

e-ISSN 2720-6734

1/2026

PRZEGLĄD

PRAWNO-EKONOMICZNY

KATOLICKI
UNIwersytet
LUBELSKI
JANA PAWEŁA II

KUL 1918

PRZEGLĄD

PRAWNO-EKONOMICZNY

WYDAWCA

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

ADRES REDAKCJI

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

RADA NAUKOWA

Şebnem Akipek ÖCAL (TED University, Turcja)
Róbert BRTKO (Comenius University Bratislava, Słowacja)
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)
Robert FREY (Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach, Polska)
Łukasz FURMAN (Państwowa Akademia Nauk Stosowanych w Krośnie, Polska)
Phouphet KYOPHILAVONG (National University of Laos, Laos)
Pantelis KYRMIZOGLU (International Hellenic University, Grecja)
Antoni MAGDOŃ (Uniwersytet Rzeszowski, Polska)
Patrik MATURKANIČ (College of Applied Psychology in Terezín, Czechy)
Bohuslava MIHALČOVÁ (Bratislava University of Economics and Business, Słowacja)
Michaela MORAVČÍKOVÁ (Trnava University, Słowacja)
Salvatore Antonello PARENTE (University of Bari Aldo Moro, Włochy)
Pylyp PYLYPENKO (Ivan Franko National University of Lviv, Ukraina)
Tomasz RAKOCZY (Akademia Mazowiecka w Płocku, Polska)
Jiří Rajmund TRETERA (Charles University, Czechy)
Vytautas Steponas VAIČIŪNAS (Vytautas Magnus University, Litwa)
Anna VISVIZI (Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Polska)
Krzysztof WARCHAŁOWSKI (Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie, Polska)
Tomasz WIELICKI (California State University, Fresno, USA)
Mustafa YASAN (Balıkesir University, Turcja)

PRZEGLĄD

PRAWNO-EKONOMICZNY

1/2026

ZESPÓŁ REDAKCYJNY

Redaktor naczelny

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

Redaktorzy tematyczni

Ivana Butoracová ŠINDLERYOVÁ (University of Ss. Cyril and Methodius in Trnava, Słowacja)

Isaac DESTA (Holy 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)

David LUTZ (Holy Cross College at Notre Dame, USA)

Juraj RÁKOŠ (University of Ss. Cyril and Methodius in Trnava, Słowacja)

Timothy WRIGHT (Yale University, USA)

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

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

Redaktor statystyczny

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

Redakcja

Maria R. PAŁUBSKA

Opracowanie komputerowe

Jakub KOŚNIEWSKI

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

Wszystkie artykuły publikowane w czasopiśmie są recenzowane

Spis treści

MARTA GOLOWSKA Filozoficzno-prawne ujęcie myśli Hipokratesa | 9

KRZYSZTOF KLESZCZ, ARTUR HOŁDA Polski przemysł obuwniczy, sytuacja gospodarcza oraz problemy branży po pandemii COVID-19 i skutkach wojny w obliczu najważniejszych zmian podatkowych i ubezpieczeniowych wprowadzonych w 2022 roku | 23

ANDRZEJ KUCIŃSKI Crowdfunding jako nowe podejście w dostępie do kapitału: systematyka, typologia oraz analiza rynku w Europie | 47

HALINA RECHUL Impact of Labor Costs on Entrepreneurs' Employment Decisions | 71

MARTYNA ŚWIETLIŃSKA Fundamentalistyczne grupy mormońskie w Polsce a polskie prawo karne – analiza potencjalnych zagrożeń i regulacji | 89

Contents

MARTA GOLOWSKA Philosophical and Legal Take on Hippocrates' Thought | 9

KRZYSZTOF KLESZCZ, ARTUR HOŁDA The Polish Footwear Industry, Economic Situation and Challenges Facing the Sector in the Aftermath of the COVID-19 Pandemic and the Effects of the War in Light of the Most Recent Tax and Social Security Changes Introduced in 2022 | 23


ANDRZEJ KUCIŃSKI Crowdfunding as a New Approach in Accessing Capital: Systematics, Typology and Market Analysis in Europe | 47

HALINA RECHUL Impact of Labor Costs on Entrepreneurs' Employment Decisions | 71

MARTYNA ŚWIETLIŃSKA Fundamentalist Mormon Groups in Poland and Polish Criminal Law – an Analysis of Potential Threats and Regulations | 89

Marta Golowska

Uniwersytet Rzeszowski; e-mail: mgolowska@ur.edu.pl

 <https://orcid.org/0000-0002-0874-2477>

Filozoficzno-prawne ujęcie myśli Hipokratesa

Philosophical and Legal Take on Hippocrates' Thought

Streszczenie

Medycyna oraz prawo medyczne już od czasów starożytnych są zagadnieniami budzącymi zainteresowanie wśród filozofów, lekarzy i prawników. To ujęcie historyczne pozwala zaś lepiej zrozumieć istotę medycyny. *Przysięga* Hipokratesa jest istotnym fundamentem etyki medycznej stanowiącej nieodłączną podstawę rzetelnego wykonywania zawodu lekarza. Składa się z dziewięciu części, które dotyczą przymiotów, wartości i postawy lekarza, jak również konkretnych obowiązków wobec pacjenta oraz etycznego charakteru relacji między pacjentem a lekarzem. Celem artykułu jest analiza myśli filozoficznej „ojca medycyny” – Hipokratesa. Koncepcja racjonalno-empiryczna praktykowana przez lekarza z Kos stała się podstawą medycyny. Jego myśl oparta jest na holistycznym podejściu do człowieka, pacjenta oraz jego zdrowia. Etos hipokratejski zawiera zbiór zasad etycznych, którymi powinien kierować się lekarz. Interpretacja przysięgi Hipokratesa i jej ujęcie w kontekście współczesnej praktyki medycznej pozwoli na ukazanie nowych wyzwań, przed którymi postawieni zostali przedstawiciele zawodów medycznych.

SŁOWA KLUCZOWE: Hipokrates, *Corpus Hippocraticum*, filozofia, medycyna, prawo medyczne, etyka

Summary

Medicine and medical law have been subjects of interest to philosophers, doctors and lawyers from ancient times right up to the present day. A historical perspective allows for a better understanding of the essence of medicine. The Hippocratic Oath is a vital foundation of medical ethics, forming an integral basis for the conscientious practice of the medical profession. It consists of nine parts, which concern the qualities, values and attitudes of the physician, as well as specific duties towards the patient and the ethical nature of the relationship between patient and physician. The aim of this article is to analyse the philosophical thought of „the father of medicine” – Hippocrates. The rational-empirical approach practised by the physician from Kos has become the ethos of medicine. His philosophy is based on a holistic approach to the human being, the patient and their health. The Hippocratic ethos comprises a set of ethical principles which a doctor should follow. An interpretation of the Hippocratic Oath and its consideration

within the context of contemporary medical practice will highlight the new challenges facing members of the medical profession.

KEYWORDS: Hippocrates, *Corpus Hippocraticum*, philosophy, medicine, medical law, ethics

Wprowadzenie

Medycyna oraz prawo medyczne są zagadnieniami trudnymi w swojej istocie. Od czasów starożytnych aż do współczesności są polem badawczym budzącym wielkie zainteresowanie u filozofów, lekarzy i prawników (Gajda, 2021). Ujęcie historyczne pozwoli lepiej określić istotę medycyny. Założkiem sztuki medycznej jest niewątpliwie antyczna Grecja, a dokładniej wyspa Kos. Rozwijała się wówczas tradycja medyczna wywodzona z wierzeń o bogu słońca Apollinie, którą kontynuował jego syn Asklepios, bóg medycyny, a następnie uzupełnił Hipokrates (Katsambas, Marketos, 2007). Złoty wiek sztuki medycznej został zapoczątkowany przez Hipokratesa (V–IV w. przed Chr.), jednego z najślawniejszych filozofów lekarzy, uważanego za „ojca medycyny”, a także etyki medycznej. Swoje doświadczenie popierał empiryzmem poprzez obserwację występujących u pacjentów objawów klinicznych oraz dokonując logicznego wnioskowania (Edelstein, 1967). Pochodził z rodziny lekarskiej Asklepiadów z wyspy Kos. Od ojca otrzymywał pierwsze informacje o medycynie, które poszerzał podczas swoich podróży po Grecji. Był założycielem szkoły medycznej, w której praktykę zawodową prowadził wraz ze swoimi dwoma synami Drakonem oraz Thessalosem, a także z zięciem Polibosem (Szumowski, 2005). Hipokrates żył i tworzył w okresie rozkwitu greckiej filozofii i kultury, obok Herodota, Sokratesa, Ajschylosa, Eurypidesa, Fidiasza czy Sofoklesa (Szumowski, 2005). Platon w swoich dziełach przywoływał sylwetkę Hipokratesa i stawiał go na równi z mistrzem rzeźby Fidiaszem. W swoim dziele zatytułowanym *Protagoras* napisał: „Powiedz mi Hippokratesie, gdybyś zechciał szukać swego jednoimiennika z Kos, aby wręczyć mu pieniądze, i gdyby cię zapytano, komu dajesz te pieniądze i za co, co byś odpowiedział? Odpowiedziałbym, że zanoszę to lekarzowi, aby mnie nauczył sztuki lekarskiej” (Platon, 2004). Mieszkańcy Kos słusznie więc mogą twierdzić, że to na ich wyspie rozpoczęła się historia medycyny jako nauki – w odróżnieniu od jej religijnej odmiany, opartej na przesądach i wierze w uzdrawiającą moc bóstwa. Na Hipokratesa powoływali się również Arystoteles w *Polityce* i Aulus Gellius w *Nocach attyckich* (Krajewska, Glusiuk, 2016). Arystoteles napisał w *Polityce*: „Także i państwo ma pewne zadania do spełnienia, toteż to państwo należy uważać za największe, które najlepiej potrafi je spełniać;

tak jak Hipokratesa, nie jako człowieka, lecz jako lekarza, mógłby ktoś nazwać większym od tego, kto się wielkością ciała wyróżnia” (Arystoteles, 2008). Życie Hipokratesa owiane jest wieloma legendami. Po jego odejściu renoma, którą się cieszył, stała się jeszcze powszechniejsza. Uchodzi on za autora blisko 60 dzieł składających się na *Corpus Hippocraticum* (Wesoły, 2003), choć zrodziły się pewne wątpliwości co do przypisania mu autorstwa niektórych z nich. *Corpus Hippocraticum* składa się z części:

- 1) Deontologia i status sztuki lekarskiej (*Przysięga, Prawo, O sztuce, O dawnej medycynie, O lekarzu, O wdzięku, Zalecenia, Testament*);
- 2) Dietetyka (*O diecie, O diecie zdrowotnej, O diecie w schorzeniach ostrych, O pożywieniu*);
- 3) Semiologia (*Aforyzmy, Prognostyk, Epidemie, O sokach, O rokowaniach, Przepowiadanie*);
- 4) Etiologia (*O powietrzu, wodach i miejscach, O świętej chorobie, O naturze człowieka, O naturze dziecka, O wyziewach, O hebdomadach, O mięśniach, O gruczołach*);
- 5) Nozologia i terapietyka (*O chorobach, O lekach, O dolegliwościach*);
- 6) Ginekologia, choroby kobiece (*O dziewicach, O naturze kobiety*);
- 7) Chirurgia (*Zakład lekarski, O złamaniach, O hemoroidach, O anatomii*);
- 8) Listy apokryficzne.

Dzieła przypisane Hipokratesowi dotyczą wielu zagadnień medycznych, od chorób wewnętrznych, po dolegliwości chirurgiczne czy urazy ciała w postaci złamań. W *Corpus Hippocraticum* podkreślona została doniosłość zawodu lekarza. W *Przysiędze* autor zwraca uwagę na szczególne znaczenie zawodu lekarza jako misji, gdyż nie jest to tylko zawód. Przekaz płynący z pism Hipokratesa wskazuje, że aby być dobrym lekarzem, należy być przede wszystkim dobrym człowiekiem. Lekarz powinien kierować się pasją oraz powołaniem do zawodu. Jak wskazuje Biesaga, medycyna jako zawód oraz powołanie została określona przez greckiego lekarza Scriboniusa Largusa w traktacie *On remedies* (Biesaga, 2014).

Myśl Hipokratesa jest uważana za jedną z najważniejszych tradycji w historii medycyny. Jego prace i filozofia medyczna miały ogromny wpływ na rozwój medycyny zarówno w starożytności, jak i we współczesności. W niniejszym opracowaniu zostanie przedstawione dziedzictwo medycyny Hipokratesa – myśl Hipokratesa oraz jej wpływ na interpretację i stosowanie współczesnej sztuki medycznej. *Przysięga* Hipokratesa (etos hipokratejski) stanowi etyczną podstawę praktyki medycznej. Czy zatem zasady i wartości opracowane w starożytności przez „ojca medycyny” pozostają nadal aktualne? Interpretacja przysięgi Hipokratesa i jej ujęcie w kontekście współczesnej praktyki medycznej pozwoli na

ukazanie nowych wyzwań, przed którymi postawieni zostali przedstawiciele zawodów medycznych.

W celu dokonania przeglądu dziedzictwa medycyny Hipokratesa przeprowadzono analizę źródeł prawno-medycznych, obejmujących zarówno teksty klasyczne autorstwa samego Hipokratesa, tj. *Corpus Hippocraticum*, jak i współczesne publikacje naukowe poświęcone jego pracy, a także aktualne akty prawne, takie jak Kodeks Etyki Lekarskiej (Załącznik do uchwały nr 5 Nadzwyczajnego XVI Krajowego Zjazdu Lekarzy z dnia 18 maja 2024 r.) czy Deklaracja genewska przyjęta we wrześniu 1948 r. przez 2. Zgromadzenie Ogólne Światowego Stowarzyszenia Lekarzy (WMA) w Genewie.

1. Dziedzictwo medycyny racjonalno-empirycznej

Hipokrates ujmował medycynę jako naukę racjonalno-empiryczną. Jak zaznacza Gajda, Hipokrates odszedł od powiązania choroby z nadprzyrodzoną siłą, tj. supranaturalizmu. „Ojciec medycyny” w chorobie upatrywał zaburzenie przepływu czynności organizmu. Krajewska i Głusiuk podkreślają, że Hipokrates „[...] starał się zrozumieć i przekazać w swoim opisie, do jakiego zaburzenia doszło i na tej podstawie ustalał rokowanie i leczenie” (Krajewska, Głusiuk, 2016). Szumowski (2005) zaś w swojej książce wskazał, że:

[...] medycyna Hipokratesa jest racjonalno-empiryczna ze znaczną przewagą empiryzmu. Jest przede wszystkim sztuką, tak jak była w ogóle sztuką do tej pory; tutaj po raz pierwszy zaczyna być nauką, wprawdzie młodą, nie wolną od spekulacji, nie popartą jeszcze eksperymentem, ale jednak niewątpliwie nauką, opartą na indukcji, na wielkim materiale, wymagając ścisłego postrzegania i bardzo systematyczną.

Hipokrates w dziele *De natura hominis* opisuje teorię humoralną (Krajewska, 2018). Teoria ta, zwana również teorią o czterech płynach, odpowiada na pytania: czym jest zdrowie oraz choroba (Gajda, 2021). Teoria humoralna zakłada, że istnieją cztery ciecze ustrojowe, tzw. humory: krew, żółć czarna, żółć żółta oraz śluz. Ciecze te są powiązane, tj. krew z powietrzem, żółć czarna z ziemią, żółć żółta z ogniem, a śluz z wodą. Zdrowie utożsamiał z utrzymaniem równowagi zgodnie z teorią o czterech płynach (Markatos, 1993), natomiast brak zachowania wskazanej równowagi skutkowało chorobą. Utrata równowagi była spowodowana niedomiarem, nadmiarem bądź zepsuciem się któregoś z płynów. W związku z nadmiarem płynu należało dokonać zabiegu medycznego polegającego m.in. na

wywołaniu wymiotów, przeczyszczeniu, wypoceniu się czy upuszczeniu krwi. Natomiast przy niedoborze podawano środki ściągające (Schott, 2002, s. 55). Racjonalizm w myśli Hipokratesa należy upatrywać przede wszystkim w odnalezieniu harmonii, czemu ma pomóc obserwacja pacjenta – jego wieku, temperatury ciała, wyglądu.

Według Hipokratesa przyczyny powodujące zaburzenia równowagi płynów są dwojakiego rodzaju: zewnętrzne oraz wewnętrzne. Pierwsze z nich są zależne od woli i wpływu człowieka, natomiast drugie – od niego niezależne, np. starzenie się czy pogoda (Krajewska, Głusiuk, 2016). Starożytni Grecy uznawali, że istnieje połączenie między wszechświatem a człowiekiem, wskazując, że zdrowy organizm człowieka jest odzwierciedleniem mikrokosmosu (Domosławski, 2007). Przyczyną choroby jest brak równowagi humorów wynikający z nieprawidłowej diety czy wykonywanego zawodu (Emery, 2013). Hipokrates nie akceptował poglądu, że choroby są wynikiem boskiego działania, wręcz wyrażał niezadowolone wobec konserwatywnej praktyki medycznej jego czasów (Tsiompanou, Marketos, 2013). Zauważył analogię pomiędzy człowiekiem a wszechświatem w oparciu o cztery żywioły wpływające na zdrowie ludzkie (Gajda, 2021). Siłami oddziałującymi na zdrowie ludzkie są: powietrze – poprzez oddychanie; jedzenie, które spożywamy; woda, którą pijemy; gleba, która służy do uprawy roślin. Brzeziński wskazuje, że Hipokrates był prekursorem w swojej dziedzinie poprzez zerwanie z „[...] religijno-mistyczną koncepcją choroby [...], oparł ją całkowicie na podstawach filozoficznych” (Brzeziński, 2016). Wprowadził pierwsze podstawowe postacie leków, które występują do dziś, jak: maści, czopki, tabletki czy plastry. Zajmował się określaniem proporcji składników i opracowywaniem technik przygotowywania leków. Wyróżnił leki charakteryzujące się działaniem: rozgrzewającym, oziębiającym, zwilżającym i osuszającym. Jego podejście miało charakter empiryczny, oparte było na doświadczeniu zawodowym i obserwacji pacjenta, które stanowiły kunszt medycyny (Szumowski, 2005). Znajomość natury człowieka była dla Hipokratesa podstawą skutecznego leczenia (Gajda, 2021). A jego nadrzędnym celem medycznym była ochrona pacjenta.

2. Przysięga Hipokratesa

Pellegrino oraz Thomasma (1988, s. 134) wskazują, że *Przysięga Hipokratesa* jest fundamentem rzetelnego wykonywania zawodu lekarza. Jest pierwszym opracowanym zbiorem zasad etyki lekarskiej, na podstawie którego ukształtowały się obecne kodeksy etyki zawodów medycznych. W oparciu o dzieło *Hippokratesa*

aforyzmy i rokowania oraz przysięga wykonywana przez lekarzy kapłanów Eskulapa sformułowana została następująca treść przysięgi (Łuczkiwicz, 1864):

Przysięgam Apollinowi lekarzowi, Eskulapowi, Hygei i Panakei, wszystkim bogom i boginiom, biorąc ich za świadków, jako przysięgi tej i zobowiązań następujących dochowam ściśle, według sił moich i zdolności. Mojego nauczyciela w sztuce lekarskiej, na równi z rodzicem moim szanować będę, moje mienie z nim podzielać, a w przypadku czegokolwiek zapotrzebuje, wszystkiego wdzięcznym sercem dostarczać mu będę; dzieci jego za rodzonych braci moich uważać, a na żądanie uczyć ich będę sztuki lekarskiej bez wynagrodzenia i bez jakiegokolwiek z ich strony zobowiązania. Prawidła sztuki, wykład jej ustny i całą naukę właściwą wygłaszać będę synom moim, mojego nauczyciela synom, i innym przysięgą lekarską związanym uczniom; oprócz tych, nikomu więcej. Sposób życia urządzać będę chorym, dla ich dobra, podług sił moich i zdolności, dalekim będąc od wszelkiego uszkodzenia i krzywdy wszelkiej. Nigdy nikomu na żądanie ani prośby niczyje nie podam trucizny, ani też nigdy takiego sam nie poweźmę zamiar, jak również nie udzielę żadnej niewieście środka poronnego. W czystości i niewinności świętej zachowując życie moje i sztukę moją, ani też operacyj kamienia wykonywać nigdy nie będę, pozostawiając to ludziom tego rzemiosła. Do czyjegokolwiek domu wnijdę, celem wejścia mojego będzie jedynie dobro chorego, jakoż nigdy nie będzie kierować mną bezmyślne bezprawie, ani występki, ani chęć lubieżna, bądź względem niewiasty, bądź względem mężczyzny, ani wolnych, ani niewolników. Cokolwiek podczas pełnienia obowiązków zawodu mojego, a nawet poza obrębem czynności lekarskich, w życiu ludzkim zobaczył, lub posłyszał, co rozgłaszanem być nie potrzebuje, przechowam w milczeniu, nigdy, nikomu nie wypowiadając tego. Jeżeli przysięgi tej dotrzymam w świętości i w niczem jej nie naruszę, oby mi wolno było w szczęśliwości i poważaniu wszystkich ludzi wieść życie po wsze czasy i błogich owoców sztuki mej używać w obfitości; jeśli naruszę przysięgę tę i stanę się wiarołomnym, przeciwnej niech doznam doli.

