa, stosując między innymi wykładnię prokonstytucyjną i prowspółnotową”.

Nie można się również odciąć od zjawiska globalizacji rozumianego jako wielowymiarowa seria społecznych procesów, która się tworzy, mnoży, zapoczątkowuje i intensyfikuje społeczną wymianę i współzależność na poziomie globalnym, podczas gdy jednocześnie wywołuje wciąż narastające poczucie związku pomiędzy tym, co lokalne, a tym, co odległe (Steger, 2003, s. 13). W literaturze podkreśla się, że wyróżniająca cecha globalizacji prawnej polega na prywatyzacji prawa w taki sam sposób, w jaki, bardziej ogólnie, globalizacja wywołała trend prywatyzacji tego, co publiczne. Środek ciężkości przesunął się z prawa jako produktu woli państwa do kontraktów pomiędzy jednostkami (nawet gdy owe „jednostki” – lub niektóre z owych „jednostek” – stanowią wielkie wielonarodowe firmy.) Zjawisku temu towarzyszy rosnąca (i względna) utrata suwerenności państwa w konsekwencji postępu zarówno ponadnarodowego, jak i międzynarodowego prawa (Atienza, 2009, s. 5). Można zauważyć tendencje do wcielenia koncepcji prawa ludów do prawa państw (Rawls, 2001, s. 43), czy teorii państwa przy stole rokowań (Wilke, 1983, s. 298–315). Morawski (2009, s. 330) ukazuje przykłady tego zjawiska, pisząc, że: „Państwa muszą pogodzić się z tym, że coraz rzadziej występują w stosunkach społecznych jako zwierzchnik, a coraz częściej jako tylko jeden z partnerów społecznych interakcji. Podobnie rzecz się ma z niezależnością i autonomią międzynarodowych federacji sportowych, które oprócz wpływania na stanowienie prawa przez państwa poprzez lobbing, mają również własne akty prawa wewnętrznego – statuty, oraz tworzą własne organy jurysdykcyjne. Dlatego deregulacja w prawie sportowym na poziomie krajowym wiąże się z regulacją tej dziedziny przez międzynarodowe organizacje i federacje sportowe”.

Globalizacja zatem oznacza podporządkowanie polityki rynkowi, prawa (lub porozumienia) umowie, które przyjmują materialną formę w ideale deregulacji: bardziej zglobalizowanej gospodarki z mniejszymi ogniwami, co za tym idzie, w mniejszym stopniu regulowanej przez prawne normy państwowe lub przez normy prawa międzynarodowego. Należy jednak

wyjaśnić, że „deregulacja” nie oznacza dokładnie, że reguły nie istnieją lub nawet że istnieje mniej reguł niż wcześniej. Oznacza raczej, że reguły (powiedzmy natury publicznej) zostały zastąpione przez inne, posiadające naturę prywatną (Atienza, 2009, s. 7).

Również multicentryczność to system prawny zaczynający przypominać konglomerat, w którym znajduje się wiele autonomicznych i niezależnych, choć wzajemnie oddziałujących na siebie centrów decyzyjnych (Kalisz, 2007, s. 35). Na multicentryczność związaną z prawem wspólnotowym wskazuje również polski Trybunał Konstytucyjny: sama koncepcja i model prawa europejskiego stworzyły nową sytuację, w której obowiązują obok siebie autonomiczne porządki prawne. Ich wzajemne oddziaływanie nie może być w pełni opisane za pomocą tradycyjnych koncepcji monizmu i dualizmu w układzie: prawo wewnętrzne – prawo międzynarodowe. Występowanie względnej autonomii porządków prawnych, opartych na własnych wewnętrznych zasadach hierarchicznych, nie oznacza braku wzajemnego oddziaływania. Nie eliminuje też możliwości wystąpienia kolizji między regulacjami prawa wspólnotowego a postanowieniami konstytucji. Ta ostatnia sytuacja wystąpiłaby wówczas, gdyby miało dojść do nieusuwalnej sprzeczności pomiędzy normą konstytucji a normą prawa wspólnotowego, i to sprzeczności, której nie można eliminować przy zastosowaniu wykładni respektującej względną autonomię prawa europejskiego i prawa krajowego. Cechą charakterystyczną multicentryczności jest to, że prowadzi do tendencji przechodzenia systemów prawa od systemów „zamkniętych” do „otwartych”, czyli takich, które charakteryzuje większy udział elementów pozatekstowych, wyrażający się poprzez obecność zasad prawa, norm programowych i innych „niedefinitywnych reguł w argumentacjach prawniczych” (Kalisz, 2007, s. 36; Morawski, 2015, s. 207–209).

Wszystkie trzy wskazane przyczyny łączą się, tworząc spójny obraz konfliktu współczesnego systemu prawa krajowego z innymi porządkami. W demokratycznych państwach prawa doktryna, prawodawca i praktyka, dążąc do pewności prawa, zajmują się wspólnie usuwaniem luki sprzeczności w systemach. Powodem wielu problemów ze spójnością jest zwykła nieostrość systemu prawa, która jest pochodną nieuniknionej nieostrości znaczenia reguł oraz nieostrości obowiązywania (Wróblewski, 1983; Jabłońska-Bonca, 1986).

Problem ten jest również widoczny w prawie bilansowym – istnieją organy niezależne od krajowych, które tworzą własne standardy. Obecnie w sprawozdawczości finansowej mamy do czynienia z procesem konwergencji przepisów i regulacji na poziomie międzynarodowym. Podstawowym celem organów tworzących standardy rachunkowości (głównie IASB oraz

FASB) jest wypracowanie wysokiej jakości, spójnych wewnętrznie standardów rachunkowości (Kędzior i Grabiński, 2011, s. 56). W opinii teoretyków taka współpraca jest nawet niezbędna – celowe zatem wydaje się przygotowanie wysokiej jakości ram koncepcyjnych rachunkowości na poziomie światowym, zwłaszcza że globalizacja standardów spowodowała również potrzebę globalizacji założeń koncepcyjnych i stworzenia wspólnego w tym zakresie projektu IASB/FASB (Christensen, 2010, s. 298). Można jednak zauważyć różnice pomiędzy prawem bilansowym a regulacjami krajowymi²⁵. Ponadto niespójność istnieje na gruncie przepisów prawa bilansowego z innymi regulacjami rachunkowości²⁶ oraz z innymi regulacjami prawa²⁷. Taka niespójność może prowadzić do podporządkowywania się przy tworzeniu sprawozdań finansowych innym regulacjom niż przepisy prawa bilansowego. Jednak należy zadać sobie pytanie, czy postawa kierowania się normami innymi niż prawo bilansowe przyczyni się do realizacji koncepcji wiernego i rzetelnego obrazu. Zdaniem autora nie, gdyż to normy prawa bilansowego jako nośnik teorii rachunkowości i interpretowane zgodnie z postulatami teorii powinny być główną podstawą do sporządzania sprawozdań finansowych niezbędnych do podejmowania decyzji gospodarczych. Wreszcie niektórzy autorzy zwracają uwagę na niespójność wewnętrzną ustawy o rachunkowości, np. w zakresie stosowania pojęcia sprawozdania finansowego, czy zbyt szerokie posługiwanie się zwrotami ustawowymi o charakterze ocennym, zwrotami języka prawniczego i języka potocznego (Włodkowski, 2012).

Można zatem stwierdzić, że polskie prawo bilansowe, podobnie jak inne gałęzie prawa krajowego, nie jest wolne od problemów nadmiaru regulacji, ich niespójności oraz niestabilności. Z tego względu konieczne jest, zdaniem autora, rozważenie, w jakim stopniu niezadowolająca jakość prawa wpływa na ochronę przez prawo bilansowe dobra w postaci bezpieczeństwa obrotu gospodarczego. Jeżeli obrót gospodarczy obejmuje w głównej mierze relacje pomiędzy uczestnikami obrotu, które generują zdarzenia będące przedmiotem zainteresowania rachunkowości, to co do zasady skutki tych zdarzeń ujmowane są w księgach rachunkowych profesjonalnych uczestników tego obrotu. Zatem rachunkowość, a w głównej mierze sprawozdania finansowe, są nośnikami informacji o jednostce i skutkach prowadzenia

²⁵ Na przykład w zakresie rozpoznawania nieruchomości inwestycyjnych czy sposobów wyceny aktywów.

²⁶ Chociażby w zakresie sporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych przez jednostki sektora finansów publicznych.

²⁷ Dla przykładu w innym rozumieniu leasingu przez prawo bilansowe, prawo cywilne i prawo podatkowe.

przez nią działalności, w tym wynikających z obrotu gospodarczego. Z tej racji, w szczególności wśród kierowników jednostek oraz osób zajmujących się rachunkowością, uczestników obrotu gospodarczego, może się pojawić pokusa kreowania pozytywnego wizerunku jednostki w sprawozdaniu finansowym (Balaciu, Bogdan, Feleaga i Popa 2014, s. 644). Pokusa kreowania wizerunku może mieć wiele przyczyn, wśród których należy wymienić m.in. (Voss 2016, s. 103):

- presję ze strony udziałowców;
- wolę przedstawienia jednostki gospodarczej w dobrym świetle;
- możliwość wpływu na wysokość dywidendy;
- chęć pozyskania nowych środków na finansowania działalności;
- chęć zdobycia premii lub innych bonusów przez zarząd.

Pokusa ta może być realizowana na dwa sposoby. Po pierwsze, za pomocą dopuszczonej prawem inżynierii rachunkowej, rozumianej jako wykorzystanie dopuszczalnych prawem rozwiązań, aby sytuacja majątkowa i finansowa zaprezentowana w sprawozdaniu finansowym była lepsza aniżeli przy zastosowaniu innych, mniej korzystnych rozwiązań. W tym miejscu należy zaznaczyć, że choć takie rozwiązanie jest legalne, to jednak z etycznego punktu widzenia jest wątpliwe. Każda osoba zajmująca się rachunkowością powinna dążyć do tego, aby sprawozdanie finansowe podmiotu prezentowało wiarygodny i rzetelny obraz stanu podmiotu, a nie obraz wykreowany. Są to jednak kwestie etyczne, pozaprawne, związane z zasadami moralnymi panującymi w społeczeństwie oraz indywidualnymi każdej osoby związanej z rachunkowością. Potwierdza to Voss (2016, s. 100), stwierdzając, że „staranność w prowadzeniu ksiąg rachunkowych nie może być ograniczona wyłącznie do stosowania regulacji wynikających z systemów prawnych poszczególnych państw czy międzynarodowych standardów rachunkowości i sprawozdawczości finansowej, lecz równie ważną rolę pełnią standardy etyczne”.

Drugim przykładem ulegania pokusie kreowania pozytywnego wizerunku może być wykorzystanie metod nielegalnych, a w szczególności stosowanie rozwiązań niezgodnych z prawem bilansowym. Takie sytuacje trzeba jednoznacznie potępić. Nawet jednorazowe zdarzenia związane z nierzetelnym prowadzeniem ksiąg prowadzą do obniżenia zaufania do rachunkowości we współczesnym świecie i powinny być karane.

Skutki kreowania pozytywnego wizerunku jednostki w sprawozdaniu finansowym, niezależnie od tego, czy odbywa się ono przez wykorzystanie metod legalnych, czy nielegalnych, mogą być rozpatrywane w perspektywie mikro- i makroekonomicznej. Z perspektywy mikroekonomicznej jest

to najczęściej utrata własności, która prowadzi do bankructwa jednostki gospodarczej. Z perspektywy makroekonomicznej skutkiem kreowania pozytywnego wizerunku są wzrost bezrobocia, dalej recesja, a w konsekwencji kryzys ekonomiczny (Voss, 2016, s. 103). Wiarygodność sprawozdań finansowych jest jednym z kluczowych elementów sprawiedliwego i sprawnego obrotu gospodarczego. Dlatego konkretne rozwiązania prawne w zakresie prowadzenia ksiąg rachunkowych oraz sporządzania i ogłaszania sprawozdań finansowych są przedmiotem ujęcia w normach prawnych, a wykroczenia poza te normy są słusznie penalizowane. Za pomocą sankcji karnych ujętych w art. 77–79 prawa bilansowego (Ustawa z dnia 29 września 1994 r.) prawo chroni bezpieczeństwo obrotu gospodarczego w zakresie kreowania wizerunku jednostek gospodarczych w sprawozdaniu finansowym.

Penalizacja jest oczywista w przypadku stosowania rozwiązań przekraczających normy prawne. Jednak mogą zrodzić się wątpliwości, czy zakres penalizacji obejmuje również sytuacje, gdy jednostka korzysta z legalnych rozwiązań, wynikających z inżynierii rachunkowej, w celu kreowania wizerunku jednostki. Sytuacja ta jest penalizowana pośrednio, przez nałożenie odpowiedzialności za sprawozdanie z badania i osobistą ocenę sprawozdania finansowego podmiotu badanego oraz stanowiących podstawę tego raportu ksiąg rachunkowych. Biegły rewident, jako osoba o odpowiednich kwalifikacjach i doświadczeniu, przez wydanie opinii zaświadcza o tym, że zastosowane przez jednostkę rozwiązania prawne są nie tylko zgodne z prawem, lecz również nie kreują innego niż rzeczywisty wizerunku jednostki. Ponadto przez wynikającą z wewnętrznych procedur kontroli jakości weryfikację dokumentacji z badania sprawozdania finansowego (Ustawa z dnia 6 czerwca 2017 r., art. 50) oraz kontrolę Krajowej Komisji Nadzoru (Ustawa z dnia 6 czerwca 2017 r., art. 36) można wskazać, że występują również inne instrumenty, które mają na celu znaczne ograniczenie nadużywania dopuszczalnych rozwiązań prawnych w celu kreowania pozytywnego wizerunku jednostki. Jednak żadna kontrola nie zastąpi wysokich standardów etycznych osób, które sporządzają i które badają sprawozdania finansowe.

Sytuacje niewłaściwego stosowania norm prawa bilansowego występują w praktyce. Voss (2016, s. 107–109) wskazała, że w latach 2001–2014 wydano 4670 prawomocnych wyroków na podstawie przepisów karnych ustawy o rachunkowości, lecz – co warto uwagi – ich liczba z roku na rok jest coraz większa, co świadczy o istocie i ważkości problemu. Liczbę prawomocnych wyroków wydanych z zgodnie z art. 77 ustawy o rachunkowości przedstawia tabela 5.

Tabela 5. Prawomocne wyroki wydane na podstawie art. 77 ustawy o rachunkowości

Rok	Liczba prawomocnych wyroków na podstawie ustawy o rachunkowości	Związana z art. 77 ust. 1 ustawy o rachunkowości	Związana z art. 77 ust. 2 ustawy o rachunkowości
2001	42	3	19
2002	24	1	14
2003	55	11	16
2004	141	36	36
2005	169	47	22
2006	219	58	45
2007	234	41	38
2008	417	56	66
2009	416	53	67
2010	455	51	54
2011	446	42	55
2012	549	54	85
2013	802	66	128
2014	701	42	125
Razem	4670	561	770

Źródło: (Voss, 2016, s. 107).

Zwiększenie liczby osądzonych przestępstw związanych z prowadzeniem ksiąg rachunkowych powinno być pozytywnym zjawiskiem, w ten sposób eliminowane są zachowania niepożądane społecznie, a tym samym wzrasta bezpieczeństwo obrotu gospodarczego. Jednak pomimo zabezpieczenia norm prawa bilansowego sankcjami prawnymi Kamela-Sowińska (2015, s. 146) zwraca uwagę, że przepisy te nie pozwalają na ochronę obrotu gospodarczego w odpowiednim stopniu. Autorka przede wszystkim wskazuje na nieodpowiednią konstrukcję normy w zakresie podmiotowym, przez co prowadzi ona do licznych wątpliwości interpretacyjnych. Autor, podzielając to stanowisko, dostrzega również inne ograniczenia w ochronie

bezpieczeństwa obrotu gospodarczego, wynikające z brzmienia i interpretacji przepisów prawa bilansowego.

Przede wszystkim trzeba zwrócić uwagę na znaczną subiektywność w ocenie rzetelności sprawozdania finansowego. Sytuacją naturalną w praktyce są dyskusje, zarówno pomiędzy biegłym rewidentem a osobami odpowiedzialnymi za sporządzenie sprawozdania finansowego, jak również pomiędzy członkami zespołu audytującego lub sporządzającego sprawozdanie finansowe w zakresie ujęcia i prezentacji skutków niektórych zdarzeń gospodarczych. Wynika to z przyjęcia różnego poziomu sceptycyzmu zawodowego oraz profesjonalnego osądu, jak również z zakresu kompetencji poszczególnych osób zajmujących się rachunkowością. Nie sposób jest ustalić jednoznaczną granicę pomiędzy tym, które z dwóch rozwiązań dopuszczalnych prawnie jest już przekroczeniem granicy kreowania nierzetelnej sytuacji majątkowej i finansowej w sprawozdaniu finansowym. W wielu przypadkach ten sam problem przedstawiony dwóm różnym biegłym rewidentom czy ekspertom w zakresie rachunkowości jest oceniany zupełnie różnie. Jednak przepisy karne zakładają brak stopniowości w ocenie – ze swojej natury powinny one być stosowane wyłącznie w przypadku stwierdzenia przewinienia i uznania przekraczającego je za winnego. Taka jednoznaczność jednak w wielu przypadkach nie występuje. Należy przy tym mieć na uwadze, jak wskazuje Hryniewicz (2011, s. 208), że „o ile w doktrynie każdorazowe uwzględnianie uczciwości i rzetelności jako warunków prawidłowego funkcjonowania obrotu gospodarczego, uznawane jest za konieczne odniesienie do przedmiotu ochrony każdorazowo przy wykładni ustawowych znamion poszczególnych typów przestępstw zawartych w tym rozdziale, o tyle w orzecznictwie stanowisko to podzielane jest tylko częściowo”.

Powyższy fakt subiektywności w ocenie rzetelności sprawozdania finansowego prowadzi, zdaniem autora, do dwóch kolejnych wniosków. Pierwszy dotyczy oceny sytuacji przez sędziego, który musi uznać za winną lub niewinną osobę oskarżoną o kreowanie wizerunku jednostki w sprawozdaniu finansowym. W przypadku gdy osoba ta korzystała z legalnych metod, taka ocena, ponieważ dla nieprzygotowanego merytorycznie w zakresie rachunkowości sędziego jest znacznie utrudniona. Posiłkowanie się opiniami biegłych sądowych z zakresu rachunkowości może prowadzić do tego, że będą one ze sobą sprzeczne – wszak zależą od subiektywnej oceny tych biegłych. Bez jednoznacznego uznania winy sędziego stosuje zasadę domniemania niewinności, a zatem powinien uwolnić osobę od stawianych jej zarzutów. W innym przypadku oparcie się na opinii biegłego sądowego, która prezentuje określony punkt widzenia tego biegłego, może doprowadzić do niesłusznego skazania ocenianej

osoby. Dokonując tego eksperymentu myślowego, autor nie chce bronić osób, które czyn taki popełniły, nie zamierza oceniać sądownictwa lub podważać kompetencji biegłych sądowych, lecz wskazuje jedynie na problem z interpretacją tak skonstruowanej normy karnej prawa bilansowego, która została oparta na subiektywnej ocenie przesłanek. Drugim wnioskiem wynikającym z subiektywności oglądu jest stwierdzenie, że współczesne prawo bilansowe, z jego inflacją regulacji, ich niestabilnością oraz nieścistością, jest dużym wyzwaniem zarówno dla sporządzających, jak i badających sprawdzania finansowe. Percepcja ludzka jest ograniczona, a częste zmiany przepisów i ich interpretacji mogą prowadzić do błędów. Jak wskazuje Gabrusewicz (2010, s. 10), „błędna interpretacja, niezrozumienie odpowiedzialności, błąd czy oszustwo prowadzą do wielowymiarowych konsekwencji, które są bardzo niebezpieczne”. Penalizacją objęty jest bowiem każdy przypadek prowadzenia ksiąg wbrew przepisom ustawy o rachunkowości, a zatem nawet najdrobniejszy błąd wynikający z nieznamienia zmienionego bądź uchylanego przepisu lub niewłaściwa interpretacja normy może być naruszeniem przepisów ustawy. Taka konstrukcja przepisu może prowadzić do skazania osób, które wskutek nieumyślnego przegapienia nieznacznej zmiany w przepisie dopuściły się czynu zabronionego.

Autor zwraca również uwagę na fakt, że badaniem sprawozdań finansowych nie są objęte wszystkie jednostki prowadzące księgi rachunkowe, tym samym sprawozdania finansowe mniejszych jednostek nie podlegają zewnętrznej weryfikacji stosowanych rozwiązań prawnych w zakresie rachunkowości. Jednostki te mogą korzystać z wielu uproszczeń przy sporządzaniu swoich sprawozdań finansowych, zatem możliwości, aby skorzystać z rozwiązań kreujących wyniki, są dużo większe. Dla przykładu, dla jednostek małych proponuje się, aby mogły stosować niektóre zasady wynikające z prawa podatkowego (Ustawa z dnia 29 września 1994 r., art. 3 ust. 6). Wpisuje się to w „propodatkowy” nurt w kształtowaniu przyszłych norm prawa bilansowego. W tym miejscu należy zadać pytanie, czy taki kierunek jest słuszny. Odpowiedź powinna być negatywna. W teorii rachunkowości zwraca się uwagę na konieczność wyeliminowania wpływu prawa podatkowego na sposób ujmowania zdarzeń gospodarczych w księgach rachunkowych (Gierusz i Martyniuk, 2009, s. 61–62). Ponadto w literaturze podkreśla się negatywne konsekwencje takiego postępowania i podaje w wątpliwość jakość sprawozdań sporządzonych na podstawie takiej ewidencji (Gierusz i Martyniuk, 2015, s. 63; Litwińczuk, Karwat, Tełak i Pietrasiewicz, 2017, s. 17). Co więcej, podejście do zdarzenia gospodarczego przez próbę zrozumienia, jak ująłby ją system podatkowy, jest postrzegane jako niewskazane (Hendriksen i van Breda, 2002, s. 26–27).

Należy również nadmienić, że dla niektórych jednostek istnieje formalny obowiązek poddania sprawozdania finansowego badaniu biegłego rewidenta, a wiele jednostek ma obowiązek składania sprawozdań finansowych w odpowiednich rejestrach, jednak może zaistnieć taka sytuacja (a z przeglądu orzecznictwa wynika, że w przeszłości faktycznie takie przypadki występowały), że jednostki z tych obowiązków się nie wywiązują. Sytuacja ta jest co prawda sankcjonowana przez przepisy karne ustawy o rachunkowości, jednak obecnie nie ma skutecznych mechanizmów weryfikacji wywiązywania się z tych obowiązków. Innymi słowy, choć jest to przestępstwo ścigane z urzędu, to występuje w tym przypadku zjawisko oportunistycznego, polegające w wielu przypadkach na braku podjęcia działań przez organy ścigania ze względu na brak informacji o możliwości popełnienia przestępstwa. Kwestie te stają się jawne najczęściej w momencie postawienia zarzutu w związku z popełnieniem innych przestępstw przeciwko obrotowi gospodarczemu w momencie, w którym organy ścigania zgłębiają historię jednostki gospodarczej. Oznacza to, że gdyby organy wcześniej ścigały przestępstwa przeciwko obrotowi gospodarczemu sankcjonowane przez prawo bilansowe, to z pewnością pozwoliłyby to na profilaktyczne wykrycie ewentualnych innych czynów zabronionych. Z pewnością w praktyce gospodarczej istnieją jednostki, które nie realizując tego obowiązku, funkcjonują bezkarnie. Takiego stanu nie można uznać za sprawną ochronę obrotu gospodarczego i jego uczestników.

Analizując przepisy karne ustawy o rachunkowości, warto również zwrócić uwagę na rodzaj kary. W przypadku art. 77 (Ustawa z dnia 29 września 1994 r.) w katalogu kar znajduje się m.in. kara pozbawienia wolności do lat dwóch. Pozostałe kary, zarówno z art. 77, jak i art. 78 i 79 (Ustawa z dnia 29 września 1994 r.), polegają na ograniczeniu wolności i grzywnie. Szczególnie interesująca zdaniem autora jest ta ostatnia sankcja. Wskutek braku przepisów szczególnych należy się odwołać do art. 33 kodeksu karnego (Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r.), który wskazuje, że grzywnę ustala się w stawkach dziennych, gdzie najwyższa liczba stawek to 540, w kwocie nie większej niż 2000 zł. Przy ustalaniu wysokości grzywny sąd bierze pod uwagę dochody sprawcy, jego warunki osobiste, rodzinne, stosunki majątkowe i możliwości zarobkowe. Kara powinna mieć charakter odstraszący, a co za tym idzie – wysokość grzywny powinna odstraszać osobę od popełnienia przestępstwa. Można zatem postawić pytanie, czy obecnie taka wysokość grzywny jest skuteczna. W czysto hipotetycznym przykładzie, jeżeli wskutek zastosowania określonych rozwiązań w zakresie wyceny w sprawozdaniu finansowym kierownik jednostki uzyska korzyść w postaci np. procentu od osiągniętego wyniku finansowego, która przewyższa wartość grzywny, to czy taka sytuacja odstraszy kierownika jednostki od przyjęcia tych zasad wyceny?

Oczywiście w prawie karnym występuje przypadek przedmiotów pochodzących bezpośrednio lub pośrednio z przestępstwa, co wynika z art. 44 i 45 kodeksu karnego (Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r.) i oznacza konieczność zwrotu wszystkich korzyści wynikających z bezprawnego manipulowania wartościami w sprawozdaniu finansowym, jednak interpretacja wskazanych przepisów przynosi wiele trudności praktycznych. Ponadto kwestia ustalenia wartości korzyści majątkowej podlegającej przepadkowi może być znacznie utrudniona i generuje czasochłonność i kosztochłonność procesu karnego. Można sobie również wyobrazić sytuację, w której korzyści kierownika jednostki oznaczały udział w kapitale własnym jednostki. Zatem czy jeżeli te korzyści były osiągnięte niesłusznie, to kierownik jednostki również niesłusznie miał udział we własności jednostki i czy podejmowane przez niego decyzje właścicielskie były nieważne? W jaki sposób określić skutki tak popełnionego przestępstwa? Zdecydowanie prostszym i tańszym rozwiązaniem byłoby zdaniem autora operowanie dotkliwą karą grzywny, która miałaby charakter odstraszający. Ponadto należy zauważyć, że art. 309 kodeksu karnego (Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r.) stanowi o obostrzeniu kary grzywny w przypadku wyrządzenia szkody w obrocie gospodarczym, dlaczego zatem przestępstwa dotyczące obrotu gospodarczego, wynikające z przepisów karnych ustawy o rachunkowości, nie są podobnym obostrzeniem objęte?

Z powyższego można wnioskować, że problemy współczesnego prawa w postaci jego nadmiaru, niestabilności i niespójności nie ominęły krajowego prawa bilansowego. Stwarza to wyzwanie dla osób zajmujących się rachunkowością ze względu na to, że przy ujmowaniu zdarzeń w księgach rachunkowych, tworzeniu i przygotowywaniu informacji finansowej w postaci sprawozdań finansowych oraz podejmowaniu działalności gospodarczej są ograniczone normami prawnymi. Normy te powinny być tak tworzone i interpretowane, aby odzwieczdlały rzeczywistość gospodarczą w sprawozdaniach finansowych i aby informacje związane z podejmowaniem decyzji gospodarczych były zrozumiałe i rzetelne. W ten sposób spełniania jest również funkcja ochrony bezpieczeństwa obrotu gospodarczego jako dobra społecznie pożądanego. Jednak realizacja tego celu i ochrona tego dobra nie jest możliwa bez odniesienia się do niesamoistnego źródła prawa w postaci teorii rachunkowości. To teoria rachunkowości nadaje tekstom prawa bilansowego właściwą hermeneutykę. Zdaniem autora niezbędne jest więc poszukiwanie narzędzia umożliwiającego badanie efektywności norm prawa bilansowego, czemu może służyć ekonomiczna analiza prawa.

EKONOMICZNA ANALIZA PRAWA JAKO NARZĘDZIE BADANIA EFEKTYWNOŚCI PRAWA

1. Sposoby postrzegania ekonomicznej analizy prawa w nauce

Prawo oddziałuje na każdego, nawet wówczas, gdy osoba nie zdaje sobie z tego sprawy. Codzienne transakcje kupna-sprzedaży, zadania wykonywane w ramach stosunku pracy z pracodawcą, poruszanie się w ramach ruchu drogowego, a nawet tak szeroko ujęte zdarzenia jak swoboda wypowiedzi czy wyznawanego światopoglądu są tylko przykładami elementów otaczającego nas systemu prawa. Jak wykazano w rozdziale pierwszym, współczesne prawo nie jest doskonałe. Objęte jest przede wszystkim problemami nadmiaru, niestabilności i nieściśłości. Trzy wymienione problemy współczesnego prawa skłoniły autora do zadania pytań o skuteczność i efektywność systemu prawa bilansowego. Bliska autorowi nauka ekonomii czerpie wiele z teorii racjonalnego wyboru, z prakseologii oraz korzysta z pojęć jakości, skuteczności i efektywności. Choć nauka ekonomii co do zasady nie przynosi ani bezpośrednich, ani kompleksowych rozwiązań legislacyjnych, to teorie z niej płynące mogą pozwolić na przedstawienie innego punktu widzenia tych samym problemów. Autor jest bowiem przekonany, że współczesne zjawiska ekonomiczne wymagają interdyscyplinarnego spojrzenia, aby je lepiej wyjaśniać lub określać kierunek ich rozwoju. Dlatego uwaga autora skupiła się na jednym z ruchów myślowych, który we współczesnej nauce prawa zaczyna być coraz szerzej dyskutowany, a którym jest ekonomiczna analiza prawa. Zdaniem autora jej zastosowanie może pozwolić na znaczne ograniczenie nadmiaru, niestabilności i nieściśłości polskiego prawa bilansowego.

Zależności pomiędzy prawem a ekonomią pojawiają się w pracach filozoficznych i politycznych od czasów najdawniejszych²⁸. Kwestia stanowienia prawa, które przyniesie społeczeństwu racjonalny podział dóbr i przyczyni się do jego dobrobytu, jest bowiem jednym z podstawowych kierunków rozwoju cywilizacji. W sposób syntetyczny zależności pomiędzy ekonomią a prawem stały się przedmiotem badań w drugiej połowie XIX w., gdy przedstawiciele niemieckiej szkoły historycznej podjęli się prawnej analizy zagadnień ekonomicznych, a w szczególności: zasad korzystania z dóbr publicznych, problematyki kosztów w transakcjach handlowych czy racjonalności decyzji w sytuacji ograniczonych zasobów. Na początku XX w. zaś problematykę zagadnień ekonomicznych zajęto się również w innych nurtach prawa, do których należy zaliczyć: szkołę instytucjonalną (podejmującą się analizy współzależności pomiędzy zjawiskami ekonomicznymi a przepisami prawa, a w szczególności określania praw własności w różnych społeczeństwach oraz samoregulacji gospodarki), nurt realizmu prawniczego (w którym analizując orzecznictwo sądowe w celu odkrycia metod rzeczywistego mechanizmu kształtowania prawa opisywano motywy ekonomiczne podejmowania wyroków) oraz nurt jurysprudencji socjologicznej (badającej empiryczne skutki społecznego istnienia prawa). Powyższe badania uznaje się za preludium do stworzenia ekonomicznej analizy prawa. Przełom w historii ekonomicznej analizy prawa nastąpił w 1939 r., gdy uniwersytet chicagowski zatrudnił na wydziale prawa pierwszego ekonomistę. Należy zauważyć, że na kierunku prawa drugim przedmiotem z dziedziny ekonomii, obok samej ekonomii, była rachunkowość (Mercurio i Medema, 2006, s. 95). Wprowadzenie przedstawicieli nauki ekonomii do świata prawa miało oczywiście wpływ na badania naukowe. Bełdowski i Metelska-Szaniawska (2007, s. 59–60) wskazują, że: „jednym z najważniejszych impulsów tworzenia ekonomicznej analizy prawa stało się naruszenie pod koniec lat 50. XX w. tradycyjnych granic ekonomii przez włączenie modeli i metod ekonomicznych do tradycyjnych rozważań o prawie”. Wart odnotowania jest również fakt wydania w 1958 r. czasopiisma naukowego *The Journal of Law and Economics*, niekiedy uznawany za moment narodzin współczesnej (nowej) ekonomicznej analizy prawa, która z czasem rozszerzyła się na pozostałe gałęzie prawa (Bełdowski i Metelska-Szaniawska, 2007, s. 59; Buława i Szmit, 2012, s. 94). Zatem właśnie od końca lat 30. ubiegłego wieku datuje się zapoczątkowany w ośrodku naukowym w Chicago ruch myślowy, który szeroko określa się nazwą *law & economics*, a w literaturze krajowej przejawia się najczęściej pod nazwą ekonomicznej analizy prawa. Współcześnie, w ramach ekonomicznej analizy prawa, można rozróżnić już kilka nurtów, które zbiorczo charakteryzuje tabela 6.

²⁸ Kompleksowo o historii badań łączących ekonomię i prawo, prowadzących do wyodrębnienia ekonomicznej analizy prawa pisze Mackaay (2000, s. 67–80).

Tabela 6. Główne podejścia badawcze w ekonomicznej analizie prawa

Kierunek myślowy ekonomicznej analizy prawa	Podstawowe założenia
Szkola* chicagowska (pozytywna)	<ul style="list-style-type: none"> • ludzie racjonalni dążą do maksymalizacji użyteczności, w zachowaniach rynkowych i pozarynkowych, reagują na bodźce cenowe, reguły i skutki prawa można oceniać na podstawie ich efektywności ekonomicznej • przy założeniu istnienia pewnego pierwotnego podziału praw własności można wypracować model współpracy, w którym w przypadku braku ograniczeń prawnych od racjonalnych podmiotów oczekuje się poszukiwania, odkrywania i wykorzystywania wszystkich dostępnych możliwości wzajemnie korzystnej wymiany, rozumianej jako wola zapłaty • interwencja państwowa w procesy rynkowe zazwyczaj nie prowadzi do zwiększenia bogactwa społecznego • wspólną cechą reguł <i>common law</i> jest dążenie do osiągnięcia efektywności (sędziowie świadomie ważą relatywne koszty sporu dla stron, określając, w jaki sposób optymalnie kształtować przyszłe zachowanie) • teoria cen jest narzędziem, które pozwala opisać reakcje adresatów norm prawnych na ich ustanowienie (tak jak ceny kształtują postawy nabywców towarów, tak prawo ma możliwość kreowania postaw, zachowań użytecznych, które ujmowane z perspektywy społeczeństwa będą ekonomicznie efektywne)
Szkola new heaven (progresywna, reformatorów prawa)	<ul style="list-style-type: none"> • przedmiotem zainteresowania są normy • niesprawiedliwości rynkowe powinny być usuwane za pomocą regulacji opartych na analizie korzyści i kosztów • oprócz efektywności ekonomicznej prawo ma m.in. na celu redystrybucję dóbr i alokację ryzyka • nacisk na korzystanie z instytucji rządowych w celu usuwania niesprawności rynkowych • akceptacja interwencji publicznej • akceptacja instytucji politycznych i administracyjnych
Szkola Virginii (funkcjonalna)	<ul style="list-style-type: none"> • podstawą badań jest teoria wyboru publicznego • przekonanie, że politycy są racjonalni i kierują się własnym interesem • kompleksowa analiza prawa wymaga uwzględnienia zarówno procesu jego tworzenia, jak i stosowania, ujmowanych od strony podmiotów biorących w nich udział, a więc wybranych w głosowaniu przedstawicieli społeczeństwa (polityków) i urzędników • podkreślenie znaczenia mechanizmów rynkowych w tworzeniu prawa (eliminując niedoskonałości natury politycznej) • indywidualizm normatywny – uchwalone rozwiązania prawne są sumą interesów indywidualnych podmiotów biorących udział w procesie legislacyjnym

Kierunek myślowy ekonomicznej analizy prawa	Podstawowe założenia
	<ul style="list-style-type: none"> • sceptycyzm wobec zastosowania kryterium efektywności dla prawa (trudność w zastosowaniu poza <i>common law</i>) • sceptycyzm wobec modeli nauk ekonomicznych (są one uproszczonym odzwierciedleniem rzeczywistości) • ekonomiczna analiza nauk politycznych (ekonomiczna analiza nierynkowego procesu podejmowania decyzji)
Instytucjonalne <i>Law and economics</i>	<ul style="list-style-type: none"> • analiza instytucji, w których ramach funkcjonuje gospodarka, w tym roli państwa w gospodarce • procedury prawodawcze, legislacyjne, biurokratyczne lub regulacyjne są szczególnymi elementami bądź przejawami wzajemnych powiązań między rządem i gospodarką lub procesami prawnymi i gospodarczymi • ekonomia jako nauka empiryczna i polityczna (podsystem większego systemu społecznego) • podkreślenie zależności pomiędzy władzą i gospodarką • przekonanie, w myśl którego domniemane optymalne rozwiązania problemów prawa przez polityków sprzyjają selektywnym osądom i założeniom tych, których interesy mają się liczyć
Neoinstytucjonalne <i>law and economics</i>	<ul style="list-style-type: none"> • przedmiotem zainteresowania są prawo własności i prawo umów • wykorzystanie analizy kontraktowej, zgodnie z którą każdy problem można próbować rozwiązać za pomocą umowy i poddać optymalizacji kosztów transakcji • ważne są nieformalne reguły, które kształtują zachowania społeczne • reguły funkcjonowania instytucji politycznych można wytłumaczyć na podstawie celowych wyborów człowieka. Modele wskazują, w jaki sposób różne procedury głosowania wpływają na wynik przeprowadzanych głosowań • wykorzystanie funkcji produkcji w planowaniu optymalnych rozwiązań • skupienie się na podejmowaniu decyzji w warunkach niepewności • zwrócenie uwagi na problematykę kosztów agencji
Nowa szkoła chicagowska	<ul style="list-style-type: none"> • analiza zależności pomiędzy prawem a normami społecznymi • jednostki wybierają określone sposoby postępowania, ponieważ jest to normą, zamiast opierać się na wynikowej ocenie kosztów i korzyści • kierowanie się normą społeczną może prowadzić do racjonalnych decyzji

cd. tabeli 6

Kierunek myślowy ekonomicznej analizy prawa	Podstawowe założenia
Szkoła austriacka	<ul style="list-style-type: none"> • nacisk na procesy gospodarcze i prawne • instytucje prawne rodzą się raczej spontanicznie • prawo powinno się opierać na zasadach sprawiedliwego postępowania • wpływ na decyzje i prawo mają niewiedza, decentralizacja wiedzy oraz stan niepewność statycznej i dynamicznej • istnieje interakcja między zmianami w instytucjach prawnych a procesem rynkowym i koordynacją • przedsiębiorczość można rozważać w otoczeniu rynkowym i nierynkowym • orzecznictwo oparte na działaniach tworzy wewnętrznie spójne sformułowania wymogów sprawiedliwości
Behawioralna ekonomiczna analiza prawa	<ul style="list-style-type: none"> • wykorzystywanie psychologii i medycyny do opisanie modeli zachowania • teoretyczne uogólnienia dotyczące działania i podejmowania decyzji w kontekstach prawnych powinny być formułowane na podstawie obserwacji zachowań ludzi • interpretacja wyników obserwacji powinna się odwoływać do teorii podejmowania decyzji prowadzonych przez psychologów, kognitywistów, ekonomistów • uwzględnienie w badaniach altruizmu, nadmiernego optymizmu oraz ograniczonej samokontroli jednostek • uwzględnienie tego, że decyzje jednostek często nie są podejmowane na podstawie racjonalnej analizy • wskazanie, że sposób, w jaki problem zostanie przedstawiony jednostce, ma wpływ na jej decyzje

* Pojęcie „szkoły” jest rozumiane jako wspólnota uczonych akceptujących pewne podstawowe tezy i metody badawcze.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Mackaay, 2000, s. 81–92; Medema, Mercurio i Samuels, 2000, s. 448–449; Klein, 2000, s. 456–480; Bełdowski i Metelska-Szaniawska, 2007, s. 59–65; Buława i Szmit, 2012, s. 95–97; Nieborak, 2016, s. 66–67; Guzik, 2017, s. 28–30; Małecka, 2013, s. 33).

Powyższa tabela nie wyczerpuje szerokiego spektrum trendów badań, jakie można zaobserwować we współczesnej ekonomicznej analizie prawa. W literaturze pojawią się bowiem również dociekania z zakresu (Mackaay, 2000, s. 410):

- historii ekonomicznej analizy prawa – zajmuje się ona badaniami nad historią ekonomicznej analizy prawa oraz związkami prawa z ekonomią na przestrzeni wieków;

- zastosowania teorii gier w prawie – gruntowne studia na ten temat przeprowadzili m.in. Baird, Gertner i Picker, 2000; w literaturze nie jest jeszcze uznawana za określony kierunek myślowy ekonomicznej analizy prawa, a raczej za pewien kierunek badawczy (Mackaay, 2000, s. 81–92);
- zastosowania ograniczonej racjonalności w prawie – badania były skierowane na podejmowanie decyzji przy wykorzystaniu koncepcji ograniczonej racjonalności i prawa jako czynnika, który ma kierować działania człowieka na podejmowanie decyzji racjonalnych (Jolls, Sunstein i Thaler, 1998, s. 1471–1550);
- porównawczej ekonomicznej analizy prawa – jest ona oparta na komparatyście prawniczej, a zatem jest to prowadzenie badań prawnoporównawczych, w których studiuje się podobieństwa i odmienności prawa poszczególnych państw;
- eksperymentalnej *law and economics* – wykorzystuje się w niej eksperymenty ekonomiczne polegające na losowym umieszczaniu badanych w grupach narażonych na różne warunki doświadczalne i kontrolne, przez co badacz może kontrolować wpływ zmiennych innych niż te, które stara się badać (Zeisel, 1973, s. 107);
- wykorzystania ekonomicznej analizy prawa w odniesieniu do zrównoważonego rozwoju gospodarczego – jest ona skierowana na tworzenie za pomocą narzędzi ekonomicznych, materialnych i proceduralnych czynników prawnych, którym muszą sprostać narody, aby wspierać zrównoważony wzrost gospodarczy i rozwój (Buscaglia, 2000, s. 562).

Poza tym można odnaleźć kierunki niezaliczone do ekonomicznej analizy prawa, a będące jej pokrewne, takie jak:

- badanie zastosowania teorii wyboru publicznego w prawie, w szczególności konstytucyjnym – badania te łączą dwa odrębne elementy: rozszerzenie modelu ekonomicznego wykorzystania zachowań maksymalizacyjnych na teorię wyboru publicznego i konceptualizację „polityki jako wymiany”; badanie to dotyczy warunków, które muszą zaistnieć, by jednostka uznała za korzystne wejście do polityki z konstytucyjnie wyznaczonymi zakresami działalności lub zgodziła się na przynależność do istniejącego ustroju politycznego (Buchanan, 1987, s. 133);
- prawo i makroekonomia – bada ona niedoskonałości w funkcjonowaniu poszczególnych rynków (niefinansowych) przy założeniu, że niestabilności te nie są wyraźnym źródłem niestabilności makroekonomicznej i że lepsza regulacja tych rynków nie jest drogą do stabilizacji gospodarki; ulepszenie oznacza tu zarówno wzmożony nadzór, jak i usunięcie braków ze strony rządu (Gordon, 2000, s. 660–661);

- socjologiczne podejście do prawa – przedmiotem jego badań są m.in. takie zjawiska socjologicznie, jak podstawy zachowań gospodarczych, jedność prawa i ekonomii; badania są często prowadzone przy wykorzystaniu metodologii badań socjologicznych (Macneil, 2000, s. 694);
- antropologiczna ekonomiczna analiza prawa – przedmiotem badania jest człowiek jako jednostka w społeczeństwie w kontekście historycznej zmienności tego społeczeństwa, przy czym badaniu podlega nie tylko prawo stanowione, lecz również zwyczaje i sposób regulowania konfliktów występujący w społeczeństwach plemiennych; zgodnie z literaturą antropologia ekonomicznej analizy prawa nie jest przedmiotem nauczania na wyższych uczelniach, stąd odnotowuje się niewielkie zainteresowanie tym kierunkiem badawczym, jednak nie można zaprzeczyć jego istnieniu (Cooter, 2000, s. 719–722);
- kilometryria ekonomicznej analizy prawa – jest to kierunek badań historii gospodarczej, w której systematycznie wykorzystuje się teorie ekonomiczne i ilościowe techniki ekonometrii do badania prawa; jej przedmiotem jest nie tyle historia, ile alternatywa wobec tych zjawisk, które faktycznie występowały w historii, oraz uzyskanie za pomocą symulacji komputerowej odpowiedzi na pytanie, co by było, gdyby rozwój historyczny poszedł w innym kierunku niż to rzeczywiście się zdarzyło (Field, 2000, s. 728–729);
- krytyczna teoria prawa – przedmiotem zainteresowania badaczy z tego nurtu jest wykorzystanie teorii ekonomicznych do potwierdzenia, że prawa są wykorzystywane do utrzymania *status quo* struktur władzy społecznej oraz że prawo jest skodyfikowaną formą uprzedzeń społecznych wobec grup marginalizowanych (Eastman, 2000, s. 784).

Literatura przedmiotu wskazuje, że ekonomicznej analizy prawa nie można uznać za jeden spójny program badawczy. Jest to raczej wiele programów badawczych, które mają wspólny kierunek, podobne założenia fundamentalne i wykorzystują zbliżoną metodykę. Nie zmienia to faktu, że ekonomiczna analiza prawa jest obecna w nauce, stając się jednym z najbardziej wpływowych kierunków myślowych współczesnego prawoznawstwa. Jednak pomimo wielu dyskusji ekonomiczna analiza prawa jako stosunkowo nowy nurt w filozofii prawa nie ma jeszcze sprecyzowanego miejsca w nauce. Zestawienie sposobów postrzegania ekonomicznej analizy prawa²⁹ przedstawia tabela 7.

²⁹ Interesującym zagadnieniem jest postrzeganie ekonomicznej analizy prawa jako metody prawniczej, jednak jak podkreśla literatura, w pierwszej kolejności trzeba stwierdzić, że ekonomiczna analiza prawa to pewien nurt filozoficzno-prawny. Po drugie, ekonomiczną analizę prawa

Tabela 7. Status naukowy ekonomicznej analizy prawa

Kategoria	Wybrani autorzy
Nurt lub prąd	Lang i in., 1986; Stelmach i in., 2007; Stelmach, 2007; Bator, 2007; Buława i Szmit, 2012; Biga, 2015
Teoria polityki prawa	Karsz, 1982; Gromski, 2007
Podejście charakteryzujące się stosowaniem ekonomii w naukach społecznych	Schaefer i Ott, 2004
Kierunek w myśli ekonomicznej/prawnej	Stroiński, 2008; Balcerowicz, 2009; Chojna-Duch, 2015; Morawski, 2015
Dyscyplina naukowa	Stankiewicz, 2013
Ruch naukowy o interdyscyplinarnym charakterze	Posner, 1987; Bełdowski i Metelska-Szaniawska, 2007
Program badawczy (subdziedzina) nauki ekonomii	Coase, 1993; Mercurio i Medema, 1997; Becker, 1997; Rowley, 2005; Olechowski, 2015; Stroiński, 2015

Źródło: Opracowanie własne.

Jak podkreśla Nieborak (2016, s. 68), „wielość poglądów reprezentowanych przez przedstawicieli poszczególnych szkół ekonomicznej analizy prawa nie pozwala na sformułowanie jednej spójnej koncepcji tego nurtu, która miałaby zastosowanie do badań prowadzonych w obszarze prawa”. Niesprecyzowany status naukowy ekonomicznej analizy prawa nie wyklucza jednak braku możliwości jej zastosowania w rozważaniach naukowych. Na potrzeby niniejszej pracy autor będzie traktować ekonomiczną analizę prawa jako ruch naukowy o interdyscyplinarnym charakterze, obejmujący instytucje z obszarów nauki prawa i nauki ekonomii wykorzystywane w celu holistycznego opisanego rzeczywistości.

