

e-ISSN 2720-6734

1/2025

PRZEGLĄD

PRAWNO-EKONOMICZNY

KATOLICKI
UNIwersytet
LUBELSKI
JANA PAWEŁA II

KUL 1918

PRZEGLĄD

PRAWNO-EKONOMICZNY

WYDAWCA

Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II
Al. Raławickie 14, 20-950 Lublin

ADRES REDAKCJI

„Przegląd Prawno-Ekologiczny”
Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II
Al. Raławickie 14, 20-950 Lublin
tel. 81 461 11 12, e-mail: ppe@kul.pl

RADA NAUKOWA

Thomas BURZYCKI (Holy Cross College w Notre Dame, USA)
Leszek ĆWIKŁA (Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, Polska)
Antoni DĘBIŃSKI (Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, Polska)
Marzena DYJAKOWSKA (Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, Polska)
Łukasz FURMAN (Państwowa Akademia Nauk Stosowanych w Krośnie, Polska)
Krzysztof GRZEGORCZYK (Wyższa Szkoła Humanistyczno-Przyrodnicza w Sandomierzu, Polska)
Dominik HRYSZKIEWICZ (Wyższa Szkoła Policji w Szczytnie, Polska)
Phouphet KYOPHILAVONG (National University of Laos, Laos)
Pantelis KYRMIZOGLU (Alexander TEI of Thessaloniki, Grecja)
Antoni MAGDOŃ (Uniwersytet Rzeszowski, Polska)
Michaela MORAVČIKOVÁ (University in Trnawa, Słowacja)
Wojciech NASIEROWSKI (University of New Brunswick, Kanada)
Salvatore Antonello PARENTE (University of Bari Aldo Moro, Włochy)
Pylyp PYLYPENKO (Ivan Franko National University of Lviv, Ukraina)
Tomasz RAKOCZY (Max Planck Institute for Comparative Public Law and International Law, Niemcy)
Jiří Rajmund TRETERA OP (Charles University in Praga, Czechy)
Vytautas Steponas VAIČIŪNAS (Vytautas Magnus University, Litwa)
Anna VISVIZI (Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Polska)
Tomasz WIELICKI (California State University at Fresno, USA)
Krzysztof WARCHAŁOWSKI (Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego, Polska)

PRZEGLĄD

PRAWNO-EKONOMICZNY

1/2025

ZESPÓŁ REDAKCYJNY

Redaktor naczelny

Paweł MARZEC (Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, Polska)

Redaktorzy tematyczni

Ivana BUTORACOVÁ ŠINDLEROVÁ (Univerzita sv. Cyrila a Metoda v Trnave, Słowacja)

Isaac DESTA (Holly Cross College at Notre Dame, USA)

Krzysztof DOBIEŻYŃSKI (Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, Polska)

Grzegorz KRAWCZYK (Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, Polska)

Artur LIS (Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, Polska)

Jerzy PARCHOMIUK (Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, Polska)

Juraj RÁKOŠ (Univerzita sv. Cyrila a Metoda v Trnave, Słowacja)

Timothy WRIGHT (Yale University, USA)

Katarzyna ZIĘTEK-KWAŚNIEWSKA (Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, Polska)

Maria ZUBA-CISZEWSKA (Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, Polska)

Redaktor statystyczny

Mirosław URBANEK (Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, Polska)

Redakcja

Maria R. PAŁUBSKA

Opracowanie komputerowe

Jakub KOŚNIEWSKI

<https://czasopisma.kul.pl/ppe>

Wszystkie artykuły publikowane w czasopiśmie są recenzowane

e-ISSN 2720-6734

Spis treści

WERONIKA KOZEREWICZ *Optymalizacja obciążeń podatkowych mikroprzedsiębiorstw. Studium czterech przypadków* | 9

PIOTR MISZTAŁ, VASIL KULAKOU *Investment Attractiveness Rankings as Tools for Identification and Selection of Key Factors Determining Investment Attractiveness of Countries* | 29

SŁAWOMIR PISZCZEK *Zasoby mieszkaniowe w polskich miastach wojewódzkich i marszałkowskich: 2013 i 2023* | 47

ADAM RECZUCH *Upadłość konsumencka a problem nadmiernego zadłużenia osób starszych w Polsce* | 65

JAN WITTLIN *Implementation of Legal Compliance Function in Different Types of Enterprises and Its Implications for Job Positions and Skillset Requirements* | 83

LENA ZELMANOWICZ *Nauczanie przedmiotów historyczno-prawnych na polskich wydziałach prawa w roku akademickim 2023/2024* | 99

Contents

WERONIKA KOZEREWICZ *Optimizing Tax Burden of Microenterprises. Four Case Studies* | 9

PIOTR MISZTAL, VASILI KULAKOU *Investment Attractiveness Rankings as Tools for Identification and Selection of Key Factors Determining Investment Attractiveness of Countries* | 29

SŁAWOMIR PISZCZEK *Housing Stock in Polish Voivodeship and Marshal Cities: 2013 and 2023* | 47

ADAM RECZUCH *Consumer Bankruptcy and the Problem of Excessive Debt of the Elderly in Poland* | 65

JAN WITTLIN *Implementation of Legal Compliance Function in Different Types of Enterprises and Its Implications for Job Positions and Skillset Requirements* | 83

LENA ZELMANOWICZ *Teaching of Legal History Subjects at Polish Law Faculties in the Academic Year 2023/2024* | 99

Weronika KozerewiczUniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu; e-mail: weronika.kozerewicz@up.poznan.pl <https://orcid.org/0009-0008-8619-8770>

Optimalizacja obciążeń podatkowych mikroprzedsiębiorstw. Studium czterech przypadków

Optimizing Tax Burden of Microenterprises. Four Case Studies

Streszczenie

Celem artykułu jest ocena sposobów optymalizacji podatkowej mikroprzedsiębiorstw przy zastosowaniu strategii wyboru formy opodatkowania. Badania zostały przeprowadzone za pomocą studium przypadku, analizy porównawczej oraz z zastosowaniem metody dedukcyjnej. Dane zebrano za pomocą wywiadu bezpośredniego przeprowadzonego z osobami prowadzącymi działalność gospodarczą oraz za pomocą analizy dokumentów finansowych. Dobór próby badawczej i zakresu czasowego był celowy.

W pierwszej części artykułu dokonano przeglądu literatury oraz dotychczasowych badań dotyczących wyboru formy opodatkowania w mikroprzedsiębiorstwach. Następnie przedstawiono istotę optymalizacji podatkowej wraz z przykładami jej realizacji. W kolejnej części scharakteryzowano obowiązujące w Polsce formy opodatkowania dochodu osób fizycznych. Po przedstawieniu koncepcji, doboru próby badawczej i metodyki badania, zaprezentowano wyniki wraz z wnioskami.

Na podstawie badań wywnioskowano, że badane mikroprzedsiębiorstwa stosowały wybór formy opodatkowania jako strategię optymalizacji podatkowej. Analiza porównawcza wykazała, że głównym czynnikiem determinującym wybór formy opodatkowania jest wysokość przychodu i kosztów uzyskania przychodu, a także możliwość skorzystania z ulg od dochodu i podatku, z preferencyjnego sposobu rozliczania podatku.

SŁOWA KLUCZOWE: optymalizacja podatkowa, mikroprzedsiębiorstwa, formy opodatkowania

Summary

The purpose of the article is to evaluate the ways of tax optimization of microenterprises using the strategy of choosing the form of taxation. The research was carried out by case study and comparative analysis. Deductive methods were also used. Data were collected through face-to-face interviews with people running business activities and by analyzing financial documents. The selection of the research sample and time range was purposive.

The first part of the article reviews the literature and previous research on the choice of taxation form in microenterprises. Then the essence of tax optimization is presented, along with examples

of its implementation. The next part characterizes the forms of income taxation of individuals in force in Poland. After presenting the concept, sampling and methodology of the study, the results are presented along with conclusions.

Based on the research, it was deduced that the examined microenterprises used the choice of taxation form as a tax optimization strategy. The comparative analysis showed that the main factor determining the choice of taxation form is the amount of income and costs of obtaining income, as well as the possibility of using income and tax relief, and the preferential method of settling tax.

KEYWORDS: tax optimization, microenterprises, forms of taxation

Wprowadzenie

Wybór optymalnej formy opodatkowania ma istotny wpływ na sytuację finansową mikroprzedsiębiorstwa, umożliwiając minimalizację obciążeń podatkowych. Zatem dla wszystkich jednostek mikro ważne jest opracowanie korzystnej strategii podatkowej. Chęć utrzymania optymalnej formy opodatkowania wobec wielu zmian w podatku dochodowym na przestrzeni ostatnich lat wymagały od przedsiębiorców intensywnej analizy prawa podatkowego i wewnętrznej sytuacji przedsiębiorstwa. Wszystkie te modyfikacje sprawiły, że temat wyboru optymalnej formy opodatkowania jest obecnie bardzo ważny i aktualny. Jedną z najbardziej powszechnych metod optymalizacji podatkowej stanowi wybór formy opodatkowania. Celem artykułu jest ocena sposobów optymalizacji podatkowej mikroprzedsiębiorstw przy zastosowaniu strategii wyboru formy opodatkowania. W artykule postawiono hipotezę: mikroprzedsiębiorstwa stosują optymalizację podatkową jako formę zmniejszenia wysokości podatku, a wybór formy opodatkowania determinuje wysokość przychodu i kosztów uzyskania przychodu. W niniejszym opracowaniu omówione zostaną wyłącznie formy opodatkowania podatkiem dochodowym od osób fizycznych (PIT).

1. Wybór formy opodatkowania w mikroprzedsiębiorstwach

Wybór formy opodatkowania jest jedną z kluczowych i najchętniej wybieranych metod optymalizacji podatkowej i ściśle wiąże się z rozmiarem przedsiębiorstwa. Zdaniem Felisa i Szlęzak-Matusiewicz (2018) wybór formy opodatkowania dochodu osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą stanowi, obok amortyzacji środków trwałych, rozliczania strat z lat ubiegłych, ulgi inwestycyjnej, jeden z przykładów najbardziej rozpowszechnionych, niepozostawiających wątpliwości co do ich postrzegania jako relatywnie proste rozwiązania, możliwych

do zastosowania przez praktycznie każdego przedsiębiorcę instrumentów optymalizacji podatkowej. Jednakże wybór odpowiedniej formy opodatkowania jest procesem skomplikowanym, a raz podjęta decyzja nie powinna być traktowana jako ostateczna.

Szłęzak-Matusewicz (2019) podkreśla, że podmioty mikro mogą korzystać z preferencji podatkowych, jeżeli są małymi podatnikami. Zgodnie z ustawą z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Tekst jedn. Dz. U. z 2025 r. poz. 163) status ten posiada podatnik, u którego wartość przychodu ze sprzedaży (wraz z kwotą należnego podatku od towarów i usług) nie przekroczyła w poprzednim roku podatkowym 2 mln euro. Kwota 2 mln euro jako limit przychodu małego podatnika obowiązuje od 2020 r. i jest identyczna jak limit obrotu dla mikroprzedsiębiorstwa (Zalecenie Komisji z dnia 6 maja 2003 r. w sprawie definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw, Dz. Urz. UE L 124 z 20.05.2003, s. 36–41). Sam wybór formy opodatkowania nie został przez ustawodawcę uzależniony od posiadania statusu małego podatnika czy mikroprzedsiębiorcy, jednak ze względu na ograniczenia w zakresie osiąganych przychodów, ryczałt i karta podatkowa są skierowane wyłącznie do podmiotów mikro.

Badania Walickiej (2012) wykazały, że aż blisko 80% przedsiębiorstw stosuje strategię wyboru formy opodatkowania lub osobowości prawnej w celu optymalizowania wysokości podatku. Dla porównania drugą z najczęściej wybieranych strategii – strategię kosztową – wskazało 57,42% badanych przedsiębiorstw. Za kluczowe ekonomiczne determinanty wyboru formy opodatkowania przedsiębiorcy wskazali koszty księgowości i koszty obciążeń fiskalnych. Wśród czynników technicznych dominowało korzystanie z profesjonalnego doradztwa. Ponad 20% przedsiębiorstw przynajmniej raz zmieniło formę opodatkowania, zwykle uzasadniając swoją decyzję łatwością naliczania podatku, obniżeniem kosztów obsługi księgowej i kosztu samego podatku. Najczęściej podmioty zmieniały formy opodatkowania z zasad ogólnych według skali progresywnej na zasady ogólne według stawki liniowej. Badania te potwierdzają kluczową rolę wyboru formy opodatkowania w procesie optymalizacji podatkowej w małych przedsiębiorstwach.

Dobierając optymalną formę opodatkowania, należy oszacować wysokość należnego podatku przy zastosowaniu wszystkich dostępnych form opodatkowania. Od 2022 r. w związku z wprowadzeniem programu „Polski Ład”, który uzależnił wysokość składki na ubezpieczenie zdrowotne od formy opodatkowania, również należy oszacować wysokość składki naliczonej przy zastosowaniu różnych sposobów opodatkowania (Glumińska-Pawlic, Moś, 2022; Głogosz, 2021). Do

analizy niezbędne jest określenie prawdopodobnego poziomu przychodów oraz kosztów ich uzyskania, rodzaju i rozmiaru działalności, a także kwot dostępnych ulg. Można również przeanalizować przypadki wyboru formy opodatkowania w poprzednich latach, zestawiając je z wynikami osiągniętymi przy zastosowaniu innej metody, lecz mając jednak ciągle na uwadze zmiany prawne i wewnętrzne w przedsiębiorstwie (Kubala, 2022; Mencil, 2021; Rękas, 2009; Sosnowski, 2017).

Z uwagi na istotną rolę symulacji podatkowych często stosowaną metodą badań dotyczących efektywnych form opodatkowania jest studium przypadku. Dla przykładu Rękas (2009) przeanalizowała obciążenia podatkowe wybranego podmiotu, wskazując miejsce prowadzenia działalności, liczbę pracowników, przewidywane przychody (z podziałem na rodzaje działalności), przewidywane koszty, składki ZUS i NFZ oraz dostępne ulgi. Podobne badania przeprowadził Ziarkowski (2018), uwzględniając, poza podatkiem od osób fizycznych, podatek CIT. W 2022 r. Kubala (2022) w swoim artykule przedstawił obliczenia wysokości podatku przy zastosowaniu trzech form opodatkowania dochodu od osób fizycznych (już bez karty podatkowej) na przykładzie jednego przedsiębiorstwa.

Nieco inną analizę obciążeń podatkowych przedstawił Sosnowski (2017). Zamiast *case study* dla konkretnych przedsiębiorstw wykonał symulację obciążeń podatkowych przy zastosowaniu każdej z czterech form opodatkowania podatkiem dochodowym od osób fizycznych. Badał wysokość podatku, zmieniając przychód i koszty, a także rodzaje działalności i wielkość miejscowości prowadzenia działalności. W przeprowadzonej przez autora analizie nie zostały jednak uwzględnione ulgi podatkowe.

2. Optymalizacja podatkowa

Optymalizacja podatkowa jest coraz powszechniejszym działaniem polegającym na zapłaceniu przez przedsiębiorcę jak najmniejszej kwoty podatku, przy zastosowaniu metod zgodnych z obowiązującym prawem. Jednak jedna normatywna definicja optymalizacji podatkowej nie została ustalona, a samo jej postrzeganie różni się w zależności od systemu podatkowego obowiązującego w danym kraju (Felis, Szlęzak-Matusewicz, 2018; Pach, 2019). Zgodnie z definicją Ladzińskiego (2008) optymalizacja podatkowa to wybór, zgodnego z prawem, wariantu realizacji założonego rezultatu ekonomicznego, z którym wiązać się będzie jak najmniejsze zobowiązanie podatkowe. Kudert i Jamróży (2007) uważają, że jest to wybór takiej formy i struktury planowanej transakcji, który zmniejsza poziom obciążeń podatkowych. Dla Wyrzykowskiej (2006)

celem optymalizacji podatkowej jest inteligentne stosowanie przepisów, które w efekcie ma doprowadzić do zmniejszenia wysokości obciążeń podatkowych (inteligencja podatkowa).

Przedsiębiorstwa stosujące optymalizację podatkową przyjmują różne strategie podatkowe: dochodowe, kosztowe, formy organizacyjno-prawnej, podatków pośrednich, miejsca działalności oraz formy opodatkowania (tabela 1; Walicka, 2012; Ziarkowski, 2018).

Tabela 1. Strategie optymalizacji podatkowej przedsiębiorstw

Rodzaj strategii	Działanie przedsiębiorstwa
Dochodowe	minimalizacja dochodu stanowiącego podstawę opodatkowania poprzez stosowanie ulg i zwolnień; przesuwanie dochodu między okresami
Kosztowe	zwiększanie kosztów uzyskania przychodów, wybór metody amortyzacji środków trwałych
Formy organizacyjno-prawnej	wykorzystanie różnic w zasadach opodatkowania PIT i CIT
Podatków pośrednich	stosowanie zwolnień podmiotowych i przedmiotowych z VAT
Miejsca działalności	przeniesienie lub założenie działalności gospodarczej w kraju będącym tzw. rajem podatkowym; ulokowanie działalności w Specjalnej Strefie Ekonomicznej
Formy opodatkowania	obniżenie wysokości podatku dochodowego poprzez wybór lub zmianę formy opodatkowania

Źródło: opracowanie własne na podstawie Walicka, 2012; Ziarkowski, 2018.

Optymalizacja podatkowa może być realizowana przy użyciu jednej lub jednocześnie kilku strategii. Wybór działań optymalizacyjnych jest ściśle powiązany z rodzajem prowadzonej działalności oraz jej wielkością. Niektóre rozwiązania dedykowane są wyłącznie mikroprzedsiębiorstwom, np. podmiotowe zwolnienie z VAT – w 2024 r., aby skorzystać ze zwolnienia, roczny obrót przedsiębiorstwa nie mógł przekroczyć 200 tys. złotych. Wybór zryczałtowanych form opodatkowania również dedykowany jest wyłącznie mikroprzedsiębiorstwom, bowiem roczny limit przychodu w przypadku ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych wynosi 2 mln euro, czyli dokładnie tyle, ile obrotu osiągnąć może podmiot mikro. W przypadku karty podatkowej jest on jeszcze niższy (nie dotyczy świadczeń dla ludności), a ponadto na wysokość podatku ma wpływ liczba pracowników (Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, tekst jedn. Dz. U. z 2024 r. poz. 361 z późn. zm.).

3. Formy opodatkowania dochodu w Polsce

Forma opodatkowania jest to wybrany przez podatnika zgodnie z obowiązującym prawem podatkowym sposób obliczania i uiszczania podatku dochodowego. W przypadku braku indywidualnej decyzji obowiązuje domyślna forma opodatkowania dochodu od osób fizycznych, którą stanowią zasady ogólne według skali progresywnej (Winiarska, 2012). W Polsce formy opodatkowania regulują dwie ustawy. W ustawie o podatku dochodowym od osób fizycznych (Ustawa, 1991) uregulowane są kwestie związane z zasadami ogólnymi. Natomiast regulacje związane z ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych oraz kartą podatkową umieszczone zostały w ustawie z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne (Tekst jedn. Dz. U. z 2024 r. poz. 776 z późn. zm.).

Formy opodatkowania stosowane w Polsce różnią się przedmiotem opodatkowania, limitem przychodów, który występuje w zryczałtowanych formach opodatkowania, sposobem ewidencji i zeznania podatkowego (tabela 2). Wybór opodatkowania zależy od formy organizacyjno-prawnej przedsiębiorstwa. Opodatkowaniem dostępnym dla indywidualnej działalności gospodarczej, a także dla wspólników spółki cywilnej, jawnej, partnerskiej, komandytowej oraz komandytowo-akcyjnej są zasady ogólne. Z ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych mogą skorzystać osoby prowadzące indywidualną działalność gospodarczą oraz wspólnicy spółki cywilnej, jawnej i partnerskiej. Wyłącznie właściciele indywidualnej działalności gospodarczej oraz wspólnicy spółki cywilnej mają możliwość zastosowania karty podatkowej. Wybór formy opodatkowania innej niż zasady ogólne według skali progresywnej jest związany z szeregiem dodatkowych ograniczeń. Zasad ogólnych według stawki liniowej nie mogą wybrać osoby fizyczne, które świadczą usługi na rzecz obecnych lub byłych pracodawców, jakie świadczyli na ich rzecz w ramach stosunku pracy w bieżącym lub poprzednim roku podatkowym. To samo ograniczenie obowiązuje w przypadku opodatkowania ryczałtem. Ponadto z możliwości opodatkowania ryczałtem wyklucza między innymi: osiąganie przychodów z prowadzenia apteki, wytwarzanie wyrobów opodatkowanych podatkiem akcyzowym, opłacanie w tym samym roku podatku w formie karty podatkowej, przekazywanie działalności pomiędzy małżonkami. Natomiast karta podatkowa jest formą opodatkowania dostępną wyłącznie dla ściśle określonych działalności (Ustawa, 1991; Ustawa, 1998).

Tabela 2. Charakterystyka form opodatkowania w Polsce

Kryterium	Zasady ogólne – skala progresywna	Zasady ogólne – stawka liniowa	Ryczałt od przychodów	Karta podatkowa
Przedmiot opodatkowania	dochód	dochód	przychód	ryczałt
Limit przychodu	brak	brak	2 mln euro/rok	93 622 zł/rok*
Sposób ewidencji	księga przychodów i rozchodów/pełna księgowość	księga przychodów i rozchodów/pełna księgowość	ewidencja przychodów	brak
Zeznanie podatkowe	PIT-36	PIT-36L	PIT-28	brak
* Nie dotyczy świadczeń dla ludności.				

Źródło: opracowanie własne na podstawie Ustawa, 1991; Ustawa, 1998.

Przedsiębiorcy rozpoczynający działalność gospodarczą w 2021 r. mogli, z pewnymi ograniczeniami, wybrać jedną z czterech form opodatkowania dochodu osób fizycznych. Jednakże od 2022 r. rozpoczął się proces wygaszania karty podatkowej. Obecnie jest to forma opodatkowania dostępna wyłącznie dla przedsiębiorców opodatkowanych w ten sposób w 2021 r. (Chmielecka, Szulc, 2020).

W Polsce stopy podatkowe ulegają stałemu obniżaniu w wyniku obniżania stawek podatkowych, podwyższania progów dochodowych, jak również wprowadzania przez państwo różnych ulg podatkowych. Aktualnie przy zastosowaniu skali progresywnej podatek obliczany jest w sposób ciągły progresywny przy wykorzystaniu dwóch przedziałów. Dochody nieprzekraczające pierwszego progu podatkowego (120 tys. złotych) opodatkowane są stawką 12%, a przekraczające – 32%. Zastosowanie ma kwota zmniejszająca podatek równa 3600 złotych, która przysługuje wszystkim podatnikom opodatkowanym na zasadach ogólnych o dochodzie wyższym niż 30 tys. złotych (wysokość kwoty wolnej od podatku; Ustawa, 1991; Głogosz, 2021). Przed wprowadzeniem programu „Polski Ład” obowiązującymi stawkami podatku było 17% dla dochodów nieprzekraczających 85 528 złotych oraz 32% dla nadwyżki. Kwotę zmniejszającą podatek uzależniano od dochodu (Chmielecka, Szulc, 2020). Modyfikacjom ulegały również stawki ryczałtu, od czasu wprowadzenia tej formy opodatkowania w 1994 r. W 2021 r. limit przychodów został podwyższony z 250 tys. euro do kwoty 2 mln euro, a obowiązujące stawki zmieniono na: 17%, 15%, 10%, 8,5% do kwoty 100 000 złotych oraz 12,5% od nadwyżki ponad kwotę 100 000 złotych (dotyczy w szczególności usług wynajmu, dzierżawy oraz usług związanych z zakwaterowaniem), 8,5%, 5,5%, 3%, 2% (Ustawa, 1998).

Niezmennie od 2004 r., w którym ustawodawca wprowadził możliwość opodatkowania działalności gospodarczej osób fizycznych podatkiem liniowym, stawka podatku wynosi 19% niezależnie od dochodu. Dochody z działalności gospodarczej opodatkowanej na zasadach ogólnych według stawki liniowej nie łączą się dla celów opodatkowania z dochodami z innych źródeł – są opodatkowane samodzielnie (Wolański, 2020).

Wysokość podatku w przypadku wyboru karty podatkowej jest niezależna od dochodu, ustalana przez właściwy urząd skarbowy, z uwzględnieniem przysługujących podatnikom ulg podatkowych, które obniżają wartość odprowadzanego podatku. Wysokość podatku zależy w tym przypadku od wysokości stawek ustalonych przez ministra finansów (Ustawa, 1998, Załącznik nr 3). Stawki określają wysokość podatku dla danej działalności, biorąc pod uwagę jej zakres, liczbę zatrudnianych pracowników oraz liczbę ludności miejscowości, w której jest wykonywana działalność. Ustalony podatek uwzględnia też obowiązkowe obniżenia stawek podatkowych przysługujące m.in. osobom niepełnosprawnym, osobom, które ukończyły 60 lat, a także przedsiębiorcom zatrudniającym niepełnosprawnych pracowników. Na ustalenie podatku może również wpłynąć uwzględnienie indywidualnych wniosków podatników, np. z powodu zbyt wysokiej stawki podatku w porównaniu do rozmiaru prowadzonej działalności (Ustawa, 1998; Tuzimek, 2021).

Tabela 3. Rodzaje ulg podatkowych według formy opodatkowania w Polsce

Rodzaj odliczenia lub ulgi	Zasady ogólne – skala progresywna	Zasady ogólne – stawka liniowa	Ryczałt od przychodów
Obniżenie podstawy opodatkowania o składki społeczne	tak	tak	tak
Obniżenie podstawy opodatkowania o poniesione koszty	tak	tak	nie
Rozliczenie straty	tak	tak	tak
Kwota zmniejszająca podatek	tak	nie	nie
Ulga na dziecko (prorodzinna)	tak	nie	nie
Ulga dla rodzica samotnie wychowującego dziecko	tak	nie	nie
Wspólne rozliczanie się z małżonkiem	tak	nie	nie
Ulga abolicyjna	tak	tak	tak
Indywidualne konto zabezpieczenia emerytalnego	tak	tak	tak
Ulga rehabilitacyjna	tak	nie	tak
Ulga internetowa	tak	nie	tak
Ulga związana z przekazaniem darowizn	tak	tak*	tak

Rodzaj odliczenia lub ulgi	Zasady ogólne – skala progresywna	Zasady ogólne – stawka liniowa	Ryczałt od przychodów
Ulga na działalność badawczo-rozwojową	tak	tak	nie
Ulga na innowacje – IP Box	tak	tak	nie
Ulga termomodernizacyjna	tak	tak	tak
* Wyłącznie w związku z przekazaniem darowizny na cele kształcenia zawodowego szkołom publicznym.			

Źródło: opracowanie własne na podstawie Ustawa, 1991; Ustawa, 1998; Ciuman, 2018.

Przedsiębiorcy mają możliwość skorzystania z szeregu ulg w przypadku wyboru formy opodatkowania innej niż karta podatkowa (Marianiński, 2021). Przykładami odliczeń od dochodu są zapłacone składki na ubezpieczenie społeczne, koszty uzyskania przychodu, odliczenie straty, składki na Indywidualne Konto Zabezpieczenia Emerytalnego (IKZE), a także ulga rehabilitacyjna, internetowa, związana z przekazaniem darowizny na działalność badawczo-rozwojową, na innowacje – IP Box oraz ulga termomodernizacyjna. Istnieje również możliwość skorzystania z preferencyjnego sposobu opodatkowania, jaki stanowi wspólne rozliczenie ze współmałżonkiem lub zastosowanie ulg naliczanych od samego podatku – ulgi na dziecko i abolicyjnej. Ponadto w przypadku wyboru skali progresywnej przedsiębiorca może obniżyć podatek o kwotę zmniejszającą podatek (tabela 3).

4. Koncepcja, dobór próby badawczej i metodyka badania

Badania zostały przeprowadzone za pomocą studium przypadku, analizy porównawczej, a także zastosowano metodę dedukcyjną. Badano obciążenia podatkowe przedsiębiorstw w okresie 2018–2023, który obejmował istotne zmiany w systemie podatkowym w Polsce.

Do przeprowadzonych badań zastosowano celowy dobór próby badawczej. Wszystkie badane podmioty funkcjonują w formie jednoosobowej działalności gospodarczej, a zatem mają tę samą formę organizacyjno-prawną. Ponadto w analizowanym okresie żadne z przedsiębiorstw nie zatrudniało pracowników. Dodatkowo badane podmioty prowadzą działalność usługową. Każda z przedstawionych działalności prowadzona była na terytorium Polski. Zgodnie z definicją mikroprzedsiębiorstw zbadane przedsiębiorstwa miały roczny obrót netto nieprzekraczający 2 mln euro, a także zatrudniały średniorocznie mniej niż 10 pracowników (Zalecenie Komisji, 2003).

Wybór przedsiębiorstw niezatrudniających pracowników oraz prowadzących podobny rodzaj działalności (działalność usługowa wszystkich przedsiębiorstw) lub ten sam rodzaj działalności (przedsiębiorstwo A i C) był celowy. Kluczową różnicę w badanych podmiotach stanowiły osiągnięte przez nie przychody oraz ponoszone koszty. Badane przedsiębiorstwa uzyskiwały dochody o różnej wysokości i wybierały opodatkowanie za pomocą różnych form, tj. na zasadach ogólnych według skali progresywnej i za pomocą ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych. Pozwoliło to na analizę przypadków odwzorowujących rzeczywiste różnice występujące w mikroprzedsiębiorstwach.

W pierwszym etapie badania zebrano dane finansowe za pomocą wywiadu bezpośredniego przeprowadzonego z osobami prowadzącymi działalność gospodarczą. Zapytano o przychody, koszty ich uzyskania, składki na ubezpieczenie społeczne, stosowane ulgi podatkowe, formę opodatkowania. Zebrano także podstawowe informacje o przedsiębiorstwie, takie jak rodzaj działalności, rok powstania, liczba pracowników czy lokalizacja. W przypadku jednego z przedsiębiorstw wywiad zastąpiła analiza udostępnionych dokumentów finansowych. Ponadto na etapie zbierania danych wykorzystana została również baza danych przedsiębiorstw udostępniona przez Centralną Ewidencję i Informację o Działalności Gospodarczej (b.d.).

Dla każdego z przedsiębiorstw obliczono rzeczywistą wysokość zobowiązań fiskalnych i wysokość podatku dochodowego przy zastosowaniu obecnej formy opodatkowania, a także dla pozostałych dostępnych form. Dokonano analizy porównawczej wysokości podatku (od 2022 r. również składki zdrowotnej) i wybrano optymalną formę opodatkowania. Na potrzeby artykułu nazwy działalności gospodarczych zostały zastąpione literami A, B, C i D.

5. Analiza obciążeń podatkowych na przykładzie wybranych mikroprzedsiębiorstw

Przeważającą usługę świadczoną przez przedsiębiorstwo A, zgodnie z kodami PKD, stanowi nauka języków obcych (kod: 85.59.A). Dodatkowo prowadzona jest działalność związana z tłumaczeniami (kod: 74.30.Z). Formą opodatkowania dochodu mikroprzedsiębiorstwa w latach 2018–2022 były zasady ogólne według skali progresywnej. Przedsiębiorca w badanym okresie nie stosował ulg podatkowych.

W badanych latach przedsiębiorca nie płacił pełnych składek na ubezpieczenie społeczne, korzystając początkowo z „Ulgi na start”, następnie z programu „Mały ZUS”, a od lipca 2021 r. z programu „Mały ZUS Plus”. W 2020 r. przedsiębiorca nie opłacał składek ZUS oraz na NFZ za marzec, kwiecień i maj, korzystając z Tarczy Antykryzysowej w związku z pandemią COVID-19. Składki na ubezpieczenie zdrowotne i społeczne za grudzień 2021 r. zostały opłacone przed końcem miesiąca, co umożliwiło odliczenie składki zdrowotnej od podatku w 2021 r., bowiem od 2022 r. ta możliwość została zlikwidowana (tabela 4; Glumińska-Pawlic, Moś, 2022).

Tabela 4. Obliczenie rzeczywistego podatku przedsiębiorstwa A w latach 2019–2022 (w złotych)

Wyszczególnienie	Rok			
	2019	2020	2021	2022
Przychód	51 162,00	50 684,00	52 312,00	80 281,00
Koszty uzyskania przychodu	28 168,10	13 236,27	12 580,72	8 467,00
Dochód	22 993,90	37 447,73	39 731,28	71 814,00
Składki: emerytalna, rentowa, wypadkowa i chorobowa	1 067,85	2 187,97	4 755,02	5 682,71
Podstawa opodatkowania	21 926,05	35 259,76	34 976,26	66 131,29
Stawka podatku (w proc.)	17,75	17	17	12
Podstawa opodatkowania x stawka podatkowa	3 891,87	5 994,16	5 945,96	7 935,75
Kwota zmniejszająca podatek	548,30	525,12	525,12	3 600,00
Podatek	3 343,57	5 469,04	5 420,84	4 335,75
Składka zdrowotna	4 085,46	3 241,04	4 944,06	6 463,26
Część składki zdrowotnej możliwa do odliczenia	3 518,04	2 790,94	4 257,38	0
Podatek należny do zapłacenia	0	2 678,00	1 163,00	4 336,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych finansowych przedsiębiorstwa A.

W latach 2019–2022 dostępnymi formami opodatkowania dla przedsiębiorstwa A były zasady ogólne – skala progresywna, zasady ogólne – stawka liniowa oraz ryczałt od przychodów ewidencjonowanych. W 2019 oraz 2020 r. stawka opodatkowania na ryczałcie wyniosłaby 20%. Od 2021 r. w przypadku przedsiębiorstwa A część usług musiałaby zostać opodatkowana ryczałtem 17%, a dla części ryczałt wynosiłby 8,5%. Zdecydowana większość przychodu pochodziła z działalności edukacyjnej. Wpływy z tłumaczeń stanowiły stosunkowo niewielki udział w osiągniętych przychodach. Przyjęto, że średnio 10% przychodów przedsiębiorcy pochodziło z usług tłumacza, a pozostała część z działalności edukacyjnej. Do obliczeń przyjęto stawkę ryczałtu 9,35% (tabela 5).

Tabela 5. Obciążenia podatkowe przy zastosowaniu dostępnych form opodatkowania przez przedsiębiorstwo A w latach 2019–2022 (w złotych)

Forma opodatkowania	Rok				
	2019	2020	2021	2022	2022 składka zdrowotna
Zasady ogólne – skala progresywna	0	2 678	1 163	4 336	6 463,26
Zasady ogólne – stawka liniowa	648	3 908	2 388	11 896	3 518,89
Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych	6 501	6 908	422	6 661	6 718,68

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych finansowych przedsiębiorstwa A.

Podsumowując cztery badane lata, za najbardziej korzystną formę opodatkowania dla przedsiębiorstwa A należy uznać zasady ogólne według skali progresywnej. Tylko w 2021 r., z uwagi na pozytywne zmiany w zasadach ryczałtu, to ten sposób opodatkowania okazał się korzystniejszy. Jednak różnica nie była wysoka (741 złotych).

Przeważającą działalnością mikroprzedsiębiorstwa B jest działalność świadczona przez agencje inkasa i biura kredytowe. Zajmuje się również usługami pośrednictwa pieniężnego, badania rynku i opinii publicznej, pocztowymi i kurierskimi, związanymi z ubezpieczeniami oraz innymi. Formą opodatkowania dochodu mikroprzedsiębiorstwa B w latach 2019–2023 były zasady ogólne według skali progresywnej. Przez cały badany okres przedsiębiorca rozliczał się wspólnie z małżonkiem, korzystając przy tym z ulgi na dziecko. Jednakże osobne rozliczanie małżonków nie zmieniłoby wysokości podatku, a z ulgi nadal mógłby skorzystać współmałżonek. Zatem na potrzeby artykułu ulga na dziecko zostanie pominięta.