Według Hipokratesa lekarz powinien odznaczać się wyrozumiałością, bezinteresownością, uważnością, rozsądkiem, zachowaniem własnej godności, umiejętnością szybkiego podejmowania decyzji, zwięzłością wypowiedzi, rozróżnianiem tego, co pożyteczne i szkodliwe, dokładnością w badaniu pacjenta itp. (Szumowski, 2005). *Przysięga* Hipokratesa nie jest ani aktem normatywnym, ani tekstem świętym czy modlitwą. *Przysięga* dotyczy zasad etycznych, nie zaś zasad prawnych skierowanych do osób praktykujących medycynę (Biesaga, 2006). Zawiera zbiór obowiązków oraz zobowiązań lekarza względem pacjenta. Przedstawia moralną relację pacjent–lekarz oraz podkreśla dobro pacjenta – elementy,

które nadal obowiązują we współczesnej praktyce medycznej. W oparciu o tę relację Hipokrates sformułował katalog zasad etycznych. *Przysięga* składa się z treści, którą można podzielić na dziewięć części:

- a) Inwokacja – wezwanie bogów i bogiń z prośbą o błogosławieństwo przy dochowaniu składanej przysięgi. Przywołany Apollo jest nie tylko bóstwem sztuki i muzyki, ale uważany jest również za boga uzdrawiania. Jego syn, Asklepios, jest bogiem medycyny, uważanym za patrona lekarzy i uzdrowicieli. Córka Asklepiosa, zwana Hygeją, jest boginią opieki zdrowotnej i higieny, które symbolizują czystość i zdrowie, a Panacea jest uważana za boginię posiadającą moc uzdrawiania wszystkich chorób i bólów.
- b) Lekarza cechować powinien profesjonalizm poprzez zobowiązanie się do zachowania najwyższych standardów etycznych w praktyce medycznej. W tej części Hipokrates podkreśla również konieczność ciągłego doskonalenia swojej wiedzy i umiejętności, a także obowiązek kształcenia młodych pokoleń lekarzy. Istotnym elementem jest współpraca z innymi osobami wykonującymi czynności medyczne. Wskazuje na zobowiązanie moralne nałożone na składających przysięgę lekarską do zachowania szacunku wobec swoich nauczycieli na równi z szacunkiem okazywanym własnym rodzicom, co łączy trzy pokolenia lekarzy w ścisłym związku przekazywania wiedzy medycznej, opartej na bliskości relacji nauczyciel–uczeń.
- c) Trzecia część przysięgi jest postrzegana jako istota i rdzeń etyki lekarskiej, stanowiąc fundament, na którym opiera się całe pojęcie etyki w praktyce lekarskiej. Podstawową zasadą cechującą lekarza jest powstrzymanie się od wszelkiego zamierzonego zła oraz krzywdy. Hipokrates wskazuje, iż świadczenie pomocy pacjentom jest „sztuką”, w oparciu o którą lekarz zobowiązuje się do dbania o dobro pacjentów, kierując się najlepszymi zamiarami i wykorzystując swoją wiedzę, umiejętności oraz możliwości.
- d) „Ojciec medycyny” wskazuje na zakaz podawania trucizny, stosowania eutanazji i aborcji. Zakaz aborcji często jest nieprawidłowo interpretowany. Hipokrates jasno wskazuje, że nie jest przeciwny wszystkim metodom przerywania ciąży. W starożytnej Grecji aborcja nie była uważana za czyn nielegalny czy moralnie zły w oparciu o prawa człowieka, płodu, nie była traktowana jako forma zabójstwa.
- e) Zobowiązanie lekarza do czystości i niewinności świętej podkreśla wartość życia i „sztuki” lekarskiej w aspekcie moralnym.
- f) Zakaz chirurgii – *Przysięga* nie zakazuje operacji w ogóle, lecz jedynie operacji chirurgicznych w przypadku „cierpiących na kamienie (pęcherza moczowego)”.

- g) Dobro pacjenta jest najważniejsze i zakazane są intymne relacje z pacjentami.
- h) Lekarz zobowiązuje się do zachowania tajemnicy medycznej i nieujawniania informacji o pacjencie bez jego zgody.
- i) Uchybienie przysiędze będzie przekleństwem.

Hipokrates zauważa zależność między chorym, lekarzem i chorobą. Jak już zostało wskazane, medycyna jest sztuką, której podstawą są te trzy elementy. Przysięga lekarska może nadal promować naukę etyki medycznej, uwzględniając różnorodność systemów moralnych (Jotterand, 2005). Literatura przedmiotu zwraca uwagę, iż *Przysięga* Hipokratesa stanowi fundament w dzisiejszym postrzeganiu relacji lekarz–chory. Zasada dobroczynności, która pochodzi od czasów Hipokratesa, nakazuje dążenie do osiągnięcia optymalnej równowagi między korzyściami a szkodami dla pacjenta (Chervenak, McCullough, 1992).

O aktualności myśli Hipokratesa świadczą współczesne akty. Zasady te zostały zawarte m.in. w treści deklaracji przyjętej we wrześniu 1948 r. na 2. Zgromadzeniu Ogólnym Światowego Stowarzyszenia Lekarzy (World Medical Association, WMA) w Genewie (dalej: *Przysięga genewska*):

Jako członek zawodu lekarskiego: Uroczycie przyrzekam poświęcić me życie służbie ludzkości; życie i dobrostan mojego pacjenta będą moją główną troską; będę szanował autonomię i godność mojego pacjenta zachowam najwyższy szacunek dla życia ludzkiego; nie dopuszczę do tego, by wiek, choroba lub niepełnosprawność, wyznaczenie, pochodzenie, płeć, narodowość, poglądy polityczne, rasa, orientacja seksualna, pozycja społeczna czy jakiegokolwiek inne względy mogły wpływać na moje obowiązki wobec mojego pacjenta; będę zachowywał powierzone mi tajemnice, nawet po śmierci chorego; będę wykonywał swój zawód sumiennie i z godnością oraz zgodnie z dobrą praktyką medyczną; będę dbał o zachowanie godności i szlachetnych tradycji zawodu lekarskiego; będę odnosił się do moich nauczycieli, kolegów i studentów z należytym im szacunkiem i wdzięcznością; będę dzielił się wiedzą medyczną dla dobra pacjenta i dla rozwoju opieki medycznej; będę dbał o własne zdrowie, dobrostan i umiejętności, aby zapewnić opiekę o najwyższej jakości; nie użyję mojej wiedzy lekarskiej przeciwko prawom ludzkości i swobodom obywatelskim, nawet pod wpływem groźby; przyrzekam to uroczycie, z własnej woli, na mój honor.

Przysięga Hipokratesa jest bardziej ogólna i dotyczy zasad etycznych w praktyce medycznej, podczas gdy *Przysięga genewska* jest związana z działaniem etycznym lekarzy, m.in. podczas konfliktów zbrojnych, klęsk żywiołowych czy kryzysów humanitarnych. Spoiwem łączącym *Przysięgę genewską* oraz *Przysięgę*

Hipokratesa jest podkreślenie znaczenia szacunku dla życia ludzkiego i godności, zachowanie tajemnicy lekarskiej, niezależności lekarza oraz obowiązku niesienia pomocy medycznej potrzebującym, niezależnie od ich pochodzenia, narodowości czy przekonań politycznych.

Potwierdzeniem, że filozofia Hipokratesa jest wciąż aktualna również na gruncie polskim, jest uchwała przyjęta podczas Nadzwyczajnego II Krajowego Zjazdu Izb Lekarskich odbywającego się w 1991 r., mocą której przyjęto Kodeks Etyki Lekarskiej (nowelizowany następnie w 1993 i 2003 r., a także podczas Nadzwyczajnego XVI Krajowego Zjazdu Lekarzy w dniu 18 maja 2024 r.) W Kodeksie Etyki Lekarskiej (Uchwała Nadzwyczajnego II Krajowego Zjazdu Lekarzy z dnia 14 grudnia 1991 r. w sprawie Kodeksu Etyki Lekarskiej), bazującym na zasadach stworzonych przez „ojca medycyny”, zawarta została treść *Przyrzeczenia lekarskiego*:

Przyrzeczenie lekarskie

Przyjmuję z szacunkiem i wdzięcznością dla moich Mistrzów nadany mi tytuł lekarza i w pełni świadomy związanych z nim obowiązków przyrzekam:

- obowiązki te sumiennie spełniać;
- służyć życiu i zdrowiu ludzkiemu;
- według najlepszej mej wiedzy przeciwdziałać cierpieniu i zapobiegać chorobom, a chorym nieść pomoc bez żadnych różnic, takich jak: rasa, religia, narodowość, poglądy polityczne, stan majątkowy i inne, mając na celu wyłącznie ich dobro i okazując należyty im szacunek;
- nie nadużywać ich zaufania i dochować tajemnicy lekarskiej nawet po śmierci chorego;
- strzec godności stanu lekarskiego i niczym jej nie splamić, a do kolegów lekarzy odnosić się z należną im życzliwością, nie podważając zaufania do nich, jednak postępując bezstronnie i mając na względzie dobro chorych;
- stale poszerzać swą wiedzę lekarską i podawać do wiadomości świata lekarskiego wszystko to, co uda mi się wynaleźć i udoskonalić.

Przyrzekam to uroczyście! (Załącznik do uchwały nr 5 Nadzwyczajnego XVI Krajowego Zjazdu Lekarzy z dnia 18 maja 2024 r.)

Przysięgę Hipokratesa i Przyrzeczenie lekarskie cechuje świadomość obowiązku płynącego z faktu wykonywania zawodu lekarza polegającego na świadczeniu pomocy poprzez służbę życiu i zdrowiu ludzkiemu. Oba przywołane powyżej dokumenty nakazują lekarzom zachowywanie tajemnicy lekarskiej, tj. nieujawnianie informacji o pacjentach bez ich zgody. Kolejnym elementem łączącym jest

zobowiązanie lekarza do zachowania bezstronności poprzez równe traktowanie pacjentów, bez względu na rasę, religię, narodowość czy poglądy polityczne. Współczesne *Przyrzeczenie lekarskie* nie posiada charakteru religijnego.

Niektórzy przedstawiciele doktryny, np. Robert M. Veatch czy Tom Koch, traktują przysięgę jako relikw, który miał zastosowanie tylko w starożytności (Koch, 2014). Podstawowym argumentem przywoływanym przez nich są zmiany społeczne, ustrojowe, polityczne i moralne, które zaszły na przestrzeni wieków, a także widoczny w *Przysiędze* paternalizm wobec autonomii pacjenta, zakaz eutanazji oraz aborcji. Przykładowo Hugo Tristram Engelhardt oraz Robert M. Veatch traktują medycynę liberalnie, uważając zasady moralne i etyczne Hipokratesa za martwe dla współczesnej nauki medycznej (Koch, 2014).

Genezy nowożytnej formy Kodeksu Etyki Lekarskiej należy szukać w początkach XIX w. Kodeks Etyki Lekarskiej, opracowany i opublikowany przez brytyjskiego lekarza Thomasa Percivala w 1803 r., był pierwszym krokiem w kierunku określenia pojęcia „etyka lekarska” (Veatch, 1995). Zawierał on zasady dotyczące cnoty, życzliwości lekarza oraz jego obowiązków wobec pacjentów. Na kanwie pracy Percivala powstał pierwszy Kodeks Etyki Lekarskiej Amerykańskiego Towarzystwa Lekarskiego z 1847 r. (Veatch, 1995).

Przysięga Hipokratesa, będąca starożytnym kodeksem etycznym dla lekarzy, pozostaje aktualna w dzisiejszej praktyce medycznej, choć współcześni przedstawiciele zawodów medycznych muszą stawić czoła wielu nowym wyzwaniom. Współczesna medycyna jest coraz bardziej związana z nowoczesnymi technologiami, takimi jak sztuczna inteligencja czy telemedycyna. Lekarze muszą radzić sobie z szybko zmieniającym się środowiskiem technologicznym, pozostając przy tym wierni zasadom etyki medycznej. Współczesna praktyka medyczna kładzie coraz większy nacisk na związki między lekarzem a pacjentem, a także na podejście holistyczne do opieki zdrowotnej. Lekarze muszą wykazywać się empatią, zrozumieniem i umiejętnościami komunikacyjnymi, aby skutecznie współpracować z pacjentami i budować zaufanie, które jest kluczowe dla skutecznego leczenia. Wraz z rozwojem medycyny lekarze mogą napotykać na trudne dylematy etyczne, takie jak aborcja, eutanazja czy stosowanie nowych terapii genetycznych. Muszą być przygotowani na podejmowanie trudnych decyzji, które wpływają na życie i zdrowie pacjentów. Lekarze pracujący w różnorodnych społecznościach powinni w swojej praktyce medycznej uwzględniać także różnice kulturowe, religijne i społeczne, by szanować różnorodność pacjentów i dostosować swoje podejście do ich indywidualnych potrzeb i oczekiwań. W miarę jak medycyna staje się coraz bardziej związana z technologią, ochrona prywatności i bezpieczeństwo danych pacjentów staje się coraz większym wyzwaniem. Lekarze

muszą być świadomi ryzyka naruszenia prywatności pacjentów i przestrzegać przepisów dotyczących ochrony danych medycznych.

Warto zauważyć, że przysięga Hipokratesa, mimo swojego starożytnego pochodzenia, nadal stanowi ważną podstawę etyki lekarskiej. Jednak jej interpretacja i zastosowanie w aktualnej praktyce medycznej wymaga uwzględnienia nowych wyzwań, które stoją przed lekarzami we współczesnym świecie. Lekarze muszą być elastyczni, otwarci na zmiany i gotowi do ciągłego kształcenia się, aby dostosowywać się do dynamicznego otoczenia medycznego i podejmować etyczne decyzje w oparciu o indywidualne potrzeby pacjentów i zasady etyki medycznej.

Zakończenie

Praktyka w zakresie standardów etyki lekarskiej ma długą historię sięgającą czasów Hipokratesa z Kos, którego zasady etyki lekarskiej czy metoda empiryczno-racjonalna są nadal aktualne w dzisiejszych czasach. Hipokrates zmienił sposób postrzegania roli medycyny z aspektów nadprzyrodzonych na indywidualne ujęcie pacjenta, podkreślając, że skuteczne leczenie zaczyna się od zrozumienia unikalnych potrzeb i warunków każdego pacjenta (Lagay, 2002).

Dziedzictwo medycyny Hipokratesa ma ogromne znaczenie w dzisiejszej praktyce medycznej, będąc fundamentem profesjonalnego postępowania lekarzy i personelu medycznego. Zasady etyki lekarskiej, takie jak zachowanie tajemnicy lekarskiej czy obowiązek nieszkodzenia, stanowią podstawę etycznego podejścia do pacjentów. Zastosowanie metody obserwacyjno-racjonalnej w diagnostyce i terapii chorób wciąż jest nieodzowne dla zapewnienia pacjentom właściwej opieki medycznej.

Hipokrates, poprzez ustanowienie zasad etyki lekarskiej, stworzył fundamenty, które do dziś są kluczowe w praktyce medycznej. Przysięga hipokratejska, choć odmiennie brzmiąca w różnych wersjach, opiera się na fundamentalnych zasadach, takich jak tajemnica lekarska, obowiązek nieszkodzenia, bezstronność, szacunek dla autonomii pacjenta. Te zasady są nadal aktualne w kodeksach etycznych dla lekarzy i personelu medycznego na całym świecie, kierując ich postępowaniem w opiece nad pacjentami. Według Hipokratesa prawdziwa wiedza, umiejętności i kompetencje zawodowe są nieodzownym warunkiem skutecznego leczenia (Bujalkova, 2001).

Etyka oparta na zasadach moralnych, regułach postępowania i naturze pozwala odróżnić, co jest dobre, od tego, co jest złe. Można je wykorzystać zarówno do celów związanych z ochroną życia i ratowaniem pacjentów, jak i do działań,

które mogą prowadzić do zabijania czy dehumanizacji (Iyalomhe, Imomoh, 2007). Medycyna Hipokratesa stawiała człowieka w centrum uwagi, obserwując go holistycznie i analizując różnorodne czynniki wpływające na zdrowie, zaś współczesna medycyna często skupia się jedynie na specyficznych objawach choroby i stosowaniu standardowych protokołów leczenia. Chociaż obecnie medycyna znacznie ewoluowała, to wspólne standardy zawodowe nadal łączą lekarzy z całego świata (Helidonis, Prokopakis, 2001). Filozofia i myśl Hipokratesa miały ogromny wpływ na rozwój medycyny zarówno w starożytności, jak i we współczesności. *Przysięga* Hipokratesa stanowi etyczną podstawę praktyki medycznej, a jej zasady i wartości pozostają aktualne do dziś.

Bibliografia

Źródła

- Deklaracja Genewska przyjęta przez 2. Zgromadzenie Ogólne Światowego Stowarzyszenia Lekarzy (WMA), Genewa, Szwajcaria, wrzesień 1948 r. Pobrano z https://nil.org.pl/uploaded_files/art_1585658759_deklaracja-genewska2.pdf (3.03.2026).
- Kodeks Etyki Lekarskiej, Załącznik do uchwały nr 5 Nadzwyczajnego XVI Krajowego Zjazdu Lekarzy z dnia 18 maja 2024 r. Pobrano z https://nil.org.pl/uploaded_images/1723037323_kel-2305.pdf (3.03.2026).

Arystoteles. (2008). *Polityka* (tłum. L. Piotrowicz). Warszawa: Zakład Narodowy im. Ossolińskich, DeAgostini.


Platon. (2004). *Protagoras* (tłum. L. Regner). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Literatura

- Biesaga, T. (2006). Przysięga Hipokratesa a etyka medyczna. *Medycyna Praktyczna*, 7/8, 20–25.
- Biesaga, T. (2014). *Spór o podstawy etyki medycznej*. Kraków: Uniwersytet Papieski Jana Pawła II w Krakowie. Wydawnictwo Naukowe.
- Brzeziński, T. (2016). Zdrowie i choroba w starożytności i średniowieczu. W: T. Brzeziński (red.), *Historia medycyny* (s. 81–113). Warszawa: Wydawnictwo Lekarskie PZWL.
- Bujalkova, M. (2001). Hippocrates and His Principles of Medical Ethics. *Bratislavské Lekárske Listy*, 102(2), 117–120.
- Chervenak, F. A., McCullough, L. B. (1992). What Is Obstetric Ethics? *Clinical Obstetrics and Gynecology*, 35(4), 709–719. doi: 10.1097/00003081-199212000-00003

- Domosławski, Z. (2007). *Wprowadzenie do medycyny*. Jelenia Góra: Kolegium Karkonoskie w Jeleniej Górze. Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa.
- Edelstein, L. (1967). *Ancient Medicine. Selected Papers of Ludwig Edelstein* (red. O. Temkin, C. L. Temkin). Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Emery, A. E. (2013). Hippocrates and the Oath. *Journal of Medical Biography*, 21(4), 198–199. doi: 10.1177/0967772013513395
- Gajda, Z. (2021). *Historia medycyny dla każdego*. Warszawa: Wydawnictwo Fronda.
- Helidonis, E. S., Prokopakis, E. P. (2001). The Contribution of Hippocratic Oath in Third Millennium Medical Practice. *American Journal of Otolaryngology*, 22(5), 303–305. doi: 10.1053/ajot.2001.26502
- Iyalomhe, G. B., Imomoh, P. A. (2007). Ethics of Clinical Trials. *Nigerian Journal of Medicine*, 16(4), 301–306. doi: 10.4314/njm.v16i4.37326
- Jotterand, F. (2005). The Hippocratic Oath and Contemporary Medicine: Dialectic Between Past Ideals and Present Reality? *Journal of Medicine and Philosophy*, 30(1), 107–128. doi: 10.1080/03605310590907084
- Katsambas, A., Marketos, S. G. (2007). Hippocratic Messages for Modern Medicine (the Vindication of Hippocrates). *Journal of the European Academy of Dermatology and Venereology*, 21(6), 859–861. doi: 10.1111/j.1468-3083.2007.02231.x
- Koch, T. (2014). The Hippocratic Thorn in Bioethics' Hide. Cults, Sects, and Strangeness. *The Journal of Medicine and Philosophy: A Forum for Bioethics and Philosophy of Medicine*, 39(1), 75–88. doi: 10.1093/jmp/jht056
- Krajewska, J., Głusiuk, A. (2016). *Epidemie. Księgi I i III Hipokratesa oraz w greckiej i rzymskiej historiografii od starożytności do wczesnego średniowiecza*. Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego.
- Krajewska, J. (2018). Nie tylko „O sztuce lekarskiej” w wybranych pismach Corpus Hippocraticum. *Saeculum Christianum*, 25, 54–62.
- Lagay, F. (2002). The Legacy of Humoral Medicine. *Virtual Mentor*, 4(7), 206–208. doi: 10.1001/virtualmentor.2002.4.7.mhst1-0207
- Łuczkiwicz, H. (1864). *Aforyzmy i rokowania Hipokratesa oraz przysięga wykonywana przez lekarzy kapłanów Eskulapa*. Warszawa: Drukarnia Rządowa.
- Markatos, S. G. (1993). Hippocrates the Koan: The Father of Rational Medicine. W: H. Okabe (red.), *Hippocrates Symposium* (s. 7–14). Tokyo: Springer Japan.
- Pellegrino E. D., Thomasma D. C. (1988). *For the Patient's Good. The Restoration of Beneficence in Health Care*. New York: Oxford University Press.
- Schott, H. (2002). *Kronika medycyny* (tłum. B. Floriańczyk, M. Dutkiewicz, A. Zaniewska). Warszawa: Wydawnictwo Horyzont.
- Szumowski, W. (2005). *Historia medycyny filozoficznie ujęta*. Kęty: Wydawnictwo Marek Derewiecki.