Dyskutując o postrzeganiu ekonomicznej analizy prawa w nauce, należy zwrócić uwagę na jej metodologię. Podobnie jak w innych dziedzinach nauki, w ekonomicznej analizie prawa można również wyróżnić dwa skrajne podejścia metodologiczne do rozumowania, mianowicie podejście indukcyjne

można uznać za metodę prawoznawstwa, która służy do badania prawa w trzech aspektach: jego tworzenia, wykładni oraz stosowania (Stelmach i Brożek 2006, s. 126–158) (Guzik, 2017, s. 31). Ze względu na próbę usystematyzowania postrzegania statusu naukowego ekonomicznej analizy prawa skupiono się wyłącznie na pierwszym sposobie jego rozumienia, a zatem jako określonego nurtu filozoficzno-prawnego.

i podejście dedukcyjne. Znacznie bardziej powszechne jest zastosowanie metody dedukcji, jednak jej przewaga jest poddawana zasadniczej krytyce ze strony teoretyków prawa, którzy zarzucają temu sposobowi rozumowania, że koncentruje się na generalizacjach, a nie na indywidualnych przypadkach, przez co ekonomiczna analiza prawa może pomijać aspekty, które czynią każdy przypadek wyjątkowym. Wskazuje się, że przez przyjęcie określonych założeń model nie ma odzwierciedlenia w rzeczywistości, a teoria wysnuta z modelu, który oddaje pełną złożoność sytuacji, nie byłaby teorią, ale opisem określonego przypadku. Jednak Friedman argumentuje, że realizmu modelu nie należy testować na poziomie założeń leżących u jego podstaw, ale na poziomie hipotez wyprowadzonych z modelu. Dlatego liczy się, czy model dobrze przewiduje, innymi słowy, czy prognozy wyprowadzone z modelu (hipotezy) są zgodne z obserwacjami empirycznymi. Dla przykładu, często spotykana krytyka przyjmowanego w modelach założenia o racjonalności podmiotów podejmujących decyzję może zostać odparta stwierdzeniem, że nie ma znaczenia, czy ludzie rzeczywiście zawsze podejmują racjonalne decyzje, ważne jest, czy ich zachowanie można prawidłowo przewidzieć na podstawie modelu, który jest wykonany tak, jakby te decyzje były dokonywane racjonalnie³⁰. Jednak trzeba również mieć świadomość, że modele podlegają falsyfikacji. Zgodnie z teorią krytycznego racjonalizmu Poppera rozwój nauki opiera się na nieustannym falsyfikowaniu hipotez, co prowadzi do tego, że jeżeli model podlega falsyfikacji w konfrontacji z rzeczywistością, to jego założenia można dostosować, a próby falsyfikacji mogą rozpocząć się od nowa. W ten sposób podejścia dedukcyjne i indukcyjne będą nieustannie po sobie następowały w „cyklu empirycznym”. Nadto należy jeszcze uwzględnić teorię Khuna, który stwierdził, że pojedyncze rozbieżności nie prowadzą jeszcze do porzucenia ogólnie przyjętego paradygmatu. To, czy nowy paradygmat zastąpi stary, będzie ustalane nie tylko na podstawie wyników empirycznych, lecz również dzięki zdolności zwolenników nowego paradygmatu do zdobywania akceptacji w świecie nauki. Idąc tym tropem, ekonomiczna analiza prawa znajduje coraz więcej zwolenników, jest przedmiotem coraz liczniejszej liczby publikacji, co pokazuje, że ten ruch myślowy, stanowiący pomost między nauką ekonomii i nauką prawa, ma szansę stać się jednym z głównych kierunków badawczych w przyszłych latach. Analizując umiejscowienie ekonomicznej analizy prawa w nauce, nie sposób nie wspomnieć jeszcze o metodologii programów badań naukowych Lakatosa, zgodnie z którą teorie konkurują ze sobą. Konkurujące teorie mają twarde rdzeń, który jest utrzymywany, nawet jeśli niektóre elementy tej teorii zosta-

³⁰ W skrajnym podejściu Friedman twierdził, że założenia powinny być nawet nierealistyczne, ponieważ to sprawia, że są na tyle ogólne, że dają owocne prognozy. Szerzej na ten temat piszą Wong (1973, s. 312–325) i Musgrave (1981, s. 377–387).

ły sfalsyfikowane. Warstwa dodatkowych hipotez, klauzul *ceteris paribus* i obserwacji empirycznych chroni ten twardy rdzeń. Program badawczy jest uważany za progresywny, jeśli daje nowe i prawidłowe prognozy, natomiast teoria jest uważana za sfałszowaną tylko wtedy, gdy zostaje zastąpiona przez nową, lepszą teorię (Kerkmeester, 2000, s. 392–393).

Takie twarde jądro ekonomicznej analizy prawa próbują wykazać Stelmach i współautorzy (2007, s. 17–20), formułując sześć tez, które ich zdaniem składają się na czysty typ ekonomicznej analizy prawa:

- Teza 1. To, co stanowi o istocie prawa, daje się zredukować do faktów o charakterze ekonomicznym.
- Teza 2. Jedynym celem prawa powinna być efektywność ekonomiczna.
- Teza 3. Twórcą i podmiotem prawa jest *homo oeconomicus*.
- Teza 4. Istnienie (obowiązywanie) prawa można uzasadnić za pomocą narzędzi (teorii) stosowanych w analizie ekonomicznej.
- Teza 5. Za pomocą narzędzi ekonomicznych daje się zbudować spójną teorię sprawiedliwości.
- Teza 6. Analiza ekonomiczna jest uprzywilejowanym typem metody prawniczej (wersja mocniejsza) lub analiza ekonomiczna jest uprawnionym typem metody prawniczej (wersja słabsza).

Zgodnie z pierwszą tezą prawo jest sprowadzone do kategorii realnie istniejących faktów (zdarzeń zachowań czy przeżyć), które są wprost faktami ekonomicznymi lub które w pewnych kontekstach i w pewnych interpretacyjnych sytuacjach mogą się stać faktami ekonomicznymi.

Druga teza jest jednocześnie celem, do którego dąży ekonomiczna analiza prawa. Sprowadza się on do stworzenia i interpretowania takiego prawa, które będzie wiodło do zwiększenia dobrobytu społecznego. Ze względu na ważkość ekonomicznej efektywności prawa pojęcie to będzie przedmiotem szerszych rozważań w dalszej części monografii.

Trzecia teza to przyjęcie założenia, że człowiek zawsze wybiera adekwatne środki do realizacji swoich celów (racjonalność instrumentalna), czyli w języku ekonomii zawsze dąży do maksymalizacji swojej funkcji użyteczności. Oznacza to, że *homo oeconomicus* łączy element formalny (dążenie do maksymalizacji zaspokojenia potrzeb) oraz element materialny (jest egoistyczny, dąży wyłącznie do pomnażania własnego dobra). Jeżeli niemalże każdy człowiek kieruje się maksymalizacją korzyści, to z perspektywy ekonomicznej *homo iuridicus* to *homo oeconomicus*. Logika prawna może bowiem opierać się na logice rynku, a metody ekonomiczne mogą mieć w prawoznawstwie uniwersalne zastosowanie (Morawski, 2015, s. 67).

Czwarta teza sprowadza się do założenia, że egoistycznie usposobiony *homo oeconomicus*, dążąc do realizacji własnych celów w społeczeństwie,

musi współpracować z innymi podmiotami, a w tym celu powinien przezwyciężyć pokusę postępowania w sposób egoistyczny i (lub) skoordynować swoje działania z innymi. W przezwyciężeniu tych przeszkód pomaga prawo przez rozwiązanie problemu działań wspólnych, a zatem rolą prawa ma być wyznaczenie granicy kompromisu pomiędzy interesem indywidualnym a interesem społecznym (motywuując ludzi do działania w interesie społecznym, prawo ma w istocie wspierać ich interes własny). Natomiast rozwiązanie problemu działań wspólnych ma realizować postulat ekonomicznej efektywności.

Piąta teza ma świadczyć o tym, że opierając prawo na ekonomicznej efektywności, można zbudować teorię sprawiedliwości, w świetle której uczestniczące w społeczeństwie jednostki *homo oeconomicus* będą realizowały swoje dążenia przy jednoczesnym równoległym zapewnieniu budowania dobrobytu całego społeczeństwa. Rozwiązywanie powstających konfliktów ma się opierać na wykorzystaniu modeli ekonomicznych, co przyczyni się do utrzymania spójności i pewności.

Zgodnie z szóstą tezą opartą na założeniu, że realnie istniejące fakty można sprowadzić do kategorii ekonomicznych, badanie prawa powinno się opierać na analizie, której podstawą są modele ekonomiczne. W podejściu radykalnym ta metoda miałaby być uprzywilejowana i stanowić podstawę całej wykładni prawa, jednak autorzy podkreślają, że możliwe jest rozwiązanie, w myśl którego analiza ta będzie uprawnionym, stosowanym łącznie z innymi metodami sposobem prawniczego rozumowania.

Powyższe rozważania traktują ekonomiczną analizę prawa jako pewien nurt filozoficzny, którego wyodrębnionych sześć tez wyznacza „czysty typ” poglądu filozoficzno-prawnego należącego do ekonomicznej analizy prawa. Zdaniem Guzika (2017, s. 30) „tezy te sprowadzają się w zasadzie do najbardziej fundamentalnych założeń ekonomicznej analizy prawa, dzięki czemu są one w pełni zgodne z poszczególnymi szkołami ekonomicznej analizy prawa”. Jednak mając na uwadze i tak dość elastyczną formułę tej koncepcji, jej twórcy stawiają warunek, że każdy pogląd, który może być zakwalifikowany jako pogląd z nurtu ekonomicznej analizy prawa, musi zakładać prawdziwość tezy, iż „jedynym celem prawa powinna być efektywność ekonomiczna”. Niemniej jednak, nie stawiając zarzutów autorom powyższych tez, nie sposób nie zauważyć, że przy ich formułowaniu punktem wyjścia był klasyczny nurt ekonomicznej analizy prawa, wywodzący się ze szkoły chicagowskiej. Szkoła *new heaven* podaje bowiem w wątpliwość tezę drugą, wskazując chociażby, że oprócz efektywności ekonomicznej prawo ma m.in. na celu redystrybucję dóbr i alokację ryzyka, natomiast szkoła Virginii kontestuje tezę czwartą, wskazując na istniejące wśród badaczy tej szkoły przekonanie, że modele nauk ekonomicznych są nadto uproszczonym odzwierciedleniem rzeczywistości. Niemniej jednak wysnute

przez Stelmacha i współautorów tezy bardzo dobrze ukazują dominujący nurt ekonomicznej analizy prawa w jej pozytywnym ujęciu, oparty na rozumowaniu dedukcyjnym. Fakt szerokich rozważań i wielu szkół pokazuje, jak żywym tematem dyskusji naukowej jest ekonomiczna analiza prawa. Stanowi to również potwierdzenie, że w ramach tego ruchu naukowego funkcjonuje wiele programów badawczych, co świadczy o jego bogactwie i szerokich zastosowaniach w dyskursie naukowym. Również autor w dalszej części monografii będzie podążał głównie ścieżką szkoły chicagowskiej, w niewielkim jedynie stopniu pokazując postulaty innych szkół, próbując wykazać możliwość zastosowania postulatu ekonomicznej efektywności prawa w tworzeniu i interpretacji prawa bilansowego.

Warto jednak podkreślić, że zasadność przeprowadzenia wyraźnego rozróżnienia ekonomii pozytywnej, z założenia zajmującej się faktami, i ekonomii normatywnej, mającej określać stany pożądane, jest kwestionowana, bowiem obok problemów metodologicznych pojawia się zagadnienie aksjologicznego uwikłania ekonomii (Cachro, 2006, s. 255; Nowak-Gruca, 2013, s. 53).

Przedmiot badań ekonomicznej analizy w ujęciu pozytywnym koncentruje się na badaniu, czy projektujący rozwiązania prawne przedsięwzięli środki niezbędne do realizacji celu, jakiemu służyć mają dane regulacje. Analiza normatywna skupia się na przewidywaniu ludzkich zachowań, także w odniesieniu do tego, w jaki sposób owe zachowania są modelowane przez prawo, i na tej podstawie formułowane są wnioski, jakie prawo być powinno. Rozróżnienie pozytywnej i normatywnej ekonomicznej analizy prawa, tak jak podział na pozytywną i normatywną ekonomię, bywa krytykowane. Przykładowo De Geest podkreśla, że w ekonomicznej analizie prawa dopuszczalne jest tylko ujęcie pozytywne, bowiem efektywność norm prawnych jest empirycznym faktem, w związku z czym może być opisywana tylko według kryteriów obiektywnych. Zatem w ekonomicznej analizie prawa nie ma miejsca na sądy wartościujące. Równie powszechne są twierdzenia, że ekonomiczna analiza prawa zawsze będzie teorią normatywną chociażby z tego względu, że koncentrując się na efektywności norm prawnych, zakłada się, że prawo powinno być efektywne lub że efektywność jest najważniejszym celem prawa. W skrajnym ujęciu twierdzi się, że ekonomia jest nauką pozytywną, w przeciwieństwie do prawa, które ma charakter jedynie normatywny, zatem połączenie tych dwóch kierunków jest niemożliwe (Kermeester, 2000, s. 390). Krytyka ekonomicznej analizy prawa opiera się także na wykazywaniu, że w metodzie tej dominuje podejście dedukcyjne, skoncentrowane na formułowaniu wniosków o charakterze ogólnym, co prowadzi do spłycenia interpretacji prawniczej poprzez pomijanie znaczenia indywidualnego podejścia do każdego przypadku. Jakkolwiek niektórym poglądom, podważającym deskryptywny charakter ekonomicznej analizy prawa, nie można odmówić

słuszności, warto zauważyć, że podział ekonomicznej analizy prawa na pozytywną i normatywną traci na znaczeniu, w szczególności w świetle uznania przez współczesnych ekonomistów wartości i przydatności ekonomii normatywnej. Obecnie uznaje się bowiem oba podejścia za komplementarne, wzbogacające wiedzę o zasadach i możliwościach wyboru w warunkach ograniczonych zasobów i różnorodności celów, którym te zasoby mają służyć. W literaturze zauważono też, że w ekonomicznej analizie prawa liczne założenia nie dają się zweryfikować. Często są to bowiem normatywne postulaty, którym w nieuprawniony sposób nadaje się empiryczne znaczenie, co w konsekwencji może prowadzić do tzw. błędu naturalistycznego, albo twierdzenia, które wprawdzie powinny podlegać empirycznej weryfikacji, ale ze względu na ich psychologiczny rodowód jest ona bardzo trudna.

Podsumowując rozważania dotyczące uznania statusu ekonomicznej analizy prawa i jej umiejscawiania w nauce, można wspomnieć słynną myśl sędziego i filozofa Holmesa: „Życie prawa nie było logiczne, to było doświadczenie. Wymogi czasu, przeważające teorie moralne i polityczne, intuicje polityki publicznej jawnej lub nieświadomej, nawet z uprzedzeniami, które sędziowie dzielą z bliźnimi, miały znacznie więcej do roboty niż sylogizm w określaniu zasad, według których ludzie powinni być rządzeni. Prawo uosabia historię rozwoju narodu przez wiele stuleci i nie można go traktować tak, jakby zawierało tylko aksjomaty i korelacje książki matematycznej” (Mbao, 2010, s. 1).

Patrząc na historię myśli ekonomicznej, można zauważyć, że również w ekonomii było wiele wnioskowań wynikających z doświadczeń współczesnych badaczy. Przedmiot badania ekonomii jest bowiem w ciągłym ruchu, inaczej niż w przypadku nauk przyrodniczych, dla których odkrycia naukowe wypełniają najczęściej kolejne karty dorobku nauki. W ekonomii jedne teorie są zastępowane przez drugie nie tylko dlatego, że były błędnie sformułowane, lecz również dlatego, że zmieniają się czasy. Trudno jest zrozumieć zarówno prawo, jak i ekonomię bez odwołania się do wiedzy historycznej, a także do wiedzy z zakresu filozofii, socjologii, psychologii i politologii (Bartkowiak, 2003, s. 1113; Stankiewicz, 2007, s. 15). Obie te dziedziny nauki są bowiem naukami społecznymi, uzależnionymi od osób, które badają dzieje społeczne, w jakich się właśnie znalazły. Zgodnie ze stwierdzeniem De Geesta dla wiarygodności teorii istotne są nie tylko empiryczne potwierdzenia, ale także zgodność twierdzeń z samoobserwacją i doświadczeniem życiowym specjalistów, którzy dają osąd teorii. Zatem zarówno rozumowanie indukcyjne, jak i rozumowanie dedukcyjne odgrywają w budowaniu teorii ekonomicznej analizy prawa niebagatelną rolę. Z jednej bowiem strony to pojedyncze problemy społeczności są wyznacznikami do stawiania kolejnych pytań o możliwości ich rozwiązania, które każdy z badaczy może ocenić indywidualnie przez pryzmat swojej wiedzy, do-

świadczeń i postaw. Z drugiej jednak strony istnieje dodatkowa potrzeba tworzenia „mechanizmu”, który pokazuje, jak do czegoś mogło dojść, aby stawiać przewidywania dotyczące przyszłości. Zatem nawet jeśli założenia modelu nie są w pełni realistyczne, to należy pamiętać, że nie tylko prognozy, ale także wewnętrzna spójność modelu ekonomicznego determinują jego wartość dla ekonomicznej analizy prawa. Dlatego za Kerkmeesterem (2000, s. 393) można sparafrazować Holmesa: życie ekonomicznej analizy prawa to nie tylko doświadczenia, to także logika.

Problematyczne jest nie tylko umiejscowienie ekonomicznej analizy prawa w nauce. Również samo jej zdefiniowanie rodzi dyskusje naukowe. Bełdowski i Metelska-Szaniawska (2007, s. 52) stwierdzają, że definicje ekonomicznej analizy prawa można podzielić na te, które starają się przybliżyć jej przedmiot, i te, które odnoszą się do stosowanej metody badawczej. Zbiór definicji ekonomicznej analizy prawa przybliżających jej przedmiot zaprezentowano w tabeli 8.

Tabela 8. Wybrane definicje ekonomicznej analizy przybliżającej jej przedmiot

Definicja ekonomicznej analizy prawa	Autor
Odnosi się do analizy rozwoju i ekonomicznych skutków różnych rozwiązań prawnych	Balcerowicz, 1993
Jest oparta na teorii racjonalnego wyboru podejścia do prawa, opisuje sposoby jego tworzenia i wpływ prawa na postępowanie ludzi	Kerkmeester, 2000
Analizuje i bada się w niej to, w jaki sposób prawo wpływa na zachowania	Korobkin i Ulen, 2000
Służy przewidywaniu konsekwencji wpływu ustanowionych sankcji prawnych na zachowania ludzi	Cooter i Ulen, 2003
Dotyczy zagadnień związanych z wpływem systemów prawnych na efektywność alokacyjną, z warunkami koniecznymi do wyłaniania się i rozwoju efektywnego systemu prawa oraz z tym, w jaki sposób można wprowadzić efektywny system prawa	Schafer i Ott, 2004
Stosuje się w niej koncepcję <i>homo oeconomicus</i> i koncepcję racjonalnego wyboru do analizy zachowań podmiotów prawa, z użyciem teorii ekonomii i metod ekonometrycznych służących badaniu powstawania, struktury, procesów i wpływu prawa oraz instytucji prawnych na życie gospodarczo-społeczne	Nowak-Gruca, 2013
Umożliwia predykcję efektów tworzonego i stosowanego prawa na zachowania ludzi	Nieborak, 2016

Źródła: (Rowley, 1989, s. 125; Kerkmeester, 2000, s. 384; Brion, 2000, s. 1042; Bełdowski i Metelska-Szaniawska, 2007, s. 52; Stroiński, 2008, s. 482–484; Bełdowski i Metelska-Szaniawska, 2011, s. XVI; Pomaskow, 2015, s. 210; Guzik, 2017, s. 31; Ratajczak, 2012, s. 86; Korobkin i Ulen, 2000, s. 1055; Schafer i Ott, 2004, s. 6–7; Nowak-Gruca, 2013, s. 24–25).

W przytoczonych definicjach przejawiają się dwa aspekty: zachowań ludzkich (czyli celu prawa) oraz efektywności (jako ekonomicznej miary skuteczności prawa). Zbiór definicji ekonomicznej analizy prawa odnoszących się do stosowanej przez nią metody badawczej zaprezentowano w tabeli 9.

Tabela 9. Wybrane definicje ekonomicznej analizy odnoszące się do stosowanej metody badawczej

Definicja ekonomicznej analizy prawa	Autor
Stosuje się w niej ekonomię i metody ekonometryczne do badania form, struktur, procesów oraz skutków prawa i prawnych instytucji	Rowley, 1989
Analizuje się w niej prawo za pomocą teorii racjonalnego wyboru, maksymalizacji funkcji celu różnych podmiotów gospodarczych oraz teorii równowagi	Becker, 1990
Stosuje się w niej teorię ekonomii i właściwe jej narzędzia do badania, tworzenia, struktury, procesów i znaczenia prawa, przy czym jest ono analizowane nie jako element egzogeniczny wobec systemu gospodarczego, ale jako jego zmienna wewnętrzna	Mackaay, 2000
Wykorzystuje się w niej techniki analityczne i wartości analizy ekonomicznej do wyjaśniania lub wydawania przepisów prawa	Brion, 2000
Bada się w niej prawo oraz opisuje instytucje i zjawiska w nim zachodzące z punktu widzenia zasad ekonomii i z wykorzystaniem narzędzi właściwych dla tej nauki	Stroiński, 2008
Prawo bada się za pomocą narzędzi ekonomicznych	Metelska-Szaniawska, 2011
Stosuje się w niej narzędzia ekonomiczne do analizy tego, jakie prawo jest lub jakie być powinno	Ratajczak, 2012
Teorie i metody ekonomii stosuje się do badania tworzenia się prawa, jego struktury, procesów, efektywności oraz wywierania wpływu jego instytucji na życie społeczne i gospodarcze	Stankiewicz, 2012

Źródła: Jak w tabeli 8.

Druga grupa definicji zawiera wspólny element w postaci wskazania ekonomii i jej narzędzi jako metody badawczej ekonomicznej analizy prawa. Łącząc obie grupy definicji, można stwierdzić, że ekonomiczna analiza prawa stosuje metody ekonomiczne i za ich pomocą bada zachowania ludzi wobec określonych przepisów prawa. Można powtórzyć za Morawskim (2015, s. 67), że: „Głównym założeniem ekonomicznego prawoznawstwa jest przekonanie, że można zracjonalizować prawnicze procedury tworzenia

i stosowania prawa opierając się na metodach stosowanych w naukach ekonomicznych. Jest ono pomostem pomiędzy dwiema naukami społecznymi zajmującymi się tematem zachowań człowieka, a zatem między ekonomią i prawem. Czerpanie z dorobku jednej i drugiej nauki przynosi użyteczne teorie dotyczące zachowań społecznych. Prawo i ekonomię łączy bowiem zainteresowanie dwoma wielkościami, niepewnością i ryzykiem. Podczas gdy ekonomiści starają się ustalić sposób definiowania, liczenia oraz kwantyfikacji ryzyka (niepewności), prawnicy za cel swych działań stawiają ujęcie go w ramy prawne, tak aby możliwa była, między innymi, kontrola nad nim. Aktywność obu tych grup jest w tym wypadku kompatybilna, ponieważ niemożliwe będzie uregulowanie ryzyka bez zrozumienia jego natury, do czego niezbędne okazać się mogą metody wypracowane przez naukę ekonomii”.

Przypadek ten wskazuje na istnienie potencjalnych obszarów współpracy pomiędzy prawem a ekonomią i wykorzystanie w tej mierze dorobku ekonomicznej analizy prawa (Nieborak, 2016, s. 60).

Podsumowując, ekonomiczna analiza prawa jako stosunkowo młody ruch myślowy nie doczekała się jeszcze jednolitego miejsca w nauce. Wywodzi się z wielowiekowych rozważań o związkach ekonomii i prawa, jednak jako wyodrębniony ruch myślowy ma krótki rodowód. Stąd brak również jednoznacznego określenia statusu naukowego ekonomicznej analizy prawa. Autor uznaje ją za ruch naukowy o interdyscyplinarnym charakterze, obejmujący instytucje z zakresów nauki prawa i nauki ekonomii wykorzystane w celu holistycznego opisanie rzeczywistości. Ponadto, ze względu na duże zainteresowanie tym ruchem, które przejawia się m.in. w tym, że rośnie liczba badań naukowych z wykorzystaniem ekonomicznej analizy prawa, jak i w tym, że ekonomiczna analiza prawa staje się przedmiotem procesu dydaktycznego na uczelniach wyższych, autor zakłada, że jej status naukowy w niedługim czasie się ukonstytuuje.

Zdecydowaną zaletą ekonomicznej analizy prawa jest jej zakres, który pozwala na szerokie spojrzenie na te same zjawiska społeczne. Poznawanie i opis przeszłości oraz rzeczywistości, jak również wysnuwanie postulatów na przyszłość, będzie tym bardziej dokładne, im lepiej dane zjawisko zostanie zbadane. Ekonomiczna analiza prawa, łącząca nauki ekonomii i prawa, pozwala poszerzyć spojrzenie na te same zjawiska, co niewątpliwie przyczynia się do rozwoju nauki. Równocześnie ekonomicznej analizie prawa stawia się podobne zarzuty do tych, które stawia się naukom ekonomii i prawa. Jest to nieuniknione, jednak nie powinno prowadzić do zarzucenia badań z wykorzystaniem ekonomicznej analizy prawa, a wręcz przeciwnie, powinno udowadniać jej przydatność w badaniach naukowych.

Brak jednoznacznego statusu naukowego przekłada się również na trudności w zdefiniowaniu ekonomicznej analizy prawa. W literaturze pojawiły się dwie kategorie definicji: ze względu na przedmiot ekonomicznej analizy prawa i ze względu na jej metodę badawczą. W dalszej części pracy autor przyjmie za Korbkinem i Ulenem, że ekonomiczna analiza prawa zajmuje się badaniem tego, w jaki sposób prawo wpływa na zachowania jednostek. Prawo bilansowe i sposób jego interpretacji mają wpływ na sprawozdawczość finansową, która jest źródłem informacji finansowej służącej do podejmowania decyzji gospodarczych. Zatem przy wykorzystaniu ekonomicznej analizy prawa można badać wpływ prawa na decyzje finansowe podejmowane przez osoby zajmujące się rachunkowością. Najpierw jednak, po powyższym określeniu istoty ekonomicznej analizy prawa, omówienia wymagają jej założenia fundamentalne.

2. Podstawy teoretyczne ekonomicznej analizy prawa

Teoria ekonomii i teoria prawa wypracowały przez wieki istnienia wiele teorii, które ulegały rozszerzeniu lub falsyfikacji. Z tego bogatego dorobku zaczerpnęła ekonomiczna analiza prawa, w której narzędziami znanymi z nauki ekonomii zaczęto badać teorię prawa. Mnogość szkół ekonomicznej analizy prawa spowodowała, że wykorzystuje się w niej wiele koncepcji teoretycznych. Spośród tych, które są uznawane przez niemal wszystkie szkoły, można wymienić (Nowak-Gruca, 2013, s. 31–32):

- teorię racjonalnego wyboru (*rational choice theory*),
- koszty transakcyjne (*transaction costs*),
- twierdzenie Coase'a (*Coase theorem*).

W literaturze przedmiotu wskazuje się także na wykorzystanie:

- efektu posiadania (*endowment effect*),
- koncepcji dóbr publicznych i klubowych (*public and club goods*),
- sieciowych efektów zewnętrznych (*network externalities*),
- historycznie uwarunkowanej trajektorii rozwoju, tzw. zależności od ścieżki (*path dependence*),
- sankcji pozaprawnych (*non-legal sanctions*),
- błędu prawnego (*legal error*).

Powyższy katalog nie wyczerpuje wszystkich koncepcji wykorzystanych w badaniach z zakresu ekonomicznej analizy prawa. Ze względu na objętość zagadnienia oraz nakreślony obszar badawczy monografii autor

przybliży wyłącznie te koncepcje, które są powszechnie wykorzystywane w badaniach z zakresu ekonomicznej analizy prawa. W ocenie autora są to fundamentalne koncepcje w badaniach prawa bilansowego.

2.1. Teoria racjonalnego wyboru

Pierwszą z podstaw teoretycznych powszechnie wykorzystywanych w ekonomicznej analizie prawa jest spójna teoria podejmowania decyzji przez człowieka (teorii racjonalnego wyboru) w celu zbadania przepisów prawnych i instytucji prawa. Teoria racjonalnego wyboru znajduje powszechne zastosowanie we współczesnej teorii ekonomii i dyscyplin przylegających do ekonomii, jak również w naukach politycznych, teorii decyzji, socjologii czy historii.

Teorię tę należy rozważać z punktu widzenia jej indywidualizmu metodologicznego, który zakłada, że zjawiska społeczne można wyjaśnić tylko poprzez działanie jednostek. Jednostka dokonuje maksymalizacji użyteczności z konsumpcji dóbr i usług. Użyteczność może oznaczać satysfakcję, nie może być jednak postrzegana jako funkcja psychologiczna czy odczucie, lecz raczej jako kategoria naukowa w ekonomii stworzona na potrzeby zrozumienia modelu podejmowania decyzji (Samuelson i Northaus, 2012, s. 84; Landreth i Colander, 2005, s. 242). Jeżeli jednostka dąży do maksymalizacji użyteczności, to znaczy, że potrafi przyporządkować swoje preferencje do określonych dóbr i nadać im określone użyteczności. Jeżeli tak, to jednostka potrafi porównać ze sobą dobra lub koszyki dóbr. Wówczas wybór konsumenta cechuje się trzema cechami (Varian, 2005, s. 6):

- jest zupełny – czyli dwa koszyki dóbr mogą być porównywalne,
- jest zwrotny – czyli każdy koszyk dóbr jest rozróżniany w skali preferencji danego konsumenta,
- jest przechodni – czyli jeżeli konsument uważa, że koszyk X jest przynajmniej tak samo dobry jak Y, a Y przynajmniej tak dobry jak Z, to sądzi on również, że X jest przynajmniej tak dobry jak Z.

Warunki te pokazują, w jaki sposób jednostka dokonuje wyboru dóbr. Jej celem jest maksymalizacja użyteczności z konsumpcji, natomiast ograniczeniami są rzadkość dóbr³¹ i malejąca użyteczność krańcowa. Ta druga kategoria oznacza, że w miarę konsumpcji danego dobra satysfakcja z jego konsumowania spada (Samuelson i Northaus, 2012, s. 85). Tym samym w dążeniu do maksymalizacji użyteczności z konsumpcji jednostka powinna spożywać więcej niż jedno dobro, aby uzyskać większą satysfakcję z konsumpcji.

³¹ W tym dochodu, za który konsument nabywa dobra.

Teoria racjonalnego wyboru doczekała się znacznej krytyki, podważane były zarówno jej założenia, jak i zastosowanie praktyczne, które jest niemierzalne ze względu na brak możliwości oceny preferencji konsumenta. Niemniej jednak pozostała ona w dalszym ciągu bardzo istotną teorią ekonomiczną tworzącą podwaliny pod dalszy rozwój nauk ekonomicznych i jest wciąż przedmiotem nauczania akademickiego, jak i dysputy naukowej. Celem podsumowania należy tutaj przytoczyć myśl Variana (2005, s. 65): „Ekonomiczny model zachowania konsumenta jest bardzo prosty i sprowadza się do stwierdzenia, że ludzie starają się wybrać najlepszą konsumpcję, na jaką mogą sobie pozwolić. Jednak to stwierdzenie daje się obronić tylko przy założeniu, że jest to jedynie hipoteza dotycząca zachowań ludzkich w sytuacjach wyboru, a nie twierdzenie czystej logiki. Przyjęcie jej do analizy zachowań ludzkich jest zatem w pełni uzasadnione, bez rozpatrywania szczegółów jej formalnej budowy”.

W ekonomicznej analizie prawa teoria racjonalnego wyboru jest rozumiana na dwa sposoby. Pierwszy to dość nieformalny sens: wybór jest racjonalny, gdy ma charakter przemyślany i konsekwentny. Decydent zastanawiał się, co zrobi i jak może uzasadnić wybór. Również środki mające służyć do realizacji określonych celów zostały dobrane rozsądnie z punktu widzenia osiągnięcia tych celów. Od określonych wyborów oczekuje się, że racjonalność doprowadzi do konsekwentnych (i względnie stabilnych) wyborów. Tym samym oczekuje się, że nie będzie żadnych niespodziewanych i niewytłumaczalnych wahań w przedmiotach ich wyborów i że środki wybrane do realizacji celów decydenta będą odpowiednio dopasowane do osiągnięcia tych celów. W drugim znaczeniu, jakie wykorzystuje ekonomiczna analiza prawa, pojęcie „racjonalny wybór” jest bardziej formalne: konsumenci mają preferencje przechodnie i dążą, zgodnie z szerszą koncepcją, do maksymalizacji użyteczności, jaką czerpią z tych preferencji, z zastrzeżeniem różnych ograniczeń, natomiast w węższym ujęciu dążą do realizacji własnych interesów polegających na maksymalizacji własnego bogactwa w ujęciu pieniężnym (Plous, 1993, s. 80–82; Ulen, 2000, s. 791–792; Nowak-Gruca, 2013, s. 32). Racjonalny decydent to zatem osoba, która (Cooter i Ulen, 2007, s. 270–271):

- posiada stabilne preferencje, co przekłada się na jej zdolność do czynności prawnych,
- ma świadomość, że jej możliwości są umiarkowane w tym sensie, że może osiągnąć niektóre swoje cele, ale nie wszystkie, co przekłada się na prawne kategorie działania pod przymusem oraz działania wywołane koniecznością.

Spośród licznych głosów krytyki teorii racjonalnego wyboru koniecznie należy przywołać szczególnie trzy. W myśl pierwszej w obu przytoczono-

nych znaczeniach teoria racjonalnego wyboru jest tautologią. Jeżeli przyjąć akademicki przykład typowej jednostki, to praktycznie jest niemożliwe zdefiniowanie zachowania takiej jednostki, które obala sens racjonalności. Każde bowiem zachowanie rozsądnej jednostki jest ukierunkowane na maksymalizację użyteczności, a jej preferencje można uznać za przechodnie. Po drugie, jednostka nie określa wielkości swoich preferencji³². Zdarza się, że jeżeli jednostka nie rozpozna różnicy pomiędzy dwoma wyborami, to może powiedzieć, że wybór jest jej obojętny. Po trzecie, w literaturze podkreśla się również, że teoria racjonalnego wyboru może nie znaleźć zastosowania w przypadku, gdy decyzja jest nierynkowa. Jako przykłady można tutaj wskazać decyzję dotyczącą doboru współmałżonka czy wyboru wymarzonego zawodu.

Ulen podkreśla, że model zachowań konsumenta oparty na teorii racjonalnego wyboru – jakkolwiek bardzo przydatny do opisu zachowań rynkowych – powinien być transponowany przez inne nauki społeczne z dużą ostrożnością, a to z uwagi na fakt, że rynkowe zachowania konsumenta są częste i rutynowe, poza tym konsumenci mogą modelować swoje wybory na podstawie zdarzeń powszechnie występujących w rzeczywistości gospodarczej. Dodatkowo decyzje podejmowane przez konsumenta są kształtowane i opisywane głównie w odniesieniu do jednego, podstawowego, mierzalnego czynnika, jakim są pieniądze. W przeciwieństwie do wyborów dokonywanych przez konsumenta, zachowania społeczne stosunkowo rzadko mogą być wartościowane przy użyciu miernika, jakim jest pieniądź. Ponadto w przypadku tzw. decyzji nierynkowych (*non-market decision*) ocena dokonanego wyboru z perspektywy istniejących możliwości często bywa trudna czy wręcz niemożliwa, bowiem dostępne alternatywne zachowania są po prostu nieporównywalne (Ulen, 2000, s. 796).

Jednak należy zwrócić uwagę na fakt, że wiele decyzji prawnych to rzeczywiście wybory rynkowe. Zdecydowana większość faktów w postaci zdarzeń, zachowań czy przeżyć to fakty ekonomiczne lub fakty, które w pewnych kontekstach i w pewnych interpretacyjnych sytuacjach mogą się stać faktami ekonomicznymi. Prawo reguluje określone stany faktyczne w celu nakreślenia sposobu postępowania. Zatem skoro zdarzenia będące przedmiotem regulacji mogą mieć charakter ekonomiczny, to można stwierdzić, że przepisy prawne tworzą ukryte ceny różnych zachowań i że osoby podejmujące decyzje prawne dostosowują swoje zachowanie do tych cen w taki sam sposób, w jaki dostosowują swoje zachowanie rynkowe do cen względnych (Ulen, 2000, s. 797; Stelmach i in., 2007, s. 17–20; Cooter i Ulen, 2016, s. 77–78, 147–148, 206–207).

³² Na czym opiera się paradoks ziarenek łyżeczki cukru (Ulen, 2000, s. 792–793).

W ekonomicznej analizie prawa teoria racjonalnego wyboru jest wykorzystywana w badaniu zachowań polegających na dokonywaniu wyborów w sytuacjach regulowanych normami prawnymi. Dla przykładu, potencjalny przestępca dopuszcza się czynu zabronionego wyłącznie wówczas, gdy dokona kalkulacji i oczekiwane przez niego korzyści z popełnienia czynu zabronionego przekroczą koszty jego popełnienia. Ten dyskurs myślowy spotkał się ze znaczną krytyką, gdyż wiele zachowań ludzkich nie jest kształtowanych pod wpływem norm prawnych. Przestępca nie musi nawet znać normy prawnej bądź jej konsekwencji w trakcie popełnienia czynu, co już wyklucza racjonalną kalkulację. Jednak można stworzyć model, w którym przy przypisaniu określonym normom prawnym cen, których ciężar muszą ponieść osoby zachowujące się niezgodnie z dyspozycjami tych norm, badanie podmiotów dostosowujących swoje decyzje do norm prawnych jest bardzo zbliżone do badań rynkowych zachowań konsumentów, co pozwala na aplikację tej teorii do badania zachowań prawnych podmiotów. Zatem można oczekiwać, że bodźce tworzone przez prawo będą miały wpływ na działanie racjonalnych podmiotów podejmujących wybory. W ten sposób ustawodawcy mogą za pomocą prawa skłaniać członków społeczeństwa do zachowań pozwalających na osiągnięcie pożądaných społecznie celów (Posner, 2007, s. 250; Nowak-Gruca, 2013, s. 35–36).

Teoria racjonalnego wyboru jest niezwykle istotnym założeniem w ekonomicznej analizie prawa. Jednak istnieje coraz więcej prac eksperymentalnych, które podważają niektóre z założeń tej teorii, co jednak implikuje dalsze badania. To na tej podstawie oparto rozważania dotyczące teorematu Coase'a czy ograniczonej racjonalności Simona. Ograniczenia tej teorii są również szeroko wykorzystywane w badaniu prawa kontraktowego w celu zabezpieczenia słabszej strony, jak również znajdują odzwierciedlenie w badaniach teorii gier. Należy podkreślić, że teoria racjonalnego wyboru ma swoje ograniczenia. Autor jednak w pełni popiera stwierdzenie Ulena (2000, s. 816–817), że: „zamiast ją bezkrytycznie akceptować, bądź w pełni odrzucać, można ją stosować, nawet gdy ma się wobec niej sceptyczną postawę”. Przyjęcie odwrotnego założenia, o braku racjonalności, jest zdaniem autora zgodą na stwierdzenie funkcjonowania w pewnym chaosie, gdzie nikt nie może przewidzieć, jak zachowa się inna jednostka. Już podświadomie takie założenie jest nieprawdziwe, nawet z historycznego punktu widzenia, ponieważ ludzie na pewnym etapie ewolucji, niezależnie od miejsca zamieszkania, szanowali podobne wartości, np. życie i zdrowie, oraz potrafili przewidywać określone zjawiska, np. nadejście deszczu. Zatem w człowieku jest dążenie do racjonalności. Człowiek potrzebuje tej racjonalności do zapewnienia sobie przetrwania (zarów-

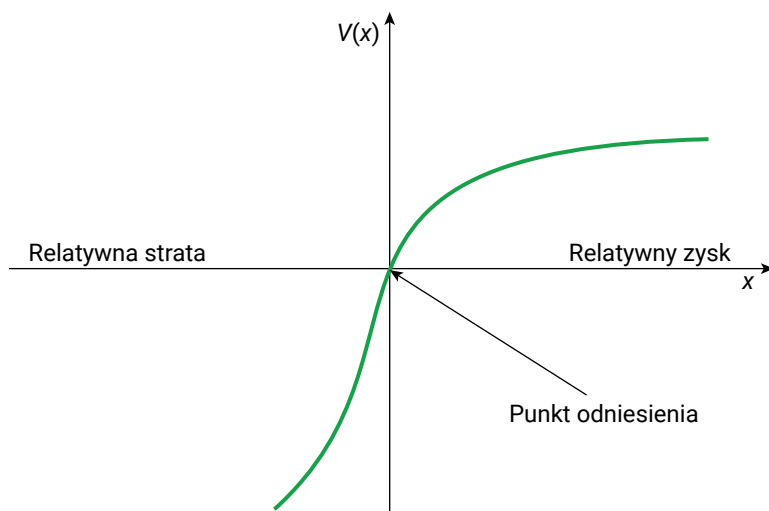
no przez gromadzenie użytecznych dóbr jak i unikanie dóbr, które mu szkodzą). Z pewnością jednak są istotne różnice między okolicznościami i między ludźmi. Mogą istnieć ludzie, którzy zawsze przestrzegają zasad teorii racjonalnego wyboru, mogą również istnieć okoliczności, w których nikt nie jest posłuszny tym przewidywaniom. Pomimo przedstawionych zarzutów zastosowanie teorii racjonalnego wyboru może prowadzić do słusznych wniosków. Obliguje to do przytoczenia stwierdzenia Friedmana, że nawet przyjęcie nierealistycznych założeń nie oznacza, że prognozy wyprowadzone z takiego modelu są błędne, o ile są zgodne z obserwacjami empirycznymi.

2.2. Efekt posiadania

Drugą powszechnie uznawaną koncepcją teoretyczną wykorzystywaną w ramach ekonomicznej analizy prawa jest występowanie efektu posiadania. Jego istotą jest fakt, że jednostki lepiej oceniają dobra, które już posiadają. Cooter i Ulen (2007, s. 107) określają efekt posiadania jako „rozbieżność pomiędzy ceną kupna a ceną sprzedaży, gdyż cena waha się w zależności od początkowej alokacji praw własności”. W teorii ekonomii efekt posiadania jest wyjaśniony na dwa sposoby.

Pierwsze z tych wyjaśnień – zwykle określane teorią perspektywy – jest konfrontowane z występującą w głównym nurcie badań ekonomicznych teorią oczekiwanej użyteczności (Kahneman i Tversky, 1979, s. 263–267). Dotyczy ona podejmowania przez jednostki decyzji w warunkach ryzyka, a jej istotą jest stwierdzenie, że ludzie bardziej boją się strat, niż cenią możliwe do uzyskania zyski. Daleko bardziej cenią sobie *status quo* aniżeli podejmowanie ryzykownych decyzji. Kahneman i Tverski (1979, s. 280–284) zaważyli bowiem, że ludzie oceniają dostępne im możliwości ze względu na pewien punkt odniesienia, który jest bardzo zindywidualizowany. Ceniąc bardziej utrzymanie tego, co mają, niż stratę, można wykreślić pozytywnie nachyloną funkcję oceny, która cechuje się wklęsłością i spłaszczeniem dla prognoz pozytywnych i wypukłością oraz mniejszym spłaszczeniem dla prognoz negatywnych. Funkcję tę przedstawia rysunek 5.

Oznacza to, że jednostka, które posiada dane dobro, będzie skłonna do sprzedaży tego dobra wówczas, gdy strata z powodu jego utraty będzie możliwa do zrekompensowania. W ekonomicznej analizie prawa efekt posiadania występuje wtedy, gdy gotowość konsumenta do posiadania pewnego dobra przewyższa gotowość do zapłaty za to dobro.



Rysunek 5. Funkcja wartości w teorii perspektywy

Źródło: (<https://www.fxmag.pl>; Cieślak, 2003, s. 83).

Drugie wyjaśnienie teorii posiadania znajduje odzwierciedlenie w krzywych obojętności konsumenta. Ze względu na negatywne nachylenie krzywych obojętności przesunięcie się do wyżej położonej krzywej obojętności wiąże się z posiadaniem większej ilości dóbr, a zatem powoduje konieczność ich nabycia. Jest to skłonność jednostki do zapłaty. Jednak przejście z krzywej obojętności położonej wyżej do krzywej położonej niżej jest związane z pozbyciem się przez jednostkę dobra, czyli z jego skłonnością do posiadania. Można zauważyć, że różnica pomiędzy pierwszym a drugim przemieszczeniem się między krzywymi obojętności jest różna i znacznie wyższa dla przejścia z krzywej położonej wyżej na krzywą położoną niżej. Zatem jednostce trudniej pozbyć się dobra, niż je zakupić. Wielkość tej różnicy zależy od elastyczności zastąpienia krzywych obojętności – im bardziej nieelastyczne są krzywe obojętności, tym większy jest rozrzut między skłonnościami do posiadania i do zapłaty. Innymi słowy, im mniej substytucyjne jest dobro względem posiadania pieniędzy, tym większa będzie skłonność do posiadania tego dobra (Hanemann, 1991, s. 635–647).

W ocenie autora zastosowanie efektu posiadania w badaniach z zakresu ekonomicznej analizy prawa jest jak najbardziej uzasadnione. Niezaprzeczalnie efekt ten jest rezultatem badań naukowych, lecz można go również zaobserwować w codziennym zachowaniu. Dla przykładu dzieci bawiące się w piaskownicy, choć często nie znają jeszcze wartości pieniądza i rzeczy, są bardzo przywiązane do swojej własności, nie chcąc dzielić

się posiadaną przez siebie zabawką. Zatem takie zachowanie jest naturalne dla człowieka. Podobnie nawet proste społeczeństwa chronią swoje własne dobra, domagając się chociażby, aby silniejszy fizycznie nie mógł odebrać słabszemu jego własności, gdyż podświadomie jest to rozumiane jako niesprawiedliwość. Również w działaniach rynkowych przyjęcie ceny poniżej kosztu wytworzenia jest działaniem irracjonalnym. Jednostka co do zasady podejmuje decyzje gospodarcze z nastawieniem na osiągnięcie korzyści. Choć można przytoczyć sytuacje, w których zastosowanie efektu posiadania nie jest możliwe, to chociażby z przytoczonych przykładów praktycznych przemawia słuszność założenia występowania tego efektu w badaniach naukowych z zakresu ekonomicznej analizy prawa.

2.3. Teoremat Coase'a

Bardzo szeroko wykorzystywany w ekonomicznej analizie prawa jest teoremat Coase'a. Coase był jedną z pierwszych osób, które stwierdziły, że z ekonomicznego punktu widzenia celem systemu prawnego powinno być ustanowienie modelu praw, tak aby osiągnąć efektywność ekonomiczną. System prawny wpływa bowiem na koszty transakcyjne, a celem efektywnego systemu powinno być zminimalizowanie szeroko pojętych szkód i kosztów (Coase, 1960, s. 2). W swoim eseju Coase stwierdził, że jeżeli prawa stron transakcji są dobrze określone, to ich wzajemne negocjacje doprowadziłyby do skutecznego i niezmiennego wyniku, jaki byłby możliwy do uzyskania na konkurencyjnym rynku (zwłaszcza że koszty transakcyjne są zerowe). Dopóki koszty transakcyjne są zerowe, to bez względu na pierwotne rozdysponowanie praw i obowiązków strony w wyniku negocjacji dokonają takiej ich alokacji, aby osiągnąć stabilny wynik maksymalizujący wartość³³ (Coase, 1960, s. 8). Dyskusja nad przedstawionym teorematem prowadzi do dwóch hipotez (Medema i Zerbe, 2000, s. 838):

- hipoteza o efektywności – mówiąca o tym, że gdy nie będzie kosztów transakcyjnych, alokacja praw i obowiązków dokonana przez strony będzie efektywna;
- hipoteza o niezmienności – mówiąca o tym, że gdy nie będzie kosztów transakcyjnych, alokacja praw i obowiązków będzie niezmienna, niezależnie od pierwotnego podziału praw i obowiązków.

W literaturze można odnaleźć silną wersję teorematu obejmującą obie hipotezy łącznie (Regan, 1972, s. 427; Frech, 1979, s. 254; Zerbe, 1980, s. 84;

³³ Co zostało później określone w literaturze właśnie jako teoremat Coase'a.