W badanym okresie przedsiębiorca opłacał pełne składki na ubezpieczenie społeczne. W 2020 r. skorzystał z trzymiesięcznego zwolnienia z opłacania składek oferowanego w ramach Tarczy Antykryzysowej, a w 2021 r., tak samo jak przedsiębiorca A, opłacił 13 składek ZUS i NFZ (tabela 6).

Tabela 6. Obliczenie rzeczywistego podatku przedsiębiorstwa B w latach 2019–2023 (w złotych)

Wyszczególnienie	Rok				
	2019	2020	2021	2022	2023
Przychód	57 000,00	49 000,00	64 000,00	65 000,00	73 500,00
Koszty uzyskania przychodu	4 000,00	4 500,00	4 900,00	5 500,00	6 000,00
Dochód	53 000,00	44 500,00	59 100,00	59 500,00	67 500,00
Składki: emerytalna, rentowa, wypadkowa i chorobowa	10 794,00	8 843,00	12 972,74	12 367,08	15 606,22

Wyszczególnienie	Rok				
	2019	2020	2021	2022	2023
Podstawa opodatkowania	42 205,95	35 657,00	46 127,26	47 132,92	51 893,78
Stawka podatku (w proc.)	17,75	17	17	12	12
Podstawa opodatkowania x stawka podatkowa	7 491,56	6 061,69	7 841,63	5 655,95	6 227,25
Kwota zmniejszająca podatek	548,30	525,12	525,12	3 600,00	3 600,00
Podatek	6 943,26	5 536,57	7 316,51	2 055,95	2 627,25
Składka zdrowotna	4 085,46	3 241,04	4 944,06	5 355,00	6 075,00
Część składki zdrowotnej możliwa do odliczenia	3 518,04	2 790,94	4 257,38	0	0
Podatek należny do zapłacenia	3 425,00	2 746,00	3 059,00	2 056,00	2 627,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych finansowych przedsiębiorstwa B.

Działalność gospodarcza B w latach 2019–2023 mogła być opodatkowana na zasadach ogólnych (według skali progresywnej oraz według stawki liniowej), a od 2021 r. również ryczałtem. Z uwagi na świadczenie tak wielu usług w ramach jednej działalności, przypisanych do różnych stawek ryczałtu, prowadzenie rzetelnej ewidencji mogłoby okazać się dla przedsiębiorcy uciążliwe i trudne. W przypadku działalności B bardzo trudno oszacować, jaką część przychodów stanowiły poszczególne usługi opodatkowane różnymi stawkami ryczałtu. Zatem podatek zostanie przedstawiony w formie przedziału. Obliczony zostanie przy zastosowaniu 15% oraz 8,5% stawki dla całego przychodu (tabela 7).

Tabela 7. Obciążenia podatkowe przy zastosowaniu dostępnych form opodatkowania przez przedsiębiorstwo B w latach 2019–2023 (w złotych)

Forma opodatkowania	Rok						
	2019	2020	2021	2022	2023	2022 składka zdrowotna	2023 składka zdrowotna
Zasady ogólne – skala progresywna	3 425	2 746	3 059	2 056	2 627	5 355,00	6 075,00
Zasady ogólne – stawka liniowa	4 501	3 987	4 507	8 338	9 144	3 250,80	3 769,20
Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych	X	X	80 – 3 397	4 188 – 7 391	4 601 – 8 120	6 718,68	7 523,22

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych finansowych przedsiębiorstwa B.

We wszystkich badanych latach najbardziej opłacalną formą opodatkowania przedsiębiorstwa B były zasady ogólne według skali progresywnej. Jedynie w 2021 r. porównywalnie korzystny okazał się ryczałt od przychodów ewidencjonowanych.

Wykonywana przez przedsiębiorstwo C działalność gospodarcza, zgodnie z kodami PKD, to nauka języków obcych (kod: 85.59.A) – działalność przeważająca oraz dodatkowo działalność związana z tłumaczeniami (kod: 74.30.Z). Formą opodatkowania dochodu mikroprzedsiębiorstwa w latach 2018–2022 były zasady ogólne według skali progresywnej.

U prowadzącego działalność gospodarczą C przez cały badany okres występował zbieg tytułów do ubezpieczeń społecznych i z tego względu nie opłacał składek na ubezpieczenie społeczne w ramach przedsiębiorstwa. W badanym okresie przedsiębiorca korzystał z preferencyjnego sposobu obliczania podatku, jakim było rozliczenie z małżonkiem. Podatek z działalności gospodarczej C zostanie policzony osobno, ale przy opisie każdego roku podatkowego napisano, jak obniżył ostateczny podatek zapłacony przez małżeństwo przedsiębiorcy we wspólnym rozliczeniu wszystkich źródeł dochodu opodatkowanego na zasadach ogólnych według skali progresywnej. W latach 2018–2022 przedsiębiorca nie korzystał z innych ulg (tabela 8).

Tabela 8. Obliczenie rzeczywistego podatku przedsiębiorstwa C w latach 2018–2022 (w złotych)

Wyszczególnienie	Rok				
	2018	2019	2020	2021	2022
Przychód	50 119,50	34 634,00	27 316,60	27 975,50	51 539,77
Koszty uzyskania przychodu	32 156,77	20 465,71	14 334,98	12 267,58	26 541,10
Dochód	17 962,73	14 168,29	12 981,62	15 707,92	24 998,67
Składki: emerytalna, rentowa, wypadkowa i chorobowa	0	0	0	0	0
Podstawa opodatkowania	17 962,73	14 168,29	12 981,62	15 707,92	24 998,67
Stawka podatku (w proc.)	18	17,75	17	17	12
Podstawa opodatkowania x stawka podatkowa	3 233,29	2 514,87	2 206,88	2 670,35	2 999,84
Kwota zmniejszająca podatek	–	–	–	–	–
Podatek	3 233,29	2 514,87	2 206,88	2 670,35	2 999,84
Składka zdrowotna	3 816,62	4 085,46	4 328,06	4 944,06	3 250,80
Część składki zdrowotnej możliwa do odliczenia	3 286,60	3 518,04	3 727,00	4 257,38	0
Podatek należny do zapłacenia / kwota obniżenia podatku z innych źródeł	0/53,31	0/1 003,17	0/1 520,12	0/1 587,03	2 999,84/0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych finansowych przedsiębiorstwa C.

Przez cały badany okres przedsiębiorca nie mógł wybrać karty podatkowej jako formy opodatkowania, bowiem, poza prowadzeniem indywidualnych lekcji na godziny, zajmował się też tłumaczeniami. Przed 2021 r., wybierając

ryczałt od przychodów ewidencjonowanych, przedsiębiorca obliczałby podatek przy zastosowaniu najwyższej stawki – 20%, natomiast po 2021 r. część usług musiałaby zostać opodatkowana ryczałtem 17%, a dla części ryczałt wynosiłby 8,5%. Zgodnie z szacunkami właściciela działalności C około 80% przychodu stanowiła działalność edukacyjna. Stawka podatku została na potrzeby artykułu ustalona jako średnia ważona stawki 8,5% (0,8) oraz stawki 17% (0,2) i wynosiłaby 10,2% (tabela 9).

Tabela 9. Obciążenia podatkowe przy zastosowaniu dostępnych form opodatkowania przez przedsiębiorstwo C w latach 2018–2022 (w złotych)

Forma opodatkowania	Rok					
	2018	2019	2020	2021	2022	2022 składka zdrowotna
Zasady ogólne – skala progresywna	0/53,31	0/1 003,17	0/1 520,12	0/1 587,03	2 999,84/0	3 250,80
Zasady ogólne – stawka liniowa	126/0	0/0	0/0	0/0	4 132/0	3 250,80
Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych	6 737/0	3 409/0	1 736/0	0/0	4 846/0	4 031,28

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych finansowych przedsiębiorstwa C.

W badanych latach za najbardziej korzystną formę opodatkowania dla przedsiębiorstwa C należy uznać zasady ogólne według skali progresywnej. Przy jej zastosowaniu w latach 2018–2021 przedsiębiorca nie tylko nie opłacał podatku dochodowego z działalności gospodarczej, ale jeszcze obniżał podatek należny z innych źródeł dochodów. W 2022 r. stracił tę możliwość. Nadal jednak zasady ogólne według skali progresywnej były dla niego optymalnym rozwiązaniem podatkowym.

Przedsiębiorstwo D specjalizuje się w działalności związanej z wyszukiwaniem miejsc pracy i pozyskiwaniem pracowników (kod: 78.10.Z). Ponadto zajmuje się: pozostałym doradztwem w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania (kod: 70.22.Z) oraz pozostałą działalnością związaną z udostępnianiem pracowników (kod: 78.30.Z). Formą opodatkowania dochodu mikroprzedsiębiorstwa w latach 2022–2023 był ryczałt od przychodów ewidencjonowanych ze stawką 15%. Przedsiębiorca w badanym okresie nie stosował ulg podatkowych.

Przez pierwsze sześć miesięcy prowadzenia działalności przedsiębiorca, mimo bardzo wysokich przychodów, korzystał z „Ulgi na start”. Po upływie tego okresu opłacał pełne składki ZUS (wraz z dobrowolną chorobową) od

najniższej podstawy – 60% prognozowanego przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia (tabela 10).

Tabela 10. Obliczenie rzeczywistego podatku przedsiębiorstwa D w latach 2022–2023 (w złotych)

Wyszczególnienie	Rok	
	2022	2023
Przychód	575 000,00	600 000,00
Składki: emerytalna, rentowa, wypadkowa i chorobowa	6 745,68	15 606,22
Składka zdrowotna	11 085,91	13 521,09
Część składki zdrowotnej możliwa do odliczenia	5 542,96	6 760,55
Podstawa opodatkowania	562 711,36	577 633,23
Stawka ryczału (w proc.)	15	15
Podstawa opodatkowania x stawka ryczału	84 406,70	86 644,98
Podatek należny do zapłacenia	84 407,00	86 645,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych finansowych przedsiębiorstwa D.

Przedsiębiorstwo D mogło być opodatkowane na zasadach ogólnych (według skali progresywnej oraz stawki liniowej) i ryczałem od przychodów ewidencjonowanych. Karta podatkowa nie była dla niego dostępna z powodu braku opodatkowania kartą podatkową przed 2022 r. oraz ze względu na rodzaj świadczonych usług (tabela 11).

Tabela 11. Obciążenia podatkowe przy zastosowaniu dostępnych form opodatkowania przez przedsiębiorstwo D w latach 2022–2023 (w złotych)

Forma opodatkowania	Rok			
	2022	2023	2022 składka zdrowotna	2023 składka zdrowotna
Zasady ogólne – skala progresywna	147 841	153 006	45 787,50	52 012,50
Zasady ogólne – stawka liniowa	102 515	105 297	24 928,75	28 317,67
Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych	84 406	86 645	11 085,91	13 521,09

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych finansowych przedsiębiorstwa D.

Dla przedsiębiorstwa D osiągającego wysokie przychody, kilkakrotnie przekraczające pierwszy próg podatkowy, zupełnie nieopłacalną formą opodatkowania byłyby zasady ogólne według skali progresywnej ze względu na bardzo wysoką

stawkę 32% dla dochodu przekraczającego 120 tys. złotych. Przedsiębiorca podjął słuszną decyzję o wyborze ryczału od przychodów ewidencjonowanych. Przy niewielkich kosztach prowadzenia działalności oraz wysokich przychodach kluczowa jest wysokość stawki podatku, która dla ryczału w badanych latach była najniższa. Ponadto istotnym atutem ryczału, ale ważną wadą zasad ogólnych według skali progresywnej był sposób naliczania składki na ubezpieczenie zdrowotne.

Zakończenie

Prowadzenie działalności gospodarczej, w przeciwieństwie do zatrudnienia, daje możliwość wyboru formy opodatkowania. Przedsiębiorca, znajdując optymalny sposób opodatkowania, może obniżyć swoje zobowiązania podatkowe, a także parapodatkowe (Lasocki, 2021). Z przeprowadzonych badań wynika, że wszystkie zbadane mikroprzedsiębiorstwa stosują wybór formy opodatkowania jako strategię optymalizacji podatkowej. Na wybór formy opodatkowania kluczowy wpływ ma wysokość przychodu oraz kosztów jego uzyskania. W trakcie badań zwrócono uwagę na ograniczoną dostępność niektórych form opodatkowania.

Na podstawie literatury przedmiotu oraz studiów przypadków mikroprzedsiębiorstw, wysunięte zostały następujące wnioski:

- istotny aspekt przy wyborze opodatkowania stanowi możliwość skorzystania z ulg od dochodu i podatku, z preferencyjnego sposobu rozliczania podatku, a także zastosowanie kwoty zmniejszającej podatek. Wszystkie ulgi są dostępne w przypadku zasad ogólnych według skali progresywnej;
- im wyższe koszty ponosi przedsiębiorstwo, tym ważniejsza jest możliwość odjęcia ich od przychodów i w konsekwencji obniżenia podstawy opodatkowania, co umożliwiają zasady ogólne;
- przy wyborze opodatkowania istotny jest również sposób prowadzenia ewidencji, uproszczony przy stosowaniu form ryczałtowych;
- uzależnienie od formy opodatkowania wysokości składek na ubezpieczenie zdrowotne oraz możliwości ich odliczenia od podatku sprawiło, że analizując opłacalność poszczególnych sposobów opodatkowania, od 2022 r. należy uwzględniać również aspekt tych składek;
- zasady ogólne według skali progresywnej są najbardziej opłacalną formą dla przedsiębiorstw osiągających niewielkie dochody, zwłaszcza gdy nie przekraczają pierwszego progu podatkowego;

- zasady ogólne według stawki liniowej to optymalne rozwiązanie dla przedsiębiorstw, których dochód znacznie przekracza pierwszy próg podatkowy, a nie mogą korzystać z ryczałtu lub ponoszą znaczące koszty uzyskania przychodu;
- ryczałt od przychodów ewidencjonowanych jest optymalną formą opodatkowania dla przedsiębiorstw niskokosztowych. Zasadniczy czynnik determinujący wybór ryczałtu stanowi wysokość stawki dla prowadzonej działalności.

Badania oraz wysunięte na ich podstawie wnioski potwierdzają zasadność hipotezy, bowiem wszystkie z badanych przedsiębiorstw zastosowały optymalizację podatkową (za pomocą wyboru optymalnej formy opodatkowania). Na wybór formy opodatkowania kluczowy wpływ miała wysokość przychodu oraz kosztów jego uzyskania. Podsumowując, wybór optymalnej formy opodatkowania ma istotny wpływ na sytuację finansową mikroprzedsiębiorstwa. Zatem prowadząc działalność gospodarczą, należy analizować wszelkie zmiany w prawie podatkowym oraz wewnętrzne w przedsiębiorstwie i na tej podstawie decydować się na opodatkowanie umożliwiające minimalizację zobowiązań podatkowych.

Bibliografia

Akty prawne

Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, tekst jedn. Dz. U. z 2025 r. poz. 163.

Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, tekst jedn. Dz. U. z 2024 r. poz. 776 z późn. zm.

Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, tekst jedn. Dz. U. z 2024 r. poz. 361 z późn. zm.

Pozostałe źródła

Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej. (b.d.). Pobrano z <https://aplikacja.ceidg.gov.pl/CEIDG/CEIDG.Public.UI/Search.aspx> (14.03.2025).

Zalecenie Komisji z dnia 6 maja 2003 r. w sprawie definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw, Dz. Urz. UE L 124 z 20.05.2003, s. 36–41.

Literatura

Chmielecka, A., Szulc, A. (2020). Analiza wpływu zmian wprowadzonych przez ustawę „Polski Ład” na obciążenia podatkowo-składkowe podmiotów sektora MMP. *Przestrzeń, Ekonomia, Społeczeństwo*, 18(2), 73–99.

- Ciuman, K. (2018). Ulgi a preferencje podatkowe w podatkach dochodowych w Polsce. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, 2(974), 167–183.
- Felis, P., Szlęzak-Matusewicz, J. (2018). Optymalizacja podatkowa – możliwości a realizacja. W: J. Ostaszewski, M. Wrzesiński (red.), *Etyka, sprawiedliwość i racjonalność w dorobku nauki o finansach w latach 1918–2018* (s. 85–112). Warszawa: Szkoła Główna Handlowa. Oficyna Wydawnicza.
- Glumińska-Pawlic J., Moś, S. P. (2022). Podatek czy składka na ubezpieczenie zdrowotne?. *Doradztwo Podatkowe. Biuletyn Instytutu Studiów Podatkowych*, 11(315), 6–9. doi: 10.5604/01.3001.0016.1216.
- Głogosz, D. (2021). Ubezpieczenia społeczne i zdrowotne w programie „Polski Ład”. *Zabezpieczenie Społeczne. Teoria. Prawo. Praktyka*, 13, 18–21.
- Kubała, S. (2022). Optymalizacja wyboru formy opodatkowania na przykładzie mikroprzedsiębiorstwa. *Problems of Economics and Law*, 7(1), 86–96.
- Kudert, S., Jamroz, M. (2007). *Optymalizacja opodatkowania dochodów przedsiębiorców*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Ladziński, A. (2008). Prawne granice optymalizacji podatkowej. *Przegląd Podatkowy*, 6, 18–23.
- Lasocki, T. (2021). Pozorne samozatrudnienie – przyczyny fiskalne, skutki, środki zaradcze. *Ubezpieczenia Społeczne. Teoria i praktyka*, 3, 23–48. doi: 10.5604/01.3001.0015.4336.
- Mariański, A. (2021). Zwolnienia i ulgi w podatku dochodowym od osób fizycznych a zasada sprawiedliwości podatkowej. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 83(1), 7–20. doi: 10.14746/rpeis.2021.83.1.1.
- Mencel, A. (2021). Determinanty wyboru formy opodatkowania jednoosobowej działalności gospodarczej. W: A. Cierechowicz, A. Cichowska, M. Chelińska (red.), *Aktualne problemy badawcze. T. 2: Nauki społeczne i humanistyczne* (s. 80–88). Poznań: Wydawnictwo Naukowe FNCE.
- Pach, J. (2019). Istota rajów podatkowych w kontekście optymalizacji podatkowej polskich firm. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 33(2), 142–159. doi: 10.24917/20801653.332.11.
- Rękas, M. (2009). Wybór formy opodatkowania dochodu osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą jako jedna ze strategii podatkowych przedsiębiorcy. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług*, 39 (Finanse – teoria i praktyka. Finanse przedsiębiorstw), 407–416.
- Sosnowski, M. (2017). Forma opodatkowania działalności gospodarczej jako instrument optymalizacji podatkowej. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 3(87), cz. 2, 141–150. doi: 10.18276/frfu.2017.87/2-12.

- Szlęzak-Matusewicz, J. (2019). Wybrane instrumenty optymalizacji podatkowej wykorzystywane w mikroprzedsiębiorstwach – ocena i perspektywy zmian. *Studia BAS*, 2(58), 85–107.
- Tuzimek, W. (2021). Zryczałtowane formy opodatkowania. Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych czy karta podatkowa?. *Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne*, 2, 89–103.
- Walicka, M. (2012). *Optymalizacja podatkowa w działalności gospodarczej małych przedsiębiorstw. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, 52 (Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia), 271–281.
- Winiarska, K. (2012). *Podstawy rachunkowości*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Wolański, R. (2020). *System podatkowy. Zarys wykładu*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Wyrzykowska, A. (2006). Optymalizacja – legalnym wyborem podatnika?. *Fiskus*, 8, 135.
- Ziarkowski, P. (2018). Strategie podatkowe jako nowoczesne zarządzanie finansami przedsiębiorstw. *Zeszyt Naukowy. Wyższa Szkoła Zarządzania i Bankowości w Krakowie*, 47, 46–58.

Piotr Misztal

Uniwersytet Radomski; e-mail: p.misztal@urad.edu.pl

 <https://orcid.org/0000-0003-2609-3439>**Vasili Kulakou**

Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach; e-mail: vasili.kulakou@ujk.edu.pl

 <https://orcid.org/0000-0003-1513-5170>

Investment Attractiveness Rankings as Tools for Identification and Selection of Key Factors Determining Investment Attractiveness of Countries

**Rankingi atrakcyjności inwestycyjnej jako narzędzia identyfikacji i selekcji
kluczowych czynników determinujących atrakcyjność inwestycyjną krajów**

Summary

Investment attractiveness rankings can provide valuable insights for investors, businesses, and policy-makers. However, it is important to consider both the pros and cons associated with these rankings. Investment attractiveness rankings often employ standardized metrics and methodologies, providing a consistent framework for evaluating countries. This can help investors make more informed decisions by relying on objective and comparable data. It is important to view investment attractiveness rankings as one tool among many for evaluating investment opportunities. They can provide useful insights but should be used in conjunction with other research and due diligence to make well-informed investment decisions.

The main goal of the undertaken research is to present the essence and specificity of various rankings of investment attractiveness of countries (regions) and to indicate the main advantages and disadvantages of individual rankings used to assess the attractiveness of countries.

Three of the five general techniques investigated are primarily concerned with finding hidden threats, consequently overlooking the potential of the host region. At the same time, in some circumstances, potential rewards can offset all present risks for the investor. This is a common occurrence in rapidly rising economies in transition. In turn, specialized procedures outperform universal ones in terms of information coverage but fall short in terms of operational component.

KEYWORDS: international competitiveness, attractiveness rankings, foreign direct investments

Streszczenie

Rankingi atrakcyjności inwestycyjnej mogą dostarczyć cennych informacji inwestorom, przedsiębiorstwom i decydentom. Ważne jest jednak, aby wziąć pod uwagę zarówno zalety, jak i wady związane z tymi rankingami. Rankingi atrakcyjności inwestycyjnej często wykorzystują znormalizowane wskaźniki i metodologie, zapewniając spójne ramy oceny krajów. Może to pomóc inwestorom w podejmowaniu bardziej świadomych decyzji, opierając się na obiektywnych i wiarygodnych danych. Rankingi atrakcyjności inwestycyjnej należy postrzegać jako jedno z wielu narzędzi do oceny możliwości inwestycyjnych. Mogą one dostarczać przydatnych informacji, ale powinny być

wykorzystywane z rozważą w połączeniu z innymi badaniami w celu podejmowania świadomych decyzji inwestycyjnych.

Głównym celem podjętych badań jest przedstawienie istoty i specyfiki różnych rankingów atrakcyjności inwestycyjnej krajów (regionów) oraz wskazanie głównych zalet i wad poszczególnych rankingów wykorzystywanych do oceny atrakcyjności krajów.

Trzy z pięciu badanych ogólnych technik polegają przede wszystkim na wyszukiwaniu ukrytych zagrożeń, w konsekwencji pomijając potencjał danego regionu. Jednocześnie, w niektórych przypadkach, potencjalne korzyści mogą zrównoważyć wszystkie obecne zagrożenia dla inwestora. Jest to powszechne zjawisko w szybko rozwijających się gospodarkach w okresie przejściowym. Procedury wysoce wyspecjalizowane przewyższają procedury uniwersalne pod względem zakresu informacyjnego, ale nie spełniają swojej funkcji operacyjnej.

SŁOWA KLUCZOWE: konkurencyjność międzynarodowa, rankingi atrakcyjności, bezpośrednie inwestycje zagraniczne

Introduction

The primary goal for any economic system, regardless of its scale, is to ensure sustainable and progressive development. Achieving this requires the system's ability to attract investment resources, as investment attractiveness largely determines the system's competitiveness in different markets in terms of capital, labor, and innovation (Misztal & Kulakou, 2024).

When deciding where to invest capital, it is critical for an investor to have as complete and reliable information as possible about both the benefits (growing markets, cheap labor, infrastructure development, etc.) and potential risks (economic, political, legal, etc.) that await him in the destination country. Only with a complete information picture based on both statistical indicators of the country's development and expert assessments can a balanced defensible decision be made that reduces the possibility of inefficient investment location. As a result, both internal and foreign investors must conduct a thorough examination of the investment climate before making any final decisions on capital investment execution.

It should be noted here that the consumer of information on the results of assessing the investment attractiveness of a country (or a separate region) is not only the business community, but, and sometimes even to a greater extent, government authorities at various levels. As a rule, such assessments serve as a valuable source of information about the most problematic issues in various spheres of the state's life that hinder its normal development. The availability of reliable and timely information that reflects reality adequately is the key to the formation of

a successful investment policy with clearly defined priorities, which allows attracting investments in precisely those sectors that really need them.

Hence, the main goal of the research is to present the essence and specificity of various rankings of investment attractiveness of countries (regions) and to indicate the main advantages and disadvantages of individual rankings used to assess the attractiveness of countries.

1. Literature review – factors of investment attractiveness

The investment climate is shaped by a complex set of interrelated factors, and investors consider a combination of different economic and non-economic determinants when making decisions. Countries that create an environment of political stability, economic growth, strong infrastructure, transparent regulations, and open markets tend to be more attractive to both domestic and foreign investors.

Numerous attempts to identify the criteria for categorizing the premises that lead to an increase in the company's involvement in activities on international markets are found in the literature on the issue, and these efforts are crucial for determining the consequences that follow. In the literature on the topic, motivations, such as seeking resources, looking for markets, increasing the company's productivity, and gaining strategic assets and competencies, are most commonly mentioned (Dunning & Lundan, 2008).

Bellak, Leibrecht and Damijan (2009) show that a high corporate income tax rate reduces the profitability of foreign direct investment. Economically developing countries are viewed as appealing destinations for FDI inflows due to their comparative advantages, which include low labor costs, compelling pro-investment government policies, an abundance of raw materials, and massive natural resources. Nonetheless, given their limited financial resources and the heavy pressure on the budget deficit, it is fair for the governments of these nations to levy high tax rates in order to provide enough budget revenues. In today's economy, tax competition among countries to attract foreign direct investment is becoming a worldwide issue. Investors frequently examine tax rates between nations with similar-sized and geographically distributed markets.

Wei (2000) gathered data from forty-five countries. The model was estimated using the Tobit method. The study's findings revealed that corruption has a negative impact on foreign direct investment inflows. Using panel and cross-sectional data, Abed and Davoodi (2002) explored the relationship between per capita FDI flows in transition economies and levels of corruption. The findings

indicate that nations with lower levels of corruption attract more foreign direct investment (FDI). However, when an institutional reform control variable was added to the model, the corruption variable lost significance. This analysis thus reveals an important conclusion: institutional change, rather than corruption reduction, is more significant for attracting foreign direct investment (FDI) inflows to diverse countries.

Economou, Hassapis, Philippas and Tsionas (2017) investigated FDI inflow drivers in 24 OECD and 22 developing (non-OECD) countries from 1980 to 2012, employing both classic fixed effects and a dynamic panel approach. The study's most substantial finding was that lagged FDI, market size, gross capital creation, and corporation taxes all had a significant impact on FDI inflows in OECD nations.

Kumari and Sharma (2017) conducted research on the impact of the size of the host country's market on foreign direct investment flows. These studies, while not conclusive, provide evidence for the macroeconomic factors influencing foreign direct investment inflows in both industrialized and developing countries. According to studies on the impact of efficiency on FDI flows, the degree of human capital development and associated costs has a significant impact on the country's FDI intake. According to Braconier, Norbäck and Urban (2005), lower labor costs improve a country's ability to attract foreign direct investment. Human capital is a significant driver of foreign direct investment flows.

Zheng (2009) examined and analyzed the determinants of foreign direct investment inflows in India and China taking into account both host and home country characteristics. His research found that labor costs, market growth, country political risk, imports, and policy liberalization were the most important drivers for both countries. Cultural and geographical distance considerations were crucial for Indian FDI, but market size, exports, and borrowing costs were key for Chinese FDI.

Kim and Yang (2014) used the panel quantile regression model to examine the factors that influenced FDI inflows to Korea between 1995 and 2012. They discovered that GDP, employment, and human resource education levels in the host country were significant predictors of FDI inflows only when the inflow was modest. However, corruption and anti-environmental investment levels were statistically significant predictors of middle- and high-level FDI inflows.

Research conducted by Dellis, Sondermann and Vansteenkiste (2017) indicates that basic rights, such as the rule of law, property rights, or regulatory efficiency, are important for FDI decisions, but well-functioning labor and product markets are also important factors for foreign investors. In addition, such determinants of FDI inflows as labor costs, the size of the target market, the trade openness

of the recipient country, and its propensity to tax economic entities are equally important for potential investors.

Moreover, according to the findings of a study done by Lee, Kang and Lee (2024) across 178 nations between 1996 and 2019, developing economies rely heavily on economic indicators to draw foreign direct investment. Additionally, it is demonstrated that social indicators have a comparatively greater impact on FDI inflows in industrialized economies than economic indicators. Lastly, in both established and developing economies, there is a weak and statistically insignificant correlation between institutional variables and FDI inflows.

2. Research methods

Various methodologies have been developed to analyze the investment climate (attractiveness) of countries and areas based on research undertaken by rating agencies, business schools, and scientific and research institutions. The number and composition of the examined indicators vary between techniques, as do the methods used to estimate their qualitative and quantitative features, evaluation ranges, and so on. It should be noted that the sets of elements that comprise the investment climate are often arbitrary and, in some cases, subjective.

The analysis will consist of two stages:

1. Initial (general) analysis: its main task is the general assessment and comparison of the studied methodologies;
2. Component (detailed) analysis: it aims to select the most universal, significant and frequently used factors in assessing the investment climate.

Taking into account the fact that in the last three decades a number of approaches have been developed to assess the investment attractiveness of post-Soviet economies the first part of the analysis will consist of two sub-stages.

At the first sub-stage, it is supposed to examine the most common universal methodologies in international practice, such as:

- Harvard Business School methodology;
- “Euromoney” magazine methodology;
- BERI Index;
- Forbes magazine methodology;
- The Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index.

In addition, the World Bank group’s actions for the Doing Business and Business Enabling Environment projects will be reviewed. Previous research has developed a classification of the factors influencing a country’s (region’s)

investment climate into seven major groups: economic and financial, political, legal, geographic, socio-demographic, technological, and infrastructural (Kulakou, 2021). This classification will serve as the basis for a detailed investigation of the category under consideration. This will enable us to discover not just specific factors, but also broad themes that experts emphasize when conducting comparative assessments of investment attractiveness (Misztal & Kulakou, 2024).

It should be noted that the techniques of grouping specific factors within the frameworks of various methodologies varied slightly from those given by us. For example, Euromoney magazine's methodology classifies soft infrastructure components (development of the social environment, medicine, and so on) as structural hazards, but we recommend classifying them as socio-demographic factors. Within the framework of this study, in order to unify the analysis, we will follow the author's approach to determinant grouping.

There are numerous techniques to analyze and categorize methodologies for assessing investment climate (attractiveness) in the scientific literature, depending on the criteria used. The most prevalent criteria include the following:

1. The approaches behind the evaluation (risk, factorial, integral-factor al, etc.; Narolina, 2007; Sheveleva & Nacheva, 2012).
2. Assessment objectives (identifying dangers or determining the region's potential, identifying investment-attractive places, etc.; Yakushev & Mazilov, 2020).
3. Balanced qualitative and quantitative assessments (Khusnullin, 2009).
4. The format in which the final results are presented (rating scale, matrix, general quantitative assessment, etc.; Vakulich & Kliuchnyk, 2018).

Furthermore, during the analysis, researchers often concentrate on the approaches' comparative characteristics, the assessment of their advantages and disadvantages, and the set of estimated indicators (Alexandrova, 2015). While appreciating the importance of all of the methodologies explored, it is worth noting that the bulk of them disregard certain critical criteria for methodology analysis and classification. In our opinion, such factors include the approach's intricacy (i.e., applicability) and information coverage (i.e., how comprehensively the methodology depicts present opportunities and threats).

As a result, after researching numerous ways to comparative analysis and methodology categorization for analyzing the investment climate, we determined that a comparative analysis of the techniques would be conducted within the context of our study using four primary criteria. The classification will be based on the Applicability matrix that we built.

For a comparative analysis of investment climate assessment methodologies, we selected the following key characteristics:

- information coverage – the number of analyzed determinants and groups (out of 7 selected groups);
- ease of use – the complexity of the analysis algorithm and whether special knowledge and skills are required for its implementation;
- the range of approaches being used – i.e. on the basis of what kind of assessment is carried out: are these only expert assessments, or is there a quantitative analysis, integral indicators, etc.;
- availability of information – how easy it is to access the information needed for analysis.

Each criterion will be evaluated on a four-point scale:

- “-” – negative assessment,
- “-/+” – more negative assessment with a positive component,
- “+/-” – more positive assessment with a negative component,
- “+” – positive assessment.

In essence, these criteria separate two primary components: informational (information coverage) and operational (breadth of approaches employed, ease of use, and ability to retrieve critical information). To provide a more visual depiction of the analysis results, we developed a matrix of ways for measuring the investment climate (attractiveness) (AM). It is comprised of four group quadrants, each of which is further divided into four quadrants for ease of assessment. Thus, its overall dimensions are 4x4. The matrix's horizontal axis represents the level of information coverage (information component), while the vertical axis represents the average value of estimates of the breadth of the approaches utilized, ease of use, and information availability (operational component).

The assessment of each component is given on a four-point scale, by analogy with the system used in the previous step:

- “-” – 1 point,
- “-/+” – 2 points,
- “+/-” – 3 points,
- “+” – 4 points.

Fractional estimates are also possible, such as 0.5, 1.75, etc. Points determine which of the sixteen squares the technique falls into (an intermediate position is also possible in the case of fractional ratings).

Group quadrants have the following aliases:

- aliens – low information coverage and complexity of use (ratings: 1;1, 1;2, 2;1, 2;2);

- guides for beginners – low information coverage but easy to use (ratings: 1;3, 1;4, 2;3, 2;4);
- macadamia nuts – hard to crack, but very informative (ratings: 3;1, 4;1, 3;2, 4;2);
- stars – very informative and easy to use (ratings: 3;3, 3;4, 4;3, 4;4).

Grading will be based on a critical analysis of the information and expert opinions of the authors of the research.

2.1. Harvard Business School (HBS)

The Harvard Business School technique is based on peer reviews. It focuses on determining the level of risk to the investor in the host region. This technique assesses the following: legislative circumstances for international and domestic investors; the feasibility of capital export; the state of the national currency; the political scenario; the inflation rate; the ability to use national capital. There are eight main determinants in total, each with a set number of points. The end result is a complete measure of the risk of investing cash in the country's economy. Its value can range from 8 to 100 points: the higher this indication, i.e. the closer its value is to 100 points, the lower the degree of risk and vice versa (Kosobutskaya, 2019).

The quantity of indicators assessed, as well as the fact that the analysis is conducted solely by experts, indicate that this is a very narrow approach with a high level of subjectivity in the assessment. This approach has the advantage of being relatively simple. Furthermore, despite the fact that qualitative analysis requires specialized knowledge and abilities, gathering the necessary data is quite simple. The majority of the relevant data is available to the public.

2.2. Euromoney

Euromoney magazine's methodology broadens the number of indicators evaluated and incorporates a quantitative indicator of sovereign debt into the Euromoney Country Risk (ECR) expert assessments.

The Euromoney Country Risk assesses a country's investment risk, such as the risk of bond default, the risk of direct investment loss, the risk to global business relations, and so on, using a qualitative model that seeks expert opinion on risk variables within a country (90 per cent weighting) and combines it with a basic quantitative value (10 per cent weighting). To calculate the overall Euromoney Country Risk score, five categories are weighted. The four qualitative

expert assessments are: political risk (35 per cent weighted), economic risk (35 per cent), structural risk (10 per cent), and access to foreign capital markets (10 per cent). The numeric figure is derived from sovereign debt indicators (10 per cent). When applying political, economic, and structural assessments to a 100 point scale for the qualitative average only (rather than the full Euromoney Country Risk score), the following weighting is used: political 45 per cent, economic 45 per cent, and structural 10 per cent (Euromoney, 2011).