- Tsiompanou, E., Marketos, S. G. (2013). Hippocrates: Timeless Still. *Journal of the Royal Society of Medicine*, 106(7), 288–292. doi: 10.1177/0141076813492945
- Veatch, R. M. (1995). Medical Codes and Oaths II. Ethical Analysis. W: W. T. Reich (red.), *Encyclopedia of Bioethics* (wyd. 2, s. 1427–1435). New York: Simon and Shuster MacMillan.
- Wesoły, M. (2003). Hipokrates z Kos. W: A. Maryniarczyk (red.), *Powszechna encyklopedia filozofii* (t. 4, s. 470–471). Lublin: Polskie Towarzystwo Tomasza z Akwinu.

Krzysztof KleszczWyższa Szkoła Ekonomii i Informatyki w Krakowie; e-mail: kkleszcz@wsei.edu.pl <https://orcid.org/0000-0003-1794-8052>**Artur Hołda**Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie; e-mail: aholda@uek.krakow.pl <https://orcid.org/0000-0002-4577-6262>

Polski przemysł obuwniczy, sytuacja gospodarcza oraz problemy branży po pandemii COVID-19 i skutkach wojny, w obliczu najważniejszych zmian podatkowych i ubezpieczeniowych wprowadzonych w 2022 roku

The Polish Footwear Industry, Economic Situation and Challenges Facing the Sector in the Aftermath of the COVID-19 Pandemic and the Effects of the War in Light of the Most Recent Tax and Social Security Changes Introduced in 2022

Streszczenie

Artykuł przedstawia wyniki badań empirycznych przeprowadzonych wśród przedstawicieli polskiego sektora obuwniczego w okresie pandemii COVID-19 oraz na początku 2023 r. Głównym celem było zbadanie sytuacji branży i ocena wyzwań, z jakimi mierzyli się przedsiębiorcy w trakcie i po pandemii, zwłaszcza w obliczu dodatkowych obciążeń, jakimi były trwająca wojna w Ukrainie oraz istotne reformy podatkowo-składkowe wprowadzone w ramach programu Polski Ład w 2022 r. Badanie potwierdza, że pandemia wywarła silny i trwały wpływ na przemysł obuwniczy, powodując znaczący spadek produkcji, sprzedaży i zatrudnienia. Jednocześnie przedsiębiorcy wyrazili obawy dotyczące negatywnych skutków zmian regulacyjnych, w szczególności w zakresie składek na ubezpieczenie zdrowotne i systemów podatkowych.

W badaniu zastosowano metody ilościowe i jakościowe, w tym ankiety oraz analizę statystyczną opartą na teście chi-kwadrat. Wyniki wskazują, że większość respondentów doświadczyła poważnych redukcji zatrudnienia (do 65%), znacznych spadków popytu oraz zakłóceń w kanałach sprzedaży. Chociaż środki wsparcia rządowego były szeroko wykorzystywane, większość firm oceniła je jako niewystarczające. Ponadto konsekwencje wojny w Ukrainie, takie jak wzrost cen energii i materiałów, spadek eksportu i utrata rynków wschodnich, dodatkowo pogłębiły kryzys w branży. Artykuł podkreśla konieczność projektowania ukierunkowanych programów pomocowych dla sektora obuwniczego i zwraca uwagę na ryzyka strukturalne zagrażające ciągłości funkcjonowania przedsiębiorstw. Ustalania mogą posłużyć jako cenne źródło informacji dla decydentów, stowarzyszeń branżowych oraz badaczy zainteresowanych odpornością sektorów produkcyjnych w czasach kryzysu.

SŁOWA KLUCZOWE: pandemia, podatki, sytuacja gospodarcza, sektor obuwniczy, ubezpieczenia

Summary

The article presents the results of empirical research conducted among representatives of the Polish footwear sector during the COVID-19 pandemic and in early 2023. The main objective was to examine the situation in the industry and assess the challenges faced by entrepreneurs during and after the pandemic, particularly in the face of additional burdens such as the ongoing war in Ukraine and the significant tax and social security reforms introduced as part of the Polish Deal programme in 2022. The survey confirms that the pandemic had a strong and lasting impact on the footwear industry, causing a significant decline in production, sales and employment. At the same time, entrepreneurs expressed concerns regarding the negative effects of regulatory changes, particularly in relation to health insurance contributions and tax systems.

The study employed quantitative and qualitative methods, including surveys and statistical analysis based on the chi-square test. The results indicate that the majority of respondents experienced severe job cuts (up to 65 per cent), significant drops in demand and disruptions in sales channels. Although government support measures were widely utilised, most firms assessed them as insufficient. Furthermore, the consequences of the war in Ukraine – such as rising energy and materials prices, a decline in exports and the loss of eastern markets – have further deepened the crisis in the industry. The article highlights the need to design targeted support schemes for the footwear sector and draws attention to the structural risks threatening the continued operation of businesses. The findings may serve as a valuable source of information for policymakers, industry associations and researchers interested in the resilience of manufacturing sectors in times of crisis.

KEYWORDS: pandemic, taxes, economic situation, footwear sector, insurance

Wprowadzenie

Na potrzeby artykułu przeprowadzono dwa badania: pierwsze dotyczyło bezpośredniego wpływu pandemii COVID-19, drugie sytuacji gospodarczej i problemów branży obuwniczej odbudowującej się po pandemii i skutkach wojny, w obliczu najważniejszych zmian podatkowych i ubezpieczeniowych wprowadzonych w 2022 r. Badania zostały zrealizowane wśród przedsiębiorców zrzeszonych w Polskiej Izbie Przemysłu Skórzanego oraz Polskiej Grupy Producentów Obuwia. Zgromadzone wyniki pozwoliły poznać, jak trudny był to okres w prowadzeniu aktywności gospodarczej. Organizacje zaproszone do badania zrzeszają najważniejszych producentów obuwia w Polsce. Ankiety dotyczyły sytuacji branży, począwszy od poznania struktury organizacyjnej i wielkości podmiotu, następnie kondycji ekonomicznej i finansowej istniejącej w okresie od momentu wystąpienia pierwszych zawirowań wywołanych pandemią, sposobów wykorzystania uzyskanej pomocy w ramach programów rządowych, do wpływu konfliktu w Ukrainie, kończąc na rewolucji wywołanej zmianami przepisów w ramach rządowego programu Polski Ład. Udział organizacji w badaniach był

uwarunkowany anonimizacją wizerunkową i liczebną przedsiębiorstw, stąd zaprezentowane dane wyrażone zostały w procentach.

Celem pracy było zobrazowanie, jak sukcesywnie i coraz bardziej dynamicznie pogarsza się sytuacja producentów obuwia w Polsce. Ogólnoświatowe problemy, jak pandemia COVID-19, to pierwsza fala trudności dla sektora oraz całej gospodarki. Drugie niespodziewane we współczesnym świecie wydarzenie – konflikt militarny w Ukrainie (znaczący importer) – nie pozwoliło wrócić sektorowi do stabilizacji po pandemii. Program rządowy Polski Ład wśród producentów obuwia rodzi wiele obaw w perspektywie zmian ujętych w nim. Wyraźnie zauważalne jest ryzyko braku kontynuacji działalności przez wiele podmiotów. Autorzy przyjęli dwie zasadnicze hipotezy:

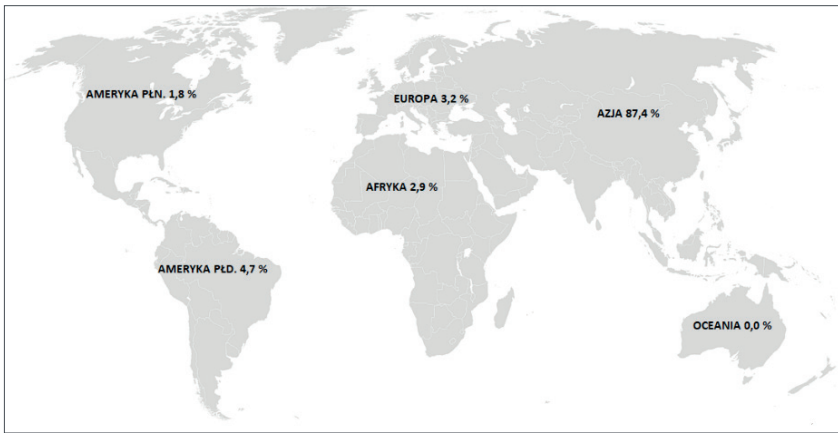
- pandemia w bardzo dużym stopniu wpłynęła na sektor obuwniczy i pozostawiła w nim trwałe zmiany;
- zmiany w obszarze podatkowo-składkowym niekorzystnie wpłynęły na warunki prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce.

1. Siła polskiego przemysłu obuwniczego

Polska zajmuje 10. miejsce pod względem eksportu obuwia, sprzedając prawie 129 mln par butów o łącznej wartości 2,5 mld EUR. Główni odbiorcy zlokalizowani są w Europie, wśród czołowych należy wymienić: Niemcy, Czechy i Ukrainę (do momentu wybuchu wojny). Eksport branży stanowił w 2021 r. 1,3% eksportu polskiego (Trade.gov.pl [Ministerstwo Rozwoju i Technologii], 2022). Na koniec czerwca 2020 r. w systemie REGON zarejestrowanych było 3168 podmiotów deklarujących produkcję obuwia (PKD 15.20), z czego 91% stanowiły firmy mikro.

Polska należy do czołówki europejskich wytwórców obuwia, zajmując 7. pozycję pod względem wielkości produkcji w Unii Europejskiej (UE), z udziałem w rynku na poziomie 2,5%, za Włochami, Hiszpanią, Portugalią, Niemcami, Rumunią i Francją (PKO Bank Polski SA, 2020a). Światowy przemysł obuwniczy jest zdominowany przez Azję, gdzie powstaje ponad 87% obuwia. Drugie miejsce zajmują państwa Ameryki Południowej – prawie 5%. Europa produkuje ponad 3%, Afryka niespełna 3%, a najmniejszy udział w światowej produkcji obuwia przypadł Ameryce Północnej – około 2% (rysunek).

Rysunek. Mapa. Produkcja obuwia na świecie w 2019 roku (według wolumenu)



Źródło: opracowanie własne na podstawie PKO Bank Polski SA, 2020a, s. 8; World Footwear, 2020.

Sytuację polskiego sektora obuwniczego w 2021 r., obrazują dane z zestawienia sporządzonego na podstawie zbioru rocznego Wydziału Centrum Analitycznego Izby Administracji Skarbowej w Warszawie zatwierdzonego przez Główny Urząd Statystyczny (GUS), a ujętego w publikacji *Statystyka przemysłu obuwniczego za rok 2021* wydanej przez Polską Izbę Przemysłu Skórzanego (Polska Izba Przemysłu Skórzanego [PIPS], 2022). Dane o obrotach towarowych zostały pozyskane wyłącznie z danych wynikających z dokumentów celnych SAD (Single Administrative Document) i deklaracji statystycznej INTRASTAT. Dane są rzeczywiste, bez doszacowań obrotów podmiotów, które były zwolnione z obowiązku sprawozdawczego lub które nie dopełniły obowiązku sprawozdawczego w wymaganym terminie. Uzyskane wyniki zaprezentowano w tabeli 1.

Tabela 1. Eksport obuwia w roku 2017–2021

Wyszczególnienie	2017	2018	2019	2020	2021	2021/2020 (+ wzrost - spadek)
Ilość obuwia ogółem (w mln par)	92,94	106,70	120,62	122,28	128,75	+ 5,3%
Wartość obuwia (w mln EUR)	1316,99	1666,37	2072,53	2195,53	2483,49	+13%
Średnia cena (w EUR)	14,17	15,62	17,18	17,95	19,29	+7,5%
Średnia cena (w PLN)	60,33	66,58	73,84	79,78	90,34	+13,24%

1 EUR = 4,5674 PLN – średni kurs NBP za rok 2021

Źródło: PIPS, 2022, s. 8.

Dane eksportowe celowo obejmują lata 2017–2021, gdyż prezentują znaczny trend wzrostowy, który spowolnił w 2020 r., a więc w najtrudniejszym czasie ze względu na pandemię COVID-19. W badanym okresie zarówno wolumen eksportu, jak i jednostkowa cena za parę obuwia wzrasta, przy czym eksport urósł o 35,81 mln par (1166,5 mln EUR), a średnia cena sprzedaży o 30,01 PLN. Oczywiście rosnąca cena sprzedaży musiała uwzględnić koszty produkcji, co niekoniecznie oznaczało poprawę rentowności sektora.

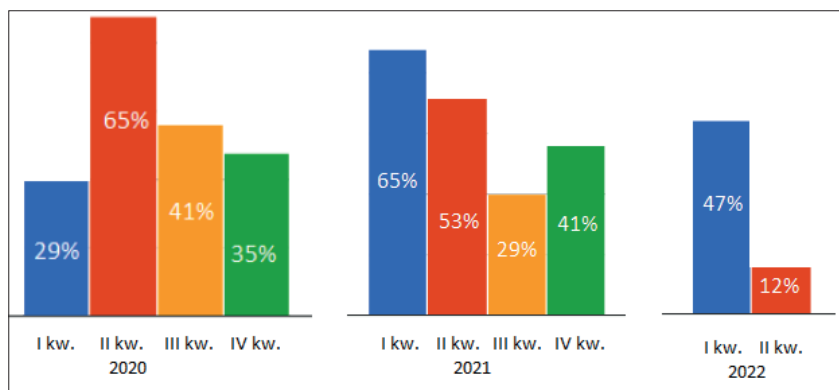
2. Analiza skutków ekonomicznych pandemii COVID-19 dla producentów obuwia

Wyniki pierwszego badania sektora obuwniczego dotyczyły bezpośredniego wpływu pandemii na producentów. Badanie rozpoczęto od poznania struktury organizacyjnej podmiotów i okresu prowadzenia działalności gospodarczej. Wśród respondentów ponad 75% były to podmioty z ugruntowaną pozycją na rynku działające ponad 10 lat, prawie 12% – jednostki z ugruntowaną pozycją działające poniżej 10 lat, natomiast najmniejszą grupę stanowiły podmioty funkcjonujące do 5 lat (bez względu na branżę, zwłaszcza przy niestabilnych warunkach, ta grupa ma największe trudności w kontynuowaniu działalności).

Struktura organizacyjno-prawna ankietowanych producentów przedstawia się następująco: są to głównie małe i średnie przedsiębiorstwa, wśród nich najwięcej jest podmiotów zorganizowanych jako „jednoosobowa działalność gospodarcza” (76,5%), a 11,8% deklaruje się jako organizacje w formie spółki cywilnej oraz spółek kapitałowych.

Ankietowanych zapytano o zaistniałe problemy (m.in. spadek zamówień, produkcji, sprzedaży itd.) w rozbiciu na kwartały i lata (wykres 1).

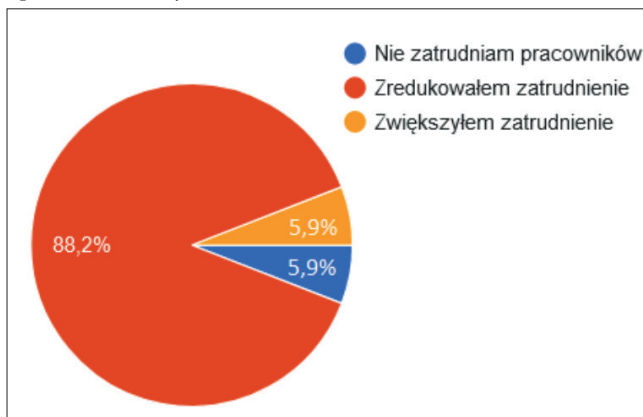
Wykres 1. Dekoniunktura w zakresie zamówień, produkcji i sprzedaży w ujęciu rocznym i kwartalnym (na podstawie badań ankietowych)



W 2020 r. największe trudności (spadek zamówień, produkcji, sprzedaży) napotkali przedsiębiorcy w II kwartale, podczas gdy I kwartał był najmniej uciążliwy, a jego początki nie zapowiadały w powszechnej opinii dalszego pogarszania się sytuacji, z którą później gospodarki światowe zmuszone były się zmierzyć. Rok 2021 zdecydowanie był najtrudniejszy dla branży – tutaj I kwartał był kontynuacją złej koniunktury z roku poprzedniego. Nastroje poprawiły się w III kwartale, aby znów pod koniec roku ulec pogorszeniu. Podobnie jak w poprzednich latach I kwartał 2022 r. pokazał utrzymanie negatywnego trendu z roku poprzedniego. Ankietowani wskazali również trudności w II kwartale, lecz zebrane dane są niedokładne, gdyż badanie było przeprowadzane w jego trakcie.

Wpływ pandemii na zatrudnienie w branży był potężny, co obrazuje poniższy wykres kołowy (wykres 2).

Wykres 2. Wpływ pandemii na zatrudnienie w branży obuwniczej według odpowiedzi udzielonych przez ankietowanych



Źródło: badanie własne.

Pandemia wywołała problemy na rynku pracy w skali makro. W obuwnictwie aż 88,2% pracodawców zredukowało zatrudnienie. Niespełna 6% zwiększyło liczbę etatów, a pozostali wykonywali pracę jako samozatrudnieni.

Wśród pracodawców, którzy zredukowali zatrudnienie, dopytano o skalę zjawiska. Otrzymano zatrważające wyniki (tabela 2). Redukcja zatrudnienia miała różne rozmiary: prawie 6% badanych ograniczyło zatrudnienie aż o 65%, prawie 12% badanych zmniejszyło ilość miejsc pracy o połowę, aż 23,5% pracodawców wskazało zmniejszenie zatrudnienia o 30%, natomiast 17,65% badanych zmniejszyło ilość etatów o 20%.

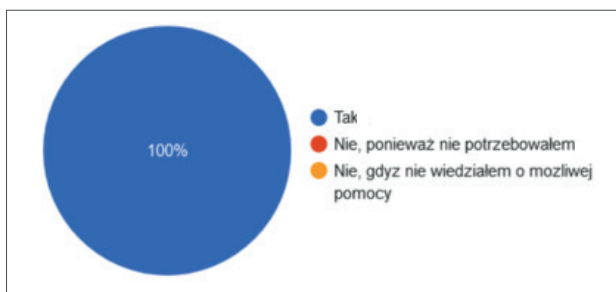
Tabela 2. Redukcja zatrudnienia według odpowiedzi udzielonych przez ankietowanych

Redukcja zatrudnienia (w proc.)	Procent odpowiedzi
15	5,88
20	17,65
30	23,50
40	5,88
50	11,76
60	5,88
65	5,88

Źródło: badanie własne.

