

e-ISSN 2720-6734

3/2025

PRZEGLĄD

PRAWNO-EKONOMICZNY

KATOLICKI
UNIwersytet
LUBELSKI
JANA PAWŁA II

KUL 1918

PRZEGLĄD

PRAWNO-EKONOMICZNY

WYDAWCA

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

ADRES REDAKCJI

„Przegląd Prawno-Ekoniczny”
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 at 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

3/2025

ZESPÓŁ REDAKCYJNY

Redaktor naczelny

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

Redaktorzy tematyczni

Ivana BUTORACOVÁ ŠINDLERYOVÁ (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

Paulina GRZYWNA

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

Wszystkie artykuły publikowane w czasopiśmie są recenzowane

e-ISSN 2720-6734

Spis treści

PIOTR ŁUCZAK Credit Risk Management in Commercial Banks | 11

ARTUR GRABOWSKI Inwestycje alternatywne na przykładzie obligacji niemieckich klubów piłkarskich | 23

TOMASZ KACPRZAK Rękojmia w branży handlu używanymi samochodami osobowymi – teoria, praktyka, skutki prawne i ekonomiczne dla przedsiębiorców | 41

MICHAŁ TADEUSZ NAJMAN, AGNIESZKA STELMASZCZYK O (nie)skuteczności mediacji w Polsce | 71

KRZYSZTOF PIECH, SYLWIA PANGSY-KANIA Regulacja kryptoaktywów w Polsce: ramy prawne i przyszłe kierunki rozwoju | 85

ANNA MARIA ZAJĄCZKOWSKA Ochrona interesu prostej spółki akcyjnej wobec niewykonania przez akcjonariusza zobowiązania do wniesienia wkładu w postaci świadczenia pracy lub usług | 111

Contents

PIOTR ŁUCZAK Credit Risk Management in Commercial Banks | 11

ARTUR GRABOWSKI Alternative Investments Using the Example of Bonds Issued by German Football Clubs | 23

TOMASZ KACPRZAK Warranty in Used Car Trade Industry – Theory, Practice, Legal and Economic Consequences for Entrepreneurs | 41

MICHAŁ TADEUSZ NAJMAN, AGNIESZKA STELMASZCZYK On (In)effectiveness of Mediation in Poland | 71

KRZYSZTOF PIECH, SYLWIA PANGSY-KANIA The Regulation of Crypto Assets in Poland: Legal Framework and Future Directions | 85

ANNA MARIA ZAJĄCZKOWSKA Protection of the Interests of a Simple Joint-Stock Company Against a Shareholder's Failure to Perform Their Obligation to Provide Work or Services as a Non-Cash Contribution | 111

Piotr ŁuczakSzkoła Główna Mikołaja Kopernika w Warszawie; e-mail: pluczak@student.sgmk.edu.pl <https://orcid.org/0009-0002-5883-7930>

Credit Risk Management in Commercial Banks

Zarządzanie ryzykiem kredytowym w bankach komercyjnych

Summary

Credit risk represents one of the most significant threats to the stability and profitability of commercial banks. Effective management of this risk, supported by prudential regulations, plays a crucial role in minimizing potential losses resulting from borrower insolvency. This article analyzes key credit risk management methods employed by commercial banks, with particular emphasis on prudential measures such as concentration limits, specific provisions, and capital requirements. It highlights the impact of provisioning on the bank's balance sheet and income statement. The study also discusses the stages of credit risk management – from identification and measurement through control and monitoring to risk financing strategies. Both exogenous and endogenous factors influencing the level of credit risk are examined, and the importance of strategic approaches to its mitigation is underscored.

KEYWORDS: commercial banks, prudential regulations, financial stability, Basel regulations, banking risk, credit risk mitigation

Streszczenie

Ryzyko kredytowe stanowi jedno z najpoważniejszych zagrożeń dla stabilności oraz rentowności banków komercyjnych. Skuteczne zarządzanie tym ryzykiem, wspierane regulacjami ostrożnościowymi, odgrywa kluczową rolę w minimalizowaniu potencjalnych strat wynikających z niewypłacalności kredytobiorców. W niniejszym artykule analizie poddano podstawowe metody zarządzania ryzykiem kredytowym stosowane przez banki komercyjne, ze szczególnym uwzględnieniem instrumentów ostrożnościowych, takich jak limity koncentracji, rezerwy celowe oraz wymogi kapitałowe. Podkreślono wpływ tworzenia rezerw na strukturę bilansu oraz rachunek zysków i strat banku. W opracowaniu omówiono również etapy zarządzania ryzykiem kredytowym – od identyfikacji i pomiaru, poprzez kontrolę i monitorowanie, aż po strategię finansowania ryzyka. Przeanalizowano zarówno czynniki egzogeniczne, jak i endogeniczne wpływające na poziom ryzyka kredytowego, akcentując znaczenie strategicznego podejścia do jego ograniczania.

SŁOWA KLUCZOWE: banki komercyjne, regulacje ostrożnościowe, stabilność finansowa, regulacje bazylejskie, ryzyko bankowe, ograniczanie ryzyka kredytowego

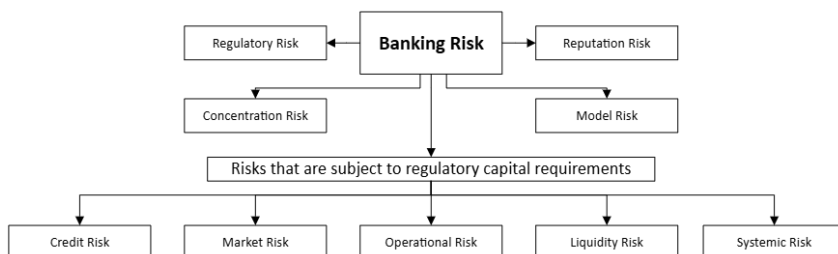
Introduction

Credit risk is one of the key categories of risk faced by commercial banks, significantly affecting their financial stability and profitability. Effective management of this risk, supported by compliance with prudential regulations, plays a crucial role in limiting potential losses stemming from borrowers' insolvency. The aim of this article is to analyze methods of credit risk management in commercial banks and to define the role of credit risk management within the broader risk management framework of commercial banks, and to examine its impact on the bank's balance sheet and income statement.

1. Definition and nature of credit risk

Banks are exposed to a wide range of risks in the course of their operations, many of which can have a significant impact on their financial stability and profitability. The academic literature offers various frameworks for classifying these risks. One commonly used classification distinguishes between risks that are subject to regulatory capital requirements and those that are not. Diagram presents the types of risks to which banks are exposed and which are subject to capital requirement provisions. The subsequent section of the article will focus on credit risk analysis.

Diagram. Forms of banking risk



Source: prepared based on Pyka I., Pyka J., 2023, pp. 68–80.

Credit risk is defined as the risk of an unexpected failure by bank clients to fulfill their obligations or a deterioration in their creditworthiness that threatens the performance of said obligations (Urząd Komisji Nadzoru Finansowego [Polish Financial Supervision Authority, UKNF], 2024). Credit risk is associated with various areas of banking activity (Yhip, Alagheband, 2020):

- granting bank loans and credit facilities,
- issuing electronic payment instruments: credit cards, deferred payment cards,
- providing sureties and acceptances,
- issuing guarantees,
- opening letters of credit.

Credit risk may also emerge from additional banking operations beyond lending (credit risk in the broad sense), for example: placing deposits in other banks in the form of interbank placements; purchasing securities issued by other entities; leasing and factoring operations (Mikliński, 2021).

The most common classification of credit risk from the bank's balance sheet perspective is the division into active and passive credit risk (Kałużny, 2009). Active credit risk is associated with the threat that a borrower will fail to repay principal and interest instalments on time as specified in the agreement. Passive credit risk concerns the possibility that depositors may withdraw their funds earlier than the contractual date or that the bank may fail to obtain refinancing credit from other financial institutions. The bank has limited influence on the level of this kind of risk; it is in a passive position (S. Juszczak, Balina, J. Juszczak, 2021). Credit risk can also be classified based on the entity involved (Jajuga, 2019).

Individual risk (single credit) is related to a single borrower and results from that borrower's financial situation. It also pertains to the value and liquidity of the legal collateral securing a particular credit exposure.

Aggregate portfolio risk is influenced not only by the total number of loans granted and their sizes, but also by the degree of interdependence among individual loans (Marcinkowska, 2009). A high level of portfolio credit risk often results from a poor bank strategy and inadequate credit policy.

Credit risk arises from a variety of causes, which can be categorized into two main groups: external, or exogenous, factors that stem from the bank's operating environment, and internal, or endogenous, factors that originate within the bank itself (Natufe, Evbayiro-Osagie, 2023).

The most frequently cited external (exogenous) factors include: the political situation at home and abroad; economic conditions; natural phenomena such as earthquakes or floods; and changes in legal regulations that affect banking activities. Internal (endogenous) factors include: insufficient own capital; the quality of management and staff (their qualifications, integrity); technical factors – technologies used, the level of IT development; and flawed organizational and legal procedures (Grobelyny, 2010).

2. Prudential standards related to credit risk

2.1. Concentration limits

Under Regulation (EU) No 575/2013 of the European Parliament and of the Council (Regulation (EU) No 575/2013 of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on prudential requirements for credit institutions and investment firms, amending Regulation (EU) No 648/2012, Official Journal of the European Union L 176, 27.06.2013, pp. 1–337), the total amount of a bank's receivables, off-balance-sheet liabilities granted by the bank, and any shares or equity interests held directly or indirectly in another entity (as well as additional contributions in a limited liability company or contributions in a limited partnership or partnership limited by shares – whichever amount is higher) that are exposed to the risk of a single entity or group of entities connected by capital or organizational links may not exceed the large exposure limit of 25 per cent of the bank's own funds.

If the bank's client is another domestic bank, a credit institution, a foreign bank, or a group of entities connected by capital or organizational links comprising at least one domestic bank, credit institution, or foreign bank, the exposure may not exceed 25 per cent of the bank's own funds or the amount of EUR 150 million, whichever is higher. If EUR 150 million exceeds 25 per cent of the bank's own funds, the value of the exposure must not exceed the limit defined by the bank in relation to its own funds (Regulation (EU), 2013, Art. 395). There are exceptions to the above limits for certain exposures, including those toward central governments, central banks, public-sector entities, international organizations, or multilateral development banks (Świdarska, Galbarczyk, Klimontowicz, Marczyńska, 2016).

2.2. Specific provisions

Banks in Poland are required to create specific provisions according to a universal algorithm for classifying credit exposures (Wiatr, 2008). The amount of a specific provision is determined based on the assessment of the risk associated with credit exposures, which, according to the Regulation of the Minister of Finance of 16 December 2008 (Regulation of the Minister of Finance of 16 December 2008 on creating provisions for risks related to banking activities [Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 16 grudnia 2008 r. w sprawie zasad tworzenia rezerw na ryzyko związane z działalnością banków], consolidated text Journal of Laws

[Dziennik Ustaw] 2021, item 1238), include balance-sheet receivables arising from loans and credits, purchased receivables, checks and promissory notes, realized guarantees, and other receivables of a similar nature, as well as off-balance-sheet financial and guarantee commitments – excluding interest and commissions – as well as receivables from entities dependent on the bank.

Credit exposures can be divided into three categories: normal, special mention, and impaired. The category of impaired receivables is further subdivided into three groups: substandard, doubtful, and lost. Specific provisions for the risk arising from credit exposures must be created at the minimum levels below (Regulation of the Minister of Finance, 2008, § 3(2)):

- 1.5 per cent of the basis for provisioning for normal exposures arising from retail loans and credits,
- 1.5 per cent of the basis for provisioning for exposures classified as special mention,
- 20 per cent of the basis for provisioning for exposures classified as substandard,
- 50 per cent of the basis for provisioning for exposures classified as doubtful,
- 100 per cent of the basis for provisioning for exposures classified as lost.

The basis for creating specific provisions is the balance-sheet value of the credit exposure, not including any already established specific provisions, but factoring in any partial write-off of the exposure projected in connection with debt restructuring. Provisions are charged to expenses and are reversed once the reasons for establishing them no longer exist.

The failure of a borrower to fulfill loan repayment obligations in accordance with contractual terms results in a series of adverse financial and operational consequences for the lender. These effects are reflected in the financial statements, in accordance with the applicable accounting standards adopted by the institution (Czechowska et al., 2024):

- The carrying amount of credit exposures – comprising the outstanding principal and accrued interest, including capitalized interest – is reduced by the recognition of specific provisions and impairment charges on interest receivables (under Polish banking accounting standards) or by impairment losses on credit exposures (under international accounting standards).
- These provisions and impairment charges impact the lender's financial performance negatively, as they are recorded as expenses. Moreover, under current Polish tax regulations, such expenses are generally not tax-deductible, except in limited, exceptional cases.
- The absence of interest income from non-performing loans further diminishes the lender's profitability.

- Significant shortfalls in loan repayments can impair the bank's ability to manage liquidity effectively.
- Capital becomes tied up in non-performing assets, restricting the bank's capacity to extend new, income-generating loans.
- If the provisions or impairment charges fall short of the levels required by applicable accounting standards, the resulting shortfall reduces the bank's regulatory capital, which is a key component in calculating the capital adequacy ratio. This, in turn, may limit the bank's ability to expand its lending operations.

In contrast, the reinstatement of principal and interest payments by the borrower would prompt a corresponding reversal of previously recorded impairment provisions, thereby enhancing the lender's financial results as reflected in the income statement.

2.3. Capital requirement for credit risk

To calculate risk-weighted exposure amounts, banks apply the standardised approach or the Internal Ratings-Based (IRB) approach, provided they have received permission from the Polish Financial Supervision Authority (UKNF; Regulation (EU), 2013, Art. 107(1)). The standardised approach is used by all banks that have not obtained approval for using the IRB approach. The exposure value of a balance-sheet asset equals its book value after making deductions for any specific credit risk adjustments, additional value adjustments in accordance with Art. 34 and 110, as well as other deductions from own funds relating to that asset (Regulation (EU) 2024/1623 of the European Parliament and of the Council of 31 May 2024 amending Regulation (EU) No 575/2013 as regards requirements concerning credit risk, credit valuation adjustment risk, operational risk, market risk, and the output floor, Official Journal of the European Union L 2024/1623, 19.06.2024, Art. 111(1)). The value of an off-balance-sheet exposure is the product of its nominal value, after subtracting any specific credit risk adjustments, and a percentage weight of 0, 20, 50, or 100 per cent, depending on the risk (Świdarska et al., 2016).

The Internal Ratings-Based approach, which can be used by banks once they receive approval from the UKNF, allows for a more precise determination of credit risk for each exposure. The exposure value is determined similarly to the standardised approach. The exposures are then assigned to one of seven categories. Next, the creditworthiness of each category of exposure is assessed.

The calculation of risk-weighted exposure amounts for credit risk is based on the following parameters (Regulation (EU), 2013, Art. 107(1)):

- Probability of Default (PD),
- Loss Given Default (LGD),
- Maturity (M),
- Exposure Value.

The first three parameters are used to determine the risk weight, which is then multiplied by the exposure value to obtain the risk-weighted amount.

3. Stages and methods of credit risk management in banks

Credit risk management encompasses all activities aimed at identifying the factors that determine this risk, measuring its level, controlling it, and mitigating its adverse effects. Hence, the following stages that can be distinguished in credit risk management:

- Risk Identification – involves activities to identify the reasons for the existence of this risk, specify its types, determine its scope, and assess its consequences.
- Risk Measurement (Quantification) – involves measuring and numerically expressing the extent of risk, for instance by using methods such as Value at Risk (VaR).
- Risk Control (Steering the Risk) – involves making informed decisions about whether and how to assume risk and shape its profile. To properly manage credit risk, a bank must choose and consistently implement an appropriate strategy. Key elements include:
 - risk avoidance
 - risk shaping:
 - reducing risk,
 - hedging or compensating risk,
 - accepting or assuming risk.

At the level of an individual credit transaction, risk control may be seen as assessing creditworthiness, limiting the loan amount, securing the loan with collateral, and monitoring the borrower's credibility after the loan is granted. Regarding the entire loan portfolio, instruments for risk control include (Gwizdała, 2014):

- risk diversification – ensuring as little correlation as possible among borrowers,
- risk insurance,
- risk transfer – shifting it to other entities and institutions. An example is a syndicate loan, where credit risk is spread among all participating banks,
- organizational and personnel measures:
 - internal control and credit audit,
 - establishing accountability rules for credit decisions,
 - proper hiring and training of staff,
 - oversight of electronic systems for processing loan applications and decision-making, including discriminant and scoring models.

Risk Control and Monitoring – encompasses both current and potential future risks. The aim is to verify the effectiveness of the risk management processes and, upon detecting any irregularities, to undertake corrective measures (Capiga, 2006). Regarding risk control, a passive approach (avoiding or reducing risk) can be distinguished from an active approach (focusing on mitigating the adverse outcomes of risk). It should be noted that a bank may deliberately take on higher risk to achieve greater returns (Marcinkowska, 2009).

Under Banking Law Act 1997 (Act of 29 August 1997 – Banking Law [Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe], consolidated text Journal of Laws [Dziennik Ustaw] 2024, item 1646 as amended), a bank's management board is responsible for ensuring the establishment of an internal control system aligned with the level of risk.

An additional element of credit risk management is the bank's risk appetite, defined as the maximum level of risk the bank is willing to accept. It is quantified and may specify the maximum exposure the bank will take on any single credit exposure, product group, entity, or industry. The bank's management board approves the level of risk appetite (Iwanicz-Drozdowska, 2024).

Because credit risk inevitably leads to losses, risk financing can be described as the process of accumulating financial resources and allocating them to cover potential losses from partially or entirely unpaid loans (Kałużny, 2009). The primary source to cover this risk should be the price of the loan, which includes a premium for credit risk. The risk premium is set at a level appropriate to the bank's losses resulting from credit transactions. Under conditions of perfect market competition, the market determines the price of a loan based on the interaction of supply and demand, as well as prices offered by competing financial institutions.

Risk financing can be sourced externally or internally. One example of external coverage is credit portfolio insurance. This involves signing an insurance contract and paying premiums that match the estimated level of risk. Another example of external risk transfer is using derivatives or securitization (replacing bank credit with an issue of debt securities; Grobelny, 2010). Internal sources of risk financing include the provisions and own funds created by banks. Banks create several types of reserves:

- Statutory Reserves – a general risk reserve and specific provisions for covering credit risk,
- Statutory (Bylaw) Reserves – created under the bank's articles of association,
- Ad Hoc Reserves – created by resolution of the bank's shareholders or stockholders.

Conclusion

In summary, credit risk remains one of the most prevalent and significant threats to the stability of banking institutions, despite ongoing advancements in risk management systems. Given that loans represent a substantial portion of bank assets, credit risk management constitutes a critical component of overall risk governance, playing a pivotal role in mitigating potential losses. The failure of a borrower to meet repayment obligations in accordance with contractual terms can lead to a range of adverse financial and operational consequences for the lender. This highlights the essential role of robust credit risk management within the broader framework of banking operations. This article has examined the fundamental aspects of credit risk management, emphasizing the mechanisms that support the limitation and diversification of this risk in the operations of commercial banks.

Bibliography

Legal acts

- Act of 29 August 1997 – Banking Law [Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe], consolidated text Journal of Laws [Dziennik Ustaw] 2024, item 1646 as amended.
- Regulation of the Minister of Finance of 16 December 2008 on creating provisions for risks related to banking activities [Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 16 grudnia 2008 r. w sprawie zasad tworzenia rezerw na ryzyko związane z działalnością banków], consolidated text Journal of Laws [Dziennik Ustaw] 2021, item 1238.

- Regulation (EU) No 575/2013 of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on prudential requirements for credit institutions and investment firms, amending Regulation (EU) No 648/2012, Official Journal of the European Union L 176, 27.06.2013, pp. 1–337.
- Regulation (EU) 2024/1623 of the European Parliament and of the Council of 31 May 2024 amending Regulation (EU) No 575/2013 as regards requirements concerning credit risk, credit valuation adjustment risk, operational risk, market risk, and the output floor, Official Journal of the European Union L 2024/1623, 19.06.2024.

Literature

- Capiga, M. (2006). *Działalność kredytowa monetarnych instytucji finansowych*. Warszawa: Difin.
- Czechowska, I. D., Lipiński, C., Stawska, J., Stępińska, J., Zatoń, W., Borys, M. (2024). *Kredyty zagrożone NPL oraz odpisy na straty kredytowe w sektorze bankowym*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Grobelny, P. (2010). Ryzyko kredytowe – pomiar i kontrola, istota systemu scoringowego. In: *Bankowość dla praktyków. Europejski Certyfikat Bankowca EFCB* (pp. 151–164). Gdańsk–Katowice–Warszawa: Gdańska Akademia Bankowa, Międzynarodowa Szkoła Bankowości i Finansów, Warszawski Instytut Bankowości.
- Gwizdała, J. (2014). Rola sterowania ryzykiem kredytowym w zarządzaniu portfelami kredytowymi w polskim sektorze bankowym. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, 802, 647–657.
- Iwanicz-Drozdowska, M. (Ed.). (2024). *Zarządzanie ryzykiem bankowym*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Jajuga, K. (Ed.). (2019). *Zarządzanie ryzykiem*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Juszczyk, S., Balina, R., Juszczyk, J. (Eds.). (2021). *Ryzyko i zarządzanie w banku spółdzielczym*. Warszawa: Wydawnictwo SGGW.
- Kałużny, R. (2009). *Pomiar ryzyka kredytowego banku. Aspekty finansowe i rachunkowe*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Marcinkowska, M. (2009). *Standardy kapitałowe banków. Bazylejska Nowa Umowa Kapitałowa w polskich regulacjach nadzorczych*. Gdańsk: Regan Press.
- Mikliński, M. (2021). *Prawo a ryzyko depozytu bankowego*. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Natufe, O. K., Evbayiro-Osagie, E. I. (2023). Credit Risk Management and the Financial Performance of Deposit Money Banks: Some New Evidence. *Journal of Risk and Financial Management*, 16(7), 302. doi: 10.3390/jrfm16070302.

- Pyka, I., Pyka, J. (2023). Zarządzanie ryzykiem organizacji finansowych w warunkach niepewności. *Zeszyty Naukowe Akademii Górnośląskiej*, 2, 60–80. doi: 10.53259/2023.2.07.
- Świderska, J., Galbarczyk, T., Klimontowicz, M., Marczyńska, K. (2016). *Bank komercyjny w Polsce. Podręcznik akademicki*. Warszawa: Difin.
- Urząd Komisji Nadzoru Finansowego [Polish Financial Supervision Authority]. (2024). *Metodyka badania i oceny nadzorczej banków komercyjnych, zrzeszających oraz spółdzielczych (Metodyka BION)*. Warszawa: Urząd Komisji Nadzoru Finansowego.
- Wiatr, M. S. (2008). *Zarządzanie indywidualnym ryzykiem kredytowym. Elementy systemu*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa. Oficyna Wydawnicza.
- Yhip, T. M., Alagheband, B. M. D. (2020). *The Practice of Lending: A Guide to Credit Analysis and Credit Risk*. Cham: Springer.

Artur GrabowskiUniwersytet Ekonomiczny w Katowicach; e-mail: artur.grabowski@ue.katowice.pl <https://orcid.org/0000-0003-0558-452X>

Inwestycje alternatywne na przykładzie obligacji niemieckich klubów piłkarskich

Alternative Investments Using the Example of Bonds Issued by German Football Clubs

Streszczenie

Emisja obligacji przez niemieckie kluby piłkarskie (funkcjonują w formie zarejestrowanych stowarzyszeń lub też spółek prawa handlowego) stanowi jedno ze źródeł finansowania ich działalności. Uzyskane z emisji środki przeznaczone są w głównej mierze na spłatę zobowiązań, ale także na rozwój klubów (przedsiębiorstw) piłkarskich, np. poprzez rozbudowę infrastruktury treningowej. Emisja jest adresowana do szerokiego grona odbiorców, jednakże poszczególne kluby liczą na lojalność swoich kibiców, co zwykle przynosi efekt w postaci szybkiego zakupu całego wolumenu. Fani traktują zakup obligacji jako element wsparcia dla swojego ulubionego klubu i podchodzą do tematu inwestycji bardziej emocjonalnie (sentymentalnie) aniżeli racjonalnie (przykładając mniejszą uwagę do sytuacji finansowej klubu).

SŁOWA KLUCZOWE: kluby piłkarskie, obligacje, źródła finansowania

Summary

The issue of bonds by German football clubs, which usually operate in the form of registered associations or commercial companies, is one of the sources of financing their activities. The funds obtained from the issue are mainly allocated for the repayment of liabilities, but also for the development of football clubs (enterprises), e.g. by expanding the training infrastructure. The issue is addressed to a wide audience, however, individual clubs count on the loyalty of their fans. This results in a quick purchase of the entire volume. Fans treat the purchase of bonds as an element of support for their favorite club and approach the investment topic more emotionally (sentimentally) than rationally (paying less attention to the financial situation of the club).

KEYWORDS: football clubs, bonds, sources of finance

Wprowadzenie

Niemiecka klubowa piłka nożna od ponad dwóch dekad przechodzi poważne przeobrażenia organizacyjno-ekonomiczne. Od 1998 r. kluby mogły dokonywać zmiany statusu prawnego ze stowarzyszeń na spółki prawa handlowego. Postępująca komercjalizacja i profesjonalizacja na rynku sportu spowodowała konieczność dostosowania zarówno struktur organizacyjnych, jak i modelu ekonomicznego klubów, aby sprostać wyzwaniom, które się wówczas pojawiły. W 2000 r. została powołana do życia spółka DFL (Deutsche Fussball Liga GmbH), która była organizatorem rozgrywek w 1. i 2. Bundeslidze.

Główne zadanie spółki polegało na dbaniu o rozwój ekonomiczny ligi w wymiarze krajowym i międzynarodowym, np. zarówno poprzez sprzedaż praw medialnych do transmisji z meczów, jak i zawieranie umów z firmami w kwestii udzielania licencji na wykorzystywanie logo rozgrywek. W poszczególnych klubach zaczęto rozbudowywać już nie tylko działy sportowe, ale także działy biznesowe, odpowiedzialne m.in. za poszukiwanie nowych źródeł finansowania działalności. Opracowano nowe strategie, budowano nowe struktury i zaczęto zatrudniać menedżerów posiadających doświadczenie w prowadzeniu działalności biznesowej. Kluby piłkarskie powoli, acz konsekwentnie, stały się przedsiębiorstwami piłkarskimi, które jednocześnie kooperowały (w funkcjonowaniu ligi) i konkurowały ze sobą na rynku krajowym oraz międzynarodowym o pozyskiwanie kapitału niezbędnego zarówno do prowadzenia bieżącej działalności klubów, jak i w dalszej perspektywie ich funkcjonowania. Przedsiębiorstwa piłkarskie z Niemiec aplikują o otrzymanie licencji na występy w zawodowej lidze (1. Bundesliga) – w tym też celu muszą spełniać m.in. kilka kryteriów ekonomicznych i finansowych. Po otrzymaniu stosownej licencji występują w rozgrywkach ligowych, konkurując z innymi 17 klubami w danej lidze (np. 1. Bundesliga) o miejsca w rankingu rozgrywek. Zajmując czołowe miejsce w tabeli, otwiera się możliwość występów w ogólnoeuropejskich rozgrywkach i brania udziału w konkurencji o charakterze międzynarodowym, a co za tym idzie pozyskiwania dodatkowego kapitału. Profesjonalne kluby (przedsiębiorstwa) piłkarskie funkcjonują w warunkach ryzyka i niepewności, będąc częścią gospodarki, która podlega cykлом koniunkturalnym. Rozwój gospodarczy przedsiębiorstw piłkarskich odbywa się poprzez stały dopływ środków ze sprzedaży praw medialnych, krajowych, ale także zagranicznych, oraz poprzez zawieranie umów sponsorskich (zwykle wieloletnich) i sprzedaży biletów/karnetów. Jednakże nie zawsze to wystarcza na bieżące i przyszłe potrzeby. Dlatego też pilnym zadaniem stało się poszukiwanie nowych źródeł finansowania. Wśród nich należy wymienić np. *Asset Backed*

Securities (ABS) – papiery wartościowe zabezpieczone określonym zbiorem aktywów, debiuty giełdowe, kredyty bankowe, emisje obligacji, sprzedaż udziałów inwestorowi czy też współpraca z funduszami inwestycyjnymi.

Przedmiotem badań są decyzje finansowe podejmowane przez profesjonalne kluby piłkarskie w Niemczech, ze szczególnym uwzględnieniem ich zachowań na rynku kapitałowym. Analiza koncentruje się na zjawisku emisji obligacji przez kluby sportowe, znanym jako tzw. *Fananleihe* – obligacje kierowane głównie do kibiców i lokalnych społeczności.

Celem artykułu jest przeprowadzenie kompleksowej analizy ekonomiczno-finansowej emisji obligacji przez niemieckie kluby piłkarskie, ze szczególnym uwzględnieniem motywacji emitentów, parametrów emisji oraz ich konsekwencji finansowych i organizacyjnych. Badanie obejmuje:

- charakterystykę instrumentów dłużnych wykorzystywanych przez kluby sportowe (oprocentowanie, wolumen emisji, terminy zapadalności),
- ocenę ryzyka inwestycyjnego z punktu widzenia potencjalnych nabywców obligacji,
- analizę sytuacji finansowej emitentów w momencie emisji oraz po jej zakończeniu,
- ocenę celowości wykorzystania pozyskanych środków,
- wpływ emisji obligacji na kondycję sportową i ekonomiczną klubu.

W ramach badań zastosowano metodę studium przypadku (*case study*), obejmującą wybrane niemieckie kluby piłkarskie emitujące długoterminowe obligacje. Szczegółowej analizie poddano przypadek FC Schalke 04 Gelsenkirchen, który stanowi jedno z najbardziej znanych przedsięwzięć tego typu na niemieckim rynku sportowym. W tym też celu zebrano materiał pochodzący ze źródeł wtórnych (raportów finansowych spółek, prospektów emisyjnych, danych pochodzących ze spółki zarządzającej rozgrywkami w 1. i 2. Bundeslidze.

Sformułowano następujące hipotezy:

- hipoteza 1: obligacje korporacyjne (tzw. *Fananleihe*) nie wpływają na poprawę sytuacji sportowej i finansowej klubu – emitenta,
- hipoteza 2: kluby piłkarskie mające problemy finansowe decydują się na emisję obligacji korporacyjnych (tzw. *Fananleihe*),
- hipoteza 3: emitenci – kluby piłkarskie deklarują przeznaczenie uzyskanych środków z emisji obligacji na konkretne cele, a w rzeczywistości są skierowane one na poprawę bieżącej sytuacji finansowej oraz dalszego istnienia (funkcjonowania) klubu.

1. Przegląd literatury przedmiotu

W krajowym piśmiennictwie naukowym ukazały się w ostatniej dekadzie m.in. następujące publikacje dotyczące alternatywnych form inwestowania na rynku papierów wartościowych, które w szczególności dotyczą m.in. takich zagadnień, jak: fundusze *hedge* i *venture capital* (Sokołowska, 2010), efektywność inwestycji kapitałowych w produkty strukturyzowane (Hadaś-Dyduch, 2014), metale szlachetne i monety oraz kruszce (Borowski, 2016), inwestycje w sztukę i przemysł filmowy (Skibińska-Fabrowska, 2020), inwestycje w nieruchomości i aktywa emocjonalne (Królik-Kołtunik, Skibińska-Fabrowska, 2021), rynek kolekcjonerski (Pruchnicka-Grabias, 2022). Jednakże we wskazanych publikacjach zwartych nie znajdujemy odniesień do papierów dłużnych emitowanych przez kluby (przedsiębiorstwa) sportowe. Jedynie Grabowski (2019) odniósł się do kwestii finansowania działalności klubów sportowych w 1. Bundeslidze w latach 2003–2018 i wskazał na alternatywne źródła finansowania, z jakich korzystały niemieckie podmioty sportowe, wśród których zostały przedstawione przykłady konkretnych instrumentów finansowych, np. ABS, dłużne papiery wartościowe (obligacje), fundusze inwestycyjne i pożyczki długoterminowe. Natomiast w Niemczech tematyką nowych możliwości finansowania działalności klubów sportowych zajmowali się Weimar i Fox (2012), Hasler (2014), a także Walzel i Römisch (2021). Wspomniani autorzy wskazywali na sytuację finansową klubów (przedsiębiorstw) piłkarskich, która wymaga dostępu do świeżego napływu kapitału, ze względu na dużą liczbę czynionych inwestycji (głównie w obszarze sportowym oraz infrastrukturalnym). Korzystanie z alternatywnych źródeł finansowania stanowiło przyczynek do poprawy płynności finansowej. Ponadto wykorzystując popularność klubu wśród kibiców, emisja obligacji długoterminowych była skierowana głównie do tej grupy odbiorców. Działo się tak z prostej przyczyny, gdyż zagorzali fani byli związani emocjonalnie z klubem i chętniej udzielali wsparcia aniżeli inne grupy społeczne. Hojność fanów połączona zwykle z niskim poziomem edukacji ekonomicznej była szansą, z której skrzętnie skorzystało wiele niemieckich klubów (przedsiębiorstw) piłkarskich, zapewniając sobie tym samym dopływ nowego kapitału.

2. Wyniki

Na wstępie zostanie zaprezentowana sytuacja ogólna i szczegółowa dotycząca stanu finansów przedsiębiorstw (klubów) piłkarskich występujących w profesjonalnych rozgrywkach w ramach 1. i 2. Bundesligi (w obu jest po 18 klubów). Przedstawione dane odnoszą się do pasywów i wyników finansowych klubów z obu profesjonalnych lig piłkarskich. Następnie ukazane zostaną zadłużenie i stany kapitału własnego w poszczególnych klubach z 1. i 2. Bundesligi.

Sytuację finansową przedsiębiorstw (klubów) piłkarskich przedstawiają zbiorcze dane dotyczące stanu pasywów (tabela 1). Dane dotyczące obu profesjonalnych lig piłkarskich z Niemiec wskazują na istotne różnice w sytuacji finansowej. Otóż ponad 40% udziału w pasywach klubów z 1. Bundesligi stanowi kapitał własny, zaś w przypadku 2. Bundesligi jest to tylko ponad 21%. Zobowiązania klubów 2. Bundesligi przewyższają ponad dwuipółkrotnie ich stan kapitału własnego. W przypadku klubów występujących w 1. Bundeslidze wartość ta nie jest aż tak duża, jednak łączne zobowiązania były o ponad 300 mln EUR wyższe od kapitału własnego. Stosunek kapitału własnego klubów 1. Bundesligi do klubów 2. Bundesligi stanowi 14:1, co jest przejawem ich potencjału finansowego oraz wskazuje na ich poziom rozwoju ekonomicznego.

Tabela 1. Pasywa klubów 1. Bundesligi i 2. Bundesligi w sezonie 2020/2021 (w tys. EUR) – stan na 30 czerwca 2021 roku

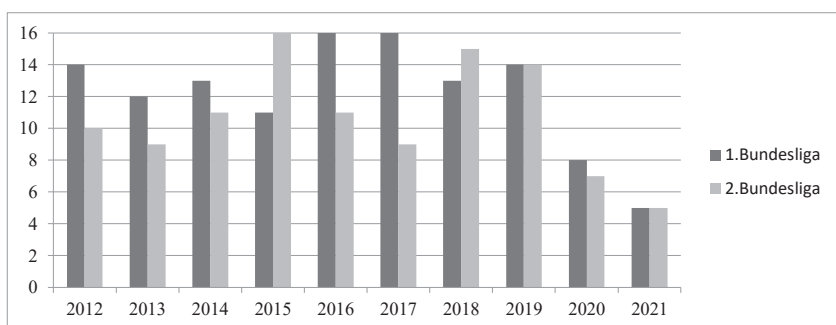
Wyszczególnienie	1. Bundesliga		2. Bundesliga	
	wartości w EUR	wartości w proc.	wartości w EUR	wartości w proc.
Kapitał własny	1 595 747	40,67	114 552	21,66
Pozycja specjalna na dodatki inwestycyjne	58 536	1,51	9 737	1,84
Rezerwy	199 823	5,09	55 074	10,41
Zobowiązania	1 927 822	49,14	308 082	58,26
Rozliczenia międzyokresowe	140 831	3,59	38 268	7,23
Podatki odroczone	–	–	2 323	0,60

Źródło: opracowanie własne na podstawie Deutsche Fußball Liga, 2022.

W latach 2012–2021 (wykres 1) najmniej korzystny był sezon 2020/2021 – jedynie pięć klubów z 1. Bundesligi osiągnęło zysk z prowadzonej działalności, zaś w sezonach 2015/2016 i 2016/2017 było ich aż 16. Podobnie było w przypadku 2. Bundesligi – najgorzej pod względem finansowym prezentował się sezon

2020/2021, gdyż tylko pięć klubów posiadało pozytywny wynik finansowy. Miało to oczywiście związek z pandemią i lockdownem, które skutecznie uniemożliwiały klubom prowadzenie ich działalności. Do tego faktu przyczyniły się zamknięte stadiony, ograniczenia w możliwościach wykorzystania potencjału ekonomicznego podczas organizacji meczów, a także zmniejszenie wpływów finansowych od sponsorów i partnerów biznesowych. Zmniejszeniu uległy również przychody z transferu piłkarzy do innych klubów. Natomiast najlepiej wypadł sezon 2014/2015 – aż 15 z 18 klubów 2. Bundesligi osiągnęło zysk ze swojej działalności.

Wykres 1. Kluby z pozytywnym wynikiem finansowym (po uwzględnieniu podatków) w latach 2012–2021



Źródło: opracowanie własne na podstawie Deutsche Fußball Liga, 2014, 2016, 2018, 2020, 2022.

Poniżej przedstawiono jednostkowe dane poszczególnych klubów (przedsiębiorstw) piłkarskich występujących w profesjonalnych ligach (1. Bundesliga i 2. Bundesliga), dotyczące zadłużenia oraz stanu kapitału własnego (tabela 2). W grupie klubów występujących w 1. Bundeslidze największe zadłużenie posiadają kluby: RB Leipzig i Borussia Dortmund, na trzecim znajduje się FC Schalke 04 Gelsenkirchen – emitent obligacji. W przypadku klubów z 2. Bundesligi najbardziej są zadłużone kluby, które wyemitowały obligacje mające siedzibę w Hamburgu – Hamburger SV i FC. St. Pauli. Można dostrzec pewną prawidłowość – im wyższe miejsce w rankingu sportowej rywalizacji, tym większe zadłużenie, dotyczy to w szczególności klubów z 1. Bundesligi, a w mniejszym klubów z 2. Bundesligi.

Tabela 2. Zadłużenie klubów 1. Bundesligi i 2. Bundesligi (w mln EUR)

1. Bundesliga – kluby	Zadłużenie	2. Bundesliga – kluby	Zadłużenie
RB Leipzig	292,268	Hamburger SV	69,395
Borussia Dortmund	210,462	FC. St. Pauli	43,743

1. Bundesliga – kluby	Zadłużenie	2. Bundesliga – kluby	Zadłużenie
FC Schalke 04 Gelsenkirchen	183,540	Hannover 96	31,523
Bayer 04 Leverkusen	172,533	1.FC Heidenheim	23,652
VfL Wolfsburg	170,936	FC Hansa Rostock	23,476
Borussia Mönchengladbach	109,249	1.FC Nürnberg	19,496
FC Bayern München	108,513	DSC Arminia Bielefeld	17,523
Hertha BSC	99,630	Fortuna Düsseldorf	16,558
Eintracht Frankfurt	94,770	Karlsruher SC	12,914
VfB Stuttgart	92,254	SV Darmstadt 98	12,051
Werder Bremen	79,317	SV Sandhausen	7,465
1.FC Union Berlin	72,027	Eintracht Braunschweig	7,503
1.FC Köln	70,876	SpVgg Greuther Fürth	6,001
FC Augsburg	34,531	Holstein Kiel	5,834
VfL Bochum	25,902	SC Paderborn 07	3,109
SC Freiburg	24,816	1.FC Kaiserslautern	2,099
TSG Hoffenheim	23,246	SSV Jahn Regensburg	1,337
1.FSV Mainz 05	17,867	1.FC Magdeburg	0,679

Źródło: opracowanie własne na podstawie Deutsche Fußball Bundesliga, 2021.

Spośród klubów (tabela 3) z 1. Bundesligi największy kapitał własny posiadał FC Bayern München będący jednym z najsilniejszych sportowo i ekonomicznie przedsiębiorstw piłkarskich w Niemczech. Kapitałem własnym wynoszącym ponad 100 mln EUR dysponuje pięć klubów, a ujemny stan kapitałów własnych wykazały cztery podmioty (wśród nich znalazły się dwa, które emitowały obligacje – Werder i FC Schalke 04 Gelsenkirchen). W odniesieniu do 2. Bundesligi to Hamburger SV posiada największy stan kapitału własnego, a trzy kluby mają ujemny stan (wszystkie z nich w przeszłości emitowały obligacje).