2.2.1. Qualitative assessments

economic risk: participants rank each country about which they know from 0 to 10 across six sub-factors to get a score out of 100. The economic risk categories are as follows: bank stability/risk, GNP outlook, unemployment rate, government finances, and monetary policy/currency stability. Political risk: participants rate each country about which they know from 0 to 10 across five sub-factors to get a score out of 100. The political risk categories are as follows: corruption; government non-payments/non-repatriation; government stability; information access/transparency; institutional risk; and regulatory and policy environment.

Structural risk: participants rank each country for which they have expertise on a scale of 0 to 10 across four sub-factors, yielding a score of 100. The structural risk categories are as follows: demography, physical infrastructure, labour market/industrial relations, and soft infrastructure. Access to international capital markets: participants rate each country's accessibility to international markets on a scale of 0 to 10 (0 = no access, 10 = full access). These scores are averaged and weighted at 10 per cent (Soina-Kutishcheva, Yarkova, Luneva, Piskunova & Naplekova, 2020).

2.2.2. The quantitative score factors – debt indicators

The quantitative score factors – debt indicators are calculated using the following ratios from the World Bank's Global Development Finance figures: total debt stocks to GNP (A), debt service to exports (B); current account balance to GNP (C). Developing countries which do not report complete debt data get a score of zero.

The combined Euromoney Country Risk score ranges from qa0 to 100 and represents the actual sum of expert evaluations of specific variables derived through calculation and analysis. The technique for generating the rating, as well as the composition of the evaluation indicators, are continuously updated

to reflect changes in the worldwide market scenario. This is done to increase the accuracy of the assessment and the appropriateness of the results produced.

However, it should be highlighted that, while the number of evaluated indicators has increased in comparison to the HBS approach, their collection is still insufficient to account for all of the variables considered by investors. Adding a quantifiable indicator of national debt lessens the level of subjectivity in estimates to some extent, but we believe it remains significant. The algorithm and the set of indicators assume the presence of specialized knowledge. The specificity of a number of criteria being analyzed limits access to relevant information as well as independent application of the approach.

2.3. Forbes (factor)

Forbes magazine's methodology includes selecting parameters that reflect various aspects of the region's economic life, as well as compiling a rating of regions that clearly shows each's position relative to others in terms of investor attractiveness (Egorova, 2020).

This methodology includes six groups of factors that describe many aspects of economic life: the economic situation (crisis resistance), socio-demographic features, infrastructure, population purchasing power, personal comfort, and business climate. Each parameter is assigned a score, with higher scores indicating better results. The summary indicator is a weighted average value of the groups. The qualities of the business atmosphere have the highest weight among the groups, whereas indications of personal comfort have the lowest weight (Bulatova, 2018).

In terms of a number of characteristics, this technique differs from the approaches outlined previously. The variations are mostly in the infrastructural component of the investment climate (including the cost of residential and industrial real estate, as well as the cost of connecting to electricity grids), with the development of small businesses being taken into account. This strategy, like the preceding ones, is based mostly on expert opinions. This allows us to discuss the subjective nature of factor selection and assessment. The range of assessed indicators suggests poor information coverage. Despite the minimal number of indicators under examination, the algorithm of this methodology is sophisticated and time-consuming. Also, according to some experts, there is no objective criterion of reliability in this technique (Bulatova, 2018).

Despite the labor intensity of the process, the Forbes methodology has several advantages, including practical feasibility, relative accessibility for investors, international recognition, and the ranking of indicators based on their significance to the final result, which allows for more accurate consideration of capital owners' interests. It should also be noted that this strategy is recommended for usage when an investor must select between numerous priority possibilities, as it requires completing a comparison examination.

2.4. Index BERI (risk)

Business Environment Risk Intelligence employs the BERI index, which assesses the overall quality of the country's business climate. This indicator consists of three components: the Operations Risk Index (ORI), the Political Risk Index (PRI), and the Remittance and Repatriation Factor. The methodology allows for an expert assessment of 15 basic business hazards (Kudasov & Timokhina, 2018).

The indicator values are assigned using an evaluation scale ranging from 0 (unacceptable) to 4 (extremely favorable). Each indicator has a specific weight in the final conclusion. The weighted score is calculated by multiplying the points on the rating scale by the corresponding weight. The Business Environment Risk Index is calculated by summing the weighted ratings. One of the primary benefits of this method is its adaptability. The computation algorithm itself is rather straightforward. It also gives a ranking of indications based on their value to the end result. At the same time, doing a qualitative assessment necessitates a wide range of specialized knowledge. Obtaining all the information necessary for conducting a full-fledged analysis (on the conditions for interaction between government and business, the degree of bureaucratization, etc.) in the conditions of countries with transitive economies can be associated with certain difficulties, and in some cases it is simply impossible.

2.5. Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index (VCPEI)

The index assesses countries' attractiveness to investors in the venture capital (VC) and private equity (PE) asset classes. It is a dynamic valuation system that adjusts based on market conditions. The authors of this technique identify six major factors, giving a clear sense of the structure of the final index: Economic

Activity; Depth of Capital Market; Taxation; Investor Protection and Corporate Governance; Human and Social Environment; Entrepreneurial Culture and Deal Opportunities (Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index, 2021).

These six main drivers cannot be measured individually. Their evaluation is based on sub-criteria that describe the level of development of a specific driver. The sub-criteria might also be structured in two levels. Thus, the index is built on three tiers of indicators. The assessed criteria are dynamic and might vary in response to the market's structure and needs. In the context of this study, as indicators included in our final analysis within the framework of the Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index assessment methodology, we will primarily consider the second-level sub-criteria, with the exception of cases where the third-level sub-criteria clearly correlate with the groups of determinants we identified previously. Therefore, the main drivers will include:

- Economic Activity: the size of the economy (Total Economic Size), i.e. the volume of GDP; expected GDP growth; unemployment rate;
- Depth of Capital Market: Size of the Stock Market, Stock Market Liquidity (Trading Volume), IPOs and Public Issuing Activity, M&A Market Activity, Debt and Credit Market, Bank Non-Performing Loans to Total Gross Loans;
- Taxation: the level of taxation and non-tax payments (Entrepreneur Tax Inc. and Administrative Burdens);
- Investor Protection and Corporate: Quality of Corporate Governance; Security of Property Rights; Quality of Legal Enforcement, specifically, the independence of judicial power, the effectiveness of the legal framework, the integrity of the legal system, the operation of the rule of law, the quality of legal regulation;
- Human and Social Environment: the level of education of the population and the quality of human capital, the state of the labor market, the level of corruption;
- Entrepreneurial Culture and Deal Opportunities: the level of innovation development; the number of published scientific and technical articles; ease of starting and running a business; ease of closing a business; corporate R&D.

Based on the findings, we can conclude that when determining investment attractiveness, the Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index professionals use 21 sub-criteria. The overall number of variables analyzed, including the fundamental (third) level, is 46 different

indicators of the country's socioeconomic progress. Given the methodology's details (attractiveness for venture capital and direct investment), the essential factors here are capital market depth, investor protection, and corporate governance.

Despite its specialized nature, this strategy covers more information than the previously stated methods. The analytical algorithm is highly sophisticated, requiring specialized knowledge in a variety of domains. The membership of the evaluation team has a significant impact on the quality of the outcomes. The approach requires access to profile information on the capital market, which might be problematic due to the underdevelopment of such markets in many transitional economies.

Table 1 shows the comparative characteristics of the researched approaches for measuring the investment climate using the previously established analysis criteria.

Table 1. Summary table of comparative characteristics of universal methodologies for assessing the investment climate of countries (regions)

Methodology	Information coverage	Availability of information	Variety of the approaches in use	Ease of use
HBS	-	+/-	-	+/-
Euromoney	-/+	-/+	-/+	-
Forbes	-/+	-/+	-	-/+
BERI	-/+	+/-	-	+/-
VCPEI	-/+	-/+	-/+	-

Source: own preparation.

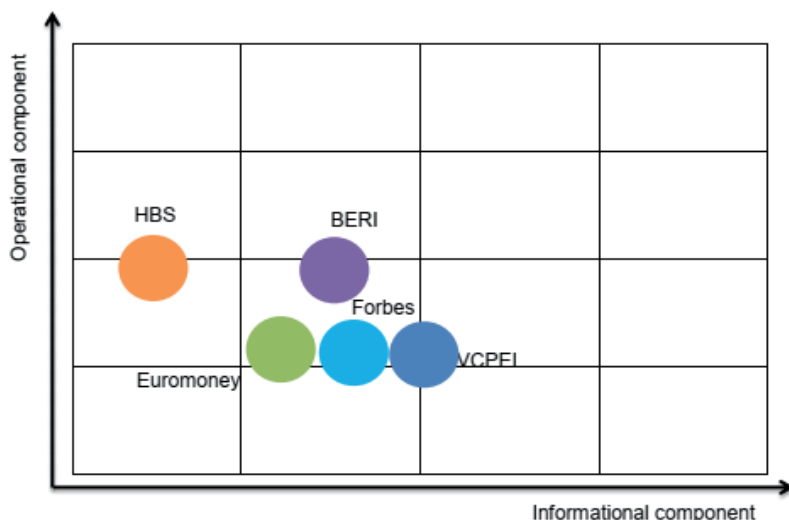
The data in Table 1 allows us to calculate the indicators required to create the applicability matrix (Table 2). Figure below shows a matrix showing the applicability of approaches for assessing the investment climate.

Table 2. Initial data for compiling the applicability matrix

Methodology	Informational component	Operational component
HBS	1	2,3 (5)
Euromoney	2	1,7
Forbes	2	1,7
BERI	2	2,3
VCPEI	2,3	1,7

Source: own preparation.

Figure. The applicability matrix for the five most common universal approaches for assessing nations' investment climates



Source: own preparation.

As we can see, the strategies examined are usually associated with the Aliens group, to some extent. This group is distinguished by a lack of information coverage paired with the difficulty of the assessment. This necessitates a wide range of specialized expertise, the engagement of external experts, and potential challenges in gathering the data required for analysis.

The approach developed by Harvard Business School, along with Aliens, is partly included in the Guides for beginners group. The methodologies under this alias are easy to use, but they give only a basic idea of the investment attractiveness of the country (region).

Conclusion

After reviewing the empirical literature on the drivers of FDI, it becomes clear that there is no agreement across empirical studies on the key determinants of FDI because different types of FDI are influenced by various reasons. As a result, experts and researchers are at odds on the determinants of foreign direct investment. This is owing to significant differences in the views, methodology, and analytical tools used in investigations.

The conducted analysis allowed us to identify a number of characteristic features common to universal methods for assessing the investment climate (attractiveness).

First and foremost, it is important to observe the relatively low amount of information coverage. Climate and geographic (0 out of 5) and technological (2 out of 5) aspects should be identified as the least accounted for. The VCPEI technique deserves its own discussion. Despite the possibility of universal application, this strategy might be considered semi-specialized because it focuses on financial markets. It provides a slightly higher level of information coverage, but not in areas crucial to transition economies.

Regardless of whether some of the approaches employ statistical comparisons in their analyses, all of them, without exception, are based on expert assessments. As a result, the professionalism of the chosen team of assessors determines the quality and reliability of the analysis.

The HBS and BERI approaches are mostly based on data that are easily obtained (GDP, inflation rate, currency stability, etc.). At the same time, Euromoney, Forbes, and VCPEI analyze a number of specialist indicators (labor market conditions, banking system stability, stock market liquidity), necessitating further research and complicating access to this information. A similar situation exists with regard to analysis algorithms. The HBS and BERI methodologies are simpler to implement than the other three approaches.

It should also be noted that three of the five approaches investigated are primarily concerned with finding hidden hazards, hence overlooking the potential of the host region. At the same time, in some circumstances, potential rewards can offset all present risks for the investor. This is a common occurrence in rapidly rising economies in transition.

Bibliography

- Abed, G. T., & Davoodi, H. R. (2002). Corruption, Structural Reforms, and Economic Performance in the Transition Economies. In: G. T. Abed, & S. Gupta (Eds.), *Governance, Corruption & Economic Performance* (pp. 489–537). Washington, D. C.: International Monetary Fund.
- Alexandrova, I. I. (2015). *Sravnitel'nyj analiz podhodov k ocenke investicionnoj privlekatel'nosti regionov*. Retrieved from <https://cyberleninka.ru/article/n/sravnitelnyy-analiz-podhodov-k-otsenke-investitsionnoy-privlekatelnosti-regionov> (22.09.2024).
- Bellak, Ch., Leibrecht, M., & Damijan, J. P. (2009). Infrastructure Endowment and Corporate Income Taxes as Determinants of Foreign Direct Investment in Central- and Eastern European Countries. *The World Economy*, 32(2), 267–290.

- Braconier, H., Norbäck, P. J., & Urban, D. (2005). Reconciling the Evidence on the Knowledge- Capital Model. *Review of International Economics*, 13(4), 770–786. doi: 10.1111/j.1467-9396.2005.00536.x.
- Bulatova, Ŭ. I. (2018). Ocenka investicionnoj privilekatel'nostisub'ekta Rossijskoj Federacii: sodержanie, neobhodimost' i sravnitel'nyj analizmetodik ocenki. *Ėkonomika: Včera, Segodnâ, Zavtra*, 8(11A), 199–210.
- Dellis, K., Sondermann, D., & Vansteenkiste, I. (2017). *Determinants of FDI Inflows in Advanced Economies: Does the Quality of Economic Structures Matter?*. European Central Bank Working Paper 2066. Frankfurt am Main: European Central Bank.
- Dunning, J. H., & Lundan, S. M. (2008). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Cheltenham–Northampton: Edward Elgar.
- Economou, F., Hassapis, C., Philippas, N., & Tsionas, M. (2017). Foreign Direct Investment Determinants in OECD and Developing Countries. *Review of Development Economics*, 21(3), 527–542.
- Egorova, D. A. (2020). Principy otvetstvennogo investirovaniâ kak ključevyefactory formirovaniâ investicionnogo potenciala. *The Eurasian Scientific Journal*, 12(3). Retrieved from <https://esj.today/PDF/20ECVN320.pdf> (20.02.2024).
- Euromoney. (2011). *Euromoney Country Risk. Methodology*. Retrieved from <https://www.euromoney.com/article/b12kj56pr6gwyf/euromoney-country-risk-methodology> (18.01.2023).
- Khusnullin, R. A. (2009). Metodiki ocenki investicionnoj privilekatel'nosti regionov. *Bulletin of the Kazan Technological University*, 330, 65–71.
- Kim, S., & Yang, J. (2014). Reexamining Determinants of FDI Using Dynamic Panel Quantile Regression Analysis. *Journal of Korea Trade*, 18(4), 29c46.
- Kosobutskaya, Y. (2019). Investicionnââ privilekatel'nost' regiona:metodiki ocenki. *Vestnik Voronezhskogo Gosudarstvennogo Universiteta Kosobutskaya*, 1, 32–37.
- Kudasov, A. E., Timokhina, G. S. (2018). Methodical Recommendations on Improving the Mechanism for Calculating the Country Risk Index Using the BERI Model. *Bulletin of SUSU. Series: Economics and Management*, 4(12), 45–53.
- Kulakou, V. (2021). Classification of Investment Climate Factors. Modern Technologies of Agricultural Production. A Collection of Scientific Articles. Grodno: GGAU, 205–207.
- Kumari, R., & Sharma, A. K. (2017). Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries: A Panel Data Study. *International Journal of Emerging Markets*, 12(4), 658–682. doi: 10.1108/IJoEM-10-2014-0169.
- Lee, S. J., Kang, S. J., & Lee, S. (2024). Economic, Social and Institutional Determinants of FDI Inflows: A Comparative Analysis of Developed and Developing Economies. *Transnational Corporations Review*, 16(3), 200074. doi: 10.1016/j.tncr.2024.200074.

- Misztal, P., & Kulakov, V. (2024). Analysis of the Practical Applicability of Selected Methodologies for Assessing the Investment Climate of Countries. In: M. Veyssel Kaya, & P. Chodnicka-Jaworska (Eds.), *Conference Proceedings of "33rd RSEP International Conference on Economics, Finance & Business" 23–24 November 2023, Rome, Italy* (pp. 68–76). Ankara: BC GRUP.
- Narolina, Yu. V. (2007). Methodical Approaches to Assessing the Investment Attractiveness of the Agricultural Sector of the Region. *Belgorod State University Scientific Bulletin. Series: History. Political Science. Economics. Informatics*, 3(34), 209–215.
- Sheveleva, O. B., & Nacheva, M. K. (2012). Comparative Analysis of Methods for Assessing the Investment Potential of the Region. *Innovations*, 2(160), 45–59.
- Soina-Kutishcheva, Y. N., Yarkova, T. A., Luneva, Y. V., Piskunova, E. E., & Napleko-va, T. K. (2020). Assessment of Investment Attractiveness of the Russian Economy. In: D. K. Bataev (Ed.), *Social and Cultural Transformations in the Context of Modern Globalism» Dedicated to the 80th Anniversary of Turkayev Hassan Vakhitovich*. Vol. 92: *European Proceedings of Social and Behavioural Sciences* (pp. 1024–1030). London: European Publisher. doi: 10.15405/epsbs.2020.10.05.135.
- Vakulich, M. M., Kliuchnyk, R. M. (2018). Concept of Investment Climate Management: Models of Monitoring and Innovative Implementation. *Scientific Bulletin of Polissia*, 1(13), 159–168. doi: 10.25140/2410-9576-2018-1-1(13)-159-168.
- Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index. (2021). Retrieved from <http://blog.iese.edu/vcpeindex/> (18.05.2024).
- Wei, S. J. (2000). How Taxing Is Corruption on International Investors?. *The Review of Economics and Statistics*, 82(1), 1–11. doi: 10.1162/003465300558533.
- Yakushev, N. O., Mazilov, E. A. (2020). Methodological Approach to Assessing the Investment Attractiveness of the Region's Local Territory. *Problems of Territory's Development*, 4(108), 68–87. doi: 10.15838/ptd.2020.4.108.5.
- Zheng, P. (2009). A Comparison of FDI Determinants in China and India. *Thunderbird International Business Review*, 51(3), 263–279. doi: 10.1002/tie.20264.

Sławomir Piszczek

Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, Szkoła Doktorska KUL

e-mail: slawomir.piszczek@kul.pl <https://orcid.org/0009-0000-1062-910X>

Zasoby mieszkaniowe w polskich miastach wojewódzkich i marszałkowskich: 2013 i 2023

Housing Stock in Polish Voivodeship and Marshal Cities: 2013 and 2023

Streszczenie

Sfera mieszkaniowa stanowi ważny element gospodarki. Jej zasadniczym elementem są zasoby mieszkaniowe, które znajdują się w poszczególnych lokalizacjach. W artykule przedstawiono różne definicje mieszkania oraz zaprezentowano wskaźniki służące ukazaniu sytuacji mieszkaniowej. Do przeprowadzenia analizy porównawczej przyjęto wskaźnik liczby mieszkań na 1000 mieszkańców oraz wielkości zasobów mieszkaniowych (ogółem oraz według struktury własności) dla 18 miast wojewódzkich i marszałkowskich. Wykorzystano dane dla lat 2013 oraz 2023, a w odniesieniu do struktury własności dla 2022. Przeprowadzona analiza porównawcza wykazała, że w badanych miastach zwiększeniu uległ wskaźnik liczby mieszkań na 1000 ludności, co było skutkiem wzrostu zasobu mieszkaniowego oraz zmian w zakresie liczby ludności. Miastem, które charakteryzuje się największą ilością mieszkań, jest Warszawa, zaś najmniej mieszkań zlokalizowanych jest w Gorzowie Wielkopolskim. W Rzeszowie na przestrzeni ostatniej dekady najbardziej zwiększył się zasób substancji mieszkaniowej, natomiast najmniejszy przyrost wystąpił w Łodzi. W zakresie struktury własnościowej wzrosła liczba mieszkań należących do osób fizycznych oraz towarzystw budownictwa społecznego. W zdecydowanej większości miast zmalała liczba mieszkań należących do innych podmiotów (wyjątek stanowi Zielona Góra). Natomiast zasoby mieszkaniowe będące własnością gmin, spółdzielni mieszkaniowych oraz zakładów pracy zmniejszyły się we wszystkich analizowanych miastach. Liczba mieszkań należących do Skarbu Państwa zmalała w 13, a wzrosła w 5 miastach wojewódzkich i marszałkowskich. W analizowanym okresie zwiększył się procentowy udział mieszkań zlokalizowanych w badanych miastach w odniesieniu do całego kraju.

SŁOWA KLUCZOWE: mieszkanie, zasoby mieszkaniowe, sytuacja mieszkaniowa, miasta wojewódzkie i marszałkowskie

Summary

The housing sphere is an important part of the economy. Its essential element is the housing stock, which is located in specific locations. The article presents various definitions of housing and presents indicators to show the housing situation. The index of the number of

housing units per 1,000 inhabitants and the size of the housing stock (in total and by ownership structure) for 18 voivodeship and marshal cities were adopted for comparative analysis. Data for the years 2013 and 2023 were used with regard to the ownership structure for 2022. The comparative analysis carried out showed that the examined cities increased the indicator of the number of housing units per 1,000 inhabitants, which was a result of an increase in the housing stock and changes in the population. The city with the largest number of dwellings is Warsaw, while the smallest number of dwellings is in Gorzów Wielkopolski. In Rzeszów, over the last decade, the housing stock increased to the greatest extent, while the smallest increase occurred in Łódź. As regards the ownership structure, the number of dwellings owned by natural persons and social housing associations increased. In the vast majority of cities, the number of housing units owned by other entities decreased (with the exception of Zielona Góra). On the other hand, the housing stock owned by communes, housing cooperatives and workplaces decreased in all of the cities analyzed. The number of dwellings owned by the State Treasury decreased in 13 and increased in 5 voivodship and marshal cities. During the analyzed time period, the percentage share of dwellings located in the analyzed cities increased in relation to the country as a whole.

KEYWORDS: housing, housing stock, housing situation, voivodeship and marshal cities

Wprowadzenie

Nieruchomości silnie związane są z funkcjonowaniem społeczeństwa i często decydują o poziomie dobrobytu człowieka oraz zaspokojeniu jego potrzeb o charakterze indywidualnym (Szelałowska, Trzebiński, Orzechowski, 2021, s. 31). Tę funkcję pełni mieszkanie, które umożliwia członkom gospodarstwa domowego realizację potrzeby schronienia oraz stanowi centralny ośrodek ich funkcjonowania, odpoczynku, rozwoju, nauki, wychowania dzieci. Znaczenie mieszkania sprawia, że występujące zasoby mieszkaniowe stanowią ważny element sfery mieszkaniowej i często są przedmiotem analiz, które zmierzają do określenia sytuacji mieszkaniowej panującej na danym obszarze oraz przedstawienia zachodzących zmian. Celem niniejszego artykułu jest ukazanie przemian, które dokonały się na przestrzeni 10 lat w zasobach mieszkaniowych (ogółem oraz według formy własności), w poszczególnych miastach wojewódzkich i marszałkowskich. Do przedstawienia sytuacji mieszkaniowej wykorzystano dane dotyczące wielkości zasobu mieszkaniowego ogółem w 2013 oraz 2023 r., a w podziale względem struktury własności analizowano dane dla lat 2013 i 2022, co podyktowane było ich dostępnością. Zamiarem autora jest także ukazanie zachodzących zmian w zakresie wskaźnika liczby mieszkań na 1000 mieszkańców, który jest jedną z miar służących ocenie sytuacji mieszkaniowej. Do wykonania analizy porównawczej wykorzystano dane dostępne w Banku Danych

Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego (Główny Urząd Statystyczny [GUS], 2024). Wyniki przedstawione w tym artykule mogą stanowić cenne źródło informacji dla decydentów, wspierając ich w podejmowaniu trafnych decyzji na rzecz poprawy sytuacji mieszkaniowej. Decydenci mogą wzorować się na tych miastach, gdzie osiągnięto najlepsze rezultaty, aby wdrażać sprawdzone rozwiązania w innych regionach.

1. Mieszkalnictwo w badaniach naukowych

Mieszkalnictwo stanowi przedmiot zainteresowania różnych gałęzi nauki. Oprócz ekonomii należy wymienić tutaj m.in. prawo, budownictwo, architekturę, urbanistykę czy socjologię (Gawron, 2016, s. 15).

„Mieszkanie”, podobnie jak „mieszkalnictwo”, jest pojęciem, które pojawia się na wielu płaszczyznach badawczych. Dla celów statystyki publicznej „mieszkanie” ma swoją definicję określoną przez GUS, gdzie jest rozumiane jako:

[...] lokal składający się z jednej lub kilku izb i pomieszczeń pomocniczych, przeznaczony na stały pobyt osób – wybudowany lub przebudowany do celów mieszkalnych; konstrukcyjnie wydzielony trwałymi ścianami w obrębie budynku, do którego to lokalu prowadzi niezależne wejście z klatki schodowej, ogólnego korytarza, wspólnej sieni bądź z ulicy, podwórza lub ogrodu (GUS, b.d. a).

Andrzejewski wyszczególnia trzy ujęcia, w których można rozumieć pojęcie „mieszkania”. Pierwsze definiuje mieszkanie poprzez sposób zamieszkania, czyli stanowi ono zespół funkcji, do realizacji których niezbędna jest przestrzeń oraz urządzenia. Drugie ujęcie definicji mieszkania – techniczno-budowlane – określa je jako obudowaną przestrzeń dla rodziny. Ostatnie ujęcie – architektoniczno-urbanistyczne – rozszerza ujęcie drugie o takie elementy otoczenia jak teren przygotowany do celów mieszkalnych oraz usługowe urządzenia towarzyszące (Andrzejewski, 1987, s. 17–18).

Przedstawione sposoby definiowania mieszkania ukazują, że może ono być postrzegane w węższym lub szerszym ujęciu. W taki sposób można również podejść do kwestii badania sytuacji mieszkaniowej, występującej w określonym czasie na danym obszarze. W pierwszej kolejności wyszczególnić należy te wskaźniki, które GUS prezentuje w Banku Danych Lokalnych (BDL), a zaliczają się do nich: przeciętna powierzchnia użytkowa mieszkania, przeciętna

powierzchnia użytkowa mieszkania na osobę, mieszkania na 1000 mieszkańców, przeciętna liczba izb w mieszkaniu, przeciętna liczba osób na mieszkanie oraz przeciętna liczba osób na izbę (GUS, 2024).

Wśród innych miar mających na celu ukazanie sytuacji mieszkaniowej, stosowanych w pracach naukowych, można wyszczególnić stopień wyposażenia mieszkań w wodociąg, ustęp spłukiwany, łazienkę, centralne ogrzewanie i gaz sieciowy (Surówka, 2019), liczbę mieszkań oddanych do użytkowania, wskaźnik przeludnienia mieszkań, strukturę własnościową, a w odniesieniu do kwestii finansowych – cenę za 1 m² przestrzeni mieszkaniowej czy średnią liczbę lat oszczędzania na zakup nowego mieszkania o powierzchni 50 m² (K. Surówka, J. Wyrobek, M. Surówka, 2020).

Jednym ze wskaźników, najczęściej stosowanym w ujęciu światowym, jest statystyczny deficyt mieszkaniowy. Wskaźnik ten ustalany jest poprzez pomniejszenie liczby istniejących zasobów mieszkaniowych (zamieszkałych oraz niezamieszkałych) o liczbę gospodarstw domowych. Szelągowska zauważa, że dane dotyczące wielkości deficytu mieszkaniowego są rozbieżne – według GUS w Polsce od 2013 r. statystyczny deficyt mieszkaniowy nie występuje, z kolei z szacunków Ministerstwa Rozwoju, uwzględniającego faktycznie zamieszkane mieszkania na koniec 2019 r., w Polsce brakowało 641 tys. mieszkań (Szelągowska, 2021, s. 16). Kolejnym wskaźnikiem sytuacji mieszkaniowej, wymienionym już i raportowanym przez GUS, jest wskaźnik liczby mieszkań przypadających na 1000 mieszkańców. Określa on nasycenie wybranego obszaru mieszkaniem (Strączkowski, Koszel, 2021, s. 151).

Przedstawione wskaźniki nie są jednak pozbawione wad. Zwraca na nie uwagę Lis, który uważa, że: „[...] mierniki mieszkaniowe na 1000 ludności czy szacunki różnic pomiędzy zasobem mieszkaniowym a liczbą gospodarstw domowych są obarczone poważnym błędem” (Lis, 2021, s. 42). Podobne zdanie krytyczne wyraża Szelągowska, która w odniesieniu do wskaźnika statystycznego deficytu mieszkań zaznacza, że nie jest on na tyle dokładny, aby za jego pomocą oceniać wielkość luki mieszkaniowej na poziomie gminnym oraz krajowym (Szelągowska, 2021, s. 16).

Wskaźnik liczby mieszkań przypadających na 1000 mieszkańców jest jednak wykorzystywany jako miernik działań prowadzonej przez państwo polityki mieszkaniowej, której celem jest zwiększenie dostępności mieszkań. W przypadku Narodowego Programu Mieszkaniowego miernikiem celu 1, czyli zwiększenia liczby mieszkań przypadających na 1000 ludności, jest właśnie omawiany wskaźnik. Program zakłada wzrost jego wartości do

435 mieszkań na 1000 osób do 2030 r. (Uchwała nr 115/2016 Rady Ministrów z dnia 27 września 2016 r. w sprawie przyjęcia Narodowego Programu Mieszkaniowego (RM-111-119-16). Załącznik do uchwały nr 115/2016 Rady Ministrów z dnia 27 września 2016 r., dalej: Uchwała, 2016). Również wskaźnik ten stosowany jest w publikacjach naukowych w celu przedstawienia sytuacji panującej na określonym rynku mieszkaniowym. Strączkowski używa tej miary, opisując poznański rynek mieszkaniowy (Strączkowski, 2021), Żelazowski – ukazując poziom zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych w województwach oraz miastach wojewódzkich w 2009 r. oraz w celu przedstawienia różnic w sytuacji mieszkaniowej w krajach UE w 2008 r. (Żelazowski, 2011), Cyran – oceniając sytuację mieszkaniową w miastach wojewódzkich (Cyran, 2015), zaś Gawron za pomocą tego wskaźnika pokazuje zmiany, które dokonały się w krajach europejskich latach 1980–2001 (Gawron, 2012) oraz w 2018 r. (Gawron, 2022).

Mając zatem na uwadze wady przedstawionych wskaźników, ale również wykorzystanie ich jako mierników działań realizowanych przez państwo, w dalszej części opracowania, w celu ukazania zmian, które nastąpiły w badanych miastach, zostanie wykorzystany wskaźnik liczby mieszkań przypadających na 1000 mieszkańców.

2. Sytuacja mieszkaniowa w polskich miastach wojewódzkich i marszałkowskich

Do analizy w niniejszym artykule wykorzystano dane dotyczące polskich miast wojewódzkich oraz marszałkowskich, uznając, że zasadnym jest dokonanie porównania jednostek na tym poziomie. Analizowano następujące miasta: Wrocław, Bydgoszcz, Toruń, Lublin, Gorzów Wielkopolski, Zieloną Górę, Łódź, Kraków, Warszawę, Opole, Rzeszów, Białystok, Gdańsk, Katowice, Kielce, Olsztyn, Poznań oraz Szczecin. Do analizy przyjęto zatem 18 miast (w tym po 2 miasta z województwa lubuskiego oraz kujawsko-pomorskiego). Zaprezentowano także wartość wskaźnika ogółem dla Polski.

Tabela 1 przedstawia wartości wskaźników liczby mieszkań na 1000 osób dla powyższych miast oraz Polski dla lat 2013 oraz 2023.

Tabela 1. Liczba mieszkań na 1000 mieszkańców w 2013 i 2023 roku

Wyszczególnienie	2013	2023	Zmiana (w proc.)
Polska	359,9	419,3	16,50
Wrocław	459,2	574,2	25,04
Bydgoszcz	406,1	490,1	20,68
Toruń	421,4	514,1	22,00
Lublin	420,0	514,4	22,48
Gorzów Wielkopolski	405,6	496,0	22,29
Zielona Góra	417,5	487,6	16,79
Łódź	489,4	584,8	19,49
Kraków	456,4	568,4	24,54
Warszawa	513,4	578,8	12,74
Opole	423,7	486,1	14,73
Rzeszów	381,2	500,1	31,19
Białystok	415,2	491,2	18,30
Gdańsk	440,3	539,6	22,55
Katowice	455,7	570,5	25,19
Kielce	403,5	505,9	25,38
Olsztyn	427,0	501,7	17,49
Poznań	445,5	560,4	25,79
Szczecin	416,1	501,0	20,40

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Banku Danych Lokalnych GUS – Gospodarka mieszkaniowa i komunalna, zasoby mieszkaniowe – wskaźniki: GUS, 2024.

Na przestrzeni analizowanego okresu wartość wskaźnika liczby mieszkań na 1000 mieszkańców zwiększyła się w każdym z analizowanych miast oraz ogólnie dla Polski. Największy procentowy wzrost rozważanego wskaźnika miał miejsce w Rzeszowie (wzrost o 31,19%), zaś najmniejszy w Warszawie (wzrost o 12,74%). W Polsce wskaźnik ten zwiększył się o 16,50% z wartości 359,9 mieszkań na 1000 ludności w 2013 r. do poziomu 419,3 mieszkań na 1000 osób w 2023 r. Narodowy Program Mieszkaniowy zakłada, że wskaźnik ten do 2030 r. osiągnie wartość 435 mieszkań na 1000 mieszkańców (Uchwała, 2016). Zauważyć również należy, że w 12 miastach wzrost badanego wskaźnika przekracza 20%, a w 4 znajduje się w przedziale 15–20%. Oprócz Warszawy, jedynie w Opolu wzrost przedmiotowej miary był mniejszy niż 15%.

Z uwagi na konstrukcję prezentowanego wskaźnika ważnym staje się zbadanie, jak w badanym okresie zamieniały się jego składowe – wielkość zasobu mieszkaniowego oraz liczba ludności. Zmiany zaludnienia w miastach wojewódzkich i marszałkowskich przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Procentowa zmiana liczby ludności w polskich miastach wojewódzkich i marszałkowskich (2023/2013)

Wyszczególnienie	Zmiana (w proc.)
Wrocław	6,59
Bydgoszcz	-9,18
Toruń	-4,26
Lublin	-4,08
Gorzów Wielkopolski	-7,32
Zielona Góra	17,34
Łódź	-8,34
Kraków	6,22
Warszawa	7,96
Opole	4,94
Rzeszów	7,73
Białystok	-1,22
Gdańsk	5,60
Katowice	-8,27
Kielce	-8,79
Olsztyn	-4,22
Poznań	-1,75
Szczecin	-4,68
Średnia	-0,42

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Banku Danych Lokalnych GUS – Ludność, ludność wg grup wieku i płci: GUS, 2024.

W okresie analizowanego dziesięciolecia główną tendencją było wyludnianie się rozważanych miast. Spadek liczby ludności dokonał się na obszarze aż 11 z 18 jednostek. Tylko 7 miast odnotowało wzrost liczby mieszkańców. Warto nadmienić, że największy wzrost liczby ludności na przestrzeni badanej dekady miał miejsce w Zielonej Górze (17,34%). Co ważne, jest to jedyne miasto, w którym liczba ludności zwiększyła się o ponad 10%. Stan ludności wzrósł również we Wrocławiu, Krakowie, Warszawie, Opolu, Rzeszowie oraz Gdańsku, jednak był to wzrost nieprzekraczający 10%.

Przedstawiona zmiana stanu ludności w poszczególnych miastach wraz ze zmianą liczebności substancji mieszkaniowej zdeterminowały kształtowanie się rozważanego wskaźnika liczby mieszkań na 1000 ludności. W pierwszej kolejności należy zauważyć, że zmniejszenie liczby mieszkańców w wymienionych wcześniej 11 miastach wpłynęło korzystnie na analizowany wskaźnik, tj. spowodowało jego wzrost. Z kolei w pozostałych miastach procentowy wzrost populacji był mniejszy niż procentowy wzrost zasobów mieszkaniowych (zob. tabela 2 i 3), co skutkowało wzrostem wartości wskaźnika liczby mieszkań przypadających na 1000 mieszkańców.