Hoffman i Spitzer, 1982, s. 73), jak również słabszą wersję, przyjmującą jedynie hipotezę o efektywności (Calabresi, 1968, s. 68; Polinsky, 1974, s. 1665; Cooter i Ulen, 2016, s. 85).

Teoremat Coase'a jako koncepcja *stricte* teoretyczna jest poddawany dyskusji. Zarzuca się jemu założenia dotyczące w pełni konkurencyjnego rynku, braku kosztów transakcyjnych czy prowadzenia przez strony negocjacji gier strategicznych. Znana jest również krytyka Hovenkampa (1990, s. 794), który stwierdził, że: „biorąc pod uwagę założenia teorematu, jego wyniki wypływają z logicznej konieczności”. Nie przecząc powyższym twierdzeniom, testy eksperymentalne i empiryczne odwołują się bardziej do kwestii trafności i stosowalności teorematu, aniżeli samej jego prawidłowości (Medema i Zerbe, 2000, s. 843). Jednak jak stwierdzają Medema i Zerbe (2000, s. 874), „istotność tego teorematu polega nie na tym, czy jest on poprawny, ale na szczegółowym charakterze założeń wymaganych do jego poprawienia, a w szczególności na kwestii optymalizacji kosztów transakcyjnych”. Wyraża się to również w stwierdzeniu Posnera (1992, s. 52), że „z prawnego punktu widzenia, ponieważ w rzeczywistym świecie transakcje nigdy nie są bezkosztowe, efektywność jest promowana poprzez przyznanie prawa stronie, która je kupi, gdyby (w świecie bez kosztów) to prawo również by jej przysługiwało”. Podobne rozumowanie można odnaleźć w literaturze ekonomicznej. Przykładowo Weimer i Vining (1992, s. 30) wskazują, że: „Przez wiele lat normatywna odpowiedź na pytanie, kiedy interwencje rządu w sprawy prywatne są uprawnione, była związana z niesprawnościami rynku, to znaczy okolicznościami, w których dążenie do interesu prywatnego nie prowadziło do efektywnego wykorzystania zasobów społecznych lub sprawiedliwego podziału dóbr społecznych. Każda interwencja rodzi koszty transakcyjne, a jednocześnie stanowi odejście od koncepcji rynku doskonałego, wprowadzając jednocześnie efekty zewnętrzne, które pierwotnie nie były brane pod uwagę w procesie podejmowania decyzji. Efekty zewnętrzne można zatem znaleźć wszędzie tam, gdzie są koszty transakcyjne”.

Zatem teoremat Coase'a, jakkolwiek niemożliwe są jego założenia i stanowią one swoistą tautologię, jest użyteczny. Hoffman i Spitzer (1986, s. 151) stwierdzają, że: „teoremat ten jest kamieniem węgielnym leseferystycznej polityki prawnej i ekonomicznej w zakresie prawa umów i własności, a wskazania z niego pochodzące pozwalają na stwierdzenie, że układ zawarty umownie pomiędzy dwiema stronami prowadzi do efektywnych rozwiązań, a każda interwencja w ten układ może tylko pogorszyć sytuację (w kontekście doprowadzenia do mniej efektywnych ekonomicznych rozwiązań)”. Medema i Zerbe (2000, s. 876) dodają, że „nawet widząc, że teoremat Coase'a jest nierealistyczny, to prawdziwe są wysnute z niego wnioski, że gdy koszty transakcyjne są dodatnie, prawa powinny być przypisane tym,

którzy posiadaliby je w stanie końcowym, gdyby koszty transakcji były zerowe, co jest odzwierciedleniem zasad ekonomicznych dotyczących maksymalizacji bogactwa, strony kontraktu wówczas naśladowują rynek”.

Znana jest również krytyka Ulena, który zwraca uwagę, że w określonych sytuacjach ludzie wykazują znacznie większą gotowość współdziałania niż wynikałoby to z teorii racjonalnego wyboru. Zatem w tych przypadkach alokacja może być efektywna nawet wtedy, gdy koszty transakcyjne nie będą zerowe. Z drugiej strony znane są badania potwierdzające występowanie sytuacji, w których mimo zerowych czy niskich kosztów transakcyjnych nie dojdzie do efektywnej alokacji dóbr, bowiem strony, szczególnie wrażliwe na sprawiedliwy podział zysków wynikających z kooperacji, nie będą gotowe zawrzeć umowy w sytuacji uprzywilejowania jednej ze stron. W takim przypadku może być konieczna interwencja państwa przez wskazanie zachęty do dobrowolnej wymiany. Ulen zwraca też uwagę na implikacje dla twierdzenia Coase’a związane z opisanym powyżej efektem posiadania. Z uwagi na fakt, że w niektórych przypadkach ludzie wyżej oceniają dobra, które już posiadają, to pomimo niskich czy zerowych kosztów transakcyjnych w przypadkach takich nie dojdzie do efektywnej wymiany (Ulen, 2000, s. 800).

Co również warto zauważyć, bezpośrednio z teorematu Coase’a nie wynikają żadne wnioski. Jest on bowiem pozytywnym stwierdzeniem bez żadnych normatywnych implikacji. Najistotniejsze, co wynika z powyższego teorematu, to stwierdzenia dotyczące kosztów kooperacji. Jeśli bowiem kooperacja jest bezkosztowa, to zarówno rynki, jak i interwencje państwa funkcjonują idealnie. Jeżeli jednak kooperacja wymaga poniesienia kosztów przez strony, pojawiają się niedoskonałości. Zatem zadaniem polityki prawnogospodarczej staje się ustalenie wielkości i wpływu tych kosztów oraz wynikających z nich konsekwencji dla alternatywnych ustaleń dotyczących polityki instytucjonalnej (Medema i Zerbe, 2000, s. 877). Teoremat ten stał się przyczynkiem do dyskusji nad kosztami transakcyjnymi, do licznych badań kosztów koordynacji w różnych systemach i w różnych sytuacjach. Koszty transakcyjne będą przedmiotem rozważań w dalszej części pracy.

Na potrzeby ekonomicznej analizy prawa teoremat Coase’a można przedstawić w następujący sposób: zawsze i tylko wtedy, jeśli koszty transakcyjne są zerowe, efektywna alokacja prawa własności danego dobra (lub szczegółowych uprawnień wynikających z prawa własności) nastąpi niezależnie od tego, komu to prawo (lub szczegółowe uprawnienia z niego wynikające) było początkowo przyznawane przez przepis prawa lub orzeczenie sądowe (Stelmach i in., 2007, s. 111). Implikacje, jakie płyną z takiego stwierdzenia dla badań z zakresu ekonomicznej analizy prawa, dotyczą zaprojektowania przez ustawodawcę takiego systemu prawnego, który będzie identyfikować wszelkie ograniczenia w swobodnej wymianie (koszty

transakcyjne) oraz pozwole interweniować w przypadkach, kiedy zakłócenia te będą istotne. Innymi słowy, racjonalny ustawodawca powinien tworzyć przepisy, które minimalizują koszty transakcyjne w sytuacjach, kiedy są one wysokie (Nowak-Gruca, 2013, s. 40). Cooter i Ulen formułują na podstawie omawianego teorematu interesujący i ważny postulat: „należy kształtować prawo tak, by usuwać przeszkody dla porozumień prywatnych”. Ponadto, jak dodają wskazani autorzy, zgodnie z postulatem Hobbesa prawo należy kształtować tak, by minimalizować szkody będące skutkiem niepowodzenia porozumień prywatnych (Cooter i Ulen, 2007, s. 114–115).

Zdaniem autora teoremat Coase’a odegrał bardzo istotną rolę w badaniach z zakresu ekonomicznej analizy prawa. Zgadając się, że jest on wyłącznie stwierdzeniem normatywnym, jego skutki mają doniosłe znaczenie we współczesnym świecie. Jeżeli bowiem przyjąć, że człowiek jest jednostką racjonalną, która dąży do zysku, a zarazem powiększania swojego stanu majątkowego, to nie może tego uzyskać bez alokacji dóbr. Z omówionego teorematu wynika, że niemalże niemożliwa jest efektywna alokacja dóbr bez rozpoznania kosztów transakcji. Zatem aby zachować bezpieczeństwo obrotu gospodarczego, konieczne jest, zdaniem autora, rozstrzygnięcie, czy warunki transakcji spełniają kryteria efektywnej alokacji. Stwierdzenie Coase’a jest zatem wstępem do dalszych dyskusji nad efektywnością alokacji, co jest również niezbędne do podejmowania racjonalnych decyzji gospodarczych.

2.4. Koszty transakcyjne

W literaturze przedmiotu wskazuje się, że co do zasady tradycyjne modele ekonomiczne przyjmowały w swoich założeniach, że w procesach i zjawiskach ekonomicznych nie występują koszty transakcyjne. Problematykę tę można zaobserwować w pracach początku lat 30. ubiegłego wieku. Jednak za twórcę koncepcji kosztów transakcyjnych uważa się Coase’a, który zauważył, że koszty organizowania transakcji wewnątrz przedsiębiorstwa są głównymi czynnikami wyjaśniającymi istnienie i rozwój firm, a wielkość oraz zakres działalności firm są determinowane przez relatywne koszty wejścia na rynek. Ponadto dowodził, że za powstaniem przedsiębiorstwa może stać „koszt użycia mechanizmu cenowego” (Coase, 1937, s. 391).

Już od początku dyskusji naukowej nad kosztami transakcyjnymi pojawiły się dwa odrębne sposoby ich ekonomicznej interpretacji. Część ekonomistów uznała, że koszty te można rozpoznać wyłącznie w momencie transferu praw własności, inni natomiast określali je jako koszty ustanowienia i wykonywania tych praw (Hardt, 2005, s. 3). Oba te podejścia zostały przyjęte w ekonomicznej analizie prawa, w której wyodrębniono dwa nurty

badania³⁴. Pierwszy z nich to publikacje związane z prawem własności wywodzonym z omówionego powyżej teorematu Coase'a, w którym zwraca się uwagę na rolę kosztów transakcyjnych w podziale praw własności. Autorzy prac tego nurtu stosunkowo rzadko odwołują się do efektywności i produkcji, skupiając się na kooperacji dwóch stron kontraktu i sposobie, w jaki podzielą koszty transakcyjne, aby rozwiązanie umowne było optymalne. Opierają się oni na stwierdzeniu, że wszystkie metody alokacji zasobów mają swoje koszty i korzyści, a żaden pojedynczy mechanizm nie działa za darmo i dominuje nad innymi. Dlatego „zasady”, „formy organizacyjne” i „metody płatności” powinny zostać poddane analizie ekonomicznej. W ten sposób koszty transakcyjne stają się elementem niezbędnym do wyjaśnienia funkcjonowania przedsiębiorstwa. Cechą charakterystyczną tego nurtu jest bardzo szerokie pojęcie kosztów transakcyjnych, gdyż Coase w swoich pracach nie zdefiniował ich pojęcia, podając jedynie liczne ich przykłady. Jak już wskazano, podejście to jest związane z prawem własności, a w szczególności dotyczy związku między prawami własności a bogactwem. Zauważając, że handel jest przeniesieniem praw własności, nie może być handlu (a zatem nie ma zysków z handlu) w przypadku braku praw własności. Ponadto gdy prawa własności są doskonale zdefiniowane, zgodnie z teorematem Coase'a, zyski z handlu są zmaksymalizowane. Jednostki starają się zwiększać swoje bogactwo, dlatego dokonują nieustannej wymiany handlowej, zatem można stwierdzić, że zawsze są one w trakcie utrzymywania swoich istniejących praw własności i próbowania ustanawiania nowych. Na tej podstawie koszty transakcyjne w tym nurcie definiuje się jako koszty ustanowienia i utrzymania praw własności (Allen, 2000, s. 893–900).

W drugim nurcie badań zdecydowanie zawęża się koszty transakcyjne i wprowadza je do modeli ekonomicznych na zasadach analogicznych do podatków (jak koszty zewnętrzne przedsiębiorstwa). Przedmiotem zainteresowania tego nurtu jest wpływ kosztów transakcyjnych na wielkość handlu, umiejętności arbitrażu, grupowanie transakcji, pośrednictwo oraz istnienie i efektywność równowagi. Nurt ten znajduje swoje początki w krytyce poprzedniego, w którym zarzuca się skupienie na kosztach konkretnych, pojedynczych transakcji, a nie tych, które występują powszechnie i mogą być rozpatrywane w szerokim kontekście. Ta perspektywa pozwala na stwierdzenie, że jednostki, będące przecież uczestnikami wymiany rynkowej, aby dokonać między sobą transakcji, muszą siebie odnaleźć, komunikować się i wymieniać informację. Czynności te nie są darmowe. Wymagają poniesienia nakładów, zarówno kapitałowych, jak i czasu, wiedzy, komunikacji. Są one w gospodarce rynkowej wszechobecne i niemożliwe do uniknięcia (Stavins, 1995, s. 134). Zatem wszyscy uczestnicy wymiany handlowej na rynku po-

³⁴ Należy oddać prawdzie, że istnieją również badania łączące oba nurty.

noszą koszty związane z dokonaniem transakcji. Na tej podstawie została sformułowana inna definicja kosztów transakcyjnych, a mianowicie taka, że koszty wynikają z przeniesienia praw własności (Allen, 2000, s. 893–894, 896, 901–903; Nowak-Gruca, 2013, s. 37). Arrow (1969, s. 59–73) zdefiniował koszty transakcyjne jako „koszty funkcjonowania systemu gospodarczego”. Z kolei Williamson (1998, s. 32) celnie zauważył, że koszty transakcyjne są dla systemu ekonomicznego tym, czym tarcie dla systemów fizycznych. Tarcie jest zjawiskiem powszechnie występującym i musi być brane pod uwagę w analizach fizycznych. Takiego samego postrzegania kosztów transakcyjnych brakuje ekonomistom. Tym, co łączy oba nurty badań, jest kwestia praw własności. Zdaniem Hartda (2005, s. 4) „również w naukach ekonomicznych integralny związek między kosztami transakcyjnymi a prawami własności zapobiegł utworzeniu dwóch paradygmatów, a stworzył twardy rdzeń teorii kosztów transakcyjnych. Analiza kosztów transakcyjnych bez odniesienia do kwestii własności nie miała ekonomicznego sensu”.

Wiele badaczy ekonomicznej analizy prawa skupiło się na problematyce optymalizacji kosztów transakcyjnych jako głównej determinancie wyborów instytucjonalnych. Podejście do badania bodźców ma charakter badania *ex ante*, w przeciwieństwie do optymalizacji kosztów transakcyjnych, która jest badaniem *ex post*. Pierwsze sprowadza się do oceny, czy prawo jest sformułowane tak, by generować odpowiednie bodźce. Drugie koncentruje się na określaniu pożądanych struktur organizacji i zarządzania dla poszczególnych rodzajów transakcji. Warto podkreślić, że optymalizacja kosztów nie w każdym przypadku sprowadza się do ich minimalizacji. Przy ocenie rozwiązań instytucjonalnych należy poszukiwać optimum na podstawie analizy wszystkich rodzajów korzyści i kosztów występujących w danej sytuacji, w tym kosztów transakcyjnych. W wielu przypadkach oznacza to badanie, w jaki sposób można osiągnąć pewien pożądany stan najniższym kosztem. Jednak można też wyobrazić sobie sytuację, w której koszty transakcyjne należy wprawdzie minimalizować, ale trzeba jednocześnie zapewnić np. pewien poziom jakości projektowanych instytucji (Bełdowski i Metelska-Szaniawska, 2007, s. 51; Nowak-Gruca 2013, s. 37–38).

Zatem teoria kosztów transakcyjnych wprowadza do analizy jednostkę analityczną, którą jest transakcja. Transakcje w ekonomicznej analizie prawa są analizowane jako sytuacje zawierania kontraktu między stronami. Bada się wówczas koszty transakcyjne rozumiane jako koszty, które muszą zostać poniesione przez strony umowy w związku z jej zawarciem i realizacją. Wśród nich wskazuje się przede wszystkim: koszty poszukiwania informacji (o potencjalnym kontrahencie czy przedmiocie umowy), koszty negocjacji poprzedzających zawarcie umowy, koszty związane z zawarciem samej umowy (koszty obsługi prawnej) oraz koszty związane z ewentual-

nym egzekwowaniem wykonania postanowień umowy (Cooter i Ulen, 2007, s. 107–108; Nowak-Gruca, 2013, s. 38). Co do zasady koszty transakcyjne są tym większe, im rzadsze są dobra lub usługi będące przedmiotem transakcji oraz im bardziej niejasno są zdefiniowane wzajemne prawa stron. Ponadto koszty transakcyjne będą wyższe w przypadku umów wielostronnych oraz gdy stosunki między stronami są wrogie, a także gdy strony się nie znają czy zachowują się nieracjonalnie. Wysoki poziom kosztów transakcyjnych występuje, gdy wykonanie transakcji jest odłożone w czasie lub dochodzi ona do skutku z zastrzeżeniem warunków albo terminów. Na wysokość kosztów transakcyjnych wpływ ma także okoliczność, w której wykonanie warunków transakcji wymaga nadzorowania oraz kiedy egzekwowanie jej wykonania jest obciążone znacznymi kosztami i nadmiernie utrudnione. Wszystkie te elementy wpływają na poziom kosztów transakcyjnych. Jest to o tyle istotne, że do pewnego poziomu kosztów transakcyjnych skuteczne są same negocjacje pomiędzy stronami, a podział praw nie ma znaczenia dla efektywności transakcji. Dopiero przekroczenie pewnej granicy kosztów transakcyjnych prowadzi do nieskuteczności negocjacji i konieczności stosowania rozwiązań prawnych (Cooter i Ulen, 2007, s. 108–116).

Powyższe nakreślenie kosztów transakcyjnych prowadzi do wniosku, że niezależnie od sposobu ich rozumienia jako ich główne źródło można wskazać informację, a właściwie jej brak. Koszty informacji są warunkiem wstępnym do kosztów transakcyjnych i są niezbędnym warunkiem ich istnienia. Barzel (1977, s. 292) dokonuje wyraźnego rozróżnienia informacji i kosztów transakcyjnych, wskazuje, że: „możliwe jest wystąpienie problemów informacyjnych skutkujących spekulacją, sortowaniem i sygnalizacją, które mogą powodować obniżenie wartości społecznej, ale redukcje te są niemożliwe, gdy koszty transakcyjne są zerowe. Przy zerowych kosztach transakcyjnych kontraktowanie jest doskonałym substytutem informacji, ponieważ umowy mogą być zawsze zawierane we wszystkich przypadkach nieprzewidzianych. Jednak same koszty informacji nie są wystarczającym powodem pojawienia się kosztów transakcyjnych. Sama obecność kosztów informacji prowadzi do ryzykownych zdarzeń, które można wyeliminować poprzez kontrakty”. Zatem istotna jest również niepewność, której podłożem mogą być: pokusa nadużycia, niemożność oceny jakości dobra czy usługi, asymetria informacji czy oportunizm (Allen, 2000, s. 906–907).

Mimo przeciwstawnych opinii dotyczących tego, czym są koszty transakcyjne, autor widzi zastosowanie obu przytoczonych sposobów rozumienia. W praktyce gospodarczej koszty transakcyjne pojawiają się zarówno na poziomie transferu praw własności, jak i w przypadku samego ustanowienia i wykonywania tych praw. Ustanowienie i transfer praw własności wiążą się z obrotem gospodarczym, a zatem jest to kategoria istotna z punktu

widzenia przyjętego obszaru badawczego. Tym samym rozpoznanie kosztów transakcyjnych jest niezbędne do stwierdzenia efektywnej alokacji dóbr, zgodnie z teorematem Coase'a, a zatem autor uważa za uzasadnione zastosowanie ich do analiz z ekonomicznej analizy prawa.

2.5. Teoria dóbr publicznych i podział dóbr

Kolejną istotną podstawę teoretyczną ekonomicznej analizy prawa stanowi sposób rozpoznawania i określania dóbr. Podstawowy podział na dobra publiczne i prywatne wywodzi się z teorii dóbr publicznych sformowanej przez Samuelsona (1954, s. 388–389), który stwierdził, że można wyróżnić dobra publiczne, czyli takie, w których nie da się nikogo wykluczyć z konsumpcji, a równocześnie jednostki nie muszą konkurować w konsumpcji takich dóbr. Warunek braku możliwości wykluczenia z konsumpcji oznacza, że dostawca dobra nie może zapobiec użytkowaniu dobra (Hoppe, 1989, s. 27–46). Istnienie dóbr publicznych można wiązać z kategorią występowania potrzeb zbiorowych. Nie wszystkie ludzkie potrzeby mogą być zaspokajane poprzez mechanizm rynkowej alokacji dóbr i usług, gdyż naturalne cechy pewnych potrzeb powodują, że powinny być one zaspokajane w sposób zbiorowy, a tym samym nie ma podmiotu prywatnego, który będzie umotywowany do zaangażowania się w proces dostarczania dóbr i usług zaspokajających owe potrzeby. Dobra takie posiadają cechę charakterystyczną – ich odbiorcą jest całe społeczeństwo lub określona społeczność (Owsiak, 2005, s. 25–26).

Warunek braku konkurencyjności w konsumpcji wiąże się z faktem, że takie dobro może być konsumowane przez wiele osób jednocześnie. Z drugiej strony są dobra prywatne, które są kierowane do tych, których stać na ich zakup, a zatem ich dostawca może wykluczyć określone jednostki z konsumpcji tych dóbr, jak również ich nabywca może je konsumować bez szkody dla innych jednostek. Prowadzi to do sytuacji, w której jednostki konkurują ze sobą o dobra prywatne, których chcą być posiadaczami. Jednak nie wyczerpuje to katalogu klasycznego podziału dóbr, który zaprezentowano w tabeli 10.

Tabela 10. Klasyczny podział dóbr w ekonomii

Dobro	Możliwość wykluczenia z konsumpcji	Brak możliwości wykluczenia z konsumpcji
Konkurencyjność w konsumpcji	dobro prywatne	wspólne zasoby
Brak konkurencyjności w konsumpcji	dobro klubowe	dobra publiczne

Źródło: (Jakubowski, 2005, s. 160; Wiatrak, 2005, s. 11).

Klasyczny podział dóbr obejmuje zarówno dobra publiczne, jak i dobra prywatne, jednak wprowadza dodatkowe dwie kategorie. Pierwszą z nich są wspólne zasoby, które można określić jako dobra, w odniesieniu do których trudno wykluczyć kogoś z konsumpcji, jednak kolejni użytkownicy obniżają ich ilość lub jakość. Są to obszary działalności człowieka, w których prowadzenie działalności gospodarczej nie jest pożądane, lecz ze względu na pewne ich ograniczenie jednostki starają się zagarnąć takie dobra dla siebie. Klasycznym przykładem takiego dobra jest pastwisko, z którego korzystają stada owiec należące do różnych osób. Drugi typ dobra to dobra klubowe, czyli takie, w odniesieniu do których istnieje możliwość wyłączenia z konsumpcji, ale mogą być konsumowane przez wiele osób bez wzajemnego uszczerbku. W praktyce często identyfikuje się je jako te, w których konsument musi ponieść niewielką odpłatność, jednak są one równo dostępne dla każdego (dla przykładu jest to przejazd komunikacją miejską). Jednak dobra klubowe pojawiają się również jako publiczno-prawne inicjatywy oddolne (Jakubowski, 2005, s. 32–33; Solarz, 2017, s. 204).

Dobra publiczne wiążą się z problemem gapowicza, czyli osoby, która korzysta z dobra publicznego, jednak nie ponosi kosztów korzystania z tego dobra. Przyjmując, że każde dobro ma swoją cenę oraz swój koszt, dobra publiczne powinny być współfinansowane przez społeczeństwo (np. w postaci podatków). W przypadku bowiem dóbr publicznych wpłaty jednostek są co do zasady zbyt niskie, żeby mogły być sfinansowane samodzielnie. Konieczne jest tu łączenie sił celem wytworzenia dobra prywatnego – jednostki powinny dążyć do efektywności indywidualnej rozumianej w ten sposób, że jeżeli jednostki chcą posiadać dobro, którego nie mogą samodzielnie nabyć, to udział w społecznej składce, która dostarczy to dobro, jest rozwiązaniem efektywnym. Wówczas żaden z uczestników społeczeństwa nie może być wykluczony z korzystania tego dobra. Jednak tutaj właśnie pojawia się problem gapowicza – jednostka może chcieć uniknąć płacenia całości lub części składki na to dobro i dalej z niego korzystać. Otrzymuje ona wówczas korzyść w postaci korzystania z dóbr publicznych w stopniu przewyższającym jej udział w kosztach ich wytworzenia. W przypadku gdy coraz więcej członków społeczeństwa uniknie płacenia składki, dochodzi do swoistego paradoksu dóbr publicznych polegającego na spadku motywacji do ich dostarczenia. Wówczas dobro, które może być publiczne, przyjmuje charakter dobra prywatnego, gdyż składki społeczeństwa nie wystarczają na wspólne pokrycie kosztów jego dostarczenia, zatem sytuacja wraca do stanu, w którym każdy z uczestników musi zadbać o dobro indywidualnie. Rozwiązanie tego problemu wiąże się z interwencją rządzących, która jest przedmiotem badania ekonomicznej analizy prawa. Postrzeganie dóbr w ekonomicznej analizie prawa jest zgoła inne niż w klasycznej ekonomii, co przedstawia tabela 11.

Tabela 11. Podział dóbr w ekonomicznej analizie prawa

Dobro	Możliwość wykluczenia z konsumpcji	Brak możliwości wykluczenia z konsumpcji
Konkurencyjność w konsumpcji	dobro prywatne	prywatne efekty zewnętrzne
Brak konkurencyjności w konsumpcji	dobro klubowe	publiczne efekty zewnętrzne

Źródło: (McNutt, 2000, s. 930).

Podobnie jak w przypadku poprzedniego podziału istnieją dobra prywatne i dobra publiczne. Dobro prywatne występuje wówczas, gdy konkurencyjne dobro jest własnością prywatną jednostki i to jednostka decyduje, czy może wykluczyć kogoś z jego konsumpcji. Wskazuje się, że efektywność wymaga, aby prawo własności tego dobra przysługiwało jednostce, która przypisuje mu najwyższą wartość. Dlatego jednostki mają chęć posiadania danego dobra większą niż chęć jego odsprzedaży, a planując transfer dobra, liczą koszty transakcyjne transakcji wymiany oraz targują się o dane dobra (Cooter i Ulen, 2007, s. 128).

Jeżeli jednostka, podobnie jak w przypadku dobra prywatnego, posiada możliwość wykluczenia innej jednostki z konsumpcji, lecz na dane dobro nie ma konkurencyjnej konsumpcji, to dobro to jest dobrem klubowym. Odnośnie do dóbr klubowych należy dokonać pewnego ich uszczegółowienia. Powinny być one postrzegane jako wytwór (grupy) klubu i ich konsumpcja odbywa się wówczas w ramach klubu. Wiąże się to z faktem ponoszenia kosztów wytworzenia tych dóbr, jednak koszty te nie są bezpośrednio odnoszone na to dobro. Związek między rzeczowym kosztem a wytworzonym dobrem nie ma charakteru bezpośredniego. Jest adresowany na rzecz grupy i nie jest identyfikowany z danym produktem. To członkowie klubu mają możliwość kontrolowania rozmiarów działalności i ilości wytwarzanego dobra. Prawdą pozostaje, że z użytkowania dóbr klubowych nie można całkowicie wykluczyć jednostki należącej do klubu i w ramach klubu nie ma konkurencji o dane dobro. Zróżnicowany poziom satysfakcji z konsumpcji dobra klubowego może wynikać natomiast z różnic w indywidualnych kosztach internalizacyjnych. Stopień kosztowej internalizacji zależy od charakteru dobra i kosztów transportu dobra, od miejsca jego wytworzenia i od miejsca jego odbioru. Możemy zatem mówić o jego zróżnicowanych kosztach wytworzenia i zróżnicowanych kosztach jego odbioru. Takie sytuacje mogą więc być miejscem publicznej interwencji, gdyż „rynek” dóbr klubowych jest związany z prywatnymi efektami zewnętrznymi i kosztami internalizacji (Kudłacz i Markowski, 2017, s. 21).

Na podstawie powyższej klasyfikacji dóbr w pracach z zakresu ekonomicznej analizy prawa podkreśla się, że najważniejsze jest posiadanie prawa do wykluczania osób z konsumpcji. Jeżeli konsumpcja dobra publicznego nie zależy od płatności, jednostki nie mają motywacji do ujawnienia swoich prawdziwych preferencji i stają się pasażerami na gapę. W momencie gdy wszystkie jednostki zachowują się podobnie, pojawia się brak skutecznego popytu na dobro. W literaturze podkreśla się, że tam, gdzie konsumpcja nie jest konkurencyjna, można łatwo zastosować wykluczenie. Ponieważ jednak koszt krańcowy dla poprzednich konsumentów dodania jednego dodatkowego konsumenta wynosi zero, cena powinna wynosić zero. W takim przypadku nie ma potrzeby wykluczania. Jednak koszty administracyjne dobra publicznego muszą być w jakiś sposób pokryte, a przy braku wykluczenia przez konkurencję zwykła metoda rynkowa nie pozwala na określenie ceny (McNutt, 2000, s. 931). Dlatego też wspólne zasoby i dobra publiczne zostały określone jako szczególne źródła generowania efektów zewnętrznych (Cornes i Sandler, 1996, s. 6; Froster, 1999, s. 313–327). Jeżeli nie można wykluczyć jednostki z konsumpcji, a istnieje określona rywalizacja o dane dobro, to pojawią się prywatne efekty zewnętrzne. Natomiast brak wykluczenia z konsumpcji i jednocześnie brak konkurencyjności generują publiczne efekty zewnętrzne. Celem zobrazowania można posłużyć się przykładem parkingu, co zaprezentowano w tabeli 12.

Tabela 12. Parking jako przykład dobra generującego efekty zewnętrzne

Dobro	Możliwość wykluczenia z konsumpcji	Brak możliwości wykluczenia z konsumpcji
Konkurencyjność w konsumpcji	parking prywatny, swoboda parkowania	parking zatłoczony, trudności w parkowaniu
Brak konkurencyjności w konsumpcji	parking wspólny, swoboda parkowania	parking pusty, brak samochodów

Źródło: Opracowanie własne.

W przypadku wykluczenia innych kierowców z parkingu prywatnego uzyskujemy swobodę parkowania, nikt nie może stanąć na naszym miejscu parkingowym. Jeżeli parking należy do określonej grupy osób, dzielą one między siebie koszty jego utrzymania. Grupa podmiotów korzystająca z parkingu będzie tak liczna, dopóki wszyscy będą mieli swobodę parkowania. W przypadku gdy pojawią się trudności, mogą oni wyłączyć członków grupy, np. przez podwyższenie opłat za parkowanie lub brak udostępniania kolejnych miejsc parkingowych. Jeżeli jednak nie można wykluczyć żadnego podmiotu z konsumpcji miejsca parkingowego, to pojawia się kwestia

rywalizacji o dobro. Parkowanie przy centrum handlowym, gdy wiele osób chce skorzystać z usług centrum, będzie generowało taką rywalizację, przy jednoczesnym braku możliwości wykluczenia kogokolwiek z parkowania. Wywołuje to efekty zewnętrzne dla kierowcy w postaci chociażby utraty czasu czy ryzyka zarysowania samochodu. Jednocześnie osoba mieszkająca niedaleko może korzystać z parkingu w prywatnych celach, zostawiając samochód nie tylko na czas zakupów – będą to dla niej pozytywne efekty zewnętrzne. Jeżeli jednak nie istnieje konkurencja na to dobro, to parking będzie co do zasady pusty. Parking daleko od infrastruktury publicznej nie będzie zachęcał kierowców do korzystania z niego. Pojawia się pytanie o marnotrawstwo zasobów i sposób wykorzystania przestrzeni publicznej. Można bowiem spożytkować to miejsce na inne cele. Z drugiej strony nieużytkowany parking jest miejscem, gdzie dzieci z niedalekiego osiedla przychodzą jeździć na rolkach czy wrotkach. Zatem taki parking generuje publiczne, negatywne i pozytywne, efekty zewnętrzne.

Zdaniem autora problematyka dóbr i dostępności do nich była i jest zawsze aktualna. Ekonomia zajmuje się tworzeniem i podziałem dóbr w warunkach ograniczonych zasobów, a prawo reguluje kwestie własności dóbr i ograniczonych praw do rzeczy. Teoria dóbr wykorzystywana w ekonomicznej analizie prawa wprowadza dodatkowo zagadnienie efektów zewnętrznych, które będą przedmiotem odrębnego omówienia. Jednak przydatność tej koncepcji wyraża się w przejrzystej klasyfikacji dóbr i wskazaniu obszarów, w których powinna wystąpić neutralizacja negatywnych efektów zewnętrznych oraz wykorzystanie w maksymalnym możliwym stopniu pozytywnych efektów zewnętrznych. Takie działania, zarówno w sferze prawnej, jak i w działaniach pojedynczych podmiotów, pozwalają na budowanie dobrobytu indywidualnego, a często równoległe dobrobytu społecznego.

2.6. Koncepcja efektów zewnętrznych

Ostatnim z omawianych założeń teoretycznych ekonomicznej analizy prawa są efekty zewnętrzne. Ich występowanie jest nieuchronne. Przez Stiglitz (2004, s. 253–254) są one definiowane jako pozytywny lub negatywny wpływ działań danego podmiotu na stan i sytuację innych osób, bez odpowiedniej rekompensaty. W społeczeństwie, które podejmuje działania, nie jest zatem możliwe, aby ich uniknąć. Jest to socjologiczne przełożenie trzeciej zasady dynamiki Newtona, w myśl której każdej akcji towarzyszy reakcja. Zatem efekty zewnętrzne to pozytywne lub negatywne, uboczne, niezamierzone skutki działania jednego podmiotu na sytuację innego (innych) podmiotu, które nie zostały innym pomiotom wynagrodzone. Begg, Vernasca, Fischer i Dornbusch

(2011, s. 520) podkreślają, że efekty zewnętrzne wystąpią wówczas, gdy decyzja jednostki o produkcji lub konsumpcji fizycznie wpływa na produkcję lub konsumpcję innych jednostek. Efekty zewnętrzne mogą zatem wystąpić w przypadku konfliktu konsumpcji dwóch jednostek³⁵, jednak coraz częściej dyskutowanym problemem są efekty zewnętrzne na poziomie społeczeństwa – rozpatrywanie decyzji jednostek i wynikających z nich korzyści i kosztów społecznych³⁶. Istotnym aspektem efektów zewnętrznych jest to, że korzyści zewnętrznych nie da się w pełni „zawłaszczyć”, zaś kosztów zewnętrznych nie wlicza się w pełni w koszty produkcji podmiotów działających na rynku (Gorynia, Bartosik-Purgat, Jankowska i Owczarzak, 2006, s. 186). Pozytywne efekty zewnętrzne występują, gdy zapewniane są korzyści innym osobom, za które działający podmiot nie otrzymuje bezpośrednio wynagrodzenia³⁷, natomiast negatywne efekty zewnętrzne pojawiają się wówczas, gdy działający podmiot może przenieść część kosztów na osoby nieuczestniczące w korzyściach z tej działalności i niebędące stroną transakcji³⁸ (www.nbportal.pl).

Występowanie efektów zewnętrznych wiąże się z nieefektywną alokacją zasobów. Jeżeli bowiem osoba generująca pozytywne efekty zewnętrzne nie otrzymuje za nie wynagrodzenia, to nie będzie miała motywacji do podejmowania działań generujących je. Z drugiej strony brak odzwierciedlenia kosztów efektów zewnętrznych w rachunku wyników jednostki spowoduje, że nie będzie ona podejmowała działań skierowanych na ich ograniczanie. Słusznie zatem stwierdza Stiglitz (2004, s. 256), że brak odpowiednich rekompensat prowadzi do nadmiernej produkcji dóbr wywołujących negatywne efekty zewnętrzne oraz do niedostatecznej produkcji dóbr wywołujących pozytywne efekty zewnętrzne.

³⁵ Dla przykładu jedna osoba ceni sobie czytanie książki w ciszy, a jej sąsiad ćwiczy grę na pianinie przy otwartym oknie. Drugi podmiot, ćwicząc, nie zachowuje ciszy, zakłócając konsumpcję pierwszego podmiotu. Jednak inna osoba, meloman, który przechodzi pod oknem, usłyszawszy dźwięki pianina, uzyskuje korzyść z ćwiczeń drugiej jednostki. Zatem czytający rozpoznaje negatywne efekty zewnętrzne, natomiast meloman pozytywne efekty zewnętrzne.

³⁶ W przypadku gdy w małym mieście podmiot gospodarczy, będący największym pracodawcą, tworzy farbę, a chemikalia z powodu oszczędności kosztów wylewa do pobliskiego jeziora, można rozpoznać efekty zewnętrzne na dwóch płaszczyznach: (1) maksymalizacja prywatnych zysków właściciela fabryki a zatrucie środowiska (konflikt jednostka a społeczeństwo) oraz (2) obawa przed utratą pracy a niszczenie środowiska (konflikt poszczególnych grup w jednym społeczeństwie).

³⁷ Pszczelarz, przykładowo, będzie zbierał więcej miodu z pasieki ulokowanej w pobliżu sadu, z kolei krzewy i drzewa zapylane przez pszczoły lepiej owocują, co przyniesie sadownikowi dodatkowe dochody. Właściciele pasieki i sadu nie wypłacają sobie wzajemnie rekompensat – współpracując, korzystają z efektu synergii, czyli współdziałania dającego lepsze skutki niż suma osobnych działań (www.nbportal.pl).

³⁸ Jeśli rzeka zostanie zanieczyszczona ściekami z rafinerii, rybacy nie będą mogli łowić w jej niższym biegu, wczasowicze zaś nie skorzystają z plaż przy ujściu do morza, co dotknie również właściciele pensjonatów w tym rejonie. Rafineria natomiast nie wliczy wspomnianych kosztów w cenę produkowanych przez siebie paliw (www.nbportal.pl).

Wskazuje się różne sposoby przeciwdziałania efektom zewnętrznym, należą do nich (Stiglitz, 2004, s. 257–278; Cooter i Ulen, 2007, s. 50–51; www.nbportal.pl):

1. Internalizacja, czyli włączenie efektów zewnętrznych do rachunku wyników ich sprawcy, a wskutek tego otrzymywanie przez właściciela pełnych korzyści i ponoszenie wszelkich kosztów wynikających z wytwarzania danego dobra.
2. Odpowiedni system praw własności, a w szczególności swoboda transferu. Każde ograniczenie praw własności obniża ich wartość rynkową przez to, że nie mogą być one przeniesione do podmiotu, który przypisuje im największą wartość (Ławrynowicz, 2004, s. 168), a w negocjacjach można wypracować odpowiedni system rekompensat, który ograniczy lub wyeliminuje występowanie efektów zewnętrznych.
3. System prawny obejmujący w szczególności:
 - a) zakazy – odnoszą się do produkcji i służą całkowitemu wyeliminowaniu niektórych kosztów zewnętrznych;
 - b) nakazy – poprzez takowe władze uznają, że dane dobro przynosi tak duże korzyści wszystkim obywatelom, iż powinno być finansowane z podatków jako dobro publiczne;
 - c) regulacje szczególne – stwarzające bariery w nadmiernym korzystaniu z danego dobra, zarówno przez regulację efektów (np. handel limitami na emisję zanieczyszczeń), jak i przez regulację nakładów (np. konieczność budowania kominów o określonej wysokości);
 - d) innowacje – przez promowanie i stymulowanie rozwoju technicznego i technologicznego pozwalającego ograniczać efekty zewnętrzne;
 - e) ujawnianie informacji – informowanie społeczeństwa o wytworzonych efektach zewnętrznych (np. raporty CSR lub ochrony środowiska);
 - f) subsydia – władze dofinansowują określone dobra, które przynoszą korzyści zewnętrzne dla uzyskania większej ich produkcji i konsumpcji;
 - g) kary i podatki – są nakładane na podmioty wytwarzające koszty zewnętrzne i powodują wzrost kosztów działalności, co ma wpłynąć na podwyżkę cen produkowanych dóbr.

Przedmiotem zainteresowania ekonomicznej analizy prawa są możliwości ograniczenia efektów zewnętrznych. W badaniach z zakresu ekonomicznej analizy prawa dokonuje się porównań rozwiązań prawnych prowadzących do ograniczenia nieefektywnej alokacji zasobów związanej z występowaniem efektów zewnętrznych, szczególny nacisk kładąc na efektywność wprowadzonych rozwiązań. Badania dotyczą również modeli negocjacji pomiędzy stronami, które dzielą między siebie efekty zewnętrzne niezależnie od ustaleń prawnych. Wykorzystują w tym celu model przetar-

gowy oraz teorie gier, badając wpływ środków ochrony prawnej przysługujących w przypadku naruszenia prawa własności.

Zdaniem autora problematyka efektów zewnętrznych jest we współczesnym świecie bardzo istotna. W warunkach ograniczonej dostępności zasobów optymalizacja ich wykorzystania jest znacznym wyzwaniem. Niezależnie od tego, czy odbywa się na poziomie jednostkowym, czy społecznym, każda jednostka powinna rozważyć efekty swoich działań i dążyć do ograniczania negatywnych efektów zewnętrznych przy maksymalizacji pozytywnych efektów zewnętrznych. Wymaga to uwzględnienia ich oceny przy podejmowaniu decyzji gospodarczych, w tym decyzji związanych z obrotem gospodarczym.

Należy zauważyć, że wszystkie omówione koncepcje miały wspólną cechę. Każda z nich dotyczyła problematyki obrotu gospodarczego – efektywnej alokacji dóbr pomiędzy członkami społeczeństwa. Jak już wskazano wcześniej, skutki obrotu gospodarczego są przedmiotem zainteresowania rachunkowości, gdyż są one wykazywane w księgach rachunkowych oraz sprawozdaniach finansowych jednostek gospodarczych. Stąd przedstawione koncepcje teoretyczne mogą zostać w pełni wykorzystane w badaniu ekonomicznej analizy prawa bilansowego. Kluczowe jest jednak zapewnienie efektywności tych norm prawa, dlatego niezbędne jest wyjaśnienie pojęcia efektywności, a następnie odniesienie tego pojęcia do efektywności prawa stosowanego w ekonomicznej analizie prawa.

3. Pojęcie efektywności

Efektywność ekonomiczna jako cel prawa jest podstawowym normatywnym założeniem ekonomicznej analizy prawa. W teorii prawa przyjmowano, że rozwiązanie prawne jest efektywne, gdy realizuje cel, jaki określił ustawodawca. Zatem jeżeli podmioty zachowywały się tak jak to przewidywał organ władzy, to można było stwierdzić, że prawo jest efektywne. Taki sposób rozumienia celu prawa to rozumienie formalne, które nie przesądza, jaki konkretny cel prawo powinno urzeczywistniać, a wymaga jedynie, by ten cel został urzeczywistniony. Jednak w ekonomicznej analizie prawa efektywny porządek prawny to taki, w którym organiczne zasoby są marnotrawione w możliwie najmniejszym stopniu. Racjonalnie działający podmiot, posiadając świadomość problemu rzadkości zasobów, potrafi przypisać im określone wartości wyrażane w kategoriach użyteczności, dobrobytu czy bogactwa. Przy założeniu, że prawo jest ważnym elementem organizującym podział zasobów pomiędzy podmiotami, powinno się ono przyczyniać do maksymalnej satysfakcji indywidualnych preferencji, a zatem dążyć do takiego ich rozdysponowania, które powoduje zwiększenie wartości. Takie

rozumienie efektywności prawa to z kolei rozumienie materialne (Bełdowski i Metelska-Szaniawska, 2007, s. 56; Stelmach i in., 2007, s. 25). Czy jest to jednak efektywność w rozumieniu ekonomicznym? Nauka przynosi wiele sposobów jej definiowania co przedstawiono w tabeli 13.

Tabela 13. Wybrane objaśnienia kategorii „efektywność”

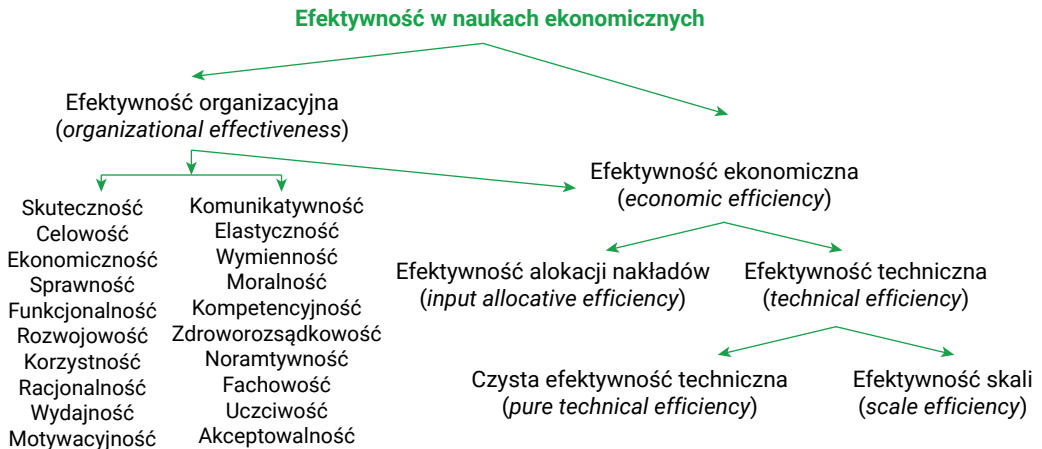
Skuteczność jako warunek/element osiągnięcia efektywności	
Działania gospodarcze powinny być wykonywane sprawnie, czyli efektywnie, tj. skutecznie oraz ekonomicznie	Gasparski, 2007
W wąskim znaczeniu efektywność jest utożsamiana z prakseologiczną kategorią ekonomiczności, natomiast w znaczeniu szerokim komponentami efektywności są: skuteczność, korzystność i ekonomiczność	Nowosielski, 2008
Efektywność to użytkowanie zasobów gospodarczych w sposób najbardziej skuteczny	Samuelson i Nordhaus, 1999
Efektywność jako kryterium oceny skuteczności	
Efektywność odnosi się do stopnia osiągnięcia założonych celów przy minimalnych kosztach lub maksymalizacji stopnia osiągnięcia celu przy założonych kosztach	Lubińska, 2009
Efektywność to miara sprawności skuteczności, miara tego, w jakim stopniu osiąga się wyznaczone cele	Stoner, Freeman i Gilbert, 2002
Efektywność jest kwantyfikacją skuteczności	Zadora, 2002
Skuteczność i efektywność jako kategorie niezależne	
Przedsiębiorstwo może być: efektywne i skuteczne, efektywne i nieskuteczne, nieefektywne i skuteczne, nieefektywne i nieskuteczne	Białoń, 1995
Efektywność to „robienie rzeczy właściwie” (<i>doing things right</i>), natomiast skuteczność to „robienie rzeczy właściwych” (<i>doing the right things</i>), działania skuteczne niekoniecznie muszą być efektywne i odwrotnie	Drucker, 2005
Praca skuteczna może być nieefektywna, jak również praca wydajna nie musi być efektywna	Sidor-Rządkowska, 2005
Efektywność = produktywność/wydajność	
Efektywność w sensie ekonomicznym jest relacją wartości uzyskanych efektów do nakładu czynników użytych do ich uzyskania	Dudycz, 2007
Efektywność w ujęciu techniczno-ekonomicznym jest rozumiana jako wydajność	Hamrol, 2008
Najbliższym synonimem pojęcia efektywność jest produktywność tzw. ogólna, jako stosunek łącznych wyników działalności gospodarczej do ogółu zużytych zasobów	Osbert-Pociecha, 2007

Efektywność rozumiana jako alokacja zasobów w sensie Pareta

Efektywność to maksymalizacja produkcji wynikająca z właściwej alokacji zasobów, przy danych ograniczeniach podaży (kosztów ponoszonych przez producentów) i popytu (preferencji konsumentów)	Kamerschen, McKenzie i Nardinelli, 1991
Efektywność to optymalna alokacja zasobów czynników produkcji, produktów i optymalnej dystrybucji dochodu	Czarny i Nojszewska, 2000
Efektywność oznacza, że nie ma marnotrawstwa, gospodarka funkcjonuje efektywnie wtedy, kiedy nie może zwiększyć produkcji jednego dobra, nie zmniejszając produkcji drugiego	Samuelson i Nordhaus, 1999

Źródło: Opracowanie własne.