Tabela 3. Kapitał własny klubów 1. Bundesligi i 2. Bundesligi (w mln EUR)

1. Bundesliga – kluby	Kapitał własny	2. Bundesliga – kluby	Kapitał własny
FC Bayern München	491,111	Hamburger SV	31,757
TSG Hoffenheim	248,153	SV Darmstadt 98	20,303
Borussia Dortmund	232,637	1.FC Kaiserslautern	15,616
Bayer 04 Leverkusen	200,476	SSV Jahn Regensburg	12,433
RB Leipzig	131,691	Karlsruhe SC	10,367
Hertha BSC	107,563	Hannover 96	8,836
SC Freiburg	93,049	Holstein Kiel	8,150
Borussia Mönchengladbach	71,828	FC St. Pauli	7,760

1. Bundesliga – kluby	Kapitał własny	2. Bundesliga – kluby	Kapitał własny
FC Augsburg	58,386	SC Paderborn 07	6,614
Eintracht Frankfurt	42,347	1.FC Magdeburg	6,529
1.FSV Mainz 05	37,166	Fortuna Düsseldorf	5,025
VfL Wolfsburg	30,973	SpVgg Greuther Fürth	2,537
VfB Stuttgart	22,226	1.FC Heidenheim	1,926
1.FC Köln	1,532	Eintracht Braunschweig	1,227
VfL Bochum	-4,939	SV Sandhausen	0,769
Werder Bremen	-20,333	FC Hansa Rostock	-3,591
1.FC Union Berlin	-29,089	1.FC Nürnberg	-3,872
FC Schalke 04 Gelsenkirchen	-88,836	DSC Arminia Bielefeld	-7,096

Źródło: opracowanie własne na podstawie Deutsche Fußball Bundesliga, 2021.

Przechodząc do zagadnień związanych bezpośrednio z emisją obligacji przez niemieckie przedsiębiorstwa piłkarskie, należy stwierdzić, iż ten rodzaj finansowania działalności jest wybierany od 2004 r. Na uwagę zasługuje fakt, iż emisji obligacji dokonują podmioty mające wielkie historyczne tradycje, które w przeszłości sięgały nawet po krajowe (np. Mistrzostwo Niemiec, Puchar Niemiec) i międzynarodowe trofea sportowe (Puchar UEFA, Puchar Zdobywców Pucharów). Jednakże wiele klubów – emitentów popadało w kłopoty, które wynikały z niezrealizowania wyznaczonych celów sportowych, co prowadziło je niejednokrotnie do sporych problemów finansowych. Jednocześnie dalszy rozwój wymuszał konieczność poszukiwania dostępu do świeżego kapitału. Jedną z przyczyn wybierania obligacji korporacyjnych jest fakt, iż kluby po spadku z 1. Bundesligi do 2. Bundesligi (np. Schalke 04 Gelsenkirchen, SV Werder Bremen) musiały dokonywać dużych zmian w tworzeniu budżetu. Ich przychody spadły radykalnie, ale koszty pozostały na poziomie gry w 1. Bundesligi. Środki pozyskane z emisji obligacji pomagały utrzymać płynność finansową. W tabeli 4 zaprezentowana została lista klubów (przedsiębiorstw) piłkarskich z Niemiec, które dokonały emisji obligacji w latach 2004–2022.

Tabela 4. Emisje obligacji przez kluby piłkarskie w latach 2004–2022

Emitent	Liga*	Rok emisji	Czas trwania (w latach)	Wolumen (w mln EUR)	Oprocentowanie	Minimalna wartość nominalu (EUR)	Notowana na giełdzie
Hertha	1 BL	2004	6	6	5%	100	tak
1.FC Köln	1 BL	2005	6	5	5%	100	nie

Emitent	Liga*	Rok emisji	Czas trwania (w latach)	Wolumen (w mln EUR)	Oprocentowanie	Minimalna wartość nominału (EUR)	Notowana na giełdzie
Arminia	1 BL	2006	5	3	6,5%	100	nie
Aachen	2 BL	2008	5	5	6%	100	nie
1.FCN	1 BL	2010	6	6	6%	100	nie
TSV 1860	2 BL	2010	5	9	6%	150	nie
Hertha	2 BL	2010	6	6	5%	100	nie
Schalke 04	1 BL	2010	6	10	5,5%	100	nie
Arminia	3 BL	2011	5	4	6,5%	100	nie
Hansa	2 BL	2011	6	5	5%	100	nie
St. Pauli	2 BL	2011	6,6	8	5%	100	nie
Schalke 04	1 BL	2012	7	50	6,75%	1000	nie
Schalke 04	1 BL	2016	5	50**	4,25%	1000	tak
1.FC Köln	1 BL	2016	8	15,5	3,5%	100	nie
Schalke 04	1 BL	2016	7	50 **	5%	1000	tak
Hertha	1 BL	2018	5	40	6,5%	100	tak
HSV	2 BL	2019	7	17,5	6%	100	tak
Werder	2 BL	2021	5	30	6,5%	1000	tak
Schalke 04	2 BL	2022	5	34,1	5,5% plus jednorazowy bonus 2% przy awansie Schalke 04 do 1. Bundesligi	1000	tak

* Liga, w której występował dany klub w trakcie ogłoszenia emisji.
 ** Wolumen łącznie do 50 mln EUR dla obu emisji z 2016 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z klubów.

Pod względem ilości emisji obligacji przoduje FC Schalke 04 Gelsenkirchen, który w latach 2010–2022 dokonał ich aż pięć. Charakterystycznym zjawiskiem był fakt, iż na emisje decydowały się kluby występujące na różnym poziomie sportowym (rozgrywkowym od 1. Bundesligi do 3. Bundesligi). W 2004 r. jako pierwszą emisję obligacji przeprowadził klub ze stolicy Niemiec – Hertha BSC, a ostatnią w 2022 r. – FC Schalke 04 Gelsenkirchen. Najkrótszy czas emisji wynosił 5 lat, a najdłuższy 8 lat. Emisje wynosiły od 3 mln EUR (Arminia Bielefeld) do 50 mln EUR (FC Schalke 04 Gelsenkirchen). Przewidziano dla inwestorów oprocentowanie od 3,5% (1.FC Köln) do 6,75% (FC Schalke 04 Gelsenkirchen). Minimalna wielkość emisji wynosiła najczęściej 100 EUR i 1000 EUR. Część wyemitowanych obligacji była notowana na giełdzie.

Szczegółowe losy sportowe, finansowe i ekonomiczne emitenta z Gelsenkirchen przedstawiono w poniższym *case study*. FC Schalke 04 Gelsenkirchen to klub sportowy, który został założony 4 maja 1904 r. W swojej bogatej historii miał on wiele sukcesów: siedem tytułów Mistrza Niemiec, pięć zdobytych Pucharów Niemiec. W 1997 r. na arenie europejskich rozgrywek triumfował w UEFA-Cup. Główny obszar działalności klubu to prowadzenie profesjonalnej drużyny piłkarskiej uczestniczącej w sportowej rywalizacji na poziomie krajowym i międzynarodowym, ale także szkolenie dzieci i młodzieży oraz wykorzystanie potencjału rynkowego stadionu (Veltins Arena). Klub odpowiada samodzielnie za sprzedaż biletów, catering i marketing, w tym za współpracę ze sponsorami. Przed 15 laty w 2010 r. FC Schalke 04 Gelsenkirchen zdecydował się na pierwszą w swojej historii emisję obligacji. Wówczas łącznie 7654 wierzycieli zakupiło obligacje na kwotę 10,8 mln EUR. Wartość nominalów wynosiła 100 EUR, 500 EUR i 1904 EUR. W poprzedzającym emisję 2009 r. FC Schalke 04 Gelsenkirchen miało 119,035 mln EUR przychodów, wynik finansowy: –16 761 EUR. Kapitał własny wynosił 30,381 mln EUR, a zadłużenie 135,161 mln EUR (w tym z tytułu wcześniejszych emisji obligacji 2,213 mln EUR z terminem spłaty do 1 roku, 10,758 mln EUR z terminem spłaty od 1 do 5 lat i 56,128 mln EUR z terminem spłaty powyżej 5 lat). Po upływie dwóch lat w 2012 r. nastąpiła kolejna emisja obligacji, które były notowane na Open Market Deutsche Börse AG w segmencie Entry Standard. W 2016 r. miała miejsce trzecia i czwarta emisja obligacji. Za emisję odpowiadał Equinet Bank AG, a obligacje były notowane na rynku nieurzędowym Deutsche Börse AG we Frankfurcie nad Menem. W 2015 r. poprzedzającym emisję FC Schalke 04 Gelsenkirchen osiągnął przychody na poziomie 264,5 mln EUR, a wynik finansowy to 22,5 mln EUR. Kapitał własny to 46,1 mln EUR (tylko klub FC Schalke 04 Gelsenkirchen) i –50,4 mln EUR (koncern FC Schalke 04), a zadłużenie wynosiło 194,5 mln EUR.

Ważną kwestią było określenie, jakim celom służyła emisja obligacji. Dwie emisje z 2016 r. w większości, zgodnie z zamiarem emitenta, zostały przeznaczone na zrównoważenie struktury finansowej klubu. Wówczas przewidziano, że kwota 8,7 mln EUR będzie wykorzystana do spłaty emisji obligacji z 2003 r., a 1 mln EUR posłuży inwestycjom w infrastrukturę treningową dla młodzieży piłkarskiej. FC Schalke 04 Gelsenkirchen dokonał inwestycji, które miały się przyczynić do podniesienia konkurencyjności sportowej na rynku krajowym i międzynarodowym. Inwestycja pod nazwą „Berger Feld” kosztowała 95 mln EUR – obejmowała budowę boisk treningowych, centrum treningowego dla profesjonalnych zawodników i młodzieży, modernizację obiektu Parkstadion dla potrzeb rozgrywek i treningów drużyn juniorskich, Parkhaus – centrum dla

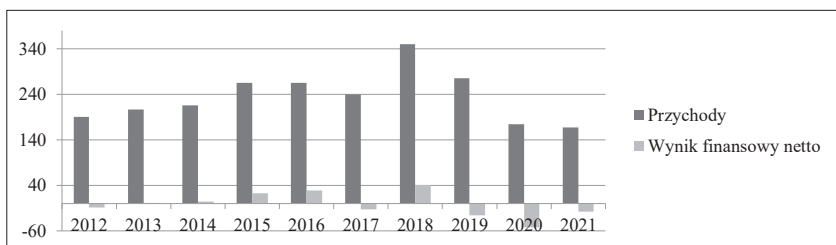
kibiców, centrum serwisowo-usługowe dla odwiedzających i fanów. Struktura finansowania tego projektu była możliwa poprzez emisję obligacji korporacyjnych (WKN A2AA03 i A2AA04) – było to jedno ze źródeł. Natomiast została także podpisana umowa kredytu konsolidacyjnego na kwotę 56 mln EUR. Kredyt udzielony został przez konsorcjum banków, na czele którego znajdowała się Sparkasse Gelsenkirchen. Pozwoliło to na realizację całej wskazanej inwestycji. W efekcie na jednym obszarze przewidziano zbudowanie infrastruktury FC Schalke 04 Gelsenkirchen obejmującej stadion wraz z bazą treningową i budynkami administracyjnymi.

Ostatnia, piąta, emisja miała miejsce w 2022 r. Wówczas w sezonie 2021/2022 klub występował w 2. Bundeslidze i uzyskał promocję do 1. Bundesligi. Ten fakt był nie tylko dobrą wiadomością dla klubu, ale również dla wierzycieli. Zgodnie z zapisami prospektu emisyjnego do 10 dni roboczych od daty rozpoczęcia sezonu piłkarskiego 2022/2023 FC Schalke 04 Gelsenkirchen był zobowiązany do wypłacenia premii 2,0% dla posiadaczy obligacji po awansie do 1. Bundesligi.

Obecna strategia klubu polega na zmniejszeniu zadłużenia o 100 mln EUR w porównaniu z 2010 r., kiedy osiągnęło ono najwyższy rozmiar. Działalność klubu skupiona jest także na poprawie stanu kapitału własnego przy jednoczesnym utrzymaniu konkurencyjności sportowej drużyny piłkarskiej. Podejmowane inwestycje w zamyśle mają się przyczynić do zwiększenia konkurencyjności całego klubu. Ekspansja na rynki zagraniczne dotyczyła przede wszystkim Stanów Zjednoczonych Ameryki oraz Chin, ale także innych obszarów Azji. Klub posiadał trzy umowy partnerskie z firmami z Korei Południowej. Posiadał także umowy sponsorskie długoletnie z rodzimymi przedsiębiorstwami (Adidas – dostarciciel sprzętu sportowego, Veltins – posiadający prawa do nazwy stadionu), jak i globalnym podmiotem (Gazprom Germania GmbH – główny sponsor; pierwotnie umowa obowiązywała do 30 czerwca 2025 r., ale na skutek ataku Rosji na Ukrainę została ona rozwiązana pod koniec lutego 2022 r.). Obecnie 1/3 przychodów klubu pochodzi z marketingu (sponsory, sprzedaż miejsc w łóżach na stadionie, merchandising), a reszta ze sprzedaży praw medialnych (krajowych i zagranicznych), transferów zawodników oraz organizacji dnia meczowego/wydarzeń.

Podsumowując rozważania dotyczące działalności koncernu FC Schalke 04 Gelsenkirchen, przedstawiono sytuację finansową w latach 2012–2021 (wykres 2) w odniesieniu do takich indyktorów jak: przychody roczne, wynik finansowy, kapitał własny, zadłużenie ogólne z podziałem na zobowiązania wynikające z emisji obligacji oraz wobec instytucji bankowych.

Wykres 2. FC Schalke 04 Gelsenkirchen – przychody i wynik finansowy w latach 2012–2021 (w mln EUR)

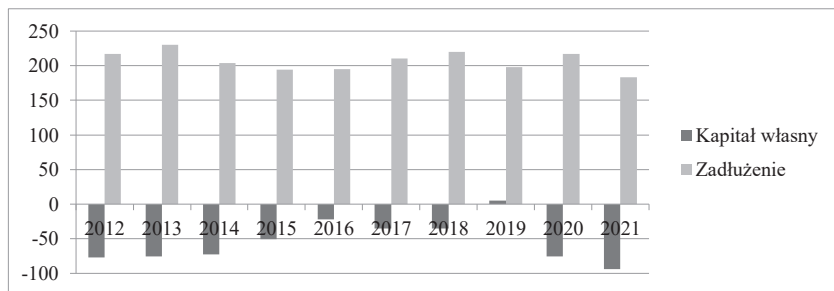


Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów FC Schalke 04 Gelsenkirchen z lat 2013–2021 (FC Schalke 04 Gelsenkirchen, 2013, 2015, 2017, 2019, 2021).

We wskazanym okresie 2012–2021 koncern FC Schalke 04 Gelsenkirchen osiągał roczne przychody w przedziale od 167,1 mln EUR do 350,4 mln EUR. Lata 2012–2016 to czas, kiedy przychody regularnie wzrastały ze 190,8 mln EUR do 265,1 mln EUR. Potem nastąpił spadek w 2017 r., by w kolejnym roku osiągnąć szczytowy poziom w historii klubu – 350,4 mln EUR, co wynikało z udziału w rozgrywkach UEFA Champions League oraz z nowej umowy na sprzedaż praw telewizyjnych w 1. Bundeslidze, a także ze sprzedaży zawodników do innych klubów (Timo Kehrler zamienił FC Schalke 04 Gelsenkirchen na Paris SG – kwota transferu to 37 mln EUR). W ostatnich trzech latach analizowanego okresu (2019–2021) odnotowano spadek przychodów do poziomu 167,1 mln EUR. Struktura przychodów w sezonie 2021 r. była następująca: 61,6 mln EUR – prawa medialne; 40,8 mln EUR – sponsoring; 6,4 mln EUR – dzień meczowy; 10 mln EUR – merchandising; 38,9 mln EUR – wpływ z transferów zawodników; 2,4 mln EUR – catering i 6,9 mln EUR pozostałe. Lata 2020 i 2021 były czasem pandemii, która skutecznie uniemożliwiła prowadzenie podstawowej działalności klubu. W większości mecze odbywały się bez udziału publiczności, co miało negatywny wpływ na przychody z dnia meczowego oraz za catering i merchandising. Dodatkowo sezon 2021/2022 FC Schalke 04 Gelsenkirchen rozpoczął w gronie klubów 2. Bundesligi, na skutek spadku z 1. Bundesligi. Były to główne przyczyny zmniejszenia przychodów ze 174,7 mln EUR (2020 r.) do 167,1 mln EUR (2021 r.). Prognozowano, iż w kolejnych latach sytuacja powinna ulec poprawie ze względu na powrót do grona klubów 1. Bundesligi. Poczynione redukcje kosztów osobowych i zniesienie ograniczeń związanych z pandemią stworzyły nowe możliwości dla dalszych działań FC Schalke 04 Gelsenkirchen na rzecz stabilizacji ekonomicznej. Podczas dekady klub ten pięć razy osiągnął zysk z działalności (w latach 2013–2016 i 2018) i również pięć razy poniósł stratę

(w latach 2012, 2017, 2019–2021). W okresie 2013–2016 jego zysk zwiększył się z 500 tys. EUR do 29,1 mln EUR, co było klubowym rekordem.

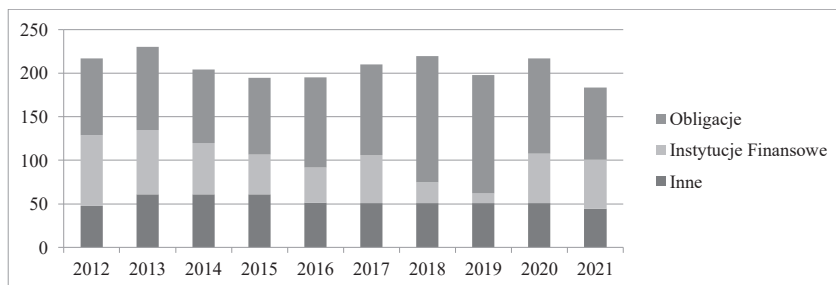
Wykres 3. Kapitał własny i zadłużenie FC Schalke 04 Gelsenkirchen w latach 2012–2021 (w mln EUR)



Źródło: opracowanie własne na podstawie FC Schalke 04 Gelsenkirchen, 2013, 2015, 2017, 2019, 2021.

Na przestrzeni lat 2012–2021 FC Schalke 04 Gelsenkirchen tylko raz (w 2019 r.) posiadał dodatni stan kapitału własnego, w pozostałym okresie był on ujemny. W 2018 r. osiągnął przychody w wysokości 350,394 mln EUR, a zysk wyniósł 39,97 mln EUR, co spowodowało, że stan kapitału własnego był dodatni (4,8 mln EUR). Zadłużenie klubu w ostatniej dekadzie kształtowało się w zakresie od 230,1 mln EUR (w 2013 r.) do 183,5 mln EUR (w 2021 r.). Od 2001 r. klub rozgrywa mecze na własnym stadionie (Veltins Arena), który został wybudowany za kwotę 191 mln EUR, co było największą inwestycją infrastrukturalną w jego historii. 1 lipca 2019 r. FC Schalke 04 Gelsenkirchen spłacił ostatnią ratę kredytu (jego wysokość wynosiła 123 mln EUR) zaciągniętego na potrzeby budowy stadionu.

Wykres 4. Zadłużenie FC Schalke 04 Gelsenkirchen z tytułu emisji obligacji i wobec instytucji kredytowych (w mln EUR)



„Inne” – zobowiązania z tytułu dostaw towarów i usług, wobec cichych spółek, wynikające z transferów zawodników.

Źródło: opracowanie własne na podstawie FC Schalke 04 Gelsenkirchen, 2013, 2015, 2017, 2019, 2021.

W latach 2012–2021 zadłużenie FC Schalke 04 Gelsenkirchen wobec instytucji kredytowych kształtowało się w przedziale od 11,6 mln EUR (stan na koniec 2019 r.) do 81,4 mln EUR (stan na koniec 2012 r.). Zobowiązania wobec banków zabezpieczone były hipoteką (własny stadion Veltins Arena) w wysokości 48,176 mln EUR oraz roszczeniami i prawami do znaków towarowych (klubu) w kwocie 7,964 mln EUR (stan na koniec grudnia 2021 r.). Zadłużenie wynikające z emisji obligacji znajdowało się w przedziale od 44,6 mln EUR (stan na koniec 2021 r.) do 60,8 mln EUR (w latach 2013–2015).

Odnosząc się do przyjętej pierwszej hipotezy, spośród klubów, które wyemitowały obligacje, tylko nieliczne poprawiły swoje miejsce w rankingu sportowym. FC Schalke 04 Gelsenkirchen i SV Werder Bremen po spadku z 1. Bundesligi w sezonie 2020/2021, po roku pobytu na poziomie 2. Bundesligi, powróciły do najwyższej ligi rozgrywkowej w Niemczech. Wieloletni uczestnik rozgrywek w 1. Bundeslidze – 1.FC Kaiserslautern – znalazł się nawet na poziomie trzecioligowym i blisko bankructwa, by ostatecznie po awansie od sezonu 2022/2023 zacząć występować w 2. Bundeslidze.

Kluby, które w przeszłości dokonały emisji obligacji (w latach 2004–2021), rozpoczęły sezon piłkarski 2022/2023 na następującym poziomie rozgrywkowym:

- 1. Bundesliga (1FC Köln, FC Schalke 04 Gelsenkirchen, Hertha BSC, SV Werder Bremen),
- 2. Bundesliga (1FC Kaiserslautern, 1.FC Nürnberg, Arminia Bielefeld, FC St. Pauli, Hamburger SV, FC Hansa Rostock),
- 3. Liga (MSV Duisburg, TSV 1860 München),
- 4. Liga (Alemannia Aachen).

Poniżej (tabela 5) zaprezentowano sytuację finansową (według dostępnych danych) przedsiębiorstw (klubów) piłkarskich, które wyemitowały obligacje. Uwagę skupiono na czterech zmiennych: przychodach, wyniku finansowym, zadłużeniu i stanie kapitału własnego.

Tabela 5. Sytuacja finansowa klubów – emitentów obligacji (w mln EUR)

Wyszczególnienie	Przychody 2021	Wynik finansowy	Zadłużenie stan na 30.06.2021	Kapitał własny
Alemannia Aachen	0,371	0,051	0,04	0,27
MSV Duisburg*	16,21	-1,722	9,48	-6,10
TSV 1860 München	9,366	-0,07	34,57	-22,69
1.FC Kaiserslautern	34,23	11,32	2,09	15,16
1.FC Nürnberg	34,03	-9,37	19,49	-3,87

Wyszczególnienie	Przychody 2021	Wynik finansowy	Zadłużenie stan na 30.06.2021	Kapitał własny
DSC Arminia Bielefeld	49,26	-1,55	17,52	-7,09
FC Hansa Rostock	14,45	-0,72	23,47	-3,59
FC St.Pauli	35,12	-5,74	43,74	7,76
Hamburger SV	80,77	-4,68	69,39	31,75
SV Werder Bremen	112,90	-7,08	79,31	-20,33
FC Schalke 04 Gelsenkirchen	167,10	-17,80	183,50	-94,10
1.FC Köln	114,89	-18,31	15,39	1,53
Hertha BSC	102,81	-77,95	99,63	107,56
* Wynik finansowy za sezon 2019/2020.				

Źródło: opracowanie własne na podstawie Deutsche Fußball Bundesliga, 2021; TSV München von 1860 GmbH & Co., 2021; MSV Duisburg GmbH & Co., 2020; TSV Alemannia Aachen GmbH, 2021.

Dotychczas 13 niemieckich klubów (przedsiębiorstw) sportowych wyemitowało obligacje. Obecnie, analizując sytuację tych podmiotów, zwracamy uwagę na fakt, iż tylko sześć z nich posiada dodatni stan kapitału własnego. Wszystkie kluby są zadłużone, począwszy od Alemannia Aachen (40 tys. EUR) do FC Schalke 04 Gelsenkirchen (183,5 mln EUR). Ubiegły rok/sezon tylko Alemannia Aachen i 1.FC Kaiserslautern zakończyły zyskiem z działalności, pozostałe podmioty piłkarskie poniosły straty, szczególnie wysoką stratę zanotował klub ze stolicy Niemiec, Hertha BSC – aż 77,95 mln EUR. Wielkość przychodów pokazuje zróżnicowanie lig, w których występują poszczególne kluby. Te z 1. Bundesligi miały przychody wynoszące ponad 100 mln EUR, a kluby z 2. Bundesligi pomiędzy 80 mln EUR a 14 mln EUR. Najmniejsze przychody posiadał Alemannia Aachen – 371 tys. EUR występujący na czwartym poziomie rozgrywkowym (w sezonie 2006/2007 grał w 1. Bundeslidze, a potem m.in. dwukrotnie ogłaszał upadłość).

W odniesieniu do drugiej hipotezy, która brzmiała: kluby piłkarskie mające problemy finansowe decydują się na emisję obligacji korporacyjnych (tzw. *Fan-anleihe*), należy wskazać, że przedstawione dane potwierdzają jej prawdziwość. Każdy klub (przedsiębiorstwo) piłkarskie – emitent borykał się z trudnościami finansowymi. Niektóre z nich nadal mają pewne problemy finansowe oraz sportowe, co dobitnie obrazuje ich miejsce w rankingu ligowym.

Trzecia hipoteza dotyczyła deklaracji emitentów odnośnie do przeznaczenia uzyskanych środków z emisji obligacji na konkretne cele. W rzeczywistości kierowane były w głównej mierze na poprawę bieżącej sytuacji finansowej klubów

oraz umożliwienia ich dalszego funkcjonowania. Ambitne plany klubów związane z inwestowaniem w infrastrukturę sportową również były realizowane. Ponadto środki pozyskane z emisji obligacji służyły poprawie ratingu finansowego. Podczas startu nowej emisji w 2022 r. FC Schalke 04 Gelsenkirchen potwierdził, że pozyskany kapitał posłuży do finansowania przedsiębiorstwa oraz jego zobowiązań wynikających z poprzedniej emisji z 2016 r.

Zakończenie

Dla niemieckich klubów (przedsiębiorstw) piłkarskich od 2004 r. emisja obligacji była przede wszystkim jednym ze źródeł finansowania ich działalności. Użytkowany z rynku kapitał był spożytkowany na dwa główne cele. Pierwszy z celów obejmował kwestię spłaty zaciągniętych zobowiązań, a drugi dotyczył nowych inwestycji infrastrukturalnych (stadionów, centrów treningowych). Publiczna emisja obligacji była adresowana do szerokiego grona inwestorów, jednakże kluby piłkarskie liczyły przede wszystkim na zainteresowanie ze strony swoich kibiców. Dzieje się tak, ponieważ fani traktują zakup obligacji jako swojego rodzaju udzielenie wsparcia w potrzebie finansowej swojemu ulubionemu klubowi. W tym przypadku więzi emocjonalne z klubem biorą górę nad zdrowym rozsądkiem i faktyczną analizą ekonomiczną. Jednakże bardzo często sytuacja finansowa emitentów jest trudna i po wyczerpaniu możliwości zaciągania kredytów bankowych emisja obligacji jest najlepszym sposobem na poprawienie własnej płynności finansowej. Ponadto kluby (przedsiębiorstwa) piłkarskie, które zdecydowały się na emisję obligacji, chciały tym samym przyczynić się do poprawy swojej konkurencyjności sportowej. Nie zawsze tak było i z perspektywy kilku lat od zakończenia spłaty należy podkreślić, iż tylko cztery z 13 klubów występuje na poziomie 1. Bundesligi, reszta bierze udział w rozgrywkach od 2. do 4. ligi. Należy podkreślić, iż emisja obligacji była stosowana przez kluby spoza ścisłej sportowej czołówki niemieckiej piłki nożnej. Kluby te nie miały możliwości występowania w pucharach europejskich będących dobrą sposobnością do zdobycia dodatkowych środków finansowych. Stały się zatem przed koniecznością poszukiwania kapitału zewnętrznego. Dlatego też w przyszłości będą pojawiały się nowe emisje obligacji klubów (przedsiębiorstw) piłkarskich, a także dojdzie do kolejnych zakupów udziałów w klubach ze strony funduszy inwestycyjnych.

Bibliografia

Źródła

- Deutsche Fußball Liga. (2014). *Report 2014*. Frankfurt am Main. Pobrano z https://media.dfl.de/sites/2/2018/11/BL_Report_2014.pdf (31.03.2025).
- Deutsche Fußball Liga. (2016). *Report 2016*. Frankfurt am Main. Pobrano z https://media.dfl.de/sites/2/2018/11/BL_Report_2016.pdf (31.03.2025).
- Deutsche Fußball Liga. (2018). *Report 2018*. Frankfurt am Main. Pobrano z https://media.dfl.de/sites/2/2018/11/DFL_Report_2018_M.pdf (31.03.2025).
- Deutsche Fußball Liga. (2020). *Wirtschaftsreport 2020*. Frankfurt am Main. Pobrano z https://media.dfl.de/sites/2/2020/02/DE_DFL_Wirtschaftsreport_2020_M.pdf (31.03.2025).
- Deutsche Fußball Liga. (2021). *Finanzkennzahlen Clubs der 1. Bundesliga und 2. Bundesliga – Geschäftsjahr 2021*. Frankfurt am Main. Pobrano z https://media.dfl.de/sites/2/2020/02/DE_DFL_Wirtschaftsreport_2020_M.pdf (31.03.2025).
- Deutsche Fußball Liga. (2022). *Wirtschaftsreport 2022*. Frankfurt am Main. Pobrano z https://media.dfl.de/sites/2/2022/04/DE_DFL_Wirtschaftreport_2022_M.pdf (31.03.2025).
- FC Schalke 04 Gelsenkirchen. (2013). *Konzernabschluss zum 31 Dezember 2013 und Konzernlagebericht Fussballclub Gelsenkirche-Schalke 04 e.V.* Pobrano z https://storage.schalke04.de/2017/10/2013_Konzernabschluss.pdf (31.03.2025).
- FC Schalke 04 Gelsenkirchen. (2015). *Konzernabschluss zum 31 Dezember 2015 und Konzernlagebericht Fussballclub Gelsenkirche-Schalke 04 e.V.* Pobrano z https://storage.schalke04.de/sites/1/2023/01/konzernabschluss_2015.pdf (31.03.2025).
- FC Schalke 04 Gelsenkirchen. (2017). *Konzernabschluss zum 31 Dezember 2017 und Konzernlagebericht Fussballclub Gelsenkirche-Schalke 04 e.V.* Pobrano z https://storage.schalke04.de/2018/03/S04_Konzernabschluss_2017_RZ.pdf (31.03.2025).
- FC Schalke 04 Gelsenkirchen. (2019). *Konzernabschluss zum 31 Dezember 2019 und Konzernlagebericht Fussballclub Gelsenkirche-Schalke 04 e.V.* Pobrano z https://storage.schalke04.de/2020/03/S04_Konzernabschluss_2019.pdf (31.03.2025).
- FC Schalke 04 Gelsenkirchen. (2021). *Konzernabschluss zum 31 Dezember 2021 und Konzernlagebericht Fussballclub Gelsenkirchen Schalke 04 e.V.* Pobrano z https://storage.schalke04.de/2022/03/konzerngeschaeftsbericht_2021.pdf (31.03.2025).

- MSV Duisburg GmbH & Co. (2020). *Kommanditgesellschaft auf Aktien Jahresabschluss zum Geschäftsjahr vom 01.07.2019 bis zum 30.06.2020*. Pobrano z www.bundesanzeiger.de (31.03.2025).
- TSV Alemannia Aachen GmbH. (2021). *Bilanz vom 01.01.2021 bis zum 31.12.2021*. Pobrano z <file:///C:/Users/user/Downloads/dl-Bilanz-2021-d36f2e20b1d-4377fe13584ea6293801c.pdf> (31.03.2025).
- TSV München von 1860 GmbH & Co. (2021). *Kommanditgesellschaft auf Aktien, Jahresabschluss zum Geschäftsjahr vom 01.07.2020 bis zum 30.06.2021*. Pobrano z www.bundesanzeiger.de (31.03.2025).

Literatura

- Borowski, K. (2016). *Rynek inwestycji alternatywnych. Od inwestowania w metale i kamienie szlachetne do numizmatyki, skrypofilstyki i falerystyki*. Warszawa: CeDeWu.
- Grabowski, A. (2019). *Ekonomia sportu. Zagadnienia metodologiczne i wybrane doświadczenia*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Hadaś-Dyduch, M. (2014). *Inwestycje alternatywne w kontekście efektywności inwestycji kapitałowej na przykładzie produktów strukturyzowanych*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- Hasler, P. T. (2014). *Anleihen von Fußballunternehmen in Deutschland. Finanzierung im Spannungsfeld von emotionaler Bindung und Rendite*. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Kicker Sonderheft Bundesliga 2022/2023. (2023). Olympia Verlag GmbH, Nürnberg.
- Królik-Kołtunik, K., Skibińska-Fabrowska, I. (red.). (2021). *Inwestycje alternatywne – nowe pojęcie*. Warszawa: CeDeWu.
- Pruchnicka-Grabias, I. (red.). (2022). *Inwestycje alternatywne. Fundusze hedgingowe, nieruchomości, venture capital i private equity, fuzje i wykupy, rynki kolekcjonerskie, produkty strukturyzowane*. Warszawa: CeDeWu.
- Skibińska-Fabrowska, I. (red.). (2020). *Inwestycje alternatywne*. Lublin: Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej.
- Sokołowska, E. (2010). *Alternatywne formy inwestowania na rynku papierów wartościowych*. Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Walzel, S., Römis, V. (2021). *Managing Sports Teams. Economics, Strategy and Practice*. Cham: Springer Nature Switzerland.
- Weimer, D., Fox, A. (2012). Fananleihen als Finanzierungsmöglichkeit von Sportclubs? Eine Bestandsaufnahme am Beispiel der Fußballbundesliga. *Corporate Finance biz*, 4, 181–187.

Tomasz KacprzakUniwersytet w Siedlcach; e-mail: tomasz.kacprzak@uws.edu.pl <https://orcid.org/0000-0003-3156-8988>

Rękojmia w branży handlu używanymi samochodami osobowymi – teoria, praktyka, skutki prawne i ekonomiczne dla przedsiębiorców

Warranty in Used Car Trade Industry – Theory, Practice, Legal and Economic Consequences for Entrepreneurs

Streszczenie

Rękojmia to pojęcie prawne określające odpowiedzialność przedsiębiorcy za sprzedawany towar. Przedmiotem niniejszego opracowania jest rękojmia na rynku używanych samochodów, która z uwagi na specyfikę tej branży wymaga wprowadzenia zmian. Na podstawie dostępnych danych scharakteryzowano polski rynek samochodów używanych, przedstawiono analizę obecnego stanu prawnego oraz przeprowadzono badanie ankietowe wśród przedsiębiorców sprzedających samochody używane, co pozwoliło na wyciągnięcie wniosków i sformułowanie rekomendacji zmian przepisów prawa.

SŁOWA KLUCZOWE: rękojmia, prawo, rynek, samochody używane

Summary

Warranty is a legal concept defining a business's liability for the goods sold. The subject of this study is the warranty in the used car market, which, given the specific nature of this industry, requires changes. Based on available data, the Polish used car market was characterized, the current legal status was analyzed, and a survey of businesses selling used cars was conducted, allowing for conclusions to be drawn and recommendations for changes to the law to be formulated.

KEYWORDS: warranty, law, market, used cars

Wprowadzenie

Rękojmia ma w założeniu chronić nabywców dóbr przed nieuczciwymi praktykami sprzedających. Dotyczy ona sytuacji, w których doszło do niezgodności sprzedanych rzeczy z umową. Rynek samochodów używanych jest specyficzny,

przez co stosowanie przepisów o rękojmi bywa skomplikowane, a nawet sprzyja nadużyciom. Celem artykułu jest analiza rynku używanych samochodów pod kątem rękojmi. Zostanie podjęta próba oszacowania jego wielkości, wskazania problemów i dysfunkcji oraz sformułowania wniosków rekomendacji dotyczących ewentualnych zmian przepisów o rękojmi. Obecne ustawodawstwo, choć niezbędne dla ochrony praw konsumentów, dyskryminuje przedsiębiorców zajmujących się sprzedażą pojazdów używanych oraz wywołuje negatywne skutki gospodarcze. Dla zobrazowania tych procesów dokonano charakterystyki rynku samochodów używanych, omówiono pojęcia i regulacje prawne dotyczące rękojmi i zaprezentowano wyniki badań własnych. Intencją autora jest także stworzenie przyczynku do szerszej dyskusji naukowej w kwestii rękojmi na używane samochody, bowiem zagadnienie to niezwykle rzadko jest przedmiotem dyskursu naukowego.

1. Charakterystyka rynku samochodów używanych

Rynek samochodów używanych w Polsce to zagadnienie wielowymiarowe. Jeśli chodzi o oszacowanie liczby transakcji, należy odnieść się do raportów firm badających ten rynek. Według firmy autoDNA (2024, 2025) w 2023 r. zanotowano 837 tys. transakcji w ramach rynku krajowego oraz 1,209 mln transakcji dotyczących pojazdów importowanych, co daje łącznie 2,046 mln transakcji. Rok później liczba transakcji wzrosła na rynku krajowym do ponad 1,1 mln, zaś w przypadku samochodów importowanych do 1,59 mln, co łącznie dało wynik na poziomie niemal 2,7 mln transakcji. Szacunki oparto w tym przypadku na liczbie rejestracji samochodów używanych wynikających ze zmiany właściciela. Bez ryzyka niedoszacowania można stwierdzić, że roczna liczba transakcji dotyczących samochodów używanych przekracza 2 mln, choć obejmuje ona również transakcje, których stronami są tylko osoby prywatne.

Specyfika rynku samochodów używanych wynika z wielu czynników. Po pierwsze asortyment samochodów używanych jest bardzo zróżnicowany. W odróżnieniu od innych rynków (także dóbr używanych) występuje bardzo duża liczba czynników kształtujących ceny osobowych samochodów używanych. Należą do nich m.in.: marka i model, rok produkcji, parametry silnika, wyposażenie, wersja nadwozia, pochodzenie samochodu, liczba poprzednich właścicieli, historia serwisowa, przebieg, historia uszkodzeń, sposób dokonywanych napraw, stan techniczny i wizualny, subiektywne opinie o danym modelu itd. Nawet ceny bliźniaczych egzemplarzy (ten sam model, wersja silnika i wyposażenie, rok

produkcji) mogą różnić się kilkukrotnie. Jeśli chodzi o wpływ poszczególnych czynników na cenę samochodu używanego, po raz kolejny należy odwołać się do danych firm z branży motoryzacyjnej. Według firmy Otomoto.pl największy wpływ na cenę mają: bezwypadkowość (ceny egzemplarzy bez napraw powypadkowych są średnio o 19% wyższe niż pozostałych), pochodzenie (ceny samochodów krajowych są średnio o 18% wyższe niż importowanych) oraz liczba właścicieli (ceny samochodów od pierwszego właściciela są średnio o 16% wyższe niż ceny pozostałych; Szewczyk, 2023). Zdaniem ekspertów firmy Cachet (2023, 25 sierpnia), ubezpieczającej samochody, przebieg może regulować cenę samochodów w przedziale 20–30%, natomiast według portalu Samochody.pl (2022, 1 czerwca) przedział ten wynosi 15–40%.

Z punktu widzenia niniejszego opracowania istotne są te czynniki wpływające na cenę używanych samochodów, które mogą być przedmiotem nieuczciwych praktyk sprzedających. O ile sfalszowanie marki, modelu, wersji silnika i wyposażenia jest w zasadzie niemożliwe, o tyle takie praktyki jak: fałszowanie przebiegu i historii serwisowej, tuszowanie powypadkowej historii, ukrywanie wad technicznych, są relatywnie łatwe. Proceder korygowania przebiegu jest systematycznie utrudniany. Od 2014 r. funkcjonuje portal rządowy (Gov.pl, 2025), w którym można sprawdzić przebiegi samochodów poddawanych obowiązkowym badaniom technicznym. Dodatkowo od 2020 r. policjanci zostali zobligowani do wpisywania w tej bazie stanu liczników kontrolowanych pojazdów (Rozporządzenie Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji z dnia 5 listopada 2019 r. w sprawie kontroli ruchu drogowego, Dz. U. z 2019 r. poz. 2141, w zw. z art. 131 ust. 1 ustawy z dnia 20 czerwca 1997 r. – Prawo o ruchu drogowym, tekst jedn. Dz. U. z 2024 r. poz. 1251 z późn. zm.). Ponadto od 2019 r. korekta stanu drogomierza jest uznawana za przestępstwo zagrożone karą do 5 lat pozbawienia wolności – art. 306a Kodeksu karnego (Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks karny, tekst jedn. Dz. U. z 2025 r. poz. 383, dalej: k.k.). Mimo tych rozwiązań, wciąż proceder korygowania stanu liczników nie został wyeliminowany. Z raportu firmy carVertical, zajmującej się weryfikacją historii pojazdów, wynika, że w przypadku 11% sprawdzanych samochodów używanych wykryto korekty liczników (Piątek, 2023). Na podstawie danych Związku Dealerów Samochodów szacuje się, że w 2019 r. aż 85% importowanych samochodów miało skorygowane przebiegi (Krajewski, 2021). Skalę procederu ciężko jest precyzyjnie określić, lecz należy uznać, że nie jest to marginalne zjawisko.