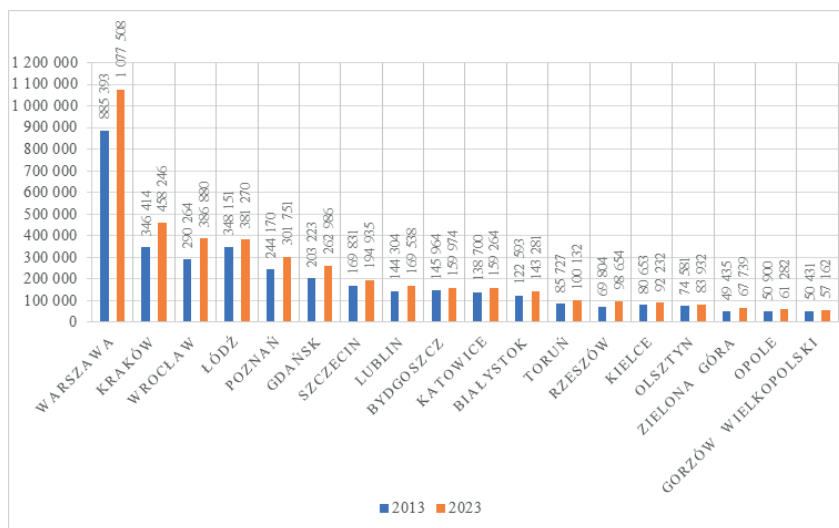
Pomimo przedstawionych wcześniej wad, wskaźnik liczby mieszkań przypadających na 1000 ludności jest często wykorzystywany w pracach naukowych oraz stosowany jako miernik skuteczności prowadzonej polityki mieszkaniowej. Podsumowując zatem zmiany, które miały miejsce na przestrzeni ostatniego dziesięciolecia (2013–2023), wymienić trzeba wzrost dostępności mieszkań dla społeczeństwa, mierzony wskaźnikiem liczby mieszkań na 1000 mieszkańców, który zdeterminowany został przez ogólny przyrost liczby mieszkań, zmniejszenie stanu ludności w 11 miastach, a także większy wzrost substancji mieszkaniowej niż liczby ludności (w 7 miastach). Pozytywnie należy ocenić fakt, iż wartość analizowanego wskaźnika zwiększyła się w każdym z omawianych miast oraz Polski jako ogółu. Odnosząc jednak wielkość rozważanej miary, odnotowanej w Polsce w 2023 r., do innych krajów, zauważyć trzeba, że jest ona jedną z niższych. Według raportu Property Index z 2024 r. niższy wskaźnik liczby mieszkań na 1000 mieszkańców w 2023 r. odnotowano w Grecji, Izraelu, Wielkiej Brytanii oraz Irlandii. Z kolei największą liczbę mieszkań przypadających na 1000 ludności odnotowano w Bułgarii – 668 (Property Index. Overview of European Residential Markets, 2024, s. 13). Porównując jednak dane z polskich miast wojewódzkich oraz marszałkowskich z przedstawionymi w raporcie firmy Deloitte wielkościami liczby mieszkań na 1000 mieszkańców, należy pozytywnie ocenić sytuację w badanych miastach, ponieważ odnotowana w nich wielkość wskaźnika klasyfikuje je wśród grupy państw o największej jego wielkości.

3. Zmiany zasobów mieszkaniowych

Główny Urząd Statystyczny w stosowanej przez siebie terminologii określa zasoby mieszkaniowe jako: „[...] ogół mieszkań zamieszkałych i niezamieszkałych znajdujących się w budynkach mieszkalnych i niemieszkalnych” (GUS, b.d. b).

Wielkość zasobu mieszkaniowego zlokalizowanego w miastach wojewódzkich i marszałkowskich w 2013 oraz 2023 r. obrazuje wykres zamieszczony poniżej.

Wykres. Zasoby mieszkaniowe w polskich miastach wojewódzkich i marszałkowskich w 2013 oraz 2023 roku (malejąco)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Banku Danych Lokalnych GUS – Gospodarka mieszkaniowa i komunalna, zasoby mieszkaniowe: GUS, 2024.

Miastem, które charakteryzuje się największą liczbą mieszkań, jest Warszawa. Stan ten jest związany z rolą pełnioną przez to miasto. Jest bowiem stolicą kraju oraz ważnym ośrodkiem biznesowym. W 2023 r. zasoby mieszkaniowe m. st. Warszawy wyniosły ponad 1 mln mieszkań. Analizując powyższe dane, można wyszczególnić 4 grupy miast, biorąc za kryterium wielkość zasobów mieszkaniowych. Do pierwszej grupy, czyli miast o największej liczbie mieszkań, zaliczyć można Warszawę (powyżej 500 tys. mieszkań). Do kolejnej grupy (2) należą miasta o liczbie mieszkań od 200 tys. do 500 tys. – Kraków, Wrocław, Łódź, Poznań oraz Gdańsk. Z kolei do grupy (3) miast o liczbie mieszkań od 100 tys. do 200 tys. zalicza się Szczecin, Lublin, Bydgoszcz, Katowice, Białystok i Toruń. Grupa (4) są to miasta, w których znajduje się poniżej 100 tys. mieszkań – Rzeszów, Kielce, Olsztyn, Zielona Góra, Opole oraz Gorzów Wielkopolski. Analizując przedstawione na wykresie wielkości zasobów mieszkaniowych, zauważyć należy, że największa różnica wielkości zasobu mieszkaniowego występuje między Warszawą a Krakowem, gdzie Kraków jest pod tym względem dwukrotnie mniejszy od miasta stołecznego. Dalsze różnice w zakresie zasobów mieszkaniowych, tj. pomiędzy Krakowem a Wrocławiem, Wrocławiem a Łodzią itd., nie są już tak duże.

Tabela 3 zawiera informacje o procentowym wzroście liczby mieszkań w analizowanych miastach, który się dokonał pomiędzy 2013 a 2023 r.

Tabela 3. Procentowy wzrost zasobów mieszkaniowych w polskich miastach wojewódzkich i marszałkowskich (2023/2013)

Wyszczególnienie	Zmiana (w proc.)
Wrocław	33,29
Bydgoszcz	9,60
Toruń	16,80
Lublin	17,49
Gorzów Wielkopolski	13,35
Zielona Góra	37,03
Łódź	9,51
Kraków	32,28
Warszawa	21,70
Opole	20,40
Rzeszów	41,33
Białystok	16,88
Gdańsk	29,41
Katowice	14,83
Kielce	14,36
Olsztyn	12,54
Poznań	23,58
Szczecin	14,78
Średnia	21,06
Współczynnik zmienności (V)	44,57

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Banku Danych Lokalnych GUS – Gospodarka mieszkaniowa i komunalna, zasoby mieszkaniowe: GUS, 2024.

Zauważalne jest zróżnicowanie w wartościach przyrostu zasobu mieszkaniowego w analizowanych miastach (współczynnik zmienności $V = 44,57\%$). Największe zwiększenie liczby mieszkań nastąpiło w Rzeszowie – zasób mieszkaniowy zwiększył się o 41,33%. Również znaczny wzrost miał miejsce w Zielonej Górze, gdzie liczba mieszkań zwiększyła się o 37,03%. Wzrost powyżej 30% odnotowano również we Wrocławiu oraz Krakowie. Natomiast najmniejsze zmiany w zakresie wielkości lokalnego zasobu mieszkaniowego wystąpiły w Łodzi (wzrost o 9,51%). Zwiększenie liczby mieszkań poniżej 10% odnotowano jeszcze w Bydgoszczy. W pozostałych miastach wojewódzkich i marszałkowskich przyrost substancji mieszkaniowej oscylował w przedziale 10–30%. Średnio liczba mieszkań w polskich miastach wojewódzkich i marszałkowskich zwiększyła się w 2023 r. o 21,06% w odniesieniu do 2013 r.

Zasoby mieszkaniowe poszczególnych miast analizowano również pod względem kryterium własności. W związku z tym w dalszych rozważaniach badano zmiany w zakresie zasobów: gminnych (komunalnych), spółdzielni mieszkaniowych, zakładów pracy, osób fizycznych, Skarbu Państwa, towarzystw budownictwa społecznego (TBS) oraz innych podmiotów.

Tabele 4 i 5 przedstawiają wielkości zasobów mieszkaniowych, klasyfikowanych względem przytoczonego kryterium własnościowego polskich miast wojewódzkich i marszałkowskich w 2013 oraz 2022 r.

Tabela 4. Zasoby mieszkaniowe w polskich miastach wojewódzkich i marszałkowskich według kryterium własności w 2013 roku

Wyszczególnienie	Zasoby gminne (komunalne)	Zasoby spółdzielni mieszkaniowych	Zasoby zakładów pracy	Zasoby osób fizycznych	Zasoby Skarbu Państwa	Zasoby towarzystw budownictwa społecznego (TBS)	Zasoby innych podmiotów
Wrocław	40 113	65 712	844	176 809	923	3 447	2 416
Bydgoszcz	11 148	32 738	332	99 187	764	1 140	655
Toruń	5 916	33 492	417	44 474	215	1 083	130
Lublin	8 213	38 436	366	94 752	216	1 534	787
Gorzów Wielkopolski	6 012	13 276	72	30 310	80	481	200
Zielona Góra	4 222	13 379	108	29 461	217	1 766	282
Łódź	54 157	109 656	386	181 180	105	1 522	1 145
Kraków	17 655	68 544	1 159	251 765	235	4 603	2 453
Warszawa	82 590	254 150	3 535	532 894	5 019	3 473	3 732
Opole	4 406	12 163	242	33 149	229	515	196
Rzeszów	3 738	23 439	162	41 952	191	0	322
Białystok	5 140	38 319	277	75 756	93	2 371	637
Gdańsk	19 443	37 595	351	140 900	199	2 875	1 860
Katowice	16 865	37 999	7 571	73 832	37	2 034	362
Kielce	4 643	26 231	235	48 460	77	577	430
Olsztyn	4 845	20 100	270	47 813	160	775	618
Poznań	12 944	70 689	1 262	153 859	715	3 296	1 405
Szczecin	20 133	46 170	1 412	94 212	481	6 625	798

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Banku Danych Lokalnych GUS – Gospodarka mieszkaniowa i komunalna, zasoby mieszkaniowe wg form własności: GUS, 2024.

Tabela 5. Zasoby mieszkaniowe w polskich miastach wojewódzkich i marszałkowskich według kryterium własności w 2022 roku

Wyszczególnienie	Zasoby gminne (komunalne)	Zasoby spółdzielni mieszkaniowych	Zasoby zakładów pracy	Zasoby osób fizycznych	Zasoby Skarbu Państwa	Zasoby towarzystw budownictwa społecznego (TBS)	Zasoby innych podmiotów
Wrocław	32 035	55 278	371	285 324	686	4 613	486
Bydgoszcz	9 671	29 182	224	116 252	702	1 500	179
Toruń	4 660	25 712	245	65 514	165	2 069	38
Lublin	8 011	34 577	191	121 284	246	1 754	151
Gorzów Wielkopolski	5 540	12 125	43	38 201	37	481	69
Zielona Góra	3 554	12 402	77	47 964	195	2 270	514
Łódź	38 756	85 414	191	250 056	77	1 561	160
Kraków	14 865	57 976	535	369 915	310	4 976	478
Warszawa	81 258	228 444	2 094	738 624	5 335	4 214	1 941
Opole	3 644	11 223	113	44 473	221	890	0
Rzeszów	2 968	20 887	87	72 224	254	0	109
Białystok	3 972	35 696	238	97 836	44	2 689	74
Gdańsk	16 000	31 280	162	204 070	156	3 701	1 506
Katowice	14 983	32 766	4 988	101 056	32	2 395	101
Kielce	3 626	24 816	81	61 863	66	623	4
Olsztyn	3 804	17 123	175	61 143	3	803	19
Poznań	12 732	63 831	546	215 285	659	4 000	245
Szczecin	15 170	42 846	341	124 498	856	8 609	143

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Banku Danych Lokalnych GUS – Gospodarkamieszkaniowa i komunalna, zasoby mieszkaniowe wg form własności: GUS, 2024.

Wyrażone procentowo zmiany w liczbach mieszkań (przedstawionych w tabelach 4 i 5) prezentuje poniższa tabela 6.

Tabela 6. Zmiany w zasobach mieszkaniowych polskich miast wojewódzkich i marszałkowskich według kryterium własności 2022/2013 (w proc.)

Wyszczególnienie	Zasoby gminne (komunalne)	Zasoby spółdzielni mieszkaniowych	Zasoby zakładów pracy	Zasoby osób fizycznych	Zasoby Skarbu Państwa	Zasoby towarzystw budownictwa społecznego (TBS)	Zasoby innych podmiotów
Wrocław	-20,14	-15,88	-56,04	61,37	-25,68	33,83	-79,88
Bydgoszcz	-13,25	-10,86	-32,53	17,20	-8,12	31,58	-72,67

Wyszczególnienie	Zasoby gminne (komunalne)	Zasoby spółdzielni mieszkaniowych	Zasoby zakładów pracy	Zasoby osób fizycznych	Zasoby Skarbu Państwa	Zasoby towarzystw budownictwa społecznego (TBS)	Zasoby innych podmiotów
Toruń	-21,23	-23,23	-41,25	47,31	-23,26	91,04	-70,77
Lublin	-2,46	-10,04	-47,81	28,00	13,89	14,34	-80,81
Gorzów Wielkopolski	-7,85	-8,67	-40,28	26,03	-53,75	0,00	-65,50
Zielona Góra	-15,82	-7,30	-28,70	62,81	-10,14	28,54	82,27
Łódź	-28,44	-22,11	-50,52	38,02	-26,67	2,56	-86,03
Kraków	-15,80	-15,42	-53,84	46,93	31,91	8,10	-80,51
Warszawa	-1,61	-10,11	-40,76	38,61	6,30	21,34	-47,99
Opole	-17,29	-7,73	-53,31	34,16	-3,49	72,82	-100,00
Rzeszów	-20,60	-10,89	-46,30	72,16	32,98	–	-66,15
Białystok	-22,72	-6,85	-14,08	29,15	-52,69	13,41	-88,38
Gdańsk	-17,71	-16,80	-53,85	44,83	-21,61	28,73	-19,03
Katowice	-11,16	-13,77	-34,12	36,87	-13,51	17,75	-72,10
Kielce	-21,90	-5,39	-65,53	27,66	-14,29	7,97	-99,07
Olsztyn	-21,49	-14,81	-35,19	27,88	-98,13	3,61	-96,93
Poznań	-1,64	-9,70	-56,74	39,92	-7,83	21,36	-82,56
Szczecin	-24,65	-7,20	-75,85	32,15	77,96	29,95	-82,08
Średnia	-15,88	-12,04	-45,93	39,50	-10,89	25,11	-67,12

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Banku Danych Lokalnych GUS – Gospodarka mieszkaniowa i komunalna, zasoby mieszkaniowe wg form własności: GUS, 2024.

Zmiany zachodzące w wielkości poszczególnych rodzajów zasobów były różnokierunkowe. W przypadku zasobów komunalnych w każdym z analizowanych miast nastąpił spadek w zakresie tej kategorii. Największe zmniejszenie liczby mieszkań gminnych miało miejsce w Łodzi, gdzie zasób ten zmniejszył się o 28,44% (z 54 157 mieszkań w 2013 r. do 38 756 mieszkań w 2022 r.). Natomiast najmniejszy uszczerbek w zakresie tego rodzaju własności miał miejsce w Warszawie – spadek o 1,61% (z 82 590 mieszkań w 2013 r. do 81 258 mieszkań w 2022 r.).

Tendencja zmniejszania się wielkości zasobów miała miejsce również w przypadku mieszkań spółdzielni mieszkaniowych. W tej kategorii własności, podobnie jak w przypadku zasobów komunalnych, liczba mieszkań zmniejszyła się w każdym z analizowanych miast. Najwyższy spadek liczby mieszkań spółdzielczych zauważalny był w Toruniu (-23,23%), zaś najmniejszy w Kielcach (-5,39%). Warto

podkreślić, iż tendencja spadkowa w zakresie zasobów spółdzielni mieszkaniowych miała miejsce również w odniesieniu do danych dla całej Polski już od 2007 r. (zob. Kotlińska, Zuba-Ciszewska, Kotliński, 2021, s. 153–154).

We wszystkich rozważanych miastach zmniejszeniu uległy zasoby mieszkaniowe należące do zakładów pracy, przy czym największy spadek miał miejsce w Szczecinie (-75,85%; z 1412 mieszkań w 2013 r. do 341 w 2022 r.), a najmniejszy w Białymstoku (-14,08%; z 277 mieszkań w 2013 r. do 238 w 2022 r.).

O ile w przypadku już omówionych rodzajów własności wszechobecnym zjawiskiem były spadki udziałów w zasobach mieszkaniowych w poszczególnych miastach, o tyle w zakresie zasobów osób fizycznych sytuacja jest przeciwna. W każdym z analizowanych miast odnotowano wzrost liczby mieszkań należących do osób prywatnych, przy czym największa zmiana była w Rzeszowie (wzrost o 72,16%; z 41 952 mieszkań w 2013 r. do 72 224 w 2022 r.), zaś najmniejsza w Bydgoszczy, gdzie w 2013 r. było 99 187 mieszkań, a w 2022 r. – 116 252 (wzrost o 17,20%).

W 2022 r. w porównaniu z 2013 r. zasoby mieszkaniowe Skarbu Państwa zmniejszyły się w 13 miastach (Wrocławiu, Bydgoszczy, Toruniu, Gorzowie Wielkopolskim, Zielonej Górze, Łodzi, Opolu, Białymstoku, Gdańsku, Katowicach, Kielcach, Olsztynie i Poznaniu), a zwiększyły się w 5 (Lublinie, Krakowie, Warszawie, Rzeszowie oraz Szczecinie). Największy wzrost w tej kategorii miał miejsce w Szczecinie, gdzie w 2013 r. zlokalizowanych było 481 mieszkań należących do Skarbu Państwa, zaś w 2022 r. było to 856 mieszkań (wzrost o 77,96%). Z kolei największy spadek liczby mieszkań należących do Skarbu Państwa miał miejsce w Olsztynie (-98,13%; z 160 mieszkań w 2013 r. do 3 w 2022 r.).

Interesujące zmiany dokonały się w zakresie zasobów mieszkaniowych TBS-ów. Toruń był miastem, w którym liczba tego rodzaju zasobów zwiększyła się najbardziej (wzrost o 91,04%; z 1083 mieszkań w 2013 r. do 2069 w 2022 r.). Liczba mieszkań należących do TBS-ów nie zmieniła się w Gorzowie Wielkopolskim oraz Rzeszowie. Zauważyć należy, że o ile w Gorzowie Wielkopolskim zasoby mieszkaniowe TBS-ów liczyły 481 mieszkań, to w Rzeszowie, w badanych latach, nie odnotowano żadnych mieszkań o tym statusie właścicielskim.

W zakresie mieszkań należących do innych podmiotów tylko w jednym mieście – Zielonej Górze – zwiększyła się ich liczba (wzrost o 82,27%; z 282 mieszkań w 2013 r. do 514 w 2022 r.). W pozostałych miastach nastąpił spadek wielkości tych zasobów – największy w Opolu (-100%) – co oznacza, że w 2022 r. Opole było jedynym miastem, w którym nie występowały zasoby mieszkaniowe innych podmiotów.

Ostatni etap prowadzonej analizy porównawczej wielkości zasobów mieszkaniowych stanowi określenie stopnia koncentracji substancji mieszkaniowej usytuowanej w przyjętych w artykule miastach.

W tabeli 7 zaprezentowano procentowy udział zasobów mieszkaniowych wszystkich analizowanych miast w ogólnych zasobach mieszkaniowych.

Tabela 7. Udział zasobów mieszkaniowych miast wojewódzkich i marszałkowskich w zasobach mieszkaniowych Polski

Wyszczególnienie	2013	2023
Polska	13 852 896	15 779 243
Miasta wojewódzkie i marszałkowskie	3 500 538	4 256 766
Udział (w proc.)	25,27	26,98

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Banku Danych Lokalnych GUS – Gospodarka mieszkaniowa i komunalna, zasoby mieszkaniowe: GUS, 2024.

Mieszkania, które usytuowane są na terenie miast wojewódzkich oraz marszałkowskich, stanowiły w 2013 r. ponad 25% wszystkich zasobów mieszkaniowych znajdujących się w Polsce. Co ważne, wskaźnik ten zwiększył się na przestrzeni badanego okresu i w 2023 r. wyniósł prawie 27%. Oznacza to, że w stolicach województw szybciej przybywa nowej substancji mieszkaniowej i zwiększa się stopień koncentracji zasobów mieszkaniowych na terenach analizowanych miast.

Zakończenie

Przeprowadzona analiza ukazała, że w miastach wojewódzkich i marszałkowskich zwiększył się wskaźnik liczby mieszkań przypadających na 1000 mieszkańców, co należy ocenić pozytywnie, jednocześnie pamiętając o mankamentach tej miary. Zaznaczyć trzeba, że wzrost wartości tego wskaźnika został zdeterminowany przez znaczny przyrost liczby mieszkań oraz zmniejszenie liczby ludności, ewentualnie jej niewielki wzrost. Na terenie rozważanych miast nastąpił wzrost liczby mieszkań, choć nie był on równomierny. Największy przyrost substancji mieszkaniowej w analizowanym okresie wystąpił w Rzeszowie. W tym mieście, w odróżnieniu od pozostałych miast poddanych analizie, nie odnotowano żadnych mieszkań należących do TBS-ów. W przypadku zasobów mieszkaniowych należących do Skarbu Państwa, ich największy przyrost miał miejsce w Szczecinie, zaś zwiększenie liczby

mieszkań innych podmiotów odnotowano tylko w Zielonej Górze. Najmniejsze zmiany w wielkości zasobów mieszkaniowych nastąpiły w Łodzi, choć należy zauważyć, iż podobnie niski wzrost wystąpił w Bydgoszczy. We wszystkich miastach wojewódzkich i marszałkowskich zmniejszeniu uległa wielkość zasobów mieszkaniowych gminnych, spółdzielczych oraz zakładów pracy. Zwiększyła się natomiast liczba mieszkań należących do osób prywatnych (we wszystkich analizowanych miastach) oraz TBS-ów (do wyjątków należą Gorzów Wielkopolski oraz Rzeszów, gdzie liczba mieszkań się nie zmieniła). Największy udział w ogólnym wzroście zasobów mieszkaniowych w rozważanych miastach miał wzrost liczby mieszkań należących do osób fizycznych (przyrost średnio o 39,50%), choć odnotowano również ogólny wzrost zasobów TBS-ów (25,11%). Zasoby osób fizycznych dominują we wszystkich przedstawionych w opracowaniu miastach. Na terenie polskich miast wojewódzkich oraz marszałkowskich usytuowana jest znaczna część wszystkich zasobów mieszkaniowych Polski (prawie 27% w 2023 r.).

Bibliografia

Akty prawne

Uchwała nr 115/2016 Rady Ministrów z dnia 27 września 2016 r. w sprawie przyjęcia Narodowego Programu Mieszkaniowego (RM-111-119-16), Załącznik do uchwały nr 115/2016 Rady Ministrów z dnia 27 września 2016 r.

Literatura

- Andrzejewski, A. (1987). *Polityka mieszkaniowa* (wyd. 3). Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Cyran, R. (2015). Wyzwania krajowej i lokalnej polityki mieszkaniowej w kontekście rozwoju mieszkalnictwa w miastach wojewódzkich. *Studia Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN*, 164, 296–317.
- Gawron, H. (2012). *Potrzeby mieszkaniowe klientów na lokalnym rynku nieruchomości mieszkaniowych i sposoby ich zaspokajania (na przykładzie Poznania)*. Poznań: Katedra Inwestycji i Nieruchomości. Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu.
- Gawron, H. (2016). *Tendencje rozwoju poznańskiego rynku mieszkaniowego*. Poznań: Katedra Inwestycji i Nieruchomości. Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu.
- Gawron, H. (2022). *Tendencje rozwoju rynku mieszkaniowego w wybranych krajach*. Poznań: Wielkopolskie Centrum Nieruchomości.

- Kotlińska, J., Zuba-Ciszewska, M., Kotliński, G. (2021). *Spółdzielnia: Na rynku wybranych usług w Polsce*. Lublin: Towarzystwo Naukowe KUL.
- Lis, P. (2021). Wspólnie czy indywidualnie? Na własność czy wynajem? Wszystkim czy wybranym? Dylematy współczesnej polskiej polityki mieszkaniowej. *Studia BAS*, 2(66), 35–50. doi: 10.31268/StudiaBAS.2021.16.
- Strączkowski, Ł. (2021). *Preferencje nabywców mieszkań na lokalnym rynku nieruchomości*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Strączkowski, Ł., Koszel, M. (2021). Rynek mieszkaniowy i polityka mieszkaniowa w dużym polskim mieście – studium przypadku Poznania. *Studia BAS*, 2(66), 147–172. doi: 10.31268/StudiaBAS.2021.21.
- Surówka, K., Wyrobek, J., Surówka, M. (2020). The Condition of Polish Housing Against the Background of Selected European Countries. *European Research Studies Journal*, 23(2 – numer specjalny), 469–482. doi: 10.35808/ersj/1836.
- Surówka, M. (2019). Analiza stanu i struktury zasobów mieszkaniowych oraz ich wpływ na sytuację mieszkaniową w Polsce. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 63(11), 155–164. doi: 10.15611/pn.2019.11.11.
- Szelągowska, A. (2021). Wyzwania współczesnej polskiej polityki mieszkaniowej. *Studia BAS*, 2(66), 9–33. doi: 10.31268/StudiaBAS.2021.15.
- Szelągowska, A., Trzebiński, A. A., Orzechowski, W. (2021). *Finansowanie nieruchomości w teorii i praktyce* (wyd. 2). Warszawa: CeDeWu.
- Żelazowski, K. (2011). Regionalne zróżnicowanie cen i ich determinant na rynku mieszkaniowym w Polsce. *Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości*, 19(3), 98–106.

Netografia

- Główny Urząd Statystyczny. (2024). Pobrano z <https://bdl.stat.gov.pl/bdl/dane/podgrup/temat> (21.09.2024).
- Główny Urząd Statystyczny. (b.d. a). *Pojęcia stosowane w statystyce publicznej. Mieszkanie*. Pobrano z <https://stat.gov.pl/metainformacje/sloownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/202,pojecie.html?pdf=1> (28.09.2024).
- Główny Urząd Statystyczny. (b.d. b). *Pojęcia stosowane w statystyce publicznej. Zasoby mieszkaniowe*. Pobrano z <https://stat.gov.pl/metainformacje/sloownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/651,pojecie.html> (10.01.2024).
- Property Index. Overview of European Residential Markets. (2024). Pobrano z <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cz/Documents/real-estate/property-index-2024.pdf> (28.09.2024).

Adam Reczuch

Wyższa Szkoła Kształcenia Zawodowego we Wrocławiu; e-mail: adam.reczuch@kronn.pl

 <https://orcid.org/0000-0002-8788-6128>

Upadłość konsumencka a problem nadmiernego zadłużenia osób starszych w Polsce

Consumer Bankruptcy and the Problem of Excessive Debt of the Elderly in Poland

Streszczenie

Zwiększa się liczba nadmiernie zadłużonych seniorów, którzy mogą doświadczać rozmaitych problemów wynikających z niewypłacalności, w tym obniżenia dochodów, a nawet niemożności zaspokojenia podstawowych potrzeb. Instytucja upadłości konsumenckiej jest odpowiednim narzędziem, aby zredukować to niepokojące zjawisko, aczkolwiek wciąż zbyt mało seniorów jest tą procedurą zainteresowanych. Z tego powodu należy podjąć kroki w celu podniesienia poziomu wiedzy seniorów oraz stworzenia systemu doradztwa ekonomiczno-prawnego, aby zwiększyć liczbę ogłaszanych upadłości.

SŁOWA KLUCZOWE: osoby starsze, nadmierne zadłużenie, upadłość konsumencka

Summary

The number of excessively indebted seniors is increasing and they may experience various problems resulting from insolvency, including reduced income and even an inability to meet basic needs. The institution of consumer bankruptcy is an appropriate tool to reduce this disturbing phenomenon, although too few seniors are interested in this procedure. For this reason, steps should be taken to increase the level of knowledge of seniors and to create an economic and legal counseling system to increase the number of bankruptcies.

KEYWORDS: elderly people, excessive debt, consumer bankruptcy

Wprowadzenie

Ponad 350 tys. seniorów w Polsce nie było w stanie regulować swoich zobowiązań w 2023 r., według danych ujawnionych przez biura informacji gospodarczej. Utrata płynności finansowej może nieść dla osób starszych szereg ujemnych konsekwencji, w tym narazić je m.in. na ubóstwo, zwłaszcza po wszczęciu przeciwko nim

czynności egzekucyjnych i zajęciu części ich świadczeń emerytalnych. Problem ten jest szczególnie ważny w dobie wyzwań związanych ze starzeniem się społeczeństwa i coraz większym udziałem osób starszych w ogólnej liczbie ludności, którym może grozić stopniowa pauperyzacja, ze względu na możliwy przyszły spadek realnej wartości świadczeń emerytalnych. Nadmierne zadłużanie się osób starszych, rodzące ryzyko ich trwałej niewypłacalności, może prowadzić do dalszego ich ubożenia i wielowymiarowego, złożonego wykluczenia społecznego, wynikającego zarówno z trudnej sytuacji ekonomicznej, jak i innych czynników związanych z wiekiem, m.in. stanu zdrowia.

Wprowadzona do współczesnego polskiego systemu prawnego instytucja upadłości konsumenckiej (cywilnej) – ustawą z dnia 5 grudnia 2008 r. o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze oraz ustawy o kosztach sądowych (Dz. U. z 2008 r. Nr 234, poz. 1572) – stanowi dla takich osób szansę na pozbycie się balastu zadłużenia. Rozważania podjęte w tym artykule koncentrują się na analizie relacji pomiędzy procedurą oddłużeniową a kształtowaniem się zjawiska nadmiernego zadłużenia seniorów i zmierzają do oceny: czy obecne rozwiązania prawne są w stanie efektywnie zredukować liczbę osób niewypłacalnych w Polsce.

Ze względu na to, że geneza problemu nadmiernego zadłużenia seniorów może sięgać jeszcze ostatnich dekad funkcjonowania PRL, przyjęto szersze spektrum badawcze, obejmujące zarówno uwarunkowania prawno-ekonomiczne, jak i kulturowo-historyczne związane z transformacją ustrojową. Rozważania przeprowadzono na podstawie krytycznej analizy literatury naukowej i danych statystycznych pozyskanych z Banku Światowego, Głównego Urzędu Statystycznego (GUS), Zakładu Ubezpieczeń Społecznych (ZUS), Ministerstwa Sprawiedliwości, biur informacji gospodarczej, a także interpretacji ustaw regulujących problematykę postępowania upadłościowego.

1. Geneza zjawiska nadmiernego zadłużenia i niewypłacalności seniorów

Osoby starsze, czyli mające co najmniej 60 lat, na ogół rozpoczynały aktywność zawodową jeszcze w ostatnich dekadach XX w. Ważne jest zatem, by niniejsze rozważania ująć w szerszym kontekście historycznym. W latach 80. i 90. ubiegłego stulecia mieliśmy do czynienia z kryzysem ekonomicznym wywołanym wprawdzie zapaścią socjalistycznej gospodarki, a następnie związanym z trudnym okresem transformacji ustrojowej.

System socjalistyczny uległ powolnemu rozkładowi pod koniec XX w., co szczególnie nasiliło się w latach 80., powodując głęboką recesję, której skutki dotknęły wiele gospodarstw domowych, narażając je na zubożenie (Baczewski, 2002). Podjęte próby reform i modernizacji systemu socjalistycznego okazały się nieudane, m.in. ze względu na poważne zacofanie gospodarcze kraju i niską efektywność produkcji (Kaliński, 1995). Następująca wówczas, zgodnie z koncepcją *pierestrojki*, przebudowa systemu ekonomicznego, w tym otwarcie na świat (Gorbaczow, 1988), doprowadziły do demokratyzacji życia społecznego, a ostatecznie do krachu systemu komunistycznego i przeorientowania gospodarki w kierunku wolnorynkowym.

U progu przemian ustrojowych Polska była jednym z najbiedniejszych krajów postsocjalistycznych¹. Rozpoczęte w 1989 r. reformy gospodarcze, w ramach tzw. planu Balcerowicza, miały charakter terapii szokowej i chociaż dzięki nim stworzono podwaliny pod rozwój stabilnego systemu finansowego i ekonomicznego, to wiele gospodarstw domowych w wyniku tych reform jeszcze bardziej zubożało, m.in. mieszkańcy wsi, w których kiedyś funkcjonowały Państwowe Gospodarstwa Rolne (Dahl, 2010). Ponadto upadłość dużych przedsiębiorstw, kontrolowanych wcześniej przez państwo, stanowiła jeden z kluczowych czynników powodujących wzrost bezrobocia do niemal 20% w 2000 r., według danych Banku Światowego (World Bank, 2023).

Wiele osób, będących obecnie w wieku senioralnym, zasiłowało wówczas rzesze bezrobotnych – nie potrafiły odnaleźć się w nowej rzeczywistości. Stopniowo jednak sytuacja gospodarcza się poprawiała, głównie dzięki akcesji Polski do struktur Unii Europejskiej (UE) i pozyskaniu funduszy na rozwój infrastruktury oraz modernizację gospodarki. Przełożyło się to na wzrost inwestycji zagranicznych, powstanie nowych miejsc pracy i spadek bezrobocia, również dzięki wyjazdom zarobkowym pracowników do innych krajów UE.

W tym czasie nastąpił też dynamiczny rozwój rynku usług finansowych i znacząco poprawiła się dostępność kredytów oraz pożyczek (Sidor, 2011). Niestety rozwojowi tego sektora towarzyszyły też pewne negatywne zjawiska, takie jak agresywne kampanie marketingowe czy pojawienie się para-banków oferujących pożyczki o wysokich kosztach, udzielanych czasami na nieuczciwych i niejasnych zasadach (Solarz, 2011). Seniorzy nieposiadający odpowiednich umiejętności w zarządzaniu finansami mogli łatwo ulegać takim pokusom

¹ Według Banku Światowego PKB per capita w dolarach amerykańskich w 1990 r. wyniósł w Polsce 1721 dolarów, a np. w Czechosłowacji – 3941 dolarów, ZSRR – 3429 dolarów, Bułgarii – 2477 dolarów (World Bank, 2023).

i zaciągać kredyty oraz pożyczki, nie będąc w stanie przewidzieć negatywnych konsekwencji związanych z nadmiernym zadłużeniem.

Dzięki dostępowi do zagranicznych kanałów telewizji satelitarnej, a w późniejszym okresie także Internetu, konsumenci już w latach 90. XX w. mogli zapoznać się ze znacznie wówczas wyższą stopą życiową obywateli zamożniejszych krajów i realizować swoje aspiracje konsumpcyjne, korzystając z kredytów, co rodziło ryzyko niewypłacalności, zwłaszcza wśród osób, które chciały zbyt szybko podnieść swoją stopę życiową i naśladować tzw. zachodni styl życia, nie mając ku temu odpowiednio dobrej sytuacji ekonomicznej.