Przedsiębiorcy objęci badaniem korzystali z instrumentów wsparcia wdrożonych przez polski rząd. Analiza wyników (wykres 3) wskazuje na stuprocentowy poziom wykorzystania dostępnych rozwiązań pomocowych.

Wykres 3. Korzystanie przez ankietowanych z pomocy oferowanej przez rząd



Źródło: badanie własne.

Struktura narzędzi pomocowych była złożona. W przeprowadzonym badaniu zapytano o te najpowszechniejsze (w nawiasie podany jest procent wskazań ankietowanych na skorzystanie z danej opcji), czyli:

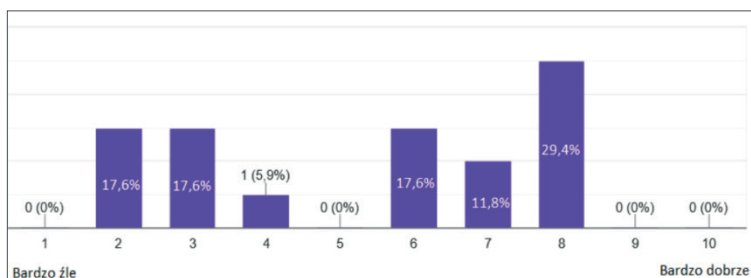
- zwolnienie ze składek ZUS (58,8%),
- świadczenie postojowe (5,9%),
- mała dotacja w wysokości 5 tys. PLN (29,4%),
- Tarcza Finansowa PFR (82,4%).

Ocena samej pomocy przez beneficjentów okazała się dosyć surowa. Otrzymana pomoc okazała się dla przedstawicieli 88,2% przedsiębiorstw zbyt mało atrakcyjna, poniżej oczekiwań, a zadowolenie z pomocy wykazało jedynie 12%.

Czas pandemii zrodził również trudności w funkcjonowaniu aparatu państwowego w nowych, dotychczas niespotykanych warunkach. Pandemia utrudniła działania urzędów, które nie były przygotowane zarówno od strony prawnej, jak

i technicznej do nowych, dynamicznych warunków. W badaniu zapytano o ocenę funkcjonowania urzędów skarbowych, Zakładu Ubezpieczeń Społecznych (ZUS). Ankietowani mieli wskazać swoje zadowolenie w skali 1–10, gdzie 1 – oznaczało bardzo złą ocenę, 10 – bardzo dobrą (wykres 4). Z badania wynika, iż ponad połowa przedsiębiorców dosyć dobrze oceniła funkcjonowanie administracji publicznej w dobie pandemii, co dla samej administracji było nie lada wyzwaniem.

Wykres 4. Ocena zadowolenia z funkcjonowania urzędów skarbowych i Zakładu Ubezpieczeń Społecznych według odpowiedzi udzielonych przez ankietowanych

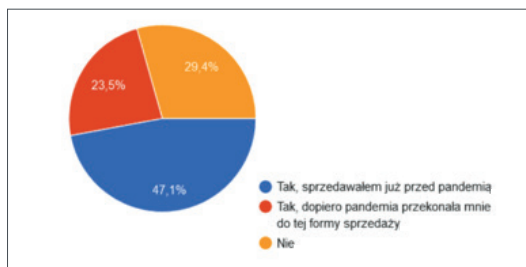


Źródło: badanie własne.

Problemy pandemiczne pogłębiły bieżące trudności przedsiębiorstw, dlatego zapytano badanych, czy oczekują dodatkowej, długofalowej pomocy ze strony rządowej (warianty odpowiedzi: „Tak”, „Nie”). Okazało się, że dalszej pomocy publicznej oczekuje aż 76,5% badanych, co pokazało skalę wpływu pandemii na sektor, a także wskazało na potrzebę tworzenia programów sektorowych ułatwiających prowadzenie działalności. Sytuacja u 23,5% przedsiębiorców wydawała się na tyle dobra, że nie oczekiwali już żadnego wsparcia publicznego.

Chcąc poznać, jakimi kanałami obuwnicy dystrybuują swoje produkty, zapytano o alternatywny i prężnie rozwijający się sektor e-commerce. Stał się on prężnie rozwijającą się alternatywą dla tradycyjnych sklepów, zwłaszcza w czasie braku możliwości wyjścia na zakupy stacjonarne (narodowa kwarantanna). Na pytanie: „Czy sprzedają Państwo swoje produkty w Internecie?”, uzyskano odpowiedzi (wykres 5), które wskazują, że e-commerce na rynku obuwia jest mocno rozbudowany, o czym świadczy korzystanie z niego przez aż 47,1% producentów. Pandemia odkryła to źródło sprzedaży dla prawie 24% badanych. Spora grupa, około 30% producentów, nie wykorzystuje Internetu przy sprzedaży swoich produktów, co może zagrozić kontynuowaniu ich działalności we współcześnie funkcjonujących modelach sprzedaży.

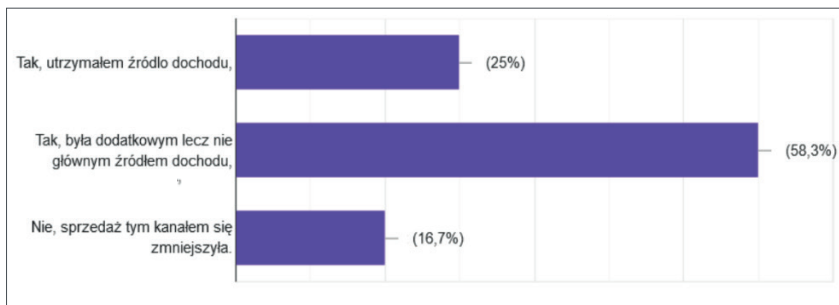
Wykres 5. Sprzedaż produktów przez Internet według odpowiedzi udzielonych przez ankietowanych



Źródło: badanie własne.

Kontynuując temat e-commerce, zadano pytanie: „Jeśli prowadzi Państwo sprzedaż w Internecie, to czy wpłynęła ona pozytywnie na ograniczenie skutków pandemii?”. Uzyskano odpowiedzi (wykres 6), które wskazują, iż sprzedaż w sieci ¼ ankietowanym pozwoliła utrzymać źródło dochodu, dla prawie 60% stanowiła dodatkowe źródło dochodu, zmniejszyła się natomiast u prawie 17% producentów. Można zauważyć, że ten kanał sprzedaży pozwolił na zachowanie rentowności części sektora.

Wykres 6. Wpływ sprzedaży internetowej na ograniczenie skutków pandemii według odpowiedzi udzielonych przez ankietowanych



Źródło: badanie własne.

Kolejne dwa pytania otwarte podsumowywały badanie. Pozwoliło to wybrać na potrzeby niniejszego opracowania najciekawsze – zdaniem autorów – odpowiedzi. Na pytanie: „W którym okresie i o ile procent najbardziej spadły Państwa wpływy ze sprzedaży?”, ankietowani wskazali:

- II i III kwartał 2020 r., spadek 80%;
- od kwietnia 2020 r. do kwietnia 2021 r. o około 50%;
- pierwsze półrocze 2022 r.;
- cały 2021 r. charakteryzował się spadkiem zamówień o około 30%;

- 2020 r. II kwartał, 2021 r. I i II kwartał;
- praktycznie cały 2021 r., a 2022 r. zapowiada się równie źle;
- w II kwartale 2020 r., o około 70%;
- 2020 r. i I kwartał 2021 r.;
- II, III kwartał 2020 r.;
- druga połowa 2021 r.;
- 2021 r., spadek o 60%;
- I i II kwartał 2020 r. – ponad 40%.

Na ostatnie pytanie otwarte: „Proszę wpisać co było największym problemem dla Państwa biznesu w trakcie pandemii COVID-19?”, uzyskano poniższe odpowiedzi (wybrano najciekawsze, pisownia oryginalna, po poprawkach ortograficznych):

- „Brak targów międzynarodowych, zamknięte sklepy obuwnicze, spadek popytu na obuwiu wśród konsumentów”;
- „Wstrzymanie odbioru zamówień”;
- „Spadek ilości zamówień, teraz inflacja”;
- „Płynność finansowa”;
- „Niechęć klientów hurtowych do zakupów, pozamykane galerie i sklepy”;
- „Zakażenia, kwarantanny, zamknięte galerie i sklepy, a co za tym brak sprzedaży”;
- „Drastyczne zmniejszenie liczby zamówień”;
- „Niewypłacalność klientów”;
- „Zamknięcie centrów handlowych i sklepów w kraju i za granicą, niepewność dalszej egzystencji naszych dotychczasowych kontrahentów, utrata płynności finansowej, drastyczny spadek zamówień, problem ze sprzedażą stanów magazynowych wyprodukowanych dla konkretnych klientów w wyniku gwałtownego wstrzymania przez nich odbiorów towaru, liczne przeceny, rabaty, wydłużone terminy płatności w celu pozbycia się gotowego towaru”;
- „Brak imprez (wesela, studniówki, zamknięte galerie handlowe), zmniejszony popyt”;
- „Duży procent zwrotów ze sklepu internetowego”;
- „Brak zamówień”;
- „Zamrożenie działalności handlowej, co przełożyło się na całkowity brak zamówień w okresie zamknięcia gospodarki. W tym okresie utrzymanie pracowników”.

Przeprowadzono badanie statystyczne z wykorzystaniem testu niezależności χ^2 , który stosuje się w celu sprawdzenia, czy istnieje istotna statystycznie

zależność pomiędzy dwiema zmiennymi jakościowymi. Założenie hipotezy o wpływie pandemii COVID-19 okazało się słuszne, co potwierdza wynik testu chi-kwadrat na poziomie 53,28 przy założeniu 1% szans popełnienia błędu (wartość referencyjna 13.28).

3. Sytuacja gospodarcza i problemy branży obuwniczej odbudowującej się po pandemii i skutkach wojny w obliczu najważniejszych zmian podatkowych i ubezpieczeniowych wprowadzonych w 2022 roku

Celem drugiej ankiety było zbadanie przedsiębiorców branży obuwniczej po okresie względnej stabilizacji pandemicznej, którzy przywykli do skutków wojny w Ukrainie, a którzy zmierzali się ze zmianami podatkowo-ubezpieczeniowymi wprowadzonymi przepisami Polskiego Ładu. Odnalezienie się przedsiębiorców w tych nowych warunkach prowadzenia działalności stało się dużo trudniejsze w wyniku wprowadzenia szeregu zmian w otoczeniu prawnym.

Poprzedzając analizę wyników uzyskanych w ramach przeprowadzonych badań, wskazane jest przedstawienie krótkiej charakterystyki sytuacji branży obuwnictwa w Polsce: w jakim miejscu się znajduje obecnie oraz jak popularnym kanałem sprzedaży staje się e-commerce, którego korzyści zauważyła część przedsiębiorców zaprezentowanych w poprzednim rozdziale.

Wartość polskiego rynku obuwniczego wykazuje stabilną tendencję wzrostową zarówno w ujęciu krajowym, jak i na tle rynku globalnego. Według danych branżowych przychody polskiego rynku obuwniczego w 2023 r. wyniosły około 2,89 mld USD, co przy średnim kursie walutowym odpowiadało wartości blisko 13 mld PLN sprzedaży detalicznej. Jednocześnie globalny rynek obuwniczy osiągnął w 2023 r. wartość około 168 mld USD, przy średniorocznej stopie wzrostu (CAGR) na poziomie 2,77% (Statista, 2023).

Prognozy rynkowe wskazują, że w 2025 r. wartość rynku obuwniczego w Polsce może osiągnąć poziom około 4,6 mld USD, co potwierdza utrzymujący się trend wzrostowy oraz stopniowe zbliżanie się Polski do średnich wskaźników konsumpcyjnych obserwowanych w Europie Zachodniej (Vyansa Intelligence, 2025). W strukturze globalnej największy udział posiada segment obuwniczy skórzany, którego wartość w 2023 r. szacowano na 34,14 mld USD, przy prognozowanym wzroście w latach 2023–2028 (Statista, 2023).

Wzrost wartości rynku koreluje ze zwiększającą się konsumpcją per capita – w Europie średnia liczba kupowanych par obuwniczych wynosi około 2,45 pary

na mieszkańca rocznie, przy rocznym tempie wzrostu zbliżonym do 2,77% (Statista, 2023). Dane te wskazują na dalszy potencjał rozwojowy polskiego rynku, szczególnie w segmencie premium oraz sprzedaży wielokanałowej. Polski rynek posiada kilka mocnych charakterystycznych cech. Pierwszą z nich jest to, że w przeciwieństwie do innych narodów europejskich nie stawiamy na obuwie skórzane, tylko raczej wybieramy obuwie tekstylne, należące do najczęściej kupowanych w naszym kraju. Ponadto obuwie sportowe, będące kategorią z roku na rok popularniejszą na całym świecie, jest u nas na ostatnim miejscu, pozostając ze sprzedażą nawet za kategorią trampków (Statista, 2024).

Drugą cechą budzącą obawy jest fakt, że w Polsce produkuje się coraz mniej obuwia, co zaprezentowano w dalszej części opracowania. Polska, zajmująca dotychczas siódmą pozycję pod względem wielkości produkcji obuwia w UE, zmniejszyła swoją produkcję o ponad 28%. Głównym powodem tej sytuacji był lockdown, lecz nie bez wpływu miał także napływ dużo tańszych wyrobów obuwniczych z Chin, Indii czy Wietnamu (PKO Bank Polski SA, 2020a).

Obuwie jest wciąż kategorią e-commerce rosnącą stosunkowo wolno. Konsumenci woleli buty przymierzyć i wypróbować je w sklepie. Jednak z roku na rok konsumenci coraz śmielej przenoszą się z zakupami do Internetu. Według corocznych badań Gemius właśnie obuwie staje się drugą (po ubraniach) najpopularniejszą kategorią produktów kupowanych w formule e-commerce. Wskazało ją aż 66% respondentów kupujących w sieci (Gemius, 2022). Natomiast według innych badań (agencji Inquiry) obuwie wyprzedziło już odzież i stanowi pierwszą kategorię zakupów w sieci, a 51% osób kupiło w ciągu roku co najmniej jedną parę butów przez Internet (Retailnet.pl, 2023).

Dlaczego kupujemy przez Internet? Badania pokazują, że przede wszystkim dlatego, iż możemy zrobić zakupy o dowolnej porze (59% badanych), ważne jest również, że: jest szeroki wybór produktów (52%), sprzyja oszczędności czasu (52%) i pozwala na uniknięcie tłumów w sklepach (49%; Wojnarowicz [YourCX], 2022). Kto zatem obecnie kupuje buty w sieci? Klientami są głównie kobiety (71%) w wieku 35–49 lat (73%), pochodzące głównie z mniejszych miast, do 49 tys. mieszkańców (73%; Gemius, 2022).

Analizując branżę obuwniczą, warto przywołać podział wprowadzony przez Główny Urząd Statystyczny (GUS) na następujące kategorie obuwia:

- obuwie nieprzemakalne, z podeszwami i wierzchami wykonanymi z gumy lub tworzyw sztucznych,
- obuwie z wierzchami wykonanymi ze skóry,
- obuwie z wierzchami wykonanymi z tkanin,

- obuwie, w tym nieprzemakalne, z metalowym noskiem ochronnym, z podeszwami zewnętrznymi i z cholewkami, z gumy lub z tworzyw sztucznych,
- obuwie o podeszwach zewnętrznych z gumy, tworzyw sztucznych lub ze skóry wyprawionej i cholewkach ze skóry wyprawionej i z metalowym noskiem ochronnym.

Dane GUS wskazują, biorąc pod uwagę powyższy asortyment, że polski przemysł obuwniczy się kurczy (tabela 3).

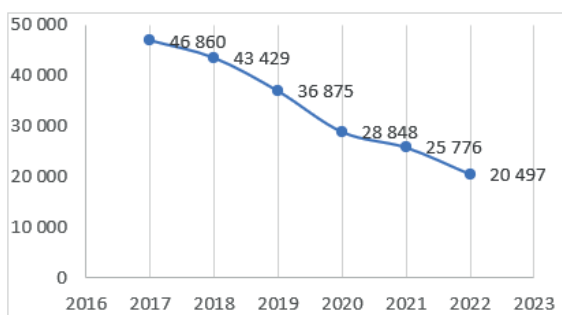
Tabela 3. Produkcja wytworzona a produkcja sprzedana w okresie od stycznia 2021 roku do lutego 2023 roku

Wyszczególnienie	2021	2022	Styczeń i luty 2023
Produkcja wytworzona (w tys. par)	25 776	20 497	3 571
Produkcja sprzedana (w tys. par)	22 011	19 963	3 151

Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS, 2023.

Powyższe dane są wycinkiem ostatniego okresu, tego postpandemicznego, który z wieloma innymi ryzykami, konkurencją zagraniczną, obrazuje, z jakim zjawiskiem należy się zmierzyć w niedalekiej przyszłości. Wolumen wytworzony a sprzedany znacząco odbiega od oczekiwań, co gorsza, w zaprezentowanym okresie (wykres 7) ilość produkcji drastycznie spadała rok do roku o ponad 5 mln par. Należy również podkreślić, że niesprzedany produkt, mimo historycznie poniesionych nakładów na jego wyprodukowanie, rodzi koszty magazynowania i stanowi zamrożony kapitał. Poniższy wykres pokazuje skalę „kurczenia się” polskiego obuwnictwa – w ciągu zaledwie 5 lat wolumen produkcji zmniejszył się o połowę.

Wykres 7. Produkcja obuwia w latach 2016–2022 (w tys. par)



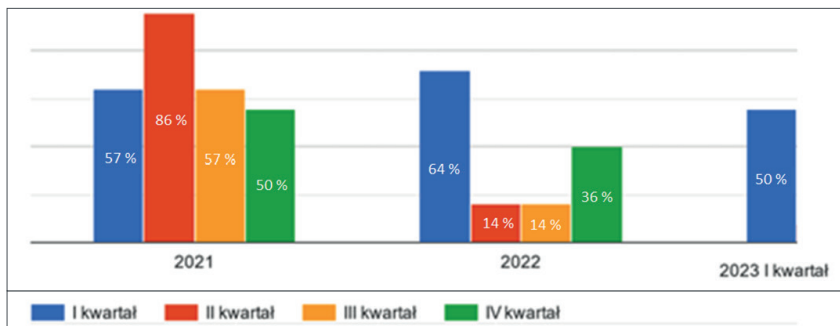
Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS, 2022, 2023.

Po przedstawieniu powyżej charakterystyki branży obuwnictwa w Polsce autorzy opracowania skupili się na analizie wyników badania ankietowego, które zostało przeprowadzone wśród przedsiębiorców zrzeszonych w najważniejszych organizacjach producentów obuwia: Polskiej Izbie Przemysłu Skórzanego oraz Polskiej Grupie Producentów Obuwia. Celem ankiety było poznanie sytuacji gospodarczej i problemów branży obuwniczej odbudowującej się po pandemii i skutkach wojny, w obliczu najważniejszych zmian podatkowych i ubezpieczeniowych wprowadzonych w 2022 r. Udział organizacji w badaniach był uwarunkowany anonimizacją wizerunkową i liczebną przedsiębiorstw, dlatego dane zaprezentowane zostały w procentach.

Badanie rozpoczęto od sprofilowania ankietowanych podmiotów. Wzięli w nim udział głównie doświadczeni przedsiębiorcy: prawie 93% z nich prowadzi działalność już ponad 10 lat, a 7,1% ankietowanych – mniej niż 10, a więcej niż 6 lat. Obuwnicy prowadzą działalność zorganizowaną głównie w formie jednoosobowej działalności gospodarczej (ponad 64%), jako spółki kapitałowe i jawne (w każdej z nich 14,3%), natomiast w spółkach cywilnych działa 7,1% badanych.

Ponownie zapytano, wzorem wcześniejszego badania, o obecną sytuację. Na pytanie o trudności w prowadzeniu działalności (spadek zamówień, produkcji, sprzedaży) z możliwością wskazania kilku kwartałów uzyskano odpowiedzi zagregowane na poniższym wykresie (wykres 8).

Wykres 8. Dynamika spadku zamówień, produkcji i sprzedaży w ujęciu kwartalnym

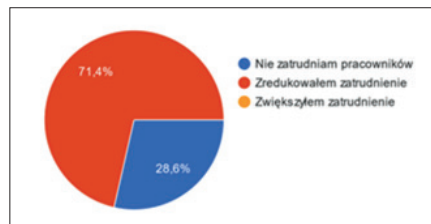


Źródło: badanie własne.