Fałszowanie historii serwisowej samochodów to także proceder mający na celu zawyżenie ceny używanych samochodów. Jest on uprawiany na wiele sposobów. Jedną z metod polega na tym, że w portalach internetowych nieuczciwy

sprzedawca samochodu kupuje nową książkę serwisową, dedykowaną danej marce, a następnie samodzielnie wypełnia ją wpisami serwisowymi, stanami licznika i osteplowuje podrobionymi pieczętkami (Krajewski, 2021). Inny sposób polega na fałszowaniu faktur zakupowych części i usług serwisowych. Bardziej zaawansowane metody fałszerstw dotyczą drogich samochodów, w których po zakupie za granicą dokonuje się korekty licznika, a następnie wstawia pojazd do autoryzowanego serwisu na relatywnie taną naprawę (np. wymianę żarówki, wycieraczki szyby). Serwis wpisuje pojazd do bazy wraz z nowym, skorygowanym stanem licznika, który następnie będzie się wyświetlał w historii pojazdu.

Ukrywanie powypadkowej przeszłości pojazdu to kolejna z nieuczciwych praktyk na rynku samochodów używanych. W tym przypadku metody są tym bardziej zaawansowane im większa jest wartość samochodu. Najczęściej stosowanym zabiegiem jest kupowanie do napraw powypadkowych części karoserii z innych samochodów w tym samym kolorze. Ich wymiana nie pozostawia śladów napraw lakierniczych, a pomiar grubości powłoki lakierniczej daje wynik świadczący o oryginalnym lakierze na całym samochodzie. W przypadku części oznaczonych rokiem produkcji (np. lampy, szyby, pasy bezpieczeństwa) na rynku wtórnym poszukiwane są części odpowiadające rocznikowi naprawianemu samochodowi, dzięki czemu w zasadzie niemożliwe jest wykrycie, które elementy zostały wymienione. W przypadku droższych samochodów stosowane są bardziej wyrafinowane techniki napraw powypadkowych, obejmujące np. szlifowanie lakieru przed powtórным lakierowaniem, aby uzyskać grubość powłoki lakierniczej odpowiadającą oryginalnej. Naprawa powypadkowa przeprowadzona z wykorzystaniem powyższych zabiegów jest bardzo trudna do wykrycia dla osoby niebędącej specjalistą w dziedzinie motoryzacji.

Ukrywanie wad technicznych to z kolei temat najbardziej rozległy. W tym przypadku zamiast naprawy usterki jest ona jedynie maskowana, aby utrudnić jej wykrycie podczas sprzedaży. Istnieją wręcz gotowe, legalne rozwiązania w tym zakresie. W przypadku zużycia silnika, który ponadnormatywnie pobiera olej, można uniknąć kosztownej naprawy poprzez zastosowanie gotowego preparatu zagęszczającego olej. Usterka nie ujawnia się do momentu wymiany oleju przez nabywcę. Objawy zużytych skrzyń biegów czy mostów napędowych można doraźnie zlikwidować zagęszczając olej poprzez dodanie smaru, stosując olej o większej gęstości, który nie jest dedykowany do danego pojazdu. Naprawy po wystrzale elementów pirotechnicznych są relatywnie drogie, dlatego zamiast naprawy uszkodzonych elementów stosuje się oporniki, aby komputer sterujący odczytał parametry świadczące o tym, że usterka nie występuje. Do działań mających na celu ukrycie usterek należy również manipulowanie kontrolkami

informacyjnymi (np. wyjmowanie ich żarówek), aby nie sygnalizowały awarii. Przedstawiono jedynie kilka przykładów działań zmierzających do ukrycia usterek pojazdów, lecz należy pamiętać, że ich katalog jest znacznie szerszy.

Opisane procedury na rynku samochodów używanych są uprawiane, bowiem niewielkim nakładem można uzyskać znaczący wzrost ceny pojazdu (Olszowiec, Luft, Łukasik, 2018). Warto podkreślić, że niektóre z nich nie są czynami zabronionymi, o ile nabywca zostanie o nich poinformowany. Przykładowo korekta licznika jest czynem penalizowanym (poza przypadkiem jego legalnej wymiany, np. w wyniku awarii i zgłoszeniu tego faktu na stacji diagnostycznej), jednak zastosowanie w silniku preparatu zagęszczającego olej – już nie.

Specyfika rynku samochodów używanych powoduje, że jest on uznawany za rynek wysokiego ryzyka. Transakcje zawierane są w atmosferze podejrzliwości i ukierunkowane na ujawnienie ukrytych usterek, weryfikację historii napraw oraz stanu technicznego i prawnego. Dla pełnego zrozumienia sytuacji należy zasygnalizować jeszcze jeden kontekst – mentalny.

Samochód w krajach Europy Zachodniej jest zwykle traktowany jako towar, środek do przemieszczania się, który pozostaje w zasięgu finansowym większości pracujących osób. W Polsce, do roku 1990, samochód pozostawał dobrem luksusowym, limitowanym, dostępnym dla nielicznych. Uwolnienie rynku po zmianie systemu gospodarczego spowodowało, że w zasadzie wszystkie importowane samochody znajdowały nabywców w krótkim czasie, niezależnie od ich stanu. Obecnie, mimo upływu wielu lat, samochód w Polsce nadal nie jest zwykłym towarem, lecz często bywa manifestem statusu materialnego. Niższe dochody Polaków w porównaniu z krajami Europy Zachodniej (Eurostat, 2024)¹ w połączeniu z manifestacyjną funkcją samochodu sprawiają, że konsumenci szukają rozwiązań, dzięki którym będą w stanie kupić jak najmłodszy samochód w możliwie niskiej cenie. Sprzedawcy twierdzą, że oczekiwania kupujących są dalekie od rzeczywistości i stanowisko to nie jest pozbawione podstaw. Kluczowym wyborem oferty pozostaje bowiem cena, jednak wymagania nie są zwykle dostosowane do najtańszych ofert. W środowisku osób zajmujących się zawodowo handlem samochodami funkcjonuje wzorec, który stał się niemal legendą. Opisuje on typowe cechy samochodu, jakich oczekują kupujący: przebieg

¹ Mediana dochodu rozporządzalnego mierzonego parytetem siły nabywczej (PPS) wyniosła w Polsce w 2023 r. 21 065 PPS przy średniej unijnej 28 103 PPS, przy czym PPS jest sztuczną (umowną) jednostką walutową stworzoną przez Eurostat, eliminującą wpływ różnic cenowych w poszczególnych krajach w procesie porównywania danych gospodarczych. W wyniku tego zabiegu uzyskano parametr, który gwarantuje porównywalność siły nabywczej w poszczególnych krajach Unii Europejskiej, niezależnie od ich walut (według założeń Eurostatu za jeden PPS można kupić tę samą ilość dóbr i usług w każdym kraju, niezależnie od poziomu cen).

poniżej 200 tys. km, jeden właściciel od nowości, bieżący i udokumentowany serwis, bezwypadkowość i cena w dolnych widełkach ofert w ogłoszeniach. W tym kontekście sprzedający usprawiedliwiają nieuczciwe praktyki, argumentując, że jest to w zasadzie dostosowywanie oferty do oczekiwań kupujących (Krajewski, 2021). Sytuację tę potwierdza analiza cen samochodów używanych w krajach, z których importuje się ich najwięcej. Podobne egzemplarze samochodów używanych w takich krajach jak Niemcy, Francja, Holandia, Belgia, Szwecja czy Finlandia są od 20% do 50% droższe niż w Polsce. Aby móc taniej kupić samochód za granicą, należy zaakceptować jego defekty, np. brak historii serwisowej, uszkodzenia powypadkowe, mechaniczne, wysoki przebieg, zły stan techniczny lub wizualny. Zwiększenie marż sprzedażowych można zatem uzyskać, tuszując powypadkową przeszłość, fałszując historię serwisową i wskazanie drogomierza lub maskując usterki.

Opisane mechanizmy funkcjonowania rynku samochodów używanych i zapewne innych rynków sprzedażowych, skłoniły polskiego ustawodawcę do uregulowania tej materii przez wprowadzenie pojęcia rękojmi. Następnie przepisy te zostały dostosowane do dyrektyw Parlamentu Europejskiego oraz Rady UE (Wróbel, 2023).

2. Rękojmia – interpretacja pojęć kluczowych, przepisy prawne i ich stosowanie

„Rękojmia” to według definicji słownikowej „poręczenie, zagwarantowanie czegoś; też: zapewnienie o czymś, przyrzeczenie czegoś” oraz „odpowiedzialność majątkowa sprzedawcy lub wykonawcy za wady rzeczy stanowiącej przedmiot transakcji” (Słownik języka polskiego PWN, 2025). W ujęciu prawnym jest to ustawowa odpowiedzialność sprzedawcy za wady sprzedanego towaru (Europejskie Centrum Konsumenckie, 2025). Obok gwarancji jest jedną z form reklamowania niezgodności towaru z umową, jednak gwarancja – z uwagi na dobrowolny charakter jej udzielenia (art. 577 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, tekst jedn. Dz. U. z 2025 r. poz. 1071 z późn. zm., dalej: k.c.) – nie będzie przedmiotem rozważań w niniejszym opracowaniu. Początkowo Kodeks cywilny różnicował wady na fizyczne i prawne (art. 556–576 k.c., stan prawny do końca 2022 r.). W roku 2022 ustawą z dnia 4 listopada 2022 r. o zmianie ustawy o prawach konsumenta, ustawy – Kodeks cywilny oraz ustawy – Prawo prywatne międzynarodowe (Dz. U. z 2022 r. poz. 2337), która weszła w życie z dniem 1 stycznia 2023 r., wprowadzono zmiany dotyczące rękojmi. Obecnie w odniesieniu

do rękojmi na samochody używane mają zastosowanie przepisy ustawy z dnia 30 maja 2014 r. o prawach konsumenta (Tekst jedn. Dz. U. z 2024 r. poz. 1796 z późn. zm., dalej: u.p.k.). W ustawie tej nastąpiło odejście od uznawania za podstawę rękojmi „wady ukrytej” na rzecz „niezgodności z umową” w znaczeniu obiektywnym i subiektywnym. Istotne są przy tym zapewnienia zarówno sprzedawców, jak i jego poprzedników, w tym producenta. Nie ma bowiem znaczenia, czy sprzedawca zweryfikował stan oferowanego samochodu i czy miał możliwość, aby to zrobić. W każdym przypadku odpowiada on za niezgodność z umową, nawet jeśli przyczyna tej niezgodności nie leży po stronie sprzedawcy (np. jeśli któryś z poprzednich właścicieli dokonał nieuprawnionej korekty stanu licznika). Zgodność towaru z umową w przypadku używanych samochodów można zdefiniować jako stan techniczny oraz trwałość i bezpieczeństwo typowe dla używanych samochodów i których konsument może rozsądnie oczekiwać. Wynika to z treści art. 43b. ust. 1 i 2 u.p.k.

Dodatkowo ważna jest przydatność przedmiotu do szczególnego celu, do którego jest potrzebny konsumentowi, a także powinien nadawać się on do celów, do których zazwyczaj używa się towaru tego rodzaju (klient może oczekiwać, że auto będzie sprawne, ma przegląd techniczny, kompletne wyposażenie). W związku z tym istotne jest, aby poinformować klienta o tym, co konkretnie w danym egzemplarzu odbiega od normy. Należy podkreślić, że aktywność w tym zakresie leży po stronie sprzedawcy (Gniewek, Machnikowski, 2021; Gutowski, 2022). Reguluje to art. 43b ust. 4 u.p.k.

Na korzyść konsumenta działa także domniemanie istotności oraz istnienia niezgodności w momencie zakupu. Wynika z niego, że jeśli niezgodność (np. awaria) nastąpi w ciągu 2 lat, zakłada się, że istniała w momencie zakupu i że była to niezgodność istotna (art. 43c ust. 1 u.p.k.). W przypadku sporu udowodnienie tego, że jest inaczej, leży po stronie sprzedawcy.

Warto w tym miejscu doprecyzować, że regulacje dotyczące rękojmi obejmują przypadki, gdy sprzedającym jest przedsiębiorca profesjonalny (w przedmiotowym przypadku wpis do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej, CEiDG, z kodem PKD 45.11.Z2), a kupującym – konsument (osoba nieprowadząca działalności gospodarczej) lub przedsiębiorca na prawach konsumenta (indywidualny przedsiębiorca niebędący specjalistą w branży motoryzacyjnej, dokonujący zakupu samochodu niezwiązanego bezpośrednio z prowadzoną działalnością gospodarczą, np. zakup pojazdu do firmy budowlanej).

² W CEiDG różnym profilom działalności przypisano kody Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD). Kod PKD 45.11.Z odpowiada działalności gospodarczej o profilu „Sprzedaż hurtowa i detaliczna samochodów osobowych i furgonetek”.

W linii orzeczniczej utrwalił się pogląd, że sprzedawca profesjonalny jako specjalista w dziedzinie motoryzacji jest w stanie wykryć wady pojazdu, który sprzedaje. Rozwiązanie to jest przedmiotem krytyki ze strony firm sprzedających samochody używane. Nie ma bowiem żadnych możliwości ograniczenia jego stosowania, tymczasem przedmiotem transakcji są samochody w różnym wieku i stopniu zużycia. Sprzedawca jest zobowiązany udzielić takiej samej rękojmi zarówno na samochód roczny, z minimalnym przebiegiem, jak i na wyeksploatowany pojazd w wieku 30 lat. Oczywiście jest, że w drugim przypadku ryzyko wystąpienia poważnej usterki jest znacznie większe, lecz ma to odzwierciedlenie w cenie samochodu. Można wręcz założyć, że w dwuletnim okresie rękojmi bardziej prawdopodobne jest wystąpienie usterek, niż ich brak. Wynika to chociażby z naturalnego zużycia i tzw. zmęczenia materiału. W przypadku pojazdów używanych konstrukcja przepisów dotyczących rękojmi bardziej wpisuje się w określenie „zaklanie rzeczywistości”, niż faktycznie odzwierciedla specyfikę tego rynku. O ile zabezpiecza ona interes kupującego przed usterkami, które faktycznie zostały ukryte i ich ujawnienie wymaga czasu (np. prowizoryczne zamaskowanie korozji), o tyle w żaden sposób nie zabezpiecza interesu sprzedającego przed skutkami prawnymi wystąpienia nagłej, nie dającej się przewidzieć usterki w terminie obowiązywania rękojmi (np. pęknięcie wału korbowego w silniku). Usterki tego typu mają nagły charakter i nie występują wcześniej symptomy pozwalające na przewidzenie awarii. W przypadku tego typu części obowiązuje zasada, że dopóki dany mechanizm działa, należy uznać go za sprawny i nawet w stacjach kontroli nie jest możliwe uzyskanie informacji na temat potencjalnego ryzyka awarii. Aby rzetelnie ocenić stan komponentów samochodu, należałoby go rozebrać na poszczególne części i w warunkach laboratoryjnych ocenić ich kondycję.

Oddzielnym zagadnieniem są samochody posiadające wady konstrukcyjne, będące skutkami błędów po stronie producenta. Istnieje wiele modeli samochodów, których eksploatacja ujawniła np. błędy konstrukcyjne silników, skutkujące ich przedwczesnym zniszczeniem lub krytycznymi awariami. Niektóre z fabrycznych usterek usuwano w ramach akcji serwisowych, jednak warunkiem naprawy było pojawienie się właściciela w serwisie. Mimo to we flocie samochodów używanych znajduje się wiele egzemplarzy z usterkami produkcyjnymi, co oznacza, że typowe dla nich awarie nie są już wadą, lecz cechą. W obecnym stanie prawnym to jednak profesjonalny sprzedawca, a nie producent, ponosi ryzyko wystąpienia tego typu usterek w samochodzie używanym.

Biorąc powyższe pod uwagę, należy uznać, że z praktycznego punktu widzenia ani sprzedający, ani nabywca nie są w stanie fizycznie dokonać dokładnej oceny wszystkich części pracujących w samochodzie używanym, a mimo to ryzyko

wystąpienia usterki i usunięcia jej skutków nieproporcjonalnie bardziej obciąża sprzedawcę. Z ekonomicznego punktu widzenia sytuacja jest klarowna, bowiem samochody starsze i bardziej wyeksploatowane są tańsze niż nowsze i w lepszym stanie technicznym. Oznacza to, że nabywca otrzymuje swego rodzaju bonifikatę w zamian za ponoszenie zwiększonego ryzyka awarii. Proces dochodzenia do ustalenia ceny transakcyjnej jest zbliżaniem stanowisk sprzedawcy i nabywcy względem wyceny ryzyka związanego z wystąpieniem awarii używanego pojazdu. Podobne stanowisko wyraził Sąd Okręgowy we Włocławku (Wyrok SO we Włocławku, 2023, I Ca 141/23), jednak należy podkreślić, że orzeczenie dotyczyło sytuacji, w której sprzedającym była osoba prywatna. Zdaniem sądu awaria silnika po zakupie była skutkiem wady danego modelu, a prywatny sprzedający mógł nie być świadomy powypadkowej przeszłości samochodu i błędnie wskazanego roku produkcji. Uznały tak wszystkie instancje orzekające w tej sprawie, łącznie z Sądem Najwyższym (Wyrok SN, 2021, I NSNc 171/20). Jednak w analogicznej sprawie – z przedsiębiorcą w roli sprzedającego – linia orzecznicza we wszystkich instancjach była odmienna. Ostateczny wyrok w dniu 7 maja 2015 r. wydał Sąd Apelacyjny w Szczecinie (Wyrok SA w Szczecinie, 2015, I NSNc 171/20), uznając, że za wszystkie wady ujawnione po zakupie odpowiada sprzedający, bowiem będąc profesjonalistą, winien te wady odkryć i usunąć lub poinformować o nich kupującego.

Zakładając, że sprzedawca profesjonalny nie ma złych intencji, to znaczy nie ukrył wad samochodu, a w dniu zawarcia umowy wydał nabywcy pojazd sprawny, w stopniu zużycia proporcjonalnym do wieku i przebiegu, za cenę stanowiącą dla nabywcy akceptowalną rekompensatę za ryzyko awarii rzeczy używanej, nie powinien on ponosić konsekwencji (prawnych i ekonomicznych) awarii, które wystąpiły po zawarciu transakcji. Z kolei nabywca, który zgodził się na bonifikatę z tytułu ryzyka awarii i ją przyjął (w postaci niższej ceny), nie powinien mieć możliwości uchylecia się od ponoszenia ryzyka likwidacji skutków ewentualnych awarii. Uregulowania dotyczące rękojmi nie pozwalają jednak na tego typu praktyki.

Obecny kształt przepisów dotyczących rękojmi naraża ponadto sprzedających na nieuczciwe praktyki nabywców. Obrona przed takimi praktykami jest trudna, bowiem ciężko je wykryć, a ewentualna weryfikacja jest kosztowna. Przykładowe obszary nadużyć ze strony nabywców stanowią sytuacje, w których:

- a) Nabywca wykorzystuje restrykcyjne przepisy dotyczące rękojmi w ten sposób, że kupuje relatywnie tanie pojazdy, w których występuje duże ryzyko wystąpienia usterki z uwagi na wiek, przebieg itp. Następnie eksploatuje zakupiony samochód, a w momencie pierwszej awarii zgłasza sprzedawcy

roszczenie. W przypadku tanich samochodów usunięcie usterki na koszt sprzedawcy jest zwykle nieuzasadnione ekonomicznie, a ponadto, nawet jeśli sprzedawca zdecydowałby się na taki krok, nie ma pewności, że nie wystąpią kolejne usterki. W związku z powyższym najczęściej dochodzi do odstąpienia od umowy, a sprzedawca jest zobowiązany dodatkowo pokryć koszty, jakie w okresie posiadania samochodu poniósł kupujący (np. ubezpieczenie, wymiany eksploatacyjne itp.). Nabywca, powtarzając taki schemat działania, eksploatuje samochody w zasadzie po kosztach paliwa, nie ponosi kosztów zakupu, utraty wartości, ubezpieczeń itd. Koszty te, po odstąpieniu od umowy, obciążają sprzedawcę.

- b) Nabywca posiada uszkodzony samochód (np. z silnikiem wymagającym naprawy) i z premedytacją kupuje identyczny model. Następnie zamienia silniki i zgłasza sprzedawcy roszczenie z tytułu rękojmi, jakoby w zakupionym samochodzie silnik uległ awarii. Wykrycie takiego procederu jest bardzo trudne, bowiem numer silnika nie znajduje się w dokumentach samochodu. Sprzedający nie ma w zasadzie narzędzi, aby wykryć i udowodnić zamianę silnika, tym bardziej, że proceder może dotyczyć w zasadzie każdej części w samochodzie (np. skrzyni biegów, elektroniki, układu paliwowego itd.). Musiałby on oznaczyć przed sprzedażą wszystkie komponenty samochodu w sobie znany sposób i w ten sposób próbować dowieść, że część nie pochodzi z samochodu, który sprzedał. W zasadzie jedyną szansą na uchronienie się sprzedawcy przed taką nieuczciwą praktyką jest niedbalstwo nabywcy skutkujące pozostawieniem śladów podmienienia części, jednak należy podkreślić, że istnieje możliwość przeprowadzenia tego typu procederu bez pozostawienia śladów możliwych do wykrycia bez udziału biegłego. Jeśli nabywca dołoży starań, aby proceder wykonać bez pozostawienia śladów, sprzedawca w zasadzie nie ma szans na jego wykrycie.
- c) Nabywca eksploatuje zakupiony samochód niezgodnie z przyjętymi procedurami, to znaczy zaniedbuje interwały wymiany olejów, filtrów, przeglądów okresowych, nie dokonuje bieżących serwisów, czym powoduje drastyczne pogorszenie się stanu technicznego samochodu, a w konsekwencji awarię poważnych podzespołów (np. silnika lub skrzyni biegów). Następnie zgłasza roszczenie z tytułu rękojmi, oczekując od sprzedawcy usunięcia usterek lub odstąpienia od umowy i zwrotu poniesionych kosztów. Po raz kolejny sprzedający, aby udowodnić zaniedbania po stronie nabywcy, musiałby ponieść wysokie koszty profesjonalnych ekspertyz i najczęściej odstępuje od takiego ryzyka, bowiem musi zakładać scenariusz,

że awaria faktycznie mogła powstać w sposób „naturalny”. Nabywca zwraca zatem uszkodzony samochód i kupuje następny lub zostaje mu on naprawiony przez sprzedającego.

- d) Nabywca rażąco narusza zasady eksploatacji i techniki kierowania samochodem, np. po uruchomieniu zimnego silnika wprowadza go od razu na wysokie obroty, uczestniczy w rajdach, pokazach *driftingu* itp. Tego typu eksploatacja wymaga przygotowania samochodu do jazdy wyczynowej, co jest kosztowne. Samochód bez tego przygotowania szybko ulega awarii (najczęściej układu napędowego) z powodu ekstremalnych warunków użytkowania. Po raz kolejny sprzedawca w przypadku zgłoszenia roszczenia z tytułu rękojmi nie ma wielu możliwości, aby zweryfikować faktyczną przyczynę usterki. Zdarzają się sytuacje, gdy przypadkiem natknie się on na filmy zamieszone przez nabywcę w mediach społecznościowych czy platformach internetowych, ukazujące sposób eksploatacji samochodu, co daje mu podstawę do odrzucenia roszczeń, jednak takie przypadki zdarzają się incydentalnie.

Obecny stan faktyczny i prawny skłaniają do wyciągnięcia wniosku, że konsumenci, uznawani za słabszą stronę transakcji, korzystają z nieproporcjonalnie szerszych uprawnień zabezpieczających ich interesy, co skutkuje powstaniem pola do nadużyć w tym zakresie. Nie ulega wątpliwości, że w obliczu nieuczciwych praktyk sprzedawców samochodów używanych interesy konsumentów muszą być chronione, jednak otwartym pozostaje pytanie o zakres zmian przepisów regulujących rękojmię.

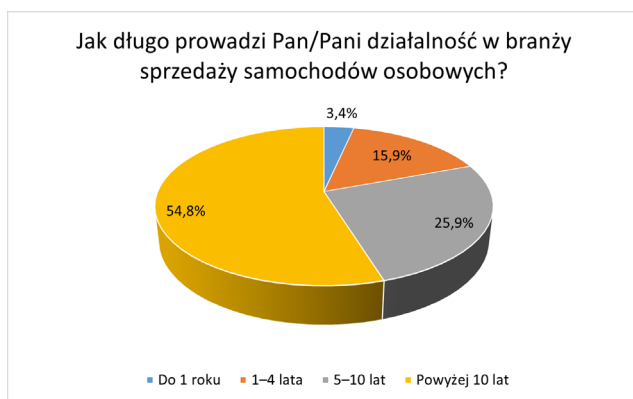
3. Wyniki badań własnych

Wśród podmiotów prowadzących działalność gospodarczą w zakresie handlu używanymi samochodami osobowymi przeprowadzono badanie ilościowe w formie ankiety, dotyczące wpływu rękojmi na funkcjonowanie ich firm, na branżę motoryzacyjną i na gospodarkę kraju. Metodologię badania oparto na zaleceniach Nowaka (2012) i Babbie (2024). Minimalną wielkość próby badawczej oszacowano na 252 osoby na podstawie wzoru dostępnego na portalu statystyka.eu (Statystyka od A do Z, 2025). Według danych CEiDG na czas przygotowywania badania (18 lipca 2024 r.) zarejestrowanych było 210 669 firm z PKD o kodzie 45.11.Z (Sprzedaż hurtowa i detaliczna samochodów osobowych i furgonetek). Tę liczbę przyjęto jako wielkość badanej grupy, ponadto szacowaną wielkość frakcji określono na 4,3% (odsetek firm z kodem PKD 45.11.Z wśród wszystkich podmiotów

gospodarczych), poziom istotności ustalono na 5%, zaś dopuszczalny błąd na poziomie 2,5%. Dobór próby w pierwszej selekcji był celowy (przedsiębiorcy z branży handlu samochodami używanymi), a następnie losowy (kwestionariusz ankiety dostępny w mediach społecznościowych, na grupach tematycznych związanych ze sprzedażą samochodów, prośba o przekazanie informacji o badaniu wśród znajomych z branży). W badaniu wzięło udział 320 respondentów. Formularz ankiety był dostępny na dysku Google (Kacprzak, 2025).

Pierwszym zadaniem ankietowanych było wskazanie: jak długo prowadzą działalność w zakresie handlu samochodami osobowymi? Rozkład odpowiedzi przedstawiono na wykresie 1.

Wykres 1. Ankietowani według czasu prowadzenia działalności gospodarczej

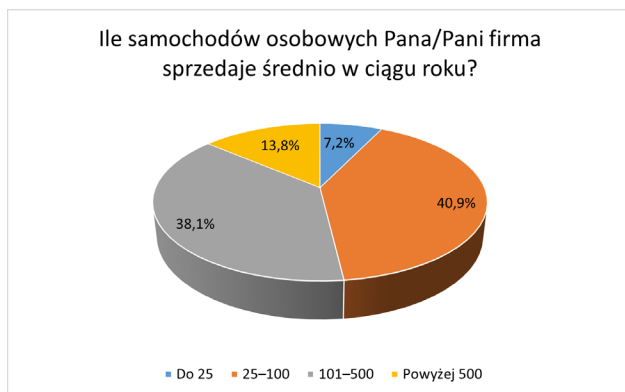


Źródło: badania własne.

Wśród respondentów dominowały podmioty, które prowadziły działalność gospodarczą powyżej 10 lat (54,8% wskazań), co czwarty ankietowany wskazał na przedział 5–10 lat, a co szósty na przedział 1–4 lata. Najmniejszy odsetek odpowiedzi (3,4%) pochodził od podmiotów działających krócej niż rok.

Kolejne pytanie dotyczyło ilości samochodów sprzedawanych średnio w ciągu roku, a otrzymane w tym zakresie dane przedstawiono na wykresie 2.

Wykres 2. Respondenci według średniej liczby sprzedawanych samochodów w ciągu roku

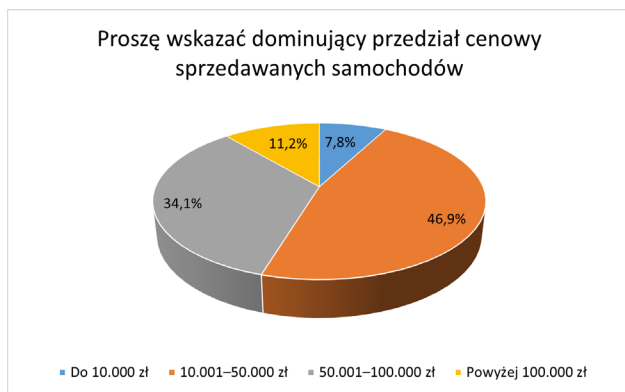


Źródło: badania własne.

Wśród badanych dominowały podmioty sprzedające w ciągu roku powyżej 500 samochodów oraz od 101 do 500 samochodów. Łącznie od tych dwóch grup respondentów pochodziło 79% odpowiedzi. Mniejsze podmioty, wykazujące roczny obrót na poziomie 25–100 sztuk stanowiły 13,8% badanych, zaś od firm najmniejszych z obrotem do 25 sztuk pochodziło 7,2% odpowiedzi.

Według danych zamieszczonych na wykresie 3, niemal połowa respondentów handlowała najczęściej samochodami w przedziale cenowym 10 001–50 000 zł, w asortymencie co trzeciego badanego dominowały ceny z przedziału 50 001–100 000 zł. Najmniejsze odsetki odpowiedzi pochodziły od podmiotów sprzedających najtańsze i najdroższe samochody (odpowiednio 7,8% i 11,2%).

Wykres 3. Dominujący przedział cenowy samochodów sprzedawanych przez respondentów



Źródło: badania własne

Kolejne pytanie w ankiecie dotyczyło dominujących klientów. Wszyscy badani orzekli, że w ich przypadku są to osoby prywatne.

Ankietowani zostali również poproszeni o udzielenie informacji: czy w czasie prowadzenia działalności gospodarczej mieli zgłoszone roszczenia z tytułu rękojmi lub niezgodności towaru z umową. Wyniki przedstawiono na wykresie 4.

Wykres 4. Roszczenia klientów z tytułu rękojmi i niezgodności towaru z umową

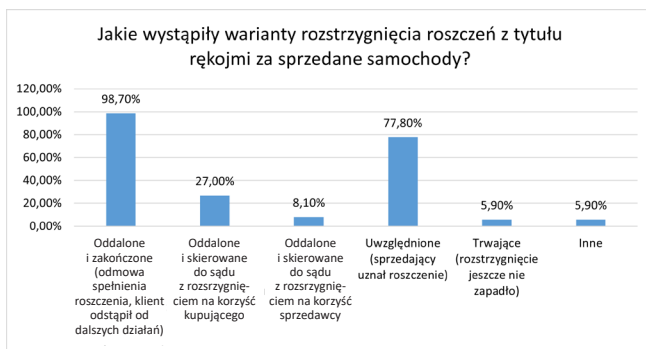


Źródło: badania własne.

Jedynie 4,1% badanych wskazało na brak roszczeń klientów, kolejne 95,9% wskazań dotyczyło roszczeń niezasadnych, a 78,7% roszczeń zasadnych. Wyniki nie sumują się do 100% bowiem istniała możliwość zaznaczenia więcej niż jednej odpowiedzi, np. kiedy ankietowany otrzymał zarówno zasadne, jak i niezasadne roszczenia od klientów.

Osoby, które wskazały na wstępowanie roszczeń, zostały poproszone o udzielenie informacji odnośnie do sposobów ich rozstrzygnięcia. Wyniki zamieszczono na wykresie 5.

Wykres 5. Sposoby rozstrzygnięcia roszczeń klientów przez respondentów

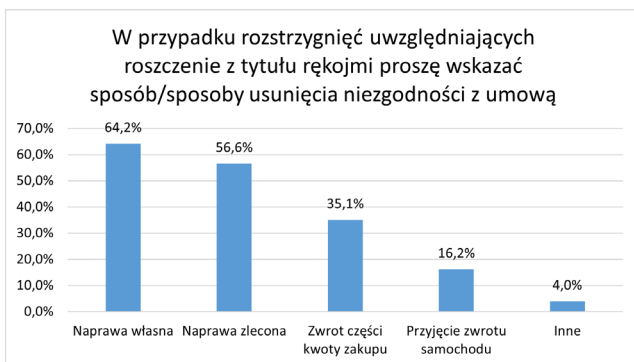


Źródło: badania własne.

Ankietowani najczęściej oddalali roszczenia, a klienci odstępowali od dalszych działań (98,7% wskazań). U 77,8% badanych wystąpiły przypadki uznania roszczenia, u 27% respondentów stwierdzono przypadki oddalenia roszczenia, jednak ze skierowaniem przez klienta sprawy do sądu i rozstrzygnięciem na jego korzyść, z kolei 8,1% firm doświadczyło podobnego scenariusza, z tym, że rozstrzygnięcie sądowe zapadało na ich korzyść. U 5,9% badanych trwały procedury rozpatrzenia roszczeń, jednak rozstrzygnięcia jeszcze nie zapadły. Podobny odsetek odpowiedzi dotyczył opcji „inne”. W tym przypadku wskazywano m.in. na indywidualne ustalenia zasad rozstrzygnięcia roszczenia z klientami, stawianie klientom warunków (jak się okazało nie zawsze zgodnych z prawem, np. żądanie zaświadczeń z policji, że samochód nie uczestniczył w przestępstwie, groźenie wystawieniem faktury za wynajem w okresie użytkowania samochodu, żądanie wymiany zamków na nowe w serwisie), różnego rodzaju rabaty (np. na zakup kolejnego samochodu, na usługi serwisowe) oraz rozstrzygnięcia na podstawie gwarancji wykupowanej u zewnętrznych podmiotów. Warto zauważyć, że od większości roszczeń klienci sami odstępowali lub działało się to w wyniku orzeczeń sądowych. Mimo to, jeśli sprawa trafiała do sądu, trzykrotnie częściej zapadał wyrok korzystny dla klienta. Może to oznaczać, że na drogę sądową decydują się klienci, którzy mają silne argumenty na swoją korzyść (np. opinie rzeczoznawcy, raporty dotyczące historii pojazdu). Jest to postępowanie racjonalne, bowiem z chwilą wejścia na drogę sądową nieodzowne jest poniesienie kosztów sądowych, które ostatecznie obciążają stronę przegraną. Na uwagę zasługują też odpowiedzi dotyczące zniechęcania klientów do dochodzenia swoich roszczeń. Część odpowiedzi świadczy o podejmowaniu przez sprzedających działań niemających umocowań prawnych. Kwestią nierozstrzygniętą pozostaje natomiast, czy postępowali oni w sposób świadomy, czy też postawy te wynikały z nieznajomości przepisów.

Respondenci, którzy zetknęli się z zasadnymi roszczeniami, zostali poproszeni o wskazanie sposobu, w jaki rozstrzygali tego typu sprawy. Wyniki w tym zakresie zamieszczono na wykresie 6.

Wykres 6. Sposoby rozstrzygania zasadnych roszczeń klientów przez ankietowanych

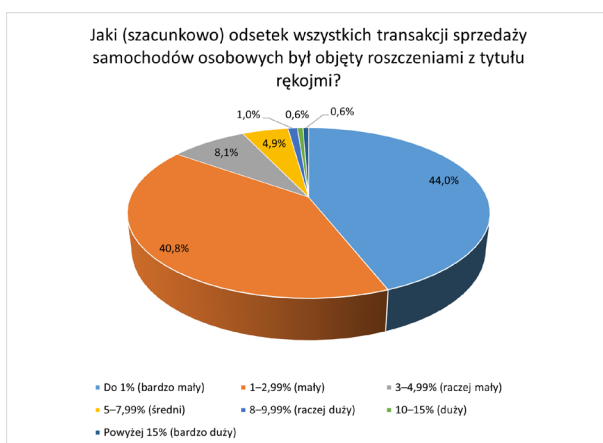


Źródło: badania własne.

Najczęściej stosowaną formą likwidacji roszczeń była naprawa własna (64,2% przypadków), następnie naprawa zlecona (56,6% wskazań) i zwrot części kwoty zakupu (35,1% przypadków). Najrzadziej stosowanymi procedurami były przyjęcie zwrotu samochodu (16,2% wskazań) oraz inne rozwiązania (4% wskazań), obejmujące m.in. partycypację w kosztach naprawy i rekompensatę niepieniężną, np. dodatkowy komplet kół, wymianę samochodu na inny czy kartę rabatową na usługi warsztatowe, myjnię, zakup części. Otrzymane odpowiedzi pozostają w zgodzie z regulacjami prawnymi stanowiącymi, że w pierwszej kolejności sprzedający może podjąć próbę naprawy usterki, dopiero potem – jeśli naprawa nie będzie skuteczna lub sprzedający nie skorzysta ze swojego uprawnienia – procedowane są zwroty części zapłaconej kwoty lub zwroty samochodu. Warto podkreślić, że z uwagi na ciągły obrót samochodami, które wymagają serwisu, sprzedawcy korzystają z rabatów w tzw. zaprzyjaźnionych warsztatach. Oznacza to, że przeprowadzenie naprawy zleconej przez sprzedającego jest zwykle tańsze, niż gdyby do warsztatu naprawczego zgłosił się klient.

Kolejne pytanie w ankiecie miało za zadanie ustalenie skali roszczeń z tytułu rękojmi i niezgodności towaru z umową. Dane w tym zakresie przedstawiono na wykresie 7.

Wykres 7. Odsetek transakcji objętych roszczeniami z tytułu rękojmi i niezgodności towaru z umową

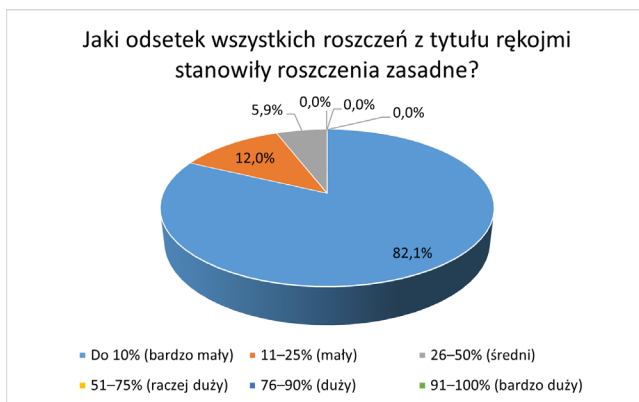


Źródło: badania własne.

Ze zgromadzonych danych wynika, że u 44% badanych odsetek transakcji, których dotyczyły roszczenia, był bardzo mały, a u 40,8% respondentów był mały. Kolejni ankietowani wskazali na odsetki raczej małe i średnie (odpowiednio 8,1% oraz 4,9% odpowiedzi). Trzy przedziały w zakresie najwyższych odsetków transakcji objętych roszczeniami dotyczyły w sumie 2,2 % uczestników ankiety. Na podkreślenie zasługuje, że u 84,8% badanych roszczenia klientów z tytułu rękojmi i niezgodności towaru z umową występowały incydentalnie w relacji do ilości sprzedanych samochodów. Ponadto wszystkie przypadki, które dotyczyły odsetków raczej dużych, dużych i bardzo dużych, odnosiły się do podmiotów, u których dominowała sprzedaż samochodów w cenie do 10 000 zł. Z nielicznymi wyjątkami zaobserwowano zasadę, że im droższe samochody oferowali ankietowani, tym odsetek transakcji objętych roszczeniami spadał.

Następnie ankietowani, którzy mieli styczność z roszczeniami klientów, zostali poproszeni o oszacowanie, jaki odsetek wszystkich roszczeń stanowiły roszczenia zasadne. Wyniki przedstawiono na wykresie 8.

Wykres 8. Odsetek zasadnych roszczeń z tytułu rękojmi lub niezgodności towaru z umową



Źródło: badania własne.