Biorąc pod uwagę perspektywę historyczno-kulturową, należy zauważyć, iż obecni seniorzy to osoby, które rozpoczynały naukę czy pracę, a czasami także zakładały gospodarstwa domowe w okresie kryzysu i rozkładu systemu socjalistycznego, zaś okres ich aktywności zawodowej przypadł także na trudny etap przemian ustrojowych. Wprawdzie transformacja niesła szanse na poprawę kondycji ekonomicznej, zwłaszcza dla osób zaradnych i przedsiębiorczych, ale wiązały się z nią rozmaite, nieznane wcześniej zagrożenia. Wiele osób nie było w stanie zaadaptować się do zmieniającej się rzeczywistości, stając się trwale bezrobotnymi i ulegając stopniowemu ubożeniu. W szczególności mogło to dotyczyć mieszkańców wsi i mniejszych miejscowości. Czynniki związane z transformacją gospodarczo-ustrojową mogły ujemnie wpłynąć na całe dalsze życie tych osób, powodując szereg negatywnych konsekwencji, w tym ich nadmierne zadłużenie, a ostatecznie niewypłacalność i ubóstwo.

2. Kondycja ekonomiczna osób starszych i problem ich nadmiernego zadłużenia w świetle danych statystycznych

Według spisu powszechnego z 2021 r. liczba gospodarstw domowych w Polsce, w których żyła osoba w wieku poprodukcyjnym (60 lat kobiety, 65 mężczyźni), przekraczała 5 mln – stanowiły one ponad 41% wszystkich gospodarstw domowych (GUS, 2021). Osoby starsze żyły na ogół w gospodarstwach jednoosobowych (25%) lub dwuosobowych, tworzonych przez osoby w wieku poprodukcyjnym, a w 19% tych gospodarstw mieszkaly także osoby niepełnosprawne (Uścińska, 2023).

W świetle powyższych danych starzenie się społeczeństwa stanowi jedno z głównych wyzwań społeczno-ekonomicznych. Na różnych szczeblach władzy podejmowane są rozmaite inicjatywy mające na celu poprawę sytuacji ekonomicznej seniorów. Średnie emerytury znacząco wzrosły w ostatnich latach – z kwoty 2016,81 złotych (brutto) do 3311,61 złotych (brutto), a ponadto uruchomiono dodatkowe wsparcie w postaci tzw. trzynastej i czternastej emerytury, co poprawiło

kondycję ekonomiczną seniorów (tabela 1). Dzięki temu wsparciu odsetek osób skrajnie ubogich wśród seniorów uległ stabilizacji i stanowi pewien margines, ale w 2023 r. nastąpił jego wzrost i poniżej progu minimum skrajnego ubóstwa² żyło 5,9% emerytów, czyli ponad 450 tys. Należy też dodać, że w świetle danych ZUS w 2023 r. niemal 400 tys. emerytów otrzymywało świadczenia w wysokości niższej niż minimalna emerytura (czasami wynoszące kilkadziesiąt groszy miesięcznie).

Tabela 1. Odsetek emerytów żyjących w skrajnym ubóstwie oraz średnia emerytura w latach 2015–2023

Wyszczególnienie	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Odsetek emerytów żyjących poniżej progu skrajnego ubóstwa	5,0%	3,9%	4,4%	4,6%	3,5%	4,2%	3,2%	4,5%	5,9%
Średnia emerytura brutto w złotychkach	2016,81	2049,15	2085,60	2179,28	2276,99	2395,11	2544,54	2792,16	3311,61

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: ZUS, 2025; GUS, 2015, s. 2; 2017, s. 3; 2019, s. 3; 2021, 6; 2022, s. 62; 2023, s. 5.

Liczba nadmiernie zadłużonych emerytów, ujawnionych w rejestrach dłużników biur informacji gospodarczej³, systematycznie wzrastała – od 272 tys. w 2015 r. do 350 tys. w 2023 r., czyli zwiększyła się o niemal 78 tys. osób (tabela 2). Bardziej niepokojący był jednak dwukrotny wzrost średniego zadłużenia niewypłacalnego seniora z kwoty 16 070 złotych w 2015 r. do 28 215 złotych w 2023 r.

Tabela 2. Liczba dłużników ujawnionych przez biura informacji gospodarczej oraz wartość ich długu

Wyszczególnienie	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Średni wartość długu osób od 65. roku życia	16 070	17 346	20 830	22 336	24 175	26 399	26 010	27 646	28 215
Liczba dłużników od 65. roku życia (w tysiącach)	256	263	333	345	366	383	387	386	350

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych biura informacji gospodarczej: InfoMonitor BIG SA, 2023.

² Skrajne ubóstwo stanowi minimum egzystencji wyliczane przez Instytut Pracy i Spraw Społecznych i określa niski poziom zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych człowieka. Osiągnięcie dochodów poniżej tego poziomu wywołuje poważne zagrożenie dla egzystencji człowieka (próg minimum egzystencji). W 2022 r. poziom skrajnego ubóstwa uprawniającego do korzystania z pomocy społecznej określono na 600 złotych w gospodarstwach wieloosobowych oraz 776 złotych w jednoosobowych (Kurowski, 2023).

³ Minimalna kwota zaległości umożliwiająca wpis konsumenta do rejestru dłużników wynosi 200 złotych oraz musi być wymagalna co najmniej 30 dni i dłużnik został wcześniej wezwany do zapłaty (art. 14 ust. 1 pkt 2 i 3 ustawy z dnia 9 kwietnia 2010 r. o udostępnianiu informacji gospodarczych i wymianie danych gospodarczych (Tekst jedn. Dz. U. z 2025 r. poz. 85).

Należy zwrócić uwagę, że w 2023 r. spadła liczba dłużników w stosunku do 2022 r. o 36 tys. osób, a w 2021 r. zmniejszyła się nieznacznie także średnia wysokość zadłużenia seniorów względem 2020 r. (o 389 złotych). Te zmiany były prawdopodobnie okresowe, związane z trudnościami ekonomicznymi wywołanymi w pierwszej pandemii COVID-19, a następnie wojną na Ukrainie, które to wymusiły na emerytach bardziej oszczędne postępowanie. W dłuższym okresie zauważalny jest wzrost zarówno liczby dłużników, jak i wartości ich zadłużenia.

Wśród osób starszych znajdowali się także rekordziści z najwyższym zadłużeniem. W 2023 r. najbardziej zadłużonym (niemal 88 mln złotych) był mężczyzna w wieku 67 lat, zamieszkały w województwie lubelskim, a wśród 10 najbardziej zadłużonych osób 5 osób to dłużnicy w wieku powyżej 65 lat (InfoMonitor BIG SA, 2023). Analizując strukturę zadłużenia, należy zauważyć, iż największą grupę wierzycieli stanowiły banki (4,2 mld złotych) oraz firmy pożyczkowe (0,6 mld złotych), a poza zadłużeniem w instytucjach finansowych seniorzy zalegali m.in. z alimentami (0,7 mld złotych) oraz długami mieszkaniowymi (0,2 mld złotych). Zadłużenie seniorów w 2023 r. łącznie wyniosło niemal 6 mld złotych (Krajowy Rejestr Długów, 2023).

Należy zwrócić uwagę na wysokie zaległości seniorów wobec banków, ale także firm pożyczkowych. Ten proces narastania zadłużenia mógł trwać przez dłuższy czas, prowadząc do całkowitej niewypłacalności. Prawdopodobnie w wielu przypadkach możemy mieć do czynienia z rolowaniem zadłużenia, tj. długi zaciągane w poprzednich latach były spłacane kolejnymi pożyczkami i kredytami w ramach spirali kredytowo-pożyczkowej, których to seniorzy nie byli już w stanie spłacić. Zadłużenie badanych osób czasami wynikało z problemów mających swoje źródło kilka dekad wcześniej, np. alimenty związane z założeniem rodziny w trudnym okresie transformacji ustrojowej, które to zadłużenie wiele lat później, pomimo prawdopodobnego usamodzielnienia się dzieci, nadal ciążyło tym osobom.

Generalnie rzecz biorąc, osoba nadmiernie zadłużona może podjąć dwojaki rodzaj działania oddłużeniowe, tj. zwiększyć dochody lub zmniejszyć wydatki, czyli podjąć próbę restrukturyzacji zadłużenia w ramach własnej gospodarki domowej. Redukcja wydatków dla żyjących oszczędnie seniorów może być wyjątkowo trudna, gdy są to koszty związane np. z leczeniem się wobec pogarszającego się stanu zdrowia. Jeżeli zaś chodzi o podejmowanie dodatkowego zatrudnienia przez osoby starsze, liczba pracujących emerytów wyniosła 854 tys. w 2023 r. i w ciągu ostatnich 8 lat wzrosła o 48,4% (ZUS, 2024). Wprawdzie coraz więcej seniorów kontynuowało zatrudnienie po osiągnięciu wieku emerytalnego, co stanowi

tendencję korzystną i społecznie pożądaną, ale zdecydowana większość z nich (86%), tj. 5 mln, nie podejmowała dodatkowej pracy (ZUS, 2023).

Jednym z rozwiązań adresowanych do osób starszych na pozyskanie dodatkowych dochodów jest tzw. instytucja hipoteki odwróconej (Ustawa z dnia 23 października 2014 r. o odwróconym kredycie hipotecznym, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 152). Daje ona możliwość pozyskania pieniędzy w formie rat kredytu hipotecznego odwróconego, płaconych przez bank. Niestety osoby nadmiernie zadłużone na ogół nie będą mogły skorzystać z tego dobrodziejstwa, ze względu na toczące się wobec nich postępowania egzekucyjne, obejmujące także ich nieruchomości. Niewątpliwie pozbawienie ich dostępu do hipoteki odwróconej stanowi jedną z form wykluczenia finansowego, szczególnie dotkliwą dla seniorów, przyczyniając się do pogorszenia się ich sytuacji ekonomicznej.

Gospodarstwa domowe seniorów mogą także podjąć starania w celu pozyskania dodatkowych środków w formie pożyczek lub kredytów, ale możliwości te będą ograniczone nie tylko ze względu na wiek i niskie dochody, ale przede wszystkim figurowanie tych osób w rejestrach dłużników. Jeżeli takie kroki są podejmowane przez osoby, które już utraciły płynność finansową, będzie to z reguły prowadzić do dalszego narastania zadłużenia, zwłaszcza że zaciąganie pożyczek będzie możliwe na ogół tylko w parabankach, generując wyższe koszty ich obsługi.

Inne sposoby reakcji seniorów na rosnące zadłużenie są powiązane z tzw. prosumpcją, czyli samodzielnym wytwarzaniem produktów, zamiast ich nabywaniem, co pozwala na obniżenie kosztów funkcjonowania gospodarstwa domowego. W przypadku osób starszych, dysponujących większą ilością wolnego czasu, taką aktywnością może być zwłaszcza produkcja żywności na własne potrzeby, jednak jest to ograniczone do osób posiadających odpowiednie warunki, np. ogródek warzywny.

Niewypłacalny senior może doświadczać poważnych trudności w wielu różnych sferach życia społeczno-gospodarczego, m.in. obniżenia wysokości emerytury wskutek jej zajęcia, utraty i upłynięcia w toku egzekucji szeregu wartościowych aktywów, w tym nawet lokum mieszkalnego. Problemy mogą także obejmować dostęp do różnych usług finansowych, w tym ograniczenia w korzystaniu z konta bankowego czy dostępności usług kredytowych. Osoby starsze z racji wieku oraz stanu zdrowia są narażone na izolację społeczną, zaś nadmierne zadłużenie może stanowić dodatkowy impuls do bardziej trwałego i głębokiego wykluczenia społecznego (Reczuch, 2013).

Upadłość należy traktować jako najdalej idący, ostateczny instrument walki z nadmiernym zadłużeniem seniorów. Dla osób starszych utrata niemal

całego, zgromadzonego przez wiele lat majątku może być ogromnym ciosem, nie tylko w wymiarze ekonomicznym, ale także psychologicznym. Czasami jednak może być to jedyne możliwe rozwiązanie, aby poprawić ich kondycję finansową, w szczególności dla osób schorowanych, samotnych i prowadzących jednoosobowe gospodarstwa domowe. Dla dłużników będących właścicielami nieruchomości pewną szansą na ocalenie lokum mieszkalnego jest zawarcie układu z wierzycielami (art. 49123 ustawy z dnia 28 lutego 2003 r. – Prawo upadłościowe i naprawcze, tekst jedn. Dz. U. z 2024 r. poz. 796 z późn. zm., dalej: pr.up.), ale możliwość dotyczy tylko tych seniorów, którzy są w stanie spłacić dużą część swoich zobowiązań.

Przedmiotem analizy w dalszej części tego artykułu jest upadłość w formule likwidacyjnej, polegającej na upłynnieniu majątku, gdyż seniorzy jako osoby z reguły w wieku poprodukcyjnym nie będą w stanie osiągnąć tak wysokich dochodów, aby zawrzeć ugodę z wierzycielami w postępowaniu upadłościowym, która pozwoliłaby im zachować lokum mieszkalne.

Należy też zwrócić uwagę, iż stale wydłuża się okres życia człowieka, co jest naturalnie pozytywnym i pożądanym zjawiskiem, ale równocześnie spada przyrost naturalny, powodując sukcesywne starzenie się społeczeństwa (Kwiatkowska, 2017). Społeczno-ekonomiczne skutki starzenia się społeczeństwa wymagają podjęcia wielu, różnych, skoordynowanych działań na rzecz poprawy sytuacji seniorów, w tym także obejmujących walkę z problemem ich nadmiernego zadłużenia.

3. Upadłość osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej w krajowym porządku prawnym jako narzędzie walki z nadmiernym zadłużeniem osób starszych

Przedmiotem analizy są dane statystyczne obrazujące liczbę upadłości od dnia 1 stycznia 2015 r., gdyż we wcześniejszym okresie (2009–2014) mieliśmy do czynienia z restrykcyjnym modelem postępowania upadłościowego⁴ i liczba ogłaszanych

⁴ Prawo upadłościowe adresowane do konsumentów było kilkakrotnie nowelizowane. Pierwsza nowelizacja, otwierająca drogę do oddłużenia większej liczbie dłużników, została wprowadzona ustawą z dnia 29 sierpnia 2014 r. o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze, ustawy o Krajowym Rejestrze Sądowym oraz ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (Dz. U. z 2014 r. poz. 1306) i obowiązuje od dnia 31 grudnia 2014 r., przyczyniając się do znacznego wzrostu liczby upadłości. Następnie regulacje te były poddawane kolejnym zmianom, na ogół liberalizującym to postępowanie, m.in. ustawą z dnia 30 sierpnia 2019 r. o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2019 r. poz. 1802).

upadłości była znikoma, nie mając żadnego, realnego wpływu na kształtowanie się zjawiska nadmiernego zadłużenia konsumentów. Z dniem 24 marca 2020 r. na mocy nowelizacji wcześniejszej ustawy (Ustawa z dnia 30 sierpnia 2019 r. o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe oraz niektórych innych ustaw, Dz. U. z 2019 r. poz. 1802) uchylono poprzednie regulacje zobowiązujące sąd do oceny moralnej dłużnika przed ogłoszeniem upadłości, otwierając dostęp do procedury oddłużeniowej właściwie w każdym przypadku, ale jednocześnie wprowadzono obowiązkowy plan spłat, którego długość może wynosić aż 7 lat i okres ten jest uzależniony od stopnia zawinienia upadłego w związku z procesem zadłużeniowym (art. 491¹⁵ pr.up.).

W analizowanym okresie liczba osób od 60. roku życia, które ogłosiły upadłość konsumentką, systematycznie wzrastała, podobnie jak liczba wszystkich upadłości. Odsetek seniorów ogłaszających upadłość w stosunku do wszystkich osób upadłych oscylował pomiędzy 23 a 33% (tabela 3). Najczęściej upadłość ogłaszali seniorzy w przedziale wiekowym 60–69 lat, a najrzadziej powyżej 80. roku życia (najstarsza osoba upadła miała 99 lat). W poszczególnych przedziałach wiekowych odsetek osób ogłaszających upadłość kształtował się na podobnym poziomie i we wszystkich analizowanych przedziałach nastąpił znaczący wzrost liczby ogłaszanych upadłości.

Tabela 3. Upadłości konsumenckie ogłaszane przez osoby starsze w poszczególnych grupach wiekowych

Wyszczególnienie	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
60–69	386	798	1 025	1 396	1 651	2 485	3 179	2 755	3 458
70–79	110	268	388	578	808	1 194	1 480	1 222	1 575
Od 80	11	42	61	96	149	153	181	164	184
Seniorzy od 60	507	1 108	1 474	2 070	2 608	3 832	4 840	4 141	5 217
Wszyscy upadli	2 153	4 447	5 470	6 552	7 781	13 640	17 352	14 792	20 965
Odsetek*	23%	24%	26%	31%	33%	28%	27%	28%	24%

* Odsetek osób od 60. roku życia ogłaszających upadłość w stosunku do wszystkich osób upadłych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych Ministerstwa Sprawiedliwości: Centralny Ośrodek Informacji Gospodarczej, b.d.

W obecnie obowiązujących regulacjach prawnych istnieje możliwość umorzenia zaległości, bez ustalania planu spłat, jeśli osobista sytuacja upadłego w oczywisty sposób wskazuje, że jest on trwale niezdolny do dokonywania jakichkolwiek spłat w ramach planu spłaty wierzycieli (art. 369 ust. 1a, art. 491¹⁶ pr.up.). Choć możliwość umorzenia zobowiązań stanowi szansę zwłaszcza dla poważnie schorowanych emerytów na sprawne i relatywnie szybkie pozbycie się zadłużenia, to niestety regulacje te są niezwykle rzadko stosowane przez sądy, gdyż w okresie od 24 marca 2020 r. do 30 czerwca 2021 r. zaledwie kilka postępowań

upadłościowych zakończyło się umorzeniem zaległości, bez ustalania planu spłat (Hrycaj, Kosmał, 2021).

Coraz więcej dłużników jest w stanie ogłosić upadłość i to we wszystkich grupach wiekowych. Kluczowe czynniki powodujące zwiększanie się liczby upadłości są zapewne związane przede wszystkim z kolejnymi nowelizacjami ułatwiającymi dostęp do tej procedury. Z pewnością dużym ułatwieniem dla seniorów było uruchomienie platformy internetowej Krajowego Rejestru Zadłużonych (Ustawa z dnia 6 grudnia 2018 r. o Krajowym Rejestrze Zadłużonych, Dz. U. z 2019 r. poz. 55), pozwalającej na wnoszenie pism w postępowaniu upadłościowym za pośrednictwem tej platformy, w szczególności dla osób o ograniczonych możliwościach samodzielnego poruszania się, które to mogą ogłosić upadłość nawet bez wychodzenia z domu. Część osób starszych doświadcza trudności związanych z korzystaniem z Internetu, wynikających przede wszystkim ze stanu zdrowia, a także braku odpowiednich umiejętności. Według danych GUS (2022) 61% osób w wieku 60–74 lata korzystało z Internetu, a wśród osób starszych z wykształceniem podstawowym odsetek ten wyniósł 26% (GUS, 2022). Wykluczenie cyfrowe osób starszych wynikało zarówno z ich niskich umiejętności obsługi urządzeń z Internetem, braku dostępu do odpowiedniej infrastruktury, problemów zdrowotnych, jak i niedostosowania usług publicznych do specyficznych potrzeb seniorów (Czarnecka, Kelm, Koczur, 2023). Aczkolwiek osoby wykluczone cyfrowo mogą złożyć wniosek w formie papierowej (art. 216aa ust. 1 pr.up. w zw. z art. 491² ust. 3 pr.up.), co z pewnością stanowi duże ułatwienie i umożliwia oddłużenie również tym osobom, które nie korzystają z technologii teleinformatycznych.

W 2023 r. jedynie 5217 seniorów ogłosiło upadłość, czyli niespełna 1,5% osób niewypłacalnych, ujawnionych przez biura informacji gospodarczej. Niestety w latach 2015–2023 wzrosła liczba niewypłacalnych emerytów o prawie 100 tys. osób, a wartość ich zadłużenia zwiększyła się niemal dwukrotnie. Mimo iż obecna procedura ułatwia ogłaszanie upadłości nadmiernie zadłużonym konsumentom, to nie jest ona w stanie przyczynić się do wyraźnego zmniejszenia się skali tego niepokojącego zjawiska w obrębie osób starszych.

Bagaż ujemnych doświadczeń wyniesionych z PRL i późniejszego okresu transformacji ustrojowej może wpływać także na brak zaufania do instytucji finansowych i państwa. Osoby te mogły nie wypracować odpowiednich kompetencji, aby funkcjonować w demokratycznym społeczeństwie, w warunkach gospodarki wolnorynkowej (Giza-Poleszczuk, 2005). Podejmowanie racjonalnych decyzji w zakresie finansów osobistych wymaga odpowiedniej wiedzy, a także

nabytych umiejętności, zaś ich brak może prowadzić do lekkomyślnego zadłużania się, a następnie zaniechania podjęcia kroków prawnych w celu oddłużenia.

Brak szerszego zainteresowania się przez seniorów procedurą oddłużeniową wiąże się prawdopodobnie z płytką świadomością prawną osób starszych i brakiem wiedzy na temat procedury upadłościowej. Okres aktywności zawodowej seniorów przypadał na lata transformacji ustrojowej, a w tym czasie wielu pracowników straciło pracę, stając się trwale bezrobotnymi. Rzesze bezrobotnych przystosowały się do tej sytuacji, np. mając się prac dorywczych w „szarej strefie”, czy też korzystając z usług pożyczkowych instytucji parabankowych, np. lombardów, aby pozyskać pieniądze na bieżące potrzeby. Dzięki tym działaniom dostosowawczym dłużnicy byli w stanie przetrwać najgorsze fazy kryzysu, ale takie postępowanie mogło także utrwalić pewne negatywne wzorce zachowań. Niektórzy seniorzy po prostu zaadoptowali się do stanu trwałej niewypłacalności. Upadłość może wiązać się dla takich osób z nadmiernymi trudnościami, w tym utratą części majątku, a przede wszystkim koniecznością realizacji planu spłat. Są to przyczyny, dla których część osób starszych nie będzie zainteresowana ogłoszeniem upadłości, zwłaszcza gdy udaje im się prowadzić ułomną gospodarkę domową w warunkach całkowitej niewypłacalności.

Należy w tym miejscu dodać, że niektórym seniorom może grozić bezdomność jako efekt upłynięcia ich lokum mieszkalnego. Obawa o utratę własnego mieszkania jest zapewne jedną z głównych przyczyn zaniechania inicjowania postępowania oddłużeniowego przez osoby starsze, którym może być trudno przystosować się do nowego miejsca zamieszkania. Niestety zagrożenie jest trwale wpisane w egzystencję osób niewypłacalnych, będących właścicielami nieruchomości, gdyż lokum mieszkalne może być upłynnione zarówno w toku postępowania egzekucyjnego, jak i upadłościowego. Bez wątpienia bezdomność seniorów stanowi znaczne wyzwanie dla gmin, które są zobowiązane do prowadzenia odpowiedniej polityki mieszkaniowej, aby zapewniać lokum mieszkańcom ich gmin. Wprawdzie zgodnie z art. 342a ust.1 pr. up.:

[...] jeżeli [...] konieczne jest zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych upadłego i osób pozostających na jego utrzymaniu, z sumy uzyskanej z jego sprzedaży wydziela się upadłemu kwotę odpowiadającą przeciętnemu czynszowi najmu lokalu mieszkalnego w tej samej lub sąsiedniej miejscowości za okres od dwunastu do dwudziestu czterech miesięcy.

Regulacja ta stanowi jedynie rozwiązanie okresowe, a w przypadku seniorów konieczne są trwałe formy wsparcia w zakresie zaspokojenia ich potrzeb mieszkaniowych.

Kolejnym problemem dotyczącym osoby starsze są koszty doradztwa prawnego i reprezentacji przez profesjonalnych pełnomocników. Seniorzy często wymagają wsparcia w załatwieniu wielu spraw urzędowych, zwłaszcza w tak skomplikowanych jak postępowania sądowe. Stawka minimalna za prowadzenie sprawy z zakresu postępowania upadłościowego wynosi 3600 złotych, zgodnie z § 8 ust. 1 pkt 5 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 22 października 2015 r. w sprawie opłat za czynności adwokackie (Tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 1964) oraz rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 22 października 2015 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych (Tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 1935). W realiach rynkowych stawki pełnomocników mogą być wielokrotnie wyższe, zwłaszcza w renomowanych kancelariach prowadzonych przez wyspecjalizowanych w tej materii prawników. Wiele osób starszych znajdujących się w trudnej sytuacji ekonomicznej nie będzie w stanie udźwignąć kosztów wynajęcia prawnika do reprezentowania ich interesów w postępowaniu upadłościowym.

Osoby ubogie mogą jednak skorzystać z pomocy prawnej poprzez złożenie wniosku o przyznanie im pełnomocnika z urzędu na podstawie art. 117 Kodeksu postępowania cywilnego (Ustawa z dnia 17 listopada 1964 r. – Kodeks postępowania cywilnego, tekst jedn. Dz. U. z 2024 r. poz. 1568 z późn. zm.), ale do sformułowania takiego wniosku również należy posiadać określoną wiedzę. Sąd może przyznać pełnomocnika z urzędu, o ile uzna to za konieczne, posiadając dosyć duży zakres swobody, co umożliwia ustanowienie pełnomocnika w każdej uzasadnionej sytuacji, ale z drugiej strony rodzi ryzyko podejmowania nazbyt arbitralnych decyzji ze względu na ogólnikowość regulacji prawnych.

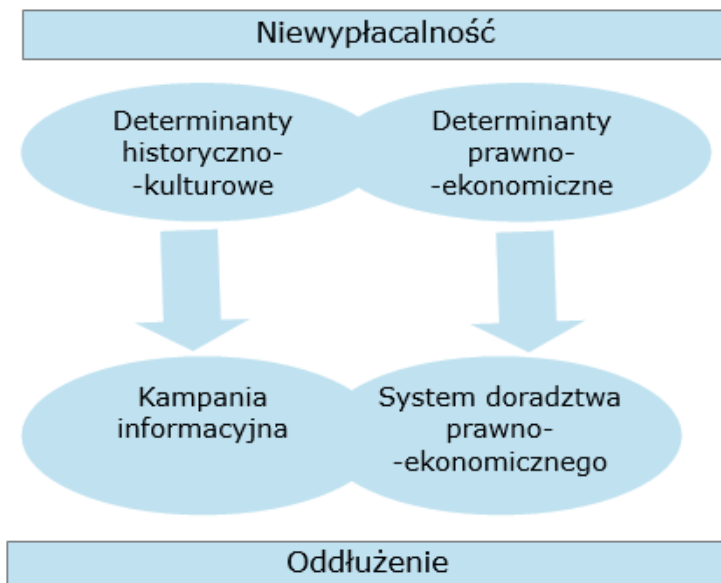
W Polsce nie funkcjonuje żaden skoordynowany, darmowy system pomocy prawnej dla osób nadmiernie zadłużonych, który by obejmował wszystkie aspekty życia, w tym także doradztwo mające na celu inkluzję społeczną tych osób, często narażonych na wykluczenie społeczne. Na podstawie ustawy z dnia 5 sierpnia 2015 r. o nieodpłatnej pomocy prawnej, nieodpłatnym poradnictwie obywatelskim oraz edukacji prawnej (Tekst jedn. Dz. U. z 2024 r. poz. 1534) działa w Polsce ponad 1500 punktów nieodpłatnej pomocy prawnej. Pełnią one ważną rolę dla osób uboższych, umożliwiając im korzystanie z porad prawnych, ale są one nastawione na bardziej doraźną pomoc. Wsparcie dla seniorów powinno mieć jednak charakter bardziej

kompleksowy, koncertujący się nie tylko na kwestiach prawnych, ale także innych sferach ich życia społeczno-gospodarczego, np. w zakresie zarządzania finansami osobistymi, rozwiązywania problemów powstałych na skutek utraty nieruchomości w wyniku jej upłynnienia czy w odniesieniu do sposobów pozyskania lokum socjalnego z zasobów komunalnych.

Niezwykle ważne jest podniesienie ogólnego poziomu wiedzy osób starszych, zarówno tych niewypłacalnych, jak i zagrożonych niewypłacalnością. Zadanie to powinno być realizowane zarówno przez organy państwa (np. Narodowy Bank Polski), jak i organizacje pozarządowe. Kampania informacyjna przeprowadzona przy użyciu mediów odpowiednich dla osób starszych (w tym ulotek czy prasy lokalnej) może być czynnikiem skutecznie zachęcającym te osoby do skorzystania z procedury oddłużeniowej. Obecnie informacje na ten temat są rozproszone w Internecie. Czasami są to wartościowe źródła wiedzy, lecz wyszukanie oraz selekcja tych wiadomości wymagają posiadania pewnych umiejętności związanych z poruszaniem się po cyfrowych zasobach. Ponadto wiele projektów edukacyjnych organizacji pozarządowych z zakresu edukacji finansowej jest adresowanych do ogółu seniorów i stanowią na ogół cenne inicjatywy, ale nie są one kierowane do zadłużonych seniorów jako konkretnej grupy odbiorców, nie zawierają wszystkich zagadnień, które są ważne z punktu widzenia osoby nadmiernie zadłużonej.

Problem wykluczenia prawnego seniorów, który polega na braku dostępu do określonej instytucji, posiada dwa rodzaje uwarunkowań: uwarunkowania wewnętrzne – leżące po stronie osób starszych i wynikające z ich wycofania się z życia społecznego; uwarunkowania zewnętrzne – będące konsekwencją funkcjonowania regulacji prawnych, które, choć winny być powszechnie dostępne, nie są wykorzystywane przez wszystkie grupy społeczne (Kojder, 2010). Inkluzja prawna osób starszych powinna obejmować walkę przede wszystkim z dwoma rodzajami czynników utrudniających lub nawet uniemożliwiających oddłużenie, czyli obejmować łącznie determinanty kulturowe – mające swoje źródło w utrwalonych wzorcach zachowań osób niewypłacalnych, prawno-ekonomiczne – będące m.in. konsekwencją braku pieniędzy na opłacenie usług prawnych (rysunek). Ze względu na niski poziom zaufania do instytucji publicznych oraz silne utrwalenie pewnych negatywnych postaw społecznych, w tym bierność seniorów wobec narastającego problemu zadłużenia, proces inkluzji prawnej seniorów może być zadaniem czasochłonnym i złożonym.

Rysunek. Główne determinanty wykluczenia prawnego seniorów jako beneficjentów instytucji upadłości konsumenckiej i możliwości przeciwdziałania im



Źródło: opracowanie własne.

Zwiększenie liczby upadłości konsumenckich wymaga skoordynowania działań w obszarze szeroko pojętej edukacji oraz doradztwa. Rzetelna wiedza, opracowana w przystępnej formie dla seniorów, będzie ich zachęcać do składania wniosków o upadłość lub skłaniać dłużników do podejmowania innych kroków związanych z oddłużeniem (np. zawieranie ugód z wierzycielami). Akcja informacyjna musi być powiązana z dużo trudniejszym obszarem działań, czyli systemem kompleksowego doradztwa dla seniorów. Pomoc w ramach doradztwa winna obejmować wszystkie sfery gospodarki domowej, a nie tylko wsparcie w trakcie samej procedury oddłużeniowej.

Zakończenie

Zjawisko nadmiernego zadłużenia konsumenckiego osób starszych stanowi duży problem społeczno-ekonomiczny, gdyż wzrasta liczba niewypłacalnych seniorów i wartość ich zadłużenia, co może prowadzić do pauperyzacji i wykluczenia społecznego setek tysięcy ludzi. Dla części z tych osób jedyną szansą na oddłużenie

jest ogłoszenie upadłości. Wprawdzie nadmiernie zadłużeni seniorzy korzystają coraz częściej z instytucji upadłości konsumenckiej, ale większość osób starszych pozostaje niewypłacalna, nie podejmując próby oddłużenia.

Okres aktywności zawodowej dłużników przypadł jeszcze na ostatnie dekady funkcjonowania państwa socjalistycznego oraz na trudne lata transformacji ustrojowej. Na bazie swoich doświadczeń życiowych osoby te mogą przyjąć postawy nieufne wobec państwa i instytucji finansowych. Niezwykle ważne jest zatem podniesienie świadomości prawnej i ekonomicznej tych osób oraz właściwe doradztwo mające na celu pomoc w oddłużeniu.

Bibliografia

Akty prawne

Ustawa z dnia 17 listopada 1964 r. – Kodeks postępowania cywilnego, tekst jedn. Dz. U. z 2024 r. poz. 1568 z późn. zm.

Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. – Prawo upadłościowe i naprawcze, tekst jedn. Dz. U. z 2024 r. poz. 796 z późn. zm.

Ustawa z dnia 5 grudnia 2008 r. o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze oraz ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych, Dz. U. z 2008 r. Nr 234, poz. 1572.

Ustawa z dnia 9 kwietnia 2010 r. o udostępnianiu informacji gospodarczych i wymianie danych gospodarczych, tekst jedn. Dz. U. z 2025 r. poz. 85.

Ustawa z dnia 29 sierpnia 2014 r. o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze, ustawy o Krajowym Rejestrze Sądowym oraz ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych, Dz. U. z 2014 r. poz. 1306.

Ustawa z dnia 23 października 2014 r. o odwróconym kredycie hipotecznym, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 152.

Ustawa z dnia 5 sierpnia 2015 r. o nieodpłatnej pomocy prawnej, nieodpłatnym poradnictwie obywatelskim oraz edukacji prawnej, tekst jedn. Dz. U. z 2024 r. poz. 1534.

Ustawa z dnia 6 grudnia 2018 r. o Krajowym Rejestrze Zadłużonych, Dz. U. z 2019 r. poz. 55.

Ustawa z dnia 30 sierpnia 2019 r. o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe oraz niektórych innych ustaw, Dz. U. z 2019 r. poz. 1802.

Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 22 października 2015 r. w sprawie opłat za czynności adwokackie, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 1964.

Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 22 października 2015 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 1935.

Literatura

- Baczewski, G. (2002). Pauperyzacja społeczeństwa polskiego w okresie przemian społeczno-ekonomicznych. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H. Oeconomia*, 36, 291–309.
- Dahl, M. (2010). Wpływ transformacji ekonomicznej na sferę społeczną w Polsce po 1989 roku. *Mysł Ekonomiczna i Polityczna*, 2(29), 28–43.
- Czarnecka, M., Kelm, M., Koczur, W. (2023). Wykluczenie cyfrowe seniorów w zakresie korzystania z usług społecznych w Polsce w dobie demograficznego starzenia się ludności. *Optimum. Economic Studies*, 1(111), 89–06. doi: 10.15290/oes.2023.01.111.06.
- Giza-Poleszczuk, A. (2005). *Rodzina a system społeczny. Reprodukacja i kooperacja w perspektywie interdyscyplinarnej*. Warszawa: Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego.
- Główny Urząd Statystyczny. (2021). *Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań. Starzenie się ludności Polski w świetle wyników narodowego spisu powszechnego ludności i mieszkań 2021 roku*. Warszawa: GUS.
- Gorbaczow, M. (1988). *Przebudowa i nowe myślenie dla naszego kraju i dla całego świata*. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Hrycaj, A., Kosmal, A. (2021). *Ewaluacja zmian w zakresie umorzenia zobowiązań osób fizycznych w ramach postępowania upadłościowego (art. 369 ust. 1a Prawa upadłościowego)*. Warszawa: Instytut Wymiaru Sprawiedliwości.
- Kaliński, J. (1995). *Gospodarka Polski w latach 1944–1989*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Kojder, A. (2010). Wykluczenie prawne jako fakt społeczny. W: A. Turska (red.), *Prawo i wykluczenie. Studium empiryczne* (s. 11–30). Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.
- Kwiatkowska, A. (2017). Starzenie się społeczeństwa polskiego i jego skutki. W: P. Lula, T. Rojek (red.), *Knowledge – Economy – Society. Contemporary Aspects of Economic Transformations*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.
- Reczuch, A. (2013). Wykluczenie finansowe osób starszych. W: J. Osiński, M. Pachocka (red.), *Zmieniający się świat. Perspektywa demograficzna, społeczna i gospodarcza* (s. 499–508). Warszawa: Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.
- Sidor, M. (2011). Rynek kredytowy w Polsce w warunkach integracji europejskich rynków. *Zeszyty Naukowe SGGW – Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, 89, 83–95.