Nie ma zatem w ekonomii jednolitego podejścia do kategorii efektywności. Mnogość definicji przekłada się na fakt, że efektywność w naukach ekonomicznych jest rozpatrywana w dwóch ujęciach: ekonomicznym i organizacyjnym, co przedstawia rysunek 6.



Rysunek 6. Kategorie efektywności w naukach ekonomicznych

Źródło: (Ziębicki, 2013, s. 20).

Efektywność ekonomiczna jest związana z badaniami nad efektywnością prowadzonymi w ramach teorii ekonomii, natomiast efektywność organizacyjna jest rozpatrywana na gruncie nauki o zarządzaniu. Badania dotyczące efektywności w teorii ekonomii są związane przede wszystkim z optymalizacją alokacji zasobów. Począwszy od stwierdzenia Smitha, że efektywna alokacja zasobów następuje w warunkach pełnej swobody gospodarowania i jest związana z oddziaływaniem naturalnego mechanizmu

samoregulacji, nauka ekonomii wypracowała nowe rozwiązania w zakresie badania efektywności, spośród których warto wymienić wykorzystywane w ekonomicznej analizie prawa: efektywność Pareta, efektywność Kaldora i Hicksa, efektywność marginalną czy efektywność w ujęciu ekonomii dobrobytu. Wskazane sposoby rozumienia efektywności będą przedmiotem dalszej części monografii.

Należy również zaznaczyć, że w myśl ogólnej koncepcji efektywności jednostki powinny być nastawione na maksymalizację wyniku i obniżanie kosztów. Efektywność rozumiana w ten sposób jest wyrażana w postaci różnych relacji wyników do nakładów poniesionych na ich uzyskanie. W literaturze jest przedstawiana w trzech podstawowych formułach:

- efektywność jako różnica pomiędzy efektami a nakładami, czyli korzyść;
- efektywność jako iloraz efektów do poniesionych nakładów, czyli ekonomiczność;
- efektywność jako iloraz różnicy pomiędzy efektami a nakładami do poniesionych nakładów, określania inaczej jako stopa zwrotu z inwestycji.

Drugie ujęcie efektywności jest związane z teorią organizacji. Można próbować ją zdefiniować jako zdolność przedsiębiorstwa do bieżącego i strategicznego przystosowania się do zmian w otoczeniu, a także produktywnego wykorzystania posiadanych zasobów do realizacji przyjętej struktury celów (Szymańska, 2010, s. 156). Efektywność organizacyjna stanowi szeroką kategorię oceny wyników współdziałania w ramach systemu organizacyjnego. Według Cameron i Whetten efektywność organizacyjna odznacza się następującymi cechami (Cameron i Whetten, 1996, s. 298; Ziębicki, 2013, s. 22):

- efektywność organizacyjna jest pojęciem różnie interpretowanym; określenie jej istoty stanowi jeden z głównych problemów badawczych w tym obszarze; sposób postrzegania istoty efektywności organizacyjnej często zależy od perspektywy definiującego;
- rozwój koncepcji i teorii organizacji wpływał na zmianę sposobu postrzegania istoty efektywności organizacyjnej, w rezultacie zidentyfikowano kilka jej modeli, powiązanych z głównymi teoriami organizacyjnymi; cechą efektywności organizacyjnej jest zatem zmienność w czasie jej kryteriów i wartości;
- efektywność organizacyjna odnosi się do atrybutów organizacji, nie jej produktów czy usług;
- badania dotyczące efektywności organizacyjnej były dotychczas prowadzone głównie w obszarze zachowań organizacyjnych i socjologii organizacji;

- koncepcja efektywności organizacyjnej jest krytykowana za zbyt teoretyczne i niejednoznaczne ujęcie, ograniczające jej implementację do praktyki;
- ocena efektywności często była dokonywana ogólnie (zwykle za pomocą rankingów);
- głównym wyzwaniem związanym z efektywnością organizacyjną jest identyfikacja właściwych jej kryteriów.

W literaturze z zakresu ekonomicznej analizy prawa efektywność prawa co do zasady bazuje na efektywności posiadającej źródło w teorii ekonomii, zatem ten sposób rozumienia efektywności autor przyjął w dalszej części pracy. Zgodnie z postulatem efektywności ekonomicznej analiza ekonomiczna pozwala ocenić prawo, co prowadzi do oceny wpływu poszczególnych rozwiązań prawnych na efektywność alokacji dóbr w społeczeństwie. W ekonomicznej analizie prawa dąży się do stosowania podejścia ekonomicznego nie tylko w tych obszarach regulacji ekonomicznych, które są łatwo powiązane z ekonomią, ale we wszystkich dziedzinach prawa, w szczególności w rdzeniu wspólnego prawa (Mackaay, 2000, s. 66). Jednak w literaturze zauważa się, że w ekonomicznej analizie prawa podejście oparte na efektywności jest szczególnie użyteczne w przypadku rozważania kwestii prawnych o charakterze ekonomicznym, natomiast pojawia się zarzut, że postulat ten nie może być szerzej zastosowany w innych problemach prawnych, a to ze względu na konflikt z innymi wartościami prawa, a w szczególności z poczuciem sprawiedliwości, co wymaga szerszego omówienia.

3.1. Efektywność a sprawiedliwość

Autor przybliżył we wcześniejszej części pracy zarówno pojęcia efektywności, jak i sprawiedliwości. Łączy je ekonomiczny problem rzadkości dóbr. Gdyby zasoby były nieskończone i niezniszczalne, nie byłoby konieczne ani efektywne ich wykorzystanie, ani ich sprawiedliwy podział. Jednak tak nie jest, co według Okuna prowadzi do tego, że „konflikt między zasadą równości a zasadą efektywności ekonomicznej jest nie do uniknięcia. Może kapitalizm i demokracja po to potrzebują siebie nawzajem, aby dodać nieco racjonalności kwestii równości i trochę humanitaryzmu kwestii efektywności. W literaturze dylemat ten przedstawia się jako relację coś za coś, więcej równości oznacza mniej efektywności i odwrotnie”³⁹ (Okun, 1982, s. 100; Wiklin, 1995, s. 33).

³⁹ Okun, formułując tę myśl, przedstawił również problem podziału dóbr wśród bogatych i biednych, znany w literaturze ekonomicznej jako przeciekające wiadro Okuna.

Ze względu na ograniczony zakres pracy autor nie rozważy ontologicznych relacji zachodzących między efektywnością a sprawiedliwością, które są szeroko opisane w literaturze przedmiotu. W tym miejscu należy jedynie rozważyć relacje występujące w ekonomicznej analizie prawa w kontekście konfliktu efektywności ekonomicznej i sprawiedliwości. Relacje te Stelmach i współautorzy sformułowali w postaci czterech tez (2007, s. 44–50):

- „Teza 1. Efektywność ekonomiczna w sensie Pareta nie wskazuje w sposób jednoznaczny rozwiązań problemów dystrybucyjnych. Konieczne jest zatem uzupełnienie kryterium przez kryterium sprawiedliwości dystrybucyjnej (rozdzielczej), tj. regułę, która w jednoznaczny sposób wskaże, jaki podział dóbr lub rozdział ciężarów między określone podmioty jest podziałem, przy którym każdy z nich otrzymuje, co mu się słusznie należy.
- Teza 2. Alokacje efektywne w sensie Pareta mogą być ewidentnie niesprawiedliwe. Nie znaczy to jednak, że nie zachodzą między efektywnością a sprawiedliwością związki pojęciowe: poszanowanie zasady efektywności stanowi warunek konieczny sprawiedliwego podziału.
- Teza 3. Na gruncie efektywności ekonomicznej w sensie Pareta nie można uzasadnić redystrybucji dóbr. Redystrybucja jest warunkiem koniecznym realizacji tej reguły sprawiedliwości dystrybucyjnej, jaką jest sprawiedliwość społeczna służąca niwelowaniu nierówności społecznych. Redystrybucję dóbr można uzasadnić na gruncie efektywności ekonomicznej jako maksymalizację dobrobytu społecznego.
- Teza 4. Można próbować wskazać przykłady sytuacji, w których dochodzi do konfliktu między efektywnością ekonomiczną i sprawiedliwością wyrównawczą”.

W uzasadnieniu do pierwszej tezy autorzy wskazują problem podziału dobra między dwie grupy społeczne. Choć zgodnie z optimum Pareta rozwiązań efektywnych jest bardzo dużo, to wybór jednej z nich nie znajduje uzasadnienia w kontekście efektywności ekonomicznej. Nie daje bowiem odpowiedzi, która z efektywnych kombinacji będzie dobrym społecznie podziałem. Wymaga to dodatkowego kryterium w postaci sprawiedliwości (np. egalitaryzmu czy reguły Rawlsa⁴⁰). Gdyby zamiast kryterium efektywności Pareta przyjąć efektywność w rozumieniu maksymalizacji dobrobytu społeczeństwa, to taki podział również mógłby naruszać intuicję ekonomiczną

⁴⁰ Podział dóbr jest sprawiedliwy, jeśli jest bezstronny, czyli jeśli oferuje każdemu takie same możliwości. Innymi słowy, większe uprzywilejowanie należy się tej grupie, która jest gorzej sytuowana. Reguły sprawiedliwości materialnej i formalnej były przedmiotem pierwszego rozdziału.

ną. Jeżeli bowiem spośród dwóch grup wybierze się jedną, której powierzy się w całości dobro ze względu na większy jej wkład w maksymalizację dobra społecznego, to z etycznego punktu widzenia druga grupa może się poczuć skrzywdzona. Jednak z punktu widzenia efektywności większą użyteczność krańcową z dobra czerpie pierwsza grupa, zatem to ona powinna owo dobro spożytkować dla dobra całego społeczeństwa. Postulat maksymalizacji dobrobytu społecznego pozwala podjąć jednoznaczną decyzję o dystrybucji dóbr, przyjmując kryterium użyteczności. Ponadto w sytuacjach, w których różnice w sumach użyteczności generowanych w ramach alokacji o identycznej wartości są spowodowane przede wszystkim prawem malejącej użyteczności krańcowej (co występuje przy podobieństwie preferencji), postulat maksymalizacji dobrobytu prowadzi do egalitarnych podziałów. W przypadku różnych preferencji alokacje dobra o identycznej sumie wartości generują różne użyteczności, co *a contrario* prowadzi do rozwiązań nieegalitarnych i intuicyjnie sprzecznych z etyką. Warto również zwrócić uwagę na preferencje z moralnego punktu widzenia. Postulat efektywności ekonomicznej może prowadzić do przekazania dobra grupie, która co prawda będzie czerpać z niego większe korzyści, mnożąc dobrobyt społeczny, jednak wykorzysta to dobro w sposób niemoralny. Zatem efektywność ekonomiczna, choć może stanowić podstawowe kryterium prawa, nie może być kryterium jedynym. Konieczne jest zawsze ważenie rozwiązań ekonomicznie efektywnych przy wykorzystaniu jednej z koncepcji sprawiedliwości.

Na powyższej podstawie Stelmach, Brożek i Załuski uzasadniają tezę drugą, odnoszącą się do stwierdzenia, że poszanowanie zasady efektywności stanowi warunek konieczny sprawiedliwego podziału. W tym miejscu należy rozważyć kombinacje nieefektywne w sensie Pareta. Nie można dokonać większego podziału dobra niż się go posiada, zatem kombinacje uwzględniające nadmierny podział dóbr powinny być z reguły pomijane. Natomiast nieefektywny podział dóbr w rozumieniu Pareta, wynikający dla przykładu z nierozdysponowania całego dobra, jest postrzegany jako marnotrawstwo zasobów. Zatem punktem wyjścia rozważań o sprawiedliwym podziale dóbr powinny być kombinacje efektywne ekonomiczne.

Teza trzecia zmienia punkt ciężkości z dystrybucji dóbr na ich redystrybucję. Otóż dystrybucja dóbr nie odbywa się niczym kosztem, czego nie można powiedzieć o redystrybucji. Zysk otrzymującego odbywa się kosztem oddającego. Zdaniem Stelmacha, Brożka i Załuskiego redystrybucję pozwala uzasadnić reguła sprawiedliwości dystrybucyjnej, która nakazuje minimalizację nierówności społecznych. Zatem jest lepiej, gdy społeczeństwo jest biedniejsze, lecz panują w nim mniejsze dysproporcje społeczne. Tym samym na gruncie sprawiedliwości społecznej redystry-

bucja dóbr jest uprawniona, stanowiąc narzędzie minimalizowania nierówności społecznych. Jednak nie da się uzasadnić redystrybucji dóbr na gruncie efektywności ekonomicznej w sensie Pareta, gdyż redystrybucja pogorszy sytuację jednej ze stron, a konkretnie właścicieli dóbr, co prowadzi do wniosku, że każde instytucjonalne działanie zmierzające do redystrybucji dóbr jest sprzeczne z efektywnością ekonomiczną. Jednak patrząc z punktu widzenia maksymalizacji dobrobytu społecznego, uzasadnienie efektywności ekonomicznej jest możliwe. Należy zauważyć, że marginalna użyteczność osób uboższych jest wyższa niż osób bogatych, zatem do pewnej granicy transfer dóbr od bogatych do biednych przyniesie wzrost bogactwa społecznego. Ponadto duże dysproporcje społeczne generują negatywne efekty zewnętrzne (np. poczucie niesprawiedliwości, gniew, zazdrość, resentymenty), a redystrybucja zmniejszy je i przyczyni się do wzrostu dobrobytu społecznego. Trzeba jednak pamiętać, że nadmierna redystrybucja dochodów zmniejszy motywację osób bogatych do pomnażania majątku, a osób biedniejszych do próby samodzielnego wzbogacenia się. Zatem kluczem jest znalezienie złotego środka.

Czwartą tezę Stelmach, Brożek i Załuski udowadniają przez przytoczenie przykładów na konflikt między efektywnością ekonomiczną i sprawiedliwością wyrównawczą. Pierwszym jest powiązanie systemu kar ze sztywnymi ramami, bez rozpatrywania efektywności kary. Ekonomiczna analiza prawa postuluje ustalanie wysokości kar stosownie do wielkości przewinienia, abstrahując od aktualnego modelu opartego na zasadzie: ta sama kara za to samo przewinienie. Drugim przykładem jest rozpatrywanie odpowiedzialności deliktowej opartej na zasadzie ryzyka. Zgodnie z postulatami ekonomicznej analizy prawa w niektórych przypadkach ponoszenie wysokich nakładów na zachowanie należytej staranności zwalnia z odpowiedzialności deliktowej. Ponownie stoi to w sprzeczności z wieloma współczesnymi modelami odpowiedzialności deliktowej, w których co do zasady nakazuje się sprawcy deliktu wypłatę odszkodowania dla ofiary. Kwestie te nie będą jednak przedmiotem szerszego rozważania na gruncie niniejszej monografii. Powyższe tezy miały na celu wykazać, że ekonomiczna efektywność prawa nie może być jedynym warunkiem stanowienia prawa – zawsze powinna iść w parze z jakąś koncepcją sprawiedliwości.

W literaturze podkreśla się również, że kierowanie się zasadą efektywności ekonomicznej może nie tylko prowadzić do konfliktu z zasadą sprawiedliwości, lecz również może naruszyć naczelne zasady myślenia etycznego i prawnego, jak np. dobrowolności umów, *pacta sunt servanta*, poszanowania praw nabytych oraz nieuznawania przez prawo skrajnie niemoralnych preferencji (Stelmach i in., 2007, s. 40–44).

Pierwszy z rozpatrywanych konfliktów odzwierciedla problem tyrana. Jego istota tkwi w tym, że jeżeli poddany posiada jakieś drogocenne dobro, które chce posiadać tyran, to przy założeniu, że tyran odbierze dobro siłą, nie pozostawiając poddanego z niczym, zwiększa się ogólny dobrobyt społeczny. Nie zostaje w tym przypadku zachowana równość stron, co wyklucza dobrowolność zawarcia umowy na to dobro. Wynika z tego, że ekonomiczna efektywność co do zasady nie może uzasadniać transferu dóbr, gdy narusza on wartości etyczne, wymaga ona dodatkowego obwarowania, chociażby przez system praw własności z dobrowolnością zawierania umów. Jednak jak zwracają uwagę Stelmach, Brożek i Załuski, przy przyjęciu efektywności ekonomicznej w sensie Pareta lub wynikającej z zasady maksymalizacji dobrobytu społecznego problem tyrana nie znajduje uzasadnienia. Jest tak dlatego, że założeniem tych efektywności jest stan nie pogorszonej sytuacji każdej ze stron, a w przypadku podwładnego pozostaje on w gorszym położeniu niż przed posiadaniem dobra. Można zatem wysnuć konstatację, że nie każdy rodzaj efektywności ekonomicznej prowadzi do sytuacji tyra. Prawidłowe stosowanie kryteriów efektywnościowych pochodzących z teorii ekonomii pozwala na samodzielne rozwiązanie tego konfliktu przez ekonomiczną analizę prawa. Nie znaczy to jednak, że system praw własności z dobrowolnością umów nie jest potrzebny. Sam fakt wystąpienia problemu tyra stanowi uzasadnienie dla jego wprowadzenia, mogą się bowiem zdarzyć przypadki, w których poddany zostanie ekwiwalentnie potraktowany, lecz bez zachowania własnej i nieprzymuszonej woli, co ponownie rodzi wątpliwości etyczne.

Drugi z problemów, dotyczący poszanowania zawartych umów oraz praw nabytych, jest rozpatrywany chociażby w kontekście kierowania transferu dóbr do osób najbardziej potrzebujących. Zwraca się uwagę na fakt, czy pracodawca może odmówić wypłaty wynagrodzenia pracownikowi, jeżeli skieruje jej transfer do osób biedniejszych (które mają wyższą użyteczność krańcową i w ten sposób dobrobyt społeczny wzrośnie). Z moralnego punktu widzenia ta sytuacja jest jak najbardziej słuszna, jednak łamie zasady związane z zawartymi umowami, poszanowaniem stron transakcji, wzbudza nieufność, tworząc przy tym mnóstwo negatywnych efektów zewnętrznych. W dłuższej perspektywie może doprowadzić do sytuacji, w której pracodawca nie będzie miał pracowników (ze względu na ich brak motywacji do podjęcia pracy), a zatem nie będzie w stanie dostarczać użytecznych dóbr i usług na rynek, co doprowadzi do załamania całego systemu (ogólny dobrobyt społeczny spadnie). Potwierdza to, że efektywność ekonomiczna powinna zostać obwarowana zasadami etycznymi, wynikającymi z wypracowanych przez społeczeństwo zasad współżycia społecznego. Niemniej jednak po raz kolejny można spróbować

bronić kryterium ekonomicznej efektywności. Należy bowiem zauważyć, że rozpatrywana sytuacja nie będzie efektywna w sensie Pareta, bowiem ta wyklucza pogorszenie sytuacji jednej ze stron wymiany. Przy zastosowaniu efektywności Pareta sytuacja niedochowania umowy czy nieposzanowania praw, które nabyła druga strona, doprowadzi do pogorszenia sytuacji źle potraktowanej strony umowy i świadczy o braku efektywności ekonomicznej. Nie jest to jednak powód, aby nie uzasadnić pozostawienia zasad zachowania umów i praw nabytych ze względu na ich wkład w zabezpieczenie stron transakcji.

Trzeci problem przyjmowania skrajnie niemoralnych preferencji jest już w ścisły sposób związany z normami etycznymi. Efektywność ekonomiczna może bowiem uzasadnić postępowanie powszechnie uznane za złe, gdy cel uświęca środki. Nie może być przyzwolenia w społeczeństwie na wykorzystywanie uprzywilejowanej pozycji celem zmuszenia osób gorzej sytuowanych do przyjęcia złych rozwiązań. W prawie cywilnym ten problem jest rozwiązany za pomocą błędów umowy i zasady, że przedmiotem umowy nie mogą być czynności prawne sprzeczne z ustawą albo mające na celu obejście ustawy czy czynności sprzeczne z zasadami współżycia społecznego. Co istotne, problematyka ta znajduje odzwierciedlenie w badaniach z zakresu ekonomicznej analizy prawa, które potwierdzają, że maksymalizację dobrobytu społecznego można uzyskać w przypadku skonstruowania takiego systemu praw własności, który zapewni optymalną ochronę obu stron. Elementami tego systemu powinny być również prawa stron do zwolnienia z realizacji kontraktu w określonych okolicznościach⁴¹.

Problematyka relacji sprawiedliwości z efektywnością jest zdaniem autora bardzo istotna. Ukazuje ona bowiem, że kryterium efektywności ekonomicznej prawa nie może być samodzielnym kryterium optymalizacji prawa. Znajduje to wyraz w jednej z tez składających się na rdzeń ekonomicznej analizy prawa, wskazującej, że ekonomiczna analiza prawa może być uprawnionym typem metody prawniczej. Uprzywilejowanie jej mogłoby prowadzić w wielu przypadkach do rozwiązań niesprawiedliwych (choć efektywnych). Dlatego niezbędne jest, aby ekonomiczna analiza prawa zawsze szła w parze z przyjęciem określonej koncepcji sprawiedliwości, która będzie wyznaczała założenia dla efektywnego podziału dóbr. Efektywność ta może być oceniona przez pryzmat różnych kryteriów mających korzenie w nauce ekonomii. W tym miejscu autor przybliży stosowane w ekonomicznej analizie prawa kryteria efektywności.

⁴¹ Szerzej na ten temat piszą m.in. Cooter i Ulen (2007, s. 295–373).

3.2. Efektywność ekonomiczna w sensie Pareta

Pierwszym kryterium efektywności ekonomicznej wykorzystywanej w ekonomicznej analizie prawa jest efektywność w sensie Pareta. Ekonomista ten udoskonalił walrasowską teorię równowagi. Korzystając z krzywych obojętności Edgewortha, dokonał określenia preferencji społecznych przy zastosowaniu kryterium Pareta, które opiera się na badaniu porządkowych preferencji jednostek. W uproszczeniu alokację nazywamy efektywną w sensie Pareta, gdy w stanie efektywności próba poprawienia sytuacji choć jednej osoby powoduje pogorszenie sytuacji co najmniej jednej innej osoby. Zbiór alokacji efektywnych w sensie Pareta definiuje się przez odwołanie do poprawy w sensie Pareta (optimum), czyli stanu, w którym sytuacja wszystkich zaangażowanych osób jest co najmniej tak samo dobra jak przed zmianą, a sytuacja przynajmniej jednej z nich się polepsza. Alokacja jest efektywna w sensie Pareta, gdy taka poprawa nie jest możliwa (Stankiewicz, 2003, s. 258; Bartkowiak, 2003, s. 123–126; Nowak-Gruca, 2013, s. 43).

Według Pareta efektywność występuje wtedy, gdy nie jest możliwe zorganizowanie produkcji w taki sposób, by każdy znalazł się w lepszej sytuacji bez pogorszenia sytuacji kogokolwiek (Varian, 2005, s. 45). Oznacza to, że równowaga w sensie Pareta jest osiągnięta, gdy krańcowy koszt produkcji dobra jest równy krańcowej korzyści związanej z jego konsumpcją (Begg i in., 2003, s. 437). Sytuacja taka jest możliwa tylko w warunkach czystej konkurencji. Optimum w sensie Pareta można jednak osiągnąć także przy różnym poziomie podziału dóbr pomiędzy konsumentów, co jest związane ze zmianą wyjściowego podziału dochodów. W tym celu stosowane są różne mechanizmy interwencyjne w postaci podatków, subsydiów, zasiłków. Osiągnięta w ten sposób równowaga spełnia warunki efektywności, ale budzi zastrzeżenia co do sprawiedliwości podziału.

Wykorzystywany w ekonomicznej analizie prawa postulat efektywności prawa w sensie Pareta oznacza, że dane rozwiązanie prawne jest dopuszczalne tylko wtedy, gdy zmiana w rzeczywistości społecznej, jaką powoduje, stanowi poprawę w sensie Pareta, tzn. gdy prowadzi do sytuacji wyższej w sensie Pareta w stosunku do sytuacji sprzed przyjęcia tego rozwiązania. Kryterium to wydaje się bardzo atrakcyjne, bowiem nie wymaga dodatkowych, międzyosobowych porównań użyteczności i w przypadku możliwości aplikacji rozwiązania jest akceptowalne, gdyż każda inna alokacja nie byłaby dla jednostek optymalna. Jednak spełnienie tego postulatu w ramach systemu prawnego wydaje się nierealne. Kryterium to jest trudne do wartościowania, nie pozwala ocenić wyższości jednej sytuacji nad drugą, a zdarza się, że jest wiele kombinacji optymalnych w sensie Pareta. W lite-

raturze podkreśla się również, że złożoność sytuacji społecznych powoduje, że wprowadzenie konkretnej regulacji z reguły powoduje pogorszenie się sytuacji przynajmniej części podmiotów (co do zasady wprowadzenie regulacji ma na celu zmienić swobodę decyzyjną jednostki, a zatem wymusza na niej poszukiwanie nowych, optymalnych rozwiązań; Stelmach i in., 2007, s. 30–31; Nowak-Gruca, 2013, s. 44). Nawet w ekonomii optimum Pareta ma ograniczone zastosowanie ze względu na fakt, że jako kryterium odnoszące się jedynie do preferencji porządkowych uniemożliwia formułowanie ocen ogólnych (Blaug, 1994, s. 593). Niemniej jednak nie powinno się zupełnie skreślać tego kryterium. Może ono znaleźć zastosowanie chociażby w sytuacjach problemowych o zero-jedynkowym charakterze. Wówczas decyzja jednostki o tym, czy podejmować dane działanie lub go nie podejmować, może być łatwiejsza dzięki zastosowaniu efektywności w sensie Pareta.

3.3. Efektywność ekonomiczna w sensie Kaldora-Hicksa

Kolejnym kryterium stosowanym do oceny efektywności ekonomicznej prawa jest efektywność Kaldora-Hicksa. W odpowiedzi na krytykę optimum Pareta Kaldor i Hicks stworzyli inne kryterium efektywności odnoszące się do kardynalnych preferencji jednostek. Jest to efektywność w sensie Kaldora-Hicksa. Jak wskazuje Araszkiwicz (2015, s. 177), „podręcznikowe prezentacje tego zagadnienia są zazwyczaj uproszczone, gdyż odwołują się w zasadzie do oryginalnego kryterium Kaldora z pominięciem kryterium Hicksa. Jednak w ekonomicznej analizie prawa utrwaliło się stosowanie pełnego postulatów obu ekonomistów”.

W tradycyjnym rozumieniu efektywność ta zachodzi wówczas, gdy ekonomiczna wartość zasobów społeczeństwa jest maksymalizowana. Stan może być uznany za optymalny wyłącznie wtedy, gdy skutek przejścia własności dobra następuje wygenerowanie nadwyżki korzyści nad kosztami umożliwiającej dokonanie kompensaty na rzecz osób poszkodowanych wskutek tego przejścia. Innymi słowy, dana sytuacja będzie efektywna w sensie Kaldora-Hicksa, gdy jeden podmiot zyskuje więcej niż traci inny, a jednocześnie istnieje (choćby teoretycznie) mechanizm kompensacji strat przez podmiot zyskujący na rzecz podmiotu tracącego (Nowak-Gruca, 2013, s. 46; Araszkiwicz, 2015, s. 177). Jeżeli w danej sytuacji (przy określonej alokacji zasobów) wprowadzenie takiego rozwiązania jest niemożliwe (każda zmiana alokacji będzie powodować, że zyski będą mniejsze od strat), to dana alokacja jest efektywna w sensie Kaldora-Hicksa. Zatem rozwiązanie bardziej efektywne może spowodować pogorszenie sytuacji niektórych jednostek, ale przyjmuje się (choćby teoretycznie), że jednostki, które

odczuły poprawę, mogłyby dokonać kompensaty⁴² na rzecz jednostek, które straciły w związku z wprowadzoną zmianą.

Odnosząc to kryterium na grunt ekonomicznej analizy prawa, można stwierdzić, że prawo efektywne w sensie Kaldora-Hicksa oznacza, że dane rozwiązanie prawne jest dopuszczalne tylko wtedy, gdy zmiana w rzeczywistości społecznej, jaką powoduje, stanowi ulepszenie w sensie Kaldora-Hicksa, tzn. gdy prowadzi do sytuacji wyższej w sensie Kaldora-Hicksa w stosunku do sytuacji sprzed przyjęcia tego rozwiązania (Stelmach i in., 2007, s. 36). Oznacza to, że każda zmiana danej sytuacji stanowi ulepszenie w sensie Kaldora-Hicksa, gdy zyskujący na skutek zaistniałej zmiany mogliby, nawet teoretycznie, w pełni zrekompensować starty poszkodowanych, a i tak znaleźliby się w położeniu korzystniejszym niż przed zmianą (Nowak-Gruca, 2013, s. 46).

Stosowanie tego kryterium w ekonomicznej analizie prawa łączy się z toczącą się od lat dyskusją jego przedstawicieli na temat tego, co system prawa powinien maksymalizować. Z powodu trudności z agregowaniem maksymalizowanej użyteczności przedstawiciele tego podejścia często odchodzą od tej utilitarystycznej koncepcji na rzecz maksymalizacji bogactwa. Ta ostatnia koncepcja, zwana także normą efektywności, odwołuje się do obiektywnej wartości pieniężnej. W pełni odpowiada jej zasada potencjalnej kompensaty zawarta w kryterium efektywności Kaldora-Hicksa. Nierzadko stosowane są badania wykorzystujące analizę korzyści i kosztów danego rozwiązania, zestawiające rachunki wyników poszczególnych regulacji i dokonujące najkorzystniejszego wyboru. Efektywność w rozumieniu Kaldora-Hicksa jest zgodna z maksymalizacją bogactwa, gdyż zmiany, które spełniają to kryterium, nieodzownie prowadzą do zwiększenia zagregowanego bogactwa jako różnicy pomiędzy korzyściami a kosztami (Bełdowski i Metelska-Szaniawska, 2007, s. 57; Stelmach i in., 2007, s. 36–37).

Spośród zarzutów należy przywołać paradoks Scitovskiego, który stwierdził, że jeżeli jedna alokacja jest lesza od innej, to wykorzystując mechanizm zadośćuczynienia, osoba otrzymująca kompensatę mogłaby zrekompensować dającemu odszkodowanie powrót do pierwotnych pozycji (Scitovski, 1941, s. 77–88). Ponadto krytyczne uwagi względem kryterium Kaldora-Hicksa koncentrują się głównie na jego logicznej niespójności oraz konieczności wyrażenia zgody na zmianę przez jednostki, które na niej tracą. Do tego podkreśla się, że kryterium to zakłada jednakowe znaczenie sytuacji wszystkich analizowanych podmiotów z punktu widzenia społeczeństwa jako całości (Boadway, 1974, s. 926–939; Nowak-Gruca, 2013, s. 46).

⁴² Należy zauważyć, że przez zastosowanie mechanizmu kompensacji sytuacja optymalna w sensie Kaldora-Hicksa może być optymalna w sensie Pareta (Nowak-Gruca, 2013, s. 45).

Pomimo zarzutów stawianych tej metodzie jest ona cennym kryterium efektywności ekonomicznej prawa. Niekoniecznie we wszystkich sytuacjach jednostka musi wyrażać przyzwolenie na stratę (np. obciążenia fiskalne). Wówczas mechanizm rekompensaty (np. w postaci ulgi podatkowej w zamian za podwyższenie stawki podatku) jest słuszny i pozwala określić efektywność regulacji prawnych. Autor pragnie zwrócić uwagę również na znaczną przydatność tego kryterium w analizach *ex post*, w ocenie wprowadzenia skutków regulacji, w analizie, czy udało się zrekompensować społeczeństwu negatywne skutki wprowadzenia określonej regulacji.

3.4. Efektywność ekonomiczna w ujęciu analizy marginalnej

Kolejnym z wykorzystywanych w ekonomicznej analizie prawa kryteriów efektywności jest analiza marginalna. Jest to jedno z fundamentalnych narzędzi ekonomii (Samuelson i Northaus, 2012, s. 164) pozwalające na analizę pojedynczych reakcji danego zjawiska lub stanu na pojawienie się kolejnej jednostki wpływającej na zjawisko lub stan. W pewnym uproszczeniu można przyjąć, że analiza marginalna formułuje wnioski na podstawie porównania ze sobą wartości krańcowych: krańcowego kosztu, krańcowego utargu, krańcowej użyteczności oraz innych tego typu wielkości krańcowych związanych z ostatnią jednostką analizowanego parametru ekonomicznego (Nowak-Gruca, 2013, s. 47). Stan równowagi osiąga się w momencie, gdy korzyść krańcowa (wyrażana w formie zysku, przychodu, użyteczności lub innych) zrówna się z kosztami uzyskania tej korzyści (również wyrażanej w różnych formach). W tej sytuacji korzyść z każdej kolejnej jednostki nie zrekompensuje kosztów jej uzyskania, tym samym sytuacja straci punkt optimum.

Ekonomiczna analiza prawa wykorzystuje analizę marginalną do badania zarówno sytuacji jednostkowych, jak i sytuacji zbiorowości (społeczności). W tym drugim przypadku przyjmuje się, że rozwiązanie prawne powinno realizować jakiś pożądany społecznie cel tylko do takiego poziomu, na którym następuje zrównanie marginalnych kosztów społecznych (wynikających ze zwiększenia poziomu realizacji danego celu o jednostkę) i marginalnych korzyści społecznych (wynikających ze zwiększenia poziomu realizacji celu o jednostkę) z realizacją tego celu (Stelmach i in., 2007, s. 37).

Krytyka analizy marginalnej odnosi się do jej zdolności aplikacyjnej. Po pierwsze, skonstruowanie funkcji, która analizowałaby przyrost korzyści od wyłącznie jednego czynnika nań wpływającego, jest bardzo trudne. Rzeczywistość jest nazbyt złożona i wymaga również uwzględnienia czynnika losowego. Po drugie, nie jest powszechne posługiwanie się kategoriami

marginalnymi w świecie gospodarczym. Praktycznie łatwiejsze jest posługiwanie się kategoriami ogólnymi, co powoduje, że brak jest szczegółowej informacji o krańcowych przyrostach lub spadkach określonych wartości. Zdaniem autora nie oznacza to jednak, że taka analiza nie powinna znaleźć zastosowania. Pozwala ona na ocenę kolejnych etapów w budowaniu dobrobytu społecznego, jak również na uzasadnienie, że eliminacje niektórych zjawisk mogą być zbyt kosztowne i przynieść mniejsze korzyści niż kontrolowane utrzymywanie danego zjawiska. Jej szczególna przydatność ujawniania się w wyborze przez jednostkę pozostawionych w ustawie praw wyboru określonego rozwiązania. Wówczas prawidłowy dobór kryteriów oceny każdego z dopuszczalnych rozwiązań pozwoli na wybór optymalnego z punktu widzenia jednostki rozwiązania prawnego.

3.5. Efektywność ekonomiczna w ujęciu ekonomii dobrobytu

Ostatnie ze stosowanych w ekonomicznej analizie prawa kryteriów efektywności ekonomicznej pochodzi z ekonomii dobrobytu. Krytyka rozwiązań stosujących mechanizm kompensacji była przyczynkiem do poszukiwania nowych kryteriów pomiaru efektywności, a jednym z nich są kryteria ekonomii dobrobytu. W ekonomii dobrobytu w wymiarze teoretycznym definiuje się kryteria wyboru społecznego, a na poziomie praktycznym stosuje te kryteria do oceny gospodarek opartych na różnych instytucjach w celu identyfikowania wyboru najbardziej pożądanego. Narzędziem służącym rozwiązaniu problemu maksymalizacji dobrobytu jest funkcja dobrobytu, która dostarcza sposobu uszeregowania różnych alokacji użyteczności pomiędzy członkami społeczeństwa (Nowak-Gruca, 2013, s. 48). Najważniejsze funkcje dobrobytu społecznego przedstawia tabela 14.

Tabela 14. Rodzaje funkcji dobrobytu społecznego

Klasyczna utylitarystyczna (Benthamowska)	suma (lub suma ważona) indywidualnych funkcji użyteczności zbiorowości
Multiplikatywna (Bernoulliego-Nasha)	iloczyn indywidualnych użyteczności
Minimaksowa (Rawlsa)	społeczna użyteczność danej alokacji zależy jedynie od dobrobytu podmiotu będącego w najgorszej sytuacji – osoby o najniższej użyteczności
Indywidualistyczna (Bergsona-Samuelsona)	funkcja koszyków konsumpcyjnych indywidualnych podmiotów

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Nowak-Gruca, 2013, s. 49–50).

Rozwiązanie problemu maksymalizacji dobrobytu wymaga znalezienia takiej alokacji, która maksymalizuje dobrobyt społeczny. Musi ona być efektywna w rozumieniu Pareta, z kolei każda w ten sposób efektywna alokacja musi być najwyższym poziomem dobrobytu dla jakiejś funkcji dobrobytu. Zatem przy założeniu, że funkcja dobrobytu rośnie wraz z użytecznością każdej osoby, maksimum dobrobytu będzie efektywne w rozumieniu Pareta, co więcej, każdy podział efektywny w tym rozumieniu będzie maksymalizował jakąś funkcję dobrobytu (Nowak-Gruca, 2013, s. 50).

W zastosowaniach ekonomicznej analizy prawa można przyjąć użyteczności poszczególnych jednostek w odpowiedzi na dane warianty regulacyjne (Araszkiewicz, 2015, s. 178). Co jednak warto podkreślić, stosowanie funkcji dobrobytu jest bardzo ogólnym sposobem opisu dobrobytu społecznego. Ze względu na swoją ogólność może być podsumowaniem wielu sposobów regulacji, jednak nie pozwala rozstrzygnąć, która z danych regulacji będzie najwłaściwsza z moralnego punktu widzenia. Sprowadza się do stwierdzenia, że z możliwych w danej sytuacji rozwiązań prawnych należy wybrać takie, które maksymalizują dobrobyt społeczny (Stelmach i in., 2007, s. 26; Nowak-Gruca, 2013, s. 50–51).

Krytyka kryterium maksymalizacji dobrobytu społecznego opiera się przede wszystkim na argumentach, że operacyjne pojęcie użyteczności powoduje poważne trudności w dokonywaniu międzyosobowych porównań użyteczności, ponadto nie znajduje żadnego potwierdzenia w badaniach empirycznych, a jedynym prawidłowym sposobem opisu użyteczności jednostki jest obserwacja jej zachowania. Opieranie się na kryteriach użyteczności prowadziło w eksperymentach myślowych do rezultatów paradoksalnych. Coase i Posner zaproponowali, żeby pojęcie użyteczności zastąpić operacyjnym pojęciem pieniądza, bowiem przy założeniu niezmienności innych czynników ludzie preferują posiadanie większej ilości jednostek pieniężnych. Posługiwanie się miarą pieniężną, zdaniem tych autorów, ułatwia dokonywanie międzyosobowych porównań i jest założeniem zdecydowanie bardziej realistycznym. Idąc dalej, Posner sformułował nakaz maksymalizacji bogactwa społecznego, który jest realizowany, gdy dane dobro znajduje się u osoby, która jest skłonna zapłacić za nie najwyższą cenę. Jednakże „chęć zapłaty” jako sposób opisu preferencji jednostek także nie jest pozbawiona słabości, chociażby z uwagi na fakt, że oferowana cena za dane dobro nie zawsze jest determinowana „chęcią zapłaty” za nie. Kolejnym proponowanym w literaturze rozwiązaniem jest uzupełnienie kryterium dobrobytu społecznego o inne kryteria umożliwiające optymalizację multykryterialną (Kerkmeester, 2000, s. 386; Nowak-Gruca, 2013, s. 51; Araszkiewicz, 2015, s. 179).

W ramach ekonomicznej analizy prawa sporna jest również kwestia, jaki typ norm powinien być podstawowym przedmiotem oceny w kategoriach efektywności ekonomicznej. Wydaje się, że omawiane kryterium efektywności zdecydowanie lepiej służy ocenie norm generalnych i abstrakcyjnych, chociażby z uwagi na fakt, że agregacja preferencji indywidualnych w preferencje społeczne wymaga przynajmniej wiedzy na temat tego, jak wszystkie podmioty społeczeństwa szeregują określone rozwiązania prawne. Stosowanie tego kryterium wymaga jednak zbudowania określonej funkcji użyteczności i przeprowadzenia mniej lub bardziej skomplikowanych analiz matematycznych, trudno zatem uznać jego przydatność do oceny poszczególnych decyzji polegających na wydaniu przez organ stosujący prawo norm indywidualnych i konkretnych (Nowak–Gruca, 2013, s. 51–52). Autor, zgadzając się z przytoczonym poglądem, zauważa przydatność stosowania tego kryterium w fazie planowania zmian legislacyjnych oraz w rozważaniach teoretycznych. Niewątpliwie kryterium dobrobytu społecznego jest trudne do skwantyfikowania i wymagałoby zbudowania złożonego modelu, co w wielu sytuacjach jest nieefektywne. Niewątpliwie jednak budowanie modeli teoretycznych z wykorzystaniem kryterium efektywności pochodzącej z ekonomii dobrobytu pozwoli, zdaniem autora, na ocenę słuszności projektowanych regulacji lub sposobu ich aplikacji.

4. Warunki istnienia efektywnego prawa

Niewątpliwie stosowanemu w ekonomicznej analizie prawa kryterium ekonomicznej efektywności prawa można postawić zarzuty. Są one jednak efektem naukowej dyskusji, jak w przypadku wielu teorii we współczesnym świecie nauki. Dyskusja ta rozwija ekonomiczną naukę prawa, pozwalając na poszerzenie czy doprecyzowanie pojęć, nowe badania i objęcie nimi kolejnych obszarów prawa. Prawo poszukujące efektywności powinno zwrócić uwagę na ekonomiczną analizę prawa. W tym miejscu autor chciałby przytoczyć argumenty Stelmacha dotyczące warunków istnienia efektywnego prawa (www2.wpia.uw.edu.pl). Wskazuje on, że prawo, które nie spełnia chociażby „minimalnych” warunków efektywności (jakkolwiek by formalnie obowiązywało), faktycznie przestaje istnieć. Mimo że rozważania dotyczą wielu nurtów współczesnej filozofii prawa, to ich osią jest ekonomiczna analiza prawa. Co należy podkreślić, stwierdził on, że jakkolwiek ujęcie ekonomiczne ma kluczowe znaczenie, to jednak nie jest ostatecznie jedynym możliwym kryterium oceny efektywności prawa. Autor zgadza się ze Stelmachem, podkreślając, że ekonomicznej efektywności nie można

rozpatrywać bez uwzględnienia koncepcji sprawiedliwości czy poszanowania norm etycznych i warunków współżycia społecznego. Jednak włączenie kryterium ekonomicznej efektywności do prawa może się przyczynić do tworzenia i interpretowania prawa mniej narażonego na nadmiar, niespójność oraz niestabilność.

Pierwszym warunkiem ekonomicznie efektywnego prawa jest to, że powinno być skuteczne. Musi być zatem możliwe do zastosowania, a w wymiarze pragmatycznym zadziałać w sytuacji, którą ma normować. Ekonomiczna analiza prawa musi zatem wyznaczać reguły prawa w działaniu, jak również wskazywać konkretne rozwiązania problemów legalnych. Ponadto ekonomicznie efektywne prawo dotyczy również relacji pomiędzy efektywnością i skutecznością prawa. Prawo efektywne nie musi być skuteczne, co wykazano we wcześniejszych częściach pracy. Według Stelmacha pogodzenie efektywności ze skutecznością staje się z całą pewnością możliwe wówczas, gdy pojęcie skuteczności powiążemy z kategorią użyteczności. Przyjęcie, że prawo jest skuteczne tylko wówczas, gdy prowadzi do zwiększenia użyteczności (społecznej i indywidualnej), powoduje przeniesienie rozważań nad skutecznością na grunt ekonomicznej analizy efektywności (w tym wypadku rozumianej jako maksymalizacji bogactwa).

Drugim warunkiem efektywnego prawa jest przewidywanie zmian, które mogą nastąpić w społeczno-ekonomicznej rzeczywistości. Konieczne jest zatem, aby osoby stanowiące prawo obserwowały i rozumiały zachodzące zjawiska społeczne i ekonomiczne. Nieodzowne jest również korzystanie z modeli ekonomicznych w celu predykcji zjawisk czy wartości ekonomicznych i przygotowanie prawa na zapewnienie długotrwałego, stabilnego rozwoju gospodarczego. Co więcej, nowo tworzone prawo musi być „otwarte” na przyszłość. Rzeczywistość ekonomiczna i społeczna, wraz z postępem technicznym i technologicznym, kreuje nowe obszary, które próbuje się ubrać w stare szaty dotychczasowego prawa⁴³. Zwiększenie elastyczności prawa i zezwolenie mu na fraktalne dopasowywanie się do zmieniających się potrzeb przybliży je do rzeczywistości. Jak podkreśla Stelmach, otwarcie na przyszłość oznacza otwarcie na interpretację – na dynamiczną „aktualizującą” i „konkretyzującą” wykładnię – na prawotwórczy precedens zapewniający nierzadko dalsze istnienie i działanie nawet w pewnym przynajmniej sensie już „przeterminowanego” prawa. W ten sposób zmienia również punkt ciężkości, przenosząc go z tworzenia no-

⁴³ Stelmach podkreśla również rolę przyjęcia i stosowania określonej polityki prawa, stwierdzając, że bez ekonomicznie racjonalnej koncepcji polityki prawa mówienie o efektywności prawa traci po prostu sens.

wego prawa (a tym samym jurydyzacji życia) na aspekt jego interpretacji, która wymaga również uwzględnienia szerokiego aspektu ekonomicznego.

Trzecim warunkiem efektywnego prawa jest ukierunkowanie, aby było tworzone i stosowane w taki sposób, by maksymalizować bogactwo społeczne i indywidualne. Jak już wskazano powyżej, rozpatrywanie wyłącznie jednego z kryteriów efektywności może prowadzić do nieefektywnych rozwiązań regulacyjnych. Położenie nacisku wyłącznie na bogactwo społeczne może grozić powstaniem asymetrii. Można w ten sposób stworzyć jednostronny system przywilejów i gwarancji dla pewnej tylko grupy podmiotów reprezentujących dobro (bogactwo) wspólne, pomniejszając lub pomijając uprawnienia podmiotów indywidualnych. Połączenie obu kryteriów spowoduje, że przez maksymalizację bogactwa indywidualnego możliwa będzie także maksymalizacja bogactwa społecznego. Ta z kolei powinna prowadzić do wzrostu bogactwa indywidualnego i na odwrót, to znaczy maksymalizacja bogactwa indywidualnego powinna dać się przełożyć na wzrost bogactwa społecznego. W poszukiwaniu punktu równowagi pomiędzy obydwoma kryteriami maksymalizacji możliwe są również narzędzia wykorzystywane przez ekonomiczną analizę prawa.

Czwartym warunkiem efektywnego prawa jest założenie stanowiące jeden z fundamentów ekonomicznej analizy prawa, a mianowicie że jego adresaci są podmiotami ekonomicznie racjonalnymi. Istotę tego założenia autor opisał już wcześniej. W tym miejscu można przytoczyć za Stelmachem, że sięgnięcie po narzędzia wypracowane przez ekonomiczną analizę prawa, w tym przypadku zwłaszcza koncepcję *homo oeconomicus*, umożliwia dokonanie oceny określonych regulacji prawnych i pozwala na wyznaczenie dopuszczalnych (przynajmniej z ekonomicznego punktu widzenia) granic stanowienia i interpretowania prawa. Granice te są określone przez kompromis osiągnięty w toku działań wspólnych, podjętych przez pewną grupę osób w celu maksymalizacji wspólnych korzyści.

Piątym warunkiem skutecznego prawa jest jego ukierunkowanie na umożliwienie przeprowadzenia właściwej alokacji dóbr. Warunek ten jest ściśle powiązany z opisanym powyżej kryterium ekonomicznej efektywności prawa. Efektywna alokacja dóbr występuje wówczas, gdy jej zmiana odbije się negatywnie na przynajmniej jednym podmiocie, istotne jest jednak, że zmiany mogą być uzasadnione, gdy zostaną jednostce, która traci korzyść, zrekompensowane. Dobrobyt indywidualny idzie w parze z dobrobytem ogólnym wyrażonym w kryterium maksymalizacji dochodu społeczeństwa.