W przypadku znacznej większości badanych (82,1%) udział roszczeń zasadnych był bardzo mały, u 12% ankietowanych był to udział mały, a u 5,9% respondentów średni. W żadnym przypadku wskaźnik nie przekroczył 50%, co oznacza, że nie stwierdzono udziałów raczej dużych, dużych i bardzo dużych. Uzyskane wyniki prowadzą do wniosku, że klienci świadomie lub z braku wiedzy prawniczej formułują roszczenia, które nie mają oparcia w obowiązującym stanie prawnym lub wycofują się z dochodzenia roszczeń po odmowie sprzedającego odnośnie do uwzględnienia roszczenia. Specyfika materii handlu używanymi samochodami ciężko poddaje się możliwości precyzyjnego objęcia przepisami prawa. W efekcie często ani sprzedający, ani ich klienci nie mają pełnego przekonania co do tego, która strona sporu ma rację. W związku z tym istnieją zarówno przypadki, kiedy sprzedający – kalkulując ryzyko związane z postępowaniem sądowym – uwzględniają w całości lub w części roszczenia, co do których nie mają pewności, jak również część kupujących po odmowie uwzględnienia roszczenia przez sprzedającego nie podejmuje dalszych kroków prawnych, z uwagi na niepewność rozstrzygnięcia. Po stronie firm z branży autohandlu znane są również przypadki, gdy firma jest przekonana o słuszności odmowy uwzględnienia roszczenia, ale dla celów wizerunkowych – zwłaszcza gdy koszty nie są znaczne – uwzględnia wniosek klienta.

Kontynuując tematykę roszczeń z tytułu rękojmi i niezgodności towaru z umową, poproszono ankietowanych o wyrażenie opinii, czy wobec ich firm podejmowane były próby wyłudzeń w przedmiotowej materii. Warto w tym miejscu poczynić uwagę metodologiczną, iż próba wyłudzenia rozumiana jest jako celowe i świadome działanie klienta wyczerpujące znamiona czynu opisanego w art. 266 k.k. (potocznie oszustwo). Rozkład odpowiedzi ilustruje wykres 9.

Wykres 9. Próby wyłudzeń z tytułu rękojmi lub niezgodności towaru z umową w opinii respondentów

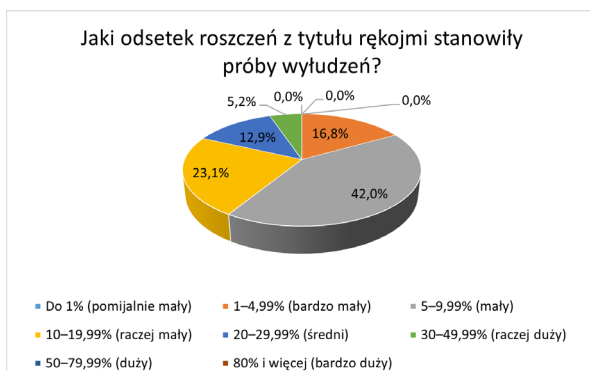


Źródło: badania własne.

Aż 93,2% respondentów doświadczyło tego typu działań. Chodzi tu o czyny opisane w punkcie 2 niniejszego opracowania. Niekiedy o wykryciu tego typu działań decyduje wręcz łut szczęścia, np. odnalezienie w mediach społecznościowych filmów z nieprawidłową eksploatacją pojazdu (udział w rajdach, tzw. *drifting*, czy pokazy na zlotach, gdzie utrzymywane są maksymalne obroty silnika dla efektu dźwiękowego).

Kontynuację tematyki prób wyłudzeń z tytułu rękojmi lub niezgodności towaru z umową stanowiło pytanie, gdzie respondenci dotknięci tym procederem zostali poproszeni o oszacowanie jego skali. Rozkład odpowiedzi przedstawiono na wykresie 10.

Wykres 10. Odsetek prób wyłudzeń w roszczeniach z tytułu rękojmi lub niezgodności towaru z umową w opinii respondentów

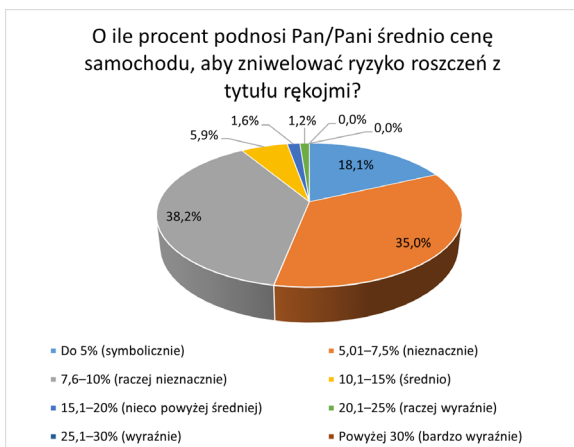


Źródło: badania własne.

Najwięcej badanych uznało, że próby wyłudzeń dotyczyły małego odsetka wszystkich roszczeń, z kolei 23,1% ankietowanych wskazało na odsetek raczej mały, a 16,8% respondentów na odsetek bardzo mały. Co dwudziesta osoba wskazała na raczej duży odsetek wyłudzeń. U nikogo z uczestników badania wartość wskaźnika nie przekroczyła 50%, nie była też mniejsza niż 1%, co oznacza, że nie było odpowiedzi dotyczących pomijalnie małego, dużego i bardzo dużego odsetka wyłudzeń. Uzyskane wyniki są wprawdzie subiektywną oceną ankietowanych, jednak biorąc uwagę, że sprawa dotyczy czynów zabronionych, ich skala jest znaczna.

W związku ze skalą roszczeń z tytułu rękojmi i niezgodności towaru z umową, w tym prób wyłudzeń, oczywistym jest, że na likwidację roszczeń przeznaczana jest pewna pula środków. Wszyscy ankietowani stwierdzili, że ryzyko wystąpienia roszczeń uwzględniają w cenie oferowanych samochodów. W związku z tym podjęto próbę oszacowania, w jakim zakresie badani podnosili ceny samochodów, aby zrównoważyć ryzyko poniesienia kosztów z tytułu roszczeń klientów. Wyniki rozkładów odpowiedzi przedstawiono na wykresie 11.

Wykres 11. Wpływ roszczeń z tytułu rękojmi i niezgodności towaru z umową na wzrost cen samochodów w opinii respondentów



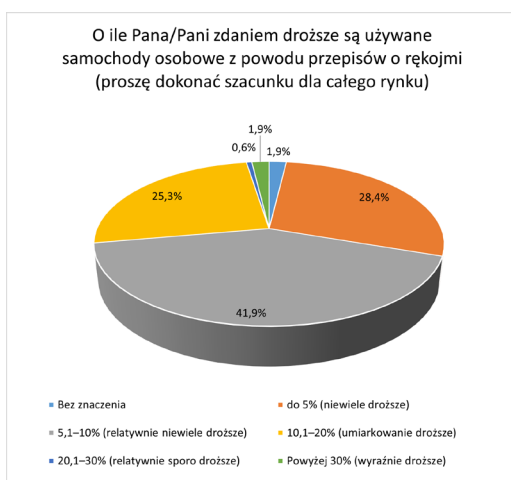
Źródło: badania własne.

Dominowały strategie raczej nieznacznego oraz nieznacznego podnoszenia cen (odpowiednio 38,2% i 35% wskazań). Kolejna grupa ankietowanych (18,1%) zadowalała się symbolicznym podniesieniem cen. Z kolei grupa respondentów, którzy podnosili ceny wyraźnie wyżej, obejmowała: podwyżki średnie (5,9% wskazań) i nieco powyżej średniej (1,6% wskazań) oraz podwyżki raczej

wyraźne (1,2% wskazań). Żaden z ankietowanych nie podwyższał cen dla zniwelowania ryzyka roszczeń o więcej niż 25%, zatem nie uzyskano odpowiedzi „wyraźnie” i „bardzo wyraźnie”. Uzyskane dane doprowadzają do wniosku, że uregulowania prawne dotyczące rękojmi i niezgodności towaru z umową mają skutek inflacyjny (wzrost cen samochodów dla zrównoważenia ryzyka ponoszenia kosztów roszczeń przez sprzedających). Wystąpiła także prawidłowość, że najbardziej skłonni do podnoszenia cen byli przedsiębiorcy oferujący samochody z najniższego przedziału cenowego oraz ci, którzy sprzedawali najwięcej samochodów w ciągu roku.

Zadaniem uczestników ankiety było też określenie skali wzrostu cen samochodów używanych w skali całego krajowego rynku podyktowanego rekompensatą ryzyka finansowego związanego z odpowiedzialnością sprzedawców i roszczeniami konsumentów (wykres 12).

Wykres 12. Ocena wpływu przepisów o odpowiedzialności sprzedawców samochodów używanych na wzrost ich cen w skali rynku krajowego



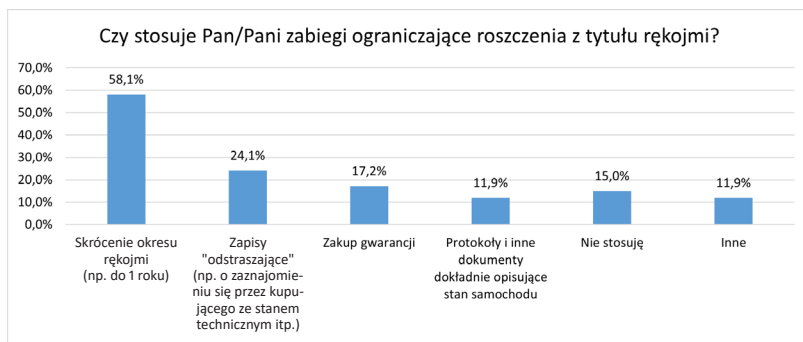
Źródło: badania własne.

Według danych zawartych na wykresie 12, oceny ankietowanych dotyczące wzrostu cen samochodów używanych spowodowanego rekompensatą ryzyka związanego z roszczeniami konsumentów nie były zgodne. Największy odsetek odpowiedzi (41,9%) odpowiada ocenie o relatywnie niewielkim wzroście cen. Z kolei zdaniem 28,4% badanych samochody są przez to niewiele droższe, a według 25,3% respondentów są umiarkowanie droższe. Po 1,9% badanych zdecydowało się na ocenę „wyraźnie droższe” oraz uznanie, że nie ma to znaczenia.

Jedynie 0,6% odpowiedzi dotyczyło przekonania, że rekompensata ryzyka roszczeń klientów odpowiada za to, że samochody są relatywnie sporo droższe.

Respondenci mieli też możliwość wypowiedzieć się w kwestii stosowania ewentualnych zabiegów podczas sprzedaży, zmierzających do ograniczenia skutków roszczeń klientów. Rozkład odpowiedzi zamieszczono na wykresie 13.

Wykres 13. Stosowanie zabiegów ograniczających roszczenia z tytułu rękojmi i niezgodności towaru z umową przez respondentów

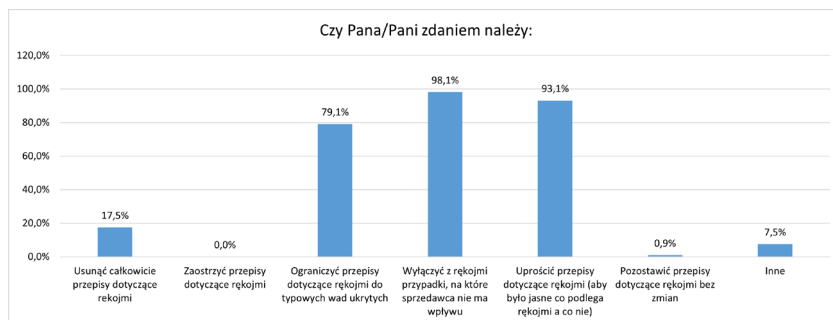


Źródło: badania własne.

Ponad połowa ankietowanych stosowała skrócenie okresu odpowiedzialności do 1 roku (przed 2023 r. było to możliwe), co czwarty zawierał w dokumentach sprzedażowych zapisy „odstraszające” klientów od dochodzenia roszczeń, a niemal co szósty przenosił odpowiedzialność na podmioty zewnętrzne przez wykupienie gwarancji. Kolejne 15% respondentów nie stosowało żadnych tego typu zabiegów, a 11,9% z nich wskazało na dokładne opisy stanu samochodu w protokołach lub innych dokumentach. Taki sam odsetek badanych poszukiwał się innymi rozwiązaniami, m.in. proponując wpisanie w dokumentach sprzedażowych niższej ceny niż faktycznie zapłacona (w takim przypadku klient nie jest skłonny zwrócić samochodu bowiem otrzymałby cenę niższą niż faktycznie zapłacił lub musiałby ponieść ciężar dowodu, że taka rozbieżność nastąpiła), oferowanie części samochodów do sprzedaży w ramach szarej strefy, zachęcanie klientów do weryfikacji kupowanego samochodu w serwisie lub stacji diagnostycznej z wpisem w dokumentach sprzedażowych.

W kolejnym pytaniu respondenci mieli możliwość zajęcia stanowiska w obszarze ewentualnych zmian przepisów dotyczących roszczeń konsumentów z tytułu sprzedaży samochodów. Opinie badanych w tym zakresie przedstawiono na wykresie 14.

Wykres 14. Opinie respondentów w sprawie konstrukcji przepisów dotyczących roszczeń konsumentów z tytułu sprzedaży samochodów

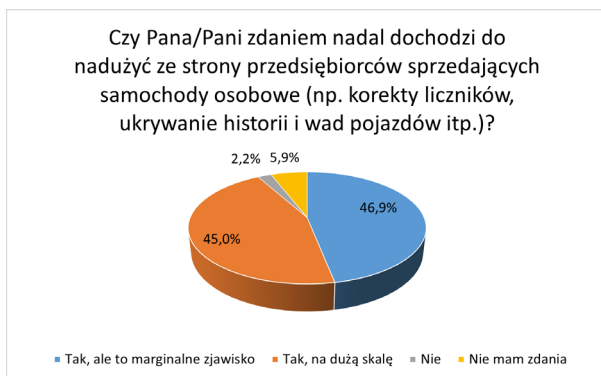


Źródło: badania własne.

Zdaniem 98,1% uczestników badania należy w ustawodawstwie wyłączyć przypadki, na które sprzedający nie ma wpływu (nie dało się ich przewidzieć w chwili transakcji). Z kolei 93,1% ankietowanych zarekomendowało uproszczenie przepisów, aby w klarowny sposób wskazać, co podlega odpowiedzialności sprzedawcy, a co nie. Respondenci postulowali również zmianę przepisów, aby odpowiedzialność sprzedających dotyczyła jedynie typowych wad ukrytych (79,1% wskazań). Według 17,5% badanych należy całkowicie usunąć przepisy dotyczące odpowiedzialności za sprzedane samochody. Incydentalnie (0,94% wskazań) postulowano pozostawienie obecnych przepisów bez zmian. Nikt nie zdecydował się wyrazić stanowiska w kierunku zaostrzenia przepisów o odpowiedzialności sprzedawców samochodów używanych. Część respondentów (7,5%) zdecydowała się na sformułowanie innych wniosków, jednak większość propozycji pozostawała w sprzeczności z obowiązującymi standardami prawnymi, administracyjnymi oraz dotyczącymi języka naukowego. Były one prawdopodobnie wyrazem frustracji związanej z poczuciem niesprawiedliwości wobec obecnych uregulowań. Opinie o realnym potencjale wdrożenia dotyczyły: zrównania obowiązków wszystkich sprzedawców samochodów używanych, zarówno prywatnych, jak i prowadzących działalność gospodarczą, powołania instytucji pojednawczych, które w uproszczonym trybie i bezkosztowo rozstrzygałyby spory między stronami transakcji, a także powołania instytucji, która udzielałaby wiążących interpretacji w kwestiach odpowiedzialności sprzedawców samochodów używanych na wzór interpretacji podatkowych, które są wiążące dla organów skarbowych.

Dla pełnego rozeznania sytuacji na rynku używanych samochodów osobowych poproszono ankietowanych o zajęcie stanowiska: czy ich zdaniem obecnie nadal dochodzi do nadużyć i nieuczciwych praktyk ze strony sprzedających samochody używane. Rozkład odpowiedzi zamieszczono na wykresie 15.

Wykres 15. Nieuczciwe praktyki sprzedawców samochodów używanych w opinii respondentów

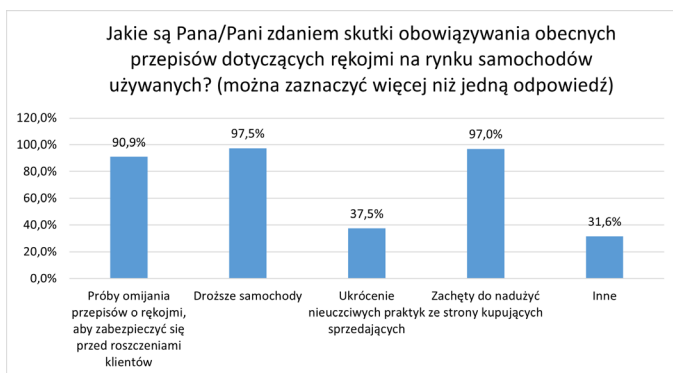


Źródło: badania własne.

Ponad 90% badanych uznało, że nadal dochodzi do nadużyć ze strony sprzedawców, lecz rozbieżność dotyczyła skali tego procederu. Niemal po połowie rozłożyły się opinie, iż jest to zjawisko marginalne oraz że ma ono miejsce na szeroką skalę. Jedynie 2,2% badanych uznało, że takie sytuacje nie mają miejsca, a 5,9% uczestników badania nie miało zdania w tej kwestii.

Ostatnim wyzwaniem postawionym przed uczestnikami ankiety było zajęcie stanowiska w kwestii skutków obowiązywania obecnych przepisów dotyczących odpowiedzialności za sprzedaż samochodów używanych. Uzyskane odpowiedzi w formie graficznej przedstawia wykres 16.

Wykres 16. Skutki obowiązywania obecnych przepisów dotyczących odpowiedzialności za sprzedaż samochodów używanych w opinii respondentów



Źródło: badania własne.

Zdaniem 97,5% badanych skutkiem obecnego ustawodawstwa dotyczącego odpowiedzialności sprzedawców samochodów używanych jest wzrost cen, 97% respondentów wskazało na zachęty do nadużyć ze strony kupujących, a 90,9% ankietowanych dostrzegło skutki w postaci prób omijania obowiązujących uregulowań. Na ukrócenie nieuczciwych praktyk sprzedających wskazało 37,5% uczestników badania. Niemal co trzeci respondent zdecydował się na udzielenie innej odpowiedzi. Większość tych opinii została sformułowana w nienaukowy sposób, jednak można je pogrupować w sześć szerszych obszarów:

- przejście rynku przez największe podmioty, bowiem mniejsi przedsiębiorcy nie są w stanie sprostać coraz nowym obowiązkom nakładanym na branżę handlu samochodami używanymi;
- sprzyjanie rozwojowi szarej strefy handlu samochodami używanymi;
- niewydolność sądów rozpatrujących wiele spraw;
- niepewność warunków, w jakich prowadzi się firmy (brak jest jasnych i zrozumiałych reguł, co dokładnie podlega odpowiedzialności przedsiębiorców sprzedających używane samochody);
- przerzucanie odpowiedzialności z producentów na sprzedawców samochodów używanych (część usterek po zakupie nie jest skutkiem złych intencji sprzedawców, lecz wad produkcyjnych, np. słabe zabezpieczenie antykorozyjne, wady konstrukcyjne silników, skrzyń biegów, niska jakość układów elektronicznych);
- znaczne zmniejszenie rentowności firm działających na rynku samochodów używanych.

Relatywnie wysoka skłonność uczestników badania do sformułowania swoich własnych wniosków dowodzi, że w branży handlu samochodami używanymi temat rękojmi i niezgodności towaru z umową budzi liczne kontrowersje.

Zakończenie

Zagadnienie rękojmi w handlu używanymi samochodami niezwykle rzadko jest przedmiotem dyskursu naukowego. Rękojmia na samochody używane nie odpowiada w pełni wyzwaniom i specyfice tej branży. Precyzyjne zdiagnozowanie rynku samochodów używanych jest utrudnione, bowiem wszelkie dane pochodzą od podmiotów operujących w branży i w dużej mierze opierają się na szacunkach. Z kolei przedsiębiorcy, wskazując na wady przepisów o rękojmi, stosują różnorakie zabiegi „obronne”, które pozostają często tajemnicą handlową. Pomimo tych utrudnień, przeprowadzone w niniejszym opracowaniu analizy i badania

pozwoły na wyciągnięcie kilku wniosków. Po pierwsze, nie ulega wątpliwości, że przepisy chroniące konsumentów w branży handlu samochodami używanymi są niezbędne, bowiem nadal dochodzi do nieuczciwych praktyk sprzedających. Ich celem jest niskim nakładem uzyskać istotne zwiększenie marży. Po drugie, uznać należy, że istnieje wyraźna asymetria między ochroną praw sprzedających i konsumentów. O ile bowiem kupujący korzystają z uniwersalnej zasady, że są słabszą stroną transakcji, o tyle nie ma skutecznych regulacji, które broniłyby sprzedawców przed nieuczciwymi praktykami ich klientów, podczas gdy 93,2% respondentów doświadczyło tego typu działań. Obecne regulacje prowadzą również do braku zaangażowania kupujących w proces oceny samochodu. Zwrot pojazdu po zakupie bywa bowiem wyjątkowo łatwy. Po trzecie, przepisy o rękojmi zakładają *a priori*, że profesjonalni sprzedawcy są zdolni precyzyjnie ocenić stan sprzedawanych pojazdów nie tylko w momencie sprzedaży, lecz również są w stanie przewidzieć przyszłe usterki. Jest oczywistym, że założenie to pozostaje w sprzeczności z praktyką i w związku z tym jest przedmiotem krytyki wśród przedsiębiorców. Po czwarte, wykazano, że obecny kształt przepisów o rękojmi tworzy presję inflacyjną. Na zjawisko to wskazało 97,5% sprzedawców używanych samochodów, a 95,6% z nich uznało, że wzrost cen wywołany przepisami o rękojmi zawiera się w przedziale 5,1-20%. Po piąte, obecne regulacje dotyczące rękojmi obniżają rentowność firm z branży handlu samochodami używanymi, pozbawiają je stabilnych warunków funkcjonowania. Jest to szczególnie dotkliwe dla małych firm. Może to skutkować pozostaniem na rynku tylko największych podmiotów, co ostatecznie będzie zagrażać konkurencji przez podejmowanie praktyk monopolistycznych. Skłania to także przedsiębiorców do stosowania zabiegów ograniczających skutki rękojmi, choć nie wszystkie z tych działań mają umocowanie w przepisach prawa. Skutkiem ubocznym może być także rozwój szarej strefy w przedmiotowej branży.

Analizy rynku używanych samochodów i wyniki badania ankietowego uprawniają do sformułowania czterech rekomendacji w zakresie rękojmi:

- a) Uproszczenie przepisów o rękojmi. Regulacje są na tyle ogólne, że strony transakcji często nie mają pewności co do stanu faktycznego i prawnego w przypadku sporu. Przekonują się o tym dopiero w wyniku rozstrzygnięć sądowych, które jednak – z uwagi na brak prawa precedensu – nie są silnymi przesłankami w podobnych sprawach. Zmianę przepisów o rękojmi utrudnia też fakt, iż ich kształt jest skutkiem dostosowania do unijnych dyrektyw. Przedsiębiorcy wskazali wyraźnie, że oczekują regulacji, które w wyraźny sposób wskażą, za co ponoszą odpowiedzialność, a za co nie. Wydaje się, że zmiana w tym kierunku byłaby również korzystna dla

konsumentów, bowiem obecnie dominują niezasadne roszczenia z tytułu rękoi. Wynika to prawdopodobnie z ich nieświadomości.

- b) Dostosowanie przepisów o rękoi do specyfiki branży, wręcz ich urealnienie. Postulat sprzedawców używanych samochodów dotyczy wyłączenia ich odpowiedzialności w przypadkach awarii, na które nie mają wpływu, bowiem nie da się ich przewidzieć. W tym kontekście należy ponownie rozważyć rozstrzyganie sporów przez pryzmat wad ukrytych. W kontekście niższych cen samochodów używanych, które są rekompensatą za zwiększone ryzyko usterek, uzasadniona wydaje się taka konstrukcja przepisów o rękoi na samochody używane, w której sprzedający ponosi odpowiedzialność za swoje nieuczciwe praktyki (np. korekty liczników, fałszowanie historii, maskowanie usterek), zaś konsument ponosi ryzyko niedających się przewidzieć nagłych awarii (np. usterka elektroniki, pęknięcie wałka rozrządu). Taka konstrukcja przepisów pozwoliłaby również na odejście od dwuletniego okresu odpowiedzialności z tytułu rękoi na rzecz odpowiedzialności sprzedawcy za stan samochodu w chwili zawarcia transakcji. Otwartą pozostaje również kwestia odpowiedzialności za wady konstrukcyjne samochodów, mające swoje źródło w momencie ich projektowania. Obciążanie nią sprzedawców samochodów używanych nie wpisuje się w zasadę społeczno-gospodarczego przeznaczenia prawa. Godnym rozważenia byłoby utworzenie listy modeli samochodów obciążonych wadami konstrukcyjnymi i ich publikacja, np. na stronie Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów.
- c) Zaostrzenie kar wobec nieuczciwych praktyk konsumentów. Istnieje wprawdzie regulacja określona w art. 286 k.k., lecz wobec skali prób wyłudzeń uznać należy, że nie stanowi ona wystarczająco silnego czynnika odstrasżającego. Ustawodawstwo powinno sprzyjać transparentności i bezpieczeństwu obu stron transakcji, stąd wniosek o konieczności zapewnienia „parasola ochronnego” dla sprzedawców używanych samochodów wobec nieuczciwych praktyk konsumentów.
- d) Powołanie instytucji wspomagających rynek używanych samochodów. Chodzi o uproszczone procedury rozjemcze, na kształt mediacji i arbitrażu, co pozwoliłoby na szybsze i bezkosztowe rozstrzyganie sporów oraz o powołanie organu, który wydawałby wiążące interpretacje z zakresu rękoi.

Niniejsze opracowanie stanowi zachętę do szerszej dyskusji naukowej na temat rękoi na samochody używane. Poglębione badania wśród konsumentów i przedsiębiorców z tej branży, a także analizy prawne i ekonomiczne na szeroką skalę mogłyby doprowadzić do optymalizacji ustawodawstwa w tym zakresie.

Należy bowiem dążyć do rozwiązań, które poprawią atmosferę zawierania transakcji kupna–sprzedaży używanych samochodów z wzajemnej podejrzliwości w kierunku świadomości prawnej ochrony obu stron zawieranych umów.

Bibliografia

Akty prawne

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, tekst jedn. Dz. U. z 2025 r. poz. 1071 z późn. zm.

Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks karny, tekst jedn. Dz. U. z 2025 r. poz. 383.

Ustawa z dnia 20 czerwca 1997 r. – Prawo o ruchu drogowym, tekst jedn. Dz. U. z 2024 r. poz. 1251 z późn. zm.

Ustawa z dnia 30 maja 2014 r. o prawach konsumenta, tekst jedn. Dz. U. z 2024 r. poz. 1796 z późn. zm.

Ustawa z dnia 4 listopada 2022 r. o zmianie ustawy o prawach konsumenta, ustawy – Kodeks cywilny oraz ustawy – Prawo prywatne międzynarodowe, Dz. U. z 2022 r. poz. 2337.

Rozporządzenie Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji z dnia 5 listopada 2019 r. w sprawie kontroli ruchu drogowego, Dz. U. z 2019 r. poz. 2141.

Orzecznictwo

Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 30 czerwca 2021 r., I NSNc 171/20, Baza Orzeczeń Sądu Najwyższego. Pobrano z <https://www.sn.pl/sites/orzecznictwo/orzeczenia3/i%20nsc%20171-20.pdf> (22.09.2025).

Wyrok Sądu Apelacyjnego w Szczecinie z dnia 7 maja 2015 r., I ACa 30/15, Portal Orzeczeń Sądów Powszechnych. Pobrano z [https://orzeczenia.ms.gov.pl/content/\\$N/155500000000503_I_ACa_000030_2015_Uz_2015-05-07_001](https://orzeczenia.ms.gov.pl/content/$N/155500000000503_I_ACa_000030_2015_Uz_2015-05-07_001) (22.09.2025).

Wyrok Sądu Okręgowego we Włocławku z dnia 23 listopada 2023 r., I Ca 141/23, Portal Orzeczeń Sądów Powszechnych. Pobrano z [https://orzeczenia.ms.gov.pl/details/\\$N/1510300000000503_I_Ca_000141_2023_Uz_2023-11-23_001](https://orzeczenia.ms.gov.pl/details/$N/1510300000000503_I_Ca_000141_2023_Uz_2023-11-23_001) (22.09.2025).

Literatura

Babbie, E. (2024). *Badania społeczne w praktyce*. Warszawa: Wydawnictwo PWN.

Gniewek, E., Machnikowski, P. (red.). (2021). *Kodeks cywilny. Komentarz* (wyd. 10). Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.

- Gutowski, M. (red.). (2022). *Kodeks cywilny. T. 2. Komentarz. Art. 353–626* (wyd. 3). Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.
- Krajewski, R. (2021). Przestępstwo fałszowania licznika samochodowego. *Prawo w Działaniu. Sprawy Karne*, 45, 22–37. doi: 10.32041/pwd. 4502.
- Nowak, S. (2012). *Metodologia badań społecznych*. Warszawa: Wydawnictwo PWN.
- Olszowiec, P., Luft, M., Łukasik, Z. (2018). Analiza trendów i rozwoju polskiego rynku pojazdów używanych. *Autobusy*, 6, 640–643. doi: 10.24136/atest.2018.148.
- Wróbel, A. (2023). Harmonizacja prawa konsumenckiego w Unii Europejskiej w erze cyfrowej: analiza wpływu dyrektyw Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/2161, 2019/770 oraz 2019/771 na ochronę konsumentów i implementacja przepisów w Polsce. *Kwartalnik Prawa Międzynarodowego*, 3, 125–139. doi: 10.5604/01.3001.0053.8921.

Netografia

- autoDNA. (2024, 19 lutego). *Rynek samochodów używanych w 2023 r. – trendy*. Pobrano z <https://www.autodna.pl/blog/rynek-samochodow-uzywanych-2023/> (11.12.2024).
- autoDNA. (2025, 10 kwietnia). *Rynek samochodów używanych 2024 – wg danych autoDNA*. Pobrano z <https://www.autodna.pl/blog/rynek-samochodow-uzywanych-2024/> (10.06.2025).
- Cachet. (2023, 25 sierpnia). *Przebieg samochodu i jego wpływ na cenę*. Pobrano z <https://cachet.me/pl/blog/przebieg-samochodu-i-jego-wplyw-na-cene/> (11.12.2024).
- Europejskie Centrum Konsumenckie. (2025). *Rękojmia a gwarancja*. Pobrano z <https://konsument.gov.pl/reklamacja-rekojmia-a-gwarancja/> (15.06.2025).
- Eurostat. (2024). *Adjusted Gross Disposable Income of Households Per Capita in PPS*. Pobrano z <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tec00113/default/table?lang=en> (20.07.2025).
- Gov.pl. (2025). *Historia pojazdu*. Pobrano z <https://historiapojazdu.gov.pl/> (18.09.2025).
- Kacprzak, T. (2025). *Zapraszam do wypełnienia ankiety i dziękuję za poświęcony czas*. Pobrano z https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeDFIk5QxN02OOX8PeUEH3bidOrF0GrwnrAoV0DU3KCmdgEzg/viewform?usp=sf_link (18.09.2025).
- Piątek, P. (2023). *Samochód używany. Będziesz w szoku jak się dowiesz ile aut ma cofnięty licznik!* Pobrano z https://motofakty.pl/samochod-uzywany-bedziesz-w-szoku-jak-sie-dowiesz-ile-aut-ma-cofniety-licznik/ar/c4-17832709#google_vignette (11.07.2024).
- Samochody.pl. (2022, 1 czerwca). *Czy przebieg ma wpływ na wartość samochodu?* Pobrano z <https://samochody.pl/blog/wpis/czy-przebieg-ma-wplyw-na-wartosc-samochodu> (11.12.2024).

- Słownik języka polskiego PWN. (2025). *Rękojmia – znaczenie, definicja*. Pobrano z <https://sjp.pwn.pl/slowniki/r%C4%99kojmia.html> (12.03.2025).
- Statystyka od A do Z. (2025). Kalkulator wielkości próby. Pobrano z <https://www.statystyka.eu/dobor/kalkulator-wielkosci-proby.php> (18.09.2025).
- Szewczyk, Ł. (2023). *Co i jak wpływa na cenę auta używanego – które czynniki są najważniejsze? Wiek, przebieg, pierwszy właściciel?* Pobrano z <https://magazynauto.pl/porady/co-i-jak-wplywa-na-cene-auta-uzywanego-ktore-czynniki-sa-najwazniejsze-wiek-przebieg-pierwszy-wlasciciel,aid,3745> (11.07.2024).

Michał Tadeusz NajmanSąd Okręgowy w Warszawie; e-mail: michalnajman0@gmail.com <https://orcid.org/0000-0001-8207-8458>**Agnieszka Stelmaszczyk**Uniwersytet Łódzki; e-mail: agnieszka.stelmaszczyk@poczta.onet.pl <https://orcid.org/0009-0004-9520-9890>

0 (nie)skuteczności mediacji w Polsce

On (In)effectiveness of Mediation in Poland

Streszczenie

Konflikty społeczne są nieodłączną częścią funkcjonowania każdej społeczności, a poszczególne wspólnoty wykształcają odmienne normy kulturowe ich rozwiązywania. Ewolucja metod eliminacji napięć społecznych pomiędzy jednostkami lub grupami przebiegała w różnych kierunkach – od bezpośredniej konfrontacji i narzucania własnych rozwiązań przegranym, poprzez koncyliację i wykształcenie rozwiązania akceptowalnego dla obu stron. W tym ostatnim przypadku wypracowanie rozwiązania sporu często pozostawia się instytucjom specjalnie do tego powołanym, np. sądom, arbitrom, mediatorom. Rozrost prawa międzynarodowego przyczynił się jednak do wprowadzania do krajowych porządków prawnych instytucji obcych ich kulturom prawnym. Celem artykułu jest wskazanie, że wprowadzenie w prawie polskim mediacji stanowiło ingerencję w istniejący system norm kulturowych, tj. wprowadzało normy nieznane w obszarze rozwiązywania sporów społecznych. Kolejno podjęto próbę wykazania skuteczności wprowadzenia mediacji w prawie poprzez zbadanie, czy ta forma rozwiązywania konfliktów na drodze prawnej jest stosowana, a jeśli tak – w jakim stopniu, czy istnieje świadomość społeczna co do istnienia tej formy prawnej eliminacji sporu oraz jakie jest jej społeczne postrzeganie jako metody rozwiązywania konfliktów. Z przeprowadzonych badań wynika, że mediacja w Polsce jest stosowana bardzo rzadko (mniej niż 1% spraw), istnieje niewielka świadomość społeczna co do możliwości rozwiązania sporu z trybie mediacji (ok. 30%), natomiast ocena mediacji jest pozytywna w mniej niż 40%. Powyższe wyniki potwierdzają, że mediacja w prawie polskim jest implementowaną normą prawną z innych porządków prawnych i jest sprzeczna z krajowymi normami kulturowymi rozwiązywania sporów, a tym samym jest nieskuteczna.

SŁOWA KLUCZOWE: mediacja, skuteczność, prawo, kultura

Summary

Social conflicts are an integral part of the functioning of any community. Different groups develop different cultural norms for resolving them. The evolution of methods of eliminating social tensions between individuals or groups has proceeded in different directions – from direct confrontation

and imposing one's own solutions on the losers, through conciliation and developing a solution acceptable to both parties. In the latter case, working out a solution to the dispute is often left to an institution specifically established for this purpose, such as a court, arbitrator, mediator. However, the growth of international law has contributed to the introduction of institutions into legal orders that are alien to legal cultures. The aim of the article is to indicate that the introduction of mediation in Polish law constituted an interference with the existing system of cultural norms, i.e. it introduced norms unknown in resolving social disputes. Next, an attempt was made to demonstrate the effectiveness of introducing mediation into law by examining whether this form of resolving conflicts through legal means is used, and if so, to what extent, whether there is social awareness of the existence of this legal form of eliminating disputes and what is its social perception as a method of resolving conflict. The research shows that mediation is used very rarely in Poland (less than 1 per cent of cases), there is little social awareness of the possibility of resolving a dispute through mediation (approx. 30 per cent), while the assessment of mediation is positive in less than 40 per cent. The above results confirm that mediation in Polish law is a legal norm implemented from other legal systems and is contrary to cultural norms of resolving disputes, and is therefore ineffective.

KEYWORDS: mediation, effectiveness, law, culture

Wprowadzenie

Mediacja jest alternatywną metodą rozwiązywania konfliktów (Klimek, 2022, s. 3). W Polsce za jej prekursora uważa się Petrażyckiego (Łukawska-Malicka, 2022, s. 50). Jednak wejście mediacji do porządku prawnego w naszym państwie miało miejsce na przełomie XX i XXI w. Powstał wtedy Kodeks Etyki Mediatora oraz powołano Zespół Pilotażowy do spraw Mediacji Rodzinnych (Urbanowicz, 2016, s. 172). W 2002 r. Komisja Europejska wydała Zieloną Księgę o alternatywnym rozwiązywaniu konfliktów w prawie cywilnym i gospodarczym oraz cztery rekomendacje dla państw członkowskich Unii Europejskiej (Kalisz, Zienkiewicz, 2014, s. 47). W 2005 r. przy ministrze sprawiedliwości powołano Społeczną Radę do spraw Alternatywnych Metod Rozwiązywania Sporów i Konfliktów (Gmurzyńska, Morek, 2009, s. 22; Skoczeń, Wierzbicka, 2015), która została rozwiązana zarządzeniem Ministra Sprawiedliwości z dnia 23 czerwca 2024 r. w sprawie rozwiązania Społecznej Rady do spraw Alternatywnych Metod Rozwiązywania Sporów przy Ministrze Sprawiedliwości (Dz. Urz. Ministra Sprawiedl. z 2024 r. poz. 180). Pomimo licznych inicjatyw, takich jak warsztaty i konferencje krajowe (pt. „Mediacja w systemie wymiaru sprawiedliwości”, „Mediacja w Polsce – stan i perspektywy”, „Mediacja – inna forma sprawiedliwości”) oraz konferencje międzynarodowe (pt. „Mediacja misją dobrych usług”, „Edukacja prawna młodzieży oraz mediacja w szkole – w świetle teorii i praktyki”, „Uгода mediacyjna – jakość, skuteczność, satysfakcja”; Romanowski, 2021), mediacja

w Polsce wciąż stosowana jest w stosunkowo niewielu przypadkach. Należy zatem poddać w wątpliwość, czy implementowanie alternatywnych metod rozwiązywania sporów na gruncie prawa krajowego jest skuteczną metodą ich upowszechniania w danej społeczności.

1. Konflikty społeczne i sposoby ich rozwiązywania

Konflikty są integralną, naturalną częścią ludzkiego życia i występują na wszystkich jego poziomach. Są zjawiskiem powszechnym, wynikającym z życia w grupie, zróżnicowanym zarówno pod względem płaszczyzn występowania, jaki i sposobów ich przebiegu. Rodzą się we wnętrzu człowieka podczas dokonywania wyborów w sprawach natury osobistej. Istnieją w domu, w rodzinie, w grupie przyjaciół i znajomych, w przedszkolu, szkole, uczelni wyższej i w zakładzie pracy. Występują konflikty zbiorowe z udziałem wielu ludzi, grup nieformalnych, stowarzyszeń, związków, w tym zawodowych, organów państwa, a także między państwami i narodami (Bodanko, Kowolik, 2007, s. 84).

Wyróżnia się wiele rodzajów konfliktów. Początkowo w literaturze przedmiotu skupiano uwagę na konflikcie moralnym, rozumianym jako zderzenie lub spór w wypadku zetknięcia się różnych zobowiązań, wzajemnie się wykluczających (Wall, Callister, 1995, s. 518). Współcześnie konflikt definiuje się jako sprzeczność interesów, poglądów, niezgodność, zatarg (Ray, Esteban, 2017, s. 265).