Rok 2021 był objęty wcześniejszym badaniem (spadek zamówień, produkcji, sprzedaży), zaś dane uzyskane wtedy pokazywały większe trudności w I kwartale. Obecne badanie wskazało, że nastąpiły faktyczne problemy w II kwartale, który w skali roku był najtrudniejszy. Szczątkowe wyniki uzyskane w poprzednim badaniu za rok 2022 dały obecnie pełny obraz, z którego faktycznie wynika, że I kwartał 2022 r. był bardzo trudny, ponownie kończąc ten rok i wchodząc w 2023 r. w minorowym nastroju.

Wyznacznikiem sytuacji podmiotu jest w znaczącym stopniu zatrudnienie (wykres 9). Na pytanie: „Czy w 2022 roku zmieniła się struktura zatrudnienia?”, otrzymano wyraźny przekaz, jak bardzo źle wygląda sytuacja na rynku pracy w sektorze obywatelskim. Ponad 71% pracodawców zredukowało zatrudnienie, aż 28,6% prawdopodobnie już nie zatrudnia pracowników (trend zauważalny w poprzednich latach), lecz samozatrudnionych było zdecydowanie mniej (około 6%).

Wykres 9. Zmiana wielkości zatrudnienia według odpowiedzi udzielonych przez ankietowanych



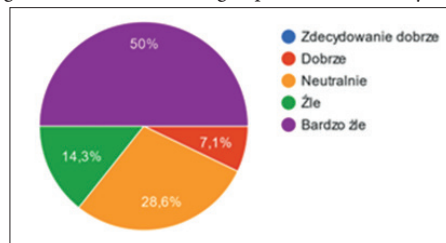
Źródło: badanie własne.

Precyzując pytanie o zmiany w zatrudnieniu, okazało się, że pracodawcy redukujący zatrudnienie wskazali najczęściej na skalę rzędu:

- średnio o 20%,
- aż o 60%,
- o 7%.

Następnie badanie objęło meritum zmian podatkowo-ubezpieczeniowych dokonanych w 2022 r. w ramach tzw. Polskiego Ładu. Reforma wprowadzona sztanदारowym programem polskiego rządu nie przyniosła zadowolenia przedsiębiorców z branży obywatelskiej (wykres 10). Aż połowa z nich ocenia program bardzo źle, źle – 14,3%, a dobrze zaledwie 7,1%. Neutralność wobec programu wskazała grupa prawie 29% badanych.

Wykres 10. Ocena programu Polski Ład według odpowiedzi udzielonych przez ankietowanych



Źródło: badanie własne.

Należało zatem dopytać respondentów o przyczyny niezadowolenia: „Które z obszarów zmienionych w ramach Polskiego Ładu oceniają Państwo negatywnie?” (można było wskazać kilka opcji; zob. tabela 4).

Tabela 4. Rodzaje zmian w Polskim Ładzie

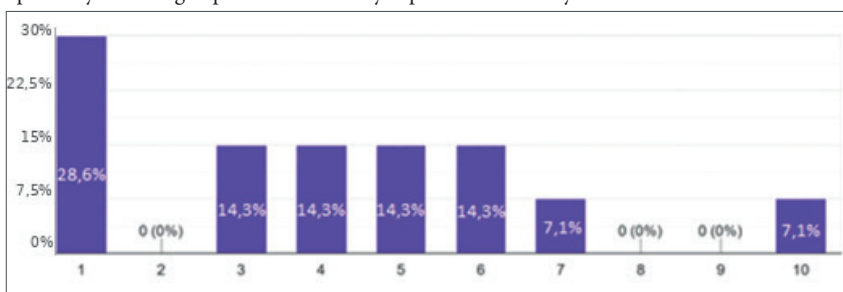
Odpowiedzi	Wskazania (w proc.)
Zmiana w sposobie obliczania składki zdrowotnej	92,9
Brak możliwości odliczenia składki zdrowotnej od podatku (ograniczenie tej możliwości)	71,4
Zmiany w podatku PIT (zasady ogólne, podatek liniowy)	7,1
Zmiany w podatku CIT (podmioty kapitałowe)	0,0
Zmiany w podatku zryczałtowanym (ryczałt od przychodów, karta podatkowa)	14,3
Chaos w przepisach (jako inne)	7,1

Źródło: badanie własne.

Zmiana w naliczaniu składki zdrowotnej okazała się tą najtrudniejszą, co w zasadzie nadal trapi przedsiębiorców, nie tylko branży obuwniczej. Brak możliwości odliczenia tej daniny lub jej części od podatku było kolejnym wskazaniem jako negatywna zmiana. Nowelizację systemu podatkowego negatywnie oceniło 14,3% respondentów.

Ponownie zapytano o ocenę administracji publicznej po reformach Polskiego Ładu. Niestety w tym obszarze również nie padło zbyt wiele pochlebnych ocen – ponad połowa przedsiębiorców wskazała, że bardzo źle ocenia urzędy skarbowe lub Zakład Ubezpieczeń Społecznych (1 – źle albo bardzo źle, 10 – bardzo dobrze; zob. wykres 11).

Wykres 11. Ocena zadowolenia z funkcjonowania urzędów skarbowych i Zakładu Ubezpieczeń Społecznych według odpowiedzi udzielonych przez ankietowanych



Źródło: badanie własne.

Tematem niepokojącym nie tylko obuwników jest trwająca od 24 lutego 2023 r. wojna w Ukrainie. Tej kwestii dotknięto pytaniem: „Czy wojna w Ukrainie wpłynęła znacząco na Państwa działalność? Jeśli tak, proszę o krótki opis najistotniejszych skutków”. Poniżej zostały zaprezentowane wybrane cytaty z uzyskanych odpowiedzi:

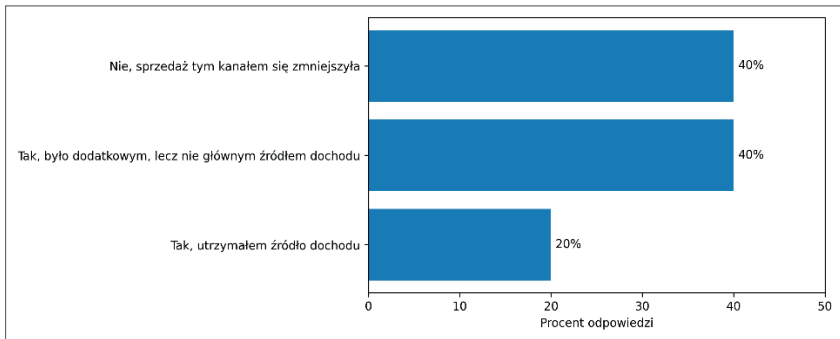
- „Brak zamówień”;
- „Wzrost kosztów produkcji i obawa klienta przed wydawaniem pieniędzy”;
- „Bardzo mocny spadek produkcji i sprzedaży, co prowadzi do niskiej marży. Duże firmy, które współpracowały ze wschodem, głównie z Ukrainą, chcąc dalej prowadzić firmę, wprowadzają swój produkt na rynek polski po bardzo niskich cenach. Bardzo trudna sytuacja”;
- „Dramatyczny wzrost cen wszystkich komponentów”;
- „Wzrost cen energii, co skutkowało wzrostem ogólnym cen”;
- „Brak kontrahentów ze wschodu”;
- „Wzrost cen paliw, energii, gazu itd.”;
- „Nie wpłynęła”.

Odpowiedzi jednoznacznie wskazują na znaczny wpływ konfliktu na sytuację ekonomiczną podmiotów. Pojawiła się, co prawda, odpowiedź o neutralności wydarzeń, lecz najwyraźniej ma ona charakter bezrefleksyjny, gdyż chociaż zamęt z cenami surowców, energii itd. miał wpływ na koszty działalności podmiotu, mógł on być tego nieświadomy.

Na bezpieczeństwo Polski, w obliczu konfliktu toczącego się między Rosją i Ukrainą, najważniejszy wpływ ma polski rząd, dlatego też zasięgnięto opinii obuwników w tej kwestii. Działań rządu w zakresie wsparcia sektorowego na rzecz przemysłu obuwniczego nie dostrzega aż 78,6% przedsiębiorców, twierdząc, że zostali pozostawieni sami sobie z narastającymi problemami. Większego zaangażowania strony rządowej oczekiwało 14,3% ankietowanych, a 7,1% uważa działania za wystarczające. Tutaj należy przypomnieć, że ważnym kontrahentem dla branży były właśnie podmioty z Rosji i Ukrainy.

Na zakończenie badania wrócił temat e-commerce jako szansy na złagodzenie luki po utracie eksportu na rynki bliskowschodnie. Zapytano przedsiębiorców, czy sprzedaż w Internecie pozytywnie wpłynęła na ich działalność w obliczu obecnych trudności. Jak wynika z udzielonych odpowiedzi (wykres 12), sprzedaż w sieci pozwoliła utrzymać źródło dochodu 20% przedsiębiorstw z branży. Dla 40% badanych stanowiła dodatkowe źródło dochodu. Jednocześnie u 40% ankietowanych sprzedaż tym kanałem się zmniejszyła.

Wykres 12. Wpływ sprzedaży internetowej na ograniczenie skutków agresji Rosji na Ukrainę według odpowiedzi udzielonych przez ankietowanych



Źródło: badanie własne.

W wyniku zadania podsumowującego pytania otwartego o wartość procentową i czas, w którym najbardziej spadły wpływy ze sprzedaży, otrzymano poniższe odpowiedzi:

- „Od 2020 r. do dnia dzisiejszego obroty spadają. Do dnia dzisiejszego w stosunku do 2019 obroty spadły o 35%”;
- „Od 2020 roku 80% spadku”;
- „III i IV kwartał 2023 r. spadek będzie minimum 20%”;
- „2020–2021 minus 50–60%”;
- „2020 r. to spadek 80%”;
- „W okresie 2021–2022”;
- „I kwartał 2023 r.”;
- „2021 i 2022 r. – pandemia”;
- „Brak spadku”.

Ciekawe odpowiedzi, bardzo realne i odzwierciedlające problemy nie tylko mikro-, ale i makroekonomiczne, uzyskano na pytanie otwarte: „Proszę wpisać co było największym problemem dla Państwa biznesu w roku 2022 i na początku 2023”. Poniżej zaprezentowano uzyskane odpowiedzi (cytaty):

- „Brak pewności i galopująca inflacja, kontraktujemy hurt z wyprzedzeniem, a potem płacimy drożej za surowce”;
- „Brak zamówień i brak płynności finansowej oraz wysokie obciążenia ubezpieczeniem społecznym odprowadzanym od pracowników czy ZUS. Branża obuwnicza potrzebuje dużo rąk do pracy i trudno ją zautomatyzować. Od każdego pracownika rośnie obciążenie składkami ZUS, w przeciwieństwie do importerów, którzy tych obciążeń mają wyraźnie mniej. Opowiadam

się za likwidacją ubezpieczeń społecznych dla obuwników i zastąpieniem go podatkiem obrotowym”;

- „Pracujemy i głównie opieramy naszą produkcję na paliwie, prądzie, opale, a to w końcu 2022 r. i początku 2023 r. to dla nas ZABÓJSTWO!!! Bardzo niska marża, brak pracowników, bardzo słaba sprzedaż, za wysokie koszty produkcji. Proszę zrozumieć, że produkcja obuwia to rodzaj rękodzieła tworzonego tylko i wyłącznie z pasji, nie dla dużych pieniędzy, dlatego powinno się dbać o nasz produkt, o to co robimy i mocno go dotować, i nie przeszkadzać w prowadzeniu tego biznesu. Brak szacunku do polskiego obuwia. My musimy walczyć o przetrwanie i o utrzymanie miejsc pracy, bo niejednokrotnie to jedyne źródło utrzymania, więc nie mamy czasu na strajkowanie, pikietowanie, użalanie się nad sobą. Ale tak źle nie było jeszcze nigdy. Szkoda tak pięknego zawodu, ale on umiera śmiercią naturalną, ponieważ znikąd nie ma pomocy”;
- „Wzrost kosztów pracy oraz wzrost cen komponentów”;
- „Wojna w Ukrainie, brak zamówień od klientów ze wschodu”;
- „Zatory płatnicze”;
- „Niestabilność rynku”;
- „Brak zamówień i rosnące koszty prowadzenia działalności”;
- „Zmniejszona ilość zamówień”;
- „Inflacja, podwyżki cen materiałów energii”.

Powyższe wskazania badanych przedsiębiorców pokrywają się z ogólną sytuacją mikro- i makroekonomiczną polskiej gospodarki, przy czym kryzys w Ukrainie i inflacja są problemami o zasięgu globalnym. Koszty produkcji, zatory płatnicze, brak zamówień, niestabilność rynku, obawy o przyszłość czy wzrost obciążeń z tytułu ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych – są to najczęściej padające odpowiedzi.

Pojawiają się zatem zagrożenia dla kontynuacji działalności gospodarczej, które można systematyzować według różnych kryteriów: egzogenicznych lub endogenicznych względem jednostki, finansowych lub operacyjnych, ilościowych lub jakościowych, podlegających oddziaływaniu jednostki lub będących poza możliwością jej oddziaływania (Hołda, 2006). Proces pogarszania się sytuacji finansowej przedsiębiorstwa jest indywidualny dla każdej jednostki, a w szczególności czas jego trwania czy też intensywność (Hołda, 2006). Wskazane przez badanych obawy można zlokalizować w obszarze szeroko rozumianych problemów finansowych.

Zdaniem Hołdy szczególnie ważną systematyką zagrożeń kontynuacji działalności w kontekście rachunkowości i rewizji finansowej jest podział na dwie

podstawowe grupy zagrożeń, które w konsekwencji – zarówno pojedynczo, jak i razem – mogą zagrozić istnieniu jednostki:

- zagrożenia pierwszego rodzaju, tzn. zagrożenia wynikające ze struktury finansowej, które znajdują bezpośrednie odzwierciedlenie w danych o charakterze finansowym bądź w ich interpretacjach w momencie wystąpienia tych zagrożeń;
- zagrożenia drugiego rodzaju, tj. zagrożenia wynikające ze sfery operacyjnej, które zwykle nie znajdują bezpośredniego odzwierciedlenia w danych o charakterze finansowym bądź w ich interpretacjach w momencie wystąpienia tych zagrożeń. Zagrożenia te mogą mieć charakter: wewnętrzny – wynikający z organizacji, struktury czy funkcjonowania jednostki; zewnętrzny – wynikający z czynników pochodzących z otoczenia jednostki (Strojny, 2017).

W literaturze przedmiotu prezentowane są alternatywne klasyfikacje przyczyn zagrożenia kontynuacji działalności i upadłości przedsiębiorców. Przyczyny te mają często swoje źródło w podmiocie gospodarczym, niemniej część przyczyn jest od niego niezależna (Pałczyńska-Gościniak, 2001).

Badane podmioty wskazują przede wszystkim na zewnętrzne zagrożenia czyhające na prowadzone przez nich przedsiębiorstwa. Konsekwencją długo utrzymujących się negatywnych tendencji może być bankructwo, które można zdefiniować jako „niezdolność przedsiębiorstwa do spłaty swoich zobowiązań finansowych w terminie ich wymagalności” (Beaver, 1966). Termin „bankructwo” i „upadłość” traktowane są jako synonimy (Mączyńska, 2009), mimo braku precyzji w tym kontekście, gdyż bankructwo ma charakter ekonomiczny, a upadłość jest pojęciem prawnym. Bankructwo małych przedsiębiorstw może być zdefiniowane jako przedsiębiorstwo sprzedane lub zlikwidowane w celu uniknięcia dalszych strat, a stratą w tym przypadku będzie strata kapitału właścicieli (Watson, Everett, 1996). Upadłość ekonomiczną należy postrzegać przez pryzmat obecnej kondycji finansowej przedsiębiorstwa oraz jej ewentualnej poprawy w przyszłości (Prusak, 2011).

Problematyka poruszona w tej części opracowania również została zbadana z wykorzystaniem metody testu chi-kwadrat, konfrontując wprowadzone rozwiązania systemowe z reakcją przedsiębiorców branży obuwniczej. Uzyskane odpowiedzi w zakresie negatywnego wpływu zmian w obszarze podatkowo-składkowym pokazały istotną statystycznie zależność, o czym świadczy wynik testu wynoszący 35,27. Oznacza to, że hipoteza o niekorzystnym wpływie znacznych zmian w obszarze prowadzenia działalności gospodarczej w badanym sektorze została potwierdzona.

Zakończenie

Pandemia COVID-19 w znaczący sposób wpłynęła na producentów obuwniczej branży w Polsce. Największym problemem powodującym spadek sprzedaży w pierwszej fazie, zmniejszanie się ilości zamówień, aż do problemów z dostawami materiałów, był lockdown w wielu odsłonach. Obok spadku sprzedaży, co jest naturalnym ryzykiem rynkowym, pojawiały się sytuacje nieodebrania już gotowych produktów, niewypłacalność kontrahentów czy brak płynności finansowej. Pracodawcy drastycznie ograniczyli zatrudnienie nawet o 65%. Wszystkiemu temu miała przeciwdziałać pomoc sektorowa zorganizowana przez rząd, z której wszyscy z badanych przedsiębiorców skorzystali, lecz zdecydowana większość nadal oczekuje wsparcia dla prowadzonej działalności. W wyrażonych obawach po pandemii pojawiła się również inflacja, która obecnie jest jednym z problemów gospodarki.

Przeprowadzone analizy wskazują, iż sytuacja gospodarcza branży obuwniczej sukcesywnie się pogarsza. Przedsiębiorcy nieotrząśnięci do końca po pandemii, przytłoczeni zostali kolejnym zaistniałym ryzykiem przez konflikt w Ukrainie, a dodatkowo wprowadzonym przez rząd pakietem niekorzystnych zmian podatkowo-składkowych. Niezadowolenie ze zmian, razem z obecną sytuacją gospodarczą, inflacją, cenami nośników energii, surowców, powstającymi zatorami płatniczymi, problemami z płynnością i malejącą sukcesywnie ilością produkowanych i sprzedawanych produktów, świadczą o konieczności podjęcia zdecydowanych działań zarówno na rzecz sektora obuwniczego, jak i całej gospodarki. Zrealizowane badania statystyczne pozwoliły postawić tezę o znacznym i dalekosiężnym wpływie pandemii na sektor obuwniczy, a także o niekorzystnym wpływie zmian systemowych w obszarze prowadzenia działalności gospodarczej w branży obuwniczej.

Zaprezentowane wyniki badań ukazują szereg zagrożeń finansowych i upadłościowych, które w Polsce pojawiły się dopiero w okresie transformacji. Dynamiczny rozwój sektora wydaje się już przeszłością nie do odbudowania. Problemy sektora mogą niestety prowadzić do degradacji całych regionów, np. Małopolski, w której znaczna część rzemieślników prowadzi swoje pracownie (Hołda, 2006).

Zarządzający jednostkami muszą zweryfikować model prowadzenia biznesu, uwzględniając determinanty mogące prowadzić do dalszego pogorszenia sytuacji w branży – analizując determinanty wewnętrzne (braki w wiedzy kierownictwa w zakresie metod zarządzania oraz umiejętności systematycznego badania rynku) oraz determinanty zewnętrzne (niedostateczny popyt, trudności z pozyskaniem kapitału, wzrost konkurencyjności w branży; Hołda, 2021).

Bibliografia

Źródła

- Gemius. (2022). *E-commerce w Polsce*. Pobrano z <https://gemius.com/pl/news/raport-e-commerce-2022-juz-dostepny/> (28.02.2026).
- Główny Urząd Statystyczny. (2022). *Rocznik Statystyczny Przemysłu 2021*. Pobrano z <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/roczniki-statystyczne/roczniki-statystyczne/rocznik-statystyczny-przemyslu-2021,5,15.html> (10.03.2026).
- Główny Urząd Statystyczny. (2023). *Rocznik Statystyczny Przemysłu 2022*. Pobrano z <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/roczniki-statystyczne/roczniki-statystyczne/rocznik-statystyczny-przemyslu-2022,5,16.html> (10.03.2026).
- PKO Bank Polski SA. (2020a). *Monitoring Branżowy, Analizy Sektorowe*. Pobrano z https://www.pkobp.pl/centrum-analiz/analizy-sektorowe/?srsltid=AfmBOoqCVqLPD20fQN6Hcxikfi0tETqEAJMtgR06tkHt_909LgG9pFgl (28.02.2026).
- PKO Bank Polski SA. (2020b). *Rynek obuwia pod znaczącym wpływem COVID-19*. Pobrano z https://www.pkobp.pl/media_files/044b9bab-8df4-4471-8477-50eefa21c886.pdf (28.02.2026).
- Polska Izba Przemysłu Skórzanego. (2022). *Statystyka przemysłu obuwniczego za rok 2021*. Pobrano z <https://www.pips.pl> (10.03.2026).
- Statista. (2023). *Footwear – Europe*. Pobrano z <https://www.statista.com/outlook/cmo/footwear/europe> (28.02.2026).
- Statista. (2024). *Footwear – Poland*. Pobrano z <https://www.statista.com/outlook/cmo/footwear/poland> (28.02.2026).