Szóstym warunkiem efektywnego prawa jest jego dążenie do samoograniczenia. Mniejsza liczba reguł, ich zwięźłość i prostota oraz elastyczna wykładnia przyczyniają się do przyswojenia i stosowania prawa, a tym sa-

mym umożliwiają ogólny zrównoważony rozwój społeczeństwa. Człowiek, który wie, czego się spodziewać w systemie prawnym, osiąga spokój w negocjacjach i ogranicza koszty transakcyjne związane z wymianą handlową. Również na poziomie relacji przedsiębiorca – państwo przejrzyste i jasne prawo pozwala na kształtowanie wzajemnych praw i obowiązków zarówno w aspekcie podatkowym, jak i uzyskiwania zezwoleń czy koncesji. Badane w tym aspekcie różne rozwiązania prawne pod kątem ich efektywności ekonomicznej są cenną wskazówką pochodzącą z ekonomicznej analizy prawa do budowania dobrobytu społecznego.

Siódmym warunkiem jest to, że efektywne prawo powinno uwzględniać tradycję, wykształcone już nawyki, przyjęte zasady i powszechnie akceptowane standardy. Stelmach nazywa to ekonomiką myślenia (i działania) prawniczego. Jak już wskazano, nie wolno dążyć do ekonomicznej efektywności prawa *per fas et nefas*, z naruszeniem podstawowych wypracowanych przez wiele wieków istnienia teorii prawa. Zasady prawa i teorie sprawiedliwości powinny być równoległym kryterium stanowienia i stosowania prawa zaraz obok ekonomicznej efektywności.

Ósmym kryterium efektywnego prawa jest zwrócenie uwagi nauki prawa na badanie „efektywnego prawa”. Zdaniem Stelmacha filozofia i teoria prawa powinny wypracowywać komplementarny model polityki prawa, w którym znalazłyby się zarówno projekty reformy studiów prawniczych, jak i reformy systemu prawnego. Skupiając akademicką dyskusję nad efektywnością prawa, nad problematyką jego działania lub pozostawania wyłącznie prawem napisanym, będziemy dążyli do reformy i rozwoju prawa. Bardzo istotnymi argumentami w tej dyskusji są wskazania ekonomicznej analizy prawa ukierunkowane na budowanie systemu prawa efektywnego i zwiększającego dobrobyt społeczny. Utożsamiając się z tym postulatem, autor wyraża nadzieję, że rozważania kolejnego rozdziału pozwolą włączyć prawo bilansowe do dyskusji o efektywności prawa, jak również rozwiązania wypracowane w teorii rachunkowości staną się argumentem w dyskursie prawnym o stanowieniu i stosowaniu prawa.

Prawo efektywne ekonomicznie jest podstawowym celem ekonomicznej analizy prawa. W omówionych uprzednio problemach współczesnego prawa taka efektywność powinna być szczególnie pożądana jako sposób na wypracowanie rozwiązań przeciwdziałających problemom nadmiaru, niestabilności czy niespójności norm prawnych. Zwracając się ponownie w stronę prawa bilansowego, można postawić pytania: Czy istnieje możliwość zastosowania ekonomicznej analizy prawa do tworzenia i interpretacji efektywnych ekonomicznie norm polskiego prawa bilansowego? Czy ekonomiczna analiza prawa może być zatem narzędziem dla osób

zajmujących się rachunkowością, które przyczyni się do odzwierciedlenia rzeczywistości gospodarczej w sprawozdaniach finansowych, tak aby informacje służące podejmowaniu decyzji gospodarczych były zrozumiałe i rzetelne, jak również do ochrony bezpieczeństwa obrotu gospodarczego jako dobra społecznie pożądanego? Zdaniem autora takie zastosowanie ekonomicznej analizy prawa w prawie bilansowym jest możliwe, co zostanie przedstawione w kolejnym rozdziale.

ZASTOSOWANIE EKONOMICZNEJ ANALIZY PRAWA DO BADANIA EFEKTYWNOŚCI EKONOMICZNEJ PRAWA BILANSOWEGO

1. Informacja jako dobro ekonomiczne

Już w latach 60. poprzedniego stulecia Umesao (1963, s. 4–17) przewidywał, że rozwój społeczny nie będzie określany przez pryzmat jego bytu materialnego, ale przez pryzmat niematerialnego zasobu, a mianowicie informacji, natomiast społeczeństwo XXI w. będzie nazywane społeczeństwem informacyjnym. Po latach hipoteza ta okazała się prawdziwa, czego wyrazem są słowa Druckera (1994, s. 53), który nazywa wiedzę podstawowym zasobem ekonomicznym, zaś źródeł sukcesu upatruje w zdolności do przyswajania i wykorzystywania wiedzy. Skoro wiedza jest zasobem, a jej przyswojenie i wykorzystywanie kluczowym czynnikiem sukcesu, to powszechny i szybki dostęp do dużych zasobów wiedzy należy rozpatrywać jako pozytywny efekt zewnętrzny współczesnych zmian społeczno-technologicznych.

Wiedzę zdobywa się przez gromadzenie informacji, a dzięki tym samym zmianom technologicznym zasoby informacyjne przyrastają w znacznym tempie i w takim samym tempie rośnie ilość informacji nieprzydatnych, złej jakości, tzn. nieadekwatnych, nieaktualnych, niedokładnych czy niekompletnych, które nie mogą służyć do podejmowania decyzji gospodarczych (Czerwiński, 2018, s. 76). W literaturze opisuje się m.in. zjawisko przeciążenia informacyjnego (czyli sytuacji, w której dostępna ilość informacji nie daje możliwości wybrania tych, które są istotne, lub w przypadku uznanych za istotne nie daje możliwości przetworzenia tych informacji, uniemożliwiając tym samym przeprowadzenie późniejszego wnioskowania; Wieczorkowski i Dałek, 2013, s. 441) i psychologiczny skutek tego zjawiska w postaci stresu informacyjnego (Postek i Ledzińska, 2015, s. 69–70). Są to negatywne efekty zewnętrzne współczesnych zmian społeczno-technologicznych.

Jak już wskazano, wiedza jest zbiorem informacji. Informacja w odróżnieniu od wiedzy nie jest przypisana do człowieka. Wiedza należy tylko i wyłącznie do człowieka, natomiast informacja jest narzędziem generującym wiedzę, ale nie jest samą wiedzą (Dziekański, 2012, s. 388; Kamela-Sowińska, 2015, s. 76). Informacja zaś wynika z przetworzenia posiadanych danych. Wszystkie te pojęcia są w literaturze różnie rozumiane. Ich wybrane definicje wraz z pojęciem mądrości zawiera tabela 15.

Tabela 15. Zestawienie wybranych definicji terminów: dane, informacje, wiedza, mądrość

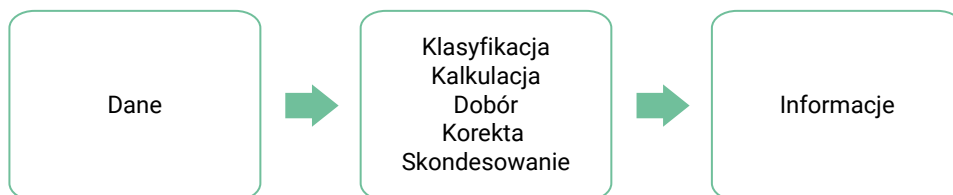
Termin	Autor	Definicja
Dane	Griffin, 1997	Surowe liczby i fakty odzwierciedlające pojedynczy aspekt rzeczywistości
	Devenport i Prusak, 1998	Zbiór dyskretnych, obiektywnych faktów na temat zdarzeń
	Skrzypek, 2003	Niepołączone ze sobą fakty
Informacje	Messner, 1971	Dane o procesach i zjawiskach gospodarczych wykorzystywane w procesie podejmowania decyzji
	Tokarski, 1971	Powiadomienie o czymś, zakomunikowanie czegoś; wiadomość, wskazówka, pouczenie; każdy czynnik, dzięki któremu ludzie lub urządzenia automatyczne mogą bardziej sprawnie, celowo działać
	Greniewski, 1982	Wiadomość uzyskiwana przez człowieka poprzez obserwację lub czynność umysłową podlegającą przekazowi w układzie nadawca – odbiorca
	Davis i Olson, 1984	Dane przetworzone do postaci mającej znaczenie dla odbiorcy i stanowiącej rzeczywistość lub postrzeganą wartość dla bieżących lub przyszłych działań bądź decyzji
	Griffin, 1997	Dane zaprezentowane w sposób mający znaczenie
	Davenport i Prusak, 1998	Dane, które czynią różnicę
	Skrzypek, 2003	Dane uporządkowane, poddane klasyfikacji, informacja ma nadawcę i odbiorcę, informacja ma wpływ na osąd i zachowanie odbiorcy
	Banasiewicz, 2005	Wynik uporządkowania przeanalizowanych danych, czyli surowych niepoddanych analizie liczb i faktów dotyczących zjawisk lub wydarzeń

cd. tabeli 15

Termin	Autor	Definicja
Wiedza	Davenport i Prusak, 1998	Płynne połączenie ukształtowanego doświadczenia, wartości, informacji kontekstowej i ekspertyzy, które zapewniają model oceny oraz pozwalają wcielić nowe doświadczenia i informacje. Swój początek i odniesienie znajdują w umysłach ludzi posiadających wiedzę z dokumentów, repozytoriów, procedur, procesów, praktyk i norm organizacyjnych
	Zaliwski, 2000	Wiedza wykracza poza informacje, gdyż implikuje zdolność do rozwiązywania problemów, do inteligentnego zachowania się i działania. (...) Tak pojmowaną wiedzę utożsamia się ze zbiorem reguł (bazą wiedzy), podczas gdy informacje utożsamia się z bazą faktów (...) Wiedza to zdolność do rozwiązywania danego zbioru problemów z daną efektywnością
	Skrzypek, 2003	Uporządkowane i oczyszczone informacje (...) Jest to ogół wiarygodnych informacji o rzeczywistości oraz umiejętności ich wykorzystania. (...) Wiedza nie jest prostym zasobem. To zasób niematerialny, kształtujący się w wyniku systematycznego rozwijania umiejętności, dostrzegania i wykorzystywania pojawiających się szans i unikania zagrożeń. Wiedza to proces, ponieważ jest nabywana w trakcie całego życia, w toku pracy i współdziałania z innymi ludźmi
Mądrość	Nycz, 2004	Sztuka wyboru i umiejętności wybierania z wielu możliwości tego, co jest najbardziej optymalne w danej sytuacji
	Jashapara, 2006	Zdolność do podejmowania w określonej sytuacji rozważnych i właściwych działań. Opiera się na etycznym rozstrzygnięciu problemów zgodnie z wyznawanym systemem przekonań

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Szczërba i Białecka, 2017, s. 91).

Z zaprezentowanych definicji można wywnioskować, że dane są formą opisu faktów. Same dane odzwierciedlają pewien wycinek rzeczywistości, lecz niekoniecznie obejmują go całościowo. Dlatego dokonywany jest proces transformacji danych do informacji, czyli takiego zbioru danych, który ma w sposób szeroki odzwierciedlić pewien wycinek rzeczywistości. Proces ten jest przedstawiony na rysunku 7.



Rysunek 7. Proces transformacji danych na informacje

Źródło: (Devenport i Prusak, 2000, s. 7).

W dalszej części autor będzie rozumiał informację jako zbiór odpowiednio przetworzonych danych, które odzwierciedlają pewien wycinek rzeczywistości. W ten sposób informacja może być postrzegana jako dobro ekonomiczne rozumiane jako rzeczy lub usługi zaspokajające potrzeby człowieka, powstałe jako rezultat procesu produkcji.

Przede wszystkim informacja jest nastawiona na zaspokojenie potrzeby w postaci jej braku. W literaturze występuje pogląd, w myśl którego informacja jest człowiekowi niezbędna. To przekonanie wiąże się z drugim aksjomatem podstaw społeczeństwa informacji – im większą liczbą informacji będziemy dysponować, tym lepiej (Nowak i Nowakowski, 2006, s. 158). Nie sposób również funkcjonować we współczesnej rzeczywistości gospodarczej bez informacji. Nie mogą się bez niej obyć także menedżerowie, gdyż zdaniem Druckera (1999, s. 43–51) „zmianie tradycyjnych realiów gospodarowania towarzyszy także poszerzenie dotychczasowej definicji odpowiedzialności menedżera o stosowanie i wykorzystywanie wiedzy (nie zaś tylko za wykonywanie zadań przez pracowników)”. Jak podkreślają autorzy, bez posiadania informacji na temat potrzeb konsumentów, jakie zbiera się podczas badań rynku, nie byłoby możliwe stworzenie oferty odpowiadającej ich wymaganiom (Medlik, 1995, s. 243).

Postrzeganie informacji jako dobra ekonomicznego wiąże się też z procesem jej tworzenia. Dobro powstaje jako rezultat procesu produkcji. Wcześniej autor przedstawił proces transformacji danych do postaci informacji. Proces ten można uznać za proces tworzenia informacji. Dokonane jest bowiem zaangażowanie czynników produkcji (w postaci chociażby pracy i danych), które ma przynieść użyteczny rezultat. Sposób przetwarzania danych w tym procesie jest zindywidualizowany i dopasowany do potrzeb odbiorcy, co nie wyklucza postrzegania informacji jako swoistego dobra ekonomicznego.

Postrzeganie informacji w kategorii rzeczy lub usługi jest zdaniem autora rzeczą wtórną. Informacja może być bowiem przekazana ustnie (np. wykład)

bądź w formie pisemnej (np. książka). Nośnik informacji będzie zatem wskazywał, czy informacja jest dobrem będącym rzeczą lub usługą, choć jej przypisanie nie ma znaczenia dla postrzegania informacji jako pewnego dobra ekonomicznego. W literaturze również można wskazać postrzeganie informacji jako dobra (Oleński, 2001, s. 158; Pohulak-Żołądowska, 2007, s. 91–97; Kłusek-Wojciszke i Łosiewicz, 2009, s. 140; Czaplewski, 2011, s. 20–25; Dziekański, 2012, s. 388, 393; Kamela-Sowińska, 2015, s. 76–77; Pietrzak, 2015, s. 102–105).

Przedstawia się również cechy charakterystyczne informacji jako dobra (Olender-Sorek i Wydo, 2007, s. 72; Skrzypek i Grela, 2005, s. 22–23):

- użycie informacji nie powoduje jej zniszczenia, a przy powielaniu i przenoszeniu nie jest zużywana,
- subiektywność ocen (ta sama informacja może mieć różne znaczenie dla różnych użytkowników),
- obiektywizm informacji (jest niezależna od obserwatora),
- informacja może być akumulowana w bardzo długim czasie,
- synergiczność (zbiór odpowiednio zagregowanych danych przynosi więcej użyteczności niż sam zbiór danych, który stał się ich podstawą),
- informacja nie jest w pełni podzielna, gdyż posiadanie jej części może nie stanowić żadnej informacji,
- zbiór informacji jest niewyczerpany,
- informacja jest dobrem nieprzywłaszczanym, gdyż jej replika nie różni się niczym od wzorca i ma tę samą wartość,
- wartość informacji zależy od momentu jej użycia (informacje dezaktualizują się).

Informacja może być zatem postrzegana jako szczególne dobro ekonomiczne. Jak wskazuje Medlik (1995, s. 162), informacja podana we właściwy sposób, na czas i skierowana do odpowiedniego grona odbiorców jest narzędziem przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw i regionów. W dalszej części pracy autor ograniczy się do informacji pochodzących z systemu rachunkowości i przedstawi sposób ich postrzegania jako dobra.

2. Informacja z systemu rachunkowości jako dobro ekonomiczne

Szczególną rolę w rzeczywistości gospodarczej odgrywa informacja finansowa pochodząca z systemu rachunkowości. W ocenie autora ta informacja spełnia również warunki uznania ją za dobro.

Po pierwsze, zaspokaja ona potrzeby informacyjne rozumiane jako treści niezbędne do wypełniania misji i osiągnięcia celów organizacji gospodarczej w sposób skuteczny i efektywny. Wynika to już z samej istoty rachunkowości i pełnienia przez nią funkcji informacyjnej. Jak stwierdza Dziekański (2012, s. 391), funkcja informacyjna zwłaszcza w rozwiniętej gospodarce rynkowej wychodzi na pierwsze miejsce jako integralna część systemu informacyjnego organizacji. Bez niej sprawne funkcjonowanie zarówno małych spółek handlowych, organizacji, jak i ogromnych holdingów jest niemożliwe. Zatem poprawność rachunku ekonomicznego jest ściśle związana z rachunkowością. Decydujące są zwłaszcza tworzone przez nią informacje (Micherda, 2005, s. 41). Rachunkowość jako subsystem systemu informacji jednostki, przynosi informacje niezbędne nie tylko do oceny rezultatów działalności w określonym okresie, lecz również do podejmowania decyzji gospodarczych skutkujących w przyszłości.

Po drugie, informacja z rachunkowości jest przedmiotem sformalizowanego procesu. W związku ze sformalizowaniem reguł postępowania dotyczących gromadzenia, rejestrowania i raportowania informacji oraz stosowaniem jednolitej terminologii w systemie rachunkowości informacje pochodzące z tego systemu tworzą wspólny język, za pomocą którego członkowie danej organizacji mogą komunikować się ze sobą (Wouters i Verdaasdonk, 2002, s. 83). Proces ten można porównać do procesu produkcyjnego. Zaangażowanie pracy i danych zgromadzonych w ewidencji księgowej oraz ewidencjach pomocniczych pozwala na stworzenie sprawozdania finansowego będącego w istocie nośnikiem określonych danych o sytuacji majątkowej i finansowej przedsiębiorstwa oraz rezultatach jego działania. Sprawozdania te określa się w literaturze mianem produktów rachunkowości finansowej (Dziadek, 2013, s. 404).

Po trzecie, informacja finansowa zawarta w sprawozdaniu finansowym przyjmuje wymagany prawem nośnik. W polskiej praktyce gospodarczej od niedawna jest to forma elektroniczna, wyrażona w określonej strukturze logicznej. Jednak abstrahując od formalnego wymogu, sprawozdanie finansowe przyjmuje się również w praktyce w formie papierowej – z racji jej czytelności. Mimo że formalnie nie stanowi ona sprawdzania finansowego, to jest formą prezentacji tych samych informacji.

Zatem autor postrzega informację płynącą z systemu rachunkowości, a w szczególności informacje finansowe zawarte w głównym „produkcie” tego systemu, czyli w sprawozdaniu finansowym, jako dobro ekonomiczne. Literatura wskazuje, że informacje finansowe wygenerowane w rachunkowości są dla decydenta w większym stopniu sposobem rozwinięcia wiedzy o środowisku, w którym pracuje, aniżeli określonym wkładem wskazującym

sposób rozwiązania problemów decyzyjnych (Hall, 2010, s. 303). Simon, Kozmetsky, Guetzkow i Tyndall (1954, s. 28) zaznaczają, że zaletą tych informacji jest fakt, że uwidaczniają niewidoczne problemy wynikające z działań operacyjnych oraz umożliwiają niezależną weryfikację bieżących lub zakończonych operacji.

Dla ciągłości wywodu należy dokonać zaklasyfikowania dobra, jakim jest informacja finansowa. Jednym z kryteriów klasyfikacji dóbr jest brak konkurencyjności w konsumpcji, który oznacza, że dobro może być konsumowane przez wiele osób jednocześnie bez uszczerbku. To kryterium informacja finansowa spełnia, wykorzystanie jej przez jednego konsumenta nie oznacza, że drugi nie może z niej skorzystać (bez względu na to, czy czerpie z konsumpcji taką samą użyteczność).

Drugim kryterium jest możliwość wykluczenia jednostki z konsumpcji danego dobra. Przyporządkowanie tego kryterium może budzić wątpliwości. W zależności od przyjętych przepisów danego kraju informacja ta może być powszechnie dostępna (jak jest np. w Polsce, gdzie sprawozdania finansowe spółek zarejestrowanych w Krajowym Rejestrze Sądowym podlegają upublicznieniu i możliwy jest do nich nielimitowany dostęp) lub ograniczona tylko do konkretnych odbiorców sprawozdania. Dostępność informacji finansowej będzie klasyfikowała to dobro do kategorii dóbr publicznych lub dóbr klubowych (w przypadku ograniczenia ich dostępności – do określonego grona, „klubu”). Przyjmując, że w Polsce istnieje powszechny dostęp do sprawozdań finansowych, czyli są to dobra publiczne, można rozważyć, czy upowszechnienie tego dobra nie niesie ze sobą negatywnych efektów zewnętrznych, jak np. w przypadku problemu gapowicza. Osoby, które nie ponoszą kosztów na pozyskanie tego dobra wskutek jego powszechnej dostępności, korzystają z dobra, na które zostały poniesione koszty ich wytworzenia, lecz same nie współuczestniczą w ich pokryciu. Pojawia się tu pytanie, kto ponosi koszty wytworzenia informacji finansowej. Obok twórców informacji są to koszty administracyjne (powszechnej dostępności). Zatem część kosztów jest ponoszona przez całe społeczeństwo, mimo że niecałe społeczeństwo korzysta z tej informacji. Ponadto zmniejsza się motywacja twórców do jej sporządzenia (brak odzyskanych nakładów), przez co regulator musi motywować twórców negatywnie (przez system kar za niedostarczenie) do produkcji tych dóbr. Może to jednak wpływać na obniżenie jakości dostarczanych dóbr (ograniczenie kosztów sporządzania przez dobór najtańszych rozwiązań, co nie zawsze przynosi wymaganą użyteczność). Z drugiej strony należy rozważyć pozytywne publiczne efekty zewnętrzne, jakie niesie publiczny dostęp do informacji sprawozdawczej. Przed wszystkim sytuacja taka wzmaga porównywal-

ność sprawozdań. Każdy zainteresowany może sięgnąć do sprawozdań finansowych danego podmiotu z poprzednich okresów lub do sprawozdań finansowych podmiotów konkurencyjnych z bieżącego lub poprzednich okresów, by dokonać porównania efektów działalności. Ponadto każdy zainteresowany, czy to organ nadzoru, czy organ publiczny lub pracownik, ma powszechny dostęp do informacji finansowych o podmiocie, który go interesuje. Z pewnością wzmaga to edukację finansową i zwiększa jawność prowadzenia działalności gospodarczej. Rozważenie kreowanych w tej sytuacji efektów zewnętrznych i ich ocena wykracza poza ramy niniejszej monografii. W dalszej części autor skupi się na informacji finansowej jako na dobru publicznym.

Jak już wspomiano, sprawozdanie finansowe jest tworzone według prawa bilansowego nadającego kształt informacji, która stanie się podstawą do podejmowania decyzji gospodarczych. Autor widzi zatem potrzebę tworzenia i interpretacji prawa bilansowego, którego wykorzystanie przyczyniałoby się do realizacji celu w postaci wiernego i rzetelnego odzwierciedlenia rzeczywistości w sprawozdanych finansowych. Narzędziem do osiągnięcia tego celu może być wykorzystanie ekonomicznej analizy prawa.

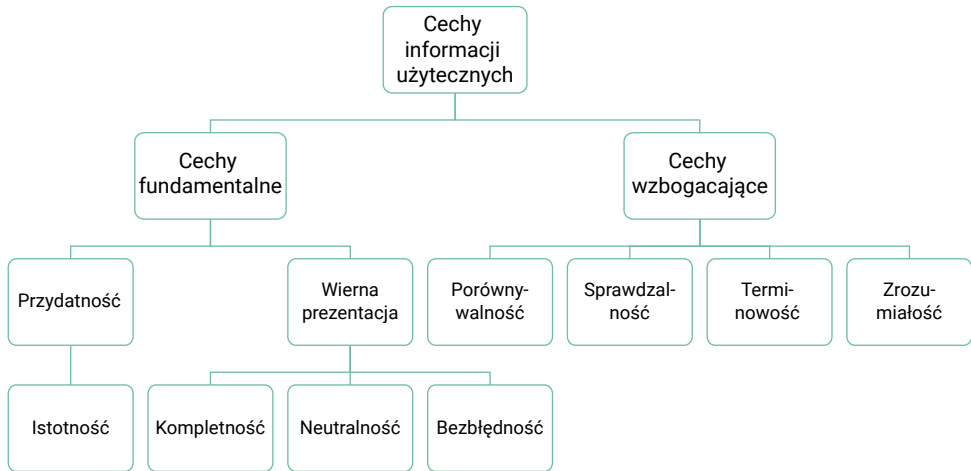
Zastosowanie ekonomicznej analizy prawa wiązało się z założeniem, że to, co stanowi o istocie prawa, daje się zredukować do faktów o charakterze ekonomicznym. Istotą prawa bilansowego jest stworzenie ram prawnych dla prezentacji wiernego i rzetelnego odzwierciedlenia sytuacji jednostki w sprawozdaniu finansowym. Informacja pochodząca ze sprawozdania finansowego z jednej strony ma stanowić dla osób korzystających z niej użyteczną podstawę do podejmowania decyzji gospodarczych, z drugiej zaś powinna chronić dobro społeczne, jakim jest bezpieczeństwo obrotu gospodarczego. Postulowanym przez ustawodawcę stanem jest zachowanie relacji pomiędzy bezpieczeństwem obrotu gospodarczego a możliwymi prawami wyboru w wycenie i ujawnianiu składników majątku. Aby zobrazować możliwość zastosowania ekonomicznej analizy prawa do prawa bilansowego, sprawozdania finansowe będą traktowane jako dobro, jako produkt. Innymi słowy, do celów ekonomicznej analizy prawa sprawozdanie finansowe (jako nośnik informacji z systemu rachunkowości) to produkt⁴⁴ rachunkowości. Uznanie informacji płynącej z rachunkowości jako dobra jest punktem wyjścia do zastosowania w stosunku do prawa bilansowego podejścia charakterystycznego dla ekonomicznej analizy prawa. Zanim to nastąpi, autor opisze ogólne postulaty odnośnie do informacji, które można wykorzystać w ekonomicznej analizie prawa z zakresu rachunkowości.

⁴⁴ W dalszej części autor będzie posługiwał się zamiennie pojęciami produkt i dobro.

3. Cechy jakościowe informacji jako dobra ekonomicznego

Zapotrzebowanie na informację we współczesnej gospodarce rynkowej jest duże, co oznacza, że jest popyt na informację. Z drugiej jednak strony obserwuje się również znaczną podaż informacji. Należy zwrócić uwagę, że niekoniecznie zawsze jest to informacja prawdziwa, gdyż współczesnymi problemami społecznymi stają się powszechne informacje fałszywe (*fake news*; Lazer, 2018, s. 1094) czy postprawda (*post-truth*; Sismondo, 2017, s. 3). Duża podaż informacji, wraz z pomieszaniem informacji prawdziwych i nieprawdziwych, prowadzi do zjawiska szumu informacyjnego. Istotną kwestią jest dostarczenie osobom podejmującym decyzje finansowe informacji niezbędnych do ich podjęcia. Informacja finansowa pochodząca z rachunkowości musi zatem się charakteryzować określonymi cechami jakościowymi, które przyniosą ich odbiorcom jak najlepszą podstawę decyzyjną. Zatem to jakość informacji jest jednym z kluczowych czynników, dla których informacja finansowa z rachunkowości jest dobrem pożądanym. Obliguje to do poszukiwania rozwiązań, które zapewnią jej konsumentom jak największą satysfakcję z konsumpcji, a tym samym powinno się dążyć do jak najwyższej jakości informacji finansowej. Kluczową informacją pochodzącą z rachunkowości jest sprawozdanie finansowe, którego zasady tworzenia są również zależne od prawa bilansowego, zatem będzie ono dalej głównym przedmiotem zainteresowania autora.

Literatura wskazuje, że cechy jakościowe sprawozdań finansowych wytrzymują próbę czasu, są powszechnie stosowane przez podmioty gospodarcze oraz są możliwe do weryfikacji. Informacja finansowa powinna odznaczać się cechami jakościowymi, takimi jak odpowiedniość, wiarygodność, przewaga korzyści z jej wykorzystania nad kosztami jej pozyskania, zrozumiałość oraz zapewnienie porównywalności między przedsiębiorstwami (Hendriksen i van Breda 2002, s. 140–170). Według Micherdy (2007, s. 345–349) „jakość informacji tworzonych przez rachunkowość interpretować można jako zespół cech stanowiących o zdolności do spełnienia wymagań wynikających z pełnionych przez rachunkowość funkcji”. Współcześnie najczęściej omawianymi cechami jakościowymi są te stanowiące o użyteczności sprawozdań finansowych w rozumieniu Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej. Bauer (2018, s. 29) wskazuje, że: „we współczesnych badaniach z zakresu rachunkowości, cechy jakościowe rozpatrywane są głównie w kontekście użyteczności sprawozdań finansowych dla inwestorów”. Użyteczność ta jest uzależniona od cech jakościowych, które można podzielić na dwie grupy – fundamentalne oraz wzbogacające (Gierusz i Martyniuk, 2017, s. 232 – rysunek 8).



Rysunek 8. Cechy jakościowe informacji użytecznych

Źródło: (Gierusz i Martyniuk, 2017, s. 233).

Pierwsza fundamentalna cecha jakościowa informacji sprawozdawczej to przydatność. Za przydatną uznaje się taką informację, która może wpłynąć na zmianę decyzji podejmowanych przez użytkowników, pozwala na rozróżnienie alternatywnych wariantów działania i wybór optymalnego z nich (Gierusz i Martyniuk, 2017, s. 232; Nowak, 2018, s. 89). Informacja taka ma wartość przewidywającą, pozwalającą na przewidywanie przyszłych rezultatów działalności oraz potwierdzającą, czyli taką, która pozwala zmienić lub potwierdzić wcześniejsze oceny. Przydatność jest zależna od istotności, gdyż informacja może być nieistotna, gdy jej pominięcie lub zniekształcenie nie wpłynie na decyzje podejmowane przez użytkowników. Problem tej cechy jakościowej znalazł odzwierciedlenie również w polskim prawie bilansowym, w szczególności w zasadzie istotności (Ustawa z dnia 29 września 1994 r., art. 8 ust. 1).

Druga fundamentalna cecha jakościowa informacji sprawozdawczej to wierna prezentacja. W swojej istocie postuluje się, aby informacje nie tylko odzwierciedlały dane zjawiska, ale także wiernie prezentowały to, co mają zobrazować. Oznacza to, że występujące zdarzenia gospodarcze należy poprawie identyfikować, wyceniać i wykazać. Wierna prezentacja posiada atrybuty kompletności, neutralności oraz bezbłądności (Gierusz i Martyniuk, 2017, s. 232; Nowak, 2018, s. 89). Wierna i rzetelna prezentacja jest również kluczową zasadą przyjętą na gruncie polskiego prawa bilansowego (Ustawa z dnia 29 września 1994 r., art. 4 ust. 1).

Warunkiem koniecznym dla użyteczności informacji finansowych jest posiadanie fundamentalnych cech jakościowych. Przyjmuje się, że informacja sprawozdawcza jest użyteczna wówczas, gdy posiada obie cechy

fundamentalne jednocześnie, a więc jest przydatna oraz wiernie zaprezentowana. Użyteczność informacji finansowych może być wzmocniona przez cechy wzbogacane, lecz wyłącznie wówczas, gdy nie stoi to w konflikcie z cechami fundamentalnymi. Cechy te mogą być również pomocne przy wyborze rozwiązania, jeżeli możliwe są co najmniej dwa sposoby uznane za równie przydatne i wiernie prezentowane. Do grupy wzbogacających cech informacji finansowej zalicza się (Rówińska, 2013, s. 379–381):

- porównywalność – ma wspomagać użyteczność informacji i jej wierność; informacja jest uznana za bardziej przydatną, jeśli można ją porównać z innymi podobnymi informacjami;
- sprawdzalność – wynika wprost z wiernej prezentacji; informacja może być uznana za rzetelną, pewną, jeśli jest sprawdzalna; sprawdzenie informacji może oznaczać weryfikację kwoty czy innych parametrów dzięki bezpośredniej obserwacji; może się odbywać w sposób pośredni, polegający na sprawdzeniu danych wejściowych przyjętych w modelu, wzorze i ponownym przeliczeniu uzyskanych danych wyjściowych przy zastosowaniu tej samej metodologii;
- terminowość – informacja powinna być podana w takim czasie, by odbiorca mógł na jej podstawie podjąć odpowiednie decyzje, przy czym im informacja jest starsza, tym jej przydatność mniejsza;
- zrozumiałość – przyjmuje się, że informacja jest zrozumiała, kiedy jest jasna i zwięzła.

Wśród badaczy nie ma zgody co do tego, która cecha jakościowa sprawozdań finansowych jest najważniejsza. Można wskazać autorów, którzy stwierdzają, że nadrzędną cechą jakościową informacji finansowych jest ich użyteczność (Nowak, 2018, s. 88). Z kolei z badań przeprowadzonych przez Błażyńską (2015, s. 231–235) dotyczących użyteczności sprawozdań finansowych sporządzonych zgodnie z MSSF stopień spełnienia oczekiwań respondentów, którymi byli inwestorzy, jest niezadowolający. Ponadto respondenci jako priorytetowe wskazali cechy inne niż uznane za priorytetowe w MSSF, tj. aktualność i wiarygodność. Jeszcze inne czynniki decydujące o wykorzystaniu produktów rachunkowości przez menedżerów przedstawia Dziadek (2013, s. 407–411).

Ten brak zgodności pokazuje, że wobec dobra, jakim są informacje finansowe o odpowiednich cechach jakościowych, są różnorodne oczekiwania. Autor uważa, że polemika dotycząca tego, którą z cech jakościowych wyeksponować, to dyskusja o cechach informacji finansowej, którą pożądamy odbiorcy.

Konsumenci będą pożądać takiego produktu, który prowadzi do jak największej użyteczności i będzie zaspokajać ich potrzeby. Jeżeli zatem

prawo bilansowe ma być efektywne, to powinno być tak ukierunkowane, aby opierając się na postulatach z teorii rachunkowości, tworzyć takie sprawozdania finansowe, których cechy jakościowe będą odpowiadały odbiorcom. To proste stwierdzenie jest mimo wszystko trudne do spełnienia, gdyż każdy odbiorca będzie miał inne potrzeby, inna wiązka cech będzie dla każdego odbiorcy istotna. Jest to sytuacja analogiczna do kupowanych dóbr i indywidualnej użyteczności każdego konsumenta. Powstaje zatem pytanie, czy jest sens, aby prawo bilansowe podążało w stronę ustanowienia określonych cech jakościowych. Zdaniem autora tak. W literaturze wskazuje się, że kształt systemu norm rachunkowości jest efektem poszukiwania kompromisu pomiędzy zainteresowanymi stronami, a nie poszukiwaniem rozwiązań optymalnych (Klimczak, 2015, s. 289–290). Konieczna staje się zatem nieustanna analiza norm, gdyż tak jak produkty mają swój cykl życia, tak poszczególne przepisy prawa bilansowego mogą już nie przynosić należytej efektywności. Prawo nie jest bowiem ustanowione raz na zawsze, powinno być współmierne do potrzeb społeczeństwa, mogą pojawiać się nowe przepisy, ich nowa wykładania, inne przepisy czy sposoby ich rozumienia mogą stawać się nieadekwatne do aktualnej kondycji społeczeństwa. Nie chodzi jednak o to, aby za każdym razem zmieniać prawo bilansowe i dostosowywać je na nowo przez rewolucyjne zmiany, trzeba ewolucyjnie pracować nad takim ukształtowaniem przepisów, zakorzenionym w teorii rachunkowości, aby przepisy były trwałe, jednocześnie zapewniając niezbędne w danym momencie cechy jakościowe informacji, która będzie równocześnie odpowiednim zabezpieczeniem bezpieczeństwa obrotu gospodarczego. Tym samym autor stwierdza, że ewentualna zmiana prawa bilansowego powinna iść w parze zarówno z rozwojem teorii rachunkowości, jak i ze społecznym zapotrzebowaniem na informacje płynące z systemu rachunkowości. W prawidłowym stanowieniu i interpretowaniu prawa bilansowego autor dostrzega znaczną rolę ekonomicznej analizy prawa. To pozwala na przedstawienie postulatów ogólnych i szczegółowych oraz ich implementację w prawie bilansowym.

4. Ogólne postulaty stosowania ekonomicznej analizy prawa w badaniu efektywności ekonomicznej prawa bilansowego

Stosowanie ekonomicznej analizy prawa jako narzędzia badania efektywności ekonomicznej prawa bilansowego powinno się wiązać z realizacją postulatów pochodzących z ekonomicznej analizy prawa. Autor dokonał

podziału postulatów na dwie grupy: postulaty ogólne i postulaty szczegółowe. Do postulatów ogólnych zaliczył:

- kierowanie dobra do osoby, która przypisuje jej największą wartość,
- zmniejszenie kosztów transakcyjnych wymiany dóbr.

Wskazując na pierwszy z postulatów, należy zwrócić uwagę, że przy kształtowaniu norm odnoszących się do sprawozdawczości wprowadza się liczne uproszczenia polegające m.in. na tworzeniu sprawozdań dla jednostek mikro, małych i średnich (Kuzior, 2013, s. 570–578; Rówińska, 2015, s. 222–228), uproszczenia w zakresie wyceny (Ustawa z dnia 29 września 1994 r., art. 28a) czy sposobu prezentacji (Ustawa z dnia 29 września 1994 r., art. 4 ust. 5). Można zatem postawić pytanie, czy charakter proponowanych przez legislatora i wybieranych przez kierowników jednostek uproszczeń przyczynia się do zwiększenia jakości informacji finansowych płynących ze sprawozdań finansowych. Zadaniem autora w odpowiedzi na takie pytanie pomóc może ekonomiczna analiza prawa.

Informacja sprawozdawcza jako dobro jest przedmiotem indywidualnej oceny odbiorców. Zatem przy wyborze rozwiązań legislacyjnych i kształtowaniu polityki rachunkowości przedsiębiorstwa trzeba się kierować potrzebami odbiorcy. Trafnie ujmuje to Wierzbińska (2014, s. 158), pisząc, że: „nie jest możliwa kompleksowa analiza wad i zalet oraz użyteczności sprawozdania finansowego bez ustalenia, kto jest użytkownikiem sprawozdania finansowego i jakie są jego potrzeby informacyjne”. Katalog użytkowników sprawozdań nie ma charakteru ogólnego i jest różny w zależności od analizowanej jednostki. W literaturze pojawiają się głosy, że to potrzeby informacyjne odbiorcy informacji sprawozdawczej powinny być głównym kryterium zmiany zakresu sprawozdania finansowego. Kształtowanie się potrzeb informacyjnych, powstałych w efekcie zmian zachodzących w otoczeniu organizacji i w jej wnętrzu, jest procesem dynamicznym, który podlega ciągłym zmianom. Dla prawidłowego rozpoznania potrzeb informacyjnych niezbędne jest uwzględnienie szerszego kontekstu organizacyjnego, związanego z zakresem i jakością komunikacji oraz relacjami formalnymi i pozaformalnymi pomiędzy członkami organizacji (Zajac i Kuraś, 2009, s. 54; Iwasieczko, 2014, s. 115; Pietrzak, 2015, s. 100).

Wracając do pierwszego postulatu ogólnego, w ekonomicznej analizie prawa stwierdza się, że dobro powinno trafić do podmiotu, który przypisuje mu największą wartość (Wajda, 2015, s. 45). Autor uważa, że realizacja tego postulatu jest możliwa, jeżeli przy podejmowaniu decyzji legislacyjnej czy przy wyborze rozwiązań na poziomie polityki rachunkowości decydent kierowałby się cechami jakościowymi istotnymi dla tej grupy odbiorców,

która będzie czerpała jak najwięcej pożytku z informacji sprawozdawczej. Określenie grupy odbiorców czerpiących największe korzyści jest problematyczne. Na każdym etapie życia jednostki mogą to być inni odbiorcy. Jednostka rozpoczynająca działalność, w której jest jeden właściciel, ma bardzo zachowawcze podejście, może być mniej zainteresowana wyceną aktywów w wartości godziwej aniżeli międzynarodowy holding finansowy. Dlatego zgodnie z tym postulatem należy każdorazowo określić odbiorcę informacji sprawozdawczej i zapewnić spełnienie jego potrzeb jakościowych.

Można zaryzykować stwierdzenie, że na poziomie legislacyjnym jest to znacznie utrudnione ze względu na społecznego odbiorcę norm. Jednak rolę legislatora na poziomie konsultacji społecznych i oceny skutków regulacji *ex ante* jest zbadanie potrzeb wprowadzenia nowych czy nowelizowanych przepisów. Należy również zwrócić uwagę na sposób pomiaru pożytków z informacji sprawozdawczej. Zdaniem autora pomocne mogą być funkcje dobrobytu społecznego, których istotą jest uszeregowanie różnych alokacji użyteczności pomiędzy członkami społeczeństwa. Konstruując funkcję użyteczności, należałoby odwołać się do szeroko opisywalnych w literaturze przedmiotu cech jakościowych sprawozdań finansowych czy informacji finansowej.

Drugim generalnym postulatem pochodzącym z ekonomicznej analizy prawa, a możliwym do zastosowania w prawie bilansowym jest ograniczenie kosztów transakcyjnych (Stelmach i in., 2007, s. 116). Osoby decyzyjne potrzebują informacji finansowej do podjęcia decyzji gospodarczej, jednak dostarczenie im takiej informacji jest kosztowne. Tutaj pojawia się kwestia kosztów transakcyjnych rozumianych jako koszty niezbędne, aby doszło do wymiany dóbr. Traktując informację finansową jako produkt, można się zastanowić, jakie koszty ponosi odbiorca sprawozdania, aby uzyskać dobro określonej jakości. Informacja sprawozdawcza może być darmowa, poprzez udostępnianie sprawozdań w publicznych rejestrach, zatem teoretycznie nie występują bezpośrednie koszty dostarczenia sprawozdania finansowego do odbiorcy. Jednak patrząc z perspektywy odbiorcy zainteresowanego konkretnymi informacjami finansowymi, zaspokajającymi jego potrzeby, mogą się pojawić koszty poszukiwania, przetwarzania i odczytywania tej informacji, gdyż proces przekazywania informacji jest procesem komunikacji. Osoby zajmujące się rachunkowością w odpowiedni sposób kodują informacje, przekazują je za pomocą sprawozdania finansowego, a następnie osoba odczytująca musi odkodować ten przekaz, aby odebrać informację. Przekaz ten nie zawsze zawiera informacje poszukiwane przez odbiorcę, który musi szukać jej dalej. Stąd ważna jest dyskusja naukowa na temat poszukiwania różnych sposobów prezentacji oraz ujawniania informacji finansowych (Tła-

czała, 2015, s. 349–359; Walińska i Urbanek, 2015, s. 197–209). Problematyka ta ma rosnące znaczenie w obliczu sprawozdawczości zintegrowanej, co podkreśla Remlein (2016, s. 55–56), wyszczególniając koszty wdrożenia i funkcjonowania systemu sprawozdawczości zintegrowanej.

Ekonomiczna analiza prawa dla celu efektywnej wymiany postuluje, aby prawo eliminowało występowanie kosztów transakcyjnych. W realizacji tego postulatów autor nie twierdzi, że należałoby ograniczyć komunikację jedynie do prostych i jednoznacznych komunikatów, gdyż to zawęziłoby możliwość przedstawiania wiernego i rzetelnego obrazu w księgach rachunkowych. Zdaniem autora przy tworzeniu i interpretacji norm prawa bilansowego należałoby ograniczać koszty transakcyjne przez przygotowanie norm, które spełniałyby potrzeby odbiorcy. Konieczna jest zmiana sposobu myślenia w kształtowaniu i doborze norm ukierunkowanego na realizację potrzeb konsumenta informacji sprawozdawczej, czyli odbiorcy, który będzie czerpał korzyści z tej informacji. Zbadanie najistotniejszych potrzeb informacyjnych odbiorców informacji finansowej pozwoliłoby także na nadanie kierunku wdrażania norm, a identyfikacja, jakie koszty musi ponosić odbiorca, aby pozyskać dodatkowo daną informację, wskazałaby obszary do poprawy. Odbiorca informacji finansowej, potrzebując konkretnej informacji, musi bowiem często posilkwować się dalszym jej poszukiwaniem czy to angażując służby finansowo-księgowo, czy poszukując innego wsparcia. Poszukiwanie przez szereg odbiorców konkretnej informacji oznacza, że istnieje na tę informację popyt. Zapewnienie podaży tej informacji w wyniku działań legislacyjnych nakazujących obowiązek jej ujawnienia bądź doboru rozwiązań polityki rachunkowości oraz dobrowolnych ujawnień pozwoli na realizację potrzeb odbiorców informacji finansowej. Równolegle nie narażałoby odbiorców informacji finansowej na ponoszenie dodatkowych kosztów pozyskiwania tej informacji. Tym samym wykrywanie i eliminacja luki legislacyjnej w zakresie potrzeb odbiorców informacji finansowej pozwalałoby na realizację celu prawa bilansowego i równolegle zbliżałoby prawo bilansowe do efektywności.

Zastosowanie opisanych powyżej generalnych postulatów kierowania dobra do podmiotu, który nadaje mu największą wartość, oraz eliminacji kosztów transakcyjnych pozwala na stwierdzenie, że myślenie kategoriemi ekonomicznej analizy prawa w tworzeniu i interpretacji norm prawa bilansowego powinno być ukierunkowane na efektywność. Efektywność ta może być osiągnięta jako dostarczenie odbiorcy informacji (który przypisuje mu najwyższą wartość) o wyższej jakości, po tych samych kosztach lub przez dostarczenie temu odbiorcy informacji tej samej jakości, jednak po niższych kosztach. Te dwa postulaty powinny zdaniem autora wytyczać drogę postępowania przy tworzeniu czy interpretacji norm prawa bilanso-

wego. Obok postulatów ogólnych ekonomicznej analizy prawa występują jeszcze postulaty szczegółowe, których istotą jest zastosowanie narzędzi ekonomicznych przy tworzeniu i interpretacji przepisów prawa. Dalej autor wskaże, w jaki sposób postulaty szczegółowe mogą znaleźć zastosowanie w ekonomicznej analizie prawa bilansowego.

5. Postulaty szczegółowe dotyczące stosowania ekonomicznej analizy prawa w badaniu efektywności ekonomicznej prawa bilansowego

Postulaty szczegółowe wiążą się z zastosowaniem odpowiednich narzędzi ekonomicznych w konkretnych indywidualnych przypadkach problemowych dotyczących między innymi:

- możliwości wyboru spośród alternatywnych rozwiązań, jak np. stosowanie metody wyceny składników majątku i zobowiązań;
- stosowania standardowych form pism lub elastyczność formy przy enumeratywnym wymienieniu elementów pisma, jak np. stosowanie wzoru sprawozdania finansowego;
- stwierdzenia naruszenia przepisów i karamia za to naruszenie, jak np. zakres i dotkliwość przepisów karnych ustawy o rachunkowości.

Stosowanie ekonomicznej analizy prawa opiera się na wykorzystaniu dorobku nauki ekonomii w poszukiwaniu najbardziej efektywnego sposobu rozwiązania problemów prawa. Wiąże się to ze stosowaniem metody przeniesienia analogicznego – ekonomiczna analiza prawa zakłada bowiem, że określone fakty są zdarzeniami o charakterze ekonomicznym lub dają się sprowadzić do zdarzeń o charakterze ekonomicznym⁴⁵. W ten sposób określone instytucje mogą podlegać analizie za pomocą narzędzi ekonomicznych, a w szczególności możliwe jest stosowanie dla nich kryteriów efektywnościowych w celu znalezienia optymalnych rozwiązań w analizowanych sytuacjach problemowych.

W celu zobrazowania zastosowania postulatów szczegółowych w badaniu efektywności ekonomicznej prawa bilansowego dokonano prezentacji trzech przykładów, które w ocenie autora mogą być szczególnie użyteczne w procesie legislacyjnym oraz w kształtowaniu polityki rachunkowości

⁴⁵ Podobnie jak autor porównał na początku rozdziału informację sprawozdawczą do dobra ekonomicznego.

wewnątrz jednostki gospodarczej. Służy to wykazaniu możliwości zastosowania ekonomicznej analizy prawa do badania efektywności ekonomicznej prawa bilansowego. Autor wyróżnił:

- efektywność dopuszczalnych prawem metod wyceny na dzień bilansowy (co zaprezentowano w podrozdziale 5.1);
- teorię kontraktową w stosowaniu wzorów sprawozdań finansowych (co zaprezentowano w podrozdziale 5.2);
- miarkowanie kar w prawie bilansowym (co zaprezentowano w podrozdziale 5.3).

Wszystkie trzy przykłady są dokonane przez autora metodą eksperymentu myślowego, a pomocniczo wykorzystano inne metody.