Konflikt jako zjawisko społeczne stał się przedmiotem badań naukowych w obszarze psychologii społecznej, pedagogiki i medycyny oraz innych nauk społecznych pod koniec I poł. XX w. Za prekursora tej teorii w obszarze psychologii społecznej uważa się Lewina, który w 1936 r. stwierdził, że konflikt występuje wtedy, gdy dwie lub więcej możliwości wzajemnie się wykluczają, a tylko jedną z nich można osiągnąć lub tylko jednej z nich można uniknąć. Realizowane i możliwe do obserwacji zachowanie jest najczęściej wypadkową sił psychicznych działających na podmiot (Bodanko, Kowolik, 2007, s. 84). Podzielił on konflikty na trzy podstawowe rodzaje: dążenie – dążenie (podmiot zmuszony jest wybierać pomiędzy dwiema pozytywnymi i równie atrakcyjnymi możliwościami), unikanie – unikanie (podmiot zmuszony jest wybierać pomiędzy dwiema negatywnymi i równie awersyjnymi możliwościami) i dążenie – unikanie (określona możliwość decyzyjna wywołuje w podmiocie zarówno uczucia pozytywne, jak i negatywne). Miller w 1944 r. zaproponował czwarty podział konfliktów – podwójny lub wielokrotny układ typu: dążenie – unikanie. Jeśli cel powoduje zarówno dążenie do niego i jednocześnie unikanie go, to w miarę

zbliżania do celu rośnie siła dążenia, jak i siła unikania. Zauważył, że gradient unikania jest bardziej stromy od gradientu dążenia (przyrost siły unikania jest szybszy od przyrostu siły dążenia). Na podstawie czwartego typu konfliktów skonstruowano szereg strategii i gier, m.in.: „macierz gry”, według której można wyjaśniać współzależności społeczne; grę o sumie stałej, grę bezkonfliktową, grę kurczą, grę dylemat więźnia, które wykorzystywane są w terapii indywidualnej i grupowej oraz przy rozwiązywaniu konfliktów interpersonalnych i w odniesieniu do grup, organizacji i państw (Bodanko, Kowolik, 2007, s. 90–94).

Rozwiązywanie konfliktów stanowi wykształcenie norm zachowań na poziomie jednostkowym (Young, 2015, s. 361), które wraz z rozwojem gatunku upowszechniają się jako jedne z podstawowych zasad funkcjonowania społeczeństwa (Checkel, 2001, s. 560–562). Są to zatem postawy jednostek uwarunkowane kulturowo (normy kulturowe; McFarland, 1998, s. 11). Opierają się one na wykształconej w toku rozwoju społecznego hierarchii wartości właściwej danej społeczności.

Reykowski wyróżnił cztery główne sposoby rozwiązywania konfliktów: „taktyka siły” – narzucenie drugiej stronie własnych warunków, jednostronne ustępstwa, kompromis – negocjacja, rozwiązanie integratywne – współpraca, zaspokojenie w jak najwyższym możliwym stopniu roszczeń wszystkich stron biorących udział w konflikcie (Sadullayevych, 2023, s. 11–13). Podkreślenia wymaga, że wskazane sposoby związane są z rozwiązywaniem sporów bez udziału podmiotu trzeciego. Oparte są zatem na wzajemnym poszanowaniu ustaleń w przedmiocie osiągniętego rozwiązania, chociażby nie było ono satysfakcjonujące dla obu stron. Jednakże stan taki wymagał wykształcenia się podmiotu gwarantującego przestrzeganie osiągniętego konsensusu, w szczególności gdy jedna ze stron była słabsza ekonomicznie.

Istotnym etapem w rozwoju cywilizacyjnym było wykształcenie się normy kompetencyjnej dotyczącej przekazania władztwa podmiotowi trzeciemu (np. państwu) zarówno nad rozstrzygnięciem sporów, jak i przestrzeganiem osiągniętego porozumienia. Upowszechnienie tej normy i jej internalizacja przebiegały odmiennie w różnych częściach świata. Innymi słowy, zróżnicowanie wytworzonych norm kulturowych, konwertowanych kolejno w normy prawne, sprawiło, że znaczenie państwa lub innego podmiotu trzeciego w rozwiązywaniu sporów jest odmienne w poszczególnych społeczeństwach. W kulturach azjatyckich, ale także w państwach *common law* rola sądu (państwa) jest znacznie mniejsza niż w przypadku kultur europejskich (Merrill, 1985, s. 50–64) i afrykańskich (Olowu, 2018, s. 12). Względna jednolitość narodowa i silna państwowość krajów starego kontynentu wpłynęły na wykształcenie normy kulturowej traktującej

rozwiązywanie sporów przez sąd jako podstawową metodę. Z kolei w kulturach azjatyckich, często niejednorodnych kulturowo i etnicznie, państwo (sąd) traktowane były i nadal są jako atrybuty większości sprawującej władzę i narzucającej swoje rozwiązania (Onishi, Bliss, 2006, s. 205–209). Współistnienie wielu kultur i mniejszości wytworzyło normę kulturową rozwiązywania sporów w oparciu o dialog, bez udziału sądu (który często nie znał realiów społeczno-kulturowych rejonu), lecz z udziałem osoby trzeciej, aby uniknąć konfliktu siłowego – niekorzystnego dla żadnej ze stron.

2. Historia mediacji jako instytucji prawnej

Mediacja jako metoda rozwiązywania sporów stosowana była już w państwie Sumerów w Mezopotamii około 400 lat p.n.e. W Egipcie w VI w. znana była instytucja prawna *mesteia* (ugoda zawarta w obecności przyjaciół i cennych obywateli) i *dialysis* – mediacja ocenna (ugoda zawarta w obecności trzeciej osoby). W Egipcie skonfliktowane strony wybierały tę formę rozwiązywania konfliktów, ponieważ była dla nich atrakcyjniejszym rozwiązaniem niż sąd (Dorynie, 2024, s. 14).

W Chinach i Japonii mediacja pojawiła się około 500 lat p.n.e. W państwach azjatyckich stosowanie mediacji wynikało z kultury, religii i nauk Konfucjusza (prawość, humanitarność, lojalność, altruizm wobec ludzi i obowiązkowość wobec siebie; zob. szerzej Brown, 2012, s. 543–577).

W Europie praktyczne zastosowanie mediacji potwierdzone dokumentami pisanymi przypada na początek IX w., a jej stopniowe rozpowszechnienie na XVII w. (Karszewska, 2020, s. 272). W plemionach występujących na terenach Polski konflikty rozwiązywano za pomocą ugody i pojednania, które praktykowano do końca średniowiecza (Warylewski, 2016, s. 150–156). W późniejszych wiekach na podstawie zachowanych dokumentów trudno stwierdzić, czy ugody były zawierane na skutek rozwiązań mediacyjnych, czy arbitrażowych, a także czy i w jakim stopniu funkcjonowały na terenie Polski. Dopiero w XIX w. można zaobserwować praktyczne zastosowanie mediacji jako formy rozwiązywania konfliktów i stopniowy jej rozwój do dnia dzisiejszego (Janicka, 2015, s. 130–131). W polskim porządku prawnym w dwudziestoleciu międzywojennym ideę sprawiedliwości naprawczej głosił Petrażycki. Natomiast dopiero na przełomie XX i XXI w. można mówić o początkach realnych działań promediacyjnych w Polsce (Lubas, 2017, s. 23).

W Stanach Zjednoczonych Ameryki pod koniec lat 70. XX w. mediacja stała się najczęściej stosowaną formą alternatywnego rozwiązywania konfliktów. W 1981 r. Kalifornia wprowadziła rekomendację dotyczącą obligatoryjnego postępowania mediacyjnego w sporach o prawa rodzicielskie i kontakty z dziećmi. Również dziś mediacja i inne metody ADR są najczęściej wybieraną ścieżką zakończenia konfliktów w Ameryce Północnej (Aftańska, 2021, s. 15–18).

3. Implementacja mediacji w prawie polskim

W Polsce historia instytucji mediacji jest stosunkowo krótka. W 1992 r. pracownicy Biura Interwencji Senatu oraz przedstawiciele Stowarzyszenia Pomocy Osobom Uwięzionym i Ich Rodzinom „Patronat” skorzystali z zaproszenia niemieckiej Fundacji im. Heinricha Bölla (Heinrich Böll Stiftung). To właśnie tam zapoznali się z działalnością niemieckich ośrodków mediacyjnych, które zajmowały się nieletnimi sprawcami czynów karalnych. Dzięki zdobytym w Niemczech doświadczeniom powstał Zespół do spraw Wprowadzenia Mediacji w Polsce, powołany w grudniu 1995 r. przy Stowarzyszeniu Penitencjarnym „Patronat”. Członkowie tego zespołu opracowali i rozpoczęli eksperymentalny program mediacji między pokrzywdzonym a nieletnim sprawcą czynu karalnego (Sułkowski, 2017, s. 86). Mediacja w polskim systemie sprawiedliwości zagościła głównie dzięki przepisom prawa międzynarodowego oraz wspólnotowego. Do polskiego systemu prawa karnego została wprowadzona w czerwcu 1997 r., z mocą obowiązującą od dnia 1 września 1998 r. (Sułkowski, 2017, s. 91). W popularyzacji mediacji jako jednej z alternatywnych metod rozwiązywania konfliktów pomaga organizowany w Polsce od 2005 r. Międzynarodowy Dzień Mediacji. W 2006 r. ustalono, że święto to będzie obchodzone w każdy trzeci czwartek października i będzie przypominało trzy ważne kwestie: zwiększenie wśród społeczeństwa świadomości na temat mediacji, arbitrażu i innych metod ADR, promowanie wykorzystania ADR do rozwiązywania wszelkich konfliktów (w szkołach, rodzinie, biznesie) i uniwersalności alternatywnych metod (możliwość korzystania z nich w niemal każdej sprawie i z każdą stroną sporu na całym świecie; Aftańska, 2021, s. 13).

Współcześnie w prawie polskim mediacja może mieć zastosowanie w różnych rodzajach sporów, w których regulacje prawne przewidują możliwość zawarcia ugody, czyli w sprawach karnych, cywilnych, gospodarczych, rodzinnych, z nieletnim sprawcą czynu karalnego, pracowniczych i administracyjnych (Rogozińska, 2018, s. 94). Po raz pierwszy w prawie polskim mediacja została wprowadzona w ustawie z dnia 23 maja 1991 r. o rozwiązywaniu sporów

zbiorowych (Tekst jedn. Dz. U. z 2020 r. poz. 123). Następnie implementowane były regulacje prawne dotyczące mediacji w pozwach zbiorowych (Plucińska-Nowak, 2021, s. 55) w ustawie z dnia 24 lipca 2015 r. o Radzie Dialogu Społecznego i innych instytucjach dialogu społecznego (Tekst jedn. Dz. U. z 2018 r. poz. 2232 z późn. zm.) oraz w rozporządzeniu Ministra Gospodarki i Pracy z dnia 8 grudnia 2004 r. w sprawie warunków wynagradzania mediatorów z listy ustalonej przez ministra właściwego do spraw pracy (Dz. U. z 2004 r. Nr 269, poz. 2673).

W 1995 r. w Polsce powstał ośrodek mediacji, który realizował eksperymentalny, pilotażowy program mediacji. Program ten obejmował pokrzywdzonego i nieletniego sprawcę czynu karalnego. Po przeprowadzonym doświadczeniu w dniu 6 czerwca 1997 r. mediację wprowadzono do postępowania karnego (art. 23a Kodeksu postępowania karnego; Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks postępowania karnego, tekst jedn. Dz. U. z 2025 r. poz. 46 z późn. zm.; Leśniak, 2009, s. 15). Następnie regulacje implementujące mediację jako prawną formę rozwiązywania sporów były wprowadzane stopniowo w prawie i postępowaniu karnym, m.in. w rozporządzeniu Ministra Sprawiedliwości z dnia 7 maja 2015 r. w sprawie postępowania mediacyjnego w sprawach karnych (Dz. U. z 2015 r. poz. 716) oraz w uchylonym obecnie rozporządzeniu Ministra Sprawiedliwości z dnia 18 maja 2001 r. w sprawie postępowania mediacyjnego w sprawach nieletnich (Dz. U. z 2001 r. Nr 56, poz. 591).

W ustawie z dnia 15 grudnia 2000 r. o Inspekcji Handlowej (Tekst jedn. Dz. U. z 2025 r. poz. 229) w rozdziale 8 wprowadzono pozasądowe rozwiązywanie sporów w sprawach konsumenckich. Mediację implementowano również do ustawy z dnia 23 września 2016 r. o pozasądowym rozwiązywaniu sporów konsumenckich (Dz. U. z 2016 r. poz. 1823), a także do postępowania administracyjnego (rozdział 5a ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. – Kodeks postępowania administracyjnego, tekst jedn. Dz. U. z 2024 r. poz. 572 z późn. zm.) oraz sądownoadministracyjnego (rozdział 8 ustawy z dnia 30 sierpnia 2002 r. – Prawo o postępowaniu przed sądami administracyjnymi, tekst jedn. Dz. U. z 2024 r. poz. 935 z późn. zm.), jak również do postępowania w sprawach cywilnych, gospodarczych, z zakresu prawa pracy oraz prawa rodzinnego i opiekuńczego (art. 1831–18315 ustawy z dnia 17 listopada 1964 r. – Kodeks postępowania cywilnego, tekst jedn. Dz. U. z 2024 r. poz. 1568 z późn. zm.; Plucińska-Nowak, 2021, s. 32).

Podsumowując, mediacja zaistniała jako instytucja prawna w wielu gałęziach prawa krajowego. Jej wprowadzenie wynikało nie tyle z powstania potrzeby społecznej rozwiązywania konfliktów, ile z narzucenia przez podmioty zewnętrzne implementowania do prawa polskiego rozwiązań znanych w innych systemach prawnych.

4. Znaczenie mediacji w praktyce w Polsce

Obowiązujące w Polsce regulacje prawne umożliwiają stosowanie mediacji w sprawach cywilnych oraz karnych, w postępowaniu administracyjnym i sądowniczym. Mogą być również stosowane poza postępowaniem sądowym, jak i przed wszczęciem postępowania (mediacje prywatne). Skonfliktowane strony same podejmują próbę rozwiązania sporu przy pomocy niezależnego, bezstronnego i profesjonalnego mediatora. Mimo zalet wynikających z szerokich możliwości stosowania metod ADR, w tym mediacji, w Polsce nadal rzadko się po nie sięga jako alternatywę dla sądownictwa powszechnego (Tabernacka i in., 2022, s. 100–103).

W badaniach opinii publicznej przeprowadzonych w latach 2008–2009 i 2011 na zlecenie Ministerstwa Sprawiedliwości na temat wiedzy i świadomości społecznej w zakresie 32 alternatywnych sposobów rozwiązywania sporów zauważono, że ponad połowa respondentów słyszała o metodach ADR, w tym o mediacji, częściej były to osoby w wieku powyżej 50 lat, mieszkańcy miast i osoby z wykształceniem wyższym. Ankietowani najczęściej definiowali mediację „[...] jako dobrowolny i poufny proces dochodzenia do rozwiązywania sporu prowadzony w obecności neutralnej, bezstronnej osoby” (w 2008 r. – 83% ankietowanych, w 2011 r. – 59%), zaś w 2011 r. badani częściej utożsamiali mediację „[...] z rozmową pojednawczą pomiędzy skonfliktowanymi stronami” (w 2008 r. – 5%, w 2011 r. – 24%), rzadko mylono mediację z arbitrażem i sądem. Ankietowani do największych zalet mediacji zaliczyli: dobrowolność, przerwanie w dowolnej chwili, wpływ na podejmowanie decyzji, ugodę uwzględniającą interesy obu stron, jak również umożliwienie w trakcie mediacji wzajemnego zrozumienia, a nawet pojednania. Jednak spośród osób, które słyszały o mediacji, dwie na pięć z nich nie wiedziały jak dotrzeć do mediatora i były zdania, że mediatora wyznacza sąd. Ankietowani postępowanie mediacyjne uważali za bardziej skuteczne od procesu sądowego, ale gdyby sami mieli wybrać sąd lub mediację to w 2008 r. w większości wybraliby sąd, zaś w 2011 r. podobnie opowiedzieli się zarówno za sądem, jak i mediacją (Plucińska-Nowak, 2021, s. 183–188).

W kolejnych badaniach realizowanych w latach 2011–2014 przez Centrum Alternatywnego Rozwiązywania Sporów przy Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Jagiellońskiego na temat wiedzy, opinii i doświadczeń społeczeństwa polskiego w zakresie mediacji zauważono, że o mediacji słyszało 80% badanych (20% identyfikowało ją z osiągnięciem porozumienia, z wypracowaniem ugody/umowy – 13%; 28% nie wiedziało, czym jest mediacja lub 4% – nie potrafiło jej trafnie opisać). Respondenci oceniali wiedzę społeczeństwa na

temat mediacji jako niewielką (80%) i deklarowali potrzebę wzbogacenia swojej wiedzy (96%; Plucińska-Nowak, 2021, s. 193–198). W 2013 r. przeprowadzono badanie na temat styczności społeczeństwa z mediacją i towarzyszącymi temu okolicznościami. Wśród ankietowanych kontakt z instytucją mediacji miało 26,7%, a 71% nie spotkało się z tym sposobem rozwiązywania konfliktów w ogóle. Spośród osób mających styczność z mediacją najwięcej było w wieku 30–39 lat, najmniej powyżej 60 lat, najwięcej z wykształceniem wyższym 51%, najmniej z podstawowym 13,8%, najwięcej z najwyższym dochodem netto gospodarstwa domowego (powyżej 4500 zł miesięcznie) – 39,4%, najmniej z najniższej grupy dochodowej (2000 zł miesięcznie) – 18,5%, częściej mieszkańcy miast – 30,5%, wsi – 20,5%. Najpowszechniejszą formą styczności z pojęciem mediacji według ankietowanych było korzystanie z mediów masowych (gazet, telewizji, radia, Internetu) – 78,2%, w trakcie edukacji – 17,3%, w miejscu pracy – 14,4%, w miejscu zamieszkania – 10%, co dziesiąta osoba znała osobę, która brała udział w mediacji lub sama brała w niej udział. Biorąc pod uwagę odpowiedzi ankietowanych na temat lepszej drogi uzyskania sprawiedliwego rozwiązania sporu – 53,9% z nich wskazało na mediację, negocjacje, mediację plus negocjacje przez pośredników, zaś 44,7% – na drogę sądową. Ze względu na skuteczniejsze rozwiązanie sporu – 56,2% ankietowanych za taką uznało drogę sądową, a 43% – mediację, negocjacje, mediację plus negocjacje przez pośredników. Wynika z tego, że sądy w opinii respondentów są najbardziej skuteczną i sprawiedliwą metodą uzyskiwania sprawiedliwości. Proces sądowy jest zdecydowanie lepszą drogą w przypadku spraw karnych – 87,4%, cywilnych – 57,9%, rodzinnych – 49,7%, pracowniczych – 45,8%, gospodarczych – 39,1%, zagospodarowania przestrzennego i środowiska naturalnego – 28%, natomiast mediacja w przypadku spraw konsumenckich – 32,2% oraz spraw dotyczących społeczności lokalnych – 25,9% (Plucińska-Nowak, 2021, s. 149–177).

Na przestrzeni lat 2008–2022 obok zmian legislacyjnych poczyniono szereg działań nastawionych na promowanie, upowszechnianie, uświadamianie społeczeństwa polskiego (kampanie i akcje społeczne, przedsięwzięcia edukacyjno-szkoleniowe, działalność publikacyjna i wydawnicza, media i kultura popularna). Aktywności te przyczyniają się do wzrostu wiedzy i świadomości społecznej na temat ADR, a w szczególności mediacji, choć nie jest ona jeszcze w pełni satysfakcjonująca. Dlatego postuluje się podejmowanie inicjatywy w tym zakresie zarówno w strategiach i programach resortowych realizowanych przez podmioty instytucjonalne (agencje rządowe, samorządowe, uczelnie wyższe i mediatorów), a także przez instytucje biznesu, administracji publicznej i organizacji pozarządowych (Plucińska-Nowak, 2021, s. 68).

Rekapituluując powyższe, uznać należy, że wprowadzenie do polskiego porządku prawnego instytucji mediacji jest narzuceniem na drodze prawnej alternatywnej metody rozwiązywania sporów społecznych, która jest słabo znana i niepopularna w społeczeństwie polskim. Praktyka funkcjonowania wymiaru sprawiedliwości wskazuje, że mediacja pozostaje jedynie instytucją prawną, tj. nie jest inkorporowana jako społeczna (kulturowa) norma rozwiązywania sporów. Uwidacznia to, po pierwsze, dychotomię dwóch systemów aksjologicznych: społecznego (kulturowego) – opartego na rozwoju historycznym społeczeństwa polskiego, prawnego – w przypadku mediacji sztucznie narzuconego przez instytucje międzynarodowe i zewnętrzne naciski. Po drugie, wskazuje, że prawo sztucznie narzucone danemu społeczeństwu nie wywołuje istotnych zmian w kulturowym systemie aksjologicznym społeczeństwa (narzucona norma prawna nie jest konwertowana w normę kulturową). Po trzecie, podkreśla, że sposób rozwiązywania konfliktów społecznych stanowi normę kulturową, której zmiana poprzez wprowadzenie przeciwnej normy prawnej jest nieskuteczna. Determinuje to konkluzję w postaci traktowania norm prawnych jako skutku podjętych uprzednio działań uświadamiających społeczność co do korzyści i potencjalnych skutków odmiennych od znanych i ugruntowanych w kulturze metod rozwiązywania sporów, a nie jako środka do osiągnięcia takich zmian w kulturowym systemie aksjologicznym.

Zakończenie

Konflikty są powszechnym zjawiskiem między jednostkami u każdego gatunku (Kozłowska, 2014, s. 174). Wykształcenie norm zachowania w postaci ich eliminacji uwarunkowane jest biologicznie (Stephenson, 2015, s. 38) i przyczynia się do wzrostu przeżywalności gatunku. Wyróżnia się cztery główne metody rozwiązywania konfliktów: siłowe narzucenie własnego rozwiązania, kompromis (ustępstwo jednej ze stron), negocjacja (częściowe ustępstwa każdej ze stron) i rozwiązanie integratywne (wypracowanie rozwiązania najbardziej korzystnego dla każdej ze stron). Wykształcenie każdej z tych metod na poziomie społecznym uwarunkowane jest kulturowo i uzależnione od hierarchii aksjomatów danej wspólnoty, tj. zależne od tego, jakie wartości w danej społeczności są traktowane nadrzędnie. Mediacja jako jedna z form integratywnego rozwiązywania konfliktów była stosowana od starożytności i funkcjonowała jako instytucja prawna. W XIX i XX w. w wielu kręgach kulturowych dostrzeżono społeczne korzyści z tej metody rozwiązywania sporów społecznych, promując ją nad

kierowanie spraw na drogę sądową. Polityka ta znalazła swoje odzwierciedlenie także w Polsce w postaci wprowadzenia w 1992 r. mediacji jako instytucji prawnej do polskiego systemu prawnego. Od tego czasu mediacja wprowadzona została jako alternatywna forma rozwiązywania konfliktów, obok drogi sądowej lub administracyjnej. Statystyki pokazują jednak, że pomimo rozbudowania regulacji prawnych dotyczących postępowania mediacyjnego w praktyce jest ono bardzo rzadko stosowane (1–5%). Wskazuje to na nieskuteczność wprowadzonych norm prawnych mających na celu zmianę społecznego postrzegania sądowego rozstrzygania sporów jako właściwszej formy eliminacji napięć społecznych. Uwidacznia to kulturowe uwarunkowania przy dokonywaniu wyboru sposobu rozwiązywania sporu oraz nieskuteczność prawa jako środka do ich zmiany. Wnioskować zatem należy o konieczności traktowania norm prawnych nie jako narzędzia do osiągnięcia zamierzonych zmian społecznych, traktowania mediacji jako podstawowej (zamiast sądowej) metody eliminacji napięć społecznych, lecz jako efektu końcowego działań uświadamiających społeczność o dobrodziejstwie tej metody rozwiązywania sporów.

Bibliografia

Akty prawne

Ustawa z dnia 14 czerwca 1960 r. – Kodeks postępowania administracyjnego, tekst jedn.

Dz. U. z 2024 r. poz. 572 z późn. zm.

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 23 maja 1991 r. o rozwiązywaniu sporów zbiorowych, tekst jedn. Dz. U.

z 2020 r. poz. 123.

Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks postępowania karnego, tekst jedn. Dz. U.

z 2025 r. poz. 46 z późn. zm.

Ustawa z dnia 15 grudnia 2000 r. o Inspekcji Handlowej, tekst jedn. Dz. U. z 2025 r.

poz. 229.

Ustawa z dnia 30 sierpnia 2002 r. – Prawo o postępowaniu przed sądami administra-

cyjnymi, tekst jedn. Dz. U. z 2024 r. poz. 935 z późn. zm.

Ustawa z dnia 24 lipca 2015 r. o Radzie Dialogu Społecznego i innych instytucjach dialogu

społecznego, tekst jedn. Dz. U. z 2018 r. poz. 2232 z późn. zm.

Ustawa z dnia 23 września 2016 r. o pozasądowym rozwiązywaniu sporów konsumen-

ckich, Dz. U. z 2016 r. poz. 1823.

- Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 18 maja 2001 r. w sprawie postępowania mediacyjnego w sprawach nieletnich, Dz. U. z 2001 r. Nr 56, poz. 591.
- Rozporządzenie Ministra Gospodarki i Pracy z dnia 8 grudnia 2004 r. w sprawie warunków wynagradzania mediatorów z listy ustalonej przez ministra właściwego do spraw pracy, Dz. U. z 2004 r. Nr 269, poz. 2673.
- Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 7 maja 2015 r. w sprawie postępowania mediacyjnego w sprawach karnych, Dz. U. z 2015 r. poz. 716.
- Zarządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 23 czerwca 2024 r. w sprawie rozwiązania Społecznej Rady do spraw Alternatywnych Metod Rozwiązywania Sporów przy Ministrze Sprawiedliwości, Dz. Urz. Ministra Sprawiedl. z 2024 r. poz. 180.

Literatura

- Aftańska, A. (2021). Międzynarodowy Dzień Mediacji – rys historyczny, upowszechnienie, działania Ministerstwa Sprawiedliwości. W: M. Romanowski (red.), *Mediacja: w kierunku ugody* (s. 11–22). Warszawa: Wydawnictwo DiG.
- Bodanko, A., Kowolik, P. (2007). Konflikty w świetle teorii psychologicznych. *Nauczyciel i Szkoła*, 3/4(36/37), 81–98.
- Brown, R. C. (2012). Comparative Alternative Dispute Resolution for Individual labor Disputes in Japan, China, and the United States: Lessons from Asia? *St. John's Law Review*, 86(2/3), 543–577.
- Checkel, J. T. (2001). Why Comply? Social Learning and European Identity Change. *International Organization*, 55(3), 553–588.
- Dorynie, Ch. (2024). Examining the Role of Alternative Dispute Resolution (ADR) and Small Claim Procedure in the Settlement of Civil Disputes in Uganda. *Newport International Journal of Law, Communication and Languages*, 4(2), 13–17. doi: 10.59298/NIJLCL/2024/4.2.131748.
- Gmurzyńska, E., Morek, R. (red.). (2009). *Mediacje. Teoria i praktyka*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Janicka, D. (2015). Od sądów kompromisarskich po honorowe i obywatelskie – pozasądowe rozwiązywanie konfliktów na ziemiach polskich w XIX wieku. *Studia Iuridica Toruniensia*, 16, 109–135.
- Kalisz, A., Zienkiewicz, A. (2014). *Mediacja sądowa i pozasądowa*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Karszewska, H. (2020). Mediacja jako pozasądowa metoda rozwiązywania sporu – perspektywa historyczna i współczesna. *Polska Myśl Pedagogiczna*, 6, 267–284.
- Klimek, M. K. (2022). Mediacja jako alternatywna metoda rozwiązywania konfliktów w opinii młodzieży szkół ponadpodstawowych. *Rozprawy Społeczne*, 16(1), 20–37.

- Kozłowska, K. (2014). Pozytywna funkcja konfliktów w przestrzeni edukacyjno-wychowawczej. W: M. Plucińska (red.), *Rozwiązywanie sytuacji konfliktowych w wymiarze jednostkowym i społecznym* (s. 171–181). Poznań: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Nauk Społecznych Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza.
- Leśniak, M. (2009). *Mediacja w rozwiązywaniu konfliktów wieku adolescencji*. Kraków: Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego.
- Lubas, K. (2017). Świadomość społeczeństwa i jego wiedza na temat alternatywnego sposobu rozwiązywania sporów – mediacji. *Studenckie Zeszyty Naukowe*, 20(33), 21–37. doi: 10.17951/szn.2017.20.33.21.
- Łukawska-Malicka, M. (2022). Czym jest sprawiedliwość naprawcza? Istota i zarys problematyki. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio G. Ius*, 69(2), 43–59. doi: 10.17951/g.2022.69.2.43-59.
- McFarland, D. (1998). *Animal Behaviour. Psychobiology, Ethology, and Evolution*. Harlow: Longman.
- Merrill, T. W. (1985). The Common Law Powers of Federal Courts. *The University of Chicago Law Review*, 52(1), 1–72.
- Olowu, D. (2018). Indigenous Approaches to Conflict Resolution in Africa. A Study of the Barolong People of the North-West Province, South Africa. *Journal of Law and Judicial System*, 1(1), 10–16.
- Onishi, J., Bliss, R. (2006). In Search of Asian Ways of Managing Conflict. A Comparative Study of Japan, Hong Kong, Thailand and Vietnam. *International Journal of Conflict Management*, 17(3), 203–225. doi: 10.1108/10444060610742326.
- Plucińska-Nowak, M. (2021). *Status i oblicza mediacji w społeczeństwie polskim*. Poznań: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Nauk Społecznych i Humanistycznych UAM, Wydawnictwo Fundacji Humaniora.
- Ray, D., Esteban, J. (2017). Conflict and Development. *Annual Review of Economics*, 9(1), 263–293. doi: 10.1146/annurev-economics-061109-080205.
- Rogozińska, A. (2018). Mediacja w polskim systemie prawnym. *Eunomia. Rozwój zrównoważony jako przedmiot badań*, 1(94), 91–98.
- Romanowski, M. (red.). (2021). *Mediacja: w kierunku ugody*. Warszawa: Wydawnictwo DiG.
- Sadullayevych, M. (2023). Variable Approaches to Eliminating Social Conflicts. *Conference*, 27th of June, 11–13.
- Skoczeń, J., Wierzbicka, R. (2015). Mediacja w postępowaniach sądowych. *Internetowy Przegląd Prawniczy TBSP UJ*, 3(20), 198–216.
- Stephenson, B. (2015). *Ritual. A Very Short Introduction*. New York: Oxford University Press.

- Sułkowski, K. (2017). Mediacja w polskim prawie karnym. *Studenckie Zeszyty Naukowe*, 20(35), 83–96.
- Tabernacka, M., Kusiak-Winter, R., Krakowska, M., Knauber, A., Reinhard, E., Mioddek, M., Tracz-Molasy, A. (2022). *Europa, dialog i perspektywy młodych ludzi w zwierciadle wyników badań prowadzonych w projekcie GANESA*. Wrocław: Oficyna Wydawnicza.
- Urbanowicz, K. (2016). Sprawiedliwość naprawcza w Polsce. Szansa na zmianę polityki rozwiązywania konfliktów. *Internetowy Przegląd Prawniczy TBSP UJ*, 2, 168–182.
- Wall, J. A., Callister, R. R. (1995). Conflict and Its Management. *Journal of Management*, 21(3), 515–558.
- Warylewski, J. (2016). Krzyże i kapliczki pokutne (pojednania), jako element średnio-wiecznej jurysdykcji karnej. *Studia Gdańskie*, 38, 149–160.
- Young, H. P. (2015). The Evolution of Social Norms. *The Annual Review of Economics*, 7, 359–387. doi: 10.1146/annurev-economics-080614-115322.

Krzysztof PiechUczelnia Łazarskiego w Warszawie; e-mail: krzysztof.piech@lazarski.edu.pl <https://orcid.org/0000-0001-5503-8397>**Sylwia Pangsy-Kania**Uniwersytet Gdański; e-mail: sylwia.pangsy-kania@ug.gda.pl <https://orcid.org/0000-0002-7850-9101>

Regulacja kryptoaktywów w Polsce: ramy prawne i przyszłe kierunki rozwoju

The Regulation of Crypto Assets in Poland: Legal Framework and Future Directions

Streszczenie

W artykule przeanalizowana została ewolucja regulacji rynku kryptoaktywów w Polsce – od etapu samoregulacji do implementacji rozporządzenia MiCA (Markets in Crypto-Assets). Przedstawiono charakterystykę kryptoaktywów, ich typologię oraz związane z nimi korzyści i ryzyka. Omówiono kluczowe etapy rozwoju podejścia regulacyjnego w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem aktualnego projektu ustawy o rynku kryptoaktywów. Dokonano analizy rozporządzenia MiCA jako nowego paradygmatu regulacyjnego oraz jego potencjalnego wpływu na polski rynek. Artykuł zawiera również ocenę adekwatności nowych regulacji, identyfikację potencjalnych luk regulacyjnych oraz rekomendacje dla ustawodawcy i organów nadzoru. Celem artykułu jest krytyczna analiza polskiej ścieżki regulacyjnej od fazy samoregulacji (2009–2016) do obecnej implementacji rozporządzenia MiCA, ze szczególnym uwzględnieniem projektu ustawy o rynku kryptoaktywów z dnia 8 maja 2025 r. Bezpośrednio z celu wynika pytanie badawcze, które zostało sformułowane następująco: Czy projektowane rozwiązania prawne zapewniają równowagę między ochroną inwestora a podtrzymaniem innowacyjności sektora?

SŁOWA KLUCZOWE: kryptoaktywa, regulacja rynku finansowego, MiCA

Summary

The article analyzes the evolution of crypto-asset market regulation in Poland – from the stage of self-regulation to the implementation of the MiCA (Markets in Crypto-Assets) regulation. It presents the characteristics of crypto-assets, their typology, as well as the associated benefits and risks. Key stages of the development of the regulatory approach in Poland are discussed, with particular emphasis on the current draft law on the crypto-asset market. The MiCA regulation is analyzed as a new regulatory paradigm and its potential impact on the Polish market is assessed. The article also includes an evaluation of the adequacy of the new regulations, identification of potential regulatory gaps, and recommendations for legislators and supervisory authorities. The aim of this article is to critically analyze the Polish regulatory trajectory, from the phase of self-regulation (2009–2016) to the current implementation of MiCA, with particular emphasis on the bill on the Crypto-Asset Market of May 8, 2025. The research objective directly gives rise to the following research question: Do the proposed legal solutions strike a balance between investor protection and the preservation of innovation within the sector?

KEYWORDS: crypto-assets, financial markets regulation, MiCA

Wprowadzenie

Rynek kryptoaktywów pozostaje jednym z najszybciej rosnących segmentów gospodarki cyfrowej. W maju 2025 r. globalna kapitalizacja tego rynku przekraczała 3,4 bln dolarów amerykańskich, przy dominacji Bitcoina rzędu 61% (CoinGecko, 2025). Tak gwałtowna ekspansja aktywów opartych na technologii rozproszonych rejestrów (Distributed Ledger Technology – DLT) skłoniła decydentów do ustanowienia spójnych ram prawnych – od wytycznych Financial Action Task Force (FATF, 2024) po uchwalenie rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2023/1114 z dnia 31 maja 2023 r. w sprawie rynków kryptoaktywów oraz zmieniające rozporządzenia (UE) nr 1093/2010 i (UE) nr 1095/2010 oraz dyrektywy 2013/36/UE i (UE) 2019/1937 (Dz. Urz. UE L 150 z 9.06.2023, s. 40–138, dalej: rozporządzenie MiCA).

Celem artykułu jest krytyczna analiza polskiej ścieżki regulacyjnej od fazy samoregulacji (2009–2016) do obecnej implementacji rozporządzenia MiCA, ze szczególnym uwzględnieniem projektu ustawy o rynku kryptoaktywów z dnia 8 maja 2025 r.¹ Bezpośrednio z celu wynika pytanie badawcze, które zostało sformułowane następująco: Czy projektowane rozwiązania prawne zapewniają równowagę między ochroną inwestora a podtrzymaniem innowacyjności sektora?

¹ Data wskazana w projekcie to 8 maja 2025 r.; data jego publikacji w RCL to 14 maja 2025 r.

Badanie opiera się na triangulacji metod badawczych² polegającej na:

- analizie aktów normatywnych (z okresu 2009–2025), w tym uwzględnienie ustawy z dnia 1 marca 2018 r. o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu (tekst jedn. Dz. U. z 2025 r. poz. 644), rozporządzenia MiCA, delegowanych Regulacyjnych Standardów Technicznych (RTS) i Wykonawczego Standardu Technicznego (ITS)³ oraz polskiego projektu ustawy implementacyjnej,
- przeglądzie literatury naukowej – uwzględnione zostały artykuły i raporty dokumentujące ekonomiczno-prawne aspekty rozporządzenia MiCA,
- porównaniu implementacji rozporządzenia MiCA w Niemczech, Francji i na Litwie, z wykorzystaniem raportów różnych instytucji oraz danych rynkowych Europejskiego Urzędu Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych (European Securities and Markets Authority; ESMA, 2024, 29 sierpnia).

Dane ilościowe (kapitalizacja, udział dostawców usług w zakresie kryptoaktywów, CASP – Crypto-Asset Service Provider) pochodzą z wiarygodnych źródeł (CoinGecko, 2025) i z zestawień (ESMA, 2025), natomiast informacje o harmonogramie krajowych prac legislacyjnych zaczerpnięto z portalu Rządowego Centrum Legislacji (RCL, 2025). Ograniczeniem badania jest etapowe wchodzenie w życie rozporządzenia MiCA (30.06.2024 r. – EMT/ART; 30.12.2024 r. – pozostałe kryptoaktywa), co nie pozwala jeszcze na pełną ocenę efektów *ex post*.

Przyjęta metodologia łączy analizę dogmatycznoprawną z ujęciem ekonomii regulacyjnej, umożliwiając identyfikację potencjalnego arbitrażu regulacyjnego (*regulatory arbitrage*)⁴ i ocenę wpływu nowych norm na konkurencyjność polskiego rynku kryptoaktywów.

² Triangulacja metod badawczych to standardowe metodyczne podejście w naukach społecznych, polegające na zbieraniu danych za pomocą co najmniej dwóch metod (np. obserwacja wraz z sondażem), a następnie ich porównywaniu i integracji wyników (Denzin, 1978).

³ RTS (Regulatory Technical Standards) i ITS (Implementing Technical Standards) to akty techniczne opracowywane przez ESMA/EBA na podstawie upoważnień w aktach „poziomu 1”. RTS są przyjmowane przez KE w formie aktów delegowanych (art. 290 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (wersja skonsolidowana), Dz. Urz. UE C 326, 26.10.2012, art. 290–291, dalej: TFUE) i doprecyzowują wymogi materialne, zaś ITS – w formie aktów wykonawczych (art. 291 TFUE) – ujednolicają praktyczną implementację (np. formularze, szablony, częstotliwości raportowania). Zob. ESMA, 2025.

⁴ „Arbitraż regulacyjny to praktyka korporacyjna polegająca na wykorzystywaniu korzystniejszych przepisów w jednej jurysdykcji w celu obejścia mniej korzystnych przepisów w innej jurysdykcji” (Hayes, 2021).

1. Etapy rozwoju regulacji kryptoaktywów w Polsce (2009–2025)

Polski ekosystem kryptoaktywów wyrastał w warunkach całkowitego braku regulacji. W latach 2009–2014 obrót ograniczał się do kilku pionierskich przedsięwzięć – przede wszystkim pierwszego w Polsce bitomatu⁵ (Ambasada Bitcoina w Warszawie, 2014 r.) oraz giełdy Bitcurex i kopalni kryptowalutowej⁶ Polmine. Wobec braku ustawowych wymogów, środowisko samo wypracowało Minimalne Standardy Bezpieczeństwa (Polskie Stowarzyszenie Bitcoin i Instytut Wiedzy i Innowacji, 2014), obejmujące m.in. wymóg wielopodpisu (ang. *multisignature*) dla depozytów i politykę rozproszonego backupu⁷. Stały się one kodeksem dobrych praktyk dla operatorów, redukując ryzyko utraty środków (Piech, 2017).

Lata 2015–2016 przyniosły pierwszy dialog regulator–branża. Ministerstwo Cyfryzacji w 2016 r. włączyło technologię DLT do programu „Od papierowej do cyfrowej Polski” w ramach rządowej „Strategii Odpowiedzialnego Rozwoju” i powołało Strumień „Blockchain i Kryptowaluty” (później: „Blockchain/ DLT i Waluty Cyfrowe”)⁸, na którego czele minister ustanowiła Michała Kibila z firmy doradczej EY oraz Krzysztofa Piecha (wówczas z SGH) (Ministerstwo Cyfryzacji, 2016). W ramach prac sześciu podgrup przygotowano m.in. *Kanon Dobrych Praktyk Podmiotów Rynku Kryptowalutowego* (Strumień „Blockchain i Kryptowaluty” przy Ministerstwie Cyfryzacji, 2017), rekomendujący jednolite procedury KYC⁹ i spójne nazewnictwo usług. Powstał rejestr firm,

⁵ Bitomat – rodzaj bankomatu wymieniającego kryptowaluty (najczęściej bitcoiny) na pieniądze (np. złotówki) lub /i na odwrot.