- Solarz, M. (2011). Wybrane działania zaradcze podejmowane przez państwo w zakresie walki z wykluczeniem finansowym. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 167: *Finanse publiczne*, 411–422.
- Uścińska, G. (2023). *Sytuacja materialna seniorów w Polsce*. Warszawa: Ministerstwo Edukacji i Nauki.
- Zakład Ubezpieczeń Społecznych. (2023). *Struktura wysokości świadczeń wypłacanych przez ZUS po waloryzacji w marcu 2023 roku*. Warszawa: Zakład Ubezpieczeń Społecznych.
- Zakład Ubezpieczeń Społecznych. (2024). *Pracujący emeryci – XII 2023*. Warszawa: Zakład Ubezpieczeń Społecznych.

Netografia

- Centralny Ośrodek Informacji Gospodarczej. (b.d.). [Dane dotyczące upadłości]. Pobrano z <https://www.coig.com.pl/> (1.03.2025).
- Główny Urząd Statystyczny. (b.d.). [Dane na temat wysokości emerytur]. Pobrano z <https://stat.gov.pl> (10.03.2023).
- Główny Urząd Statystyczny. (2015). *Zasięg ubóstwa ekonomicznego w Polsce w 2015 roku*. Pobrano z <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/warunki-zycia/ubostwo-pomoc-spoleczna/zasieg-ubostwa-ekonomicznego-w-polsce-w-2015-r-,14,3.html> (1.03.2025).
- Główny Urząd Statystyczny. (2017). *Zasięg ubóstwa ekonomicznego w Polsce w 2017 roku*. Pobrano z <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/warunki-zycia/ubostwo-pomoc-spoleczna/zasieg-ubostwa-ekonomicznego-w-polsce-w-2017-r-,14,5.html> (1.03.2025).
- Główny Urząd Statystyczny. (2019). *Zasięg ubóstwa ekonomicznego w Polsce w 2019 roku*. Pobrano z <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/warunki-zycia/ubostwo-pomoc-spoleczna/zasieg-ubostwa-ekonomicznego-w-polsce-w-2019-roku,14,7.html> (1.03.2025).
- Główny Urząd Statystyczny. (2021). *Zasięg ubóstwa ekonomicznego w Polsce w 2021 roku*. Pobrano z <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/warunki-zycia/ubostwo-pomoc-spoleczna/zasieg-ubostwa-ekonomicznego-w-polsce-w-2021-roku,14,9.html> (1.03.2025).
- Główny Urząd Statystyczny. (2022). *Sytuacja osób starszych w Polsce w 2022 roku*. Pobrano z <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/osoby-starsze/osoby-starsze/sytuacja-osob-starszych-w-polsce-w-2022-roku,2,5.html> (1.03.2025).
- Główny Urząd Statystyczny. (2023). *Zasięg ubóstwa ekonomicznego w Polsce w 2023 roku*. Pobrano z <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/warunki-zycia/ubostwo-pomoc-spoleczna/zasieg-ubostwa-ekonomicznego-w-polsce-w-2023-roku,14,11.html> (1.03.2025).

- InfoMonitor BIG SA. (2023). *InfoDług*. Pobrano z <https://media.big.pl/publikacje> (7.02.2025).
- Krajowy Rejestr Długów. (2023). *Długi na emeryturze: seniorzy zalegają prawie 6 miliardów złotych*. Pobrano z <https://krd.pl/centrum-prasowe/informacje-prasowe/dlugi-na-emeryturze-seniorzy-zalegaja-prawie-6-miliardow-zlotych> (1.03.2025).
- Kurowski, P. (2023). *Informacja o poziomie i strukturze minimum egzystencji w 2022 r.* Warszawa: Instytut Pracy i Spraw Socjalnych. Pobrano z <https://www.ipiss.com.pl/wp-content/uploads/2023/04/ME-srednioroczne-2022-30-03-2023.pdf> (7.02.2025).
- World Bank Data. (2023). Pobrano z <https://data.worldbank.org/> (1.03.2025).
- Zakład Ubezpieczeń Społecznych. (2025). *Struktura wysokości emerytur i rent*. Pobrano z <https://www.zus.pl/baza-wiedzy/statystyka/opracowania-tematyczne/struktura-wysokosci-emerytur-i-rent> (1.03.2025).

Jan WittlinAkademia Leona Koźmińskiego; e-mail: jwittlin@kozminski.edu.pl <https://orcid.org/0000-0002-2880-783X>

Implementation of Legal Compliance Function in Different Types of Enterprises and Its Implications for Job Positions and Skillset Requirements

Modele działania funkcji *compliance* – zapewnienia zgodności z prawem – w różnych rodzajach przedsiębiorstw i ich implikacje dla stanowisk i wymagań w zakresie kompetencji

Summary

Compliance roles remain one of the fastest growing legal professions undergoing a profound transformation as the compliance function itself adapts to the requirements of a fast-paced regulatory and business environment.

The purpose of this study is identification of current approaches to the implementation of the compliance function through an analysis of relevant job offers and positions in different types of organizations in the Polish market in 2023 and 2024. The broad diversity of entities covered allows for a comparison of the evolution of compliance function in different types of organizations in financial or non-financial industries, domestic or international operations and/or setting up a shared services center. The secondary objective is to provide guidance to both educational institutions and employment candidates and support them in aligning skills and competences with current and future market requirements.

KEYWORDS: compliance, legal compliance function, compliance in Poland

Streszczenie

Role związane z realizacją funkcji *compliance* – zapewnienia zgodności z prawem – należą do najszybciej rozwijających się w ramach zawodów prawniczych. Podlegają one obecnie głębokiej transformacji, w miarę jak funkcja zapewnienia zgodności jest dostosowywana do wymagań szybko zmieniającego się otoczenia regulacyjnego i biznesowego.

Celem niniejszego badania jest identyfikacja aktualnego podejścia do realizacji funkcji *compliance* poprzez analizę wybranych ofert pracy oraz stanowisk w różnych typach organizacji na polskim rynku w latach 2023–2024. Duża różnorodność podmiotów objętych analizą pozwala na porównanie funkcji zapewnienia zgodności w różnych typach organizacji, z uwzględnieniem czynników takich jak działalność w branży finansowej lub niefinansowej, działalność krajowa lub międzynarodowa i/lub wyodrębnienie centrum usług wspólnych. Ponadto wnioski z niniejszego badania mogą posłużyć zarówno instytucjom edukacyjnym, jak i kandydatom do pracy w dostosowaniu umiejętności i kompetencji do obecnych i przyszłych wymagań rynku.

SŁOWA KLUCZOWE: *compliance*, zapewnienie zgodności, funkcja *compliance*, funkcja zapewnienia zgodności, *compliance* w Polsce

Introduction

Among the broadly understood legal professions compliance remains one of the fastest growing in recent years with the combined global governance, risk, and compliance market being valued over 54 bln USD in 2023 (Grand View Research, 2024). This trend is also clearly visible in Poland, simultaneously driven by several factors:

- domestic changes in legislation requiring or encouraging¹ organizations to set up compliance-related processes and capabilities as well as emphasizing the requirement of segregation of duties and preventing certain industries (e.g. banks) from sharing compliance responsibilities with other functions;
- global trends in increased scrutiny in multiple compliance areas, including complex and labor-intensive tasks such as e.g. anti-money laundering (called further: AML) and sanctions evasion prevention;²
- continuous growth of Polish near-shoring and outsourcing sector, combining advancements in workflow processing and remote working tools, availability of highly skilled resources, fluency in multiple in-demand languages and relatively low labor costs³ with geopolitically-induced relocations of global business operations.⁴

This accelerating growth is accompanied by a rapid transformation of the scope and activities of the compliance function as compared to what it used to be just a few year ago; according to Miller (2021):

This older version of compliance is fast giving way to something new and different – “Compliance 2.0,” if you like. [...] Compliance departments do more than check boxes and test controls. They increasingly work in teams embedded in agile work environments that prioritize people and imagination over processes and tools. They perform risk assessments, allocate resources and test controls based on these

¹ Implementation into domestic legislation of Directive (EU) 2019/1937 of the European Parliament and of the Council of 23 October 2019 on the Protection of Persons Who Report Breaches of Union Law (Official Journal of the European Union L 305, 26.11.2019, pp. 17–56) and Directive (EU) 2022/2464 of the European Parliament and of the Council of 14 December 2022 amending Regulation (EU) No 537/2014, Directive 2004/109/EC, Directive 2006/43/EC and Directive 2013/34/EU, as regards corporate sustainability reporting (Official Journal of the European Union L 322, 16.12.2022, pp. 15–80) as well as the expected novelization of the Act of 2002 on the Liability of Collective Entities (Ustawa z dnia 28 października 2002 r. o odpowiedzialności podmiotów zbiorowych za czyny zabronione pod groźbą kary, tekst jedn. Dziennik Ustaw [hereinafter: Dz. U.] z 2024 r. poz. 1822).

² Primarily in connection with the Russian invasion of Ukraine starting in 2014 and escalated in 2022.

³ Poland was indicated as the second most preferred location for SSCs in the world, see: Deloitte, 2023.

⁴ In particular relocation of financial institutions from London to continental Europe following Brexit, restructuring of supply chains after COVID-19, impact of sanctions against Russia and Belarus, growing export restrictions to China, etc.

assessments. They act in a quasi-consulting role by providing input on the compliance implications of new business strategies or markets. They develop relationships with regulators and represent their firms in negotiations over compliance matters.

The author attempts to analyze the approaches to the implementation of compliance function by analyzing the compliance job offers and positions in different types of organizations in the Polish market. The primary differentiating attributes of the organizations in question are whether they operate in the financial or non-financial industry and whether their scope of business activity is domestic or international and/or operating as a shared services center (called further: SSC). Subject to discussion are differences between the preferred skillsets and key attributes of compliance roles in these organizations. The qualitative theoretical discussion of the different compliance positions depending on organization type is substantiated by a quantitative component encompassing a comparison of the distribution of open compliance positions advertised in the Polish labor market between May 2023 and May 2024.

Observations and conclusions in this paper are formulated from the perspective of the Polish regulatory landscape and labor market incorporating the impact of membership in the European Union's common economic area and legal framework. Poland, being both a medium-sized European economy with significant presence of domestic and international enterprises as well as a well-established location for near-shoring and SSCs, provides a relatively unique opportunity to analyze the full spectrum of present compliance roles and function concepts.

Apart from formulating observations and conclusions regarding the evolution of compliance function in different types of organizations the aim of this paper is to provide guidance to both educational institutions and candidates alike. Supporting them in aligning skills and competences with current and future market requirements in the broadly understood compliance space remains a challenge, as indicated by e.g. Sokol (2016):

[...] law schools have misdiagnosed the demand side – it takes not merely the particular type of class (compliance) but also the substance of such classes with the type of quality offering necessary to maximize student needs short term (entry level hiring) and long term (preparation for ever-shifting analytically complex practice challenges).

1. Compliance as a legal profession

The profession of compliance officer (in particular in the position of Chief Compliance Officer, called further: CCO) is definitely a multidisciplinary one, as underlined by Baer (2020):

[...] compliance represents a marriage of the firm's "enterprise" risks and its corresponding "legal" risks, the effective CCO's task is to become a mini-expert in both, to immerse herself in her company's "structures," "processes," and overall culture, while keeping a critical eye on the legal and regulatory world that either buffets or cocoons her employer.

Unlike attorneys at law or legal advisors the profession of compliance officer is not regulated and specific educational background, passing of professional exams or admission to the bar are not prerequisites for becoming an active professional in that field. In fact, in Poland only around 40% of compliance professionals have a primary educational background in law (see Instytut Compliance, 2018); according to Pacella (2020) regarding the US market:

[...] considerable influx of lawyers in the compliance function is illustrative of the evolution of lawyer roles over recent years, continuously shifting from what was once predominately a law firm or litigation-based practice to "quasi-legal" settings at the intersection of both business and law in which legal expertise, while desirable, is not required.

The primary drivers for legal professionals in pursuing a career in compliance could be identified in the:

- already mentioned above combination of both legal, business and process-related topics resulting in a high variability of tasks stimulating continuous development, compared to e.g. litigation or transaction-related roles;
- unique holistic view of the organization, its stakeholders and environment, going beyond the typical limitations of organizational "silos;"
- many common areas and developmental synergies with internal control, internal audit and (operational) risk roles and tasks, enabling a potential transition into other professions;
- global/regional cooperation and opportunities to work in foreign languages in case of international compliance function structures.

The responsibility of compliance officers remains a complex issue from a perspective of legal sciences. In the current Polish and European Union regulatory environments as an unregulated profession the role of compliance officer does not generate specific, role-related criminal or civil responsibility; in case of employment under an employment contract, standard employee responsibility is applicable (Art. 119 Labour Code of 1974 [Ustawa z dnia 26 czerwca 1974 r. – Kodeks pracy, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 1465 z późn. zm.]). However, as highlighted by Małolepszy and Pierzchlewicz (2019), there have been attempts made in other European jurisdictions, e.g. in Germany, to expand the scope of responsibilities of compliance officers as guarantors of non-occurrence (preventing employees within a company from committing crimes) and criminal liability could not be definitely ruled out in future.

While the overall view in the US does not significantly differ, as performance of duties of a compliance officer does not constitute “practicing law,” Pacella (2020) indicates that increased awareness should be maintained to avoid responsibility resulting from a potential breach of related ethical obligations: “[...] acting in a non-legal role, such as compliance, gives rise to the potential for heightened liability because lawyers must ensure that they are following and fulfilling their ethical duties, even in duties that do not constitute law practice” (Pacella, 2020). Another important consideration is maintaining independence of the compliance function by staying within the realm of advisory and avoiding assigning decision power and authority over operational activities to it, as summarized by Martin (2015):

As CCOs become more involved in general business activities, they become more threatened by the risk of supervisory accountability for the regulatory violations of company employees to whom they have provided advice. [...] In a report last year, SIFMA specifically told top executives that they “should not assign supervisory or managerial responsibilities to Compliance . . . even in limited ways or on a temporary basis.” Now it is time for these agencies to define “supervisor” so that there is no ambiguity in its meaning for CCOs.

2. Organization types and compliance roles implications

Meeting compliance requirements of an organization is inherently complex and should be supported by adequate organization setups, as indicated by Bergmann (2016):

[...] the law-compliance-control-constellation is a combination of various distinct requirements, heterogeneous purposes and demands on the firms. [...] This bundle of necessities can lead to a mutual reinforcement of each sub-target of compliance, involving a re-building of the organizational structure as a whole.

Specific role attributes and skillset requirements for compliance roles are defined by the implemented organizational solutions and structures; as these are strongly influenced by the type of organization pursuing a compliance function, this aspect will be analyzed further.

A significant differentiating factor influencing the objectives, skill requirements and reporting lines of the compliance function is whether the organization operates in a regulated or unregulated industry. While the terms “supervision” and “regulation” are closely related, they might have slightly different legal meaning in different jurisdictions and frameworks;⁵ for the purpose of this paper the term “regulated industry” will be used for the broadly understood financial industry, with its own distinctive set of regulatory requirements, supervisory institutions and specific requirements for the compliance function.⁶

Another relevant factor that will be discussed in greater detail below will be the scope and scale of operations of the organization – whether it is domestic (limited to the Polish market and jurisdiction) or operating internationally with a multinational corporation. The latter case will be analyzed further differentiating between “conventional” organizational and corporate structures and shared services centers acting as a centralized compliance “hub” for multiple markets and/or jurisdictions.

Domestic companies in Poland featuring compliance functions are primarily within the regulated financial industry – both majority state-owned banks and insurers (e.g. PKO BP, Pekao S.A., PZU) with relatively large headcounts and structures as well as brokerage houses and smaller financial institutions in private ownership. The requirements regarding the operation of an independent compliance function are enshrined in the relevant regulatory guidelines of The Polish Financial Supervision Authority (Komisja Nadzoru Finansowego; The Polish Financial Supervision Authority, 2011). For domestic companies operating outside the financial sector incentives for establishing a dedicated compliance

⁵ E.g. the Basel Committee on Banking Supervision used to make a clear distinction between regulation (Pillar 1) and supervisory discretion (Pillar 2), see: Bank for International Settlement, 2004.

⁶ While multiple industry sectors have dedicated regulatory frameworks and oversight bodies (e.g. pharmaceuticals, aviation) it is the financial sector that has specific requirements for the compliance function, making it distinct from other industries in Poland.

function are either rooted in the Best Practices Guidelines of the Warsaw Stock Exchange (Warsaw Stock Exchange, 2021) or contractual requirements of key (often regulated) customers.

While the specific circumstances may vary significantly between the organizations, some common features regarding compliance functions and positions in domestic companies in Poland could be identified:

- the owner and decision-making center of the entity are located locally in Poland; as the full organizational structure of the compliance function is on site, including the most senior positions (e.g. CCO);
- awareness of the importance of the compliance function and resources allocated to it are strongly dependent on the type of industry and scale of the entity; often limited outside of the financial industry;
- scale of the compliance function is usually relatively limited – small teams or independent positions;
- very high variability of tasks and wide scope of necessary skills;
- relatively low volumes of business operations;
- work almost exclusively in Polish.

International organizations operating in more than one jurisdiction face the inherent challenge of ensuring compliance with all relevant regulation requirements which might be contradictory and/or vague in terms of scope, applicability and enforceability. As indicated by Braun (2014):

This phenomenon of cross-border applicability of national regulations in corporate activities has various bases and takes various forms [...] such obligations may be imposed not only on entities from the same group, but also, for example, on service providers or even customers. This means inevitable consequences of conflicts of laws within international economic structures. [...] In the type of situation described here, the conflicts that exist in practice may become irremovable, unless the category of primacy of one type of norms over others is clearly established.

As compared to domestic organizations, features regarding compliance functions and positions in international companies in Poland differ in several important aspects:

- the owner and decision-making center are located abroad – with the important exceptions of international companies operating in regulated industries in the Polish market through their subsidiaries⁷ that are licensed

⁷ Only FCE Bank plc operates currently in Poland as a branch (oddział) of a foreign bank rather than a subsidiary, see: Polish Financial Supervision Authority, n.d.

in Poland and subject to the same regulatory regime as domestically-owned entities. For unregulated industries the local structure of the compliance function and availability of senior positions strongly depends on the approach of the capital group or parent entity;

- awareness of the importance of the compliance function and resources allocated to it are partially dependent on the type of industry and scale of the entity, but in most cases higher than in domestic companies. Focus is usually stronger on enforcing adherence to group-level requirements in local activities rather than on ensuring compliance of group operations with local regulations;
- scale of the compliance function strongly dependent on type of the industry and scale of operations;
- moderate variability of tasks and wide scope of necessary skills;
- volumes of business operations strongly dependent on the type of industry and scale of operations;
- work primarily in English, tasks related to compliance with local regulations in Polish.

While the business process outsourcing and nearshoring sector in Poland has been booming for the last 20 years⁸ establishment of compliance-oriented SSCs within major multinational companies is a relatively recent development. Compliance positions in these SSCs share several distinctive features and skillset requirements:

- the owner and decision-making center are located abroad – the local structure of the compliance function depends on the subprocesses handled in a given SSC;⁹
- awareness of the importance of the compliance function and resources allocated to it are very significant, often part of the core scope of SSC activity;
- scale of the compliance function is dependent on the size of a given SSC, usually relatively large;
- relatively narrow scope and low variability of tasks and necessary skills; often multiple highly-specialized positions;
- volumes of business operations are usually very significant, partly depending on the type of industry and scale of SSC;
- work almost exclusively in English, possibly in other foreign languages supported by the SSC.

⁸ At least 650 business service centers employing over 150,000 people according to KPMG report, see: KPMG w Polsce, 2015.

⁹ Although the growing trend in fully remote work makes it possible to locate even top-level specialty positions (e.g. global head roles) in an SSC based on best talent availability.

3. Quantitative analysis for 2023–2024 in Poland

Supporting the above qualitative analysis of compliance positions, opportunities and required skillsets a quantitative study has been performed based on a comparison of advertised open compliance roles in the Pracuj.pl¹⁰ on-line job marketplace¹¹ as of 1 May 2023 and 1 May 2024. The results have been allocated to the relevant employer scope and scale of operations (domestic, international, international SSC) as well as industry type (financial, non-financial).

The study methodology was based on the analysis of the name and legal entity of the prospective employer as well as wording of the position name and/or organizational unit of the vacancy (if provided) in order to allocate the advertised position to the relevant industry/employer type combination. While the distinction between domestic and international organizations is relatively straightforward, identification of SSCs is not always possible based on the content of the job advertisement alone. As SSCs run by financial institutions may themselves constitute unregulated entities in Poland providing services to a regulated entity abroad for the sake of comparability of compliance roles they are treated in this study as “financial.” It should also be noted that analysis of job vacancies only implies some inherent limitations of methodology, such as failure to cover internal transfer opportunities, counting location-independent positions advertised but not exclusively located in Polish market and potentially recurring advertisements of the same position due to an inefficient hiring process and/or unattractive employment conditions resulting in high attrition.

The distribution of open compliance positions in Poland as of 1 May 2023 and 1 May 2024 is presented in the Table 1.

Table 1. Open compliance positions structured by employer ownership and industry type

Industry Type	Domestic		International		International - SSC	
	2023	2024	2023	2024	2023	2024
Financial	2	12	16	20	15	6
Non-Financial	19	14	17	20	21	14
Total	21	26	33	40	36	20

Source: own research based on data from Pracuj.pl as of 1 May 2023 and 1 May 2024.

The overall number of open positions in 2024 was close to the level from 2023 (86 vs 90). The most significant change that should be noted is the strong increase

¹⁰ The dominant recruitment portal in Poland with a market share of 64 per cent, see: OC&C, 2021.

¹¹ The keyword search was conducted based on the inclusion of the words “compliance” and its Polish equivalent “zgodność”/ “zgodności.”

in hiring opportunities in domestic financial institutions (12 positions in 2024 vs just 2 in 2023). On the other hand, the number of open positions in international SSCs has decreased noticeably (from 15 to 6 in the financial sector, 21 to 14 in non-financial).

The open positions have also been structured by the respective grade and work experience required as can be seen in the Table 2.

Table 2. Open compliance positions structured by employer ownership type and position grade

Employer Ownership Type/ Years	Manager	Expert	Senior Specialist	Specialist	Junior Specialist	Trainee	Total
Domestic	4	7	7	25	2	2	47
2023	2	3	4	10	–	2	21
2024	2	4	3	15	2		26
International	12	9	9	37	3	3	73
2023	4	4	2	19	3	1	33
2024	8	5	7	18		2	40
International SSC	7	–	8	38	2	1	56
2023	4	–	5	24	2	1	36
2024	3	–	3	14	–	–	20

Source: own research based on data from Pracuj.pl as of 1 May 2023 and 1 May 2024.

A majority of open positions (100 out of 176 for both years) are at the Specialist grade (usually between 2 and 5 years of relevant experience) while entry-level positions are scarce (just around 7 per cent). The trend already mentioned above regarding increasing hiring opportunities at domestic organizations and decreasing at international SSCs is particularly visible for this grade (15 position in 2024 vs 10 in 2023 for domestic entities, 14 vs 24 for international SSCs). In addition, a significant increase of hiring opportunities for senior positions in 2024 compared to 2023 should be noted in international entities (8 vs 4 for Managers, 7 vs 2 for Senior Specialists).

Geographical dispersion of open positions in respect to employer ownership type has also been analyzed and summarized in the Table 3.

Table 3. Open compliance positions structured by employer ownership type and location

Location	Domestic		International		International - SSC	
	2023	2024	2023	2024	2023	2024
Ameryka (Olsztyn District)	–	–	–	1	–	–
Bielsko-Biała	–	–	–	1	–	–
Gdańsk	–	1	1	1	–	–
Gdynia	–	–	–	–	1	–
Gniezno	1	–	–	–	–	–
Jankowice (Poznań District)	–	–	1	–	–	–

Location	Domestic		International		International - SSC	
	2023	2024	2023	2024	2023	2024
Katowice	–	1	1	–	–	–
Kraków	–	–	–	–	13	8
Łódź	–	–	1	1	1	3
Multiple locations	1	3	11	6	4	2
Poznań	1	2	1	1	1	1
Ruda Śląska	–	1	–	–	–	–
Rudawa (Kraków District)	–	–	–	1	–	–
Sochocin (Płońsk District)	1	–	–	–	–	–
Szczecin	–	–	–	1	–	–
Warszawa	16	17	15	25	13	4
Wrocław	1	1	2	2	3	2

Source: own research based on data from Pracuj.pl as of 1 May 2023 and 1 May 2024.

The Warsaw labor market accounts for about half of all the open opportunities (49 per cent in 2023 and 53 per cent in 2024); the concentration is particularly high (although decreasing) for domestic entities (over 76 per cent in 2023 and 65 per cent in 2024). Only in case of international SSCs Kraków used to offer a comparable number of hiring openings (13 in 2023, on par with Warsaw); with a sharp decrease of new opportunities in Warsaw (down to just 4 in 2024) Kraków (with 8 in 2024) clearly takes the lead. It should be noted however, that in the meantime the number of opportunities in international non-SSC organizations increased significantly in Warsaw (from 15 in 2023 to 25 in 2024).

Conclusions

Observations from the empirical data could indicate two significant trends in the compliance employment space. The relatively large increase of opportunities in domestic financial services entities (e.g. Polish banks) is a very recent development only noticeable in 2024, while these offerings were almost non-existent in the prior year. Concentration on the local market and stagnation in new product offerings of domestic financial services providers, not only in 2023 but also in prior years, resulted in a relatively low number of potential positions in compliance functions and correspondingly low demand for related skills (including e.g. legal professionals unable to work in languages other than Polish). Recent additional compliance-related regulatory requirements such as the implementation of CSRD (see e.g. Bank Polski, 2023) could constitute a major contributing factor to the trend being discussed.

The second major and quite surprising change would be the relative demise of new hiring opportunities in SSCs.¹² The presence of SSCs providing compliance capabilities used to be a strong and growing trend in Poland providing around 40 per cent of all open positions in 2023. As these roles were usually relatively narrowly focused, specialized skillsets e.g. in AML or sanctions enforcement used to be in high demand and requirements regarding foreign language fluency (at least in English) could have presented a strong potential barrier for inflow of compliance professionals from domestic financial services entities. Confirmation whether this trend could be lasting and whether its root causes are supply-driven (e.g. exhaustion of available and skilled resources in Poland, uncompetitive pay) or demand driven (e.g. economic slow-down, automation of certain compliance activities) would definitely require additional study and a longer observation period.

A final observation regarding training and education of compliance professionals should be made in light of the position grades being advertised. While the relatively low number of senior positions is not surprising, the almost complete absence of entry-level offerings is particularly noteworthy. This would underline the importance of specialist skills development for compliance experts prior to entering the profession, as opportunities for obtaining the necessary skills on-the-job while transitioning from a generalist legal role seem to be limited. While managerial and leadership skills tended to be less relevant given the relatively low availability of domestic high-profile compliance roles, the recent increase in new open managerial positions at international entities might indicate a new development. It should also be noted that the global nature of SSC-based processes does provide opportunities for medium-level managerial roles with an impact far outreaching the local market.

Providing useful training and education for compliance professionals in a fast-paced and diversified market remains a formidable challenge not only in Poland, as indicated by Sokol (2016):

[...] programs and classes in compliance [...] do not focus on the substantive areas of practice needs with the highest demand [...] and do not teach the analytical skills necessary to succeed in such jobs. Nor do these courses focus on the special context within which compliance operates, ideally independent of the “business” but always a part of it;

¹² It should be noted that due to the limitations of the methodology of this study the distinction between international “conventional” entities and SSCs is not always clear-cut, e.g. in cases of group-level compliance initiatives as well as performing of some tasks by the Polish entity on behalf of other entities in the group.

however, analyzing the various compliance function implementations and resulting job functions in different types of organizations could provide a valuable starting point in providing the supply once the demand – its structure and trends – are understood.

Bibliography

Legal acts and regulations

Labour Code of 1974 [Ustawa z dnia 26 czerwca 1974 r. – Kodeks pracy, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 1465 z późn. zm.].

Act of 2002 on the Liability of Collective Entities [Ustawa z dnia 28 października 2002 r. o odpowiedzialności podmiotów zbiorowych za czyny zabronione pod groźbą kary, tekst jedn. Dz. U. z 2024 r. poz. 1822].

Directive (EU) 2019/1937 of the European Parliament and of the Council of 23 October 2019 on the Protection of Persons Who Report Breaches of Union Law, Official Journal of the European Union L 305, 26.11.2019, pp. 17–56.

Directive (EU) 2022/2464 of the European Parliament and of the Council of 14 December 2022 amending Regulation (EU) No 537/2014, Directive 2004/109/EC, Directive 2006/43/EC and Directive 2013/34/EU, as regards corporate sustainability reporting, Official Journal of the European Union L 322, 16.12.2022, pp. 15–80.

The Polish Financial Supervision Authority [Komisja Nadzoru Finansowego]. (2011). *Recommendation H of the PFSA* [Rekomendacja H dotycząca systemu kontroli wewnętrznej w bankach]. Retrieved from https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/rekomendacja_h_2011_26995.pdf (12.02.2025).

Warsaw Stock Exchange [Giełda Papierów Wartościowych]. (2021). *Dobre praktyki spółek notowanych na GPW 2021*. Retrieved from https://www.gpw.pl/pub/GPW/pdf/DPSN_2021.pdf (12.02.2025).

Reports and whitepapers

Bank for International Settlement. (2004). *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: A Revised Framework*. Retrieved from <https://www.bis.org/publ/bcbs118.pdf> (12.02.2025).

Bank Polski. (2023). *Raportowanie ESG w świetle dyrektywy CSR*. Retrieved from <https://centrumanaliz.pkobp.pl/analizy-sektorowe/raportowanie-esg-w-swietle-dyrektywy-csrd/> (12.02.2025).

- Deloitte. (2023). *Global Shared Services and Outsourcing Survey*. Retrieved from <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/process-and-operations/us-2023-global-shared-services-and-outsourcing-survey-executive-summary.pdf> (12.02.2025).
- Grand View Research. (2024). *Enterprise Governance, Risk and Compliance (eGRC) Market Size, Share & Trends Analysis Report by Component, by Software, by Services, by Software Usage, by Organization Size, by Deployment Mode, by Business Function, by Vertical, and Segment Forecasts*. Retrieved from <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/enterprise-governance-risk-compliance-egrc-market> (12.02.2025).
- Instytut Compliance. (2018). *Compliance in Poland: Report on the Study of the State of Compliance Function and Compliance Management Systems in Enterprises Operating in Poland* [Compliance w Polsce. Raport z badania stanu compliance i systemów zarządzania zgodnością w działających w Polsce przedsiębiorstwach]. Retrieved from <https://instytutcompliance.pl/wp-content/uploads/2018/02/RaportInstytutCompliance2018.pdf> (12.02.2025).
- KPMG w Polsce. (2015). *Polska – Nowoczesne Centrum Usług Biznesowych w Centrum Europy* [Poland as the Destination for Business Services Centres]. Retrieved from <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2015/07/KPMG-Polska-Nowoczesne-centrum-uslug-biznesowych-w-centrum-Europy-Executive-summary.pdf> (12.02.2025).
- OC&C. (2021). *Grupa Pracuj S.A.* [Report data in Grupa Pracuj.pl emission prospectus]. Retrieved from <https://grupapracuj.pl/wp-content/uploads/2021/11/Prospekt-spolki-Grupa-Pracuj-SA.pdf> (13.02.2025).
- The Polish Financial Supervision Authority [Komisja Nadzoru Finansowego]. (n.d.). *Zestawienie oddziałów banków zagranicznych*. Retrieved from https://www.knf.gov.pl/podmioty/Podmioty_sektora_bankowego/zestawienie_oddzialow_bankow_zagranicznych (12.02.2025).

Literature

- Baer, M. H. (2020). Compliance Elites. *Fordham Law Review*, 88(5), 1599–1630.
- Bergmann, J. (2016). When Compliance Fails. *Compliance Elliance Journal*, 2(1), 89–94.
- Braun, T. (2014). Charakterystyka zadań i normy tworzone przez funkcję *compliance* w bankowości – wyzwania rynków regulowanych. *Krytyka Prawa*, 6(1), 127–147.
- Małolepszy, M., Pierzchlewicz, M. (2019). Odpowiedzialność karna oficera *compliance*. *Prokuratura i Prawo*, 5, 5–29.
- Martin, S. L. (2015). Compliance Officers: More Jobs, More Responsibility, More Liability. *Notre Dame Journal of Law, Ethics & Public Policy*, 29(1), 169–198.

- Miller, G. P. (2021). *Compliance Then and Now*. Law And Economic Research Paper Series 21-06. New York: New York University School of Law.
- Pacella, J. M. (2020). The Regulation of Lawyers in Compliance. *Washington Law Review*, 95(2), 947–995.
- Sokol, D. D. (2016). Teaching Compliance. *University of Cincinnati Law Review*, 84(2), 399–419.

Lena ZelmanowiczUniwersytet Opolski, Szkoła Doktorska; e-mail: 139872@student.uni.opole.pl <https://orcid.org/0009-0009-2532-8129>

Nauczanie przedmiotów historyczno-prawnych na polskich wydziałach prawa w roku akademickim 2023/2024

**Teaching of Legal History Subjects at Polish Law Faculties
in the Academic Year 2023/2024**

Streszczenie

W artykule analizie poddano stan nauczania w obszarze historyczno-prawnym na polskich wydziałach prawa w roku akademickim 2023/2024. Badaniem objęto m.in. przedmioty: historia państwa i prawa, powszechna historia prawa oraz prawo rzymskie, które wciąż stanowią istotny element edukacji prawniczej. Przeanalizowano różnice w podejściu do dydaktyki w poszczególnych uczelniach, szczególnie w kontekście liczby godzin, reżimu uczestnictwa oraz punktacji ECTS. W artykule przedstawiono również wpływ reformy z 2018 r. na kształtowanie programów nauczania.

SŁOWA KLUCZOWE: prawo o szkolnictwie wyższym i nauce, prawo rzymskie, reforma edukacji prawniczej, historia prawa

Summary

The article analyzes the state of teaching of the legal history subjects at Polish law faculties during the academic year 2023/2024. The study focuses on subjects such as history of state and law, general history of law and Roman law, which remain key components of legal education. The article examines the differences in teaching approaches across universities, especially regarding class hours, participation requirements, and ECTS credits. Additionally, it discusses the impact of the 2018 reform on curriculum design.

KEYWORDS: higher education and science law, Roman law, legal education reform, history of law

Wprowadzenie

Studenci prawa od początku studiów uczą się przedmiotów historyczno-prawnych. Zgodnie z XIX-wieczną szkołą historyczną nauki prawne dzielą się na: teorię i filozofię prawa, nauki dogmatyczne (np. prawo cywilne, administracyjne)

oraz historyczno-prawne, łączące prawo i historię (Morawski, 2015, s. 13–16). Programy tych przedmiotów różnią się między uczelniami pod względem nazw, godzin, punktów ECTS i reżimu uczestnictwa. W XIX w. historia państwa i prawa weszła na uniwersytety, tworząc obowiązujący do dzisiaj podział na historię prawa polskiego i historię powszechną (Wydmański, 2020, s. 390).

Artykuł przedstawia stan nauczania przedmiotów historyczno-prawnych na polskich wydziałach prawa w roku akademickim 2023/2024. Celem opracowania jest analiza wpływu reformy z 2018 r. na nauczanie tych przedmiotów, wprowadzonej ustawą – Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Ustawa z dnia 20 lipca 2018 r. – Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce, tekst jedn. Dz. U. z 2024 r. poz. 1571 z późn. zm.). W artykule została opisana dydaktyka na uniwersytetach publicznych według rankingu „Perspektywy” 2023 (Fundacja Edukacyjna „Perspektywy”, 2024).