Literatura

- Beaver, W. H. (1966). Financial Ratios as Predictions of Failure. *Journal of Accounting Research*, 4, 71–111. doi: 10.2307/2490171
- Hołda, A. (2006). *Zasada kontynuacji działalności i prognozowanie upadłości w polskich realiach gospodarczych*. Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie. Seria Specjalna, 174. Kraków: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- Hołda, A. (red.). (2021). *Egzogeniczne i endogeniczne uwarunkowania rachunkowości*. Katowice: Wydawnictwo Ius Publicum.
- Mączyńska, E. (2009). Ocena ryzyka upadłości przedsiębiorstwa. W: A. Fierla (red.), *Ryzyko w działalności przedsiębiorstw. Wybrane aspekty* (s. 57–60). Warszawa: Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.
- Pałczyńska-Gościniak, R. (2001). Dylematy analizy finansowej w ocenie zasadności kontynuacji działalności przedsiębiorstwa. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 3(59), 14–24.

- Prusak, B. (2011). *Ekonomiczna analiza upadłości przedsiębiorstw. Ujęcie międzynarodowe*. Warszawa: Wydawnictwo CeDeWu.
- Strojny, K. (2017). *Determinanty upadłości przedsiębiorców w Polsce* [niepublikowana rozprawa doktorska]. Kraków: Akademia Ekonomiczna w Krakowie.
- Watson, J., Everett, J. (1996). Small Business Failure Rates: Choice of Definition and the Size Effect. *The Journal of Entrepreneurial and Small Business Finance*, 5(3), 271–285.

Netografia

- Retailnet.pl. (2023). *Inquiry: W Internecie Polacy najchętniej kupują obuwie*. Pobrano z <https://retailnet.pl/2023/02/09/badanie-inquiry-w-internecie-polacy-najchetniej-kupuja-obuwie/> (28.02.2026).
- Trade.gov.pl [Ministerstwo Rozwoju i Technologii]. (2022). *Obuwie, wyroby skórzane i skóry*. Pobrano z <https://www.trade.gov.pl/branze/odziez-obuwie-tkaniny-i-dodatki-modowe/obuwie-wyroby-skorzane-i-skory/#raporty> (28.02.2026).
- Vyansa Intelligence. (2025). *Poland Footwear Market Report: Trends, Growth and Forecast (2026–2032)*. Pobrano z <https://www.vyansaintelligence.com/industry-report/poland-footwear-market-outlook> (31.08.2025).
- Wojnarowicz, P. [YourCX]. (2022). *Raport Omnichannel 2022. Obuwie*. Pobrano z <https://yourcx.io/wp-content/uploads/221011-Omnichannel-2022-Obuwie.pdf> (28.02.2026).
- World Footwear. (2020). *The World Footwear Yearbook 2020*. Pobrano z <https://www.worldfootwear.com/yearbook/the-world-footwear-2020-Yearbook/214.html> (14.03.2026).

Andrzej KucińskiAkademia im. Jakuba z Paradyża w Gorzowie Wielkopolskim; e-mail: akucinski@ajp.edu.pl <https://orcid.org/0000-0002-8988-8872>

Crowdfunding jako nowe podejście w dostępie do kapitału: systematyka, typologia oraz analiza rynku w Europie

Crowdfunding as a New Approach in Accessing Capital: Systematics, Typology and Market Analysis in Europe

Streszczenie

We współczesnej gospodarce obserwuje się rosnące znaczenie finansowania alternatywnego, a crowdfunding stanowi jego istotny element. Crowdfunding to metoda pozyskiwania kapitału na realizację różnego rodzaju przedsięwzięć przez przedsiębiorców, organizacje non-profit, artystów czy osoby prywatne. W praktyce wykształciły się cztery główne rodzaje crowdfundingu: donacyjny, pożyczkowy, udziałowy oraz z nagrodami, pozwalając uczestnikom rynku dostosować różne modele finansowania do ich oczekiwań. Celem artykułu jest ukazanie istoty crowdfundingu oraz przeprowadzenie oceny rozwoju rynku finansowania alternatywnego (crowdfundingu) w Europie w latach 2015–2023. Do realizacji przyjętego celu wykorzystano metody badawcze: przegląd i krytyczną analizę literatury przedmiotu oraz *desk research*. Przeprowadzona analiza pozwala na identyfikację kluczowych trendów i wyzwań stojących przed rynkiem finansowania alternatywnego w Europie, będącym źródłem kapitału dla różnych podmiotów.

SŁOWA KLUCZOWE: alternatywne źródła kapitału, crowdfunding, ekonomia tłumy, tłum

Summary

In today's economy there is a growing importance of alternative financing, and crowdfunding is an important part of it. Crowdfunding is a method for entrepreneurs, nonprofit organizations, artists, or individuals to raise capital for various types of projects. In practice, four main types of crowdfunding have developed: donation, loan, share and reward crowdfunding, which allow to adapt different financing models to the expectations of market participants. The aim of the article is to present the essence of crowdfunding and to assess the development of the alternative financing market (crowdfunding) in Europe in the years 2015–2023. To achieve the adopted goal, a literature review, critical analysis of the subject literature and desk research were used as research methods. The analysis allows for the identification of key trends and challenges facing the alternative financing market in Europe, which is a source of capital for various entities.

KEYWORDS: alternative forms of financing, crowdfunding, crowd economy, crowd

Wprowadzenie

Zapewnienie różnorodnych źródeł finansowania dla uczestników rynku ma fundamentalne znaczenie dla stabilności, wzrostu i innowacyjności gospodarki. Ostatnie negatywne doświadczenia wywołane globalnym kryzysem finansowym zapoczątkowanym w 2008 r. czy pandemią COVID-19 uwiaryściły, jak ważny jest dostęp do elastycznych źródeł finansowania w czasach kryzysu. Jednocześnie, uwzględniając szybkie zmiany społeczno-gospodarcze zachodzące na świecie oraz dynamiczny postęp techniczny, widać wyraźnie rosnące zapotrzebowanie na kapitał z przeznaczeniem na utrzymanie konkurencyjności i rozwój gospodarczy. Turbulentność otoczenia wystawia na próbę pozycję tradycyjnych instytucji finansowych, jednocześnie stwarzając szanse dla rozwoju alternatywnego finansowania – crowdfundingu.

Nauka płynąca z zaburzeń w gospodarce wywołana przez kryzysy (szoki gospodarcze) uwiaryściła trudności w pozyskiwaniu finansowania przez gospodarstwa domowe oraz przedsiębiorstwa w okresach zwiększonej niepewności, poprzez ograniczenie dostępności do pożyczek i kredytów czy wzrost kosztów finansowania. Tym samym powstanie crowdfundingu, jako alternatywnej formy finansowania względem tradycyjnych form pozyskania kapitału, stworzyło nowe możliwości oraz zwiększyło dostęp do finansowania, czego wynikiem jest dynamiczny rozwój platform cyfrowych pośredniczących w finansowaniu różnego rodzaju przedsięwzięć.

Europa na mapie globalnego crowdfundingu odgrywa coraz większą rolę w dostępie do alternatywnych źródeł finansowania. Jest jednym z kluczowych rynków, choć ustępuje pod względem wartości pozyskanych środków finansowych Stanom Zjednoczonym Ameryki czy Chinom. To, co wyróżnia europejski rynek alternatywnego finansowania, to różnorodność platform i modeli finansowania oraz znaczne zróżnicowanie z punktu widzenia poszczególnych krajów. Biorąc pod uwagę ostatnie lata, rynek crowdfundingu w Europie uległ wyraźnym przeobrażeniom.

Celem artykułu jest ukazanie istoty crowdfundingu oraz przeprowadzenie oceny rozwoju rynku finansowania alternatywnego (crowdfundingu) w Europie w latach 2015–2023. Do realizacji przyjętego celu wykorzystano metody badawcze: przegląd literatury, krytyczną analizę literatury przedmiotu oraz *desk research* (wtórną analizę raportów rynkowych).

1. Definicje crowdfundingu i systematyka pojęć

Crowdfunding to zjawisko, które w sposób trwały zostało osadzone w realiach współczesnej gospodarki jako alternatywne źródło finansowania projektów, inicjatyw i przedsięwzięć, wykorzystujące moc społeczności internetowej. Rosnąca popularność crowdfundingu niewątpliwie wiąże się z deskryptywnym procesem reorganizacji gospodarki, który można określić mianem „uberyzacji”. Termin „uberyzacja” gospodarki wywodzi się od amerykańskiej firmy Uber i w sferze ekonomii pojęcie to funkcjonuje w znaczeniu uzyskiwania dochodów w zamian za współdzielenie się zasobami, wolnym czasem, twórczością czy wolnymi środkami pieniężnymi (Kalinowski, 2017). Jak wskazuje Bakalarz (2019), „uberyzacja” wyraża się przede wszystkim w środkach komunikacji oraz zarządzaniu realizowanymi usługami. Współdzielenie pozostaje w kontrze do własności, albowiem koszty ponoszone w związku z zakupem towaru lub usługi nie są ponoszone przez jednostkę, lecz są dzielone na większą grupę i rekompensowane przez wynajem, wymianę, użyczenia, zamianę, udostępnianie (Janczewski, 2017). *Sharing economy* opiera się na wykorzystaniu nowoczesnych technologii, w tym Internetu, który na nowo redefiniuje tradycyjne modele biznesowe. Zgodnie z omawianym nurtem w ekonomii pobudki altruistyczne odgrywają tu dużą rolę, przy czym użyczenie zasobów może mieć charakter zarówno nieodpłatny, jak i odpłatny. W przypadku crowdfundingu mamy do czynienia z dzieleniem się wolnymi środkami pieniężnymi, wykorzystaniem formuły *peer-to-peer*, która polega na kojarzeniu (łączeniu) uczestników rynku (twórców projektów crowdfundingowych ze wspierającymi) za pomocą platform internetowych z pominięciem tradycyjnych instytucji pośredniczących. Rozwój przedsiębiorczości społecznej jest powiązany z rozwojem technologii cyfrowych, które tworzą przestrzeń zwiększającą świadomość przedsięwzięć społecznych oraz możliwości dostępu do źródeł finansowania – finansowanie społecznościowe zapewnia dostęp do zasobów finansowych pozwalających na realizację przedsięwzięć społeczno-gospodarczych (Chandna, 2022).

Pojęcie crowdfundingu wywodzi się z języka angielskiego jako połączenie słów *crowd* (tłum) oraz *funding* (finansowanie), które na język polski tłumaczone jest jako finansowanie przez cyfrowy Tłum, Tłum 2.0 (Malinowski, Giełzak, 2015) lub finansowanie społecznościowe (Dziuba, 2015). W odniesieniu do polskiego określenia terminu „crowdfunding” jako „finansowanie społecznościowe” wysuwane są pewne zastrzeżenia. Malinowski oraz Giełzak (2015) są zdania, że angielskie słowo *crowd* oznacza „tłum”, a nie „społeczność” – stąd według nich „tłum” jest pojęciem szerszym od „społeczności”. Z reguły posługując się

terminem społeczność, mamy na myśli grupę osób powiązanych ze sobą wspólnymi interesami. Z kolei w przypadku tłumu na ogół odnosimy się do pewnej nieokreślonej zbiorowości. Niezależnie od powyższego posługiwanie się polskim odpowiednikiem „crowdfundingu” jako „finansowanie społecznościowe” jest powszechne i często używane w literaturze przedmiotu. Wiczerzycki tłumaczy tłum w klasycznym ujęciu jako zbiór przypadkowych ludzi, których nie łączy trwała więź, zaś w przypadku społeczności chodzi o grupę ludzi, których łączy trwała więź, poczucie wspólnoty, wspólne wartości czy trwałe struktury. Ten sam autor jest zdania, że w Internecie różnica pomiędzy tłumem a społecznością jest mniejsza, a granica bardziej płynna niż poza rzeczywistością wirtualną (Wiczerzycki, 2014).

Termin „crowdfunding” po raz pierwszy został użyty przez Michaela Sullivana, który na swoim blogu Fundavlog posłużył się tym pojęciem, wyjaśniając, że za pomocą pozyskanych środków finansowych od tłumu możliwe jest w finansowanie różnego rodzaju przedsięwzięć (Burkett, 2011). Według twórcy tego terminu koncepcja crowdfundingu zakłada zaprezentowanie projektu za pośrednictwem platformy internetowej w celu pozyskania niewielkich kwot kapitału od dużej liczby osób, określanej jako cyfrowy tłum. Poszukując korzeni crowdfundingu, trudno nie wspomnieć o crowdsourcingu, który miałby być niejako pierwowzorem szerszej koncepcji angażowania rozproszonej społeczności do realizacji określonych przedsięwzięć (Cegielska, 2024). Termin „crowdsourcing” spopularyzował i po raz pierwszy użył Howe (2006) w swojej publikacji *The Rise of Crowdsourcing*, stwierdzając, że tak jak przedsiębiorstwa mogą outsourcować pracę za granicę, mogą również zlecać określone zadania rozproszonej grupie internautów. Według niego crowdsourcing jest sposobem na redukcję kosztów pracy oraz wykorzystanie potencjału rozproszonej społeczności, ponieważ opiera się na otwartym zaproszeniu, kierowanym do dużej sieci osób, w celu wykorzystania ukrytego talentu tłumu do generowania pomysłów i rozwiązań w organizacji. W związku z powyższym crowdsourcing można zdefiniować jako rodzaj działania za pośrednictwem Internetu, w której osoba fizyczna, instytucja, organizacja non-profit lub przedsiębiorstwo proponuje tłumowi – w drodze otwartego zaproszenia – wzięcie udziału w tworzeniu, współtworzeniu czy dzieleniu się pomysłami. Tłum, podejmując się zadań o różnorodnej złożoności, powinien wnieść swoją pracę, pieniądze, wiedzę i/lub doświadczenie. Jednocześnie crowdsourcing przynosi wzajemne korzyści dla poszczególnych stron: uczestnikowi (tłumowi) satysfakcję ekonomiczną, społeczną, wzrost poczucia własnej wartości, zaś inicjatorowi crowdsourcingu korzyści z tytułu wniesionych wkładów przez uczestników procesu (Estellés-

-Arolas, González-Ladrón-de-Guevara, 2012). Z przeglądu literatury przedmiotu wynika, że crowdsourcing to przede wszystkim: otwarte wezwanie do rozwiązania problemu lub wykonania zadania (Alonso, Rose, Stewart, 2008), rozproszony model rozwiązywania problemów (Brabham, 2008), koncepcja pracy rozproszonej w kontekście bardzo małych mikrozadań (Chrons, Sundell, 2011), narzędzie do realizacji zadań na dużą skalę wykorzystujące duży wkład tłumu (Dang, Nguyen, To, 2013), zlecenie zadań nieokreślonej dużej grupie ludzi, które tradycyjnie wykonywane są przez wyznaczonych pracowników (Das, Vukovic, 2011), rozproszone przydzielanie pracy otwartej społeczności wykonawców (Fraternali, Castelletti, Soncini-Sessa, Vaca Ruiz, Rizzoli, 2009), system lub platforma, która w sposób jawny lub ukryty angażuje ogromną liczbę ludzi do wspólnego rozwiązywania złożonych problemów (Lofi, Selke, Balke, 2012), zbiorowa inteligencja (mądrość) społeczności ukryta w Internecie i różnorodność tłumu, która oferuje przedsiębiorstwom bardzo kreatywne i innowacyjne pomysły za stosunkowo niską cenę (Niedzielski, Henhappel, Łobacz, Klimek, Klimek, 2023; Ribiere, Tuggle, 2010). Wbrew powyższemu crowdsourcing nie jest tym samym, co crowdfunding. Obie koncepcje powstały niemalże równocześnie, ale w praktyce są to dwa różne zjawiska. W przypadku crowdsourcingu chodzi o wykorzystanie wiedzy, umiejętności i zasobów rozproszonej grupy ludzi (tłumu) do realizacji określonego zadania, rozwiązania problemu. W przypadku crowdfundingu punkt ciężkości położony jest na kwestie pozyskania środków pieniężnych od szerokiej grupy osób na realizację określonego przedsięwzięcia w zamian za uzyskanie określonej korzyści, która może przybierać różne formy, takie jak nagrody, produkty, usługi, uznanie (Dziuba, 2015).

Tabela 1. Wybrane definicje crowdfundingu

Autor	Crowdfunding to ...	Rok
A. Schwienbacher B. Larralde	„[...] otwarte wezwanie, głównie za pośrednictwem Internetu, do zapewnienia środków finansowych w formie darowizny lub w zamian za pewną formę nagrody lub prawa głosu w celu wsparcia inicjatyw na określone cele”	2010, s. 4
K. De Buysere O. Gajda R. Kleverlaan D. Marom M. Klaes	„[...] zbiorowy wysiłek wielu osób, które łączą się w sieci i łączą swoje zasoby, aby wspierać wysiłki inicjowane przez inne osoby lub organizacje. Zazwyczaj odbywa się to za pośrednictwem lub z pomocą Internetu. Poszczególne projekty i firmy są finansowane z niewielkich wpłat od dużej liczby osób, umożliwiając innowatorom, przedsiębiorcom i właścicielom firm wykorzystanie ich sieci społecznościowych do pozyskania kapitału”	2012, s. 9

Autor	Crowdfunding to ...	Rok
K. Król	»[...] rodzaj gromadzenia i alokacji kapitału przekazywanego na rzecz rozwoju określonego przedsięwzięcia w zamian za określone świadczenie zwrotne, który angażuje szerokie grono kapitałodawców, charakteryzuje się wykorzystaniem technologii teleinformatycznych oraz niższą barierą wejścia i lepszymi warunkami transakcyjnymi niż ogólnodostępne na rynku»	2013, s. 23
E. Mollick	»[...] wysiłki podejmowane przez przedsiębiorcze osoby i grupy – kulturalne, społeczne i nastawione na zysk – w celu sfinansowania swoich przedsięwzięć poprzez wykorzystanie stosunkowo niewielkich wkładów od stosunkowo dużej liczby osób korzystających z Internetu, bez standardowych pośredników finansowych»	2014, s. 2
B. F. Malinowski M. Giełzak	»[...] demokratyczna i cyfrowa metoda finansowania projektów, w ramach której dowolna osoba udziela swoimi pieniędzmi «wotum zaufania» danemu pomysłowi w zamian za konkretną korzyść. To również demokratyczna forma marketingu, łącząca dialog, zaufanie i symetryczną wymianę wartości z gospodarką doświadczeń i mechanizmami społecznościowymi»	2015, s. 10
D. T. Dziuba	»[...] w szerszym ujęciu interpretujemy jako niemal dowolną formę gromadzenia środków finansowych poprzez sieć komputerową (Internet) bądź z użyciem serwisów społecznościowych», natomiast w węższym ujęciu to »[...] proces, w którym np. przedsiębiorcy, artyści czy organizacje non profit zbierają środki finansowe na potrzeby projektów, przedsięwzięć czy organizacji, bazując na wsparciu wielu osób (z internetowego «tłumu»), które wspólnie ofiarowują pieniądze na takie projekty, przedsięwzięcia itp., bądź inwestują w nie»	2015, s. 11
ICR Facility	»[...] zapewnienie finansowania projektów, osób fizycznych, podmiotów komercyjnych i niekomercyjnych poprzez pozyskiwanie funduszy, zarówno małych i dużych, od wielu grup osób fizycznych i instytucji». To także »[...] duża część szerszej dziedziny «alternatywnych finansów», która obejmuje działania powstałe poza obecnymi systemami bankowymi i tradycyjnymi rynkami kapitałowymi, gdzie zazwyczaj podmioty pozyskujące fundusze zaspokajają swoje potrzeby finansowe dzięki środkom zgromadzonym przez «tłum» lub sieci inwestorów detalicznych i/lub profesjonalnych»	2021, s. 5
European Securities and Markets Authority (ESMA)	»[...] forma alternatywnego finansowania, która zazwyczaj polega na niewielkich inwestycjach wielu osób (lub «społeczności») za pośrednictwem platform cyfrowych»	2025, s. 5

Źródło: De Buysere, Gajda, Kleverlaan, Marom, Klaes, 2012, s. 9; Dziuba, 2015, s. 11; ESMA, 2025; ICR Facility, 2021, s. 5; Król, 2013, s. 23; Malinowski, Giełzak, 2015, s. 10; Mollick, 2014, s. 2; Schwienbacher, Larralde, 2010, s. 4.