⁶ Kopalnia kryptowalut (ang. *crypto mine*, też: *crypto farm* – farma kryptowalut) to wyspecjalizowane centrum danych, które wykorzystuje dużą moc obliczeniową komputerów do weryfikacji transakcji i generowania nowych bloków w sieci blockchain. Proces ten, nazywany „kopaniem”, polega na rozwiązywaniu skomplikowanych problemów matematycznych, a za jego wykonanie „górnicy” otrzymują nagrodę w postaci kryptowaluty (zob. Dzieciółowski, 2025).

⁷ *Backup* (inaczej: kopia zapasowa, kopia bezpieczeństwa) – w tym przypadku polega na tworzeniu kopii danych w celu zabezpieczenia ich (przed utratą, zabezpieczeniem itp.) w środowisku rozproszonym (na wielu komputerach / węzłach sieci).

⁸ „Strumienie” w ramach programu „Od papierowej do cyfrowej Polski” były to grupy doradcze, działające społecznie, składające się z przedstawicieli biznesu (najczęściej dużych firm) zainteresowanych współpracą z Ministerstwem Cyfryzacji, a także przedstawicieli administracji – a w przypadku Strumienia „Blockchain i Kryptowaluty” również z przedstawicielami start-upów branży kryptowalut, naukowców i prawników, specjalizujących się w tych zagadnieniach.

⁹ KYC (ang. *know-your-customer*) to procedura identyfikacji tożsamości klientów. „W Polsce procedura KYC jest regulowana przez ustawę z dnia 1 marca 2018 r. o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu. Zawarte w niej przepisy wymagają od instytucji finansowych przeprowadzania weryfikacji tożsamości klientów, sprawdzania ich historii finansowej i monitorowania transakcji w celu wykrywania podejrzanych działalności” (*Co to jest procedura KYC...*, 2025). Na mocy tej ustawy, podmioty branży kryptoaktywów stały się instytucjami obowiązany do przeprowadzania m.in. procedur KYC (zob. tamże).

które zobowiązały się przestrzegać ww. *Kanonu* – na potwierdzenie tego otrzymywały one certyfikaty podpisane przez K. Piecha i wiceministra cyfryzacji Karola Okońskiego. Następnie, pod koniec 2017 r., rejestr ten został przekazany do prowadzenia do Ministerstwa Cyfryzacji. W tym samym czasie BitBay (główny sygnatariusz *Kanonu*) – największa wówczas giełda – osiągnęła 15% udziału w obrotach europejskich.

W lipcu 2017 r. Narodowy Bank Polski (NBP) oraz Komisja Nadzoru Finansowego (KNF) opublikowały wspólny (po raz pierwszy w historii) komunikat ostrzegający, że tak zwane „waluty wirtualne” nie są pieniądzem, nie podlegają gwarancjom banku centralnego i mogą służyć praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu (Narodowy Bank Polski i Komisja Nadzoru Finansowego, 2017). Dokument zapoczątkował trwający kilka lat zwrot ostrożnościowy w krajowej polityce regulacyjnej.

W listopadzie 2017 r. NBP i KNF zainaugurowały ogólnopolską kampanię edukacyjną „Uważaj na kryptowaluty”. Jej trzon stanowił serwis NBP (Narodowy Bank Polski, 2025), zestaw infografik w mediach społecznościowych oraz spoty w radiu i telewizji pokazujące zmienność cen Bitcoina i ryzyko utraty środków. W materiałach podkreślano, że kryptowaluty „[...] nie są gwarantowane przez żadną instytucję” i „[...] mogą stać się narzędziem przestępstw” (NBP i KNF, 2017), co w zamierzeniu miało zniechęcić do pochopnych inwestycji. Kampania została jednoznacznie skrytykowana przez branżę kryptowalutową za jednostronny ton, subiektywnie prezentujący zjawisko kryptowalut.

W dniu 22 listopada 2017 r. KNF opublikowała odrębny komunikat dotyczący ryzyk inwestowania w tokeny w ramach ICO/ITO (Urząd Komisji Nadzoru Finansowego [UKNF], 2017). Jeszcze w 2017 r. UKNF zintensyfikował nadzór nad giełdami kryptowalutowymi: pierwsze banki zaczęły wypowiadać im rachunki, w lutym umieścił operatorów BitBay i Abucoins na liście ostrzeżeń publicznych (TVN24, 2018), a następnie Coinroom (Money.pl, 2019) – zawiadamiając o tym prokuraturę. Kulminacją ostrożnościowego podejścia był *Komunikat w sprawie funkcjonowania giełd i kantorów kryptowalut* z 6 czerwca 2018 r. (UKNF, 2018) oraz *Stanowisko UKNF w sprawie wydawania i obrotu kryptoaktywami* z 10 grudnia 2020 r. (UKNFb, 2020), w którym nadzorca wprowadził trójdzielną klasyfikację tokenów¹⁰:

¹⁰ Token cyfrowy (pojęcie to nie jest bezpośrednio zdefiniowane ani przez KNF w swoich publikacjach i stronach internetowych, ani w rozporządzeniu MiCA), to cyfrowa reprezentacja wartości lub praw, która może być przenoszona i utrzymywana w formie elektronicznej, używając technologii rozproszonego rejestru lub podobnej (np. *blockchain*). W rozporządzeniu MiCA jest to zbliżone do pojęcia „kryptoaktywa”.

- tokeny płatnicze (*payment*),
- tokeny użytkowe (*utility*),
- tokeny inwestycyjne (*security*)¹¹.

Publikacja wyjaśniała, że token płatniczy może funkcjonować jako środek wymiany, natomiast token inwestycyjny – o cechach papieru wartościowego – podlega pełnemu reżimowi prospektowemu i przepisom MAR/MiFID II¹². Od tego momentu każda emisja ICO¹³ była analizowana *case-by-case* (dwie oferty uznano za publiczne oferowanie instrumentów finansowych bez prospektu i przekazano sprawy do prokuratury).

W dniu 1 marca 2018 r. Sejm uchwalił przywołaną powyżej ustawę o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu, wdrażając Dyrektywę (UE) 2015/849 (tzw. AMLD4)¹⁴. Wprowadzono pierwszą w polskim prawie definicję prawną „waluty wirtualnej” (Ustawa, 2018, art. 2 ust. 2 pkt 26) oraz nałożono na podmioty prowadzące obrót kryptowalutami obowiązek rejestracyjny. Wykonawcą rejestru została Izba Administracji Skarbowej w Katowicach. E-rejestr

¹¹ Klasyfikacja UKNF ma charakter funkcjonalny i nie stanowi odrębnej kategorii prawnej. W praktyce granice między typami mogą się zazębiać, a kwalifikacja prawna tokenu (np. jako instrumentu finansowego) jest dokonywana *case by case*, z odniesieniem do przepisów o ofercie publicznej i dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2014/65/UE z dnia 15 maja 2014 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych (Dz. Urz. UE L 173, 12.06.2014, s. 349–496, dalej: MiFID II; zob. UKNF, 2020b).

¹² Jeśli dany token zostanie zakwalifikowany jako papier wartościowy (zbywalny papier wartościowy / *transferable security* w rozumieniu art. 4 ust. 1 pkt 44 MiFID II), to oferta publiczna lub dopuszczenie do obrotu na rynku regulowanym podlega rozporządzeniu prospektowemu 2017/1129 (Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/1129 z dnia 14 czerwca 2017 r. w sprawie prospektu, który ma być publikowany w związku z ofertą publiczną papierów wartościowych lub dopuszczeniem ich do obrotu na rynku regulowanym oraz uchylenia dyrektywy 2003/71/WE, Dz. Urz. UE L 168, 30.06.2017, s. 12–82), obrót i obowiązki informacyjne (m.in. zakaz wykorzystania informacji poufnych i manipulacji) podlegają MAR (Market Abuse Regulation; Rozporządzenie (UE) nr 596/2014 (MAR) z dnia 16 kwietnia 2014 r. w sprawie nadużyć na rynku, Dz. Urz. UE L 173, 12.06.2014, s. 1–61, dalej: MAR), zaś wymogi wobec firm inwestycyjnych i systemów obrotu wynikają z Markets in Financial Instruments Directive II (MiFID II, 2014; w parze z rozporządzeniem (UE) nr 600/2014 z dnia 15 maja 2014 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych oraz zmieniające rozporządzenie (EU) nr 648/2012, Dz. Urz. UE L 173, 12.06.2014, s. 84–148, dalej: MiFIR).

¹³ “Initial Token Offerings (ITOs) lub też Initial Coin Offerings (ICOs) (dalej zwane łącznie ICOs) [...] są nowym sposobem pozyskiwania środków w sposób publiczny, z zastosowaniem tzw. tokenów lub monet (dalej zwane łącznie tokenami). Poprzez zakup tokena nabywca uzyskuje określone uprawnienia. [...] Bardzo często token przypomina voucher płatniczy, gdyż wartością oferowaną przy wykupie tokena przez jego wystawcę jest produkt lub usługa przez niego świadczona” (UKNF, 2017).

¹⁴ Implementacja Dyrektywy (UE) 2018/843 (w skrócie: V AMLD lub AMLD5) nastąpiła nowelizacją z 2021 r. (Ustawa z dnia 30 marca 2021 r. o zmianie ustawy o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu oraz niektórych innych ustaw, Dz. U. z 2021 r. poz. 815).

wystartował 31 października 2021 r., a 30 maja 2025 r. obejmował 1841 wpisów, z czego 407 przedsiębiorców wykreślono po weryfikacji formalnej (Izba Administracji Skarbowej w Katowicach, 2025).

Działania informacyjne kontynuowano również po 2020 r. W dniu 12 stycznia 2021 r. UKNF opublikował *Ostrzeżenie o ryzykach związanych z nabywaniem oraz obrotem kryptoaktywami* (UKNF, 2021), gdzie ostrzegał m.in. przed tokenami hybrydowymi i tzw. *coin-mixers*, akcentując brak gwarancji instytucjonalnych i ryzyko utraty środków (UKNF, 2021).

Program Innovation Hub przy KNF uruchomiono w styczniu 2018 r. – jego celem jest dialog i konsultacje regulacyjne dla podmiotów FinTech, bez udzielania czasowych derogacji od przepisów (UKNF, 2020a; UKNF – Raport, 2020). Dla kontrastu, maltański regulator Malta Financial Services Authority (MFSA) prowadzi od lipca 2020 r. „FinTech Regulatory Sandbox”, tj. środowisko testowe umożliwiające czasowe testowanie rozwiązań przy określonych warunkach nadzorczych (MFSA, 2020).

Pandemiczny *boom* na kryptowaluty (2020–2021) zwiększył liczbę polskich operatorów bankomatów bitcoinowych (do blisko 70 na koniec 2020 r., 114 na koniec 2021 r., aż do 250 sztuk w połowie 2025 r.; CoinATMRadar, 2025), a wolumen handlu detalicznego (*on-chain*¹⁵) wzrósł dwukrotnie rok do roku (ESMA, 2024). Równolegle jednak wypowiadanie rachunków bankowych i działalność nadzoru finansowego zmusiło część giełd do relokacji: BitBay, który na początku 2018 r. stał się 7. największą giełdą na świecie w zakresie wymiany kryptowalut na pieniądze, osiągając dobowe obroty większe niż Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie (ok. 1,5 mld zł), przeniósł działalność na Maltę (w 2018 r.), po czym zmienił nazwę na Zonda (w listopadzie 2021 r.).

Podsumowując, lata 2017–2020 ukształtowały dualny reżim: z jednej strony formalną definicję waluty wirtualnej i rejestr VASP (Virtual Asset Service Provider; po linii ustawy o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu), z drugiej – miękkie, funkcjonalne wytyczne KNF klasyfikujące tokeny według ich ekonomicznej funkcji. To właśnie z tym dorobkiem interpretacyjnym polski rynek wchodził w erę rozporządzenia MiCA.

Klamrą chronologiczną omawianego okresu jest przyjęcie rozporządzenia MiCA z dnia 31 maja 2023 r. Polski projekt ustawy implementacyjnej z dnia 14 maja 2025 r. (pierwsze czytanie w Sejmie miało miejsce dnia 22 lipca 2025 r.) przewiduje licencję CASP nadzorowaną przez KNF. Projekt przewiduje roczną

¹⁵ *On-chain* (dosłownie: na blockchainie) – chodzi o transakcje dokonywane bezpośrednio przy wykorzystaniu technologii *blockchain*.

wpłatę na pokrycie kosztów nadzoru w wysokości do 0,4% średnich przychodów z działalności objętej nadzorem (liczonych jako średnia z trzech ostatnich lat obrotowych), z minimalnym progiem równowartości 500 EUR (w pierwotnych wersjach projektu wskazywano stawkę 0,5%).

Zaplanowano dwa okresy przejściowe: 4 i 9 miesięcy¹⁶. Choć rozporządzenie MiCA określa podstawowe definicje i wymogi kapitałowe, to podnosi koszty zapewnienia zgodności z regulacjami (ang. *compliance*) dla giełd, co może przyspieszyć dalszą konsolidację rynku lub migrację działalności do jurysdykcji mającej przepisy bardziej sprzyjające rozwojowi branży kryptoaktywów. Synteza polskiej ścieżki regulacyjnej kryptoaktywów (2009–2025) została przedstawiona w tabeli 1.

Tabela 1. Synteza polskiej ścieżki regulacyjnej kryptoaktywów (2009–2025)

Faza	Lata	Regulacyjne kamienie milowe	Efekt rynkowy
Samoregulacja	2009–2014	Minimalne Standardy Bezpieczeństwa (Polskie Stowarzyszenie Bitcoin i Instytut Wiedzy i Innowacji, 2014); brak ustaw	Ukształtowanie podstaw bezpieczeństwa; pierwsze giełdy
Dialog administracji	2015–2016/17	Strumień Ministerstwa Cyfryzacji; <i>Kanon Dobrych Praktyk</i>	Wzrost zaufania, ekspansja BitBay
Zwrot ostrożnościowy + AMLD5 ¹⁷	2017–2022	Ustawa, 2018; rejestr Izby Administracji Skarbowej (od 2021 r.)	1841 wpisów (30.05.2025); relokacje giełd
Implementacja rozporządzenia MiCA	2023–2025	Rozporządzenie MiCA; projekt ustawy (14.05.2025)	Licencjonowanie CASP; opłata nadzorcza 0,4%

Źródło: opracowanie własne.

¹⁶ Zgodnie z art. 143 ust. 3 rozporządzenia MiCA, dostawcy usług w zakresie kryptoaktywów (CASP), którzy świadczyli usługi zgodnie z prawem przed 30 grudnia 2024 r., mogą je kontynuować do 1 lipca 2026 r. (albo do uzyskania lub odmowy zezwolenia – w zależności od tego, co nastąpi wcześniej). Państwa członkowskie mogły skrócić lub zrezygnować z tego reżimu przejściowego, ale musiały o tym powiadomić Komisję i ESMA do 30 czerwca 2024 r. (art. 143 ust. 3 zdanie drugie i trzecie rozporządzenia MiCA). Z opublikowanej przez ESMA listy wynika, że Polska notyfikowała skrócenie do 6 miesięcy (tj. do 30 czerwca 2025 r.). Równolegle w projekcie polskiej ustawy proponowano mechanizm „4 miesiące / 9 miesięcy” (4 miesiące dla podmiotów nieubeiegających się o licencję; do 9 miesięcy dla podmiotów, które w ciągu 3 miesięcy od wejścia w życie ustawy złożyły kompletny wniosek CASP) – co jest rozwiązaniem surowszym względem standardowego 18-miesięcznego reżimu rozporządzenia MiCA.

¹⁷ The 5th AntiMoney Laundering Directive (Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2018/843 z dnia 30 maja 2018 r. zmieniająca dyrektywę (UE) 2015/849 w sprawie zapobiegania wykorzystaniu systemu finansowego do prania pieniędzy lub finansowania terroryzmu oraz zmieniająca dyrektywę 2009/138/WE i 2013/36/UE, Dz. Urz. UE L 156, 19.06.2018, s. 43–74, dalej: AMLD5), która znówelizowała Dyrektywę (UE) 2015/849 (tzw. AMLD4), czyli Piątą Dyrektywą Unii Europejskiej w sprawie przeciwdziałania praniu pieniędzy – to zbiór przepisów mających na celu wzmocnienie regulacji i środków w walce z praniem pieniędzy i finansowaniem terroryzmu. Weszła w życie po 20 dniach od publikacji w Dzienniku Urzędowym (9 lipca 2018 r.), a termin transpozycji upływał 10 stycznia 2020 r. Po raz pierwszy objęła m.in. dostawców wymiany walut wirtualnych na fiducjarne oraz dostawców portfeli powierniczych (motywy i art. 4 AMLD5).

2. Rozporządzenie MiCA – unijne ramy regulacyjne i klasyfikacja tokenów

Rozporządzenie MiCA, przyjęte w dniu 31 maja 2023 r., jest pierwszym kompletnym aktem prawnym Unii Europejskiej (UE) dotyczącym kryptoaktywów niewchodzących w zakres obowiązującego prawa finansowego. Dokument tworzy jednolitą definicję „kryptoaktywa” jako „[...] cyfrowej reprezentacji wartości lub praw, która może być przenoszona i przechowywana elektronicznie przy użyciu technologii rozproszonego rejestru lub podobnej” (art. 3 ust. 1 pkt 5 rozporządzenia MiCA).

Rozporządzenie to stanowi odpowiedź UE na rosnące znaczenie kryptoaktywów w gospodarce cyfrowej oraz związane z nimi wyzwania regulacyjne. Prace nad tym aktem prawnym rozpoczęły się w 2018 r., w ramach szerszej strategii UE dotyczącej finansów cyfrowych. Formalne przedstawienie projektu rozporządzenia przez Komisję Europejską nastąpiło w dniu 24 września 2020 r. (Council of the European Union, 2020), a ostateczne przyjęcie aktu przez Parlament Europejski i Radę UE miało miejsce w dniu 31 maja 2023 r. (Rozporządzenie MiCA, 2023).

Główne cele rozporządzenia MiCA obejmują:

- zapewnienie pewności prawa dla kryptoaktywów nieobjętych istniejącym prawodawstwem UE,
- wspieranie innowacji i uczciwej konkurencji,
- zapewnienie wysokiego poziomu ochrony konsumentów i inwestorów,
- przeciwdziałanie zagrożeniom dla integralności rynków kryptoaktywów,
- zapewnienie stabilności finansowej,
- przeciwdziałanie wykorzystywaniu kryptoaktywów do prania pieniędzy i finansowania terroryzmu (art. 1 rozporządzenia MiCA).

Wprowadza kompleksowe ramy regulacyjne dla rynku kryptoaktywów, obejmujące zarówno emitentów kryptoaktywów, jak i dostawców usług z nimi związanych. Kluczowe przepisy i mechanizmy ochronne można podzielić na kilka głównych obszarów: regulacje dotyczące emisji kryptoaktywów, regulacje dotyczące dostawców usług w zakresie kryptoaktywów, mechanizmy ochrony konsumentów i inwestorów, nadzór i egzekwowanie przepisów.

Rozporządzenie MiCA wyróżnia trzy kategorie regulowane:

- Asset-Referenced Tokens (ART) – tokeny, których stabilność cenowa zależy od koszyka aktywów, w tym towarów lub innych kryptoaktywów,
- E-Money Tokens (EMT) – tokeny powiązane z jedną oficjalną walutą (funkcjonują jak e-pieniądz; nadzór EBA we współpracy z organami

krajowymi, przy czym EBA pełni funkcje koordynacyjno-ostrożnościowe (np. dla „znaczących” tokenów),

- Other Crypto-Asset (OCA) – wszystkie kryptoaktywa niewchodzące do kategorii ART ani EMT; obejmują większość tokenów użytkowych oraz kryptowaluty bez emitenta (np. bitcoin), lecz tylko w zakresie, w jakim obrót nimi prowadzą licencjonowani CASP¹⁸.

Po zdefiniowaniu powyżej trzech kategorii tokenów MiCA przydatne jest porównanie ich z funkcjonalną typologią stosowaną przez KNF. Komisja Nadzoru Finansowego operowała kryterium ekonomicznej funkcji tokenu (płatnicza, użytkowa, inwestycyjna), natomiast rozporządzenie MiCA akcentuje istnienie emitenta i mechanizm utrzymania wartości. Tabela poniżej prezentuje powiązania pomiędzy obiema klasyfikacjami oraz wskazuje przyczyny różnic kategorialnych. W tabeli 2 zawarte zostało zestawienie klasyfikacji tokenów według UKNF (2018/2020) i ich odpowiedników w rozporządzeniu MiCA.

Tabela 2. Zestawienie klasyfikacji tokenów według UKNF (2018/2020) i ich odpowiedników w rozporządzeniu MiCA

Klasyfikacja KNF (2018/2020)	Najbliższy odpowiednik w rozporządzeniu MiCA	Powód rozbieżności
Token płatniczy (<i>payment token</i>) – środek wymiany bez gwarancji emitenta (np. BTC)	OCA, a jeżeli stabilny 1:1 z walutą FIAT – E-Money Token (EMT)	Rozporządzenie MiCA wprowadza kryterium stabilności oraz wymóg emitenta dla EMT; BTC jako aktywo bez emitenta trafia do OCA
Token użytkowy (<i>utility</i>) – dostęp do usługi lub produktu	OCA	Rozporządzenie MiCA nie wyróżnia odrębnej kategorii <i>utility</i> ; wszystkie niereferencyjne tokeny użytkowe objęte są lekkim reżimem OCA
Token inwestycyjny (<i>security-like</i>) – prawa udziałowe lub dłużne	Częściowo Asset-Referenced Token (ART), częściowo wyłączenie (art. 2 ust. 4 rozporządzenia MiCA)	Jeżeli token odwzorowuje koszyk aktywów – staje się ART; jeśli spełnia definicję instrumentu finansowego, pozostaje pod dyktando MiFID II i w ogóle wypada z uregulowań rozporządzenia MiCA

Źródło: opracowanie własne.

¹⁸ Crypto-Asset Service Provider (CASP) – „dostawca usług w zakresie kryptoaktywów” oznacza osobę prawną lub inne przedsiębiorstwo, których działalność zawodowa lub działalność gospodarcza polega na profesjonalnym świadczeniu co najmniej jednej usługi w zakresie kryptoaktywów na rzecz klientów i którym zezwolono na świadczenie usług w zakresie kryptoaktywów zgodnie z art. 59 (art. 3 ust. 1 pkt 15 rozporządzenia MiCA).

Z powyższego porównania wynika, że tokeny użytkowe – do tej pory nieobjęte obowiązkami emisyjnymi – od 30 grudnia 2024 r. wymagają *white paper*¹⁹ notyfikowanego do właściwego organu państwa macierzystego. Stabilne tokeny płatnicze (*stablecoin*) przejmują reżim e-pieniądza: licencję Instytucji Pieniądza Elektronicznego (Electronic Money Institution, EMI), 100% rezerwę i bieżący nadzór Europejskiego Nadzoru Bankowego (European Banking Authority, EBA). Ponadto część tokenów inwestycyjnych – zwłaszcza te, które już dziś podpadają pod papier wartościowy – pozostaje poza uregulowaniami rozporządzenia MiCA i nadal będzie oceniana według przepisów rynku kapitałowego.

Rozbieżność kryteriów (funkcja vs. emitent/stabilność) rodzi zatem nową warstwę zgodności: przedsiębiorstwa muszą teraz w pierwszej kolejności zadać pytanie: czy ich projekt kwalifikuje się do rozporządzenia MiCA, a dopiero potem – który z trzech reżimów (EMT, ART, OCA) zastosować. Dotychczasowa praktyka *case-by-case* KNF nie traci znaczenia, lecz staje się filtrem wstępnym wobec nadrzędnych norm unijnych.

3. Główne regulacje rozporządzenia MiCA

Rozporządzenie MiCA wprowadza zróżnicowane obowiązki dla emitentów różnych typów kryptoaktywów, z najsurowszymi wymogami dla tokenów powiązanych z aktywami i tokenów będących pieniądzem elektronicznym (art. 15–52 rozporządzenia MiCA). Obejmują one m.in. obowiązek uzyskania zezwolenia, spełnienie wymogów kapitałowych, utworzenie i utrzymywanie rezerwy aktywów oraz publikację dokumentu informacyjnego (*white paper*).

Podmioty świadczące usługi w zakresie kryptoaktywów (Crypto-Asset Service Provider – CASP), tj. giełdy, depozytariusze, brokerzy, są zobligowane do uzyskania zezwolenia na: przechowywanie i administrowanie kryptoaktywami, prowadzenie platformy obrotu czy doradztwo (art. 53–75 rozporządzenia MiCA).

¹⁹ *White-paper* („biała księga”), w rozporządzeniu MiCA jako *a crypto-asset white paper* (w polskim tłumaczeniu: „dokument informacyjny dotyczący kryptoaktywa”), który należy zgłosić właściwemu organowi i go opublikować, jeśli podmiot (lub osoby) dokonuje oferty publicznej kryptoaktywów innych niż tokeny powiązane z aktywami lub tokeny będące e-pieniądzem lub ubiega się o dopuszczenie takich kryptoaktywów do obrotu w UE. Zawierać on ma obowiązkowe informacje, takie jak „[...] ogólne informacje na temat emitenta, oferującego lub osoby ubiegającej się o dopuszczenie do obrotu, projektu, jaki ma być realizowany z wykorzystaniem pozyskanego kapitału, oferty publicznej kryptoaktywów lub ich dopuszczenia do obrotu, praw i obowiązków związanych z kryptoaktywami, technologii bazowej wykorzystywanej do takich kryptoaktywów, a także związanego z nimi ryzyka” (Rozporządzenie MiCA, 2023).

Inaczej niż w przypadku tokenów ART/EMT, dla których ustawodawca przewidział wymogi dotyczące pełnych rezerw aktywów, obowiązek ten nie dotyczy CASP. CASP podlegają wymogowi kapitałowemu (minimum 125 000 EUR lub 150 000 EUR w zależności od profilu działalności) oraz audytowi bezpieczeństwa IT. Muszą też spełnić szereg wymogów, w tym wymogi kapitałowe (zob. tabela 3), wymogi dotyczące zarządzania i ładu korporacyjnego, obowiązki w zakresie ochrony aktywów klientów oraz wymogi dotyczące cyberbezpieczeństwa. Emitenci ART muszą uzyskać zezwolenie nadzoru (art. 15 rozporządzenia MiCA), natomiast emisja EMT dozwolona jest wyłącznie przez bank lub instytucję pieniądza elektronicznego (zgodnie z dyrektywą Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/110/WE z dnia 16 września 2009 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje pieniądza elektronicznego oraz nadzoru ostrożnościowego nad ich działalnością, zmieniająca dyrektywy 2005/60/WE i 2006/48/WE oraz uchylająca dyrektywę 2000/46/WE, Dz. Urz. L 267, 10.10.2009, s. 7–17, dalej: EMD2). Istotną innowacją jest transgraniczny paszport UE, który umożliwia CASP świadczenie usług w całej Unii Europejskiej po uzyskaniu licencji w jednym państwie członkowskim.

Rozporządzenie MiCA wprowadza szereg mechanizmów mających na celu ochronę konsumentów i inwestorów, w tym obowiązek publikacji dokumentu informacyjnego, wymogi dotyczące komunikacji marketingowej, prawo do odstąpienia od umowy, obowiązki informacyjne dostawców usług, wymogi dotyczące ochrony aktywów klientów oraz mechanizmy rozpatrywania skarg (art. 5–7, 12, 59–60, 63, 67 rozporządzenia MiCA).

Rodzaje tokenów regulowanych w rozporządzeniu MiCA, podstawowe obowiązki ich emitentów, minimalne wymogi kapitałowe oraz właściwy organ nadzoru zostały przedstawione w tabeli 3.

Tabela 3. Klasyfikacja tokenów w rozporządzeniu MiCA a główne obowiązki

Kategoria	Podstawowy obowiązek	Minimalny kapitał	Organ nadzoru krajowego
ART	Zezwolenie, <i>white paper</i> , rezerwy 1:1	Własne środki: 350 000 EUR lub 2% wartości rezerw lub ¼ ogólnych kosztów rocznych – w zależności od wartości wyższej	KNF (współpraca z EBA)
EMT	Zezwolenie EMI, nadzór płynności	Zezwolenie jako EMI/bank; wymogi kapitałowe zgodnie z EMD2/CRR (m.in. min. 2% średniej wartości wyemitowanego e-piędąza)	KNF/EBA
Pozostałe kryptoaktywa	<i>White paper</i> + notyfikacja	Brak wymogów kapitałowych	KNF

Źródło: opracowanie własne na podstawie rozporządzenia MiCA, 2023, tytuł IV; EMD2, 2009.

Ustanowiony został także kompleksowy system nadzoru nad rynkiem kryptoaktywów, obejmujący właściwe organy krajowe, europejskie urzędy nadzoru (European Banking Authority – EBA i European Securities and Markets Authority – ESMA), kolegia nadzorcze dla znaczących tokenów powiązanych z aktywami i tokenów będących pieniądzem elektronicznym oraz szeroki katalog sankcji administracyjnych za naruszenie przepisów (art. 81–82, 98–100, 113–114 rozporządzenia MiCA). Harmonogram wdrażania rozporządzenia MiCA został przedstawiony w tabeli 4.

Tabela 4. Harmonogram wdrażania rozporządzenia MiCA

Data	Opis
29 czerwca 2023 r.	Wejście w życie rozporządzenia MiCA – 20 dni po jego opublikowaniu w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej. Ze względu na złożoność materii i potrzebę dostosowania się uczestników rynku do nowych wymogów, przewidziano stopniowe wdrażanie jego przepisów
Od 30 czerwca 2024 r.	Stosowanie przepisów dotyczących tokenów ART i EMT (Tytuły III–IV)
Od 30 grudnia 2024 r.	Stosowanie pozostałych przepisów rozporządzenia MiCA (w tym Tytuł V – CASP)

Źródło: opracowanie własne na podstawie art. 149 ust. 2–3 rozporządzenia MiCA.

Rozporządzenie przewiduje również okresy przejściowe dla podmiotów już działających na rynku, które mogą kontynuować działalność do 1 lipca 2026 r. lub do momentu udzielenia lub odmowy udzielenia zezwolenia (art. 143 ust. 3 rozporządzenia MiCA). Państwa członkowskie mogą jednak skorzystać z prawa opcji i skrócić ten okres; Polska notyfikowała 6 miesięcy (do 30 czerwca 2025 r.). Projekt polskiej ustawy implementacyjnej (wersja z dnia 14 maja 2025 r.) zakłada utrzymanie terminów 30 czerwca 2024 r. oraz 30 grudnia 2024 r. wyznaczonych w rozporządzeniu MiCA i proponuje dziewięciomiesięczny okres przejściowy dla podmiotów spoza kategorii EMT/ART. Rozwiązanie to pozostaje jednak przedmiotem konsultacji i może ulec zmianie w toku procesu legislacyjnego.

Spod regulacji rozporządzenia MiCA zostały wyłączone „unikalne kryptoaktywa niewymienne” (motyw 10), co formalnie pozostawia tokeny NFT poza jego zakresem, o ile są „jednoznacznie niepodzielne i wyjątkowe”. W praktyce seryjne emisje tokenów NFT (*serial-NFT*), np. 10 000 sztuk z jednym zestawem metadanych²⁰, mogą zostać zakwalifikowane jako kryptoaktywa objęte przepisami, jeśli spełnią funkcję inwestycyjną.

²⁰ Metadane (tu: w kontekście tokenów NFT) to informacje opisujące dany zasób cyfrowy. Zawierają one zazwyczaj nazwę, opis, a także odnośnik do pliku multimedialnego (np. obrazu, wideo, dźwięku), który reprezentuje dany NFT. Dodatkowo metadane mogą zawierać informacje o twórcy, historii transakcji, a nawet atrybuty specyficzne dla danego typu NFT (TokenMinds Team, 2024).

W odniesieniu do zdecentralizowanych finansów (Decentralized Finance, DeFi) rozporządzenie MiCA wymaga, aby po stronie usług istniał „odpowiedzialny prawnie emitent lub dostawca”. Protokół w pełni zdecentralizowany, bez identyfikowalnego operatora front-endu, pozostaje poza zakresem regulacji. Europejski Urząd Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych (ESMA) zapowiedział wydanie wytycznych interpretacyjnych w 2025 r., a projekt polskiej ustawy odsyła wprost do aktów delegowanych ESMA (2025) i EBA (2025).

Rozporządzenie MiCA wprowadza następujące surowe reguły przejrzystości:

- *white paper* – dla tokenów OCA i EMT podlega on notyfikacji i publikacji, a dla ART niezbędne jest jego zatwierdzenie przez organ;
- zakaz marketingu wprowadzającego w błąd²¹;
- segregacja aktywów i środków klientów (wymóg proceduralny), polityka powiernicza oraz inne środki ochrony – zgodnie z Tytułem V rozporządzenia MiCA;
- mechanizm odszkodowawczy – emitent EMT/ART ponosi odpowiedzialność za utratę płynności tokena.

Nadzór otrzymuje również uprawnienie do czasowego wstrzymywania kampanii promocyjnych (do 30 dni) oraz nakładania kar pieniężnych nawet do 15 mln EUR lub 15% łącznego rocznego obrotu CASP²².

4. Polski projekt ustawy o rynku kryptoaktywów: geneza i główne rozwiązania

W marcu 2024 r. resort skierował do konsultacji publicznych projekt oznaczony symbolem UC2 (w dniach 8–9 kwietnia oraz 15–16 kwietnia 2024 r. odbyła się konferencja uzgodnieniowa w Ministerstwie Finansów), a kolejna runda uzgodnień odbyła się w listopadzie 2024 r.

Pierwsze konsultacje (Ministerstwo Finansów, 2024) objęły wiele organizacji, w tym branżowe, np. Izbę Gospodarczą Blockchain i Nowych Technologii, kancelarie specjalizujące się w kryptoaktywach oraz start-upy kryptowalutowe. Jak obliczyliśmy, z 76 uwag zgłoszonych przez UKNF przyjęto 41 (5 – częściowo, pozostałe – odrzucono), podczas gdy odrzucono wszystkie uwagi (21) giełdy Kanga (TRDX Sp. z o.o.), wszystkie uwagi (9) *think-tanku* FinTech Poland,

²¹ Wymogi dot. komunikacji marketingowej opisano w art. 7 (OCA), art. 29 (ART), art. 53 (EMT).

²² Zgodnie z art. 111 rozporządzenia MiCA przewidziano różne poziomy w zależności od naruszenia, np. dla naruszeń Tytułu VI (nadużycia na rynku) do 15 mln EUR lub 15% łącznego rocznego obrotu, a dla innych naruszeń – niższe progi (np. 3% / 5% obrotu lub kwoty ryczałtowe).

wszystkie uwagi (5) IGBiNT, a także prawie wszystkie uwagi kancelarii prawnych (z wyjątkiem jednej – DLK LEGAL KORUS; odrzucono łącznie 11 uwag kancelarii). Również banki zainteresowane wdrażaniem kryptoaktywów (szczególnie więc PKO Bank Polski S.A.) brały udział w konsultacjach – za pośrednictwem Związku Banków Polskich – zgłosił on 12 uwag. W wyniku konsultacji częściowo uwzględniono jedną z nich, a pozostałe – odrzucono (Ministerstwo Finansów, 2024). Pokazuje to prymat bezpieczeństwa regulacyjnego nad łagodzeniem barier wejścia i wspieraniem rozwoju rynku.

Do konsultacji z 13 stycznia 2025 r. (trwających do 27 stycznia 2025 r.) zaproszono 25 podmiotów, lecz wśród nich nie było żadnego związanego bezpośrednio z branżą kryptoaktywów (spośród ww. uwzględniono ZBP i Fintech Poland; Ministerstwo Finansów, 2025b). Projekt w całości inkorporuje słownik rozporządzenia MiCA, uzupełniając go o definicję „krajowego CASP” – podmiotu, którego siedziba lub oddział znajduje się w Polsce. Postępowanie licencyjne ma charakter jednoetapowy i toczyć się będzie przed KNF; wymagany kapitał minimalny odpowiada poziomom wyznaczonym w rozporządzeniu MiCA (125 000 EUR dla platform obrotu, 150 000 EUR dla depozytariuszy oraz 350 000 EUR dla emitentów tokenów referencyjnych).

Trzecia, obecnie procedowana wersja projektu (z 8 maja 2025 r.; Ministerstwo Finansów, 2025a) została opublikowana w dniu 14 maja 2025 r. na portalu RCL wraz z oceną skutków regulacji i projektami aktów wykonawczych. Projekt ustawy miał trafić na posiedzenie Stałego Komitetu Rady Ministrów 22 maja 2025 r., lecz został zdjęty z porządku obrad na wniosek Ministra Finansów (ze względu na nieobecność wiceministra odpowiedzialnego za przygotowanie projektu ustawy; Minister Finansów, 2025b). Rada Ministrów przyjęła projekt 24 czerwca 2025 r., a 26 czerwca 2025 r. skierowała go do Sejmu (druk nr 1424). Po debacie w dniu 22 lipca 2025 r. Sejm następnego dnia skierował projekt do Komisji Finansów Publicznych. Ze względu na (niepotwierdzone) informacje dotyczące możliwego weto do ustawy ze strony Prezydenta RP (krytycy podkreślali m.in., że jest najdłuższą w UE, najbardziej restrykcyjną, przewiduje najwyższe opłaty, a ponadto KNF ma długą tradycję działalności ograniczającej rozwój kryptoaktywów) w dniu 2 września 2025 r. odbyło się inauguracyjne posiedzenie Parlamentarnego Zespołu ds. Kryptoaktywów i Technologii Blockchain, podczas którego poddano dyskusji przedłożony Sejmowi projekt.

Ze względu na przekroczenie terminu 30 grudnia 2024 r., projektodawca zapowiedział wejście ustawy jednie po 14 dniach od dnia ogłoszenia, motywując to „pilnym charakterem” przepisów (Minister Finansów, 2025a).

Jeśli chodzi o wyznaczenie właściwego organu nadzoru to w większości państw członkowskich UE, podobnie jak w Polsce, rolę organu nadzorującego rynek kryptoaktywów powierzono istniejącym organom nadzoru finansowego, np. Federalny Urząd Nadzoru Finansowego (niem. Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, BaFin) w Niemczech, Francuski Urząd Rynków Finansowych (fr. Autorité des Marchés Financiers, AMF) we Francji (AMF, 2023) czy Krajowa Komisja ds. Spółek i Giełd (it. Commissione Nazionale per le Società e la Borsa, CONSOB) we Włoszech. W 12 krajach przewidziano jednak nadzór dualny – ze strony dwóch instytucji.

Bardzo znacząco różni się objętość prawa – krajowych implementacji rozporządzenia MiCA: od 1 strony na Cyprze, przez 5-6 stron w przypadku Łotwy, Hiszpanii i Słowenii. Średnia długość tych aktów prawnych wynosi 27 stron; najdłuższe z nich to ustawy: maltańska (73 strony), niemiecka (78 stron) oraz polska (104 strony, a całość dokumentu – 1228 stron²³).

Innym z bardziej zróżnicowanych aspektów implementacji rozporządzenia MiCA jest podejście do okresów przejściowych: 11 krajów (w tym Niemcy i Francja) zdecydowały się na pełne wykorzystanie 18-miesięcznego okresu przejściowego, 8 krajów skróciło go do 12 miesięcy, 4 kraje do 6 miesięcy, Polska do 4 miesięcy (z możliwością przedłużenia do 9 miesięcy pod pewnymi warunkami), a Węgry – nie przewidziały okresu przejściowego w ogóle.

Kolejna kwestia to opłaty. Rozporządzenie MiCA nie narzuca stawek – wymaga jedynie, aby opłaty odzwierciedlały rzeczywiste koszty nadzoru, pozostawiając państwom swobodę kalibracji. Rządowy projekt ustawy wprowadza roczną opłatę na pokrycie kosztów nadzoru: dla CASP – liczoną od średnich rocznych przychodów z działalności objętej nadzorem z ostatnich trzech lat (minimum równowartość 500 EUR) oraz dla emitentów ART/EMT – ustaloną od wartości ich zobowiązań z tytułu wyemitowanych tokenów. W praktyce oznacza to – w przypadku niektórych podmiotów – podatek quasi-przychodowy²⁴.

²³ Liczba 1228 stron odnosi się do całości dokumentacji legislacyjnej (tzw. dossier) opublikowanej w ramach druku sejmowego nr 1424, obejmującej m.in. pełny zapis wszystkich opinii nadesłanych w toku konsultacji publicznych i uzgodnień międzyresortowych. Sama treść normatywna projektu ustawy liczy 104 strony.