W pierwszym przykładzie autor stosuje metodę studium przypadku. Stosując metodę prawnoekonomiczną, wykorzystuje następujące modele ekonomiczne: krzywą możliwości produkcyjnych (krzywą transformacji), kryterium efektywności Kaldora-Hicksa i analizę marginalną. Ich zastosowanie wiąże się z teoretyczną możliwością pomiaru użyteczności z wyboru określonego rozwiązania legislacyjnego w zakresie wyceny w prawie bilansowym.

W drugim przykładzie autor wykorzystuje metodę przeniesienia analogicznego, porównując wzorcowe sprawozdanie finansowe do wzoru umowy cywilnej. Dzięki takiemu porównaniu możliwe jest zastosowanie efektów badań wzorców umów cywilnych dokonanych z wykorzystaniem narzędzi ekonomicznych. Badania te były osadzone na porównaniu wzorców umów i ich zastosowania do ekonomicznych form organizacji rynku (monopolu, oligopolu, kartelu).

W trzecim przykładzie wykorzystano metody studium przypadku i prawnoekonomiczną w celu wskazania możliwości różnicowania wysokości kary w zależności od wielkości przewinienia. Jest to związane z wykorzystaniem analizy korzyści i kosztów w badaniach z zakresu prewencji przestępstw z zakresu prawa karnego w ekonomicznej analizie prawa. Należy bowiem przypomnieć, że w ekonomicznej analizie prawa postuluje się ustalanie wysokości kar stosownie do wielkości przewinienia, abstrahując od aktualnego modelu opartego na zasadzie ta sama kara za to samo przewinienie.

Autor ma świadomość, że przedstawione przykłady nie wyczerpują wszystkich możliwości. Cechą wspólną przykładów, prócz umieszczenia ich w prawie bilansowym, jest dążenie do jak najbardziej efektywnej realizacji celu rachunkowości, jakim jest dostarczenie istotnej informacji finansowej dla odbiorcy tej informacji, przy równoczesnym zachowaniu celu społecznego w postaci ochrony bezpieczeństwa obrotu gospodarczego.

5.1. Efektywność dopuszczalnych prawem metod wyceny na dzień bilansowy

Pierwszy przykład zastosowania ekonomicznej analizy prawa w prawie bilansowym dotyczy wyboru normy prawnej spośród alternatywnych rozwiązań. Autor zaprezentuje go na podstawie wyceny składników majątku na dzień bilansowy.

Wycena to jeden z obszarów rachunkowości, na którego polu niezmiennie od lat prowadzone są dyskusje natury teoretycznej i praktycznej. Wycena jest bowiem jednym z najtrudniejszych zagadnień rachunkowości (Gmytrasiewicz, 2008, s. 25; Sawicki, 2009, s. 189; Hońko, 2013, s. 59). Można ją określić jako proces przyporządkowania wielkości pieniężnych obiektom lub zdarzeniom powiązanych z jednostką (Hendriksen, van Breda 2002, s. 489). Nietrudno jest zrozumieć zatem jej wagę dla informacji sprawozdawczych, ponieważ wycena składników majątku i zobowiązań wpływa na wartość kapitału, co w świetle koncepcji finansowego zachowania kapitału jest również dla kapitałodawców informacją o zmianach w powierzonym społeczeństwu kapitale i efektywności jego gospodarowania. W rachunkowości przełomu XX i XXI wieku nastąpiła zmiana polegająca m.in. na wprowadzeniu modelu wyceny w wartości godziwej jako równorzędnego wobec modelu kosztu historycznego modelu wyceny bilansowej (Poniatowska, 2012, s. 238).

Model kosztu historycznego jest tradycyjnym modelem wyceny w rachunkowości. Zgodnie z nim składniki majątku wprowadza się do ksiąg rachunkowych według wartości ich nabycia lub kosztu wytworzenia. Skutkuje to wykazywaniem aktywów w wartości nakładów poniesionych na ich wytworzenie, które co do zasady powinny w określonym momencie stać się kosztem jednostki w momencie zmniejszenia ich wartości użytkowej lub ich zużycia. Koszt historyczny obejmuje cenę rynkową z dnia pozyskania składnika aktywów oraz wszystkie koszty konieczne do poniesienia w celu przyjęcia nabytych aktywów do użytkowania. Do zalet kosztu historycznego należy zaliczyć jego obiektywny charakter. Wartość ta odzwierciedla bowiem rzeczywistą transakcję, która już się odbyła, jej zmiana nie jest już możliwa, co pozwala na weryfikację tej wartości. W literaturze podkreśla się, że rachunkowość oparta na koszcie historycznym okazuje się wartościowa, z jej pewnością i zrozumiałością, w obecnym otoczeniu gospodarczym z niską inflacją (Bielawski, 2010, s. 28). Oznacza to, że informacje sprawozdawcze stworzone przy wykorzystaniu modelu kosztu historycznego cechują się dużą wiarygodnością. Z drugiej strony upływ czasu powoduje, że wartość majątku wyceniona w wartościach poniesionych historycznie nakładów może znacznie odbiegać od wartości bieżącej. Stanowi to główny zarzut dla modelu kosztu historycznego, gdyż istotna różnica między

wartością bieżącą a wartością historyczną mogłaby prowadzić do podjęcia innych decyzji gospodarczych.

Model wartości godziwej jest odpowiedzią na niedostatki modelu kosztu historycznego. Zgodnie z nim wartość składnika majątku to kwota, za jaką w warunkach rynkowych ten składnik aktywów mógłby zostać wymieniony pomiędzy zainteresowanymi i dobrze poinformowanymi stronami transakcji. Tym samym składnik majątku jest ujawniany w sprawozdaniu finansowym w jego wartości bieżącej i stanowi informację o możliwych do uzyskania korzyściach z posiadania danego składnika. Taki model wyceny wynikał z potrzeb użytkowników sprawozdania i jest bardziej użyteczny, w szczególności w zakresie szacowania przyszłych przepływów pieniężnych i podejmowania decyzji (Hońko, 2013, s. 95, 100). Jednak, jak stwierdza Hońko (2013, s. 95), „wartość godziwa mogłaby zastąpić wszystkie inne parametry wyceny jedynie w warunkach konkurencji doskonałej i pełnej przejrzystości transakcji rynkowych. Z faktu, że nie jest to zawsze możliwe, wartość godziwa jest określana na podstawie technik wyceny, które cechują się w dużej mierze subiektywnymi założeniami”. Stąd wynika największy zarzut dla wartości godziwej dotyczący braku wiarygodności informacji finansowej. Należy zauważyć, że im większy subiektywizm, tym większe koszty (transakcyjne) weryfikacji danych sprawozdawczych.

Dyskusja na temat szerszego zastosowania jednego i drugiego modelu są jednoznacznie powiązane z dyskusją na temat użyteczności i wiarygodności wyceny. Jak trafnie wskazuje Hońko (2013, s. 61), „użyteczność informacji i wiarygodność wyceny można postrzegać jako dwa bieguny, których pogodzenie zawsze będzie wymagało ustępstw. Informacje będą bardziej użyteczne, gdy rachunkowość odzwierciedla bieżącą i przyszłą wartość aktywów jednostki, natomiast koszt historyczny jest ostoją wiarygodności”.

Nie ma zatem jednoznacznego rozwiązania dylematu, czy lepszy jest model wyceny według wartości godziwej, czy model wyceny kosztu historycznego. Hońko (2013, s. 103–104) określa wręcz tę dyskusję błędnym kołem, stwierdzając, że wycena w rachunkowości będzie miała w dużej mierze charakter umowy, ustalany według reguł uznanych za właściwe jedynie w danym momencie (Hońko, 2013, s. 59).

Nie rozstrzygając, która z metod wyceny jest lepsza, należy zwrócić uwagę na umowę jako kompromis pomiędzy stosowaniem zasad wyceny. Za taki kompromis na gruncie praktycznym uważa się regulacje prawa bilansowego. Ustawa jest bowiem pewną umową społeczną, w której legislator jako reprezentant społeczeństwa ustalił i przyjął do stosowania obowiązujące reguły. Takie stanowisko reprezentuje również Hońko (2013, s. 9, 32), stwierdzając, że: „swoboda odzwierciedlania wartości jest ograniczona przez szereg regulacji prawnych, określających podstawy, parametry

i zasady wyceny, lecz ograniczenie to jest potrzebne ze względu na rangę i konsekwencje wyceny w rachunkowości”. Ustawa o rachunkowości rozumiana jako pewna umowa społeczna może oczywiście ulegać zmianie. W ostatnich latach są widoczne chociażby zmiany w zakresie szerszego zastosowania wartości godziwej. Wciąż jednak w Polsce obowiązuje pewien model mieszany, uwzględniający dla części aktywów i zobowiązań metody wyceny wynikające z kosztu historycznego, dla innych metody wyceny w wartości godziwej lub określone rozwiązania pośrednie. Co więcej, w polskim prawie bilansowym pozostawione zostały również pewne swobody decyzyjne, zależne od kierownika jednostki, który przy doborze dopuszczalnych prawem rozwiązań powinien się kierować jak najdokładniejszym odzwierciedleniem rzeczywistości gospodarczej w sprawozdaniu finansowym. Obecnie prawo bilansowe dopuszcza również tworzenie pewnych zgodnych z prawem zespołów działań księgowych, których najważniejszym celem jest umożliwienie zarządom przedsiębiorstw realizacji zadań postawionych przez właścicieli kapitału. Takie zespoły działań są rozumiane jako inżynieria rachunkowości (Michalczyk, 2013, s. 7).

Zatem zdaniem autora wyróżnić można dwa poziomy kompromisu (umowy) w zakresie stosowanych metod wyceny:

- na poziomie społeczeństwa: relacja legislator – społeczeństwo,
- na poziomie jednostki: relacja jednostka – odbiorcy sprawozdania finansowego.

Na obu tych poziomach autor dostrzega możliwość zastosowania ekonomicznej analizy prawa przy tworzeniu bądź zmianie umowy w postaci aktu prawnego lub polityki rachunkowości jednostki. Autor przedstawi oba przypadki na podstawie studiów przypadku.

Pierwszy z opisanych obszarów zastosowania ekonomicznej analizy prawa dotyczy wprowadzania zmian legislacyjnych lub na poziomie jednostki w ramach dopuszczalnych przez ustawę możliwości wyboru. Ukierunkowanie informacji finansowej na potrzeby odbiorców przy jednoczesnym unikaniu nadmiernych kosztów transakcyjnych prowadzi do rozwiązań legislacyjnych zbliżających sprawozdanie finansowe do realizacji zasady wiernego i rzetelnego obrazu. W przytoczonych studiach przypadków ograniczono się do przepisów aktualnie znanych, jednak nic nie stoi na przeszkodzie, aby zmiany legislacyjne dotyczyły doboru rozwiązań znanych z nauki rachunkowości, które obecnie nie są przedmiotem unormowań. Autor uważa, że projektowanie zmian legislacyjnych powinno być dokonywane przy wykorzystaniu postulatów teorii rachunkowości, które stanowią odpowiedź na aktualne potrzeby odbiorców sprawozdań. W celu doboru rozwiązań najbardziej efektywnych ekonomicznie spośród alternatywnych

rozwiązań postulowanych w teorii rachunkowości można się posłużyć ekonomiczną analizą prawa.

Studium przypadku 1

Zmiana legislacyjna w zakresie wyceny nieruchomości

Przedstawienie tego przypadku wymaga dokonania pewnych założeń:

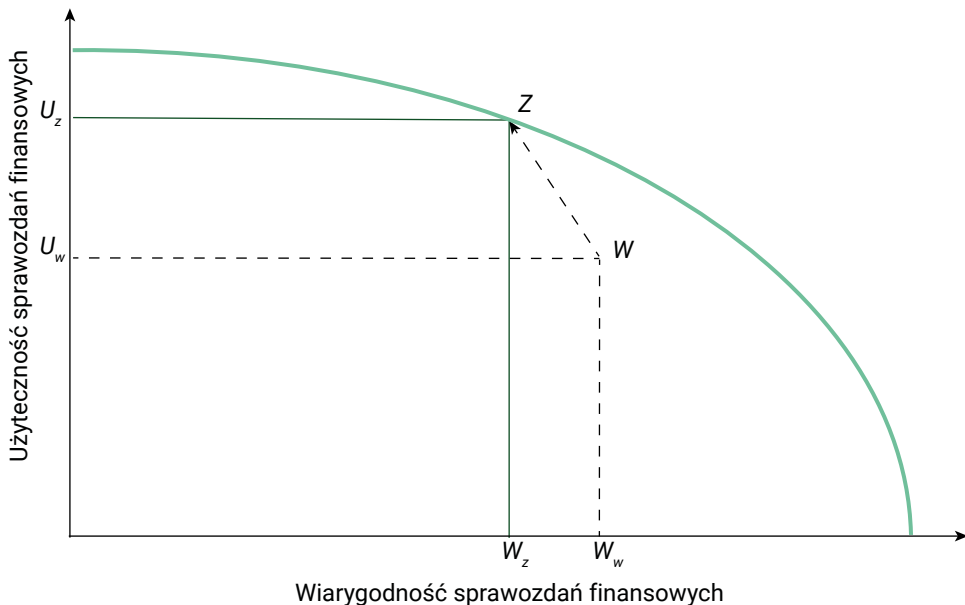
- informacja sprawozdawcza jest dobrem (produktem),
- informacja sprawozdawcza posiada przynajmniej cechy wiarygodności i użyteczności,
- modele wyceny wartości godziwej niosą większą użyteczność, modele wyceny po koszcie historycznym mają większą wiarygodność,
- obecna potrzeba legislacyjna wynika z nieefektywnego społecznie rozwiązania, które można zmienić,
- zwolennicy wyceny w wartości godziwej i po koszcie historycznym są *homo oeconomicus*, mają preferencje i potrafią określić ich użyteczność,
- istnieją rozwiązania kompromisowe w zakresie wiarygodności i użyteczności informacji sprawozdawczej.

W obecnym stanie prawnym nieruchomości wycenia się według cen nabycia lub kosztów wytworzenia, lub wartości przeszacowanej (po aktualizacji wyceny środków trwałych), pomniejszonych odpisy amortyzacyjne lub umorzeniowe, a także odpisy z tytułu trwałej utraty wartość (Ustawa z dnia 29 września 1994 r., art. 28 ust. 1 pkt 1). Alternatywną i opisywaną w literaturze metodą wyceny nieruchomości stanowiących rzeczowe aktywa trwałe jest ich wycena w wartości godziwej (Gierusz, 2012, s. 207). Jest to uzasadnione potrzebą bardziej użytecznych informacji płynących ze sprawozdań finansowych.

Na potrzeby przykładu przyjmuje się, że istnieje społeczeństwo, w którym jest podział pomiędzy zwolennikami większej użyteczności i większej wiarygodności informacji finansowych zawartych w sprawozdaniach finansowych. Każda z tych grup posiada określone preferencje, które przynoszą im określne zadowolenie. Obecne rozwiązanie legislacyjne w przykładowym społeczeństwie nie jest satysfakcjonujące dla żadnej z grup. W ekonomicznej analizie prawa postuluje się, aby skuteczność zmiany badać za pomocą narzędzi efektywności ekonomicznej. Sytuację tę przedstawiono na rysunku 9.

Punktem wyjścia jest nieefektywne rozwiązanie legislacyjne W , które przynosi użyteczność U_w i wiarygodność W_w . Pomiar użyteczności i wiarygodności odnosi się do metody wyceny, która jest źródłem dla ujawnianej informacji finansowej. Autor nie jest bowiem zdania, że cechy wiarygodności i użyteczności informacji są cechami skrajnymi i można byłoby je przeciwsta-

wić. Podejście takie prowadziło do wniosku, że możliwe jest dostarczenie informacji o maksymalnej wiarygodności, która będzie się cechować zerową użytecznością i odwrotnie. Stąd pomiar wiarygodności i użyteczności odnosi się do metody wyceny. Proponowana zmiana legislacyjna jest przesunięciem od W do Z . Nowa sytuacja legislacyjna, która jest rozwiązaniem znajdującym się na linii rozwiązań kompromisowych możliwych do wdrożenia, posiada użyteczność U_z i wiarygodność W_z . Obserwowalne jest, że zmiana w kierunku wyceny nieruchomości w wartości rynkowej przyniesie wzrost użyteczności sprawozdań $U_z > U_w$, lecz równolegle spadek ich wiarygodności $W_z < W_w$. Jest to zatem sytuacja nieoptymalna w sensie Pareta, gdyż tracą na niej zwolennicy wiarygodności sprawozdań finansowych.



W – sytuacja wyjściowa (przed zmianą legislacyjną), Z – sytuacja końcowa (po zmianie legislacyjnej), U_w – użyteczność w sytuacji wyjściowej, W_w – wiarygodność w sytuacji wyjściowej, U_z – użyteczność w sytuacji końcowej, W_z – wiarygodność w sytuacji końcowej

Rysunek 9. Skutki nowelizacji dla użyteczności i wiarygodności sprawozdań finansowych

Źródło: Opracowanie własne.

Można zatem rozważyć, czy istnieje jakaś rekompensata dla utraty wiarygodności, tak aby zastosować kryterium efektywności Kaldora-Hicksa. Na poziomie legislacyjnym istnieją następujące mechanizmy kompensacji:

- ujawnienie w powszechnie dostępnej informacji dodatkowej informacji (np. w przeglądarce sprawozdań finansowych Krajowego Rejestru Sądowego) o koszcie historycznym nieruchomości;
- obowiązek dokonywania wyceny nieruchomości przez kwalifikowanych rzeczoznawców i zwiększenie ich odpowiedzialności;
- dokonanie przeszacowania wartości nieruchomości *in plus* w poczet kapitału z aktualizacji wyceny, tak aby wycena nie wpływała na wysokość bieżącego wyniku finansowego (na zasadach analogicznych do finansowych inwestycji długoterminowych).

Każdy z mechanizmów kompensacji niesie za sobą określone koszty, chociażby koszty utrzymania systemu informatycznego z informacjami sprawozdawczymi, koszty administracyjne, koszty zapewnienia jakości usług rzeczoznawców (certyfikacja, system obowiązkowych szkoleń), wyższe koszty badań przez biegłych rewidentów (zwiększone ryzyko). Warto zauważyć, że koszty te mogą w różnym stopniu dotknąć różnych grup społecznych (administracji, samorządu rzeczoznawców, jednostek sporządzających sprawozdanie finansowe). Dlatego przy rozważaniu zmian legislacyjnych konieczne jest określenie, czy pożądana korzyść społeczna w postaci zwiększenia użyteczności sprawozdań finansowych zapewnia pokrycie kosztów tej zmiany. Legislador powinien to uczynić już w fazie projektowania zmian, na poziomie oceny skutków regulacji.

Nie sposób w niniejszej pracy przedstawić wszystkich aspektów zmiany regulacyjnej. Zamysłem autora było przedstawienie możliwości zastosowania ekonomicznej analizy prawa przy projektowaniu zmian legislacyjnych związanych z wyceną bilansową.

Studium przypadku 2

Wybór metody wyceny nieruchomości inwestycyjnych

Drugim poziomem zastosowania ekonomicznej analizy prawa jest możliwość kształtowania zasad wyceny bilansowej na podstawie dopuszczalnych prawem metod wyceny. Ponownie jest to konflikt między zwiększeniem użyteczności i wiarygodnością sprawozdań finansowych. To studium przypadku ma na celu zobrazowanie możliwości zastosowania ekonomicznej analizy prawa w procesie projektowania polityki rachunkowości.

Istnieją dwie spółki usługowe, które posiadają nieruchomości inwestycyjne. Spółka A jest w początkowej fazie rozwoju, posiada grunt niezabudowany o niewielkiej powierzchni, utrzymywany w celu sprzedaży. Spółka B to podmiot funkcjonujący na rynku od lat, zajmująca się utrzymywaniem nieruchomości na potrzeby innych spółek z grupy kapitałowej, której to

grupy jest uczestnikiem. W nieruchomościach inwestycyjnych wykazuje budynki biurowe i hale magazynowe, które nie są zagospodarowane przez spółki składające się na grupę kapitałową, lecz są utrzymywane w celu ich sprzedaży. Obecnie posiada 30 takich nieruchomości.

Autor przyjmuje następujące założenia:

- kierownicy jednostek spółek A i B postępują etycznie, nie kierują się pokusą kreowania wyniku finansowego,
- kierownicy jednostek spółek A i B nie wiedzą i nie są w stanie wiarygodnie oszacować, jakie skutki dla wyniku finansowego przyniesie wycena nieruchomości inwestycyjnych w wartości godziwej,
- kierownicy jednostek spółek A i B są w stanie określić użyteczność informacji płynącej z przyjętych metod wyceny. Kierownik jednostki A jest w stanie zapłacić za tę informację 1000,00 zł, natomiast kierownik jednostki B 100 000,00 zł.

Wycena nieruchomości inwestycyjnych może być dokonana (Ustawa z dnia 29 września 1994 r., art. 28 ust. 1 pkt 1a):

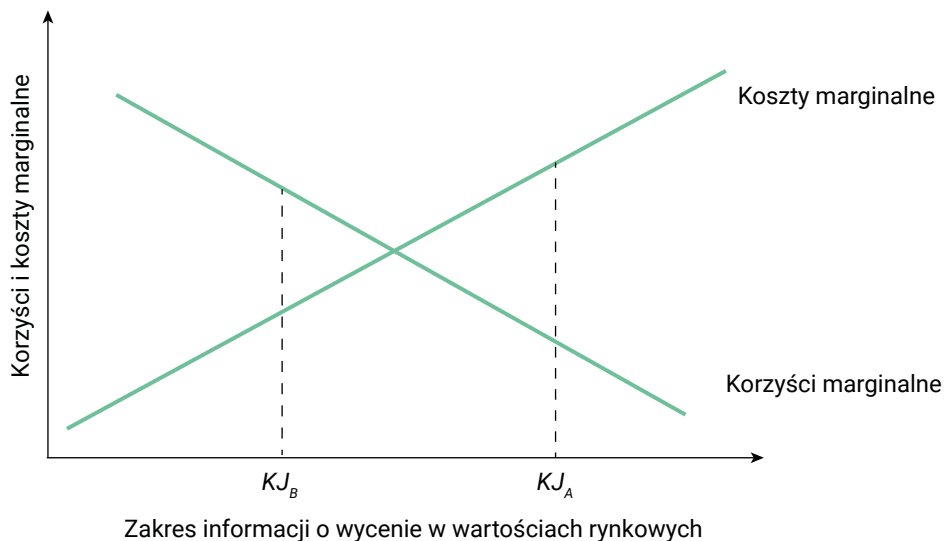
- według zasad stosowanych do środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych,
- według ceny rynkowej bądź inaczej określonej wartości godziwej.

Przed wyborem metody wyceny stosowanej w polityce rachunkowości obie spółki określiły, jakie koszty muszą ponieść, określając wartość rynkową (w zł):

	Spółka A	Spółka B
Koszty rzeczoznawcy	1 000,00	60 000,00
Koszty pracowników działu administracji związane z wyceną (poszukiwanie rzeczoznawcy, kontakt, odbiór opinii, analiza, ujęcie w księgach, sporządzenie odpowiednich deklaracji podatkowych)	1 000,00	30 000,00
Inne	500,00	5 000,00

Do tego przypadku wykorzystano analizę marginalną. Należy wspomnieć, że analiza kosztów przeciętnych i marginalnych dotyczących produkcji dóbr informacyjnych jest przedmiotem badań naukowych (Varian, Shapiro, 1999; Stähler, 2001, s. 197), stąd można ją z powodzeniem zastosować do informacji finansowej. Kierownicy jednostek A i B, na podstawie analizy kosztów, jakie muszą ponieść, stosując metodę wyceny w wartości rynkowej oraz subiektywnej oceny wartości tej informacji (kwoty, którą są

w stanie zapłacić za jej pozyskanie), dokonali analizy korzyści i kosztów marginalnych. Efekty tej analizy przedstawia rysunek 10.



KJ_A – sytuacja kierownika jednostki A, KJ_B – sytuacja kierownika jednostki B

Rysunek 10. Zastosowanie analizy marginalnej przy wyborze rozwiązania w zakresie wyceny bilansowej

Źródło: Opracowanie własne.

Na rysunku przedstawiono sytuację obu kierowników jednostek. Dla kierownika jednostki A (KJ_A) metoda wyceny w wartości godziwej jest nieopłacalna ze względu na to, że koszty pozyskania dodatkowej informacji przekroczą subiektywnie wycenioną wartość korzyści, jaką przyniosłaby kierownikowi jednostki A ta informacja (1000 zł < 2500 zł). Odwrotna sytuacja jest w przypadku kierownika jednostki B (KJ_B), dla którego informacja o wycenie nieruchomości w wartości rynkowej jest istotna. Dla kierownika jednostki B subiektywnie wyceniana wartość tej informacji, a zatem korzyść, jaką może mu ta informacja przynieść, przekracza koszty jej pozyskania (100 000 zł > 95 000 zł).

Ekonomiczna analiza prawa znajdzie zastosowanie nie tylko w doborze rozwiązań na poziomie legislacyjnym, w zakresie regulacji dotyczących metod wyceny w sprawozdaniu finansowym, lecz można ją stosować również w kształtowaniu polityki rachunkowości jednostki. Przedstawione studium przypadków wskazuje, że kierownik jednostki w zakresie dostępnych prawnie metod wyceny może dokonać analizy korzyści i kosztów przy

subiektywnym doborze kryteriów, zakładając dobór metod najlepszy dla jednostki. Innymi słowy, przy założeniu, że legislator kierowałby się w stronę wyceny w wartościach bieżących, lecz pozostawiał prawo wyboru w postaci wyceny historycznej, kierownik jednostki, oceniając indywidualne potrzeby odbiorców sprawozdania, mógłby dokonać indywidualnej oceny, tak aby jak najlepiej odzwierciedlić rzeczywistość gospodarczą w sprawozdaniu finansowym. Oczywiście sytuacje w praktyce mogą być o wiele bardziej złożone, a konieczne analizy wielokryterialne. Kierownik jednostki nie musi się ograniczać do użyteczności czy brać pod uwagę tylko koszty związane z dokonaniem wyceny. Analiza może uwzględniać również inne korzyści i koszty dla jednostki, również te trudno uchwytnie, jakimi są chociażby pozytywne i negatywne efekty zewnętrzne. Zdaniem autora wskazuje to na bardzo szerokie możliwości zastosowania ekonomicznej analizy prawa w zakresie doboru rozwiązań legislacyjnych i kształtowania polityki rachunkowości jednostki w aspekcie stosowanych metod wyceny.

5.2. Korzystanie ze wzorów sprawozdań finansowych

Drugi przykład zastosowania ekonomicznej analizy prawa w prawie bilansowym jest związany z możliwością określenia w prawie ustandaryzowanych form sprawozdań finansowych lub elastycznej formy sprawozdań finansowych powiązanych z enumeratywnym wymienieniem elementów, jakie obowiązkowo powinno zawierać to sprawozdanie.

W ostatnich latach można zauważyć zmiany w sprawozdawczości, określanej jako raportowanie korporacyjne, którego kluczowym elementem pozostaje sprawozdanie finansowe. Raporty stają się jednak coraz mniej porównywalne i coraz bardziej szczegółowe (Walińska i Gad, 2017, s. 208). Powoduje to, że użytkownik sprawozdania może się pogubić lub też przeoczyć istotne dane. Badania przeprowadzone wśród użytkowników sprawozdań finansowych przez grupę roboczą Financial Accounting Standards Board (FASB) wykazały, że istnieje duża korelacja między tym, gdzie informacja jest prezentowana w sprawozdaniu finansowym, a jej użytecznością w procesie podejmowania decyzji (Walińska, Bek-Gaik, 2011, s. 327).

Kolejne nowelizacje polskiego prawa bilansowego przynosiły zmiany w sprawozdaniach finansowych. Z jednej strony pojawiają się nowe elementy, które nie przynależą do sprawozdania finansowego jak sprawozdanie z działalności (Ustawa z dnia 29 września 1994 r., art. 49), czy sprawozdania na temat informacji niefinansowych (Ustawa z dnia 29 września 1994 r., art. 49b ust. 9), a w literaturze pojawia się dyskusja nad ich ustandaryzowaniem (Zyznarska-Dworczak, 2016, s. 225; Walińska i Gad, 2017,

s. 208; Lament, 2017, s. 83). Z drugiej zaś strony obserwuje się tendencję do upraszczania sprawozdań dla mniejszych jednostek i dyskusję nad słusnością tych rozwiązań (Trzpioła, 2016, s. 49), jak również identyfikację informacji najbardziej użytecznych dla odbiorcy i równoległe ich doskonalenie przez eliminację ze strumienia wartości elementów najmniej użytecznych, czyli wykorzystanie koncepcji *lean accounting* (Zarzycka, 2011, s. 52).

Nie sposób nie wspomnieć, że postuluje się, aby informacje, które mogą być użyteczne dla innych odbiorców sprawozdania finansowego, były możliwe do zaprezentowania jako ujawnienia dobrowolne. Jest to związane m.in. z rachunkowością raportowania społecznego (Iwasieczko, 2014, s. 112). Można zatem zaobserwować, że istnieje potrzeba sprawozdania finansowego lub innej formy raportu, które byłyby wszechstronne i obejmowałyby potrzeby wielu odbiorców, lecz równocześnie byłyby rzetelne, spójne, a zarazem zwarte i przystępne w odbiorze. Znajduje to wyraz w sprawozdawczości zintegrowanej (Walińska, Bek-Gaik i Gad, 2018, s. 174; Raulinajtys-Grzybek, Karwowski i Świdarska, 2018, s. 207).

W praktyce zmiany te mają wyraz również w rosnącej liczbie wzorów sprawozdań finansowych, obecnie jest ich sześć:

- wzór sprawozdania finansowego dla jednostek innych niż banki, zakłady ubezpieczeń i zakłady reasekuracji – w załączniku nr 1 do ustawy;
- wzór sprawozdania finansowego dla banków – w załączniku nr 2 do ustawy;
- wzór sprawozdania finansowego dla zakładów ubezpieczeń i zakładów reasekuracji – w załączniku nr 3 do ustawy;
- wzór sprawozdania finansowego dla jednostek mikro – w załączniku nr 4 do ustawy;
- wzór sprawozdania finansowego dla jednostek małych, korzystających z uproszczeń odnoszących się do sprawozdania finansowego – w załączniku nr 5 do ustawy;
- wzór sprawozdania finansowego dla jednostek działających na podstawie przepisów dotyczących działalności pożytku publicznego i wolonariatu – w załączniku nr 6 do ustawy.

Odrębne wzory sprawozdań mogą również wynikać z innych przepisów, m.in. odrębne wzory posiadają jednostki sektora finansów publicznych. Ze względu na ograniczenie obszaru badawczego do prawa bilansowego, rozumianego jako ustawa o rachunkowości, dalszą analizą objęte zostaną wyłącznie powyżej wymienione wzory jako załączniki do ustawy o rachunkowości.

W literaturze można odnaleźć dyskusję o formie obecnych sprawozdań finansowych i potrzebie poszukiwania nowych rozwiązań w zakresie samych

elementów sprawowań finansowych (Gierusz, 2007, s. 371–380; Walińska, 2016, s. 534–535, 541–544). W nawiązaniu do tej dyskusji autor, zwracając uwagę na wzory sprawozdań finansowych opublikowane w polskim prawie bilansowym, dostrzega możliwość wykorzystania wyników badań ekonomicznej analizy prawa dotyczącej problematyki regulowania wzorów umów cywilnych.

Cooter i Ulen (2007, s. 364) zwracają uwagę, że wiele firm stosuje w swoich pisemnych umowach standardowe formularze, które oczywiście mogą ulec niewielkim modyfikacjom związanym ze swobodą zawierania umów. Pozwala to dzielić umowę na ustanowione postanowienia (warunki nienegocjowane) i zmienne postanowienia (warunki podlegające negocjacji). Wspominani autorzy, wykorzystując ekonomiczną analizę prawa, dokonują interpretacji sposobu tworzenia umowy cywilnej, wskazując na analogię do sytuacji opisywanych w nauce ekonomii. Dokonując eksperymentu myślowego, wykazują przykładowo, że umowa z licznymi warunkami nienegocjowanymi jest podobna do sytuacji kartelu rynkowego. Tak jak w umowie istnieją sztywne, nienegocjowane warunki, tak uczestnicy kartelu uzgadniają między sobą ceny, powstrzymując w ten sposób członków kartelu od dokonywania ustępstw na rzecz kupujących (czyli warunków negocjowanych w umowach). To sprawia, że monitorowanie oszustw w kartelu staje się łatwiejsze. Tym samym dużo łatwiejsze jest monitorowanie realizacji umów standardowych. W literaturze wskazuje się na rosnącą liczbę umów adhezyjnych, czyli takich, w których konsument nie ma realnej możliwości wpływania na treść większości postanowień, korzystając z narzuconego mu przez przedsiębiorcę wzoru umowy (Cyman, 2016, s. 41; Fermus-Bobowiec, 2019, s. 131). W takich przypadkach nasuwają się porównania nie do kartelu, lecz wręcz do monopolu, gdyż konsument nie ma żadnych faktycznych możliwości wpłynięcia na kształt umowy, a monopol (podobnie jak kartel) na gruncie nauk ekonomicznych jest formą rynku, w której nie jest dokonywana efektywna wymiana handlowa. Jednak fakt stosowania umów adhezyjnych nie musi być oceniany negatywnie. Cooter i Ulen (2007, s. 364) wykazują, że stosowanie wzorów umów (z nielicznymi warunkami negocjowanymi) może paradoksalnie prowadzić do zwiększania efektywności wymiany handlowej. Wskazują oni na dwa aspekty takiej standaryzacji:

- stosowanie wzorów umów może sprzyjać konkurencji cenowej przez zróżnicowanie cen produktów na takiej samej zasadzie, na jakiej brak konkurencji jakościowej wymusza konkurencję cenową;
- stosowanie wzorów umów zmniejsza możliwość targowania się, co prowadzi do obniżki kosztów transakcyjnych, a to jest jednym z założeń rynku doskonale konkurencyjnego.

Tym samym korzystanie ze standardowych wzorów umów może przynieść pozytywne efekty. Konsument nie będzie bowiem poświęcał czasu i ponosił kosztów na analizowanie zapisów każdej umowy, wiedząc, że podstawowe zapisy są niezmiennie. Kryterium decydującym o wyborze przy ustandaryzowanym produkcie (w postaci umowy) stanie się cena – racjonalny konsument będzie wybierał rozwiązania tańsze. Ponadto zgodnie z teorematem Coase’a w przypadku, gdy nie będzie kosztów transakcyjnych, alokacja praw i obowiązków dokonana przez strony będzie efektywna. Oznacza to, że stosowanie ustandaryzowanych umów (z niewielkimi możliwościami negocjacji) czy ogólnych warunków może się przyczynić do zwiększenia efektywności wymiany handlowej. Autor zwraca uwagę na ten pogląd, wskazując na opublikowane w prawie bilansowym wzory sprawozdań finansowych.

Jak już uprzednio wskazano, informacja zawarta w sprawozdaniu finansowym jest pewnym dobrem kierowanym do odbiorców tego sprawozdania. Zawartość sprawozdania finansowego, czyli sposób ujawniania informacji finansowych w sprawozdaniu finansowym, może mieć teoretycznie charakter uporządkowany (wzory sprawozdań finansowych) lub nieuporządkowany (np. przez enumeratywne wskazanie elementów, które sprawozdanie finansowe powinno posiadać, lecz bez jednoznacznego ich uszeregowania, czyli pozostawienie w tym zakresie pewnej swobody, elastyczności). Tym samym odbiorca może otrzymać sprawozdania finansowe różnych podmiotów gospodarczych sporządzone według wzoru lub sprawozdania finansowe różnych podmiotów gospodarczych różniące się od siebie zawartością czy sposobem prezentacji.

W badaniach Jastrzębowski (2015, s. 150–172) została zidentyfikowana wizerunkotwórcza funkcja rachunkowości, zgodnie z którą system rachunkowości jednostki może być wykorzystywany przez zarząd jednostki do wykreowania wizerunku przedsiębiorstwa. Autor niniejszej monografii zwraca uwagę, że funkcja ta może być spełniona nie tylko przez świadome podejmowanie działań polegających na odpowiednim modyfikowaniu polityki rachunkowości przedsiębiorstwa w celu wykreowania pozytywnego wizerunku, ale również przez dobór sposobu prezentacji danych, w szczególności w sprawozdaniach finansowych, który nie posiada wzorów, lecz pozostawia pewną elastyczność (mogą to być działania polegające np. na mnożeniu pozycji „pozostałe”, bez szczegółowego przedstawienia, co składa się na tę pozycję, czy nadawanie mylących nazw pozycjom, które mogą przynieść szkodę dla wizerunku). Masztalerz (2016, s. 21–23) pisze wręcz o zagrożeniu narracyjnym kreowaniem obrazu w rachunkowości przez coraz szersze wykorzystywanie narracji w sprawozdawczości. Zdaniem autora zwiększona elastyczność sprawozdań finansowych

może być przez część odbiorców pożądana, gdyż w ten sposób odbiorcy sprawdzają finansowych otrzymaliby sprawozdanie finansowe „skrojone na miarę” (*taylor-made accounting*), zapewniające realizację ich potrzeb (Kamela-Sowińska, 2014, s. 107). Mogłoby to spowodować, że sprawozdania finansowe byłyby zróżnicowane jakościowo (dostarczałyby innych informacji finansowych, w różnych układach), a zapotrzebowanie odbiorców na konkretną informację pochodzącą ze sprawozdań finansowych prowadziłoby do samoczynnego ujawniania jej w sprawozdaniach. Innymi słowy, zawartość sprawozdań finansowych regulowałaby się w zależności od potrzeb odbiorców, dostosowując się do zmieniającego się otoczenia gospodarczego. Oznaczałoby to, że sprawozdawczość finansowa stałaby się systemem autopojetycznym.

Należy jednak zwrócić uwagę, że sprawozdanie finansowe odpowiadające na potrzeby wszystkich odbiorców jest koncepcją utopijną. Różnorodność odbiorców nie pozwala na stworzenie sprawozdania finansowego, które odpowiadałoby potrzebom wszystkich odbiorców. Zgodnie z zaprezentowanym powyżej postulatem dobro, również w postaci informacji finansowej, powinno trafiać do tych odbiorców, dla których ta informacja jest najcenniejsza. To prowadzi do wniosku, że istnieje konieczność wyboru najistotniejszych odbiorców i ukierunkowanie zawartości sprawozdań finansowych na ich potrzeby. Przytoczone powyżej badania wskazują, że istnieje możliwość kreacji wizerunku zaprezentowanego w sprawozdaniu finansowym. Tym samym istnieje zagrożenie ukrycia wad w produkcie, jakim jest informacja finansowa, przez co opieranie się na sprawozdaniach finansowych może nie prowadzić do trafnych decyzji gospodarczych.

Również drugi aspekt standaryzacji umów, związany z kosztami transakcyjnymi, może być zdaniem autora wykorzystany w odniesieniu do sprawozdawczości finansowej. Porównując bowiem sprawozdania finansowe jednego podmiotu za jeden okres, lecz raz sporządzone z wykorzystaniem wzoru sprawozdania, a drugi raz tworzone zgodnie z elastycznymi zasadami, można zidentyfikować pewne różnice w zakresie kosztów pozyskania informacji. Ujednolicony standard sprawozdawczy pozwala bowiem, aby jego odbiorca mógł poznać i zrozumieć, jaką treść zawierają poszczególne pozycje, bądź zapewnić wsparcie osoby, która taką wiedzę posiada. W przypadku dobrowolnego wzoru sprawozdania pojawia się konieczność zapoznania się z formą sprawozdania, aby prawidłowo odczytać jego treść. Brak ustandaryzowania powoduje, że odbiorca nie może przewidzieć, jakie pozycje będzie zawierało sprawozdanie, będzie zatem zmuszony poszukiwać informacji, które go interesują. Taka sytuacja utrudnia również porównywalność pomiędzy innymi jednostkami, które mogą posiadać inaczej ukształtowane sprawozdania finansowe. Porównywalność wymaga bowiem zapewnienia

zgodności, co również jest kosztochłonne. Te przykłady pokazują, że odbiorca, aby uzyskać produkt w postaci informacji sprawozdawczej, przy elastycznej formie sprawozdania finansowego (czy to nieopartej na wzorze, czy nieopartej na wymienionych enumeratywnie pozycjach obowiązkowych wraz z opisem), ponosi dodatkowe koszty poszukiwania, przetwarzania i porównywania informacji z ustandaryzowanym sprawozdaniem.

Zagadnienia ekonomicznej analizy prawa dotyczące badania wzorów umów można zdaniem autora przełożyć na badania z zakresu sprawozdawczości finansowej. Przeciwdziałanie niepożądanym narracjom w sprawozdaniach finansowych może być dokonane przez ustalenie obowiązkowych pozycji do opublikowania i wykorzystanie teorii rachunkowości w ich jednoznacznym zdefiniowaniu, co powinno się przyczynić do ograniczenia wizerunkotwórczej prezentacji na rzecz prezentacji bezstronnej, obiektywnej informacji. Być może konieczne będzie sięgnięcie do badań z zakresu niedozwolonych klauzul umownych i ich wpływu na ograniczenie konkurencyjności, tak aby wyeliminować niepożądane narracje w sprawozdaniu finansowym. Ponadto analiza wzoru sprawozdań finansowych czy obowiązkowych pozycji sprawozdawczych może być badana pod kątem kreowania kosztów transakcyjnych, które umożliwiają skuteczne odczytanie informacji zawartej w sprawozdaniu finansowym.

5.3. Miarkowanie kar

Trzeci przykład zastosowania ekonomicznej analizy prawa jest związany z wykorzystaniem analizy korzyści i kosztów w prawie karnym. Normy karne znajdują się również w polskim prawie bilansowym, a w pierwszym rozdziale autor analizował nieścisłości wynikające z obecnego brzmienia tych norm. Jednym z problemów tam rozpatrywanych było miarkowanie kar. Stosowanie kar ma odwieść od popełnienia czynów, które oddalają informację finansową pochodzącą z rachunkowości od wiernego i rzetelnego obrazu. W tym celu stosuje się przepisy karne, sankcjonując niepożądane zachowania przez karę pozbawienia wolności czy grzywny. Ekonomiczna analiza prawa bardzo szeroko bada prawo karne. Wypracowane na jej gruncie rozwiązania można skutecznie zaimplementować również do przepisów karnych ustawy o rachunkowości. Jednym z przykładów stosowania ekonomicznej analizy prawa w prawie karnym jest koncepcja, na której podstawie przestępca nie popełni czynu zabronionego, gdy jego zysk będzie niższy od potencjalnej kary. Wyraża się ona w następującej nierówności (Stelmach i in., 2007, s. 144):

$$(z) < (p) \cdot (k),$$

gdzie:

p – prawdopodobieństwo ukarania,

z – potencjalny zysk z popełnienia przestępstwa,

k – strata wynikająca z poniesienia kary.

Nierówność ta niesie ze sobą efekt odstraszenia potencjalnego przestępcy od popełnienia czynu zabronionego. Skuteczność i efektywność prewencji wymagają bowiem, aby dla danego przestępstwa starta wynikająca z kary przewyższała wartość zysku z popełniania czynu zabronionego (Cooter i Ulen, 2007, s. 604–605; Stelmach i in., 2007, s. 144). Dotyczy to również czynów związanych z kreowaniem nierzeczywistego obrazu jednostki w informacji finansowej. Autor jest zdania, że kara za przestępstwa z zakresu prawa bilansowego powinna być oparta na wartości czynu zabronionego, a nie na sztywno określonych karach. Wymiar kary powinien być elastyczny i odpowiedni do zysku z popełnienia przestępstwa.

W ekonomicznej analizie prawa wywodzi się jeszcze drugi postulat, mianowicie gdy wprowadzenie sankcji pieniężnej jest wystarczające, by osiągnąć zadowalający poziom prewencji generalnej, nie należy wprowadzać sankcji niepieniężnych (Stelmach i in., 2007, s. 145). Jest to związane z argumentem, że szkoda, jaką ponosi społeczeństwo, zostanie wynagrodzona przez świadczenie pieniężne. Ponadto sankcje pozbawienia wolności wiążą się z kosztami utrzymania systemu penitencjarnego (Shavell i Poliński, 2000, s. 308). Stelmach, Brożek i Załuski (2007, s. 145) wskazują, że przy określaniu, czy sankcje pieniężne są wystarczającym instrumentem prewencji, należy wziąć pod uwagę:

- wielkość majątku posiadanego przez sprawcę;
- prawdopodobieństwo uniknięcia kary;
- prawdopodobieństwo, że dany czyn spowoduje znaczną szkodę (naruszenie czynności ciała czy utrata własności);
- rozmiar szkody łącznie z prawdopodobieństwem jej nastąpienia decyduje o wysokości przewidywanej szkody;
- wysokość prywatnych zysków, jakie sprawca osiągnie, popełniając czyn zabroniony.

Analiza tych warunków wskazuje, że można dokonać podziału przestępstw dotyczących prawa bilansowego, wykorzystując granicę wartościową. Realizacja tej koncepcji może się opierać na ustaleniu progu istotności, jak choćby na gruncie innych krajowych przepisów karnych (Ustawa z dnia 10 września 1999 r., art. 53 § 6; Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r., art. 283

i in.). Przyjmując granicę, do której czyn będzie karany przez sankcję pieniężną, dokonuje się ograniczenia kosztów penalizacji przy jednoczesnym zachowaniu elementu odstrasżającego. W ekonomicznej analizie prawa wskazuje się nie tylko na wymierne koszty utrzymania w więzieniu i resocjalizacji, ale również pochyła się nad niewymiernymi kosztami społecznymi. Kara więzienia powinna być bowiem stosowana wówczas, gdy konieczne jest odizolowanie od społeczeństwa, i tak długo, jak długo spodziewana szkoda, którą osoba skazana mogłaby wyrządzić, będąc na wolności, przekracza koszty ponoszone przez społeczeństwo na wykonanie kary pozbawienia wolności (Shavell, 2004, s. 8). Zatem, zdaniem autora, kwestia kary pozbawienia wolności w przypadku przestępstw prawa bilansowego mogłaby skutecznie zostać zastąpiona efektywnym miarkowaniem grzywny opierającej się np. na wartości procentowej korzyści, jaką uzyskał popełniający czyn zabroniony.

W tym kontekście warto również zwrócić uwagę na poruszane problemy oportunistycznego oraz rygorystycznego ujęcia przepisów. Choć oba zjawiska są teoretycznie sprzeczne względem siebie, funkcjonują równolegle, najczęściej działając w ten sposób, że surowo karane są przestępstwa już wykryte, a te niewykryte nie są przedmiotem szczególnego samodzielnego zainteresowania organów ścigania. Ekonomiczna analiza prawa wskazuje, że myślenie ekonomiczne jest w stanie przełamać obecną dychotomię oportunistycznego i legalistycznego ujęcia, choćby przez wskazanie, że sprawy proste powinny być przedmiotem postępowania pozasądowego, a sprawy złożone – przedmiotem postępowań sądowych, co prowadzi do optymalizacji kosztów procesowych (Cooter i Ulen, 2007, s. 536–538; Rogacka-Rzewnicka, 2015, s. 189–195). Łącząc to z postulowanym progiem istotności przestępstw, można karanie za mniejsze przewinienia przekazać przygotowanym merytorycznie samorządom zawodowym i poddać pieniężnej sankcji administracyjnej. Przypadek taki przedstawia studium przypadku.

Studium przypadku 3

Miarkowanie kar

Osoba prowadząca biuro rachunkowe sporządza sprawozdania finansowe. Wskutek nadmiaru obowiązków dokonała ujęcia istotnych z punktu widzenia jednostki kosztów w nowym roku obrotowym, choć dotyczyły one poprzedniego roku. Całkowita kwota kosztów ujętych w błędnym okresie nie przekroczyła jednak pięciokrotności przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce krajowej. Na podstawie tak sporządzonego sprawozdania finansowego kierownik jednostki zaciągnął kredyt, jednak po czasie musiał ogłosić upadłość. Księgowa, postępując etycznie, przyznała się do

popelnionego błędu, jednak było już za późno, aby go skorygować. Bank zakwestionował rzetelność ksiąg rachunkowych, stwierdzając, że gdyby nie błędne księgowanie, ocena zdolności kredytowej byłaby inna i jednostka nie uzyskałaby kredytu.