Zgodnie z rozporządzeniem Ministra Edukacji i Nauki z dnia 11 października 2022 r. (Rozporządzenie Ministra Edukacji i Nauki z dnia 11 października 2022 r. w sprawie dziedzin nauki i dyscyplin naukowych oraz dyscyplin artystycznych, Dz. U. z 2022 r. poz. 2202) historię zalicza się do nauk humanistycznych, zaś nauki prawne – do nauk społecznych. Nauki te są naukami historyczno-prawnymi, badającymi teorię, treść i funkcjonowanie prawa oraz jego instytucji w przeszłości.

Organizacja programów nauczania prawa nadal budzi zainteresowanie akademickie i praktyczne (Czech-Jezierska, 2015, s. 78). Potrzebę zgłębienia tej tematyki wyrażają autorzy badań nad przedmiotami historyczno-prawnymi przed zmianami wynikającymi z ustawy, podkreślając konieczność „wnikliwego opracowania” stanu przedmiotów historyczno-prawnych po reformie (Kantor-Kozdrowicki, Materniak-Pawłowska, Przygodzki, 2020, s. 150).

Z analizy wyłączono historię doktryn polityczno-prawnych, gdyż – zgodnie z poglądem Sylwestrzaka – wykazuje ona bezpośrednie powiązanie z innymi przedmiotami prawniczymi (Sylwestrzak, 2013, s. 17). Różni się od klasycznej historii prawa, koncentrując się na ewolucji idei i teorii prawnych, a nie na wydarzeniach wpływających na tworzenie przepisów. Ze względu na interdyscyplinarność autorka nie klasyfikowała tego przedmiotu wyłącznie jako historyczno-prawnego.

W artykule zastosowana została metoda porównawcza, przy czym autorka użyła skrótów: „s.s.” dla określenia studiów stacjonarnych, „s.n.” – dla niestacjonarnych oraz „s.w.” – dla studiów wieczorowych.

1. Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Jagiellońskiego w Krakowie

Na Wydziale Prawa i Administracji UJ przedmiotów historyczno-prawnych nauczają badacze zrzeszeni w trzech katedrach. Pierwszą z nich jest Katedra Historii Administracji i Prawa Wyznaniowego, która podzielona jest na dwie pracownie: Pracownię Historii Administracji i Myśli Administracyjnej oraz Pracownię Prawa Kościelnego i Wyznaniowego. Drugą jest Katedra Powszechnej Historii Państwa i Prawa, zaś trzecią Katedra Prawa Rzymskiego. Wyszczególniony jest również Zakład Historii Prawa Polskiego. Program studiów prawniczych obejmuje moduły obowiązkowe, podstawowe i specjalistyczne (zob. Uniwersytet Jagielloński w Krakowie, 2023).

Na kierunku prawo na I roku studiów do przedmiotów obowiązkowych należą: wstęp do prawoznawstwa, logika dla prawników, prawo konstytucyjne oraz jeden przedmiot historyczny do wyboru (historia państwa i prawa polskiego, powszechna historia prawa, prawo rzymskie). Nauczanie każdego z tych przedmiotów trwa 2 semestry, obejmuje 60 godz. wykładu i ćwiczeń, za które przyznaje się 8 p. ECTS. Na s.n. liczba godzin wynosi 21 na semestr, przy zachowaniu 8 p. ECTS.

W ofercie są również przedmioty specjalistyczne: archeologia prawa (30 godz. wykładu, 3 p. ECTS, na s.n. przedmiot nie został uwzględniony), commons and roman legal framework (20 godz. wykładu, 2 p. ECTS na s.s., 3 p. ECTS na s.n.), comparative perspective of the roman and modern private law (30 godz. konwersatorium, 4 p. ECTS, na s.n., przedmiot nie został uwzględniony), dzieje parlamentaryzmu polskiego (30 godz. wykładu na s.s., 20 godz. wykładu na s.n., 4 p. ECTS na obu trybach), historia ustroju państw starożytnych (30 godz. wykładowych, 4 p. ECTS, na s.n. przedmiot nie został uwzględniony), reflektorem w mrok – prawo rzymskie o współczesnym (30 godz. konwersatorium, 4 p. ECTS na s.s., na s.n. przedmiot nie został uwzględniony), wykładnia i analiza historycznoprawna w praktyce (20 godz. wykładowych na s.s. i s.n. oraz 3 p. ECTS na s.s. i 4 p. ECTS na s.n.), introduction to comparative law (30 godz. wykładowych oraz 3 p. ECTS na s.s. i s.n.), porównawcza historia ustrojów państwowych (45 godz. wykładowych na s.s., 28 godz. wykładowych na s.n. oraz 6 p. ECTS na obydwu trybach), państwo prawa w Europie XIX i XX wieku (30 godz. wykładu, 3 p. ECTS, tylko na s.s.), fundamental of American and Polish legal system (przedmiot wykładany w wymiarze 20 godz. konwersatorium oraz 3 p. ECTS na s.s.). Na IV i V roku studiów dostępne jest historyczno-prawne seminarium magisterskie (60 godz. rocznie na s.s., 42 godz. na s.n.).

Na kierunku administracja I stopnia na I semestrze oferowany jest kurs historia nowożytnej administracji publicznej (45 godz. wykładu i 30 godz. ćwiczeń na s.s., 30 godz. wykładu i 20 godz. ćwiczeń na studiach zaocznych, którego zaliczenie gwarantuje 7 p. ECTS na dwóch trybach studiów). Na studiach magisterskich dostępne są przedmioty w języku angielskim, takie jak: the legal history and the history of administration and constitutional system of Spain and Latin America Countries, fundamentals of Anglo-American and Polish legal systems, a także constitutionalism – history and contemporary issues – każdy po 30 godz. wykładu, 5 p. ECTS. Prowadzony jest także wykład: rzymska praktyka administracyjna (15 godz., 2 p. ECTS). Na kierunkach prawo i administracja na Wydziale Prawa i Administracji UJ prowadzone są historyczno-prawne seminaria licencjackie (30 godz. rocznie na ostatnim roku studiów) oraz seminaria magisterskie, które na s.s. trwają 15 godz. w II semestrze oraz po 30 godz. w III i IV, natomiast na s.n. 10 godz. w II semestrze oraz po 20 godz. w III i IV.

2. Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego

Na Wydziale Prawa i Administracji UW przedmioty historyczno-prawne są realizowane przez Katedrę Europejskiej Tradycji Prawnej, Katedrę Historii Ustroju i Prawa Polskiego, Katedrę Powszechnej Historii Państwa oraz Katedrę Prawa Rzymskiego i Antycznego, a także Zakład Historii Administracji i Zakład Prawa Wyznaniowego. W strukturze wydziału funkcjonują również Pracownia Bibliografii Historyczno-Prawnej, Pracownia Dziejów Kultury Prawnej oraz Pracownia Prawa Polskiego XX wieku. Przed dniem 12 grudnia 2019 r. przedmioty te były organizowane przez Instytut Historii Prawa, który został rozwiązany wskutek zmian w regulaminie wydziału (zob. Uniwersytet Warszawski, 2024c).

Na kierunku prawo harmonogram przedmiotów historyczno-prawnych jest identyczny dla s.s. i s.n. Na I roku studiów realizowane są: prawo rzymskie i tradycja romanistyczna – zajęcia roczne obejmujące 60 godz. wykładu i ćwiczeń, 9 p. ECTS (zob. Uniwersytet Warszawski, 2024a); ewolucja ustrojów państwowych i instytucji prawnych – również 60 godz. wykładu i ćwiczeń, 9 p. ECTS. Oba przedmioty można zaliczyć poprzez zakwalifikowanie się do finału Ogólnopolskiej Olimpiady Historycznoprawnej im. M. Sczanieckiego.

Na kierunku administracja, na studiach I stopnia s.s. i s.n., obowiązkowy jest jednosemestralny przedmiot geneza współczesnej administracji, obejmujący 15 godz. wykładu i 15 godz. ćwiczeń, przyznający 6 p. ECTS. Na kierunku

prawo finansowe i skarbowość studenci na I lub II roku studiów mogą wybrać konwersatorium prawno-historyczne zarys historii skarbowości w wymiarze 15 godz., 2 p. ECTS (zob. Uniwersytet Warszawski, 2024b).

3. Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu

Na Wydziale Prawa i Administracji UAM zajęcia z zakresu nauk historyczno-prawnych prowadzą dwa zakłady: Zakład Badań nad Ustrojem Państwa i Myślą Polityczno-Prawną oraz Zakład Prawa Rzymskiego, Tradycji Prawnych i Prawa Dziedzictwa Kulturowego (zob. Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, 2024).

W ramach programu studiów na kierunku prawo przedmioty historyczno-prawne realizowane są w kilku etapach. Na I roku (semestr zimowy) obowiązkowy jest kurs prawa rzymskiego, za który student otrzymuje 7 p. ECTS. Przedmiot ten realizowany jest w formie 25 godz. ćwiczeń i 45 godz. wykładu na s.s. oraz 36 godz. wykładu na s.n. W II semestrze studenci wybierają przedmioty z grupy PH-1, obejmujące: historię ustroju państwa, historię prawa cywilnego oraz historię doktryn historyczno-prawnych. Przedmioty z grupy PH-1 są realizowane w formie wykładów (30 godz.) i ćwiczeń lub konwersatorium (15 godz.) i PH-2 są realizowane tylko w formie wykładu (30 godz.) – przypisano im 8 p. ECTS. W ramach tej grupy studenci mogą wybrać jeden spośród trzech przedmiotów wskazanych powyżej. Na s.n. oba bloki realizowane są wyłącznie jako 24 godz. wykładu. Na II roku s.n. istnieje możliwość wyboru przedmiotu fakultatywnego – wybrane zagadnienia ustrojowe Niemiec XX w. – w wymiarze 15 godz. Zajęcia historyczno-prawne prowadzone są także na wyższych latach studiów w ramach seminarium magisterskiego (IV i V rok), które obejmują 60 godz. rocznie, zarówno na s.s., jak i s.n.

Na kierunku administracja, na I roku studiów I stopnia, w II semestrze obowiązkowym przedmiotem jest historia administracji realizowana w wymiarze 30 godz. wykładu na s.s. oraz 21 godz. na s.n., z przypisanymi 3 p. ECTS.

4. Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Gdańskiego

Na Wydziale Prawa i Administracji UG przedmioty historyczno-prawne prowadzą pracownicy Katedry Historii Prawa oraz Zakładu Prawa Rzymskiego (zob. Uniwersytet Gdański, 2024).

Na kierunku prawo studia odbywają się w trybie s.s., s.n. wieczorowym oraz s.n. zaocznym. We wszystkich trybach na I roku (semestr zimowy) studenci realizują obowiązkowe przedmioty historyczno-prawne: historię prawa oraz prawo rzymskie. Historia prawa na s.s. i s.n. wieczorowych obejmuje 30 godz. ćwiczeń, 3 p. ECTS oraz 60 godz. wykładu, 4 p. ECTS. Na s.n. zaocznych przeznaczono na ćwiczenia 10 godz., 3 p. ECTS oraz 35 godz. wykładu, 4 p. ECTS. Prawo rzymskie na s.s. i s.n. wieczorowych obejmuje 20 godz. ćwiczeń i 3 p. ECTS oraz 40 godz. wykładu i 3 p. ECTS. Na s.n. zaocznych ćwiczenia trwają 20 godz. – 4 p. ECTS, a wykłady obejmują 25 godz. – 3 p. ECTS.

Na kierunku administracja I stopnia o profilu ogólnoakademickim przedmiot historia administracji jest realizowany na s.n. w ramach 30 godz. wykładu, przynosząc 6 p. ECTS. Studia stacjonarne o profilu praktycznym nie obejmują historii administracji. Na kierunku administracja II stopnia s.n. nauczany jest przedmiot historia myśli ustrojowo-administracyjnej i socjologiczno-ekonomicznej, który obejmuje 60 godz. wykładu – 8 p. ECTS oraz 15 godz. ćwiczeń – 2 p. ECTS.

Na kierunku kryminologia I stopnia na I roku w I semestrze realizowany jest przedmiot historia prawa i procesu karnego, który obejmuje 30 godz. wykładu na s.s. i 20 godz. na s.n., przysługując 2 p. ECTS. Na kierunku prawo w administracji i gospodarce na studiach II stopnia s.n. wykładana jest historia administracji publicznej w Polsce od 1944 roku – obejmuje 15 godz. wykładu i przysługuje 3 p. ECTS

5. Wydział Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego

Na Wydziale Prawa, Administracji i Ekonomii UW r przedmioty historyczno-prawne realizowane są przy Instytucie Historii Państwa i Prawa, który obejmuje Zakład Historii Administracji, Zakład Historii Państwa i Prawa Polskiego, Zakład Powszechnej Historii Państwa i Prawa oraz Zakład Prawa Rzymskiego. W skład instytutu wchodzi również dwie pracownie: Dokumentacji Historyczno-Prawnej oraz Europejskiej Kultury Prawnej.

Na studiach prawniczych przedmioty historyczno-prawne realizowane są na I roku w systemach: całorocznym i semestralnym. W semestrze letnim realizowany jest przedmiot prawo rzymskie – 30 godz. ćwiczeń i wykładu, 7 p. ECTS, natomiast przedmiot roczny – historia państwa i prawa – obejmuje 60 godz. wykładu i ćwiczeń, 9 p. ECTS. Ten sam program nauczania obowiązuje na s.n. s.w. zaocznych. Na s.w. na zajęcia z prawa rzymskiego w semestrze letnim przewidziano 24 godz. wykładu i 20 godz. ćwiczeń, a na przedmiot historia

państwa i prawa – 48 godz. wykładu i 40 godz. ćwiczeń rocznie. Na s.n. na zajęcia z prawa rzymskiego w semestrze letnim przeznaczono 20 godz. wykładu i 20 godz. ćwiczeń, a na zajęcia z przedmiotu historia państwa i prawa – 40 godz. wykładu i 40 godz. ćwiczeń rocznie. Na s.s., s.w. i s.n. prowadzone są seminaria magisterskie z historii prawa (na IV i V roku), na s.s. – 60 godz. rocznie, na s.w. – 38 godz. rocznie, a na s.n. – 40 godz. rocznie.

Na kierunku administracja I stopnia (zob. Uniwersytet Wrocławski, 2019) kurs historii administracji obejmuje: na s.s. 30 godz. wykładu i 14 godz. ćwiczeń, na s.n. 20 godz. wykładu i 10 godz. ćwiczeń, z egzaminem za 6 p. ECTS. Historyczno-prawne seminaria licencjackie prowadzone są przez 3 semestry, na IV semestrze przez 16 godz., a na V i VI – po 30 godz. na s.s., natomiast na s.n. liczba godzin wynosiła kolejno: 10, 20, 20. Na kierunku administracja II stopnia prowadzony jest przedmiot historyczne korzenie współczesnej administracji – 16 godz. wykładu na s.s. oraz 10 godz. wykładu na s.n., jego zaliczenie gwarantowało 3 p. ECTS.

Studia dzielą się na specjalności: administracja usług publicznych, administracja bezpieczeństwa wewnętrznego, komunikacja elektroniczna, administracja penitencjarna i służba kuratorska, doradztwo podatkowe i podatki. Na specjalności administracja penitencjarna i służba kuratorska na I roku I semestrze oferowany jest kurs z historii więziennictwa i rozwoju instytucji korekcyjnych. Wykłady trwają 12 godz. na s.s. i 8 godz. na s.n., zaliczenie kursu gwarantuje 2 p. ECTS.

Na kryminologii I stopnia w I semestrze realizowany jest przedmiot historia myśli kryminologicznej w wymiarze 20 godz. wykładu, 5 p. ECTS (zob. Uniwersytet Wrocławski, 2023).

Instytut Państwa i Prawa oferuje również praktyczny kurs pod nazwą: historia więziennictwa i rozwoju instytucji korekcyjnych – warsztaty ze stosowania prawa, który trwa 10 godz. s.s. i 8 godz. na s.n., a zaliczenie gwarantuje 2 p. ECTS. Historyczno-prawne seminaria magisterskie trwają 4 semestry: na s.s. na I i II roku studiów 60 godz. rocznie, na s.n. 25 godz. na I roku i 40 godz. na II roku. Na tutejszym wydziale prowadzone są zajęcia historyczno-prawne na studiach I stopnia (w tym także w języku angielskim).

Na kierunku prawo e-biznesu na I roku w II semestrze s.n. nauczany jest przedmiot: dzieje polskiego systemu gospodarczego w wymiarze 20 godz. wykładu i 10 godz. ćwiczeń, których zaliczenie gwarantuje 5 p. ECTS. Na kierunku LL.M international and European environmental law na I roku w semestrze letnim oferowany jest kurs: historyczny rozwój ochrony przyrody w wymiarze 20 godz. wykładu i 16 godz. ćwiczeń, których zaliczenie gwarantuje 5 p. ECTS, a na II roku w semestrze letnim – podstawy prawa karnego w wymiarze 20 godz. wykładu i 16 godz. ćwiczeń, za których zaliczenie przysługują 3 p. ECTS.

Zajęcia historyczno-prawne w języku angielskim prowadzone są również na kierunkach criminal justice i bachelor of business and administration. Na criminal justice w I semestrze I roku do wyboru są dwa przedmioty historyczno-prawne: history of crime and criminal justice oraz history of forensic sciences justice, każdy po 30 godz. ćwiczeń, a zaliczenie ich gwarantuje 3 p. ECTS. Na III roku jednym z przedmiotów do wyboru jest history of law enforcement w wymiarze 30 godz. ćwiczeń, którego zaliczenie gwarantuje 4 p. ECTS.

Na kierunku bachelor of business administration na 1 roku w semestrze zimowym studenci mogą wybrać kurs: contemporary legal cultures w wymiarze 12 godz. wykładu, 8 godz. ćwiczeń, którego zaliczenie gwarantuje 4 p. ECTS.

6. Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Wydział Prawa i Administracji UMK w swojej strukturze zawiera m.in. Katedrę Prawa Rzymskiego, Historii Prawa i Ustrojów Państwowych oraz Katedrę Historii Doktryn Polityczno-Prawnych i Prawa Niemieckiego.

Na I semestrze studiów prawniczych do obowiązkowych przedmiotów należą: historia ustrojów państwowych i historia prawa, każdy obejmuje po 30 godz. wykładu i 15 godz. ćwiczeń i przyznają po 6 p. ECTS. Przedmiot prawo rzymskie realizowany jest w semestrze letnim w wymiarze 30 godz. wykładu oraz 15 godz. ćwiczeń, przyznaje 5 p. ECTS. Na II roku w semestrze letnim nauczany jest przedmiot historia prawa karnego, którego zaliczenie gwarantuje 2 p. ECTS. Studia niestacjonarne obejmują te same przedmioty w skróconym wymiarze godzin, jednak z tą samą liczbą punktów ECTS: 24 godz. wykładu i 9 godz. ćwiczeń dla przedmiotów: historia ustrojów państwowych, historia prawa, prawo rzymskie oraz historia prawa karnego. Katedra Prawa Rzymskiego organizuje seminaria z historii ustroju i prawa oraz prawa rzymskiego. Odbývają się one na IV i V roku studiów w każdym semestrze: na s.s. 30 godz., na s.n. 18 godz.

Na kierunku administracja jest jeden obowiązkowy przedmiot historyczno-prawny – historia administracji – w wymiarze 30 godz. wykładu, którego zaliczenie gwarantuje 4 p. ECTS, zarówno w formie s.s., jak i s.n. Na studiach II stopnia obowiązkowy jest przedmiot historia nowożytnej myśli społeczno-ekonomicznej, nauczany w wymiarze 18 godz. wykładu oraz 12 godz. ćwiczeń, którego zaliczenie gwarantuje 6 p. ECTS. W ofercie wydziału znajduje się również seminarium magisterskie z zakresu historii administracji.

7. Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Opolskiego

Na Wydziale Prawa i Administracji UO przedmioty historyczno-prawne prowadzone są przez Katedrę Historii Prawa i Prawa Wyznaniowego.

Studenci prawa w I semestrze I roku studiów uczestniczą w wykładach i ćwiczeniach z historii ustroju i prawa polskiego na s.s. w wymiarze 30 godz. wykładu i 15 godz. ćwiczeń. Zaliczenie egzaminu daje 5 p. ECTS. W I semestrze prowadzone są ćwiczenia i wykłady z powszechnej historii państwa i prawa, które kontynuowane są w II semestrze, obejmują 30 godz. wykładu i 30 godz. ćwiczeń rocznie, a zaliczenie przedmiotu przynosi 5 p. ECTS. W II semestrze obowiązkowe jest także prawo rzymskie w wymiarze 30 godz. wykładu i 15 godz. ćwiczeń, kończące się egzaminem, który daje 9 p. ECTS. Na II roku studenci mogą wybrać monograficzne przedmioty, m.in. kulturowe podstawy prawa w wymiarze 15 godz. wykładu, którego zaliczenie gwarantuje 2 p. ECTS. W semestrze letnim dostępny jest przedmiot historia zawodów prawniczych w wymiarze 15 godz. wykładu, którego zaliczenie gwarantuje 2 p. ECTS. Seminarium magisterskie o tematyce historyczno-prawnej prowadzone są na IV i V roku studiów, po 60 godz. rocznie. Na s.n. historia ustroju i prawa polskiego jest wykładana w wymiarze 15 godz. wykładu i 15 godz. ćwiczeń, powszechna historia państwa i prawa rozdzielona jest na 2 semestry – nauczana łącznie w wymiarze 20 godz. ćwiczeń i 25 godz. wykładu, a prawo rzymskie wykładane jest w wymiarze 15 godz. wykładu i ćwiczeń. Wykłady monograficzne trwają po 10 godz. dydaktycznych, zaś seminarium magisterskie – 60 godz. rocznie, podobnie jak na s.s.

Na administracji I stopnia, w obu trybach, prowadzony jest przedmiot historia administracji w wymiarze 15 godz. wykładu i ćwiczeń na s.s., 9 godz. wykładu i ćwiczeń na s.n., dając 2 p. ECTS. Seminarium licencjackie odbywają się na III roku przez 2 semestry w wymiarze 30 godz. Na kierunku administracja II stopnia seminarium historyczno-prawne prowadzone są przez 60 godz. rocznie na s.s. i 36 godz. na s.n. (zob. Uniwersytet Opolski, 2025).

8. Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Łódzkiego

Na Wydziale Prawa i Administracji UŁ naukowcy zrzeszeni w Katedrze Badań nad Rozwojem Państwa i Prawa oferują studentom prawa szeroki wybór przedmiotów historyczno-prawnych.

Na kierunku prawo studenci rozpoczynają naukę od przedmiotów za 8 p. ECTS: historia państwa i prawa polskiego oraz powszechna historia państwa

i prawa (zob. Uniwersytet Łódzki, 2024). Oba te przedmioty mają po 60 godz. wykładu i 30 godz. ćwiczeń. W semestrze letnim prowadzony jest kurs z prawa rzymskiego, którego zaliczenie gwarantuje 8 p. ECTS, składa się on z 60 godz. wykładu i 30 godz. ćwiczeń. W późniejszych latach studenci mogą wybrać przedmioty specjalistyczne, takie jak: doktryny polityczno-prawne, badania nad rozwojem państwa i prawa – każdy 2 p. ECTS i obejmuje 15 godz. zajęć. Dodatkowo prowadzone są konwersatoria (30 godz. wykładu) o tematyce prawniczej i historycznej, m.in. dzieje prawa rzymskiego w Polsce czy najstarsze prawa świata, które dają możliwość zdobycia 3 lub 4 p. ECTS. Na s.n. struktura przedmiotów jest podobna, ale liczba godzin wykładu i ćwiczeń jest mniejsza. Na przykład dla jednosemestralnej historii państwa i prawa polskiego przewidziano 60 godz. wykładu i 30 godz. ćwiczeń, a przedmiot powszechna historia państwa i prawa ma taką samą strukturę, ale rozłożoną na dwa semestry. Na s.n. prawo rzymskie prowadzone jest w ramach 30 godz. wykładu oraz 15 godz. ćwiczeń. Na s.w. w semestrze zimowym przewidziano przedmiot historia państwa i prawa polskiego w wymiarze 60 godz. wykładu oraz 30 godz. ćwiczeń, którego zaliczenie gwarantuje 8 p. ECTS. W tym semestrze rozpoczynał się również kurs powszechna historia państwa i prawa – wykład zarówno w semestrze zimowym, jak i letnim trwał 30 godz., zaś ćwiczenia przewidziano tylko na semestr letni w wymiarze 30 godz. Zaliczenie przedmiotu również gwarantuje 8 p. ECTS. W semestrze letnim realizowany jest także kurs z prawa rzymskiego, którego wykład obejmuje 60 godz., ćwiczenia 30 godz., a zaliczenie przedmiotu daje 8 p. ECTS.

W ramach programu studiów administracyjnych na UŁ (zob. Uniwersytet Łódzki, 2020) jednym z kluczowych przedmiotów jest historia administracji – nauczany jest w semestrze zimowym na I roku w trybie s.s., obejmuje 30 godz. wykładu oraz 15 godz. ćwiczeń, a jego zaliczenie wiąże się z uzyskaniem 4 p. ECTS. Na s.n. prowadzony jest kurs historia administracji, w wymiarze 27 godz. wykładu oraz 9 godz. ćwiczeń. Dodatkowo w ramach przedmiotów fakultatywnych studenci mogą wybrać takie kursy jak historia polskiego prawa sądowego oraz wprowadzenie do instytucji rzymskiego prawa prywatnego i publicznego.

9. Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach

Od 1 października 2019 r. Rektor UŚ wprowadził nową strukturę uczelni, zgodnie z ustawą – Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Ustawa, 2018). Od roku akademickiego 2019/2020 działa zatem 8 wydziałów i 25 instytutów dyscyplinowych.

Na Wydziale Prawa i Administracji zajęcia zostały powierzone pracownikom Instytutu Nauk Prawnych (zob. Uniwersytet Śląski w Katowicach, 2024).

Na I roku s.s. w semestrze zimowym realizowane są: historia ustroju Polski (wykład i ćwiczenia po 30 godz., których zaliczenie gwarantuje 4 p. ECTS), prawo rzymskie (30 godz. wykładu i 15 godz. ćwiczeń, 4 p. ECTS). W semestrze letnim odbywają się zajęcia z historii prawa (30 godz. wykładu i ćwiczeń, 6 p. ECTS). Seminaria historyczno-prawne odbywają się na IV i V roku studiów, po 60 godz. rocznie. Na s.n. przedmiot historia ustroju Polski prowadzona jest tylko w formie wykładu w wymiarze 30 godz., którego zaliczenie daje 8 p. ECTS. W semestrze letnim I roku realizowane są przedmioty tylko w formie wykładów: historia prawa (30 godz., 6 p. ECTS) oraz prawo rzymskie (30 godz., 7 p. ECTS). Seminaria historyczno-prawne odbywają się na VIII, IX i X semestrze w wymiarze po 20 godz.

Na kierunku administracja I stopnia, zarówno s.s., jak i s.n., w semestrze zimowym I roku prowadzony jest przedmiot historia administracji, na s.s. 30 godzin wykładu i 15 godzin ćwiczeń, którego zaliczenie gwarantuje 6 p. ECTS, natomiast na s.n. przedmiot ten ma tylko formę 30 godz. wykładu (6 p. ECTS). Odbywają się także historyczno-prawne seminaria licencjackie w IV, V i VI semestrze s.s. po 30 godzin, a na s.n. odpowiednio: w IV semestrze – 10 godz., w V – 24 godz., w VI – 26 godz.

10. Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie

W styczniu 2019 r. Wydział Prawa i Administracji UWM w Olsztynie przeszedł reorganizację, w wyniku której powstała nowa jednostka organizacyjna – Katedra Teorii i Historii Prawa (zob. Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, 2024).

Na kierunku prawo na I roku w semestrze zimowym prowadzone są przedmioty: powszechna historia państwa i prawa oraz historia prawa polskiego – 30 godz. wykładu i 15 godz. ćwiczeń na s.s. oraz 18 godz. wykładu i 10 godz. ćwiczeń na s.n., zaliczenie każdego z nich gwarantuje 6 p. ECTS. W semestrze letnim prowadzone jest nauczanie przedmiotu prawo rzymskie w wymiarze 30 godz. wykładu i 15 godz. ćwiczeń na s.s., 18 godz. wykładu i 10 godz. ćwiczeń na s.n., zakończone egzaminem, którego zaliczenie gwarantuje 5 p. ECTS. Na III roku można wybrać proseminarium z przedmiotów prawno-historycznych, które trwa 30 godz. rocznie na s.s. i 20 godz. rocznie na s.n., a od IV roku prowadzone są seminaria magisterskie w wymiarze 30 godz. na IV i V roku na s.s., natomiast na s.n. w wymiarze 18 godz. na IV i V roku.

W ramach nauczania na I stopniu administracji przewidziano historię ustroju państwa oraz historię administracji. Przedmiot historia ustroju państwa obejmuje 30 godz. wykładu i 15 godz. ćwiczeń na s.s., 18 godz. wykładu i 10 godz. ćwiczeń na s.n., co daje 4 p. ECTS. Przedmiot historia administracji jest nauczany w takim samym wymiarze godzinowym jak historia ustroju państwa i kończy się egzaminem, którego zaliczenie gwarantuje 3 p. ECTS. Na III roku odbywa się seminarium licencjackie – 30 godz. na s.s. i 18 godz. na s.n. Na II stopniu administracji na I roku prowadzone są zajęcia z historii myśli ustrojowo-administracyjnej i socjologiczno-ekonomicznej w wymiarze 15 godz. wykładu i 15 godz. ćwiczeń na s.s. oraz 10 godz. wykładu i 10 godz. ćwiczeń na s.n., którego zaliczenie gwarantowało 2 p. ECTS.

11. Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie

Na Wydziale Prawa i Administracji UKSW przedmioty historyczno-prawne prowadzą pracownicy Katedry Historii Ustroju i Prawa w Polsce oraz Katedry Prawa Rzymskiego.

Na kierunku prawo s.s. przedmioty historyczno-prawne realizowane są na I roku. Prawo rzymskie jest przedmiotem rocznym, zakończonym egzaminem w semestrze letnim, za który studenci otrzymują 10 p. ECTS. W semestrze zimowym odbywa się wykład i ćwiczenia w wymiarze 15 godz., a w semestrze letnim 30 godz. wykładu oraz 30 godz. ćwiczeń, natomiast na s.n. przewidziano wykład i ćwiczenia po 16 godz. na semestr. Historia ustroju i prawa w Polsce realizowana jest w semestrze zimowym. Na s.s. obejmuje 30 godz. wykładu i 15 godz. ćwiczeń, na s.n. 24 godz. wykładu i 16 godz. ćwiczeń. Całość kończy się egzaminem, którego zaliczenie gwarantuje 6 p. ECTS. Przedmiot powszechna historia państwa i prawa jest prowadzony w semestrze zimowym. Na s.s. wykład i ćwiczenia trwają po 30 godz., a na s.n. przewidziano 24 godz. wykładu i 16 godz. ćwiczeń. Przedmiot kończy się egzaminem, którego zaliczenie zapewnia 6 p. ECTS. Dodatkowo seminaria historyczno-prawne prowadzone są na IV i V roku przez 120 godz. (30 godz. na semestr), a na s.n. przez 64 godz. (16 godz. na semestr).

Na studiach licencjackich na kierunku administracja na I roku w semestrze zimowym studenci mają możliwość wybrania przedmiotu z modułu historyczno-prawnego. Do niego zaliczają się dwa przedmioty: publiczne prawo rzymskie, obejmujące 15 godz. wykładu i ćwiczeń na s.s. i 16 godz. na s.n., zaliczenie daje 4 p. ECTS; historia administracji od połowy XVIII wieku, realizowana w formie wykładu i ćwiczeń trwających 15 godz. na s.s. i 16 godz. na s.n., nauczanie

przedmiotu również kończy się zaliczeniem na ocenę i uzyskaniem 4 p. ECTS. Na tym kierunku odbywają się także seminaria licencjackie w wymiarze 45 godz. na s.s. oraz 32 godz. na s.n.

12. Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

Na Wydziale Prawa i Administracji UMCS przedmioty historyczno-prawne prowadzą dwie katedry: Katedra Doktryn Polityczno-Prawnych i Prawa Rzymskiego oraz Katedra Historii Państwa i Prawa.

Na kierunku prawo przedmioty te nauczane są na I roku. Prawo rzymskie wykładane jest w semestrze zimowym: na s.s. obejmuje 45 godz. wykładu i 30 godz. ćwiczeń, na s.n. 30 godzin wykładu i 15 godzin ćwiczeń. Przedmiot kończy się egzaminem, którego zaliczenie gwarantuje 8 p. ECTS. W semestrze zimowym rozpoczynają się także kursy historii prawa polskiego oraz powszechnej historii prawa, oba trwają po 15 godz. wykładu w obu trybach studiów. Kontynuowane są w semestrze letnim: na s.s. obejmują 30 godz. wykładu i 30 godz. ćwiczeń, na s.n. 15 godz. wykładu i 15 godz. ćwiczeń. W obu trybach oferowany jest również fakultatywny przedmiot historyczno-prawny ze stałej listy: historia administracji w nowożytnej Europie, prowadzony w formie 30 godz. wykładu na s.s., a na s.n. 18 godz. wykładu, którego zaliczenie gwarantowało 4 p. ECTS. Na zmiennej liście wykładów fakultatywnych w semestrze zimowym znajdują się: państwo i prawo w nauce niemieckiej XIX i XX wieku oraz rzymskie prawo karne, natomiast w semestrze letnim: idea niezawisłości sędziowskiej w Rzeczypospolitej Polskiej, prawo antyczne i starożytna refleksja nad państwem i prawem, prawo sądowe Polski Ludowej, wielkie procesy sądowe oraz anglojęzyczny przedmiot *political crimes of the 20th century – concepts, people, events*. Wszystkie te wykłady trwają po 15 godz. i uzyskuje się za nie 2 p. ECTS. Seminaria magisterskie z przedmiotów historyczno-prawnych odbywają się od IV do V roku studiów. Na IV roku obejmują po 30 godz. na semestr, a na V roku po 45 godz. na semestr w obu trybach studiów.

Na kierunku administracja obowiązkowym przedmiotem jest historia administracji, obejmująca 30 godz. wykładu i ćwiczeń na s.s. oraz 30 godz. wykładu i 6 godz. ćwiczeń na s.n., kończy się egzaminem, którego zaliczenie gwarantuje 5 p. ECTS. W grupie fakultatywnych przedmiotów ze stałej listy studenci mogą wybrać naukę o państwie i polityce w wymiarze 30 godz. wykładu, którego zaliczenie gwarantuje 4 p. ECTS. Na kierunku administracja II stopnia, w ramach przedmiotów ze stałej listy, dostępne są: historyczne podstawy prawa europejskiego

w wymiarze 30 godz. wykładu na s.s. oraz 18 godz. na s.n., którego zaliczenie gwarantuje 4 p. ECTS; dzieje wymiaru sprawiedliwości w wymiarze 30 godz. wykładu na s.s., 18 godz. na s.n., którego zaliczenie gwarantuje 4 p. ECTS. Na zmiennej liście wykładów fakultatywnych znajdują się: idea niezawisłości sędziowskiej w II Rzeczypospolitej Polskiej oraz dzieje parlamentaryzmu polskiego – wszystkie prowadzone po 15 godz., których zaliczenie gwarantuje po 2 p. ECTS.

13. Wydział Prawa, Prawa Kanonicznego i Administracji Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego Jana Pawła II

Na Wydziale Prawa, Prawa Kanonicznego i Administracji KUL przedmioty historyczno-prawne prowadzi: Katedra Historii Ustroju i Prawa oraz Katedra Prawa Rzymskiego.