²⁴ Efekt quasi-przychodowy jest szczególnie widoczny tam, gdzie przychody ogółem księguje się szeroko (np. w kantorach jako przychody finansowe ze sprzedaży walut), a nie tylko jako prowizje/opłaty (jak w modelu domu maklerskiego/giełdy, gdzie rozpoznaje się głównie opłaty i prowizje). W przypadku emitentów ART/EMT, opłata ma mieć charakter quasi-bilansowy (podstawą są zobowiązania finansowe z tytułu wyemitowanych tokenów). W tekście świadomie użyto sformułowania „quasi-przychodowe”, gdyż chodzi o opłatę na pokrycie kosztów nadzoru (a nie podatek *sensu stricto*). Podstawa wymiaru – średnie przychody ogółem z 3 lat (limit do 0,4%, min. 500 EUR) – powoduje, że u podmiotów niskomarżowych (np. kantorowych) obciążenie może mieć ekonomicznie charakter zbliżony do podatku przychodowego (obrotowego). Kwestię tę podnoszono w konsultacjach społecznych.

Stawka roczna ogłaszana ma być przez KNF i ograniczona odpowiednio do 0,4% (CASP) i 0,5% (emitenci ART/EMT), jak zakłada projekt rozporządzenia (Prezes Rady Ministrów, 2025). Rozporządzenie MiCA wymaga jedynie, aby opłaty „odzwierciedlały rzeczywiste koszty nadzoru”, nie określa natomiast stawek; stąd kraje mają dużą swobodę w zakresie ich określania.

Ocena Skutków Regulacji (OSR) wskazuje, że opłata ma charakter kosztowy, lecz równocześnie przyznaje wzrost liczby procedur i dokumentów po stronie przedsiębiorców. Skorelowanie wysokiej stawki z rozbudowaną sprawozdawczością oraz wprowadzenie wielu przepisów nie wymaganych rozporządzeniem unijnym – prowadzi do zjawiska nadmiernych regulacji (ang. *gold-platingu*). Kwestia ta została potwierdzona przez Ministra do spraw Unii Europejskiej, który stwierdził, że: „Projekt ustawy zawiera nadregulację” (Minister do spraw Unii Europejskiej, 2025).

Według rejestru działalności w zakresie walut wirtualnych Izby Administracji Skarbowej w Katowicach do dnia 30 maja 2025 r. wpisanych było 1841 podmiotów (407 wykreślono; Izba Administracji Skarbowej w Katowicach, 2025). Komisja Nadzoru Finansowego szacuje, że wyłącznie „kilkanaście” firm złoży wniosek o licencję CASP, co oznacza potencjalną konsolidację rynku. Jednocześnie największy wolumen obrotu wśród polskich użytkowników generuje giełda Binance²⁵ – podmiot nienadzorowany przez KNF, co ogranicza zasięg krajowej regulacji.

Ocena Skutków Regulacji prognozuje brak wpływu na budżet państwa, lecz przyznaje wzrost kosztów UKNF pokrywany w całości przez branżę (Ministerstwo Finansów, 2025a). Dla małych kantorów marża operacyjna jest niska (od ok. 0,05% w przypadku serwisów online do ok. 2–3% w przypadku stacjonarnych) w porównaniu do projektowanej opłaty (0,4%), co może skutkować ich wycofaniem lub przejściem pod licencje w państwach o niższych wymogach. Paradoksalnie zatem, choć deklarowanym celem Ministerstwa Finansów jest „zmniejszenie niepewności regulacyjnej”, przebieg konsultacji i konstrukcja opłat wzmacniają pro-regulacyjny kierunek zmian, zwiększając barierę wejścia dla krajowych start-upów, przy ograniczonej skuteczności wobec globalnych platform, które dzięki paszportyzacji – będą mogły działać w Polsce.

Interesującą zmianą w najnowszej wersji projektu ustawy jest zniesienie początkowego zakazu udzielania pożyczek w kryptoaktywach (Walas, 2025) – nie występował on w oryginalnej wersji rozporządzenia MiCA, co można interpretować jako krok w kierunku nieco bardziej liberalnego podejścia regulacyjnego.

²⁵ Według danych CoinGecko posiadała 38% udziału w globalnym handlu spot w kwietniu 2025 r. (40% w lipcu 2025 r.) i jest główną platformą dla polskich inwestorów. Polska jest jej drugim, co do wielkości, rynkiem w Europie, z ponad 2 mln użytkowników (zob. Lee, 2025).

Proces implementacji rozporządzenia MiCA w Polsce przebiega pod znakiem rozbudowanych wymogów ostrożnościowych i wysokich kosztów zgodności. Akcent przyjęty przez Ministerstwo Finansów i KNF – bezpieczeństwo systemowe i ochrona konsumenta – przeważa nad ułatwieniem innowacji, co nadaje regulacji wyraźnie pro-regulacyjny charakter. Ryzyko odpływu przedsiębiorców do jurysdykcji przyjaźniejszych (Litwa, Malta, Czechy, Słowacja) wydaje się więc realne²⁶, jeżeli projekt nie uwzględni bardziej elastycznych mechanizmów przejściowych (i piaskownicy regulacyjnej²⁷ dla DeFi oraz NFT).

Zakończenie

Celem artykułu było udzielenie odpowiedzi na pytanie: czy wdrażany w Polsce model zapewnienia stosowania rozporządzenia MiCA równoważy potrzebę ochrony inwestora z wymogami innowacyjności sektora technologii rozproszonego rejestru (w tym szczególnie *blockchain*). Analiza pokazała, że od fazy pełnej próżni regulacyjnej (2009–2014) polski rynek przeszedł do etapu intensywnej regulacji, opartej m.in. na wysokich (szczególnie w porównaniu do innych krajów) opłatach na pokrycie kosztów nadzoru i krótkich okresach dostosowawczych. Dla CASP baza wpłaty to średnie przychody ogółem z 3 lat, przy limicie stawki 0,4%; dla emitentów ART/EMT – zobowiązania finansowe z tytułu tokenów, z limitem 0,5%. Na poziomie unijnym art. 143 ust. 3 rozporządzenia MiCA przewiduje do 18 miesięcy na dostosowanie, przy czym Polska skorzystała z możliwości skrócenia tego okresu do 6 miesięcy, zaś w projekcie ustawy przewidziano nawet 4 miesiące (termin najkrótszy w UE, nie licząc Węgier) lub 9 miesięcy.

Porównanie treści projektu polskiej „Ustawy o rynku kryptoaktywów” z rozporządzeniem MiCA oraz przebiegu konsultacji publicznych wskazuje na konsekwentny, pro-regulacyjny kierunek zmian: z 76 uwag UKNF przyjęto większość,

²⁶ Było to m.in. podnoszone w trakcie konsultacji społecznych: „[...] polskie przedsiębiorstwa mogą być zmuszone do przeniesienia swojej działalności do innych, bardziej przyjaznych jurysdykcji, które oferują korzystniejsze warunki dla firm działających na rynku kryptoaktywów. [...] wprowadzenie tak wygórowanej opłaty może zniechęcić zagraniczne podmioty do rejestrowania swojej działalności w Polsce” (Sejm RP, 2025, s. 292).

²⁷ Piaskownica regulacyjna (ang. *regulatory sandbox*) – dedykowane środowisko dla testowania nowych (często nieregulowanych jeszcze ustawowo) technologii w ograniczonych rygorach regulacyjnych, często pod zwiększonym nadzorem instytucji nadzorczej oraz o ograniczonej skali działalności danego podmiotu lub/i ograniczonym czasie funkcjonowania w ramach „piaskownicy” (np. rok w przypadku Wielkiej Brytanii).

podczas gdy poprawki branży – w tym wszystkie 9 zgłoszone przez FinTech Poland i 21 przez giełdę Kanga – zostały odrzucone. W rezultacie powstał reżim, który przewyższa minima unijne zarówno pod względem opłat nadzorczych, zakresu sprawozdawczości, jak i kar²⁸, a także barier – poprzez wprowadzenie specyficznych ograniczeń dla najmniejszych podmiotów²⁹. W ten sposób, zamiast tworzyć zrównoważone ramy, projektowany reżim ustanawia bariery wejścia o charakterze prohibicyjnym dla nowych podmiotów, faworyzując bezpieczeństwo systemowe kosztem dynamiki innowacyjnej.

Z ekonomicznego punktu widzenia opłata ta znacząco obniża marżę operacyjną kantorów, co grozi ich wycofaniem z rynku lub migracją pod mniej restrykcyjne jurysdykcje (przygotowania do tego zapowiedziała już największa, zarejestrowana w Polsce giełda Kanga Exchange³⁰). Jednocześnie dominująca pozycja globalnych platform, takich jak Binance (ok. 38% udziału w handlu spot w II kwartale 2025 r.), Kraken, ByBit, OKX i in., ogranicza zasięg krajowej regulacji, podważając efektywność pobierania opłat i zasadę neutralności technologicznej.

W wymiarze prawnym rozporządzenie MiCA rozwiązuje problem braku definicji „kryptoaktywa” i harmonizuje wymogi kapitałowe, ale pozostawia luki dotyczące DeFi i masowych emisji NFT³¹. Co symptomatyczne, polska

²⁸ Co więcej, na etapie prac parlamentarnych reżim ten uległ dalszemu zaostrzeniu w kluczowym obszarze odpowiedzialności karnej. W dniu 9 września 2025 r. podkomisja stała do spraw instytucji finansowych przyjęła poprawkę do art. 121 projektu, wprowadzając minimalną karę 6 miesięcy pozbawienia wolności za świadczenie usług w zakresie kryptoaktywów bez zezwolenia. Ustanowienie dolnej granicy kary w praktyce eliminuje możliwość orzeczenia przez sąd kary łagodniejszej (np. grzywny lub kary w zawieszeniu), co stanowi o wyjątkowej surowości tego przepisu. Jednocześnie jednak na tym samym posiedzeniu wprowadzono poprawki o charakterze łagodzącym, m.in. obniżając grzywnę za naruszenia w przypadku „mniejszej wagi” (art. 117) oraz dając ministrowi finansów możliwość obniżenia stawek opłat nadzorczych w drodze rozporządzenia (art. 133; Sejm RP, Komisja Finansów Publicznych, Podkomisja stała..., 2025).

²⁹ Przykładowo w art. 15, ograniczono publiczną komunikację w ramach ofert zwolnionych (wg rozporządzenia MiCA) z obowiązku publikacji dokumentu informacyjnego.

³⁰ Jak wskazywał prezes giełdy Kanga, najbardziej niepokojąca jest „[...] opłata na regulatora w wysokości 0,4% obrotu. W przypadku firm, które księgują całość transakcji jako obrót operacyjny, brak górnego limitu tej opłaty oznacza w praktyce koniec rentowności takiej działalności w Polsce. W efekcie rodzime podmioty będą coraz częściej ubiegać się o licencję poza granicami kraju [...] alarmujący jest wybór Komisji Nadzoru Finansowego (KNF) jako przyszłego regulatora rynku krypto. KNF przez ostatnie lata konsekwentnie demonstrował dystans i ostracyzm wobec całej branży” (Kanga, 2025).

³¹ W wymiarze prawnym luka regulacyjna w zakresie DeFi/NFT jest intencjonalnie pozostawiona do przeglądu: art. 142 rozporządzenia MiCA zobowiązuje KE, po konsultacji z ESMA/EBA, do przedstawienia raportu i – w razie potrzeby – propozycji legislacyjnych; motywy 10–11 rozporządzenia MiCA doprecyzowują, że NFT są zasadniczo poza zakresem, z zastrzeżeniem przypadków frakcjonowania i emisji w dużych kolekcjach.

implementacja, zaostrzając wymogi, jednocześnie nie oferuje narzędzi proinnowacyjnych, takich jak piaskownica regulacyjna ani kryteriów testu „istotnego wpływu”, odsyłając do przyszłych wytycznych ESMA. Taka konstrukcja zwiększa niepewność prawa w okresie przejściowym i może przyspieszyć off-shoryzację innowacyjnych projektów³².

Rekomendacje wynikające z przeprowadzonych analiz są następujące:

- a) Rezygnacja z Art. 15 projektu ustawy (który zakazuje publicznej komunikacji w ramach małych ofert zwolnionych z obowiązku publikacji *white paper*). Pozwoli to na faktyczne funkcjonowanie „inkubatora” dla startupów przewidzianego w art. 4 ust. 2 rozporządzenia MiCA.
- b) Odrzucić poprawkę sejmową wprowadzającą minimalną karę 6 miesięcy pozbawienia wolności w art. 121 i powrócić do pierwotnego zapisu (kara pozbawienia wolności do lat 5). Pozwoli to sądom na elastyczne stosowanie prawa i wymierzanie kar proporcjonalne do winy (co depenalizowałoby projekty edukacyjne czy eksperymentalne o niskiej wartości).
- c) Rozważyć przeniesienie nadzoru do innej instytucji niż UKNF – np. powołanie nowego organu (postulat posła Janusza Kowalskiego), odpowiedzialnego za rynek innowacji technologicznych (w tym finansowych), a do czasu jej uruchomienia – wydzielenie z UKNF dedykowanej jednostki, z odrębną ścieżką rekrutacji i budżetem na kompetencje technologiczne.
- d) Kalibracja bazy wpłaty dla CASP zgodnie z praktyką przychodową (IFRS 15) – w Rozporządzeniu Prezesa RM i/lub w wytycznych UKNF doprecyzować, że „przychody ogółem” odnoszą się do przychodów rozpoznawanych zgodnie z IFRS 15 jako przychody z tytułu świadczenia usług (wynagrodzenie za usługę pośrednictwa/obsługi), z wyłączeniem wolumenu transakcyjnego klientów; rozważyć też wariant uproszczony dla modeli kantorowych (o wysokim wolumenie i niskiej marży).
- e) Jasny harmonogram i wskazówki dla okresów przejściowych – opublikować jednostronicowe zalecenia z jasną linią czasową, najlepiej wydłużoną w stosunku do obecnego projektu, przywracającą standardowy, 18-miesięczny okres przewidziany w rozporządzeniu MiCA. Minimalizacja kosztów

³² Off-shoryzacja innowacyjnych projektów to proces przenoszenia realizacji projektów innowacyjnych (obejmujących np. badania i rozwój (B+R), tworzenie nowych technologii czy produktów) do lokalizacji poza granicami kraju macierzystego firmy (*offshoring*). Polega na podleceniu części takich działań zewnętrznym partnerom w innych krajach lub na prawnym przeniesieniu działalności do innego państwa (poprzez stworzenie podmiotu gospodarczego za granicą – często pozostawiając jednak działalność B+R w kraju macierzystym – dzięki czemu projekt obejmowany jest przez nadzór ze strony bardziej „przyjaznego” nadzorczy lub jest korzystnie opodatkowany – por. arbitraż regulacyjny).

stałych zgodności przy dokumentach informacyjnych – wprowadzić edytowalne wzory, *checklist* dla *white paper*, e-formularze (w języku polskim i angielskim), aby zredukować koszty redakcyjno-techniczne.

- f) Zmiana nastawienia nadzoru na ryzykowo-proporcjonalny – tj. priorytetować kontrole tematyczne tam, gdzie analiza wskazała największe ryzyka konsumenckie (np. custody/segregacja aktywów, obowiązki wykupu EMT), zaś w niskoryzykownych obszarach stosować „lekki” nadzór.
- g) Proaktywne podejście do przyszłych regulacji DeFi/NFT – zamiast czekać na przepisy unijne, Polska powinna uruchomić pilotaż w formie piaskownicy regulacyjnej (*sandbox*), aby zbadać użyteczność i ryzyka związane z NFT i komponentami DeFi (a zebrane doświadczenia i dane powinny stanowić aktywny wkład Polski w proces przeglądu przewidziany w art. 142 rozporządzenia MiCA).

Realizacja tych postulatów pozwoliłaby przynajmniej częściowo uniknąć scenariusza „ucieczki innowacji”, a jednocześnie zachować systemową odporność rynku kryptoaktywów – cel, który przyświecał ustawodawcy unijnemu przy konstruowaniu rozporządzenia MiCA. Bez fundamentalnych zmian w projekcie Polska ryzykuje nie tylko marginalizacją na europejskim rynku innowacji finansowych, ale również kryminalizacją działalności, która w innych państwach członkowskich jest postrzegana jako motor wzrostu gospodarczego.

Dalsze badania powinny objąć empiryczną ocenę wpływu reżimu licencyjnego na koncentrację rynku oraz analizę efektywności kosztowej kapitału dla projektów stablecoinowych denominowanych w złocie po wejściu ustawy w życie.

Bibliografia

Akty prawne

Ustawa z dnia 1 marca 2018 o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu, tekst jedn. Dz. U. z 2025 r. poz. 644.

Ustawa z dnia 30 marca 2021 r. o zmianie ustawy o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu oraz niektórych innych ustaw, Dz. U. z 2021 r. poz. 815.

Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (wersja skonsolidowana), Dz. Urz. UE C 326, 26.10.2012.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 (MAR) z dnia 16 kwietnia 2014 r. w sprawie nadużyć na rynku, Dz. Urz. UE L 173, 12.06.2014, s. 1–61.

- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 600/2014 z dnia 15 maja 2014 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych oraz zmieniające rozporządzenie (EU) nr 648/2012, Dz. Urz. UE L 173, 12.06.2014, s. 84–148.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/1129 z dnia 14 czerwca 2017 r. w sprawie prospektu, który ma być publikowany w związku z ofertą publiczną papierów wartościowych lub dopuszczeniem ich do obrotu na rynku regulowanym oraz uchylenia dyrektywy 2003/71/WE, Dz. Urz. UE L 168, 30.06.2017, s. 12–82.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2023/1114 z dnia 31 maja 2023 r. w sprawie rynków kryptoaktywów oraz zmiany rozporządzeń (UE) nr 1093/2010 i (UE) nr 1095/2010 oraz dyrektyw 2013/36/UE i (UE) 2019/1937, Dz. Urz. UE L 150 z 9.06.2023, s. 40–205.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/110/WE z dnia 16 września 2009 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje pieniądza elektronicznego oraz nadzoru ostrożnościowego nad ich działalnością, zmieniająca dyrektywy 2005/60/WE i 2006/48/WE oraz uchylająca dyrektywę 2000/46/WE, Dz. Urz. L 267, 10.10.2009, s. 7–17.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2014/65/UE z dnia 15 maja 2014 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych, Dz. Urz. UE L 173, 12.06.2014, s. 349–496.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2018/843 z dnia 30 maja 2018 r. zmieniająca dyrektywę (UE) 2015/849 w sprawie zapobiegania wykorzystaniu systemu finansowego do prania pieniędzy lub finansowania terroryzmu oraz zmieniająca dyrektywy 2009/138/WE i 2013/36/UE, Dz. Urz. UE L 156, 19.06.2018, s. 43–74.

Pozostałe źródła

- Autorité des Marchés Financiers. (2023). Position DOC-2023-08: *Regulatory Treatment of NFTs under French Financial Law*, 15.03.2023. Pobrano z <https://www.amf-france.org/fr/reglementation/doctrine/doc-2023-08> (2.06.2025).
- CoinGecko. (2025). Global Cryptocurrency Market Cap Charts. Pobrano z <https://www.coingecko.com> (30.05.2025).
- European Commission. (2020). Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council on Markets in Crypto-assets, and amending Directive (EU) 2019/1937, Brussels, 24.9.2020, COM(2020) 593 final, s. 2–3. Pobrano z <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:52020PC0593> (26.08.2025).
- European Banking Authority [EBA]. (2025). *Asset-referenced and e-money tokens (MiCA)*. Pobrano z <https://eba.europa.eu/regulation-and-policy/asset-referenced-and-e-money-tokens-mica> (11.09.2025).

- European Securities and Markets Authority [ESMA]. (2024, 29 sierpnia). *Trends, Risks and Vulnerabilities (TRV) Report*, No. 2/2024. ESMA50-524821-3444. PDF. Pobrano z https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/2024-08/ESMA50-524821-3444_TRV_2_2024.pdf (8.09.2025).
- European Securities and Markets Authority [ESMA]. (2025). *Guidelines, recommendations and technical standards*. Pobrano z <https://www.esma.europa.eu/publications-and-data/guidelines-recommendations-and-technical-standards> (11.09.2025).
- Financial Action Task Force. (2024). *Targeted Update on Implementation of the FATF Standards on VAs and VASPs*, Paris, 9 July 2024. Pobrano z <https://www.fatf-gafi.org/en/publications/Fatfrecommendations/targeted-update-virtual-assets-vasps-2024.html> (26.08.2025).
- Izba Administracji Skarbowej w Katowicach. (2025). *Rejestr działalności w zakresie walut wirtualnych*, 30.05.2025. Pobrano z https://www.slaskie.kas.gov.pl/c/document_library/get_file?uuid=73ffde9b-0123-4594-8a94-a4d458218386&groupId=3559133 (2.06.2025).
- Malta Financial Services Authority [MFSA]. (b.d.). *FinTech Regulatory Sandbox* (serwis). Pobrano z <https://www.mfsa.mt/fintech/regulatory-sandbox/> (8.09.2025).
- Malta Financial Services Authority [MFSA]. (2020, 22 lipca). *MFSA Regulatory Sandbox – FAQs* (ramy i zasady; Rule 3). PDF. Pobrano z <https://www.mfsa.mt/wp-content/uploads/2020/07/MFSA-Regulatory-Sandbox-FAQs.pdf> (8.09.2025).
- Minister Finansów. (2025a). Sprawa: Projekt ustawy o rynku kryptoaktywów UC2, Warszawa, 8 stycznia 2025 r. Pobrano z <https://legislacja.rcl.gov.pl/docs//2/12382311/13040424/13040425/dokument700144.pdf> (2.06.2025).
- Minister Finansów. (2025b). Sprawa: KRM-0610-147-25, Warszawa, 22 maja 2025 r. Pobrano z <https://legislacja.rcl.gov.pl/docs//2/12382311/13040424/13040425/dokument718533.pdf> (2.06.2025).
- Ministerstwo Cyfryzacji. (2016). Decyzja nr 8/2016 przewodniczącego komitetu Rady Ministrów do spraw cyfryzacji z dnia 12 sierpnia 2016 r. zmieniająca decyzję w sprawie utworzenia Zespołu zadaniowego „Od papierowej do cyfrowej Polski”. Pobrano z <https://web.archive.org/web/20161116015237/http://krmc.mc.gov.pl/download/50/14140/ZmianadecyzjiipowolujacejZespolzadaniowyOdpapierowejdocyfrowejPolski.pdf> (2.06.2025).
- Ministerstwo Finansów. (2021, 22 października). *Rejestr działalności w zakresie walut wirtualnych* (informacja: „Informacje są publikowane na stronie IAS w Katowicach”). Pobrano z <https://www.gov.pl/web/finanse/rejestr-dzialalnosci-w-zakresie-walut-wirtualnych> (8.09.2025).

- Ministerstwo Finansów. (2024). *Raport z konsultacji projektu ustawy o rynku kryptoaktywów*, Warszawa, 13 grudnia 2024 r. Pobrano z <https://legislacja.rcl.gov.pl/projekt/12382311/katalog/13040424#13040424> (2.06.2025).
- Ministerstwo Finansów. (2025a). *Projekt ustawy o rynku kryptoaktywów*, 8 maja 2025 r. Pobrano z <https://legislacja.rcl.gov.pl/projekt/12382311/katalog/13040424#13040424> (2.06.2025).
- Ministerstwo Finansów. (2025b). *Raport z konsultacji projektu ustawy o rynku kryptoaktywów (w zakresie bezgotówkowej wymiany walut, czyli tzw. kantorów internetowych – art. 142. 150 i 158 projektu na etapie SKRM)*, Warszawa, 17 marca 2025 r. Pobrano z <https://legislacja.rcl.gov.pl/projekt/12382311/katalog/13040424#13040424> (2.06.2025).
- Minister do spraw Unii Europejskiej. (2025). *Opinia o zgodności z prawem Unii Europejskiej projektu ustawy o rynku kryptoaktywów, wyrażona przez ministra właściwego do spraw członkostwa Rzeczypospolitej Polskiej w Unii Europejskiej*, Warszawa, 21 maja 2025 r. Pobrano z <https://legislacja.rcl.gov.pl/docs//2/12382311/13040424/13040426/dokument718470.pdf> (2.06.2025).
- Narodowy Bank Polski. (2025). *Uważaj na kryptowaluty*. Pobrano z <https://nbp.pl/uwazaj-na-kryptowaluty/> (28.05.2025).
- Narodowy Bank Polski i Komisja Nadzoru Finansowego. (2017). *Komunikat Narodowego Banku Polskiego i Komisji Nadzoru Finansowego w sprawie „walut” wirtualnych*, Warszawa, 7 lipca 2017 r. Pobrano z https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Komunikat_NBP_KNF_w_sprawie_walut_wirtualnych_7_07_2017_57361.pdf (2.06.2025).
- Polskie Stowarzyszenie Bitcoin i Instytut Wiedzy i Innowacji. (2014). *Minimalne Standardy Bezpieczeństwa giełd bitcoinowych*. Warszawa. Pobrano z <https://bitcoin.org.pl/wp-content/uploads/2023/06/Minimalne-standardy-gield-BTC.pdf> (26.08.2025).
- Prezes Rady Ministrów. (2025). *Projekt rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów w sprawie opłat i wpłat na pokrycie kosztów nadzoru nad rynkiem kryptoaktywów. Rozporządzenie do projektu Ustawy o rynku kryptoaktywów, druk nr 1412, 26.06.2025*. Pobrano z <https://www.sejm.gov.pl/sejm10.nsf/druk.xsp?nr=1424> (8.09.2025).
- Rządowe Centrum Legislacji [RCL]. (2025). *Projekt ustawy o rynku kryptoaktywów*, Warszawa. Pobrano z <https://legislacja.rcl.gov.pl/projekt/12382311> (30.05.2025).
- Sejm RP. (2025). *Rządowy projekt ustawy o rynku kryptoaktywów – druk 1424 (przebieg prac)*. Pobrano z <https://www.sejm.gov.pl/sejm10.nsf/druk.xsp?nr=1424> (8.09.2025).

- Sejm Rzeczypospolitej Polskiej, Komisja Finansów Publicznych, Podkomisja stała do spraw instytucji finansowych. (2025, 9 września). *Poprawki przyjęte przez Podkomisję stałą do spraw instytucji finansowych na posiedzeniu w dniu 9 września 2025 r. do rządowego projektu ustawy o rynku kryptoaktywów (druk nr 1424)*. Pobrano z [https://orka.sejm.gov.pl/opinie10.nsf/nazwa/1424_20250909_poprpod/\\$file/1424_20250909_poprpod.pdf](https://orka.sejm.gov.pl/opinie10.nsf/nazwa/1424_20250909_poprpod/$file/1424_20250909_poprpod.pdf) (11.09.2025).
- Strumień „Blockchain i Kryptowaluty” przy Ministerstwie Cyfryzacji. (2017). K. Zacharzewski, K. Piech, L. Wilczyński (red.), *Kanon dobrych praktyk podmiotów rynku kryptowalutowego w Polsce*. Warszawa: Ministerstwo Cyfryzacji. Pobrano z https://www.gov.pl/documents/31305/0/kanon_justowany.pdf/6f5a10f0-d46e-532f-02ae-2b7be79eb0f2 (10.04.2017).
- TokenMinds Team. (2024). *NFT Metadata and Attributes: 2024 Guide*, 14.03.2024. Pobrano z <https://tokenminds.co/blog/nft-development/create-nft-metadata> (29.05.2025).
- Urząd Komisji Nadzoru Finansowego. (2017). *Komunikat Komisji Nadzoru Finansowego w sprawie sprzedaży tzw. monet lub tokenów (ang. Initial Token Offerings – ITOs lub Initial Coin Offerings – ICOs)*, 22.11.2017. Pobrano z https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/komunikat_ico.pdf (8.09.2025).
- Urząd Komisji Nadzoru Finansowego. (2018). *Komunikat w sprawie funkcjonowania giełd i kantorów kryptowalut*, Warszawa, 6.06.2018 r. Pobrano z https://bs.net.pl/wp-content/uploads/2018/06/Komunikat_ws_funkcjonowania_gield_i_kantorow_kryptowalut_61993.pdf (8.09.2025).
- Urząd Komisji Nadzoru Finansowego. (2020a). KNF – Innovation Hub (serwis). Pobrano z <https://fintech.gov.pl/innovation-hub> (11.09.2025).
- Urząd Komisji Nadzoru Finansowego. (2020b). *Stanowisko Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego w sprawie wydawania i obrotu kryptoaktywami*, 10.12.2020. Pobrano z https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Stanowisko_UKNF_ws_wydawania_i_obrotu_kryptoaktywami_71794.pdf (11.09.2025).
- Urząd Komisji Nadzoru Finansowego. (2021). *Ostrzeżenie Urzędu KNF o ryzykach związanych z nabywaniem oraz z obrotem kryptoaktywami (w tym walutami wirtualnymi oraz kryptowalutami)*, Warszawa, 12 stycznia 2021 r. Pobrano z https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Ostrzezenie_UKNF_o_ryzykach_zwiazanych_z_nabywaniem_oraz_z_obrotem_kryptoaktywami_72241.pdf (11.09.2025).
- Urząd Komisji Nadzoru Finansowego – Raport. (2020). *Report on the Activities of the UKNF and the KNF Board in 2020* (sekcja Innovation/FinTech). Pobrano z https://www.knf.gov.pl/knf/en/komponenty/img/REPORT_ON_THE_ACTIVITIES_OF_THE_UKNF_AND_THE_KNF_BOARD_IN_2020_75607.pdf (8.09.2025).

Literatura

- Denzin, N. K. (1978). Triangulation: A Case for Methodological Evaluation and Combination. *Sociological Methods & Research*, 7(2), 339–357.
- Piech, K. (red.). (2017). *Podstawy korzystania z walut cyfrowych*. Warszawa: Instytut Wiedzy i Innowacji.

Netografia

- Co to jest procedura KYC i jakie ma znaczenie?. (2025). Cashify. Pobrano z <https://www.cashify.eu/blog/co-to-jest-procedura-kyc-i-jakie-ma-znaczenie/> (23.07.2025).
- CoinATMRadar. (2025). *Bitcoin ATM Installations Growth (Poland)*. Pobrano z <https://coinatmradar.com/charts/growth/poland/> (8.09.2025).
- Dzięciołowski, F. (2025). *Kopalnie kryptowalut – czym są, jak działają, która jest największa?*. CrypS. Crypto. Society. Pobrano z <https://cryps.pl/poradnik/kopanie-kryptowalut-czym-sa-jak-dzialaja-ktora-jest-najwieksza/> (23.07.2025).
- Hayes, A. (2021). *Regulatory Arbitrage: What It Means, Examples*. Investopedia, 29.06.2021. Pobrano z <https://www.investopedia.com/terms/r/regulatory-arbitrage.asp> (23.07.2025).
- Kanga. (2025). *Sławomir Zawadzki (Kanga): Polska ustawa o krypto dusi innowacje*, Biuro Prasowe Kanga, 26.06.2025. Pobrano z <https://kanga.biuroprasowe.pl/211407/slawomir-zawadzki-kanga-polska-ustawa-o-krypto-dusi-innowacje> (8.09.2025).
- Lee, S. P. (2025). *Market Share of Centralized Crypto Exchanges*, by Trading Volume, updated August 14, 2025, CoinGecko. Pobrano z <https://www.coingecko.com/research/publications/centralized-crypto-exchanges-market-share> (16.09.2025).
- Money.pl. (2019). *KNF ostrzega przed bitcoinową giełdą. Nowy podmiot na liście ostrzeżeń*, 25.01.2019. Pobrano z <https://www.money.pl/gospodarka/knf-ostrzega-przed-bitcoinowa-gielda-nowy-podmiot-na-liscie-ostrzezen-6342363673134721a.html> (8.09.2025).
- TVN24. (2018). *Państwo bierze się na poważnie za kryptowaluty. Dwie firmy na liście ostrzeżeń*, TVN24 Biznes i Pieniądze, 6.02.2018. Pobrano z <https://tvn24.pl/biznes/pieniazde/knf-wpisuje-na-liste-ostrzezen-dwie-gielly-kryptowalut-ra812666-ls4498833> (8.09.2025).
- Walas, A. (2025). *Nowy projekt ustawy o rynku kryptoaktywów*. Dudkowiak & Putyra, 19.05.2025. Pobrano z <https://dudkowiak.pl/blog/nowy-projekt-ustawy-o-rynku-kryptoaktywow> (29.05.2025).

Anna Maria Zajączkowska

Aplikantka przy Okręgowej Izbie Radców Prawnych we Wrocławiu;

e-mail: anna.zajaczkowska77@gmail.com

 <https://orcid.org/0009-0007-5961-3302>

Ochrona interesu prostej spółki akcyjnej wobec niewykonania przez akcjonariusza zobowiązania do wniesienia wkładu w postaci świadczenia pracy lub usług

Protection of the Interests of a Simple Joint-Stock Company Against a Shareholder's Failure to Perform Their Obligation to Provide Work or Services as a Non-Cash Contribution

Streszczenie

Artykuł przedstawia analizę oraz ocenę skuteczności dostępnych instrumentów prawnych służących ochronie interesów prostej spółki akcyjnej w sytuacji niewykonania zobowiązania do wniesienia wkładu w postaci świadczenia pracy lub usług przez akcjonariusza. Ten rodzaj wkładów, ze względu na swój osobisty charakter, trudności w wycenie oraz ograniczoną skuteczność ustawowych mechanizmów ochronnych - w szczególności instytucji sądowego unieważnienia akcji - wiąże się ze znacznym ryzykiem dla spółki. Autorka omawia możliwość zabezpieczenia interesów spółki także poprzez użycie pozaustawowych mechanizmów, takich jak reverse vesting czy kary umownej. Przyjęte przez ustawodawcę rozwiązania ocenia jako niewystarczające dla zapewnienia pełnej ochrony spółki oraz jej pozostałych akcjonariuszy, zwłaszcza w przypadku spółek na wczesnym etapie rozwoju, dla sukcesu których osobiste zaangażowanie akcjonariuszy-założycieli ma kluczowe znaczenie.

SŁOWA KLUCZOWE: prosta spółka akcyjna, wkład niepieniężny, praca, usługi, interes spółki

Summary

The article presents an analysis and evaluation of the effectiveness of available legal instruments aimed at protecting the interests of a simple joint-stock company in the event of a shareholder's failure to fulfil the obligation to contribute work or services as a non-cash contribution to the company. Due to their personal nature, difficulties in valuation, and the limited effectiveness of statutory protective mechanisms, particularly the institution of judicial annulment of shares, such contributions pose significant risks to the company. The author also discusses the possibility of safeguarding the company's interests through the use of non-statutory mechanisms such as reverse vesting or contractual penalties. The adopted statutory solutions are assessed as insufficient to ensure adequate protection of the company and its other shareholders, especially in the context

of companies at an early stage of development, where the personal involvement of founder-shareholder is of key importance.

KEYWORDS: simple joint-stock company, non-financial contribution, work, services, interest of the company

Wprowadzenie

Wprowadzenie prostej spółki akcyjnej (PSA) do polskiego systemu prawnego miało na celu stworzenie nowoczesnej formy prawnej, dostosowanej w szczególności do potrzeb spółek technologicznych na wczesnym etapie rozwoju (Uzasadnienie, 2019). Jednym z charakterystycznych i innowacyjnych (na tle innych spółek kapitałowych) rozwiązań wprowadzonych w PSA było umożliwienie wnoszenia wkładów w postaci świadczenia pracy lub usług. Mechanizm ten miał na celu ułatwienie założycielom spółek, często dysponującym przede wszystkim kapitałem ludzkim – specjalistyczną wiedzą, unikatowymi umiejętnościami i pomysłami – a nie kapitałem finansowym, rozpoczęcie działalności gospodarczej w formie spółki kapitałowej (Uzasadnienie, 2019).

Choć ustawodawca przewidział pewne mechanizmy mające zapewnić ochronę spółki na wypadek niewykonania przez akcjonariusza zobowiązania do wniesienia wkładu w postaci świadczenia pracy lub usług, ta konstrukcja rodzi istotne wyzwania. Pojawia się pytanie o skuteczność takich instytucji jak umorzenie czy też sądowe unieważnienie akcji w praktyce funkcjonowania przedsiębiorstw gospodarczych, w których kluczową rolę odgrywa szybkość działania oraz zdolność do reagowania na zmieniające się warunki rynkowe.

1. Cel wprowadzenia możliwości wniesienia wkładów w postaci świadczenia pracy lub usług w prostej spółce akcyjnej

W uzasadnieniu projektu ustawy z 2019 r., którą wdrożono regulacje dotyczące prostej spółki akcyjnej (Ustawa z dnia 19 lipca 2019 r. o zmianie ustawy – Kodeks spółek handlowych oraz niektórych innych ustaw, Dz. U. z 2019 r. poz. 1655) czytamy, że wprowadzenie możliwości obejmowania akcji w zamian za wkład w postaci świadczenia pracy lub usług było „[...] podyktowane [także – A.M.Z.] niskim poziomem oszczędności oraz akumulacji kapitału inwestycyjnego w polskim społeczeństwie, przy wysokim poziomie wiedzy i doświadczenia polskich specjalistów – np. z zakresu informatyki” (Uzasadnienie, 2019, s. 1). Argumentacja

ta zdaniem autorki niniejszego artykułu nie wydaje się przekonująca – ograniczony dostęp do kapitału nie stanowi realnej bariery dla prowadzenia działalności w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością¹, a wysoki poziom wiedzy specjalistów, choć istotny, sam w sobie nie uzasadnia wprowadzenia możliwości wnoszenia pracy jako wkładu do spółki. Bardziej adekwatnym argumentem wydaje się dążenie do odzwierciedlenia ekwiwalentności pomiędzy różnymi formami zaangażowania w rozwój spółki – środków finansowych, wnoszonych przez inwestorów oraz umiejętności, wiedzy, pomysłów i pracy założycieli.

2. Podstawowe wyzwania związane z wniesieniem wkładu w postaci świadczenia pracy lub usług

Istotą każdego wkładu wnoszonego do spółki jest jego przydatność do realizacji celu gospodarczego, dla którego spółka została utworzona (Kopaczyńska-Pieczniak, 2017c). Świadczenie pracy lub usług może zostać uznane więc za wkład spełniający warunek zdolności aportowej, o ile ukierunkowane jest na zwiększenie wartości spółki, zazwyczaj poprzez wykonywanie czynności wymagających odpowiednich kwalifikacji, wiedzy lub doświadczenia².

W spółkach osobowych ten rodzaj wkładu uznawany jest za szczególną formę wkładu niemajątkowego, mieszczącą się w kategorii innych świadczeń na rzecz spółki, o których mowa w art. 48 § 2 Kodeksu spółek handlowych (Ustawa z dnia 15 września 2000 r. – Kodeks spółek handlowych, tekst jedn. Dz. U. z 2024 r. poz. 18 z późn. zm., dalej: k.s.h.; Kopaczyńska-Pieczniak, 2017a). W prostej spółce akcyjnej możliwość wniesienia wkładu w postaci świadczenia pracy lub usług została natomiast wprost przewidziana w art. 300² § 2 k.s.h. W związku z wprowadzeniem do struktury spółki kapitałowej rozwiązania dotychczas charakterystycznego dla spółek osobowych, zasadnym wydaje się sięgnięcie do dorobku doktryny dotyczącego spółek osobowych.

¹ Minimalna wysokość kapitału zakładowego w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością wynosi 5000,00 zł. Jak wskazuje Kappes (2018, s. 12): „Jeżeli zainteresowani nie dysponują nawet tak niską kwotą, a są w stanie wnieść do spółki wyłącznie własną pracę (usługi), to z całą pewnością na bazie takich wkładów nie powinno się tworzyć spółki kapitałowej [...]. Spółka zatem powinna być wyposażona w początkowy majątek (odzwierciedlony w kapitale zakładowym), który mógłby służyć do pokrywania początkowych wydatków”.

² Na gruncie regulacji dotyczących spółek osobowych przyjmuje się, że świadczenie pracy lub usług w formie wkładu nie powinno obejmować obowiązków związanych z osobistym prowadzeniem spraw spółki (Kopaczyńska-Pieczniak, 2017a). W konsekwencji w prostej spółce akcyjnej wkład w postaci świadczenia pracy lub usług nie powinien obejmować czynności wykonywanych w ramach sprawowania funkcji członka zarządu ani realizacji innych kompetencji przypisanych organom spółki.