Na podstawie przedstawionych w tabeli 1 wybranych definicji crowdfundingu można wskazać na kluczowe elementy charakteryzujące rozpatrywane pojęcie.

Przede wszystkim należy wskazać, że crowdfunding odnosi się do pewnego mechanizmu, który przełamuje tradycyjne myślenie dotyczące pozyskania środków finansowych na realizację określonego celu. Środki pieniężne z reguły gromadzone są poprzez niewielkie wpłaty od relatywnie dużej grupy osób, tzw. internetowego tłumu, a nie od jednego inwestora, banku lub innej instytucji finansowej. Proces pozyskania źródeł finansowania najczęściej odbywa się za pośrednictwem Internetu, platform internetowych, które tworzą przestrzeń komunikacyjną między poszukującymi kapitału a potencjalnymi wspierającymi. Z przeglądu definicji wynika, że często wypukła się w nich to, że crowdfunding tworzy sieć wsparcia dla projektów, inicjatyw lub przedsiębiorstw, pozyskując kapitał od szerokiej grupy osób angażujących niewielkie sumy środków pieniężnych. Tworzy to podstawy dla stwierdzenia, że crowdfunding to demokratyczna forma finansowania różnego rodzaju przedsięwzięć, która skupia wokół projektu różne osoby wyrażające te same przekonania, kierujące się podobnymi motywacjami. Jednocześnie sprawczość tej metody wyraża siła wielu indywidualnych wpłat wspierających określone przedsięwzięcie, które często nie miałyby szansy na realizację, gdyby nie demokratyczna wola grupy osób udzielających wsparcia finansowego. Tym samym rozwój nowoczesnych technologii przyczynił się do tego, że bariery związane z dostępem do kapitału wyraźnie się zmniejszyły dla osób i podmiotów chcących zrealizować swoje pomysły lub określone przedsięwzięcia, przełamując dotychczasowy monopol tradycyjnych pośredników finansowych. A zatem crowdfunding jest przykładem metody pozyskania kapitału i jego lokowania dla szerokiej grupy osób, rozszerzając przez to zakres możliwości dostępu do kapitału oraz jego inwestowania.

2. Rodzaje crowdfundingu i ich charakterystyka

W literaturze przedmiotu funkcjonują różne kryteria podziału crowdfundingu. Jednym z nich jest kryterium motywacji kapitałodawców, które pozwala wyodrębnić trzy ogólne rodzaje crowdfundingu (Haas, Blohm, Leimeister, 2014):

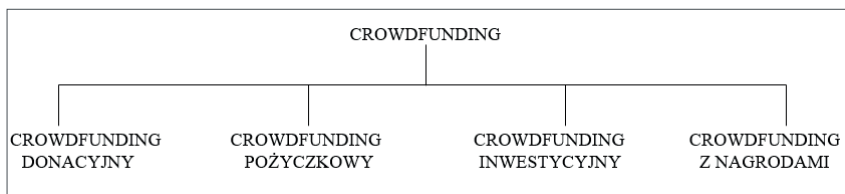
- crowdfunding hedonistyczny – to model crowdfundingu, który ogólnie opiera się na pozyskaniu finansowania od osób wspierających innowacyjne projekty lub produkty, jednocześnie osoby udostępniające swoje kapitały nie oczekują w zamian finansowej rekompensaty ani innych zwrotów pieniężnych. Z reguły osoby decydujące się na tego rodzaju wsparcie finansowe dla określonego projektu mogą otrzymać nagrodę w postaci możliwości zamówienia produktu przed jego oficjalnym wprowadzeniem na rynek,

otrzymania unikalnych gadżetów związanych z projektem itp. Model ten odwołuje się do wartości hedonistycznej, a więc do wewnętrznej satysfakcji, przyjemności czy też unikalnych doświadczeń dających poczucie spełnienia emocjonalnego;

- crowdfunding altruistyczny – polega na wpieraniu projektów, w których centrum uwagi są kwestie społeczne, ekologiczne lub związane ze zrównoważonym rozwojem. W modelu tym osoby decydujące się na wsparcie projektów nie uzyskują żadnej gratyfikacji finansowej, często w swoich działaniach kierują się wyłącznie altruizmem;
- crowdfunding dla zysku – jest przykładem modelu, w którym kapitałodawcy wspierający podmioty zgłaszające zapotrzebowanie na kapitał niezbędny dla realizacji określonego przedsięwzięcia, kierują się głównie chęcią uzyskania określonego zwrotu. Najczęściej zwrot ten przybiera postać udziału w zyskach lub odsetek od pożyczek.

Najczęściej spotykanym podziałem crowdfundingu stosowanym w literaturze przedmiotu, wynikającym z zastosowanego kryterium: charakteru świadczenia, formy wynagradzania i techniki funkcjonowania platformy crowdfundingowej, jest wydzielenie czterech głównych jego form (rysunek).

Rysunek. Rodzaje crowdfundingu



Źródło: opracowanie własne na podstawie Dziuba, 2015; Gemra, 2019; Jasiuk, Wosiek, 2022; Kordela, 2016; Majewski, 2020.

Crowdfunding donacyjny (*donation-based crowdfunding*), określane również mianem charytatywnego, cechuje przede wszystkim brak świadczenia zwrotnego dla osób decydujących się na przekazanie środków pieniężnych projektodawcy. Osoby przekazujące środki pieniężne w modelu donacyjnym często w swoim działaniu kierują się altruizmem, filantropią – stąd też osoby te nie oczekują jakiegokolwiek gratyfikacji finansowej, mówiąc wprost, nie są oni nastawieni na osiągnięcie żadnych korzyści finansowych (Czeszejko-Sochacki, 2023; Malinowski, Giełzak, 2015). Cechą wyróżniającą crowdfunding donacyjny od innych jego form jest poszukiwanie środków na finansowanie projektów niekomercyjnych czy prospołecznych od osób, które nie oczekują zwrotu finansowego – liczy się dla nich satysfakcja z samego faktu niesienia pomocy (Kamarubahrin, Muhamed, Radzi, Nazarie, Kamaruddin, 2023).

Crowdfunding pożyczkowy (*lending-based crowdfunding*) jest przykładem udzielonej pożyczki pochodzącej od internetowego tłumu, albowiem polega on na tym, że osoby decydujące się na wsparcie finansujące określone przedsięwzięcie oczekują, po pierwsze, zwrotu udzielonego kapitału, po drugie, wynagrodzenia w postaci odsetek od wartości udzielonej pożyczki (Gemra, 2019). Crowdfunding dłużny (pożyczkowy) stanowi naturalną alternatywę dla tradycyjnego finansowania udzielanego przez instytucje finansowe (Dziuba, 2015). Oznacza, że udzielający pożyczki (inwestorzy) w pełni ponoszą ryzyko kredytowe, a w przypadku niewypłacalności pożyczkobiorcy to oni ponoszą straty – nie platforma crowdfundingowa (Stefanelli, Ferilli, Boscia, 2022).

Crowdfunding inwestycyjny (*equity crowdfunding*) polega na lokowaniu przez szeroką grupę osób wolnych środków w różnego rodzaju przedsięwzięcia, które przyjmują charakter inwestycji, oczekując od beneficjentów w zamian za finansowe wsparcie określonego zwrotu, głównie w postaci udziału w zyskach. Tym samym finansujący stają się inwestorami, udziałowcami lub akcjonariuszami. W ramach świadczenia zwrotnego uczestnikom modelu inwestycyjnego przydzielane są różne prawa o charakterze korporacyjnym lub majątkowym, np. prawo głosu, prawo do dywidendy, prawo zbycia udziałów (Czeszejko-Sochacki, 2023; Pauka, Trzebiński, Gemra, Majewski, Swacha-Lech, 2023). „Z perspektywy inwestorów crowdfunding udziałowy pozwala na bezpośredni wybór w zakresie alokacji środków i daje poczucie zaangażowania w realizację projektu” (Kozioł-Nadolna, 2024).

Crowdfunding oparty na systemie nagród (*reward-based crowdfunding*) polega na uzyskaniu świadczenia zwrotnego przez wspierającego, to jest nagrody w formie pieniężnej lub rzeczowej, może to być również niematerialna nagroda (unikalne doświadczenie). Osoba dokonująca transferu środków pieniężnych na rzecz beneficjenta tych środków wspiera konkretne przedsięwzięcie projektodawcy, oczekując, że uzyska w przyszłości możliwość wcześniejszego dostępu do efektów takiego projektu. Nagrodami dla darczyńców są głównie próbki produktów, prawo do wczesnego zakupu produktu lub usługi (Hadačová, Maličká, 2022).

Biorąc pod uwagę charakter motywacji towarzyszący wspierającym, crowdfunding można ogólnie podzielić na dwie kategorie: crowdfunding bezzwrotny (*non-monetary returns crowdfunding*) oraz crowdfunding zwrotny (*monetary returns crowdfunding*; Belleflamme, Lambert, Schwienbacher, 2014). W przypadku crowdfundingu bezzwrotnego główną motywacją wspierających jest chęć udzielenia wsparcia dla projektu lub przedsięwzięcia w zamian za niefinansowe korzyści. Oznacza to, że wspierający nie oczekują zwrotu z zainwestowanych środków w postaci pieniężnej, często wynagrodzeniem dla nich jest poczucie

uczestnictwa w tworzeniu czegoś nowego, kierowanie się wewnętrzną satysfakcją lub też bezinteresownością. Z kolei w przypadku crowdfundingu zwrotnego wspierający oczekują określonych korzyści finansowych za udzielone wsparcie finansujące określone przedsięwzięcie.

W praktyce gospodarczej crowdfundingu funkcjonuje również podział na podstawie kryterium sposobu rozliczania zebranych środków finansowych, który pozwala wyróżnić crowdfunding sztywny (*fixed crowdfunding*) oraz elastyczny (*flexible crowdfunding*; Malinowski, Giełzak, 2015). Wyodrębniony podział odnosi się bezpośrednio do sposobu funkcjonowania platform crowdfundingowych, za pomocą których zbierane są środki pieniężne wspierające przedsięwzięcia projektodawców. Finansowanie projektu za pomocą crowdfundingu sztywnego polega generalnie na tym, że nieosiągnięcie zakładanego poziomu docelowego kapitału na realizację określonego pomysłu projektodawcy oznacza konieczność zwrotu środków osobom, które zdecydowały się je przekazać. Tym samym w ramach tego modelu przyjmuje się ściśle określony poziom docelowego kapitału, który w dużym stopniu wyznacza warunki realizacji celu i powodzenia planowanego przedsięwzięcia. W przypadku modelu elastycznego pozyskane za pośrednictwem platformy crowdfundingowej środki finansowe, które są niższe od pierwotnie zakładanych, przekazywane są w całości projektodawcy. Oczywiście sytuacja taka budzi pewną wątpliwość ze strony wspierających, co do szans powodzenia projektu przy niższym finansowaniu od zakładanego, a także generuje dla nich dodatkowe ryzyka zwiększające jego poziom. A zatem cechą charakterystyczną crowdfundingu elastycznego jest brak konieczności zwrotu środków w sytuacji nieuzyskania zakładanego poziomu finansowania przez projektodawcę, który wyraża wolę i determinację w zakresie dostosowania swojego projektu do ograniczonego budżetu.

Poza dotychczas wyodrębnionymi rodzajami crowdfundingu można wskazać również na podział zaproponowany przez Kappela (2009), który wyróżnił *ex post facto crowdfunding* oraz *ex ante crowdfunding*. Crowdfunding typu *ex post facto* polega na pozyskaniu środków finansowych po zakończeniu projektu lub stworzeniu nowego produktu, z kolei crowdfunding typu *ex ante* dotyczy sytuacji, gdy pozyskiwane są środki finansowe przed rozpoczęciem przedsięwzięcia lub w trakcie jego realizacji. Pozyskanie środków finansowych jest niezbędne do tego, aby projekt mógł być ukończony lub miał szansę powodzenia. Współczesny crowdfunding jest przykładem crowdfundingu typu *ex ante*, albowiem funkcjonujące platformy crowdfundingowe koncentrują swoje wysiłki na stworzeniu środowiska cyfrowego, które pozwala pozyskać finansowanie, głównie dla projektów znajdujących się w fazie koncepcyjnej, przed ich realizacją i w oparciu o obietnicę przyszłych korzyści dla wspierających.

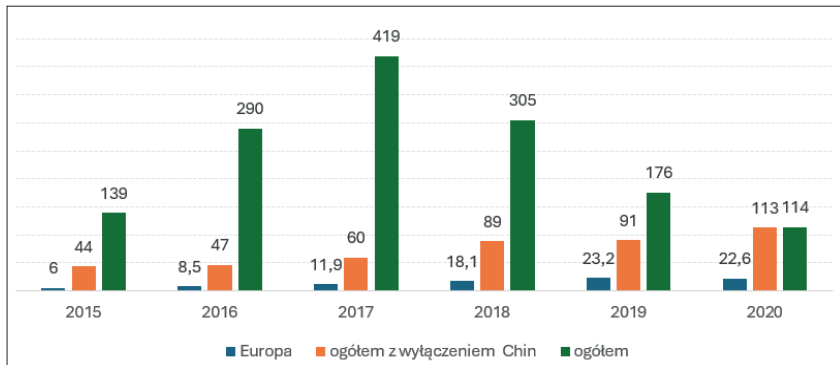
3. Analiza i ocena rynku crowdfundingu w Europie

Crowdfunding wiąże się procesem pozyskiwania środków finansowych na realizację różnych celów z wykorzystaniem nowoczesnych rozwiązań technologicznych, przede wszystkim cyfrowych, stanowiących alternatywę dla tradycyjnych form finansowania.

Ocenę rynku crowdfundingu w Europie należy rozpocząć od jego zmian w odniesieniu do rynku globalnego. Z wykresu 1 wynika, że globalny rynek finansowania alternatywnego w latach 2015–2020 można różnie charakteryzować, w zależności od tego, czy analizuje się cały rynek światowy, czy też rynek z wyłączeniem Chin. Ma to wpływ na ocenę roli, jaką pełni rynek europejski. Wartość globalnego finansowania alternatywnego wzrosła z 139 mld USD w 2015 r. do 419 mld USD w 2017 r., by następnie spaść do 114 mld USD na koniec 2020 r. Z przytoczonych danych wynika, po pierwsze, że za zmiany światowego rynku odpowiadały przede wszystkim Chiny, po drugie, rozwój rynku w Chinach oraz na pozostałych rynkach przebiegał w różny sposób. Rynek crowdfundingu w Chinach charakteryzują dwa odmienne czasookresy. W latach 2015–2017 wartość finansowania alternatywnego wzrosła z 95 mld USD do 359 mld USD, co oznacza prawie czterokrotny wzrost w ciągu 3 lat, by w kolejnych latach 2018–2020 odnotować spadek do zaledwie 1 mld USD w 2020 r. Wzrost obserwowany w Chinach w latach 2015–2017 był wynikiem rosnącej liczby platform crowdfundingowych oraz podejścia regulacyjnego, które nie ograniczało w znacznym stopniu działalności tego rodzaju platform, umożliwiając w ten sposób pozyskanie finansowania na różnego rodzaju inicjatywy. Jednakże fala bankructw platform crowdfundingowych, która miała miejsce w Chinach po 2017 r., oznaczała dla wielu inwestorów utratę środków finansowych. Sytuacja ta, w połączeniu z wieloma nieuczciwymi praktykami osób pozyskujących środki za pośrednictwem platform crowdfundingowych, wymusiła na władzach zaostreżenie prawa, co doprowadziło praktycznie do wygaszenia rynku. Wziąwszy pod uwagę wielkość rynku światowego bez rynku chińskiego, okazuje się, że finansowanie alternatywne jest na stałej, wzrostowej ścieżce rozwoju, zwiększając swoją wartość z 44 mld USD w 2015 r. do 113 mld USD w 2020 r. Porównując europejski rynek crowdfundingu do rynku światowego, okazuje się, że jego udział miał charakter marginalny, w szczególności odnosząc się do lat 2015–2018. W przypadku gdy punktem odniesienia jest globalny rynek finansowania alternatywnego z wyłączeniem Chin, udział crowdfundingu w Europie wyraźnie zaznaczył swą obecność. Udział europejskiego rynku finansowania alternatywnego w rynku światowym w 2015 r. wynosił 14% i do 2019 r. systematycznie rósł do poziomu 25%.

W ostatnim badanym okresie udział Europy w światowym rynku spadł do 20% na skutek pandemii COVID-19, ale nadał odpowiadał za $\frac{1}{5}$ jego wartości.

Wykres 1. Wartość europejskiego rynku finansowania alternatywnego w latach 2015–2020 na tle rynku globalnego (w mld USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Ziegler i in., 2021.

Koncentrując się wyłącznie na rynku europejskim, dokonano jego analizy za lata 2015–2023 na podstawie informacji pochodzących z różnorodnych i niezależnych źródeł. Analiza obejmuje trzy wyodrębnione czasookresy, podyktowane z jednej strony zmianami na rynku, a z drugiej – dostępnością danych:

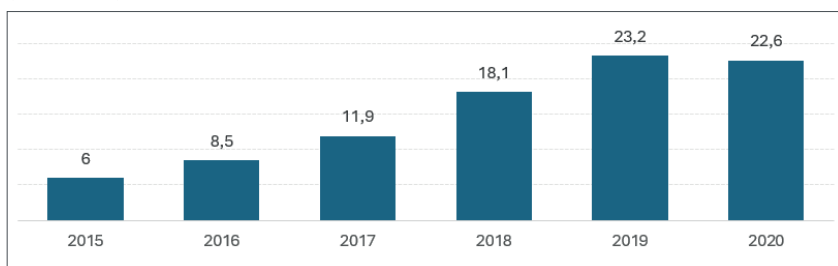
- 1) na podstawie raportu *The 2nd Global Alternative Finance Market Benchmarking Report* (Ziegler i in., 2021) rozpoznano stan rynku obejmujący lata 2015–2020, to jest przed wydaniem kluczowego rozporządzenia Unii Europejskiej (UE) regulującego zasady funkcjonowania platform crowdfundingowych;
- 2) bazując na raporcie *The European Crowdfunding Market Report 2023* (Shneor i in., 2024), zobrazowano sytuację za lata 2021–2022 obejmujące początkowy okres implementacji nowych przepisów;
- 3) ostatni przedział czasowy dla przeprowadzonych analiz został wyznaczony przez pierwszy z zapowiedzianych cyklicznych raportów Europejskiego Urzędu Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych (European Securities and Markets Authority, ESMA) *ESMA Market Report Crowdfunding in the EU 2024* (ESMA, 2025), który obejmował dane za 2023 r. dotyczące monitorowania rynku po wprowadzeniu rozporządzenia UE.

Wyodrębnione okresy pozwalają uchwycić poszczególne etapy rozwoju alternatywnego rynku finansowania w Europie.

Na podstawie danych za lata 2015–2020 zobrazowanych na wykresie 2 wynika, że rynek finansowania alternatywnego w Europie wykazywał dużą dynamikę

rozwoju. Wartość zebranych środków finansowych za pośrednictwem platform cyfrowych wzrosła z 6 mld USD w 2015 r. do 23,2 mld USD w 2019 r. W ostatnim analizowanym okresie pozyskano środki w wysokości 22,6 mld USD, to jest o 0,6 mld USD mniej, ale biorąc pod uwagę, że w 2020 r. wybuchła pandemia COVID-19, spadek ten można uznać za relatywnie niewielki. Paradoksalnie pandemia przyczyniła się do utrwalenia i wzmocnienia rynku, który – w odpowiedzi na problemy małych i średnich przedsiębiorstw z utrudnionym dostępem do tradycyjnych źródeł finansowania – dostarcza alternatywnych sposobów pozyskania finansowania. Tym samym rynek alternatywnego finansowania w Europie, w okresie występujących szoków gospodarczych wywołanych pandemią COVID-19, wykazywał dużą zdolność adaptacyjną do nowych warunków rynkowych, zwiększając znaczenie cyfrowych metod pozyskiwania środków finansowych.