Na kierunku prawo obowiązkowe przedmioty historyczno-prawne nauczane są na I roku. Dwusemestralnym przedmiotem jest prawo rzymskie: w semestrze zimowym na s.s. obejmuje 30 godz. wykładu i 15 godz. ćwiczeń, na s.n. 18 godz. wykładu. Natomiast w semestrze letnim na s.s. przewidziano 15 godz. wykładu i ćwiczeń, a na s.n. 9 godz. wykładu i 18 godz. ćwiczeń. Przedmiot kończy się egzaminem za 11 p. ECTS. W pierwszym semestrze realizowany jest także przedmiot historia ustrojów państw, który kończy się egzaminem ustnym za 9 p. ECTS, zaś na s.s. obejmuje on 30 godz. wykładu i ćwiczeń, a na s.n. 36 godz. wykładu. W semestrze letnim program obejmuje historię prawa z pisemnym egzaminem za 7 p. ECTS, na s.s. zajęcia trwają po 30 godz. wykładu i ćwiczeń, a na s.n. 42 godz. wykładu. Na s.s. oferowane są fakultatywne zajęcia: archeologia prawna w formie konwersatorium w wymiarze 15 godz. wykładu, historia ustroju i prawa PRL w wymiarze 30 godz. wykładu oraz 15 godz. ćwiczeń, słynne procesy czasów staropolskich w wymiarze 30 godz. wykładu oraz 15 godz. ćwiczeń. Dostępne są również anglojęzyczne konwersatoria po 30 godz., których zaliczenie gwarantuje 2 p. ECTS: the Middle East in the 20th and 21st century oraz crime and punishment in ancient Rome. W formie laboratorium prowadzony jest przedmiot history of European legal culture w wymiarze 30 godz., których zaliczenie gwarantuje 3 p. ECTS. Seminaria z historii prawa i ustroju oraz prawa rzymskiego trwają od IV roku przez 4 semestry, w wymiarze 60 godz. rocznie.

Na kierunku prawo kanoniczne na s.s. obowiązkowe są: prawo rzymskie, historia powszechna prawa kanonicznego i historia źródeł kościelnego prawa polskiego, wszystkie dwusemestralne. W semestrze zimowym oraz w letnim liczba zajęć jest taka sama – 30 godz. wykładu oraz 15 godz. ćwiczeń, z wyjątkiem prawa rzymskiego

w semestrze letnim, które prowadzone jest w wymiarze 15 godz. wykładu oraz 15 godz. ćwiczeń. Pozytywne zaliczenie egzaminu z prawa rzymskiego daje 7 p. ECTS, z historii powszechnej prawa kanonicznego – 9 p. ECTS, zaś z historii źródeł kościelnego prawa polskiego – 8 p. ECTS. Na s.n. wspomniane przedmioty prowadzone są jako ćwiczenia w wymiarze 9 godz. w semestrze zimowym. W ofercie anglojęzycznych konwersatoriów na s.n. – każde po 30 godz., które gwarantuje 2 p. ECTS – znajdują się przedmioty: the Middle East in the 20th and 21st century, crime and punishment in ancient Rome oraz introduction to the history of European legal culture.

Wydział prowadzi także studia administracyjne I i II stopnia. Na studiach licencjackich przedmiotami obowiązkowymi są historia administracji oraz rzymskie prawo publiczne – oba w pierwszym semestrze. Historia administracji obejmuje 30 godz. wykładu i ćwiczeń, a rzymskie prawo publiczne – 30 godz. wykładu. Na studiach II stopnia studenci mogą wybierać przedmioty prawno-historyczne prowadzone w języku angielskim w formie konwersatoriów – 30 godz., którego zaliczenie gwarantuje 2 p. ECTS: the Middle East in the 20th and 21st century, crime and punishment in ancient Rome, introduction to the history of European legal culture. Studenci mogą pisać prace dyplomowe na seminariach z historii administracji lub prawa rzymskiego, prowadzonych przez 2 lata w wymiarze 60 godz. rocznie.

14. Wydział Nauk Prawnych i Ekonomicznych Uniwersytetu Zielonogórskiego

Na Wydziale Nauk Prawnych i Ekonomicznych UZ zajęcia z przedmiotów historyczno-prawnych prowadzone są przez pracowników Katedry Teorii, Filozofii i Historii Prawa (zob. Uniwersytet Zielonogórski, 2024).

Na prawie s.s. i s.n. realizują te same przedmioty, z taką samą liczbą punktów ECTS, różnią się jednak liczbą godzin wykładów i ćwiczeń. Na I roku w semestrze zimowym przedmiot historia powszechna prawa obejmuje 15 godz. wykładu i ćwiczeń na s.s. oraz 9 godz. wykładu i ćwiczeń na s.n. Kończy się on egzaminem, którego zdanie gwarantuje uzyskanie 3 p. ECTS. W semestrze letnim historia prawa polskiego także kończy się egzaminem i obejmuje 15 godz. wykładu i ćwiczeń na s.s. oraz 9 godz. na s.n., a zaliczenie tego przedmiotu gwarantuje 3 p. ECTS. Przedmiot prawo rzymskie, prowadzony również w semestrze letnim, realizowany jest wyłącznie w formie wykładu. Obejmuje 30 godz. na s.s. oraz 18 godz. na s.n. i kończy się egzaminem, a jego zaliczenie gwarantuje uzyskanie 3 p. ECTS. Przedmioty historyczne do wyboru, takie jak historia dyplomacji i historia prawa sądowego, trwają 15 godz. wykładowych na s.s. i 9 godz. na

s.n. Kończą się one zaliczeniem na ocenę, które daje 1 p. ECTS. Seminarium magisterskie z zakresu historyczno-prawnego na IV i V roku studiów mają wymiar 60 godz. rocznie na s.s. i 36 godz. rocznie na s.n.

Na kierunku administracja I stopnia kurs historia administracji kończy się egzaminem, obejmując 30 godz. wykładu na s.s. i 18 godz. na s.n. w I semestrze, a jego zaliczenie zapewnia 3 p. ECTS. Przedmioty do wyboru są identyczne jak na kierunku prawo, w takim samym wymiarze godzinowym wykładu i punktów ECTS. Na kierunku administracja II stopnia przedmiot historia myśli ustrojowej obejmuje 15 godz. ćwiczeń na s.s. oraz 9 godz. ćwiczeń na s.n.

15. Wydział Prawa Uniwersytetu w Białymstoku

Wydział Prawa na UwB składa się z kilku katedr, które specjalizują się w różnych aspektach nauk prawnych. W ramach Katedry Nauk Historyczno-Prawnych, Teorii i Filozofii Prawa oraz Komparatystyki Prawniczej działalność prowadzą: Zakład Teorii i Filozofii Prawa, Pracownia Historii Prawa oraz Zakład Prawa Rzymskiego i Łacińskiej Kultury Prawnej.

Na kierunku prawo s.s. studenci I roku w semestrze zimowym uczestniczą w kursach historii prawa publicznego oraz historii prawa prywatnego. Każdy z tych przedmiotów obejmuje 30 godz. wykładu i 25 godz. ćwiczeń, kończy się egzaminem, którego zaliczenie gwarantuje 6 p. ECTS. W semestrze letnim I roku na s.s. przewidziane są zajęcia z prawa rzymskiego – składają się z 40 godz. wykładu i 30 godz. ćwiczeń, a kończą się egzaminem, którego pozytywne zaliczenie gwarantuje uzyskanie 7 p. ECTS. Realizowany jest również przedmiot historia prawa w argumentacji prawniczej w wymiarze 15 godz. konwersatorium, zakończony zaliczeniem, które gwarantuje 3 p. ECTS. Na II roku w semestrze zimowym dostępny jest kurs historia najnowsza państwa i prawa – obejmuje on 15 godz. konwersatorium, a zakończony jest zaliczeniem, które daje 3 p. ECTS. Na kierunku prawo s.n. dostępne są przedmioty: historia prawa publicznego – realizowany w wymiarze 26 godz. wykładu, przyznaje 6 p. ECTS, a zakończony jest egzaminem na I roku studiów w semestrze zimowym; historia prawa prywatnego – 26 godz. wykładu, zaliczenie gwarantujące 6 p. ECTS, przedmiot realizowany jest na I roku w semestrze zimowym; historia prawa w argumentacji prawniczej – 12 godz. konwersatorium, zakończony zaliczeniem za 3 p. ECTS, przedmiot realizowany jest na I roku w semestrze letnim; historia najnowsza państwa i prawa – 12 godz. konwersatorium, zakończony zaliczeniem za 3 p. ECTS na II roku w semestrze zimowym.

Na kierunku administracja I stopnia s.s. studenci realizują przedmiot historia administracji – obejmuje 30 godz. wykładu i kończy się egzaminem, którego zaliczenie gwarantuje 3 p. ECTS. Przedmiot jest realizowany na I roku w semestrze zimowym. Na kierunku administracja II stopnia na I roku w semestrze zimowym dostępny jest przedmiot historia myśli ustrojowo-administracyjnej i socjologiczno-ekonomicznej – realizowany jest on w wymiarze 30 godz. wykładu i kończy się zaliczeniem. W trybie s.n. na kierunku administracja I stopnia przewidziano przedmiot historia administracji w wymiarze 15 godz. wykładu, którego zaliczenie gwarantuje 3 p. ECTS, zakończony jest egzaminem na I roku w semestrze zimowym. Na kierunku administracja II stopnia s.n. nauczany jest przedmiot historia myśli ustrojowo-administracyjnej i socjologiczno-ekonomicznej w wymiarze 15 godz. wykładu, którego zaliczenie gwarantuje 3 p. ECTS, a zakończony jest zaliczeniem na I roku w semestrze zimowym.

Na kierunku bezpieczeństwo i prawo I stopnia na I roku studenci uczą się przedmiotu historia prawa w wymiarze 30 godz. wykładu oraz 30 godz. ćwiczeń, a jego zaliczenie gwarantuje 6 p. ECTS. W semestrze letnim realizowany jest kurs historia sił zbrojnych, który prowadzony jest w wymiarze 30 godz. wykładu oraz 30 godz. ćwiczeń. Jego zaliczenie gwarantuje 6 p. ECTS. Na II stopniu kierunku bezpieczeństwo i prawo studenci mogą wybrać między przedmiotami historia bezpieczeństwa Polski a historia bezpieczeństwa świata. Każdy z nich obejmuje 30 godz. wykładu oraz 15 godz. ćwiczeń. Zajęcia kończą się egzaminem i zaliczeniem, a za realizację przedmiotu przyznaje się 5 p. ECTS. Na kierunku bezpieczeństwo i prawo I stopnia s.n. oferowane są przedmioty: historia prawa – w wymiarze 30 godz. wykładu, którego zaliczenie gwarantuje 6 p. ECTS, a zakończony jest egzaminem na I roku w semestrze zimowym; historia sił zbrojnych – w wymiarze 32 godz. wykładu, kończy się egzaminem, którego zaliczenie gwarantuje 6 p. ECTS na I roku w semestrze letnim. Na II stopniu dostępne są do wyboru przedmioty historia bezpieczeństwa Polski lub historia bezpieczeństwa świata – w wymiarze 15 godz. wykładu, kończy się egzaminem, którego zaliczenie gwarantuje 5 p. ECTS, przedmiot realizowany jest na I roku w semestrze zimowym.

Na kierunku doradztwo podatkowe i administracja skarbową s.n. II stopnia studenci mogą uczęszczać na przedmiot historia skarbowości w wymiarze 10 godz. konwersatorium, którego zaliczenie gwarantuje 2 p. ECTS. Przedmiot realizowany jest na I roku w semestrze zimowym.

Na kierunku kryminologia I stopnia dostępny jest przedmiot historia kryminologii w Polsce i na świecie – obejmuje 20 godz. konwersatorium, a jego zaliczenie gwarantuje 5 p. ECTS, jest realizowany w semestrze letnim I roku studiów.

Przedmiot ten prowadzony jest także w formie laboratorium na s.n. w wymiarze 14 godz., zakończony jest zaliczeniem, które gwarantuje 3 p. ECST. Przedmiot realizowany jest na I roku w semestrze letnim.

16. Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Szczecińskiego

Na Wydziale Prawa i Administracji US działa 17 zespołów badawczych, utworzonych przez Dyrektora Instytutu za zgodą Rady Naukowej na mocy zarządzenia nr 1/2019/2020 z dnia 12 listopada 2019 r.

Na kierunku prawo na I roku studenci realizują 3 przedmioty historyczno-prawne: powszechna historia prawa w II semestrze w wymiarze 30 godz. wykładu na s.s. oraz 20 godz. wykładu na s.n., zdanie egzaminu końcowego gwarantuje 4 p. ECTS; historia ustroju państwa i prawa polskiego – w wymiarze 30 godz. wykładu na s.s. oraz 20 godz. wykładu na s.n., przedmiot zakończony jest egzaminem, którego zdanie gwarantuje 4 p. ECTS; prawo rzymskie – na s.s. 45 godz. wykładu i 15 godz. ćwiczeń, a na s.n. 20 godz. wykładu, zaliczenie egzaminu gwarantuje 6 p. ECTS. Seminaria historyczno-prawne odbywają się na IV i V roku w wymiarze 60 godz. rocznie w obu trybach.

Na kierunku administracja I stopnia na I roku prowadzone są przedmioty historia administracji i prawo administracyjne Rzymian w wymiarze: wykłady po 15 godz., których zaliczenie gwarantuje po 2 p. ECTS. Na III roku odbywają się seminaria historyczno-prawne – 60 godz. na s.s. i 45 godz. na s.n. Na II stopniu są realizowane wykłady z historii myśli ustrojowo-administracyjnej i socjologiczno-ekonomicznej w wymiarze 15 godz. na s.s., 12 godz. na s.n., a zaliczenie egzaminu z tego przedmiotu gwarantuje 3 p. ECTS (zob. Uniwersytet Szczeciński, 2023).

17. Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Rzeszowskiego

W Kolegium Nauk Społecznych Uniwersytetu Rzeszowskiego naukowcy wykładowcy przedmioty historyczno-prawne przynależą do Instytutu Nauk Prawnych, w ramach którego działa Zakład Nauk Historyczno i Teoretyczno Prawnych.

Na kierunku prawo w trybie s.s. oferowane są: prawo rzymskie w wymiarze 30 godz. wykładu oraz 30 godz. ćwiczeń, którego zaliczenie gwarantuje 6 p. ECTS; historia prawa sądowego w wymiarze 30 godz. wykładu oraz 60 godz. ćwiczeń, którego zaliczenie gwarantuje 8 p. ECTS. W trybie s.n. historia prawa sądowego

obejmuje 60 godz. wykładu, a zaliczenie tego przedmiotu gwarantuje 8 p. ECTS, natomiast prawo rzymskie nauczane jest w wymiarze 45 godz. wykładu i kończy się egzaminem w semestrze letnim, którego zdanie daje 6 p. ECTS.

Na kierunku administracja s.s. wykładane są: historia administracji w wymiarze 30 godz. wykładu i 30 godz. ćwiczeń, którego zaliczenie gwarantuje 2 p. ECTS; historia myśli ustrojowo-administracyjnej w wymiarze 15 godz. konwersatorium, którego zaliczenie gwarantuje 3 p. ECTS. Ponadto w ofercie edukacyjnej studenci mają: wybrane zagadnienia rzymskiego prawa administracyjnego w wymiarze 20 godz. ćwiczeń, którego zaliczenie gwarantuje 3 p. ECTS lub ustroj i administracja państw antycznych w wymiarze 20 godz. ćwiczeń, którego zaliczenie gwarantuje 3 p. ECTS. Na kierunku administracja na s.n. dostępny jest kurs z historii administracji w wymiarze 30 godz. wykładu, którego zaliczenie gwarantuje 5 p. ECTS oraz kurs fakultatywny: wybrane zagadnienia rzymskiego prawa administracyjnego w wymiarze 15 godz. konwersatorium, którego zaliczenie gwarantuje 3 p. ECTS.

18. Wydział Prawa i Nauk Społecznych Uniwersytetu Jana Kochanowskiego w Kielcach

Na Wydziale Prawa i Nauk Społecznych UJK pracownicy nauczający przedmiotów historyczno-prawnych zatrudnieni są w Zakładzie Historii, Filozofii i Teorii Prawa. Zakład funkcjonuje w ramach Instytutu Nauk Prawnych.

Na kierunku prawo na I roku studenci realizują 2 historyczno-prawne przedmioty. Prawo rzymskie prowadzone jest w formie wykładu i ćwiczeń – na s.s. 30 godz. wykładu i 30 godz. ćwiczeń, natomiast na s.n. 15 godz. wykładu i 15 godz. ćwiczeń. Nauczanie przedmiotu zakończone jest egzaminem, a pozytywna ocena gwarantuje 3 p. ECTS. Historia państwa i prawa nauczana jest w formie wykładu i ćwiczeń – na s.s. 30 godz. wykładu i 30 godz. ćwiczeń, na s.n. 15 godz. wykładu i 15 godz. ćwiczeń. Przedmiot kończy się egzaminem, a pozytywna ocena gwarantuje 6 p. ECTS. Semina z przedmiotów historyczno-prawnych prowadzone są na IV i V roku studiów w wymiarze 30 godz. w semestrze na s.s. oraz 15 godz. w semestrze na s.n.

Na kierunku administracja I stopnia w semestrze zimowym I roku prowadzone są wykłady i ćwiczenia z przedmiotu historia administracji. Na s.s. obejmuje on 30 godz. wykładu i 15 godz. ćwiczeń, a na s.n. 15 godz. wykładu i 10 godz. ćwiczeń. Przedmiot kończy się egzaminem, którego pozytywna ocena gwarantuje 3 p. ECTS. Na kierunku administracja II stopnia w I semestrze I roku w programie studiów przewidziano wykład i ćwiczenia z historii myśli administracyjnej, socjologicznej i ekonomicznej.

Na s.s. przedmiot obejmuje 30 godz. wykładu i ćwiczeń, na s.n. 20 godz. wykładu i 15 godz. ćwiczeń. Przedmiot zakończony jest egzaminem, a pozytywna ocena zapewnia 4 p. ECTS.

Na kierunku bezpieczeństwo narodowe I stopnia na I roku przewidziane są przedmioty: najnowsza historia powszechna – na s.s. 15 godz. wykładu i 15 godz. ćwiczeń oraz na s.n. 10 godzin wykładu i 10 godz. ćwiczeń. Przedmiot kończy się zaliczeniem za 2 p. ECTS. Przedmiot historia wojen i wojskowości prowadzona jest w wymiarze 30 godz. wykładu i ćwiczeń na s.s., a na s.n. 15 godz. wykładu i ćwiczeń. Kończy się egzaminem, którego zdanie gwarantuje 5 p. ECTS. Nauka o państwie i prawie obejmuje na s.s. 30 godz. wykładu i ćwiczeń oraz na s.n. 15 godz. wykładu i ćwiczeń. Egzamin końcowy, którego pozytywna ocena jest warunkiem zaliczenia, gwarantuje 5 p. ECTS. Na studiach II stopnia w semestrze zimowym I roku nauczany jest przedmiot historyczne aspekty bezpieczeństwa – jest on realizowany w wymiarze 30 godz. wykładu na s.s. oraz 15 godzin wykładu na s.n., a pozytywna ocena z egzaminu końcowego pozwala zdobyć 2 p. ECTS.

19. Wydział Prawa i Ekonomii Uniwersytetu Kazimierza Wielkiego w Bydgoszczy

Na Wydziale Prawa i Ekonomii UKW przedmioty historyczno-prawne prowadzone są przez pracowników Wydziału Historycznego.

Na kierunku prawo na s.s. realizowane są następujące przedmioty: powszechna historia państwa i prawa – przedmiot prowadzony jest na I roku studiów w semestrze zimowym w wymiarze 30 godz. wykładu i kończy się egzaminem, ocena pozytywna gwarantuje 4 p. ECTS; historia państwa i prawa polskiego – obejmuje 30 godz. wykładu na I roku w semestrze letnim i kończy się egzaminem, a jego zaliczenie zapewnia 4 p. ECTS; prawo rzymskie nauczane jest w formie wykładu i konwersatorium – na s.s. przewidziano 15 godz. wykładu i 15 godz. konwersatorium, kończy się egzaminem, a jego zaliczenie pozwala uzyskać 4 p. ECTS, przedmiot realizowany jest na I roku w semestrze letnim; archeologia prawa prowadzona jest w formie wykładu w wymiarze 15 godz., kończy się zaliczeniem i pozwala zdobyć 3 p. ECTS, przedmiot realizowany jest na II roku w semestrze letnim.

Na kierunku prawo na s.n. realizowane są przedmioty: powszechna historia państwa i prawa – nauczany jest na I roku i obejmuje 20 godz. wykładu, kończy się egzaminem, z którego pozytywna ocena zapewnia 4 p. ECTS; historia państwa i prawa polskiego – prowadzona jest na I roku w formie wykładu w wymiarze 20 godz., kończy się egzaminem, a jego zaliczenie gwarantuje 4 p. ECTS; prawo rzymskie – jest na

I roku i obejmuje 10 godz. wykładu i 10 godz. konwersatorium, kończy się zaliczeniem i pozwala zdobyć 4 p. ECTS; archeologia prawa – prowadzona na II roku w formie wykładu w wymiarze 10 godz., kończy się zaliczeniem za 3 p. ECTS.

Na kierunku administracja na s.s. realizowane są przedmioty: historia administracji oraz historia doktryn politycznych i prawnych. Pierwszy z nich realizowany jest na I roku w I semestrze, obejmuje 30 godz. wykładu i 15 godz. konwersatorium, kończy się egzaminem, a jego zaliczenie pozwala zdobyć 4 lub 5 p. ECTS. Historia doktryn politycznych i prawnych prowadzona jest na IV roku w II semestrze w formie wykładu w wymiarze 15 godz., kończy się egzaminem, a jego zaliczenie zapewnia 3 lub 4 p. ECTS.

Na kierunku administracja na s.n. realizowane są przedmioty: historia administracji – obejmuje 15 godz. wykładu i 10 godz. konwersatorium, kończy się egzaminem, a jego zaliczenie gwarantuje 5 p. ECTS. Przedmiot realizowany jest na I roku; historia doktryn politycznych i prawnych prowadzona jest w formie wykładu w wymiarze 10 godz., kończy się egzaminem, a jego zaliczenie pozwala zdobyć 3 p. ECTS. Przedmiot realizowany jest na IV roku.

Zakończenie

Szkoły wyższe, ograniczając godziny przedmiotów historyczno-prawnych, pomijają pytanie, jakiego prawnika chcą kształcić: technokratę czy humanistę z wiedzą o historii państwa i prawa (Archiwum Uniwersytetu Wrocławskiego, 1992, sygn. 545/5). Coraz głębsze redukcje godzin tych przedmiotów sugerują, że wykształcenie prawno-historyczne traci na znaczeniu. Humanistyczne podejście do edukacji prawniczej – dawniej obecne – powinno nadal istnieć w studiach nad prawem rzymskim (Czech-Jezierska, 2011a, s. 233). Na UJ historia prawa polskiego była kiedyś łączona z procedurą cywilną, a później z prawem wekslowym i handlowym (Grodziski, 1971, s. 21).

Niektórzy traktują historię prawa jako dyscyplinę historyczną wspierającą prawo. Grodziski wskazywał, że bada ona prawo minionych epok metodami historycznymi. Leśnodorski widział wspólnotę metodologii historyków i historyków prawa opartą na teorii marksistowskiej (Maziarz, 2015, s. 324). Dominuje pogląd, że historia prawa to dyscyplina historyczna (Maziarz, 2015, s. 329). Wąsowicz twierdzi, że historyk prawa wyjaśnia przeszłość, zamiast postulować, jak prawo powinno wyglądać (Wąsowicz, 1989, s. 20–21). Szymański wskazuje, że historycy prawa często „chodzą” pograniczem historii i prawa, lecz na pograniczach dzieją się rzeczy najciekawsze (Szymański, 2024, s. 8).

Współczesne prace dogmatyczne często zawierają historyczne wprowadzenia, choć ich jakość i cel się różnią. Odwołania do jurysprudencej rzymskiej wskazują na użyteczność analizy historycznej w praktyce prawa (Maziarz, 2015, s. 325). Co bardziej służy historii prawa: znajomość przepisów czy wiedza historyczna? Na niektórych uczelniach redukuje się ćwiczenia lub się je eliminuje, choć to właśnie na ćwiczeniach studenci mogą stosować teorię w praktyce (np. poprzez kazusy, pokrewieństwo, dziedziczenie w prawie rzymskim), co jest kluczowe dla pełnego przyswojenia wiedzy.

Dwudziestolecie międzywojenne przyniosło istotne zmiany w polskim szkolnictwie wyższym, wymuszając unifikację systemu prawnego i reformy w kształceniu prawników. Kluczową rolę odgrywały przedmioty historyczno-prawne, zwłaszcza prawo rzymskie, które wprowadzono jako podstawowy element programu studiów prawniczych. Rozporządzenie Ministra Wyznań Religijnych i Oświecenia Publicznego z dnia 16 października 1920 r. (Dz. Urz. MWRiOP z 1920 r. Nr 22, poz. 140) ustanowiło jednolity system nauczania, co wywołało debatę na temat miejsca prawa rzymskiego w edukacji prawniczej. Część środowiska akademickiego, w tym Balzer, podkreślała jego fundamentalne znaczenie, podczas gdy inni, jak Makarewicz, postulowali większy nacisk na obowiązujące przepisy (Wołodkiewicz, 2015, s. 237). W latach 30. XX w. pojawiły się propozycje ograniczenia roli przedmiotów historycznych na rzecz praktycznego podejścia do nauki prawa, co spotkało się z krytyką romanistów (Czech-Jeziarska, 2011b, s. 186). Po wydarzeniach z marca 1968 r. historia pokazała, że próby fuzji polskiej historii prawa z historią powszechną i prawem rzymskim są nieskuteczne, ponieważ uczelnie szybko wracają do pierwotnych nazw przedmiotów (Archiwum Uniwersytetu Wrocławskiego, 1992, sygn. 545/5). Wprowadza się nowe nazwy, takie jak „ewolucja ustrojów państwowych” czy „tradycja i systemy prawne”, by słowo „historia” pozostało ukryte (Kantor-Kozdrowicki, Materniak-Pawłowska, Przygodzki, 2020, s. 182). Niemniej wszystkie opisane uczelnie oferują co najmniej jeden obowiązkowy przedmiot historyczno-prawny. Reforma wprowadziła też interdyscyplinarne kursy, jak „historia policji” i „historia służby celnej”, a historyczno-prawne przedmioty są dostępne na kierunkach takich jak bezpieczeństwo wewnętrzne czy prawo w biznesie. Mimo wcześniejszego rozwoju, ta tendencja nadal się utrzymuje.

Konkludując, w porównaniu z okresem sprzed reformy 2018 r. liczba godzin przeznaczonych na przedmioty historyczno-prawne uległa zmniejszeniu. Przedmioty te, choć nadal obowiązkowe na większości uczelni, są często ograniczane do minimalnego wymiaru godzinowego, zwłaszcza na studiach niestacjonarnych. W niektórych przypadkach przedmioty historyczno-prawne

są jedynie opcjonalne lub przypisywane do grup przedmiotów do wyboru, co osłabia ich pozycję w programach studiów prawniczych. Wydaje się jednak, że nie należy obawiać się marginalizacji tych przedmiotów, przykładem mogą być prężnie działające koła naukowe, np. Koło Historii Prawa WP UwB, Koło Naukowe Historii Prawa UŁ, Koło Naukowe Historyków Prawa WPiA UMCS. Na UO od 2005 r. działa Koło Inter-Lex zrzeszające studentów prawa, administracji i bezpieczeństwa wewnętrznego, zainteresowanych prawem rzymskim i historią doktryn prawnych (Sadowski, 2023, s. 75). Członkowie kół, wspierani przez opiekunów, współorganizują konferencje i aktywnie w nich uczestniczą.

Bibliografia

Akty prawne

Ustawa z dnia 20 lipca 2018 r. — Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce, tekst jedn. Dz. U. z 2024 r. poz. 1571 z późn. zm.

Rozporządzenie Ministra Wyznań Religijnych i Oświecenia Publicznego z dnia 16 października 1920 r., Dz. Urz. MWRiOP z 1920 r. Nr 22, poz. 140.

Rozporządzenie Ministra Edukacji i Nauki z dnia 11 października 2022 r. w sprawie dziedzin nauki i dyscyplin naukowych oraz dyscyplin artystycznych, Dz. U. z 2022 r. poz. 2202.

Archiwalia

Archiwum Uniwersytetu Wrocławskiego. (1992). Protokoły z posiedzeń Rady Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Wrocławskiego, prof. dr hab. Edmund Klein, Oświadczenie w obronie przedmiotów historyczno-prawnych złożone na posiedzeniu Rady Wydziału Prawa i Administracji w dniu 27 kwietnia 1992 r., sygn. 545/5.

Literatura

Czech-Jezierska, B. (2011a). *Nauczanie prawa rzymskiego w Polsce w okresie międzywojennym (1918–1939)*. Lublin: Wydawnictwo KUL.

Czech-Jezierska, B. (2011b). Okres dwudziestolecia międzywojennego a rozwój nauki prawa rzymskiego w Polsce. *Zeszyty Prawnicze UKSW*, 11(4), 161–190. doi: 10.21697/zp.2011.11.4.07.

Czech-Jezierska, B. (2015). Powojenne losy nauczania prawa rzymskiego w Polsce Ludowej (1944–1989). *Krakowskie Studia z Historii Państwa i Prawa*, 8(1), 77–92.

Grodziski, S. (1971). *Historia ustroju społeczno-politycznego Galicji 1772–1848*. Wrocław: Zakład Narodowy im. Ossolińskich.

- Kantor-Kozdrowicki, P., Materniak-Pawłowska, M., Przygodzki, J. (2020). Przedmioty historycznoprawne na polskich wydziałach prawa. *Acta Universitatis Wratislaviensis. Prawo*, 330 (4000), 149–186. doi: 10.19195/0524-4544.330.9.
- Maziarz, J. (2015). Czy historia prawa jest nauką historyczną czy prawną. *Czasopismo Prawno-Historyczne*, 67(1), 323–333.
- Morawski, L. (2015). *Wstęp do prawoznawstwa*. Toruń: Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa Dom Organizatora.
- Sadowski, P. (2023). Koło naukowe Inter-Lex. W: P. Sadowski (red.), *Heliogabal – Damnatio et memoria. W 1800. rocznicę śmierci* (s. 75–79). Opole: Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego.
- Sylwestrzak, A. (2013). *Historia doktryn politycznych i prawnych*. Warszawa: LexisNexis.
- Szymański, A. (2024). *Przed światem. Szkice historyczno-prawne*. Opole: Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego.
- Wąsowicz, M. (1989). O profesji historyka prawa. *Przegląd Humanistyczny*, 33(3), 10–34.
- Wołodkiewicz, W. (2015). Nauczanie prawa czy przepisów prawnych?. *Czasopismo Prawno-Historyczne*, 67(1), 233–248. doi: 10.14746/cph.2015.68.1.12.
- Wydmański, W. (2020). Rozwój i nauczanie nauk historycznoprawnych w Polsce – zarys problemu. *Z Dziejów Prawa*, 13, 389–404. doi: 10.31261/ZDP.2020.20.26.

Netografia

- Fundacja Edukacyjna „Perspektywy”. (2024). *Ranking Uniwersytety 2023*. Pobrano z <https://2023.ranking.perspektywy.pl/ranking/ranking-uczelni-akademickich/types/uniwersytety> (1.04.2024).
- Uniwersytet Gdański. (2024). *Wydział Prawa i Administracji. Katedra Historii Prawa*. Pobrano z <https://prawo.ug.edu.pl/wydzial/struktura-wydzialu/katedry-pracownie-zaklady/katedra-historii-prawa> (9.04.2024).
- Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. (2024). *Wydział Prawa i Administracji. Struktura Wydziału*. Pobrano z <https://prawo.amu.edu.pl/struktura-wydzialu/> (9.04.2024).
- Uniwersytet Jagielloński w Krakowie. (2023). *Program studiów [Wydział Prawa i Administracji]. Załącznik nr 1 do uchwały nr 53/VI/2023 Senatu UJ z dnia 28 czerwca 2023 r.* Pobrano z https://bip.uj.edu.pl/documents/1384597/153689234/1_23_UJ.WPA_PRA_3_S.pdf (3.04.2024).
- Uniwersytet Łódzki. (2020). *Program studiów na kierunku „Administracja” [I stopnia]. Załącznik do uchwały nr 769 Senatu z dnia 22 czerwca 2020 r.* Pobrano z https://www.bip.uni.lodz.pl/fileadmin/user_upload/Administracja_I_stopnia_-_program_studi%C3%B3w.pdf (26.04.2024).

- Uniwersytet Łódzki. (2024). *Program studiów na kierunku „Prawo”*. Pobrano z https://www.bip.uni.lodz.pl/fileadmin/user_upload/Prawo.pdf (26.04.2024).
- Uniwersytet Opolski. (2025). *Katedra Nauk o Państwie i Prawie*. Pobrano z <https://inpr.uni.opole.pl/struktura/> (27.02.2025).
- Uniwersytet Szczeciński. (2023). *Wydział Prawa i Administracji. Plan studiów: Administracja I stopnia studia stacjonarne 2023/2024*. Pobrano z https://wpia.usz.edu.pl/wp-content/uploads/Plan-studi%C3%B3w-adm.-studia-I-st.-stac.-23_24.pdf (22.05.2024).
- Uniwersytet Śląski w Katowicach. (2024). *Zmiany strukturalne i funkcjonalne*. Pobrano z <https://us.edu.pl/us-2-0/zmiany-strukturalne-i-funkcjonalne/> (26.04.2024).
- Uniwersytet Warszawski. (2024a). *Informator ECTC – prawo rzymskie i tradycja romanistyczna*. Pobrano z https://informatorects.uw.edu.pl/pl/courses/view?prz_kod=2200-1P005 (7.04.2024).
- Uniwersytet Warszawski. (2024b). *Program prawo finansów i skarbowość. Załącznik nr 119 do uchwały nr 414 Senatu Uniwersytetu Warszawskiego z dnia 8 maja 2019 r. w sprawie programów studiów na Uniwersytecie Warszawskim*. Pobrano z <https://wpia.uw.edu.pl/uploads/media/63b6897808eca/program-pfis.pdf> (8.04.2024).
- Uniwersytet Warszawski. (2024c). *Wydział Prawa i Administracji. Historia prawa. Informacje ogólne*. Pobrano z <https://wpia.uw.edu.pl/pl/instituty/institut-historii-prawa> (26.04.2024).
- Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie. (2024). *Wydział Prawa i Administracji. Administracja I stopnia [studia stacjonarne]*. Pobrano z <https://wpia.uwm.edu.pl/ksztalcenie/programy-ksztalcenia-0/studia-stacjonarne/administracja-i-stopnia> (28.04.2024).
- Uniwersytet Wrocławski. (2019). *Program studiów: Administracja. Studia I stopnia stacjonarne. Załączniki do uchwały Nr 133/2019 Senatu Uniwersytetu Wrocławskiego z dnia 25 września 2019 r.* Pobrano z <https://prawo.uni.wroc.pl/sites/default/files/attachments/page/Program%20studi%C3%B3w%20ADMINISTRACJA.pdf> (14.04.2024).
- Uniwersytet Wrocławski. (2023). *Program studiów: Kryminologia 2023/2024. Załącznik do uchwały Nr 58/2023 Senatu Uniwersytetu Wrocławskiego z dnia 22 marca 2023 r.* Pobrano z <https://prawo.uni.wroc.pl/sites/default/files/attachments/page/Program%20studi%C3%B3w%20KRYMINOLOGIA%20%28od%20roku%20akademickiego%202023-2024%29.pdf> (14.04.2024).
- Uniwersytet Zielonogórski. (2024). *Instytut Nauk Prawnych. Katedra Teorii, Filozofii i Historii Prawa*. Pobrano z <https://inp.uz.zgora.pl/institut/struktura/katedra-teorii-filozofii-i-historii-prawa/strona-glowna> (16.05.2024).