2.1. Stosunek prawny łączący spółkę i akcjonariusza świadczącego pracę lub usługi

Źródłem stosunku prawnego, w ramach którego powstaje zobowiązanie wspólnika spółki osobowej do wniesienia wkładu (w tym wkładu w postaci świadczenia pracy lub usług) jest umowa spółki (Kidyba, 2005). Choć świadczenia te są wykonywane na rzecz spółki bez wynagrodzenia, wartość wykonanych czynności lub ewentualnie ich rezultaty wchodzi następnie w skład majątku spółki jako wkład wniesiony przez wspólnika, przy czym rozróżnienie terminologiczne „pracy” i „usług” wnoszonych w ramach wkładu nie wpływa na prawny charakter tych świadczeń (Kopaczyńska-Pieczniak, 2017a). Analogicznie należy rozumieć stosunek prawny powstający pomiędzy prostą spółką akcyjną a akcjonariuszem wnoszącym wkład w postaci świadczenia pracy (usług). Opiera się on na umowie spółki i nie wiąże się z klasycznymi relacjami wynikającymi z przepisów prawa pracy czy przepisów dotyczących świadczenia usług na podstawie Kodeksu cywilnego (Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, tekst jedn. Dz. U. z 2025 r. poz. 1071, dalej: k.c.). Powyższe znajduje potwierdzenie także w regulacjach dotyczących systemu ubezpieczeń społecznych, na podstawie których akcjonariusza prostej spółki akcyjnej wnoszącego do spółki wkład w postaci świadczenia pracy lub usług uznaje się za osobę prowadzącą pozarolniczą działalność gospodarczą (art. 8 ust. 6 pkt 4a ustawy z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych, tekst jedn. Dz. U. z 2025 r. poz. 350 z późn. zm.).

2.2. Wycena wartości wkładu w postaci świadczenia pracy lub usług

Wkłady każdego rodzaju, jako składnik majątku spółki, powinny przedstawiać dodatnią wartość gospodarczą (Kopaczyńska-Pieczniak, 2017b). Ocena zdolności aportowej świadczenia pracy lub usług wymaga więc ich uprzedniej wyceny. Pomimo przyjętych na gruncie przepisów dotyczących spółek osobowych sposobów określania wartości pracy wnoszonej w ramach wkładu, w oparciu o czas jej świadczenia (przy założeniu określonej stawki) lub przez wycenę jej efektów (Kidyba, 2005), w prostej spółce akcyjnej ustawodawca pozostawił tę kwestię w sferze swobodnych uzgodnień między spółką a przystępującym do niej akcjonariuszem, którzy zobowiązani są jedynie do określenia wartości wkładu w postaci pracy lub usług w umowie spółki. Takie rozwiązanie uzasadniono przeznaczeniem prostej spółki akcyjnej dla spółek typu startup, w których szczególne

znaczenie przypisuje się osobistemu zaangażowaniu założycieli, trudnemu do obiektywnej wyceny (Uzasadnienie, 2019). Wkłady w postaci świadczenia pracy lub usług nie stanowią bowiem kapitału akcyjnego, istotnego z perspektywy ochrony wierzycieli spółki, a wyceniane są w zasadzie wyłącznie w celu określania ceny emisyjnej akcji obejmowanych w zamian za te wkłady. Ich wycena nie ma znaczenia w relacjach zewnętrznych spółki (Opalski, 2019). Konsekwencją takiego podejścia ustawodawcy była rezygnacja z wprowadzenia mechanizmu odpowiedzialności wyrównawczej z tytułu znacznego przeszacowania wartości wkładu w postaci świadczenia pracy lub usług (Uzasadnienie, 2019).

2.3. Zawyżenie wartości wkładu w postaci świadczenia pracy lub usług

Pomimo uznania za zasadne niektórych argumentów ustawodawcy dotyczących subiektywnego charakteru wyceny wartości świadczonej pracy lub usług, całkowita rezygnacja z mechanizmu odpowiedzialności wyrównawczej z tytułu znacznego przeszacowania wkładu budzi pewne wątpliwości. Choć wartość omawianego wkładu pozostaje bez wpływu na wysokość kapitału akcyjnego, jego faktyczne wykonanie może mieć fundamentalne znaczenie dla rozwoju przedsiębiorstwa, zwłaszcza w przypadku spółek typu startup, dla których model prostej spółki akcyjnej został zaprojektowany. Odstępując od mechanizmu odpowiedzialności wyrównawczej, w tym nie wprowadzając alternatywnych rozwiązań w odniesieniu do wkładów niepieniężnych pozbawionych zdolności aportowej z art. 14 § 1 k.s.h., ustawodawca pozostawił spółkę oraz jej akcjonariuszy bez skutecznych instrumentów ochrony przed nierzetelnym wykonywaniem zobowiązań związanych z wnoszeniem opisywanego rodzaju wkładu³. Zauważyć należy, że strony, dokonując wyceny wkładu w umowie spółki, przyjmują określone założenia co do standardu wykonywania usług, który ma prowadzić do wzrostu wartości spółki. Wykonanie pracy lub usług poniżej zakładanego poziomu bezpośrednio prowadzi do zaniżenia rzeczywistej wartości wnoszonego wkładu. Z tego względu zasadne byłoby, zdaniem autorki, wprowadzenie odrębnej definicji „znacznego zawyżenia wartości wkładu” w odniesieniu do wkładów w postaci świadczenia pracy lub usług, która opierałaby się na kryteriach takich jak: wykonywanie usług niezgodnie ze standardami właściwymi dla danej profesji, brak wymaganych kwalifikacji, naruszenie ustalonego sposobu wykonywania czynności

³ Także Nowacki (2018) zauważa paradoks przyjętego przez projektodawców rozwiązania dotyczącego zasad odpowiedzialności za zawyżenie wartości wkładu niepieniężnego.

czy działanie wbrew zasadom należytej staranności. Jednocześnie warto byłoby pozostawić akcjonariuszom swobodę w zakresie precyzowania w umowie spółki pojęcia „znacznego zawyżenia wartości wkładu”, z uwzględnieniem specyfiki świadczonych usług lub charakteru pracy realizowanej przez poszczególnych akcjonariuszy. W przypadku znacznego zawyżenia wartości wkładu akcjonariusz obowiązany byłby wyrównać spółce brakującą wartość na zasadach analogicznych do tych, które znajdują zastosowanie do wkładów niepieniężnych o charakterze aportowym, określonych w art. 300¹⁰ k.s.h.

2.4. Niewniesienie wkładu w postaci świadczenia pracy lub usług a prawa korporacyjne akcjonariusza

W spółkach osobowych, zgodnie z art. 50 § 1 k.s.h., zaliczenie świadczenia pracy lub usług na poczet wkładu następuje z chwilą jego rzeczywistego wykonania. Choć w doktrynie pojawiły się głosy postulujące przyjęcie analogicznych zasad w odniesieniu do prostej spółki akcyjnej (m.in. Zięty, 2020), ustawodawca nie zdecydował się na ich implementację.

Wniesienie wkładu do prostej spółki akcyjnej musi nastąpić w ciągu trzech lat od wpisu spółki do rejestru przedsiębiorców. Jednocześnie jednak nie ma ustawowych ograniczeń co do możliwości wykonywania uprawnień z akcji nie w pełni pokrytych, co budzi wątpliwości w zakresie zachowania zasady proporcjonalności praw i wkładów wspólników (Łabno, 2024). Przyznanie pełni praw korporacyjnych akcjonariuszowi, niezależnie od wniesienia przez niego wkładu – zwłaszcza gdy wkład ten stanowi świadczenie pracy lub usług – może zagrażać zarówno interesom spółki, jak i jej pozostałych akcjonariuszy. Wkład w postaci pracy lub usług jest bowiem ściśle powiązany z osobistym zaangażowaniem akcjonariusza. Biorąc pod uwagę wyłączenie mechanizmu odpowiedzialności wyrównawczej z tytułu znacznego przeszacowania wartości wkładu, o którym była mowa powyżej, przyjęte rozwiązanie w znaczący sposób ogranicza możliwości ochrony interesu spółki w przypadku niewniesienia lub nieprawidłowego wniesienia wkładu w postaci świadczenia pracy lub usług, prowadząc do sytuacji, w której akcjonariusz czerpie korzyści z uczestnictwa w spółce bez faktycznego przyczyniania się do jej rozwoju.

W prostej spółce akcyjnej ustawodawca nie przewidział regulacji analogicznych do tych obowiązujących w spółce akcyjnej, takich jak regulacje z: art. 351 § 4 k.s.h., zgodnie z którą akcjonariusz spółki akcyjnej może wykonywać przyznane mu szczególne uprawnienia związane z akcją uprzywilejowaną dopiero po

zakończeniu roku obrotowego, w którym wniósł w pełni swój wkład na pokrycie kapitału zakładowego, art. 331 § 1 k.s.h. umożliwiającą spółce pozbawienie akcjonariusza praw udziałowych, w przypadku gdy ten nie uiści zaległej wpłaty na akcje, a także art. 411 § 2 k.s.h., zgodnie z którą prawo głosu w spółce akcyjnej przysługuje od dnia pełnego pokrycia akcji. W prostej spółce akcyjnej akcjonariusz może wykonywać swoje uprawnienia korporacyjne zanim jeszcze dokona wniesienia jakiegokolwiek wkładu na pokrycie obejmowanych akcji. Choć, jak wskazuje Łabno (2024), umowa spółki może wprowadzać ograniczenia w korzystaniu z niektórych praw, takich jak prawo do dywidendy czy udział w podziale majątku przy likwidacji, podstawową zasadą pozostaje przyznanie jednego głosu na każdą wyemitowaną akcję. Prawo do głosu przysługuje także z akcji niepokrytych (A. Sobiech, M. Sobiech, 2021; inaczej Mazgaj (2024a), który dopuszcza możliwość ograniczenia prawa głosu z akcji niepokrytych na mocy postanowień umowy spółki). Zasada ta może zostać zmodyfikowana poprzez emisję akcji uprzywilejowanych co do głosu lub akcji niemych, te ostatnie jednak w każdym czasie muszą być akcjami uprzywilejowanymi w zakresie dywidendy (Dumkiewicz, 2025a). Choć w doktrynie argumentowano, że akcjonariusze, którzy nie wnieśli pełnych wkładów, nie powinni mieć takich samych uprawnień jak ci, którzy swoje wkłady wnieśli w całości (Pinior, 2019), ustawodawca w uzasadnieniu przepisów dotyczących PSA jasno wskazał, że: „[...] brak pełnego pokrycia akcji nie powoduje *per se* ograniczenia ani tym bardziej wyłączenia uprawnień członkowskich (por. art. 300¹⁵ § 1, art. 300²³ § 1), inaczej niż ma to miejsce obecnie w spółce akcyjnej (por. art. 347 § 2, art. 411 § 2 KSH)” (Uzasadnienie, 2019, s. 30).

Zasadniczo jedynym ustawowym ograniczeniem praw akcjonariusza wynikającym z niewniesienia lub niepełnego wniesienia wkładu do prostej spółki akcyjnej jest ograniczenie zbywalności niepokrytych akcji, wynikające z art. 300⁴⁰ k.s.h. Zbycie akcji niepokrytych wymaga zgody spółki, przy czym nabywca takich akcji odpowiada solidarnie ze zbywcą za wniesienie brakującej części wkładu. Regulacja ta miała na celu ochronę interesów akcjonariuszy, którzy swoje wkłady już wnieśli (Łabno, 2024). W przypadku jednak wkładów w postaci świadczenia pracy lub usług, z uwagi na osobisty charakter tych świadczeń, pojawiają się trudności w określeniu, na czym miałyby polegać potencjalna odpowiedzialność nabywcy (Pinior, 2019).

3. Niewniesienie wkładu w postaci świadczenia pracy lub usług – mechanizmy ochrony interesu spółki

Niewykonanie przez akcjonariusza zobowiązania do wniesienia wkładu w postaci świadczenia pracy lub usług może istotnie zagrozić interesowi spółki, zwłaszcza gdy dotyczy akcjonariusza posiadającego znaczny pakiet akcji lub kompetencje kluczowe dla rozwoju przedsięwzięcia. Spośród mechanizmów umożliwiających ochronę interesu PSA w takiej sytuacji można wyróżnić: a) mechanizmy mające zastosowanie z mocy ustawy, takie jak unieważnienie akcji czy też możliwość dochodzenia roszczeń odszkodowawczych przez spółkę na podstawie przepisów ogólnych; b) mechanizmy zależne od właściwego uregulowania w umowie spółki, do których zaliczyć można m.in. modyfikację zasad zaliczania wkładów na pokrycie akcji w celu implementacji mechanizmu *reverse vesting*, automatyczne oraz przymusowe umorzenie akcji czy zastrzeżenie kary umownej. W dalszej części artykułu poddano analizie każdy z powyższych mechanizmów, z uwzględnieniem ich ograniczeń, które mogą wpływać na ich skuteczność w kontekście ochrony interesów spółki.

3.1. Unieważnienie akcji – procedura i jej ograniczenia

Z uwagi na fakt, że brak pełnego pokrycia akcji nie stanowi przeszkody w wykonywaniu wynikających z nich praw korporacyjnych, ustawodawca zaproponował instrument ochrony interesu spółki i pozostałych akcjonariuszy w postaci sądowego unieważnienia akcji, uregulowany w art. 300⁵¹ k.s.h. Mechanizm ten różni się od unieważnienia dokumentów akcji niepokrytych w terminie, do dokonania którego upoważniony jest zarząd spółki akcyjnej. Uznano, że przyznanie spółce (zarządowi spółki) kompetencji do samodzielnego unieważniania akcji stanowiłoby nadmiernie surową sankcję, mogącą skutkować pokrzywdzeniem akcjonariusza zobowiązanego do wniesienia wkładu (Uzasadnienie, 2019). Poza odmiennym organem upoważnionym do realizacji unieważnienia, instytucja z art. 300⁵¹ k.s.h. oraz ta dotycząca spółki akcyjnej, opisana w art. 331 k.s.h., różnią się także pełnioną funkcją. Jak zauważa Dumkiewicz (2024), w spółce akcyjnej unieważnienie dokumentów akcji ma na celu pełne pokrycie kapitału zakładowego poprzez umożliwienie spółce emisji i sprzedaży nowych akcji. Z kolei w prostej spółce akcyjnej sądowe unieważnienie akcji skutkuje unicestwieniem uprawnień udziałowych związanych z tymi akcjami. W PSA procedura ta pełni

funkcję sankcji za niewykonanie bądź nienależyte wykonanie przez akcjonariusza zobowiązania do wniesienia wkładów na pokrycie akcji (Dumkiewicz, 2024).

Unieważnienie akcji PSA następuje na podstawie orzeczenia sądu mającego charakter konstytutywny, przy czym sąd powinien określić liczbę i rodzaj akcji podlegających unieważnieniu oraz ustalić wysokość spłaty należnej akcjonariuszowi (Żaba, 2024). Spłata ta powinna uwzględniać stosunek wartości wkładu wniesionego na umarzone akcje do wartości wkładu niewniesionego. W doktrynie przyjmuje się jednak, że w sytuacji, w której zobowiązanie do wniesienia wkładu pozostanie niewykonane, sąd może nie orzec spłaty (Mazgaj, 2024b; Żaba, 2024; Keler, 2024, który jednak nie dopuszcza możliwości orzeczenia spłaty na warunkach nierynkowych).

Wątpliwości budzi także interpretacja dyspozycji sądu do umorzenia „wszystkich lub niektórych” akcji, zawartej w art. 300⁵¹ k.s.h. Zgodnie ze stanowiskiem Jasińskiego (2021) taka możliwość mogłaby wynikać z umowy spółki, w której to wspólnicy ustalą nierównomierny sposób zaliczania wkładów na akcje, zgodnie z art. 300⁹ § 3 k.s.h. Należałoby zatem założyć, że w sytuacji braku takiego zastrzeżenia w umowie spółki, gdy wkłady zaliczane są równomiernie na wszystkie posiadane przez akcjonariusza akcje, akcjonariusz wnoszący wkład w postaci świadczenia pracy lub usług narażałby się na ryzyko utraty wszystkich akcji (w sytuacji niepełnego wykonania zobowiązania). Wszystkie posiadane przez niego akcje traktowane byłyby bowiem jako nie w pełni pokryte, co mogłoby skutkować ich unieważnieniem.

Sądowe unieważnienie akcji może mieć miejsce w przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania na pokrycie tych akcji. Opierając się na dorobku prawa cywilnego (szerzej zob. Lutkiewicz-Rucińska, 2024), uznać należy, że niewniesieniem wkładów w postaci świadczenia pracy lub usług będzie całkowity brak realizacji pracy lub usług na rzecz spółki, a także wykonywanie przez akcjonariusza innych czynności niż te, które wynikają z treści zobowiązania lub wykonanie jedynie czynności przygotowawczych w celu spełnienia świadczenia. Do nienależytego wykonania zobowiązania doszłoby natomiast, gdyby akcjonariusz wykonywał czynności nieterminowo, w niewłaściwym miejscu czy też nie zachowując właściwej jakości.

W tym miejscu należy postawić pytanie dotyczące odpowiedzialności akcjonariusza za przyczyny prowadzące do niewykonania lub niewłaściwego wykonania pracy lub usług świadczonych na rzecz spółki. Odmienne niż w przepisach Kodeksu cywilnego, regulujących odpowiedzialność za niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązań, ustawodawca w art. 300⁵¹ k.s.h. nie przewidział zależności

między możliwością unieważnienia akcji od przyczyn, które doprowadziły do niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania. Należałoby zatem uznać, że sądowe unieważnienie akcji jest niezależne od winy akcjonariusza, który nie wykonał lub nienależycie wykonał zobowiązanie (Jasiński, 2021). Okoliczności, które spowodowały niewykonanie zobowiązania, pozostają w tym przypadku bez znaczenia, z uwagi na cel instytucji unieważnienia akcji, którym jest ochrona interesów spółki oraz pozostałych jej akcjonariuszy.

3.2. Odpowiedzialność odszkodowawcza akcjonariusza na podstawie przepisów ogólnych

Zobowiązanie akcjonariusza prostej spółki akcyjnej do wniesienia wkładu w postaci świadczenia pracy lub usług powinno być precyzyjnie określone w umowie spółki. W konsekwencji przyjmuje się, że jego niewykonanie bądź nienależyte wykonanie prowadziłyby do odpowiedzialności akcjonariusza, zgodnie z zasadami z art. 471 k.c. w zw. z art. 2 k.s.h. (Grześków, 2017; Łabno, 2024). Akcjonariusz byłby więc zobowiązany do naprawienia szkody wynikłej z niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania, o ile nie wykaze, że niewykonanie to nastąpiło wskutek okoliczności, za które nie ponosi odpowiedzialności. W tej konfiguracji sądowe unieważnienie akcji, o którym mowa powyżej, stanowi szczególny rodzaj sankcji, która mogłaby znaleźć zastosowanie także w sytuacji, gdy nienależyte wykonanie lub niewykonanie obowiązku nastąpiło z przyczyn niezależnych od akcjonariusza (Popiołek, 2010 – na temat sankcyjnego unieważnienia akcji spółki akcyjnej).

W reżimie odpowiedzialności *ex contractu* na podstawie art. 471 k.c. naprawieniu podlega, co do zasady, wyłącznie szkoda majątkowa, przy czym (w braku odmiennych postanowień umownych lub ustawowych) obejmuje ona zarówno szkodę rzeczywistą, jak i utracone korzyści (Lutkiewicz-Rucińska, 2024). Trudności rodzi oszacowanie wartości *lucrum cessans*, w szczególności, gdy skutkiem zaniechania wniesienia wkładu będzie brak realizacji kluczowego dla spółki produktu lub koncepcji, na których miałyby opierać się jej działalność. Warto bowiem powtórzyć, że prosta spółka akcyjna została przewidziana jako forma organizacyjna startupów, a możliwość wnoszenia wkładów w omawianej formie adresowana była w szczególności do jej założycieli. Pozornie tylko prostsza wydaje się kwestia oznaczenia wartości rzeczywistego uszczerbku majątkowego spółki – powstaje pytanie: czy za *damnum emergens* w takiej sytuacji należy uznać cenę emisyjną akcji, które zostały objęte przez niewywiążującego się

z zobowiązania akcjonariusza, czy też rynkową wartość pracy lub usług, które miał on świadczyć na rzecz spółki tytułem wkładu. Wycena szkody poniesionej przez spółkę w takiej sytuacji wydaje się niemożliwa do bezspornego określenia.

3.3. Modyfikacja zasady równomiernego zaliczania wkładu na pokrycie wszystkich akcji akcjonariusza

Konstrukcja prostej spółki akcyjnej charakteryzuje się znaczną elastycznością, dopuszczając wprowadzenie innych – niż omówione powyżej – mechanizmów mających zabezpieczać jej interes. Istotna w tym kontekście wydaje się możliwość modyfikacji zasady równomiernego zaliczania wkładów na pokrycie akcji, wynikająca z art. 300⁹ k.s.h. O ile, zgodnie z domyślnym ustawowym rozwiązaniem, wkład wnoszony przez akcjonariusza rozkłada się proporcjonalnie na wszystkie obejmowane przez niego akcje, umowa spółki może wprowadzać odmienne regulacje w tym zakresie. Możliwością, jaką stworzył ustawodawca, jest potencjalne implementowanie w ramach PSA tzw. mechanizmu *reverse vestingu*⁴. Wkład wnoszony przez akcjonariusza może podlegać stopniowemu zaliczeniu na pokrycie kolejnych akcji w miarę realizacji świadczeń. W praktyce umowa spółki mogłaby przewidywać, że w określonym czasie (nieprzekraczającym ustawowego terminu trzech lat na pokrycie akcji), tzw. okresie *vestingu*, wnoszony wkład byłby sukcesywnie zaliczany na pokrycie ustalonej części akcji, w regularnych odstępach czasowych. W sytuacji gdy akcjonariusz zaprzestałby świadczenia pracy lub usług przed upływem okresu *vestingu*, traciłby uprawnienia do odpowiedniej liczby akcji, które nie zostały jeszcze w pełni pokryte.

Wydaje się, że takie rozwiązanie mogłoby mieć istotne zalety z perspektywy zabezpieczenia interesów spółki oraz pozostałych akcjonariuszy, przy czym należy pamiętać, że akcjonariusz PSA może wykonywać swoje uprawnienia korporacyjne także z akcji niepokrytych. Wykorzystanie tego mechanizmu wymagałoby precyzyjnego uregulowania w umowie spółki – ustalenia harmonogramu zaliczania wkładów, sposobu weryfikacji jakości świadczonych usług czy wykonywanych prac, a także określenia okoliczności, które skutkowałyby utratą akcji przez akcjonariusza. W sytuacji wystąpienia naruszenia spółka powinna dysponować możliwie szybkim i efektywnym sposobem wyegzekwowania skutków niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania do wniesienia wkładu. Wśród potencjalnych rozwiązań można wskazać instytucję automatycznego lub przymusowego umorzenia akcji albo opisanego powyżej sądowego unieważnienia akcji.

⁴ Na ten temat wypowiedali się przedstawiciele Ministerstwa Rozwoju (Nęczyński, 2016).

3.4. Umorzenie akcji

Jednym z potencjalnych mechanizmów sankcyjnych, powodujących utratę całości lub części akcji przez akcjonariusza w przypadku niewykonania zobowiązania do wniesienia wkładu w postaci świadczenia pracy lub usług, wydaje się być instytucja umorzenia akcji, uregulowana w art. 300⁴⁴ k.s.h. i kolejnych. Choć w doktrynie pojawiają się głosy, że przypadki umorzenia powinny dotyczyć jedynie akcji, które zostały „opłacone” (Zięty, 2020), zdaniem autorki brak jest przekonujących argumentów dla takiego ograniczenia.

3.4.1. Umorzenie przymusowe

Przepis art. 300⁴⁵ § 2 k.s.h. regulujący zasady umorzenia przymusowego stanowi, że spłata za umarzone akcje nie może być niższa od wartości godziwej akcji. Zgodnie z dominującym w doktrynie stanowiskiem, wartość godziwą akcji należy ustalać w oparciu o art. 28 ust. 6 ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 120 z późn. zm.), przyjmując za podstawę kwotę, za którą zobowiązanie mogłoby zostać uregulowane na warunkach transakcji rynkowej pomiędzy zainteresowanymi i dobrze poinformowanymi, niepowiązanymi ze sobą stronami (Dumkiewicz, 2025b; Popiołek, 2022). W tym kontekście istotnego znaczenia nabiera problematyka ustalenia wartości godziwej akcji, które nie zostały w pełni pokryte wkładem w postaci świadczenia pracy lub usług. Mimo że z akcją taką związana jest pełnia praw korporacyjnych, jej rzeczywista wartość rynkowa może być kwestionowana – jej potencjał zbywczy jest znacznie ograniczony, z uwagi na wymaganą zgodę spółki oraz solidarną odpowiedzialność nabywcy do wniesienia wkładu wynikające z art. 300⁴⁰ k.s.h. Uzasadniałoby to dopuszczalność przymusowego umorzenia akcji niepokrytej za wynagrodzeniem niższym niż wartość akcji tej samej serii, które zostały w pełni pokryte. Niemniej mechanizm ten tworzy przestrzeń do konfliktu pomiędzy akcjonariuszem, którego akcje mają zostać umorzone, a spółką.

3.4.2. Umorzenie automatyczne

Odrębnym rozwiązaniem przewidzianym w przepisach o prostej spółce akcyjnej jest instytucja umorzenia automatycznego, uregulowana w art. 300⁴⁶ k.s.h. Umorzenie automatyczne na gruncie przepisów dotyczących spółek z ograniczoną

odpowiedzialnością oraz spółek akcyjnych jest kwalifikowane jako podtyp umorzenia przymusowego (Nowacki, 2017; Opalski, 2018). Warto jednak zwrócić uwagę na stanowisko Popiołka (2022), który słusznie zauważa, że w przepisie art. 300⁴⁶ k.s.h., regulującym umorzenie automatyczne akcji prostej spółki akcyjnej, ustawodawca zrezygnował z odesłania do przepisów dotyczących umorzenia przymusowego na wzór regulacji o spółce z ograniczoną odpowiedzialnością (art. 199 § 4 k.s.h.) czy też spółce akcyjnej (art. 359 § 6 k.s.h.). Z uwagi więc na odmienną konstrukcję przepisów autor ten wskazuje, że do umorzenia automatycznego akcji prostej spółki akcyjnej nie znajdują zastosowania reguły dotyczące wysokości spłaty umorzeniowej przewidziane dla umorzenia przymusowego (Popiołek, 2022). Umorzenie automatyczne oparte jest bowiem na uprzedniej zgodzie akcjonariuszy, wyrażonej w umowie spółki. Tym samym akcjonariusze, wprowadzając do umowy spółki postanowienia o umorzeniu automatycznym, mogliby swobodnie ukształtować jego warunki, w tym również przewidzieć możliwość umorzenia bez spłaty umorzeniowej (Popiołek, 2022; inaczej zob. Woźniak, 2021). Warto jednak zaznaczyć, że pogląd ten, chociaż jego realizacja przyczyniłaby się do powstania istotnego instrumentu zabezpieczającego interesy spółki, nie jest jednolicie przyjmowany w doktrynie. Częściej wskazuje się na konieczność stosowania do umorzenia automatycznego zasad właściwych dla umorzenia przymusowego (Woźniak, 2021; Wyrzykowski, 2024).

3.5. Kara umowna w umowie spółki

Wobec wyłączenia odpowiedzialności akcjonariusza z tytułu przeszacowania wartości wkładu niepieniężnego, który nie jest przeznaczany na kapitał akcyjny, warto pochylić się nad możliwością zabezpieczenia interesu prostej spółki akcyjnej na wypadek niewykonania zobowiązania do wniesienia wkładu w postaci świadczenia pracy lub usług poprzez zastosowanie mechanizmu kary umownej w umowie spółki. Jak wskazują Bielewska i Jastrzębski (2006), zastrzeżenie w umowie spółki kapitałowej obowiązku zapłaty spółce przez wspólnika oznaczonej sumy pieniężnej – na wypadek niewykonania wynikającego z umowy spółki zobowiązania wspólnika wobec spółki – jest zgodne z naturą stosunku korporacyjnego spółki kapitałowej i, co do zasady, dopuszczalne. Warto także zauważyć, że ustawodawca wprost przewidział możliwość zastrzeżenia odszkodowania umownego w statucie spółki akcyjnej w przypadku niewykonania powtarzających się świadczeń związanych z akcją (art. 356 § 3 k.s.h.) oraz w przypadku niewniesienia wkładu (art. 330 § 5 k.s.h.). Wydaje się zatem, że za

dopuszczalne należałoby uznać wprowadzenie podobnej konstrukcji w przypadku niedopełnienia obowiązku wniesienia wkładu w postaci świadczenia pracy lub usług do prostej spółki akcyjnej. Uznanie dopuszczalności wprowadzenia kary umownej do umowy spółki niesie ze sobą konsekwencje w postaci poddania jej regulacji reżimowi prawnemu kary umownej, zawartemu w art. 483–484 k.c. (Bielewska, Jastrzębski, 2006). Oznaczałoby to w szczególności możliwość miarkowania wysokości kary umownej oraz ograniczenie odpowiedzialności akcjonariusza wyłącznie do przypadków, gdy niewykonanie lub nienależyte wykonanie świadczenia pracy lub usług jest następstwem okoliczności, za które akcjonariusz ponosi odpowiedzialność. Zastosowanie kary umownej mogłoby jednak znacząco uprościć procedurę dochodzenia roszczeń przez spółkę w przypadku niewniesienia wkładu w postaci świadczenia pracy lub usług przez akcjonariusza.

Zakończenie

Podstawowym ustawowym instrumentem ochrony interesu prostej spółki akcyjnej w przypadku niewywiązania się akcjonariusza z zobowiązania do wniesienia wkładu w postaci świadczenia pracy lub usług jest instytucja sądowego unieważnienia akcji uregulowana w art. 300⁵¹ k.s.h. Choć przyjęcie modelu sądowej kontroli tego procesu ma na celu ochronę akcjonariusza przed potencjalnymi nadużyciami ze strony organów spółki, rozwiązanie to znacząco redukuje efektywność egzekwowania zobowiązań. W czasie trwania postępowania sądowego spółka pozostaje w stanie stagnacji, z posiadającym pełnię praw korporacyjnych akcjonariuszem, wobec którego prowadzone jest postępowanie (co stwarza dodatkowe ryzyko utrudnień w bieżącym zarządzaniu spółką). Pomimo więc funkcji ochronnej wobec spółki, sądowe unieważnienie akcji może stać się hamulcem w jej rozwoju. Rozwiązaniem zasługującym na aprobatę jest natomiast uniezależnienie możliwości unieważnienia akcji od przyczyn niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania. Konstrukcja art. 300⁵¹ k.s.h. nie przewiduje mechanizmu ekskulpacji akcjonariusza nawet w przypadku, gdy niewykonanie zobowiązania nastąpi z przyczyn obiektywnie od niego niezależnych.

Problematyczna pozostaje kwestia możliwości dochodzenia roszczeń odszkodowawczych na podstawie art. 471 k.c. w zw. z art. 2 k.s.h. Teoretyczna możliwość zastosowania reżimu odpowiedzialności *ex contractu* napotyka na trudności w zakresie kwantyfikacji szkody. Dotyczy to zarówno określenia *damnum emergens*, gdzie należy postawić pytanie: czy za szkodę rzeczywistą powinno

się uznać wartość emisyjną akcji czy raczej rynkową wartość niewykonanych świadczeń, jak i *lucrum cessans*, którego wycena w przypadku innowacyjnych przedsięwzięć może okazać się niemożliwa do przeprowadzenia. Dodatkowo niewykonanie zobowiązania do świadczenia pracy lub usług może znacząco wpłynąć na pozycję i możliwość rozwoju spółki, a co za tym idzie, szkoda przez nią poniesiona wskutek niewniesienia wkładu, w formie omawianej w niniejszym artykule, może swoją wartością przewyższać wartość niepokrytych akcji.

Alternatywne rozwiązania również wydają się nie zapewniać wystarczającej ochrony interesu prostej spółki akcyjnej. Pomimo wprowadzenia przez ustawodawcę możliwości nierównomiernego zaliczania wkładu na pokrycie akcji, co potencjalnie umożliwia zastosowanie mechanizmu *reverse vesting* w stosunku do akcji obejmowanych w zamian za świadczenie pracy lub usług, brak jest instrumentów umożliwiających efektywne egzekwowanie utraty niepokrytych przez akcjonariusza akcji. Instytucja umorzenia akcji rodzi istotne wątpliwości, w szczególności w zakresie wymogu spłaty akcjonariusza, którego akcje podlegają umorzeniu, co prowadziłoby do paradoksalnej sytuacji otrzymania przez akcjonariusza korzyści majątkowej mimo niewykonania podstawowego obowiązku wobec spółki w postaci wniesienia wkładu. Wprowadzenie do umowy spółki mechanizmu kary umownej może natomiast stanowić uzupełnienie pozostałych omówionych w niniejszym artykule narzędzi zabezpieczających spółkę.

Ustawowe mechanizmy ochrony interesów prostej spółki akcyjnej w przypadku niewykonania zobowiązania do wniesienia wkładu w postaci świadczenia pracy lub usług nie pozwalają na jej efektywne zabezpieczenie. Choć istnieją środki sankcyjne, które akcjonariusze mogliby wprowadzić w umowie spółki, wydaje się, że również one nie zapewnią skutecznej ochrony interesów spółki. W wyniku tego, mechanizm umożliwiający obejmowanie akcji w zamian za świadczenie usług lub pracy na rzecz spółki, który miał stanowić atrakcyjną opcję dla założycieli startupów, w praktyce może okazać się pułapką, szczególnie gdy niewykonywanie zobowiązań dotyczy akcjonariusza posiadającego znaczny pakiet akcji lub kompetencje kluczowe dla rozwoju spółki.

Bibliografia

Akty prawne

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, tekst jedn. Dz. U. z 2025 r. poz. 1071.

Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 120

z późn. zm.

Ustawa z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych, tekst jedn. Dz. U. z 2025 r. poz. 350 z późn. zm.

Ustawa z dnia 15 września 2000 r. – Kodeks spółek handlowych, tekst jedn. Dz. U. z 2024 r. poz. 18 z późn. zm.

Ustawa z dnia 19 lipca 2019 r. o zmianie ustawy – Kodeks spółek handlowych oraz niektórych innych ustaw, Dz. U. z 2019 r. poz. 1655.

Literatura

Bilewska, K., Jastrzębski, J. (2006). Kary umowne w umowach spółek kapitałowych i w umowach wspólników lub akcjonariuszy. *Przegląd Prawa Handlowego*, 10, 4–12.

Dumkiewicz, M. (2024). *Kodeks spółek handlowych. Komentarz* (wyd. 2). Warszawa: Wolters Kluwer Polska.

Dumkiewicz, M. (2025a). Komentarz do art. 300²⁷. W: A. Kidyba, M. Dumkiewicz, *Komentarz aktualizowany do art. 1–300 Kodeksu spółek handlowych*. Warszawa: LEX.

Dumkiewicz, M. (2025b). Komentarz do art. 300⁴⁵. W: A. Kidyba, M. Dumkiewicz, *Komentarz aktualizowany do art. 1–300 Kodeksu spółek handlowych*. Warszawa: LEX.

Grześków, M. (2017). Akcje obejmowane za wkłady pozbawione zdolności aportowej w prostej spółce akcyjnej (PSA). *Zeszyty Naukowe Towarzystwa Doktorantów UJ. Nauki społeczne*, 17(2), 177–195. doi: 10.26361/ZNTDSP.08.2017.17.10.

Jasiński, K. (2021). W: M. Kożuchowski, M. Macieszczak, B. Woźniak (red.), *Prosta spółka akcyjna. Komentarz* (s. 229–232). Warszawa: Wolters Kluwer.

Kappes, A. (2018). Prosta spółka akcyjna – czy rzeczywiście prosta i czy potrzebna? Uwagi do projektu nowelizacji Kodeksu spółek handlowych, wprowadzającego prostą spółkę akcyjną (projektowane art. 300¹–300¹²¹ k.s.h.). *Przegląd Prawa Handlowego*, 5, 10–16.

Keler, G. (2021). W: R. Adamus, P. Malinowski (red.), *Prosta spółka akcyjna. Komentarz* (s. 177–178). Warszawa: Wolters Kluwer Polska.

Kidyba, A. (2005). *Handlowe spółki osobowe*. Kraków: Kantor Wydawniczy Zakamycze.

Kopaczyńska-Pieczniak, K. (2017a). Świadczenie pracy lub usług na rzecz spółki a wniesienie wkładu. W: U. Promińska (red.), *Wkłady niepieniężne do spółek handlowych* (s. 117–126). Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.

Kopaczyńska-Pieczniak, K. (2017b). Zdolność aportowa wkładów niepieniężnych w spółkach kapitałowych. W: U. Promińska (red.), *Wkłady niepieniężne do spółek handlowych* (s. 88–101). Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.

- Kopaczynska-Pieczniak, K. (2017c). Zdolność wkładowa świadczeń niepieniężnych w spółkach osobowych. W: U. Promińska (red.), *Wkłady niepieniężne do spółek handlowych* (s. 77–87). Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.
- Lutkiewicz-Rucińska, A. (2024). W: M. Balwicka-Szczyrba, A. Sylwestrzak (red.), *Kodeks cywilny. Komentarz* (wyd. 2, s. 946–947). Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Łabno, M. (2024). *Status akcjonariusza prostej spółki akcyjnej*. Katowice: Uniwersytet Śląski w Katowicach.
- Mazgaj, M. (2024a). Komentarz do art. 300²³. W: Z. Jara (red.), *Kodeks spółek handlowych. Komentarz* (wyd. 5). Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.
- Mazgaj, M. (2024b). Komentarz do art. 300⁵¹. W: Z. Jara (red.), *Kodeks spółek handlowych. Komentarz* (wyd. 5). Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.
- Nędzyński, K. (2016). Prosta spółka akcyjna może być naprawdę atrakcyjna. *Obserwator Finansowy*, 18 kwietnia 2016. Pobrano z <https://www.obserwatorfinansowy.pl/bez-kategorii/rotator/prosta-spolka-akcyjna-moze-byc-naprawde-atrakcyjna/> (23.08.2025).
- Nowacki, A. (2018). Struktura majątkowa projektowanej prostej spółki akcyjnej. *Przegląd Prawa Handlowego*, 4, 4–11.
- Nowacki, A. (2017). *Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, Komentarz. T. 1. Komentarz do art. 151–226 KSH*. Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.
- Opalski, A. (red.). (2018). *Kodeks spółek handlowych. T. 2 A. Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. Komentarz do art. 151–226*. Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.
- Opalski, A. (2019). Prosta spółka akcyjna – nowy typ spółki handlowej, cz. I. *Przegląd Prawa Handlowego*, 11, 5–15.
- Piniór, P. (2019). Ocena rządowego projektu ustawy o zmianie ustawy – Kodeks spółek handlowych oraz niektórych innych ustaw. *Zeszyty Prawnicze Biura Analiz Sejmowych Kancelarii Sejmu*, 3(63), 106–123. doi: 10.31268/ZPBAS.2019.50.
- Popiołek, W. (2010). *Akcja – prawo podmiotowe*. Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.
- Popiołek, W. (2022). Kilka uwag w sprawie umorzenia akcji prostej spółki akcyjnej. W: S. Byczko, A. Kappes, B. Kucharski, U. Promińska (red.), *Non omne quod licet honestum est. Studia z prawa cywilnego i handlowego w 50-lecie pracy naukowej Profesora Wojciecha Jana Katnera* (s. 676–685). Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Sobiech, A., Sobiech, M. (2021). Prosta spółka akcyjna – o potencjalnych atrybutach nowej spółki kapitałowej. *Doradztwo Podatkowe – Biuletyn Instytutu Studiów Podatkowych*, 4, 36–40. doi: 10.5604/01.3001.0014.8551.

- Uzasadnienie rządowego projektu ustawy o zmianie ustawy – Kodeks spółek handlowych oraz niektórych innych ustaw, Warszawa, 12 lutego 2019 r., druk sejmowy nr 3236. Pobrano z <https://www.sejm.gov.pl/sejm8.nsf/druk.xsp?nr=3236> (23.08.2025).
- Woźniak, B. (2021). W: M. Kozuchowski, M. Macieszczak, B. Woźniak (red.), *Prosta spółka akcyjna. Komentarz* (s. 191–195). Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Wyrzykowski, W. (2024). Komentarz do art. 300⁴⁶. W: P. Pinior, J. A. Strzępka (red.), *Kodeks spółek handlowych. Komentarz*. Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.
- Zięty, J. J. (2020). Skutki prawne braku wniesienia pracy lub świadczenia usług jako wkładu do spółki kapitałowej. W: M. Dumkiewicz, K. Kopaczyńska-Pieczniak, J. Szczotka (red.), *Sto lat polskiego prawa handlowego. Księga jubileuszowa dedykowana Profesorowi Andrzejowi Kidybie* (t. 1, s. 1180–1192). Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Żaba, M. (2024). Komentarz do art. 300⁵¹. W: P. Pinior, J. A. Strzępka (red.), *Kodeks spółek handlowych. Komentarz*. Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.