W takiej sytuacji, przyjmując literalną wykładnię przepisów karnych prawa bilansowego (Ustawa z dnia 29 września 1994 r., art. 77), księgowka dopuściła się prowadzenia ksiąg rachunkowych wbrew przepisom ustawy i podawania w tych księgach nierzetelnych danych. Czyn taki wymaga wszczęcia kosztownego postępowania sądowego, choć jego szkodliwość społeczna może być niska (np. gdy nierzetelność nie wpływa na decyzje gospodarcze). Przy wprowadzeniu progu istotności na przykładowym poziomie dziesięciokrotności przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce krajowej sprawa taka mogłaby zostać rozpatrywana przez samorząd zawodowy księgowych, który w postępowaniu administracyjnym miałby prawo nakładania kary grzywny, stosownie do rodzaju przewinienia. Wymiar kary w tym przypadku powinien jednak zostać miarkowany przez możliwość popełnienia podobnego czynu w przyszłości, tak aby spełnić funkcję odstrasżającą.

6. Podsumowanie

Przedstawione możliwości zastosowania ekonomicznej analizy prawa w tworzeniu i interpretowaniu efektywnego ekonomicznie prawa bilansowego z pewnością nie wyczerpują pełnej palety możliwości jej zastosowania. Zamysłem autora nie było bowiem przestawienie wszystkich sposobów wykorzystania ekonomicznej analizy prawa, gdyż to przekraczałoby ramy niniejszego opracowania, ale wskazanie obszarów jej zastosowania, tak aby wykazać, że ten interdyscyplinarny ruch myślowy może się przyczynić do rozwoju zarówno nauki rachunkowości, jak i teorii prawa, lecz także może znaleźć praktyczne zastosowanie w codziennej pracy badaczy oraz prawników, legislatorów jak i osób zajmujących się rachunkowością.

Pogłębione badania mogą wskazać również inne obszary wykorzystania ekonomicznej analizy prawa w badaniach z zakresu rachunkowości. Mogą to być kwestie zakresu podmiotowego, jak zaprezentowane tutaj zastosowanie w ramach samego prawa bilansowego. Lecz może to być również zastosowanie ekonomicznej analizy prawa w ramach regulacji rachunkowości czy nawet korespondencji tych regulacji z innymi elementami systemu prawa zarówno krajowego, jak i międzynarodowego. Dalej badania te mogą dotyczyć także wykorzystania innych modeli i koncepcji ekonomicznych, takich jak teoria gier czy efekt posiadania.

Autor jest zdania, że efektywnie ekonomiczne prawo bilansowe powinno spełniać przynajmniej trzy postulaty:

- minimalizować koszty transakcyjne związane z transferem informacji finansowej;
- ukierunkowywać normy czy przyjęte do stosowania zasady na cechy jakościowe najistotniejsze z punktu widzenia odbiorcy informacji;
- wykorzystywać teorię rachunkowości jako niesamoistne źródło prawa stanowiące twardy rdzeń i właściwą hermeneutykę przepisów.

Takie warunki pozwolą na tworzenie i interpretację przepisów prawa bilansowego służące prezentacji wiernego i rzetelnego obrazu jednostki w sprawozdaniu finansowym przy równoległej ochronie dobro społecznego, jakim jest bezpieczeństwo obrotu gospodarczego.



ZAKOŃCZENIE

W monografii przedstawiono możliwości zastosowania ekonomicznej analizy prawa w polskim prawie bilansowym do badania jego efektywności.

W pierwszym rozdziale autor scharakteryzował i dokonał oceny jakości polskiego prawa bilansowego. W początkowej części rozważań przedstawił, czym jest prawo, jaka jest jego istota i jakie funkcje spełnia prawo. W dalszej części autor zawęził rozważania do systemu źródeł i systematyzacji prawa w Polsce. Następnie wskazał, w jaki sposób rachunkowość została ujęta w normach prawnych, a tym samym scharakteryzował obszar badawczy, zawężając go do prawa bilansowego rozumianego jako ustawa o rachunkowości. Dokonując charakterystyki polskiego prawa bilansowego, przedstawił klasyfikację i zakres regulacji rachunkowości w Polsce oraz wyszczególnił podzbiór tych regulacji w postaci prawa bilansowego. Dalej opisał, w jaki sposób regulacje rachunkowości chronią bezpieczeństwo obrotu gospodarczego, dokonał identyfikacji i podziału norm prawa bilansowego oraz umiejscowił prawo bilansowe w systemie prawa polskiego, jak również wskazał na rolę tych norm w systemie prawa. Autor podkreślił szczególnie znacznie teorii rachunkowości jako niesamoistnego źródła prawa, które powinno stanowić twardy rdzeń w tworzeniu i interpretacji norm prawa bilansowego. Zdaniem autora to teoria rachunkowości nadaje tekstom prawa bilansowego właściwą hermeneutykę. Rozdział kończy autorska analiza wpływu obecnych problemów prawa na regulacje prawa bilansowego. Autor zbadał inflację prawa bilansowego mierzoną za pomocą liczby nowelizacji, jakie wchodziły w życie w poszczególnych latach, wykazał również problemy niestabilności oraz niespójności polskiego prawa bilansowego. Następnie przedstawił rozważania dotyczące przepisów karnych prawa bilansowego w kontekście ochrony bezpieczeństwa obrotu gospodarczego. Opisane problemy są punktem wyjścia do rozważań o ekonomicznej analizie prawa, która może stanowić narzędzie do tworzenia i interpretacji efektywnych ekonomicznie norm prawa bilansowego.

W drugim rozdziale autor zaprezentował istotę i cel ekonomicznej analizy prawa jako narzędzia badania efektywności prawa. Rozdział ten rozpoczyna się przedstawieniem sposobów postrzegania ekonomicznej analizy prawa w nauce, gdzie obok nakreślenia rysu historycznego autor

zaprezentował główne podejścia badawcze w tej dziedzinie i ich podstawowe założenia. Autor dokonał studiów literaturowych dotyczących statusu naukowego ekonomicznej analizy prawa, wskazując, że jest to ruch naukowy o interdyscyplinarnym charakterze, obejmujący instytucje z obszaru nauki prawa i nauki ekonomii, wykorzystane w celu holistycznego opisanie rzeczywistości. Dalej przedstawił opisane w literaturze przedmiotu definicje ekonomicznej analizy prawa, przyjmując, że zajmuje się ona badaniem tego, w jaki sposób prawo wpływa na zachowania jednostek. Przyjmując teorię rachunkowości za niesamoistne źródło prawa, można dokonać ukierunkowania przepisów prawa bilansowego, które pozwolą na pełniejszą realizację zasady wiernego i rzetelnego obrazu, a tym samym staną się bardziej użyteczną informacją do podejmowania decyzji gospodarczych i w większym stopniu będą chroniły bezpieczeństwo obrotu gospodarczego. W dalszej części drugiego rozdziału autor dokonał wyboru koncepcji ekonomicznych, które stanowią teoretyczne podstawy ekonomicznej analizy prawa, a które są najbardziej powszechne i mogą być najbardziej użyteczne w badaniach z zakresu ekonomicznej analizy prawa bilansowego. Następnie zaprezentował pojęcia efektywności ekonomicznej, która stanowi cel ekonomicznej analizy prawa. Autor opisał te kryteria efektywności, które są powszechnie stosowane w ekonomicznej analizie prawa oraz zestawiał pojęcie efektywności z pojęciem sprawiedliwości, wskazując, że efektywność ekonomiczna prawa nie może stanowić jedyne kryterium tworzenia i interpretacji prawa. To podkreśla interdyscyplinarność tego ruchu myślowego, który czerpiąc z nauki ekonomii i nauki prawa, pozwala na szerokie ujęcie tych aspektów rzeczywistości, które są lub mają być objęte normami prawa. Rozdział kończy przedstawienie kryteriów efektywnego prawa wynikającego z zastosowania ekonomicznej analizy prawa.

W trzecim rozdziale autor przedstawił możliwości zastosowania ekonomicznej analizy prawa do badania ekonomicznej efektywności prawa bilansowego. Na początku, korzystając z metody transpozycji, dokonał przeniesienia analogicznego informacji finansowej na dobro ekonomiczne. Takie postępowanie umożliwiło przyjęcie w informacji finansowej pochodzącej z rachunkowości kryteriów efektywnościowych w postaci cech jakościowych sprawozdań finansowych, które autor scharakteryzował. Dla takiego dobra ekonomicznego można wdrożyć postulaty ogólne ekonomicznej analizy prawa, do których autor zaliczył:

- kierowanie dobra do osoby, która przypisuje jej największą wartość,
- zmniejszenie kosztów transakcyjnych wymiany dóbr.

Dalej dokonano opisu postulatów ogólnych, wykazując przydatność ekonomicznej analizy prawa w dyskusji teoretycznej o odbiorcach spra-

wozdań finansowych oraz kosztach tworzenia sprawozdań finansowych. Ponadto wykazano aspekt praktyczny możliwości zastosowania postulatów ogólnych w myśleniu o prawie przy tworzeniu i interpretacji norm prawnych z zakresu prawa bilansowego.

Następnie autor przedstawił realizację postulatów szczegółowych, które wiążą się z zastosowaniem odpowiednich narzędzi ekonomicznych w konkretnych indywidualnych przypadkach problemowych. Dokonał tego na trzech autorsko opracowanych przykładach, gdzie przedstawił kolejno możliwość zastosowania ekonomicznej analizy prawa do zbadania:

- efektywności dopuszczalnych prawem metod wyceny sprawozdawczej,
- teorii kontraktowej w stosowaniu wzorów w sprawozdawczości finansowej,
- miarkowania kar w prawie bilansowym.

Zamysłem autora było przedstawienie ekonomicznej analizy prawa jako narzędzia, które może być użyteczne w badaniach naukowych z zakresu sprawozdawczości finansowej. Jego wykorzystanie pozwala bowiem na szersze spojrzenie na kwestie implementacji rozwiązań teorii rachunkowości do prawa. Autor jest przekonany, że to teoria rachunkowości nadaje prawu bilansowemu właściwą hermeneutykę i stąd dużą uwagę poświęca wdrożeniu postulatów tej nauki do prawa bilansowego. Wskazując zastosowanie ekonomicznej analizy prawa do badania efektywności ekonomicznej polskiego prawa bilansowego, autor dokonał samodzielnej jej implementacji do polskiego prawa bilansowego, co nie było dotychczas przedmiotem badań naukowych. Prawo bilansowe pozostaje otwarte na ekonomiczną analizę prawa, a ekonomiczne spojrzenie na problem jego efektywności stanowi dobrą perspektywę dla oceny norm prawnych i zarazem do doskonalenia sprawozdawczości finansowej.

Stanowi to przyczynek do dalszych badań. Pierwszym kierunkiem badawczym może być ocena implementacji rozwiązań wypracowanych w teorii rachunkowości do prawa (postulatów *de lege ferenda*) w celu poprawienia jakości informacji finansowej. Postulowane w wielu badaniach naukowych rozwiązania teoretyczne mogą być wzbogacone oceną ich skutków dla odbiorców sprawozdań finansowych przy uwzględnieniu kryteriów efektywności ekonomicznej. Innym kierunkiem badań może być identyfikacja cech jakościowych ważnych dla określonych odbiorców, szczególnie w zakresie sprawozdań zintegrowanych. Przez wykorzystanie ekonomicznej analizy prawa można dokonać wartościowania cech jakościowych dla poszczególnych odbiorców sprawozdań i ocenić stopień zaspokojenia ich potrzeb. Ponadto badania mogą być ukierunkowane w stronę ujawnień obowiązkowych

i dobrowolnych w raportach zintegrowanych. Kolejnym kierunkiem może być poszukiwanie kosztów transakcyjnych wymiany informacji finansowej i ich optymalizacja, w szczególności w badaniach związanych ze szczupłą rachunkowością (*lean accounting*). Identyfikacja niepotrzebnych kosztów przekazywania informacji finansowej do jej odbiorców pozwoli na eliminację i tym samym ograniczenie marnotrawionych zasobów. Dalszym kierunkiem badań mogą być stosowane narracje w rachunkowości. Przez odwołanie do badań nad kontraktami i klauzul niedozwolonych może być stworzona lista narracji niedozwolonych, jak również możliwe będzie wskazanie narracji pożądaných i wprowadzenie ich jako obowiązkowych do prawa bilansowego. Innym nurtem badań może być uwzględnienie relacji między efektywnością a sprawiedliwością w badaniach z zakresu rachunku kosztów. W ten sposób można uzyskać dodatkowy walor oceny czy rozwiązanie, które z ekonomicznej perspektywy wydaje się najlepsze i nie powoduje niesprawiedliwego podziału zasobów. Kolejnym kierunkiem badawczym może być poszukiwanie granicy między wiernym i rzetelnym obrazem przedsiębiorstwa w sprawozdaniu finansowym a prowadzeniem ewidencji w celu ustalenia podatku dochodowego. Współistnienie podatków i rachunkowości jest nieuniknione, lecz służą one zupełnie innym celom. Ekonomiczna analiza prawa może wskazać rozwiązania efektywne dla obu systemów. Ponadto badania mogą się koncentrować na ochronie interesu publicznego i budowaniu dobrobytu. Tematy te były przedmiotem dyskusji na Światowym Kongresie Księgowych w 2018 roku. Ekonomiczna analiza prawa może być również wielokryterialna, uwzględniająca funkcję dobrobytu społecznego. Proponowane kierunki badawcze z pewnością nie wyczerpują możliwości, jakie daje wykorzystanie ekonomicznej analizy prawa w badaniach z zakresu teorii rachunkowości.

Praca ma także walor praktyczny, ponieważ ekonomiczna analiza prawa może być stosowana przez osoby zajmujące się rachunkowością lub prawników. Jej praktyczne wykorzystanie może dotyczyć sfery legislacyjnej, w szczególności oceny skutków proponowanych regulacji. Ekonomiczna analiza prawa znajdzie też zastosowanie w podmiotach gospodarczych, przy poszukiwaniu optymalnych rozwiązań ewidencyjnych i sprawozdawczych w zakresie rachunkowości jednostki. Wykorzystanie ekonomicznej analizy prawa w sytuacjach problemowych czy decyzyjnych umożliwi poszukiwanie rozwiązania, które będzie efektywne ekonomicznie, co autor przedstawił w zaprezentowanych studiach przypadków.

Ekonomiczna analiza prawa jest skutecznym narzędziem w drodze do realizacji wspólnego celu teorii, praktyki i regulacji prawnych rachunkowości, to jest do maksymalizacji użyteczności informacji generowanych przez rachunkowość i równoczesnej ochrony bezpieczeństwa obrotu gospodarczego.



BIBLIOGRAFIA

Publikacje naukowe

- Adamczuk, J., Szewc, W. i Ziółkowska, K. (2010). Ujęcie przychodów według regulacji prawa bilansowego i podatkowego w Polsce. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 54(110), 6–17.
- Akisik, O. (2013). Accounting regulation, financial development, and economic growth. *Emerging Markets Finance & Trade*, 49(1), 33–67.
- Alexander, D. i Jermakowicz, E. (2006). True and fair view of the principles/rules debate. *Abacus*, 42(2), 132–164.
- Alexy, R. i Dreier, R. (1991). Statutory interpretation in the Federal Republic of Germany. W: D. N. MacCormick i R. S. Summers (Eds.), *Interpreting statutes: a comparative study* (s. 72–121). Dartmouth.
- Allen, D. (2000). Transaction costs. W: B. Bouckaert i G. De Geest (Eds.), *Encyclopedia of law and economics* (s. 893–926). Cheltenham: Edward Elgar.
- Andrzejewski, M. i Grabiński, K. (2006). Polskie prawo bilansowe – rozwój i perspektywy. *Rachunkowość*, 7, 159–177.
- Andrzejuk, I. (2009). *Arystotelesowska koncepcja społeczności jako ludzi powiązanych przyjaźnią*. Pobrane z http://katedra.uksw.edu.pl/publikacje/izabella_andrzejuk/arystotelesowska_konc_spolecznosci_jako%20przyjazni.pdf
- Araszkiewicz, M. (2015). Efektywność ekonomiczna oraz inne kryteria oceny stanów rzeczy w ekonomicznej analizie prawa. *Studia Prawno-Ekonomiczne*, XCVI(96), 169–183.
- Arrow, K. (1969). The organization of economic activity: issues pertinent to the choice of market versus nonmarket allocation. *The Analysis and Evaluation of Public Expenditure: The PPB System*, 59–73. Washington DC.
- Atienza, M. (2009). *Konstytucjonalizm, globalizacja i prawo*. Pobrane z <https://www.rpo.gov.pl/pliki/12421353110.pdf>
- Augustyniak, M. i Pieniżek, M. (2016). Sprawozdanie z obrad sekcji „Jakość polskiego systemu prawa” w ramach XVI Konferencji Naukowej „Państwo – Gospodarka – Społeczeństwo”. *Studia Prawnicze. Rozprawy i Materiały*, 1(18), 245–251.
- Babuška, E. (2015). Badania naukowe w rachunkowości. W: B. Nita (red.), *Teoria rachunkowości, sprawozdawczość i analiza finansowa* (s. 15–25). *Prace Naukowe UE we Wrocławiu*, 388. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Baird, D., Gertner, R. i Picker, R. (1994). *Game theory and the law*. Cambridge: Harvard University Press.
- Balaciu, D. E., Bogdan, V., Feleaga, L. i Popa, A. L. (2014). “Colorful” approach regarding creative accounting: an introspective study based on the association technique. *Accounting and Management Information Systems*, 13(4), 643–664.
- Balcerowicz, L. (2009). Wstęp. W: R. Cooter i T. Ulen (red.), *Ekonomiczna analiza prawa* (s. XXXV–XXXIX). Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Banasiewicz, W. (2005). *e-logistyka*.

- Banaszkiewicz, A. i Makowska, E. (2015). Kodeks zawodowej etyki w rachunkowości w świetle badań ankietowych. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 396, 9–18. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Baird, D. G., Gertner, R. H. i Picker, R. C. (2000). *Game theory and the law*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Barometr stabilności otoczenia prawnego w polskiej gospodarce. Edycja 2018.* (2018). Pobrane z <http://grantthornton.pl/wp-content/uploads/2018/02/Barometr-prawa-raport-2018-GRANT-THORNTON-27-02-2018.pdf>
- Bartkowiak, R. (2003). *Historia myśli ekonomicznej*. Warszawa: PWE.
- Barzel, Y. (1977). Some fallacies in the interpretation of information costs. *Journal of Law and Economics*, 20, 291–307.
- Bator, A. (2007). Instrumentalizacja jako założenie ekonomicznej analizy prawa. W: J. Stelmach i M. Soniewicka (red.), *Analiza ekonomiczna w zastosowaniach prawniczych* (s. 25–44). Warszawa: Wolters Kluwer.
- Bauer, K. (2018). Hierarchia cech jakościowych sprawozdań finansowych przedsiębiorstw w postępowaniu upadłościowym. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 98(154), 25–42.
- Becker, G. (1997). The economic way of looking at life. W: T. Persson (Ed.), *Nobel lectures economics 1991–1995*. Singapore.
- Begg, D., Vernasca, G., Fischer, S. i Dornbusch, R. (2011). *Mikroekonomia*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Bełdowski, J. i Metelska-Szaniawska, K. (2007). Law & Economics – geneza i charakterystyka ekonomicznej analizy prawa. *Bank i Kredyt*, 10, 51–69.
- Bełdowski, J. i Metelska-Szaniawska, K. (2011). Ekonomiczna analiza prawa (Law & economics) – wprowadzenie. W: R. Cooter i T. Ulen (red.), *Ekonomiczna analiza prawa* (s. XVI–XXXIV). Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Białoń, L. (1995). Przedsiębiorstwo. W: S. Marciniak (red.), *Makro- i mikroekonomia. Podstawowe problemy* (s. 266–288), Warszawa: PWN.
- Bielawski, P. (2010). Modele wyceny bilansowej instrumentów finansowych w świetle ogólnej teorii rachunkowości. *Zeszyty Naukowe*, 197, Seria Specjalna. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego Krakowie.
- Biernat, T. (2016). Stabilność versus zmiana. Waloryzacja ochrony praw dziecka jako przykład wpływu otoczenia normatywnego na uzasadnione zmiany w prawie. W: T. Biernat (red.), *Stabilność prawa w kontekście wartości, instytucji i funkcjonowania systemu prawnego* (s. 11–26). Kraków: Oficyna Wydawnicza AFM.
- Biga, B. (2015). Efektywność patentu. Ekonomiczna analiza prawa własności przemysłowej. *Zarządzanie Publiczne*, 1(31), 37–47.
- Blaug, M. (1994). *Teoria ekonomii: ujęcie retrospektywne*. Warszawa: PWN.
- Błażyńska, J. (2015). *Użyteczność informacji finansowych sprawozdań finansowych*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Boadway, R. (1974). The welfare foundations of cost-benefit analysis. *Economic Journal*, 84, 926–939.
- Brion, D. (2000). Norms and values in law & economics. W: B. Bouckaert i G. De Geest (Eds.), *Encyclopedia of law and economics* (s. 1041–1071). Cheltenham: Edward Elgar.
- Brożek, B. (2011). Pewność prawa jako stabilność strukturalna (Legal certainty as structural stability). *Forum Prawnicze*, 6 (8), 23–29.
- Brzezina, W. (1998). *Ogólna teoria rachunkowości*. Częstochowa: Wydawnictwo Wyższa Szkoła Handlowa.

- Brzeźnicka, J. i Błażyńska, J. (2016). Uproszczenia w sprawozdawczości finansowej jednostek mikro a ocena ich sytuacji finansowej. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 5(83), 79–87.
- Buchanan, J. (1987). Justification of the compound republic: the calculus in retrospect. *Cato Journal*, 7, 305–312.
- Bukowski, A., Gadowska, K. i Polak, P. (2014). Formal and informal rules of doing business in Poland in the context of accession to the European Union. An analysis of the institutional changes. *Polish Sociological Review*, 4(188), 475–508.
- Buława, P. i Szmit, K. (2012). *Ekonomiczna analiza prawa*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Burzym, E. (1993). Przesłanki i perspektywy standaryzacji i międzynarodowej harmonizacji rachunkowości. *Zeszyty Teoretyczne Rady Naukowej Stowarzyszenia Księgowych w Polsce*, 23.
- Burzym, E. (2008). Rola i funkcje rachunkowości w roku 2000. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 45(101). Warszawa.
- Buscaglia, E. (2000). Law & economics of development. W: W: B. Bouckaert i G. De Geest (Eds.), *Encyclopedia of law and economics* (s. 562–602). Cheltenham: Edward Elgar.
- Cachro, J. (2006). Aneks Nr 3. Filozofia ekonomii. W: A. Grobler (red.), *Metodologia nauk* (s. 252–257). Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Calabresi, G. (1968). Transaction costs, resource allocation and liability rules: a comment. *Journal of Law and Economics*, 11, 67–73.
- Cameron, K. S. i Whetten, D. A. (1996). Organizational effectiveness and quality. W: J. C. Smart (Ed.), *Higher education: handbook of theory and research* (Vol. IX). New York: Agathon Press.
- Chmielnicki, P. (2012). Podejmowanie decyzji w warunkach prawnego i prawniczego potopu informacyjnego. *Roczniki Administracji i Prawa*, 12, 17–24. Sosnowiec.
- Chojna-Duch, E. (2015). Skuteczność antykrzysowych regulacji prawnych Unii Europejskiej. W: T. Giaro (red.), *Ekonomiczna analiza prawa. XV Konferencja Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego, 7 marca 2014 roku* (s. 11–23). Warszawa: Stowarzyszenie Absolwentów WPIA UW.
- Christensen, J. (2010). Conceptual frameworks of accounting from an information perspective. *Accounting and Business Research*, 40(3), 287–299.
- Chudin, T., Stawecki, T. i Winczorek, P. (2009). *Wstęp do prawoznawstwa*. Warszawa: PWN.
- Ciapała, J. (2015). Wpływ aktów prawnych samorządów zawodowych i gospodarczych na konstytucyjne wolności działalności gospodarczej oraz wyboru i wykonywania zawodu: uwagi w kontekście konstytucyjnego statusu samorządów. *Studia Iuridica Lublinensia*, 22, 199–218.
- Cieślak, A. (2003). Behawioralna ekonomia finansowa. Modyfikacja paradygmatów funkcjonujących w nowoczesnej teorii finansów. *Materiały i Studia NBP*, 165. Warszawa: NBP.
- Cieślak, M. (1995). *Polskie prawo karne. Zarys systemowego ujęcia*. Warszawa: PWN.
- Coase, R. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4, 386–405.
- Coase, R. (1960). *The problem of social cost*. *Journal of Law and Economics*, 3, 1–44.
- Coase, R. H. (1993). Law and economics at Chicago. *Journal of Law and Economics*, 36, 1, Part 2.
- Coetsee, D. (2010). The role of accounting theory in the development of accounting principles. *Meditari Accountancy Research*, 18(1), 1 – 16.
- Colbert, G. i Murray, D. (2013). Have CPAs captured state accountancy boards?. *Accounting and the Public Interest*, 13(1), 85–104.
- Cooter, R. (2000). The law and economics of anthropology. W: B. Bouckaert i G. De Geest (Eds.), *Encyclopedia of law and economics* (s. 719–727). Cheltenham: Edward Elgar.

- Cooter, R. i Ulen, T. (2007). *Ekonomiczna analiza prawa*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Cooter, R. i Ulen, T. (2016). *Law and economics*. Berkeley: Berkeley Law Books.
- Cornes, R. i Sandler, T. (1996). *The theory of externalities, public goods, and club goods*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cyman, D. (2016). Kierunki zmian ochrony konsumenta usług finansowych w Unii Europejskiej. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H. Oeconomia*, 4(50), 39–48. Lublin.
- Czaplewski, M. (2011). Dobra informacyjne i ich podstawowe cechy ekonomiczne. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług*, 650, 20–26. Szczecin: Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Czarny, E. i Nojszewska, E. (2000). *Mikroekonomia*. Warszawa: PWE.
- Czerwiński, A. (2018). Wartość informacji w systemie informacyjnym w ocenie jej jakości. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 53(1), 76–88.
- Davenport, T. H. i Prusak, L. (1998). *Working knowledge. How organizations manage what they know*. Boston: Harvard Business School Press.
- Davenport, T. i Prusak, L. (2000). *Working knowledge. How organization manage what they know*. Boston.
- Davis, G. B. i Olson, M. H. (1984). *Management information systems*. McGraw Hill.
- Dobija, D. (2010). Dylematy standaryzacji sprawozdawczości finansowej, wyceny i pomiaru ryzyka. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 57(113). Warszawa: SKWP.
- Drucker, P. (1994). The age of social transformation. *Atlantic Monthly*, 274, 53–80.
- Drucker, P. (1999). *Pokapitalistyczne społeczeństwo*. Warszawa: PWN.
- Dudycz, T. (2007). Wstęp. W: T. Dudycz (red.), *Efektywność – rozważania nad istotą i pomiarem* (s. 3–12). *Prace Naukowe AE we Wrocławiu*, 1060. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.
- Durocher, S. i Fortin, A. (2010). Standard-setting institutions' user-oriented legitimacy management strategies: The Canadian case. *Qualitative Research in Accounting & Management*, 7, 476–504.
- Dworkin, R. (1986). *Law's empire*. London: Fontana Press.
- Dziadek, K. (2013). Czynniki decydujące o wykorzystaniu informacji z systemu rachunkowości w zarządzaniu w świetle literatury zagranicznej. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, 765. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 61, 403–413.
- Dziekański, P. (2012). *Informacja jako dobro ekonomiczne będące źródłem przewagi konkurencyjnej. Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*. Pobrane z <https://www.ur.edu.pl/file/16795/28.pdf>
- Eastman, W. (2000). Critical legal studies. W: B. Bouckaert i G. De Geest (Eds.), *Encyclopedia of law and economics* (s. 754–789). Cheltenham: Edward Elgar.
- Eng, S. (2002). Legislative inflation and the quality of law. W: L. C. Wintgens (Ed.), *Legisprudence: A new theoretical approach to legislation* (s. 65–79). Oxford: Hart.
- Fermus-Bobowiec, A. (2019). Wybrane zagadnienia dotyczące wykorzystania umowy cywilnoprawnej jako instrumentu działania administracji. *Zeszyty Naukowe KUL*, 61(4), 125–141.
- Field, A. (2000). New economic history and law & economics. W: B. Bouckaert i G. De Geest (Eds.), *Encyclopedia of law and economics* (s. 728–753). Cheltenham: Edward Elgar.
- Fletcher, G. P. (2002). Na cześć „Ius et Lex”. Kilka refleksji nad pojęciem prawa. *Ius et Lex*, 1, 13–28.
- Forbes Quotes. (b.d.). Pobrane z <https://www.forbes.com/quotes/author/winston-churchill/>
- Frech, E. (1979). The extended coase theorem and long run equilibrium: the non-equivalence of liability rules and property rights. *Economic Inquiry*, 27, 254–268.

- Froster, J. (1999). The creation, maintenance and governance of public goods and free goods. *Public Management*, 1, 3, 313–327.
- Gabruszewicz, W. (2010). *Audyty sprawozdań finansowych*. Warszawa: PWE.
- Gabruszewicz, T. (2010). *Rachunkowość odpowiedzialności społecznej w kształtowaniu zasad nadzoru korporacyjnego*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Galligan, D. i Matczak, M. (2005). *Strategie orzekania sądowego. O wykonywaniu władzy dyskrecjonalnej przez sędziów sądów administracyjnych w sprawach gospodarczych i podatkowych. Raport stworzony w ramach programu Ernst & Young Sprawne państwo*. Warszawa.
- Garstka, M. (2015). Dobry obyczaj jako norma kształtująca zachowanie księgowych. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 81(137), 73–84.
- Gasparski, W. (2008). Decyzje i etyka. Normy uczciwości. *Decydent & Decision Maker*, 74. Pobrane z http://www.decydent.pl/archiwum/wydanie_17/decyzje-i-etyka_102.html
- Gierusz, B. i Martyniuk, T. (2009). Wpływ prawa podatkowego na ujmowanie w rachunkowości podatkowych skutków zdarzeń. *Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego*, 4/1, 57–65.
- Gierusz, B. i Martyniuk, T. (2015). Zasadność podmiotowego ograniczenia obowiązku ujmowania odroczonego podatku dochodowego. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, 873. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 77, 61–69.
- Gierusz, B. i Martyniuk, T. (2017). Porównywalność informacji sprawozdawczych w świetle założeń koncepcyjnych MSSF. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 4(88), 231–240.
- Gierusz, J. (2007). Propozycje zmian w układzie i treści rachunku zysków i strat. W: T. Cebrowska, A. Kowalik i R. Stępień (red.), *Rachunkowość wczoraj, dziś, jutro* (s. 367–382). Warszawa: SKWP.
- Gierusz, J. (2012). Pomiar wartości aktywów i zobowiązań w świetle MSSF 13 „Wycena w wartości godziwej”. *Zarządzanie i Finanse*, 4, 3, 207–219.
- Gierusz, J. (2015). Dylematy harmonizacji rachunkowości. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 82(138), 19–38.
- Gmytrasiewicz, M. (2008). *Rachunkowość. Podstawowe założenia i zasady*. Warszawa: Difin.
- Goetz, K. H. i Zubek, R. (2005). *Stanowienie prawa w Polsce. Reguły legislacyjne a jakość ustawodawstwa*. Warszawa: Ernst & Young.
- Gordon, R. (2000). Law and macroeconomics. W: B. Bouckaert i G. De Geest (Eds.), *Encyclopedia of law and economics* (s. 660–693). Cheltenham: Edward Elgar.
- Gorynia, M., Bartosik-Purgat, M., Jankowska, B. i Owczarzak, R. (2006). Efekty zewnętrzne bezpośrednich inwestycji zagranicznych – aspekty teoretyczne i wyniki badań empirycznych. *Ekonomista*, 2, 185–204.
- Gorzeń-Mitka, I. (2005). Skuteczność – próba interpretacji. W: T. Dudycz (red.), *Efektywność – rozważania nad istotą i pomiarem* (s. 135–141). *Prace Naukowe AE we Wrocławiu*, 1060. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.
- Gos, W. (2016). Komentarz do art. 1. W: E. Walińska (red.), *Ustawa o rachunkowości, komentarz*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Góralski, W. (2012). Spór o miejsce i rolę wartości w prawie: koncepcje prawnonaturalne i pozytywistyczne. *Studia Płockie*, 40, 121–141.
- Gray, J. (2003). Potrzebny wam łut szczęścia i ... olej w głowie. Wywiad z Beatą Polanowską-Sygulską. W: B. Polanowska-Sygulska (red.), *Oblicza liberalizmu*. Kraków.
- Greniewski, H. (1982). *Cybernetyka niematematyczna*. Warszawa: PWN.
- Griffin, R. W. (1997). *Podstawy zarządzania organizacjami*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Gromski, W. (2000). *Autonomia i instrumentalny charakter prawa*. Wrocław: Kolonia Limited.

- Gromski, W. (2007). Law and economics jako teoria polityki prawa. W: J. Stelmach i M. Soniewicka (red.), *Analiza ekonomiczna w zastosowaniach prawniczych* (s. 45–66). Warszawa: Wolters Kluwer.
- Guzik, T. (2017). Ekonomiczna analiza prawa jako metoda prawoznawstwa. *Internetowy Przegląd Prawniczy TBSP UJ*, 8, 25–36.
- Habermas, J. (1981). *Theorie des kommunikativen Handelns*. Frankfurt.
- Hall, M. (2010). Accounting Information and managerial work. *Accounting, Organizations and Society*, 35, 301–315.
- Hamrol, A. (2008). *Zarządzanie jakością z przykładami*. Warszawa: PWN.
- Hanemann, M. (1991). Willingness to pay and willingness to accept: how much can they differ?. *American Economic Review*, 81, 635–647.
- Hardt, Ł. (2005). Instytucje a koszty transakcyjne w nowej ekonomii instytucjonalnej. *Gospodarka Narodowa*, 1–2, 1–19.
- Helin, A. (2002). *Model sprawozdania finansowego według MSR a teoria i praktyka polskiej sprawozdawczości*. Warszawa: Difin.
- Helin, A. (2008). *Ustawa o rachunkowości: komentarz*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Hendriksen, E. A. i van Breda, M. F. (2002). *Teoria rachunkowości*. Warszawa: PWN.
- Hoffman, E. i Spitzer, M. (1982). The coase theorem: some experimental tests. *Journal of Law and Economics*, 25, 73–98.
- Hoffman, E. i Spitzer, M. (1986). Experimental tests of the coase theorem with large bargaining groups. *Journal of Legal Studies*, 15, 149–171.
- Hońko, S. (2008). *Koncepcja ostrożnej wyceny w rachunkowości*. Szczecin: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Hońko, S. (2013). *Wycena w rachunkowości. Znaczenie, podstawy, parametry i zasady*. Szczecin: Zapol.
- Hoppe, H. H. (1989). Fallacies of the public goods theory and the production of security. *The Journal of Libertarian Studies*, IX(1), 27–46.
- Hotel, M. i Rychlewska, A. (2015). Jurydyzacja życia a skuteczność prawa. *Kwartalnik Prawo – Społeczeństwo – Ekonomia*, 1, 43–53.
- Hovenkamp, H. (1990). Marginal utility and the coase theorem. *Cornell Law Review*, 75, 783–810.
- Hryniewicz, E. (2011). Obrót gospodarczy jako zamię czynu zabronionego. *Kwartalnik Prawa Publicznego*, 11/3/4, 191–209.
- Ijiri, Y. (1975). Theory of accounting measurement. *Accounting Research Study*, 10.
- Iwasieczko, B. (2014). Społeczeństwo informacyjne i ekologia informacji a zmiany w sprawozdawczości finansowej. *Zeszyty Naukowe PTE*, 16, 109–118.
- Jabłońska-Bonca, J. (1986). Prawo powielaczowe, studium z teorii państwa i prawa. *Zeszyty Naukowe, Rozprawy i Monografie*, 101. Gdańsk: wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Jabłońska-Bonca, J. (1996). *Wstęp do nauk prawnych*. Poznań: Ars Boni et Aequi.
- Jabłońska-Bonca, J. (2016). Problemy ze spójnością prawa i regulacjami pozaprawnymi a siła sprawcza państwa – zarys tematu. *Krytyka Prawa. Niezależne Studia nad Prawem*, 7(1), 157–175.
- Jakubowska, A. (2008). Podejmowanie decyzji i problem ich optymalizacji. W: S. Piocha i R. Gabryszak (red.), *Ekonomia menedżerska dla MSP w teorii i praktyce* (s. 65–81). Warszawa: Difin.
- Jakubowski, M. (2005). Dobra publiczne i dobra wspólne. W: J. Wilkin (red.), *Teoria wyboru publicznej. Wstęp do ekonomicznej analizy polityki i funkcjonowania sfery publicznej* (s. 42–66). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

- Jaruga, A. (1991). *Współczesne problemy rachunkowości*. Warszawa: PWE.
- Jaruga, A. i Szychta, A. (2002). Przedmowa do wydania polskiego. W: E. A. Hendriksen, M. F. van Breda (red.), *Teoria rachunkowości* (s. I–VI). Warszawa: PWN.
- Jarugowa, A. (2002). Istota zmian w ustawie o rachunkowości i ich skutki ekonomiczne. W: A. Jarugowa i T. Martyniuk, *Komentarz do Ustawy o rachunkowości* (s. 51). Gdańsk: ODDK.
- Jarugowa, A. i Walińska, E. (1997). *Roczne sprawozdania finansowe – ujęcie księgowo a podatkowe*. Gdańsk: ODDK.
- Jashapara, A. (2006). *Zarządzanie wiedzą*. Warszawa: PWE.
- Jastrzębowski, A. (2015). Zakres i znaczenie współcześnie identyfikowanych funkcji rachunkowości. Pobrane z http://www.wbc.poznan.pl/Content/351937/Jastrzebowski_Artur_doktorat.pdf
- Jolls, C., Sunstein, C. i Thaler, R. (1998). A behavioral approach to law and economics. *Stanford Law Review*, 50, 1471–1550.
- Joński, K. i Mańkowski, D. (2005). (Nie)stabilność polskiej procedury cywilnej – propozycja podejścia empirycznego. *Biuletyn PTE*, 1(68), 76–78.
- Kahneman, D. i Tversky, A. (1979). Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, XLVII, 263–291.
- Kalisz, A. (2007). Multicentryczność system prawa polskiego a działalność orzecznicza Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości i Europejskiego Trybunału Praw Człowieka. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 4.
- Kalus, S. (2011). *Ochrona prawna obrotu gospodarczego*. Warszawa: Lexis Nexis.
- Kamela-Sowińska, A. (2006). Psychologiczne i ekonomiczne źródła oszust księgowych. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 32(88), 106–117.
- Kamela-Sowińska, A. (2013). Dylematy integracji rachunkowości w krajach Unii Europejskiej. *Studia Oeconomica Posnaniensia*, 1, 8(257), 20–31.
- Kamela-Sowińska, A. (2014). Od rachunkowości do opisu gospodarczego. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 77 (133), 107–115.
- Kamela-Sowińska, A. (2015). Obrót gospodarczy jako dobro prawne chronione przez ustawę o rachunkowości. W: Z. Luty, M. Chmielowiec-Lewczuk (red.), *Rachunkowość – polityka makroekonomiczna – globalizacja*, 390 (s. 142–149). Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Kamela-Sowińska, A. (2016). Skutki ekonomiczne realizacji umowy społecznej jako podstawy raportów CSR. *Studia Oeconomica Posnaniensia*, 3, 1, 68–85.
- Kamerschen, D. R., McKenzie, R. B. i Nardinelli, C. (1991). *Ekonomia*. Gdańsk: Fundacja Gospodarcza NSZZ Solidarność.
- Karcz-Kaczmarek, M. i Maciejewski, M. (2015). Samorzędy zawodowe i zakres ich samodzielności w świetle doktryny oraz orzecznictwa. *Studia Prawno-Ekonomiczne*, XCV, 57–76.
- Karsz, W. (1982). Ekonomiczna analiza prawa w prawoznawstwie amerykańskim. *Studia Prawno-Ekonomiczne*, XXVIII.
- Kasprzak, S. (2013). Siła i słabość w działaniu prawa administracyjnego. *Naukovyy visnyk L'vivs'koho derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav. Seriya yurydychna*, 1, 532–553.
- Kaźmierczyk, S. (2015). O tożsamości prawa w związku z jego jakością. *Acta Universitatis Lodzianis Folia Iuridica*, 74, 201–219.
- Kerkmeester, H. (2000), Methodology: General. W: B. Bouckaert i G. De Geest (Eds.), *Encyclopedia of law and economics* (s. 383–401). Cheltenham: Edward Elgar.
- Kędzior, M. i Grabiński, K. (2011). Ocena opracowanego przez IASB i FASB projektu założeń koncepcyjnych sprawozdawczości finansowej. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 61(117), 55–87.

- Kieżun, W. (2010). Wprowadzenie. W: J. Kochanowski i M. Kuruś (red.), *Quo vadis Polonia? W drodze do demokratycznego państwa prawa Polska 1989–2009* (s. 21–28). Warszawa: Wydawnictwo Rzecznika Praw Obywatelskich.
- Kijowski, R. (2012). *Kryzys prawa administracyjnego? Tom I: Jakość prawa administracyjnego*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Klein, P. G. (2000). New institutional economics. W: B. Bouckaert i G. De Geest (Eds.), *Encyclopedia of law and economics* (s. 456–489). Cheltenham: Edward Elgar.
- Klimczak, K. (2015). *Historia rozwoju teoretycznej myśli rachunkowości. Przegląd wybranych teorii, modeli i koncepcji*. Warszawa: Difin.
- Klimczuk, A. (2013). Możliwość i użyteczność moralna kodyfikacji norm etyki zawodowej: przegląd stanowisk etycznych. *Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym*, 17(1), 69–82.
- Kluzek, M. (2014). Księgi rachunkowe w służbie sprawozdawczości finansowej i podatkowej w świetle zachodzących przemian na przełomie XX i XXI wieku. *Studia Oeconomica Posnaniensia*, 5, 20–35.
- Kłóskowska, A. (1983). *Socjologia kultury*. Warszawa: PWN.
- Kłusek-Wojciszke, B. i Łosiewicz, M. (2009). Wiedza jako specyficzny zasób przedsiębiorstwa. W: J. Fryca i J. Jaworski (red.), *Współczesne przedsiębiorstwo: zasobowe czynniki sukcesu w konkurencyjnym otoczeniu* (s. 133–147). Gdańsk: Wyższa Szkoła Bankowa.
- Kochanowski, J. (2003). Trzy powody czy też symptomy kryzysu prawa?. W: H. Izdebski i A. Stępkowski (red.), *Nadużycie prawa: konferencja Wydziału Prawa i Administracji, 1 marca 2002 roku* (s. 77–86). Warszawa: Liber.
- Kochanowski, J. (2005). Deregulacja jako pierwszy etap reformy systemu tworzenia prawa. *Ius et Lex*, 1, 213–235.
- Kochanowski, J. (2009). *Jak powinno być tworzone prawo w Polsce? Reforma procesu stanowienia prawa – Rada Stanu*. Pobrane z <https://www.rpo.gov.pl/pliki/12087762480.pdf>
- Kojder, A. (2005). Prawo w impasie. W: M. Jarosz (red.), *Polska. Ale jaka?* (s. 126–161). Warszawa: Instytut Studiów Politycznych PAN Oficyna Naukowa.
- Korobkin, R. i Ulen, T. (2000). Law and behavioral science: removing the rationality assumption from law and economics. *California Law Review*, 88, 1051–1144.
- Kosikowski, C. (2000). Stare tradycje i nowe wyzwania dla polskiej nauki prawa finansowego. W: A. Kostecki (red.), *Prawo finansowe i nauka prawa finansowego na przełomie wieków* (s. 350–356). Kraków: Zamykacze.
- Kozuń-Cieślak, G. (2013). Efektywność – rozważania nad istotą i typologią. *Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Studia i Prace*, 4, 13–42.
- Koźmiński, A. (2002). *Zarządzanie: teoria i praktyka*. Warszawa: PWN.
- Kruczalak, K. (1994). *Prawo handlowe. Zarys wykładu*. Warszawa: PWN.
- Krzywda, D. (2012). Rola audytu finansowego w działalności przedsiębiorstw i instytucji. W: H. Żukowska i W. Janik (red.), *Audyt zewnętrzny sprawozdania finansowego a wiarygodność przedsiębiorstwa* (s. 115–120). Lublin: Wydawnictwo KUL.
- Kudert, S. i Nabiałek, J. (2000). *Opodatkowanie i rachunkowość w Polsce. Elementy porównawcze z prawem niemieckim i standardami międzynarodowymi*. Warszawa: PWN.
- Kudłacz, T. i Markowski, T. (2017). Miejskie obszary funkcjonalne w świetle wybranych koncepcji teoretycznych – zarys problemu. *Studia KPZK*, 174, 17–30.
- Kurzyna-Chmiel, D. (2009). *Podstawy prawne i organizacyjne oświaty. Prawo oświatowe w zarysie*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Kustra, E. (1994). *Polityczne problemy tworzenia prawa*. Toruń: Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.

- Kuzior, A. (2013). Sprawozdanie finansowe MŚP w regulacjach międzynarodowych. W: T. Kizukiewicz (red.), *Problemy współczesnej rachunkowości* (tom 2, s. 569–580). Szczecin: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Kwiecień, M. (2015). Dylematy współczesnej rachunkowości. W: W. B. Nita (red.), *Teoria rachunkowości, sprawozdawczość i analiza finansowa* (s. 123–136). *Prace Naukowe UE we Wrocławiu*, 388. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Lament, M. (2017). Raportowanie informacji niefinansowych w zakładach ubezpieczeń w Polsce. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 91(147), 63–86.
- Landreth, H. i Colander, D. (2005). *Historia myśli ekonomicznej*. Warszawa: PWN.
- Lang, W., Wróblewski, J. i Zawadzki, S. (1986). *Teoria państwa i prawa*. Warszawa: PWN.
- Lazer, D. (2018). The science of fake news. *Science*, 359, 1094–1096, Waszyngton: AAAS.
- Lemonnier, M. (2016). Prawo publiczne a prawo prywatne. Uwagi prawno-porównawcze na podstawie prawa francuskiego. *Studia Prawno-Ekonomiczne*, C, 67–77.
- Lewandowski, J. (2008). *Podstawy prawa zarys wykładu*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH
- Litwińczuk, H. (1995). *Prawo bilansowe*. Warszawa: KiK.
- Litwińczuk, H., Karwat, P., Tełak, K. i Pietrasiewicz, W. (2017). *Prawo podatkowe przedsiębiorców*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Lubińska, T. (2009). *Nowe zarządzanie publiczne – skuteczność i efektywność*. Warszawa: Difin
- Ławrynowicz, M. (2004). Spółdzielnia a koncepcje neoinstytucjonalne. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 3, 159–179.
- Łopatka, A. (2000). *Prawoznawstwo*. Warszawa: Iuris.
- Mackaay, E. (2000). History of law and economics. W: B. Bouckaert i G. De Geest (Eds.), *Encyclopedia of law and economics* (s. 65–117). Cheltenham: Edward Elgar.
- Macneil, I. (2000). Other sociological approaches. W: B. Bouckaert i G. De Geest (Eds.), *Encyclopedia of law and economics* (s. 694–718). Cheltenham: Edward Elgar.
- Małecka, M. (2013). O behawioralnym podejściu do badania prawa, paradoksie, do którego prowadzi i sposobie jego przewyżczenia. *Nauka i Szkolnictwo Wyższe*, 1, 29–41.
- Mastalski, R. (2006). *Prawo podatkowe*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Marszycki, K. (2018). *Co kieruje Twoimi decyzjami inwestycyjnymi? Teoria perspektywy*. Pobrane z <https://www.fxmag.pl/artukul/co-kieruje-twoimi-decyzjami-inwestycyjnymi-teoria-perspektywy>
- Masztales, M. (2011). Reguły czy zasady? O standardach rachunkowości w świetle filozofii prawa Ronalda Dworkina. W: W. Gabrusewicz (red.), *Problemy sporządzania i badania sprawozdań finansowych w aktualnych uwarunkowaniach gospodarczych*. Poznań: KIBR.
- Masztales, M. (2012). O standardach rachunkowości. Zasady czy reguły. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 66(122), 123–131.
- Masztales, M. (2016). O narracjach w rachunkowości, czyli jak zarządzać wrażeniem. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 274, 6–25.
- Matczak, M. (2018). *Trzy spotkania z Lechem Morawskim*. Pobrane z <https://marcinmatczak.pl/index.php/2018/08/02/trzy-spotkania-z-lechem-morawskim/>
- Mbao, M. L. M. (2010). *Wykład inauguracyjny*. Pobrane z <https://repository.nwu.ac.za/bitstream/handle/10394/3130/Inaugural%20Lecture%20-%20Prof%20Mbao.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- McNutt, P. (2000). Public goods & club goods. W: B. Bouckaert i G. De Geest (Eds.), *Encyclopedia of law and economics* (s. 927–951). Cheltenham: Edward Elgar.

- Medema, S., Mercurio, N. i Samuels, W. (2000). Institutional Law and economics. W: B. Bouckaert i G. De Geest (Eds.), *Encyclopedia of law and economics* (s. 418–455). Cheltenham: Edward Elgar.
- Medema, S. i Zerbe, R. (2000). The coase theorem. W: B. Bouckaert i G. De Geest (Eds.), *Encyclopedia of law and economics* (s. 836–892). Cheltenham: Edward Elgar.
- Medlik, S. (1995). *Leksykon podróży, turystyki, hotelarstwa*. Warszawa: PWN.
- Meigs, R. E. i Meigs, W. H. (1995). *Financial accounting*. New York: Mc Graw-Hill Publishing.
- Mercurio, N. i Medema, S. (1997). *Economics and the law: From Posner to post-modernism*. Princeton: Princeton University Press.
- Mercurio, N. i Medema, S. (2006). *Economics and the law: From Posner to post-modernism and beyond*. Princeton: Princeton University Press.
- Mesner, Z. (1971). *Informacja ekonomiczna a zarządzanie przedsiębiorstwem*. Warszawa: PWN.
- Messner, Z. (2001). *Podstawy rachunkowości*. Katowice: Wydawnictwo Uczelniane Akademii Ekonomicznej im. K. Adameckiego.
- Michalczyk, L. (2012). Wysokość wyniku finansowego przedsiębiorstw w świetle polskiego prawa bilansowego. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, LXXIV*(1), 147–166.
- Michalczyk, L. (2013). *Rola inżynierii rachunkowości w kształtowaniu wyników finansowych przedsiębiorstwa*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Micherda, B. (2005). Funkcje i struktura współczesnej rachunkowości. W: B. Micherda (red.) *Podstawy rachunkowości*. Warszawa: PWN.
- Micherda, B. (2007). *Sprawozdawczość i rewizja finansowa w kształtowaniu wiarygodności informacji ekonomicznej*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Micherda, B. (2011). *Prawo bilansowe a prawo podatkowe*. Warszawa: Difin.
- Ministerstwo Finansów. (b.d.). Pobrane z http://www.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/ciala-kolegialne/komitet-standardow-rachunkowosci/informacje-o-pracach-komitetu/-/asset_publisher/QKd7/content/zblizenie-prawa-bilansowego-i-podatkowego?redirect=http%3A%2F%2Fwww.mf.gov.pl%2Fministerstwo-finansow%2Fdzialalnosc%2Fciala-kolegialne%2Fkomitet-standardow-rachunkowosci%2Finformacje-o-pracach-komitetu%3Fp_p_id%3D101_INSTANCE_QKd7%26p_p_lifecycle%3D0%26p_p_state%3Dnormal%26p_p_mode%3Dview%26p_p_col_id%3Dcolumn-2%26p_p_col_count%3D1#p_p_id_101_INSTANCE_QKd7_
- Ministerstwo Gospodarki. (2010). Reforma regulacji. Lepsze prawo. Program reformy regulacji 2010 – 2011. Pobrane z http://bip.mg.gov.pl/files/upload/10565/Program_Reformy_Regulacji_naKRM_16042010_zal1.pdf
- Misińska, D. (2001). Normy prawa bilansowego w sektorze bankowym. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, 4*(60), 134–143.
- Morawski, L. (1993). Instrumentalizacja prawa (zarys problemu). *Państwo i Prawo, 6*, 16–28.
- Morawski, L. (2003). Pozytywizm „twardy”, pozytywizm „miękki” i pozytywizm martwy. *Ius et Lex, II*, 321–345.
- Morawski, L. (2009). *Wstęp do prawoznawstwa*. Toruń: TNOiK.
- Morawski, L. (2015). *Filozofia prawa*. Toruń: Dom Organizatora.
- Musgrave, A. (1981). Unreal assumptions in economic theory: the f-twist untwisted. *Kyklos, 34*(3), 377–387.
- Muszyński, J. (2001). *Encyklopedia prawa*. Warszawa: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Marketingu i Zarządzania.
- Narodowy Bank Polski. (b.d.). Pobrane z <https://www.nbpportal.pl/wiedza/artykuly/na-poczatek/efekty-zewnetrzne>

- Nieborak, T. (2016). *Tworzenie i stosowanie prawa rynku finansowego a proces ekonomizacji prawa*. Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM.
- Niedzielski, E. (2015). Rozwój drobnej przedsiębiorczości gospodarczej w regionach słabo zurbanizowanych. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, XVII*, 1, 159–163.
- Nowacki, J. (1992). *Prawo publiczne – prawo prywatne*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Nowak, E. (2014). Rola norm rachunkowości w kreowaniu prawdziwego i rzetelnego obrazu jednostki gospodarczej. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, 77(133)*, 117–125.
- Nowak, E. (2018). Rola sprawozdań finansowych w szacowaniu wartości przedsiębiorstwa w świetle założeń koncepcyjnych Rady Międzynarodowych Standardów Rachunkowości. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, 1(91)*, 87–94.
- Nowak, P. i Nowakowski, P. (2006). Człowiek a potrzeba informacji. Kilka refleksji na marginesie założeń teorii społeczeństwa informacji. *Język, Komunikacja, Informacja, Language, Communication, Information, 1*, 157–166.
- Nowak-Gruca, A. (2013). *Cywilnoprawna ochrona autorskich praw majątkowych w świetle ekonomicznej analizy prawa*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Nowosielski, S. (2008). Skuteczność i efektywność realizacji procesów gospodarczych. W: T. Duducz (red.), *Mikroekonomiczne aspekty funkcjonowania przedsiębiorstw* (s. 39–46). Wrocław: Politechnika Wrocławska.
- Nycz, M. (2004). Zarządzanie wiedzą; cykl życia wiedzy. W: Z. Szyjewski, J. S. Nowak i J. K. Grabara (red.), *Strategie informatyzacji i zarządzanie wiedzą*. Warszawa: Wydawnictwa Naukowo-Techniczne.
- Okun, A. (1982). Égalité vs efficacité: comment trouver l'équilibre?. *Economica*. Paris.
- Olchowicz, I. (2004). *Podstawy rachunkowości – wykład*. Warszawa: Difin.
- Olechowski, M. (2015). Czy ekonomiczna analiza prawa jest użyteczna dla prawa prywatnego. W: T. Giaro (red.), *Ekonomiczna analiza prawa* (s. 79–88). Warszawa: Stowarzyszenie Absolwentów WPIA UW.
- Olander-Skorek, M. i Wydro, K. (2007). Wartość informacji. *Telekomunikacja i Techniki Informatyczne, 1–2*, 72–84.
- Oleński, J. (2001). *Ekonomika informacji*. Warszawa: PWE.
- Orzeszko, T. (2014). Polish balance sheet law vs. accounting regulations in Poland. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 351*, 50–63.
- Osbert-Pociecha, G. (2007). Relacja między efektywnością a elastycznością organizacji. W: T. Duducz i Ł. Tomaszewicz (red.), *Efektywność – rozważania nad istotą i pomiarem* (s. 337–349). Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.
- Owsiak, S. (2005). *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*. Warszawa: PWN.
- Paczocha, J. (2004). *Reglamentacja gospodarki w latach 1989–2003*. Warszawa: NBP.
- Paczuła, C. (1998). *Elementy bilansoznawstwa*. Warszawa: Difin.
- Panasiuk, A. (2017). Kryzys stanowienia prawa w Polsce, czy coś więcej?. *Studia Prawnicze i Administracyjne, 22(4)*, 53–57.
- Pietrzak, P. (2015). Informacja jako towar w biurze rachunkowym. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, 44*, 100–106.
- Piotrowski, R. (2011). Efektywność stanowienia prawa, system wymiaru sprawiedliwości i praw konsumenta warunkiem sprawnego państwa. Ekspertyza. Pobrane z https://www.mir.gov.pl/rozwoj_regionalny/Polityka_rozwoju/SRK/Ekspertyzy_aktualizacja_SRK_1010/Documents/Ekspertyza_dr_Piotrowskiego_PRAWO_12012011.pdf
- Plous, S. (1993). *The psychology of judgment and decision making*. New York: McGraw-Hill.

- Płońska, A. (2015). Istota prawnokarnej ochrony obrotu gospodarczego. *Przegląd Prawa i Administracji, C/2*, 563–572.
- Płóciennik–Napierała, J. (2005). Historia w nauczaniu rachunkowości. W: T. Kiziukiewicz (red.), *Rachunkowość we współczesnej gospodarce* (s. 149–164). Szczecin: Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Podgórecki, A. (1976). Tworzenie prawa. *Państwo i Prawo, 12*(370).
- Pohulak-Żołędowska, E. (2007). Informacja jako dobro rynkowe. W: D. Kopycińska (red.), *Działania ekonomiczne podmiotów rynkowych – materiały konferencyjne* (s. 89–98). Szczecin: Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Polinsky, M. (1974). Economic analysis as a potentially defective product: a buyer's guide to Posner's economic analysis of law. *Harvard Law Review, 87*, 1655–1681.
- Pomaskow, J. (2015). Twierdzenie Coase'a a narodziny ekonomicznej analizy prawa. *Studia Ekonomiczne, 259*, 98–107.
- Pomianek, I. i Niewęglowska, M. (2017). Bariery rozwoju pozarolniczej działalności gospodarczej na obszarach wiejskich w opinii przedsiębiorców i władz lokalnych powiatu radzyńskiego. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu (Research Papers of Wrocław University of Economics), 487*, 249–261.
- Poniatowska, L. (2012). Wartość godziwa i jej zastosowanie w wycenie bilansowej aktywów i zobowiązań według regulacji krajowego prawa rachunkowości. *Studia Ekonomiczne, 126*, 235–245.
- Posner, R. (1987). The law and economics movement. *American Economic Review, 77*(2), 1–13.
- Posner, R. (1992). *Economic analysis of law*. Boston: Little Brown and Co.
- Posner, R. (2007). *Economic analysis of law*. New York.
- Postek, S. i Ledzińska, M. (2015). Temperamentalne predyktory stresu informacyjnego w grupie menadżerów wysokiego szczebla. *Psychologia, Etologia, Genetyka, 31*, 69–87.
- Poszwa, M. (2015). Wynik podatkowy a wynik finansowy – analiza różnic i ich konsekwencji. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, 854*, 229–238.
- Poździoch, S. (2016). Uwarunkowania i konsekwencje braku stabilności prawa w Polsce. W: T. Biernat (red.), *Stabilność prawa w kontekście wartości, instytucji i funkcjonowania systemu prawnego* (s. 193–208). Kraków: Oficyna AFM.
- Prewysz-Kwinto, P. i Voss, G. (2016). Kursy i szkolenia jako element kształcenia pozaformalnego według oceny pracodawców z województw pomorskiego i kujawsko-pomorskiego. *Folia Pomer. Univ. Technol. Stetin. Oeconomica, 327*(83), 233–240.
- Pyszka, A. (2015). Istota efektywności. Definicje i wymiary. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, 230*, 14–28.
- Raport Banku Centralnego. (2005). *Judicial systems in transition economies: assessing the past, looking to the future*.
- Raport Polski system podatkowy według uczestników VIII Kongresu Podatków i Rachunkowości KPMG. (2018). Pobrane z <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pl/pdf/2018/02/pl-Raport-KPMG-Polski-system-podatkowy-wg-uczestnikow-VIII-Kongresu-Podatkow-i-Rachunkowosci-KPMG.pdf>
- Raport warunki prowadzenia firm w Polsce. (2018). Pobrane z <http://zpp.net.pl/wp-content/uploads/2018/04/Warunki-prowadzenia-firm-w-PL-2018.pdf>
- Ratajczak, M. (2012). Czy stosowanie tortur może być „opłacalne”? Ticking time bomb scenario w świetle law & economics. *Humanistyczne Zeszyty Naukowe – Prawa Człowieka, 15*, 73–93.
- Raulinajtys-Grzybek, M., Karwowski, M. i Świdorska, G. (2018). Raport zintegrowany jako źródło informacji o podejściu przedsiębiorstwa do zarządzania ryzykiem. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, 98*(154), 203–224.

- Rawls, J. (2001). *Prawo ludów*. Warszawa: Aletheia.
- Regan, D. (1972). The problem of social cost revisited. *Journal of Law and Economics*, 15, 427–437.
- Remlein, M. (2016). Koszty i korzyści prezentowania dokonań przedsiębiorstwa społecznie odpowiedzialnego w zintegrowanym sprawozdaniu. *Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej*, 23 (2), 51–59.
- Remlein, M. i Romanchuk, K. (2017). Obciążenia podatkowe małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce i na Ukrainie. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 5(83/2), 241–252.
- Rogacka-Rzewnicka, M. (2015). Koncepcje ścigania przestępstw jako czynnik ekonomizacji postępowania karnego. W: T. Giaro (red.), *Ekonomiczna analiza prawa. XV Konferencja Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego, 7 marca 2014 roku* (s. 183–196). Warszawa: Stowarzyszenie Absolwentów Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego.
- Rowley, C. (1989). Public choice and economic analysis of law. W: N. Mercuro (Ed.), *Law and economics*. Boston: Kluwer Association Publishers.
- Rowley, Ch. K. (2005). An intellectual history of law and economics: 1739–2003. W: F. Perisi i Ch. K. Rowley, *The origins of law and economics. Essays by the founding fathers*. Cheltenham-UK: Northampton: Edward Elgar Publishing.
- Rówińska, M. (2013). Cechy jakościowe sprawozdania finansowego jednostek gospodarczych. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, 757, 375–382.
- Rówińska, M. (2015). Kierunki zmian sprawozdawczości finansowej jednostek gospodarczych na tle polskich i międzynarodowych regulacji rachunkowości. *Studia Ekonomiczne*, 240, 114–124.
- Rymaszewski, P., Kurek, P. i Dobrowolski, P. (2004). Reforma procesu stanowienia prawa. *Zeszyty BRE Bank-CASE*, 72, 7–62.
- Rzepka, A. i Wójtowicz, P. (2018). Rola Kodeksu etyki zawodowych księgowych IFAC w opinii praktyków i studentów – wyniki wstępnych badań. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 96(152), 123–149.
- Samuelson, P. (1954). The pure theory of public expenditures. *Review of Economics and Statistics*, 1, 88–389.
- Samuelson, P. i Nordhaus, W. (1999). *Ekonomia* (Tom 1). Warszawa: PWN.
- Samuelson, P. i Nordhaus, W. (2012). *Ekonomia*. Warszawa: PWN.
- Sawicki, K. (2005). Pojęcie współczesnej rachunkowości. W: K. Sawicki (red.), *Podstawy rachunkowości*. Warszawa: PWE.
- Sawicki, K. (2009). Wybrane problemy ustalania wartości w sprawozdaniach finansowych przedsiębiorstw. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 109, 189–203.
- Schafer, H. i Ott, C. (2004). *The economic analysis of civil law*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Scitovsky, T. (1941). A note on welfare propositions in economics. *Review of Economic Studies*, 9, 77–88.
- Semeniuk, A. (2011). Harmonizacja prawa prywatnego w Unii Europejskiej. *Kwartalnik Prawa Publicznego*, 11/1/2, 219–255.
- Shavell, S. (2004). *Foundations of economic analysis of law*. Harvard: Harvard University Press.
- Shavell, S. i Polinsky, M. (2000). Public enforcement of law. W: B. Bouckaert i G. De Geest (Eds.), *Encyclopedia of law and economics* (s. 307–344). Cheltenham: Edward Elgar.
- Sidor-Rządowska, M. (2005). Kształtowanie nowoczesnych systemów ocen pracowników. Kraków: Oficyna Ekonomiczna.
- Simon, H. A., Kozmetsky, G., Guetzkow, H. i Tyndall, G. (1954). *Centralization vs. decentralization in organizing the controller's department*. New York: The Controllershship Foundation.

- Sismondo, S. (2017). Post-truth?. *Social Studies of Science*, 47, 3–6. Paris: ISSC.
- Sitek, M., (2017). Jakość prawa miejscowego jako warunek dobrze funkcjonującego samorządu. *Journal of Modern Science*, 1(32), 145–159.
- Skąpska, G. (2016). Rządy prawa a gospodarka: uwagi socjologa prawa. *Przegląd Socjologiczny*, LXV(65), 23–40.
- Skrzypek, E. (2000). *Jakość i efektywność*. Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Skrzypek, E. (2003). Zarządzanie wiedzą jako narzędzie wzrostu efektywności przedsiębiorstwa. W: Z. Szyjewski, J. K. Grabara i J. S. Nowak, *Efektywność zastosowań systemów informatycznych*. Warszawa: PTI, Wydawnictwa Naukowo-Techniczne.
- Skrzypek, E. i Grela, G. (2005). Informacja jako zasób niematerialny w warunkach globalizacji. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H. Oeconomia*, 39, 11–28.
- Solarz, J. (2017). Zasady good governance świata. *Zeszyty Naukowe Uczelni Vistula Ekonomia*, XIV, 55(4), 198–208.
- Spyra, T. (2007). *Granice wykładni prawa: Znaczenie językowe tekstu prawnego jako granica wykładni*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Stadniczeńko, S. L. (2008). *Znaczenie komunikacji społecznej dla jurysprudencji. Wybrane zagadnienia*. Opole: Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego.
- Stähler, P. (2001). Geschäftsmodelle in der digitalen Ökonomie. *Electronic Commerce*, 7. Lohmar-Köln: EUL Verlag.
- Stankiewicz, W. (2007). *Historia myśli ekonomicznej*. Warszawa: PWE.
- Stankiewicz, W. (2013). *Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu*. Pobrań z http://www.pwsbia.edu.pl/pliki/Waclaw_Stankiewicz_Ekonomika_Instytucjonalna_III.pdf
- Staskiewicz, W. (2013). Niejednostajność prawa. *Studia Socjologiczne*, 1(208), 41–75.
- Stavins, R. N. (1995). Transaction costs and tradable permits. *Journal of Environmental Economics and Management*, 29, 133–148.
- Stawecki, T. (2012). Konwergencja i dywergencja porządków prawnych w sferze tworzenia prawa. W: O. Nawrot, S. Sykuna i J. Zajadło (red.), *Konwergencja czy dywergencja kultur i systemów prawnych?* (s. 24–74). Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Steger, M. (2003). *Globalization: A very short introduction*. Oxford: Oxford University Press.
- Stelmach, J. (2007). Spór o ekonomiczną analizę prawa. W: J. Stelmach i M. Soniewicka (red.), *Analiza ekonomiczna w zastosowaniach prawniczych* (s. 9–24). Warszawa: Wolters Kluwer.
- Stelmach, J. (b.d.). *Efektywne prawo*. Pobrań z www2.wpia.uw.edu.pl/files/doktoranckie/STELMACH%20J.%20-%20EFEKTYWNE%20PRAWO.doc?short=
- Stelmach, J. i Brożek, B. (2006). *Metody prawnicze*. Kraków: Wolters Kluwer.
- Stelmach, J. i Brożek, B., Załuski W. (2007). *Dziesięć wykładów o ekonomii prawa*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Stelmachowski, A. (1998). *Zarys teorii prawa cywilnego*. Warszawa: PWN.
- Stiglitz, J. (2004). *Ekonomia sektora publicznego*. Warszawa: PWN.
- Stoner, J., Freeman, R i Gilbert, D. (1997). *Kierowanie*. Warszawa: PWE.
- Strelau, J. (2009). *Psychologia różnic indywidualnych*. Warszawa: Scholar.
- Stroiński, R. (2008). Wprowadzenie do ekonomicznej analizy prawa (law and economics). W: M. Bednarski i J. Wilkin (red.), *Ekonomia dla prawników i nie tylko* (s. 482–526). Warszawa: Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis.
- Stroiński, R. (2015). Ekonomiczna analiza kary umownej jako instrumentu efektywnej alokacji ryzyka niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązań umownych. W: T. Giaro (red.), *Ekonomiczna analiza prawa. XV Konferencja Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego, 7 marca 2014 roku* (s. 89–97). Warszawa: Stowarzyszenie Absolwentów WPIA UW.

- Szczepaniak, R. (2016). Węzłowe problemy stosowania prawa prywatnego w prawie publicznym. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 78(4), 107–122.
- Szczerba, B. i Białecka, B. (2017). Ocena i doskonalenie przepływu informacji w zarządzaniu reklamami na przykładzie przedsiębiorstwa produkcyjnego. *Systemy Wspomagania w Inżynierii Produkcji*, 6, 8, 90–100.
- Szychta, A. (1996). *Teoria rachunkowości Richarda Mattessicha w świetle podstawowych kierunków rozwoju nauki rachunkowości. Studium metodologiczne*. Warszawa: Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce.
- Szychta, A. (2010). Współczesne kierunki zainteresowania teorii rachunkowości finansowej w świetle zarysu jej rozwoju. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 56(112), 245–266.
- Szymańska, E. (2010). Efektywność przedsiębiorstw – definiowanie i pomiar. *Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G*, 97, 2, 152–164.
- Szymański, K. G. (1984). Kształtowanie się poglądów na ogólną teorię rachunkowości w aspekcie jej struktury logicznej. *Zeszyty Teoretyczne Rady Naukowej SKWP*, 7.
- Szyszkowska, M. (2000). *Zarys filozofii prawa*. Białystok: Temida.
- Śnieżek, E. i Piłacik, E. (2014). Międzynarodowe regulacje rachunkowości i harmonizacja zasad sprawozdawczości finansowej w dorobku naukowym Profesor Alicji Jarugi. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 80(136), 39–55.
- Tacyt. *Roczniki*. Pobrane z <http://biblioteka.kijowski.pl/antyk%20rzymski/06.%20tacyt%20korneliusz%20gajusz%20-%20roczniki.pdf>
- Tłaczała, A. (2015). Prezentacja oraz ujawnianie informacji finansowych – zmiany w MSSF. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 388, 349–359.
- Tokarski, J. i Szkiładź, H. (red.). (1971). *Słownik wyrazów obcych*. Warszawa: PWN.
- Trzpięta, K. (2016). *Rachunkowość 2016. Komentarz do zmian ustawy*. Warszawa: INFOR.
- Turzyński, M. (2010). Regulacje kodyfikacji napoleońskich w zakresie rachunkowości. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 57(113), 137–148.
- Turzyński, M. (2011). O naturze norm prawnych rachunkowości – zarys podstaw filozoficznych. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 62(118), 313–324.
- Tymieniecka-Cichoń, A. (2018). Bezpieczeństwo obrotu gospodarczego z perspektywy regulacji dotyczących przestępstwa nadużycia zaufania. *Przegląd Naukowo-Metodyczny. Edukacja Dla Bezpieczeństwa*, 1(38), 293–302.
- Ujazdowski, K. (2012). Efektywność rządu albo kryzys legislacji. *Politejan*, 9(19), 269–279.
- Ulen, T. (2000). Rational choice theory in law & economics. W: B. Bouckaert i G. De Geest (red.), *Encyclopedia of law and economics* (s. 790–818). Cheltenham: Edward Elgar.
- Ulpian. *Digesta*. (b.d.). Pobrano z <http://www.thelatinlibrary.com/justinian/digest1.shtml>
- Umesao, T. (1963). Information industry theory: dawn of the coming era of the ectodermal industry. *Hoso Asahi*, 1, 4–17.
- Varian, H. (2005). *Mikroekonomia. Kurs średni – ujęcie nowoczesne*. Warszawa: PWN.
- Varian, H. i Shapiro, C. (1999). *Information rules. A strategic guide to the network economy*. Boston: Harvard Business School Press.
- Veitch, S. (1999). *Moral conflict and legal reasoning*. Portland: Oxford.
- Vellam, I. (2004). Implementation of international accounting standards in Poland: Can true convergence be achieved in practice?. *Accounting in Europe*, 1, 143–169.
- Voss, G., (2016). Accounting books as a source of information and the basis for civil liability. *Journal of Corporate Responsibility and Leadership, Positive Management and Leadership in Socially Responsible Organisations*, 3(2), 99–114.
- Wajda, P. (2015). Sankcje administracyjne jako instrument nadzoru Komisji Nadzoru Finansowego nad rynkiem finansowym – analiza ekonomiczno-prawna. W: T. Giaro (red.),

- Ekonomiczna analiza prawa. XV Konferencja Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego, 7 marca 2014 roku* (s. 45–63). Warszawa: Stowarzyszenie Absolwentów WPIA UW.
- Walińska, E. (2014). Rachunkowość jako nauka – jej współdziałanie z dyscypliną finanse. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 66, 509–523.
- Walińska, E. (2016). Bilans – w poszukiwaniu nowej formuły na potrzeby zarządzania finansami. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 4(82), 533–547.
- Walińska, E. i Bek-Gaik, B. (2011). Sprawozdanie z całkowitych dochodów w praktyce wybranych spółek notowanych na GPW w Warszawie. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 62(118), 325–341.
- Walińska, E., Bek-Gaik, B. i Gad, J. (2018). Informacje finansowe i niefinansowe w raporcie zintegrowanym – praktyka spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 100(156), 167–189.
- Walińska, E., Bojanowski, W., Czajor, A. i Wencel, A. (2008). Prawo bilansowe a prawo podatkowe w Polsce. W: E. Walińska (red.), *Rachunkowość i sprawozdawczość finansowa*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Walińska, E. i Gad, J. (2017). Kluczowe narzędzia raportowania korporacyjnego w praktyce polskiego rynku kapitałowego – analiza przypadku. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 92(148), 207–226.
- Walińska, E. i Urbanek, G. (2015). Sprawozdanie finansowe spółki zorientowane na zarządzanie wartością – propozycje zmian. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 74, 197–209.
- Wąsowski, W. (2005). *Kreatywna rachunkowość. Fałszowanie sprawozdań finansowych*. Warszawa: Difin.
- Weimer, D. i Vining, A. (1992). *Policy analysis: concepts and practice*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Wiatrak, A. P. (2005). Sektor publiczny – istota, zakres i zarządzanie. *Problemy Zarządzania*, 4, 7–21.
- Wieczorkowski, J. i Dałek, M. (2013). Problem przeciążenia informacyjnego a integracja systemów informatycznych. *Ekonomiczne Problemy Usług*, 104, 439–448.
- Wierzińska, Z. (2014). Wycena aktywów i pasywów a oczekiwania informacyjne użytkowników sprawozdań finansowych. *Studia Oeconomica Posnaniensia*, 4, 150–165.
- Wilke, H. (1983). Der Staat am Verhandlungstisch. W: R. Voigt (Ed.), *Abschied vom Recht* (s. 298–315). Frankfurt am Main.
- Wilkin, J. (1997). *Efektywność a sprawiedliwość*. Warszawa: Wydawnictwo Key Text.
- Williamson, O. (1998). *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*. Warszawa.
- Winczorek, P. (2009). *Ustrój konstytucyjny i proces prawotwórczy*. Warszawa: Instytut Spraw Publicznych.
- Włodkowski, O. (2012). *Przepisy karne ustawy o rachunkowości*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Wong, S. (1973). The “f-twist” and the methodology of Paul Samuelson. *American Economic Review*, 63(3), 312–325.
- Wouters, M. i Verdaasdonk, P. (2002). Supporting management decisions with ex ante accounting information. *European Management Journal*, 20(1), 82–94.
- Wronkowska, S. (1982). *Problemy racjonalnego tworzenia prawa*. Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM.
- Wronkowska, S. (2002). *Na czym polega dobra legislacja?. Legislacja w praktyce*. Materiały z konferencji zorganizowanej przez Biuro Rzecznika Praw Obywatelskich 21 lutego 2002. Warszawa.

- Wronkowska, S. (2003). *Ustawodawstwo w państwie prawa. Siedem tez do dyskusji*, w: *Stanowienie prawa – kompetencje Senatu w procesie legislacyjnym*. Materiały z konferencji zorganizowanej przez Komisję Ustawodawczą i Praworządności, Warszawa.
- Wronkowska, S. (2005). *Podstawowe pojęcia prawa i prawoznawstwa*. Poznań: Ars Boni et Aequi.
- Wronkowska, S. (2009). Proces prawotwórczy dwóch dekad – sukcesy i niepowodzenia. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 2, 111–129.
- Wronkowska, S. i Ziemiński, Z. (2001). *Zarys teorii prawa*. Poznań: Ars Boni et Aequi.
- Wróblewska, M. (2016). Rola Rządowego Centrum Legislacji w procesie tworzenia prawa *Folia Iuridica Universitatis Wratislaviensis*, 5(1), 51–66.
- Wróblewski, J. (1983). Nieostrość systemu prawa. *Studia Prawno-Ekonomiczne*, XXXI.
- Zadora, H. (2002). O efektywności w warunkach restrukturyzacji przedsiębiorstwa. *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu*, 965, 72–84.
- Zajac, A. i Kuraś, M. (2009). Badanie potrzeb informacyjnych. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, 770, 37–55.
- Zaliwski, A. (2000). *Korporacyjne bazy wiedzy*. Warszawa: PWE.
- Zamelski, P. (2015). Społeczne aspekty prawa do dobrej legislacji. *Roczniki Nauk Społecznych*, 7(43), 107–121.
- Zarzecki, D. (2005). Jakość prawa. Koszty transakcyjne dochodzenia praw z umów. *Biuletyn BTE*, 1(68).
- Zarzycka, E. (2011). Możliwości integracji rachunku kosztów działań z metodami szczupłej rachunkowości. *Acta Universitatis Lodzensis. Folia Oeconomica*, 249, 47–64.
- Zawadzka, D. i Kurdyś-Kujawska, A. (2018). Znaczenie barier popytowych i podażowych w działalności nowo powstałych przedsiębiorstw w Polsce. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 1(91), 125–135.
- Zawłocki, R. (2007). *Prawo karne gospodarcze*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Zdrąkowska, B. i Zakrzewska-Bielawska, A. (2006). Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce i Wielkiej Brytanii. W: I. K. Hejduk i J. Korczak (red.), *Gospodarka oparta na wiedzy* (s. 723–733). Koszalin: Wydawnictwo Politechniki Koszalińskiej.
- Zeisel, H. (1973). Reflections on experimental techniques in the law. *Journal of Legal Studies*, 2, 107–124.
- Zerbe, R. (1980). The problem of social cost in retrospect. *Research in Law and Economics*, 2, 83–102.
- Zieliński, E. (2006). *Nauka o państwie i polityce*. Warszawa: Dom Wydawniczy Elipsa.
- Ziemiński, Z. (1980). *Problemy podstawowe prawoznawstwa*. Warszawa.
- Ziemiński, Z. (2007). Problematyka ogólna zbiegu przepisów prawnych. W: S. Wronkowska (red.), *Z teorii i filozofii prawa Zygmunta Ziemińskiego*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Ziębicki, B. (2013). Efektywność w naukach ekonomicznych. *Biuletyn Ekonomii Społecznej*, 2, 20–25.
- Zimmermann, J. (2013). *Aksjomaty prawa administracyjnego*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Zirk-Sadowski, M. (2007). Postmodernistyczna jurastrudencja?. W: M. Błachut (red.), *Z zagadnień teorii i filozofii prawa. Ponowoczesność* (s. 11–25). Wrocław: Kolonia Limited.
- Zyznarska-Dworczak, B. (2016). Rozwój sprawozdawczości niefinansowej a możliwości jej zewnętrznej weryfikacji. *Studia Ekonomiczne*, 285, 218–227.

Akty prawne

- Dyrektywa 86/635/EWG Rady z dnia 8 grudnia 1986 r. w sprawie rocznych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych banków i innych instytucji finansowych (Dz. Urz. UE. L. z 1986 r. Nr 372, s. 1 z późn. zm.).

- Dyrektywa 91/674/EWG Rady z dnia 19 grudnia 1991 r. w sprawie rocznych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych zakładów ubezpieczeń (Dz. Urz. UE. L. z 1991 r. Nr 374, s. 7 z późn. zm.).
- Dyrektywa 2006/43/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 17 maja 2006 r. w sprawie ustawowych badań rocznych sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych (Dz. Urz. UE. L. z 2006 r. Nr 157, s. 87 z późn. zm.).
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/34/UE z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie rocznych sprawozdań finansowych, skonsolidowanych sprawozdań finansowych i powiązanych sprawozdań niektórych rodzajów jednostek (Dz. Urz. UE. L. z 2013 r. Nr 182, s. 19 z późn. zm.).
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/95/UE z dnia 22 października 2014 r. zmieniająca dyrektywę 2013/34/UE w odniesieniu do ujawniania informacji niefinansowych i informacji dotyczących różnorodności przez niektóre duże jednostki oraz grupy (Dz. Urz. UE. L. z 2014 r. Nr 48, s. 9).
- Komunikat Ministra Finansów z dnia 24 stycznia 2018 r. w sprawie ogłoszenia uchwały Komitetu Standardów Rachunkowości w sprawie przyjęcia Stanowiska Komitetu Standardów Rachunkowości w sprawie zasady rzetelnego i jasnego obrazu w realizacji przepisów art. 4 ust. 1 oraz ust. 1a i 1b ustawy o rachunkowości (Dz. Urz. z 8 lutego 2018 r., poz. 7).
- Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. uchwalona przez Zgromadzenie Narodowe w dniu 2 kwietnia 1997 r., przyjęta przez Naród w referendum konstytucyjnym w dniu 25 maja 1997 r., podpisana przez Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej w dniu 16 lipca 1997 r. (Dz. U. z 1997 r. Nr 78, poz. 483 z późn. zm.).
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 28 listopada 2001 r. w sprawie zakresu działania i sposobu organizacji Komitetu Standardów Rachunkowości (t.j. Dz. U. z 2018 r., poz. 749).
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 12 grudnia 2001 r. w sprawie szczegółowych zasad uznawania, metod wyceny, zakresu ujawniania i sposobu prezentacji instrumentów finansowych (t.j. Dz. U. z 2017 r., poz. 277).
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 17 grudnia 2002 r. w sprawie prowadzenia ewidencji przychodów i wykazu środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych (t.j. Dz. U. z 2014 r., poz. 701).
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 26 sierpnia 2003 r. w sprawie prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów (t.j. Dz. U. z 2017 r., poz. 728).
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 24 grudnia 2007 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości funduszy emerytalnych (t.j. Dz. U. z 2015 r., poz. 1675).
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 16 grudnia 2008 r. w sprawie zasad tworzenia rezerw na ryzyko związane z działalnością banków (t.j. Dz. U. z 2015 r., poz. 2066 z późn. zm.).
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 25 września 2009 r. w sprawie szczegółowych zasad sporządzania przez jednostki inne niż banki, zakłady ubezpieczeń i zakłady reasekuracji skonsolidowanych sprawozdań finansowych grup kapitałowych (t.j. Dz. U. z 2017 r., poz. 676).
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 28 grudnia 2009 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości domów maklerskich (t.j. Dz. U. z 2017 r., poz. 123).
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 2 marca 2010 r. w sprawie szczegółowej klasyfikacji dochodów, wydatków, przychodów i rozchodów oraz środków pochodzących ze źródeł zagranicznych (t.j. Dz. U. z 2014 r., poz. 1053 z późn. zm.).
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 1 października 2010 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości banków (t.j. Dz. U. z 2013 r., poz. 329 z późn. zm.).

- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 11 sierpnia 2011 r. w sprawie określenia wzorcowego planu kont dla banków (Dz. U. z 2011 r. Nr 181, poz. 1082 z późn. zm.).
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 6 listopada 2014 r. w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej przedsiębiorców wykonujących działalność z zakresu usługowego prowadzenia ksiąg rachunkowych (Dz. U. z 2014 r., poz. 1616).
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 12 kwietnia 2016 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości zakładów ubezpieczeń i zakładów reasekuracji (Dz. U. z 2016 r., poz. 562).
- Rozporządzenie Ministra Rozwoju i Finansów z dnia 12 grudnia 2016 r. w sprawie zakresu informacji wykazywanych w sprawozdaniu finansowym alternatywnych spółek inwestycyjnych (Dz. U. z 2016 r., poz. 2051).
- Rozporządzenie Ministra Rozwoju i Finansów z dnia 13 września 2017 r. w sprawie rachunkowości oraz planów kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego, jednostek budżetowych, samorządowych zakładów budżetowych, państwowych funduszy celowych oraz państwowych jednostek budżetowych mających siedzibę poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej (Dz. U. z 2017 r., poz. 1911).
- Rozporządzenie Ministra Rozwoju i Finansów z dnia 9 stycznia 2018 r. w sprawie sprawozdawczości budżetowej (Dz. U. z 2018 r., poz. 109).
- Rozporządzenie Ministra Rozwoju i Finansów z dnia 19 stycznia 2018 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych (Dz. U. z 2018 r., poz. 268).
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (t.j. Dz. U. z 2018 r., poz. 1036 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz.U. z 2019 r., poz. 351 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks karny (t.j. Dz. U. z 2018 r., poz. 1600 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 10 września 1999 r. Kodeks karny skarbowy (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 1958)
- Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych (t.j. Dz. U. z 2017 r., poz. 1577 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (t.j. Dz. U. z 2017 r., poz. 2077 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 23 lipca 2015 r. o zmianie ustawy o rachunkowości oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2015 r., poz. 1333).
- Ustawa z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym (Dz.U. z 2017 r., poz. 1089 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 9 listopada 2018 r. o zmianie niektórych ustaw w celu wprowadzenia uproszczeń dla przedsiębiorców w prawie podatkowym i gospodarczym (Dz. U. z 2018 r., poz. 2244).



SPIS RYSUNKÓW I TABEL

Rysunki

1. Typy reguł sprawiedliwości materialnej	21
2. Klasyfikacja regulacji rachunkowości w Polsce	38
3. Zakres regulacji rachunkowości i prawa bilansowego	48
4. Liczba nowelizacji regulacji rachunkowości i prawa bilansowego w latach 1995–2017	60
5. Funkcja wartości w teorii perspektywy	99
6. Kategorie efektywności w naukach ekonomicznych	116
7. Proces transformacji danych na informacje	138
8. Cechy jakościowe informacji użytecznych	144
9. Skutki nowelizacji dla użyteczności i wiarygodności sprawozdań finansowych	156
10. Zastosowanie analizy marginalnej przy wyborze rozwiązania w zakresie wyceny bilansowej	159

Tabele

1. Elementy przyjmowane w procesie definiowania prawa w podstawowych koncepcjach prawnych	18
2. Analiza sposobów postrzegania prawa	20
3. Gałęzie prawa w ujęciu przedmiotowym	29
4. Wieloaspektowe ujęcie rachunkowości	30
5. Prawomocne wyroki wydane na podstawie art. 77 ustawy o rachunkowości ...	72
6. Główne podejścia badawcze w ekonomicznej analizie prawa	79
7. Status naukowy ekonomicznej analizy prawa	84
8. Wybrane definicje ekonomicznej analizy przybliżającej jej przedmiot	90
9. Wybrane definicje ekonomicznej analizy odnoszące się do stosowanej metody badawczej	91
10. Klasyczny podział dóbr w ekonomii	107
11. Podział dóbr w ekonomicznej analizie prawa	109
12. Parking jako przykład dobra generującego efekty zewnętrzne	110
13. Wybrane objaśnienia kategorii „efektywność”	115
14. Rodzaje funkcji dobrobytu społecznego	128
15. Zestawienie wybranych definicji terminów: dane, informacje, wiedza, mądrość	136



Jarosław Szyszka

APPLICATION OF LAW AND ECONOMICS TO STUDY THE EFFECTIVENESS OF ACCOUNTING REGULATIONS

Summary

Introduction

The challenges people involved in accountancy have to face nowadays require a broad perspective. To paraphrase Olivier Holmes, it may be said that a person dealing with accountancy can no longer be just an economist, but must also be a master of law and statistics. They also have to take increasing responsibility. This publication is the result of an interdisciplinary approach combining accounting theory and philosophy of law. It also presents the assumptions of the intellectual movement of law and economics and the practical tools of this method which can be used in the area of the Polish accounting law.

The author analyses the impact of current legal problems, such as excessive regulation, instability and inconsistency, on the Polish accounting law, pointing to its low quality and signalling the effects of such a state on the security of business transactions. In the further part of the work, the author proposes a solution to some of the problems by setting the aim in the form of economically effective law.

This monograph is aimed at a wide audience: social science theorists, regulators and practitioners who, acting various roles, pursue a common goal—to reflect economic reality in financial statements, so that the information needed to make economic decisions is of high quality, and thus the security of business transactions is protected. They are, in particular, academic researchers dealing with issues related to financial reporting and law, legislators and politicians, lawyers, professionals dealing with accountancy.

Aims

The main aim of the monograph is to present the possibility of using law and economics to study the problems of the Polish accounting law manifested in its low effectiveness. The

author examines the impact of legal regulations on financial decisions made by people dealing with accountancy. Research conducted in other areas of law shows the importance and usefulness of this method, which prompted the author to make an attempt at filling the research gap in the field of applying law and economics in the accounting regulations. The realisation of this aim would not have been possible without completing two minor objectives. First of all, it was necessary to characterise and assess the quality of the Polish accounting law. Secondly, it was necessary to present the essence and purpose of law and economics as a tool for examining the effectiveness of law.

The considerations contained in the monograph are based on the assumption that the law should not only be effective, i.e. pursue the goals for which it has been established, but should also be economically effective—it should lead to an increase in social welfare. A society that is better organised makes better use of its resources, and a high degree of organisation of society can be achieved by law.

The basic task of law and economics is to check whether a given law defines an economically effective system of allocating goods, conducive to increasing the wealth of the society by minimising social costs and limiting the phenomenon of wasting economic values. It also allows the rationalisation of legal procedures for creating and applying law with the use of tools known in economics. Thus, it helps to use the science of economics in the creation and application of law (e.g. by assessing the effects of legislative changes in the field of valuation, so as to maintain a balance between the needs of the recipients of information based on historical cost and the needs of the recipients of information based on fair value). In addition, it allows for using the achievements of legal science when examining accounting theory (e.g. by applying the examination of abusive clauses to mandatory disclosures in financial statements). Therefore, in a broader perspective, this monograph is an attempt to define the conditions for change in social life, which may undoubtedly be brought about by the correct making and interpretation of the law.

Additionally, another aim of the monograph is to present examples of areas of implementation of law and economics into the national accounting law. The author formulates and justifies specific postulates for legislative changes and postulates for changes in the ways of interpreting the law, developed on the adopted methodological ground. At the same time, the author analyses the effectiveness of his own proposals, pointing to aspects that prove that the proposed solutions are not optimal despite their greater efficiency, and signalling the need to take into account the costs of compensation, etc. This serves to illustrate the complexity and processuality of law-making and interpretation, as well as to illustrate the possibilities offered by law and economics as a tool for improving the system and supporting entities participating in these processes. Each analysis and proposal is complemented by a thought experiment or a case study.

The author suggests the following examples:

1. Using the efficiency criteria in solving problems at the level of the legislative procedure:
 - examination of the need to provide disclosures that, in a society oriented towards one of two alternative methods of valuation (historical cost or fair value), will allow a smaller part of the society to meet their information needs;
 - tailored reporting templates eliminating undesirable narratives in financial statements (e.g. image-building).

2. Using law and economics in shaping the accounting policy of an entity where the legislator has left room for selection in the accounting law (here: selection of valuation methods by the manager of the entity perceived as homo oeconomicus, who is able to analyse the benefits and costs of individual valuation methods and assess the individual needs of the recipients of the report).
3. Using an economic approach to criminal law (penal provisions of the Accounting Act) to effectively use the deterrence model and optimise penalties (here: moderating penalties – flexible dependence of the sentence on the severity of the prohibited act, and not a rigid determination of the penalty; replacing the penalty of imprisonment with a moderated fine).

Methodology

In order to achieve the above-mentioned aims, the author has used a number of research methods, selected for the stage and module of the research, as well as for the optimal structure of the study.

The description and evaluation of the quality of the Polish accounting law, followed by the presentation of the essence and purpose of law and economics as a tool for examining the effectiveness of law, have primarily been made using the method of a systematic literature review, the method of analysis and logical construction, the dogmatic-legal method and the theoretical-legal method. The considerations were the starting point for determining the applicability of law and economics to study the economic effectiveness of the accounting law.

Using law and economics to accounting regulations is possible under the assumption that the information derived from accountancy may be treated as economic goods, and the entity's financial statements as a product. In this approach, financial information has qualitative features classified in various ways: usefulness, faithful presentation, comparability, verifiability, timeliness, comprehensibility. For financial information understood in this way, two general postulates of law and economics have been applied—the postulate of directing the good (reported information) to the entity that assigns the greatest value to it, and the postulate of optimisation of transaction costs (costs necessary for the recipient to receive the appropriate quality information needed to make an economic decision).

On the basis of three examples, the author has shown possible implementation of detailed postulates of law and economics, i.e. amendments to the law proposed by the author. The appropriate method of analogical transfer was used, based on the assumption that certain facts are economic events or can be brought down to economic events. The transposition method serves as an introduction to the examples. The examples themselves were created using the methods of thought experiment, case study and transposition. In addition, the author used the dogmatic-legal, theoretical-legal and law and economics methods.

Results and conclusions

The result of the research is the implementation of law and economics into the Polish accounting law. The author claims that the accounting law should meet a total of at least three postulates to be effective:

1. It should minimise transaction costs related to the transfer of financial information.
2. It should direct the standards or principles adopted for application at the qualitative features which are most important from the point of view of the recipient of the information.
3. It should use accounting theory as an independent source of law, constituting the core and providing proper hermeneutics of regulations.

Compliance with the above criteria will allow for the creation and interpretation of accounting law provisions that will be conducive to the presentation of a faithful and reliable image of the entity in financial statements, while protecting the security of business transactions.

Originality and value

Despite the growing interest in law and economics, this publication is probably the first such an extensive attempt to apply this method in the field of the Polish accounting law. The proposed uses of law and economics to create and interpret economically effective accounting law certainly do not exhaust all possibilities. In-depth research may indicate other areas of using law and economics in accounting research. The application of this method is worth examining not only within the accounting law, but also for reporting regulations or even the correspondence of reporting regulations with other elements of the legal system, both national and international. Further research may concern other economic models and concepts, such as game theory or the endowment effect, and their application to the accounting law. Thus, the high potential of usefulness of law and economics determines an important research area for further development of accounting theory and legal theory. The interdisciplinary nature of this publication indicates the possibility of conducting research with the use of methods, tools and currents of thought from other areas of science, which should bring a more holistic view.

Keywords: accountancy, accounting theory, financial reporting, law and economics, philosophy of law, reporting regulations.

Translated by Krzysztof Stec

See more in the monograph in Polish: Szyszka, J. (2022). *Zastosowanie ekonomicznej analizy prawa do badania efektywności regulacji z zakresu rachunkowości*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-113-2>

Problematyka prawa bilansowego i jego interpretacji jest przedmiotem szerokiego zainteresowania środowiska naukowego. Niniejsza monografia również mierzy się z tą tematyką, jednak odmiennie niż dotychczasowe publikacje cechuje się innowacyjnym podejściem do prawa bilansowego – nie od strony jego interpretacji, a z punktu widzenia jego jakości i efektywności. Celem regulacji prawa bilansowego winno być bowiem dostarczanie użytecznych informacji do podejmowania decyzji gospodarczych przy jednoczesnym zapewnieniu bezpieczeństwa obrotu gospodarczego. Autor, posługując się ekonomiczną analizą prawa, przedstawia narzędzie możliwe do zastosowania przez badaczy i praktyków. Opisane podejście do badania problemów oceny skutków regulacji rachunkowości to nowa droga w poszukiwaniu metody doskonalenia prawa bilansowego, która dotychczas nie była przedmiotem tak szerokiego opracowania. Interdyscyplinarne walory książki sprawiają, że może być ona przydatna nie tylko dla badaczy zagadnień rachunkowości, ale również dla szerokiego grona osób, które na co dzień mierzą się z problemami prawa bilansowego: księgowych, prawników, pracowników sektora finansowego, legislatorów.

ISBN 978-83-8211-112-5



9 788382 111125