Wykres 2. Wartość europejskiego rynku alternatywnego finansowania w latach 2015–2020 (w mld USD)

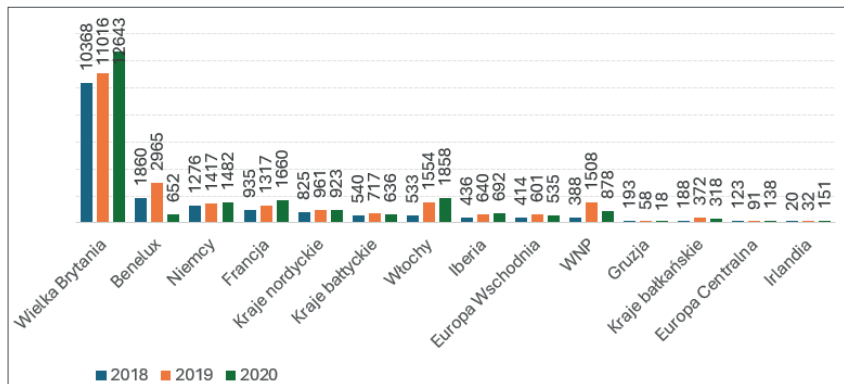


Źródło: Ziegler i in., 2021.

Rozpatrując rynek alternatywnego finansowania w Europie z perspektywy różnych państw lub ich grup, można wskazać kraje, które mają największy wpływ na jego wielkość i dynamikę. Z wykresu 3 wynika, że to Wielka Brytania odpowiada za znaczną część rynku w każdym z analizowanych okresów, to jest w latach 2018–2020. O dużym znaczeniu brytyjskiego rynku alternatywnego finansowania świadczy jego udział w rynku europejskim, który wahał się w przedziale 47–57%. Znacznie mniejsze, w porównaniu do Wielkiej Brytanii, ale zauważalne z perspektywy całego rynku europejskiego, są rynki alternatywnego finansowania przede wszystkim w Niemczech, we Francji oraz we Włoszech. Pozostałe rynki w Europie, biorąc pod uwagę skalę transakcji, znajdują się w początkowej fazie swojego rozwoju i z racji małych obrotów miały niewielkie znaczenie. Biorąc pod uwagę wcześniejsze spostrzeżenia dotyczące rynku finansowania alternatywnego w Europie, należy zauważyć, że rok 2020 był rokiem szczególnym, w którym

wybuchła pandemia COVID-19. Wówczas, na skutek pandemii i związanej z nią niepewnością, odnotowano spadek wartości transakcji w wielu krajach. Niemniej jednak w niektórych krajach, takich jak Wielka Brytania, Niemcy, Francja czy Włochy, zaobserwowano pozytywne zmiany, które predysponują do uznania ich za liderów w Europie. Nie zmienia to ogólnego obrazu, że rozwój crowdfundingu w poszczególnych krajach jest nierównomierny i fragmentaryczny, co znajduje swoje odzwierciedlenie w dużym zróżnicowaniu między poszczególnymi krajami.

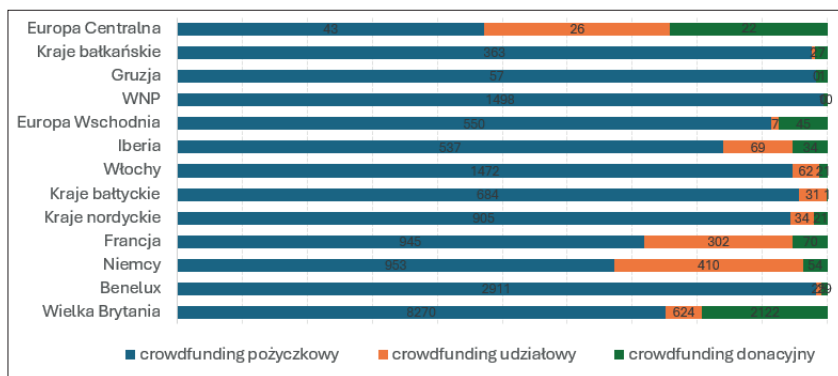
Wykres 3. Regionalne ujęcie wartości europejskiego rynku alternatywnego finansowania w latach 2018–2020 (w mln USD)



Źródło: Ziegler i in., 2021.

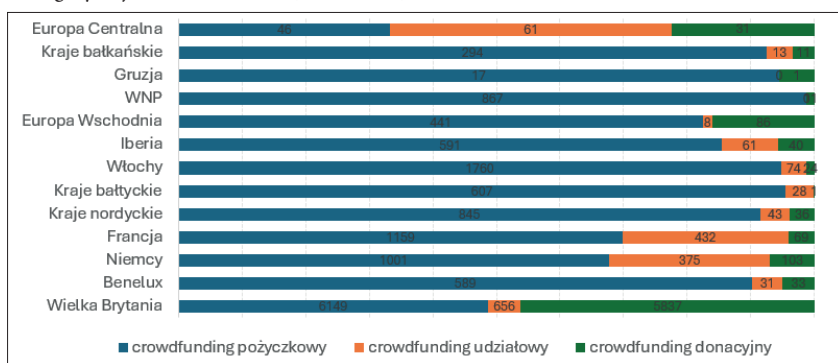
Z analizy rynku alternatywnego finansowania w Europie z perspektywy głównych rodzajów crowdfundingu przedstawionych na wykresach 4 i 5 obejmujących lata 2019–2020 wynika, że środki pozyskane na rynku pochodziły głównie z modeli opartych na długu. W 2019 r. crowdfunding pożyczkowy w krajach bałkańskich, Gruzji, Wspólnocie Niepodległych Państw (WNP) czy państwach Beneluxu stanowił blisko 100% udziału na tych rynkach, z kolei w 2020 r. podobna sytuacja dotyczyła głównie WNP. W badanym okresie crowdfunding udziałowy charakteryzował się znaczącym udziałem rynkowym w krajach Europy Centralnej, a także w Niemczech czy Francji. Jeżeli chodzi o ostatni z wyodrębnionych modeli pozyskania środków finansowych w ramach finansowania alternatywnego – crowdfunding donacyjny – gdy środki przekazywane są bez oczekiwania zwrotu finansowego, to ten model stanowił istotną część rynku w Wielkiej Brytanii oraz w regionie Europy Centralnej i Europy Wschodniej. Umocnienie modelu donacyjnego w rynku crowdfundingu w Europie należy wiązać z wybuchem pandemii COVID-19, która wywołała silną mobilizację społeczną dla realizacji inicjatyw związanych z nią.

Wykres 4. Wartość europejskiego rynku finansowania alternatywnego według podregionów i kategoryzacji modeli w 2019 r. (w mln USD)



Źródło: Ziegler i in., 2021.

Wykres 5. Wartość europejskiego rynku finansowania alternatywnego według podregionów i kategoryzacji modeli w 2020 r. (w mln USD)



Źródło: Ziegler i in., 2021.

Przyglądając się finansowaniu alternatywnemu w Europie na podstawie danych zamieszczonych w tabeli 2, w której wskazano wartość pozyskanych środków w latach 2015–2020 z perspektywy metod pozyskania finansowania, wynika, że w całym badanym okresie pożyczki konsumenckie stanowiły główny sposób generowania środków pieniężnych za pośrednictwem platform crowdfundingowych. Udział pożyczek konsumenckich w rynku kształtował się w poszczególnych latach w przedziale od 29,2% do 41,3%. Równie istotne z perspektywy udziału w rynku są pożyczki biznesowe pozyskiwane w technologii P2P (*peer-to-peer*) – ich udział w 2015 r. był największy i wynosił 20,8%. Rozpatrując wartości bezwzględne pozyskanych pożyczek dla przedsiębiorstw, największą ich wartość uzyskano w 2020 r. Wśród innych metod zasługujących na wyróżnienie w obszarze

finansowania alternatywnego w Europie zasługuje obrót fakturami przy wykorzystaniu platform cyfrowych poprzez ich sprzedaż inwestorom. Mniejsze znaczenie, z punktu widzenia udziału rynkowego, przypisuje się pozyskaniu finansowania charakterystycznego dla crowdfundingu udziałowego (czyli przekazaniu sum pieniężnych w zamian za udziały, akcje lub procent przyszłych przychodów lub zysków) czy też dla crowdfundingu donacyjnego.

Crowdfunding pożyczkowy bazujący głównie na pożyczkach konsumenckich (*consumer lending*), obrocie fakturami (*invoice trading*), pożyczkach biznesowych opartych na formule *peer-to-peer* (P2P/Marketplace Business Lending) stanowi dominujący sposób pozyskiwania finansowania alternatywnego w Europie. Pozostałe modele pozyskiwania środków finansowych związanych z crowdfundingiem udziałowym (*equity crowdfunding*) lub crowdfundingiem donacyjnym (*donation-based crowdfunding*), choć zauważalne, stanowią wyraźnie mniejszą część rynku finansowania alternatywnego w Europie.

Tabela 2. Wartość finansowania alternatywnego według modelu w Europie (z wyłączeniem Wielkiej Brytanii) w latach 2015–2020 (w mln USD)

Wyszczególnienie	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Consumer Lending	406	771	1570	2889	4183	2901
Invoice Trading	89	279	604	803	1809	2016
P2P/Marketplace Business Lending	235	388	526	997	1481	1844
Real Estate Crowdfunding	30	121	292	600	733	822
Balance Sheet Consumer Lending	0	19	3	100	608	657
P2P/Marketplace Property Lending	0	105	75	145	375	500
Donation-based Crowdfunding	3	65	107	62	112	296
Equity-based Crowdfunding	177	242	238	278	224	280
Reward-based Crowdfunding	155	211	179	175	195	262
Debt-based Securities	12	25	85	168	112	130
Balance Sheet Business Lending	0	0	24	81	33	105
Consumer Purchase Finance/BNPL	0	0	0	0	80	57
Revenue/Profit Sharing	1	9	2	4	11	26
Crowd-led Microfinance	0	0	0	0	22	18
Mini Bonds	24	36	60	43	6	14
Balance Sheet Property Lending	0	0	0	1378	2250	10
Wyszczególnienie	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Other	0	11	33	6	0	3
Community Shares	0	0	0	2	0	0
Razem	1132	2283	3799	7731	12233	9941

Źródło: Ziegler i in., 2021.

Z charakterystyki europejskiego rynku crowdfundingu w świetle raportu *The European Crowdfunding Market Report 2023* (Shneor i in., 2024) za lata 2021–2022 ujawnia, że na koniec marca 2023 r. funkcjonowało w Europie 594 platform crowdfundingowych. Geograficznie, liczba platform była silnie skontrowana w krajach Europy Zachodniej i Północnej. Najwięcej platform odnotowano w Niemczech (113), w Wielkiej Brytanii (100), we Francji (96), Holandii (60), Szwajcarii (49), Hiszpanii (46). Dane dotyczące rynku crowdfundingu w raporcie zestawiono wyodrębniając trzy główne grupy modeli: inwestycyjny, pożyczkowy oraz model nie inwestycyjny, który obejmuje rozwiązania charakterystyczne dla modelu donacyjnego i modelu opartego na systemie nagród. Dodatkowo wyodrębniono grupy geograficzne obejmujące następujące regiony: Europa Wschodnia, Europa Północna, Europa Zachodnia oraz Europa Południowa (Shneor i in., 2024).

Z informacji zamieszczonych w raporcie wynika, że rynek crowdfundingu w Europie w latach 2021–2022 rozwijał się nierównomiernie z punktu widzenia poszczególnych rodzajów crowdfundingu, jak i ujęcia geograficznego – poszczególnych krajów.

Średni roczny wolumen środków pozyskanych przez pojedynczą platformę w Europie wzrósł z 16 mln EUR do 19 mln EUR, co świadczy o wzroście ogólnej efektywności platform w pozyskiwaniu kapitału z rynku. Z informacji zestawionych w tabeli 3 wynika, że skumulowany udział pozyskiwanych środków w grupach o wyższych przedziałach wolumenowych kapitału wzrósł rok do roku, podczas gdy udziały w grupach o najniższych wolumenach transakcji wyraźnie zmalały. Dominującym modelem w Europie były platformy oparte na pożyczkach, które zanotowały wzrost efektywności. Średni wolumen w 2021 r. wynosił 19 mln EUR, zaś w 2022 r. wzrósł do 24 mln EUR. Platformy crowdfundingowe udziałowe oraz nie inwestycyjne w analizowanym okresie uzyskały podobne wolumeny. Pod względem geograficznym najwyższe średnie wolumeny odnotowano w regionie Europy Północnej, które były one o 59% wyższe niż dla Europy Zachodniej, o 125% od Europy Wschodniej, i aż o 463% od południowoeuropejskich platform (Shneor i in., 2024).

Zdecydowana większość platform crowdfundingowych w Europie w 2021 r. działała wyłącznie na terenie jednego kraju (80,5%), zaś w kolejnym roku odsetek ten nieznacznie wzrósł do 82,6%. Z kolei w Europie Wschodniej odnotowano najwięcej platform o zasięgu międzynarodowym. Ponadto 60% europejskich platform deklaruje działanie w oparciu o jeden model crowdfundingowy, podczas gdy 25% platform łączy 2 modele, z kolei pozostałe 15% platform funkcjonuje w oparciu o więcej niż 2 modele. Zdecydowana większość platform

crowdfundingowych w Europie w modelu udziałowym (81,6%) prowadziło działalność licencjonowaną, w przypadku modelu pożyczkowego było to 65%, zaś w modelu nieinwestycyjnym zaledwie 27,6% platform (Shneor i in., 2024).

Tabela 3. Średnie roczne wolumeny środków pozyskanych przez platformę crowdfundingową ogółem oraz według modeli (w proc.)

Wyszczególnienie	2021	2022
Ogółem		
Powyżej 50 mln EUR	14,7	18,6
Od 20 mln do 50 mln EUR	16,3	17,8
Od 5 mln do 20 mln EUR	22,5	20,2
Od 1 mln do 5 mln EUR	16,3	20,9
Od 0,5 mln do 1 mln EUR	9,3	6,2
Od 0 mln do 0,5 mln EUR	20,9	16,3
Crowdfunding inwestycyjny		
Powyżej 50 mln EUR	13,7	6,7
Od 20 mln do 50 mln EUR	17,6	13,3
Od 5 mln do 20 mln EUR	19,6	24,5
Od 1 mln do 5 mln EUR	19,6	20,0
Od 0,5 mln do 1 mln EUR	3,9	4,4
Od 0 mln do 0,5 mln EUR	25,5	31,1
Crowdfunding pożyczkowy		
Powyżej 50 mln EUR	16,9	22,0
Od 20 mln do 50 mln EUR	16,9	27,1
Od 5 mln do 20 mln EUR	23,7	13,6
Od 1 mln do 5 mln EUR	15,3	13,6
Od 0,5 mln do 1 mln EUR	3,4	1,7
Od 0 mln do 0,5 mln EUR	23,7	22,0
Crowdfunding nieinwestycyjny		
Powyżej 50 mln EUR	13,8	6,5
Od 20 mln do 50 mln EUR	17,2	12,9
Od 5 mln do 20 mln EUR	6,9	9,7
Od 1 mln do 5 mln EUR	3,4	22,6
Od 0,5 mln do 1 mln EUR	24,1	16,1
Od 0 mln do 0,5 mln EUR	34,5	32,3

Źródło: Shneor i in., 2024.

Dalsza analiza rynku finansowania społecznościowego w Europie wymaga krótkiego wprowadzenia w celu nakreślenia kontekstu regulacyjnego, w związku z wejściem w życie rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/1503 z dnia 7 października 2020 r. w sprawie europejskich dostawców finansowania społecznościowego dla przedsięwzięć gospodarczych (Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/1503 z dnia 7 października 2020 r. w sprawie

europejskich dostawców usług finansowania społecznościowego dla przedsięwzięć gospodarczych oraz zmieniające rozporządzenie (UE) 2017/1129 i dyrektywę (UE) 2019/1937, Dz. Urz. UE L 347 z 20.10.2020, s. 1–49). Rozporządzenie ustanawia jednolite zasady dla dostawców usług finansowania społecznościowego, ułatwiając im prowadzenie działalności w całej UE oraz zwiększając ochronę inwestorów. Świadczenie usług finansowania społecznościowego w modelu pożyczkowym i inwestycyjnym wymaga uzyskania zezwolenia od organu nadzoru w jednym z państw członkowskich UE. Co więcej, wprowadzono limit 5 mln EUR, który stanowi, że oferta finansowania społecznościowego dla pojedynczego projektu w ciągu 12 miesięcy nie może przekroczyć ustalonego progu, albowiem rodzi to obowiązek sporządzenia prospektu emisyjnego. Tym samym rozporządzenie ustanawia jednolite ramy funkcjonowania platform crowdfundingowych, wzmacnia zaufanie do rynku i prowadzi do jego profesjonalizacji. Jednocześnie wdrożone regulacje zwiększają transparentność rynku oraz jego internacjonalizację poprzez większą dostępność i możliwość pozyskania finansowania.

Pierwszy raport Europejskiego Urzędu Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych na temat crowdfundingu w UE, który został opublikowany w 2025 r., obejmował próbę 98 dostawców usług finansowania społecznościowego z 17 państw członkowskich UE. Z zebranych danych wynika, że w 2023 r. za pośrednictwem platform crowdfundingowych pozyskano środki w wysokości ponad 1 mld EUR. Dominującym modelem finansowania był crowdfunding pożyczkowy, gdzie w 2023 r. blisko 65% zebranych funduszy pochodziło z projektów opartych na pożyczkach, 17% opartych na długu (np. mini-obligacjach), zaś niespełna 6% środków dotyczyło crowdfundingu udziałowego. Platformy usług finansowania społecznościowego funkcjonujące w Europie w większości przypadków działały z reguły w oparciu o jeden model finansowania. Środki finansowe pozyskane na realizację projektów pochodziły w przeważającej mierze od inwestorów indywidualnych (87%), którzy skłonni byli przeznaczyć relatywnie niewielkie kwoty – średnio 590 EUR na inwestora indywidualnego, podczas gdy w przypadku inwestorów zaawansowanych – 990 EUR, zaś profesjonalnych – 4200 EUR. Średnia kwota pozyskanych środków na projekt w modelu pożyczkowym wynosiła 15 tys. EUR i była wyraźnie mniejsza niż w przypadku modelu zadłużeniowego – 53 tys. EUR czy w modelu kapitałowym – 46 tys. EUR. Największymi rynkami w UE pod względem liczby funkcjonujących platform i pozyskanego kapitału okazały się Francja oraz Holandia. Na koniec 2023 r. w UE funkcjonowało 159 autoryzowanych dostawców usług finansowania społecznościowego (ESMA, 2025).

Zakończenie

Crowdfunding jest przykładem finansowania alternatywnego, które umożliwia pozyskiwanie środków poza tradycyjnym systemem bankowym, wykorzystując rozwój technologii internetowych w budowaniu fundamentów dla cyfrowej sieci powiązań. Zwraca uwagę przede wszystkim, że crowdfunding to rozproszony model finansowania, proces pozyskania źródeł finansowania tworzący przestrzeń komunikacyjną pomiędzy poszukującymi kapitału a wspierającymi, ale jest też sposobem na budowanie struktury, za pomocą której tworzy się więź opierająca się na wsparciu i zaufaniu. Tym samym rozwój nowoczesnych technologii, w tym Internetu, doprowadził do skruszenia wielu barier dotyczących dostępu do kapitału.

Rynek crowdfundingu w Europie jest wysoce zróżnicowany pod względem dojrzałości, wielkości i preferowanych modeli w poszczególnych krajach. Analiza wykazała istnienie i rozwój różnorodnych modeli crowdfundingu w Europie, niemniej jednak wyraźnie swą obecność i znaczenie zaznaczyły modele pożyczkowe oraz udziałowe. W okresie szczególnym, jakim była pandemia COVID-19, model donacyjny odegrał kluczową rolę w mobilizacji środków na cele społeczne oraz związane ze służbą zdrowia. Ponadto na kształt rynku crowdfundingu w Europie wpływ miało wejście rozwiązań prawnych dotyczących dostawców usług finansowania społecznościowego. Nowe, bardziej rygorystyczne rozwiązania prawne, regulujące zasady funkcjonowania modelu pożyczkowego oraz udziałowego, utrudniły dostęp do kapitału poprzez wzrost wymagań licencyjnych dla platform, ale jednocześnie uporządkowały i profesjonalizowały rynek.

Bibliografia

Akty prawne

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/1503 z dnia 7 października 2020 r. w sprawie europejskich dostawców usług finansowania społecznościowego dla przedsięwzięć gospodarczych oraz zmieniające rozporządzenie (UE) 2017/1129 i dyrektywę (UE) 2019/1937, Dz. Urz. UE L 347 z 20.10.2020, s. 1–49.

Pozostałe źródła

An official website of the European Union. Pobrano z https://single-market-economy.ec.europa.eu/access-finance/guide-crowdfunding/what-crowdfunding/crowdfunding-explained_en (8.04.2025).

- ICR [Investment Climate Reforms] Facility. (2021). *Crowdfunding: An Opportunity to Increase Access to Finance for MSMEs in ACP Countries*. Brussels.
- European Securities and Markets Authority (ESMA). (2025). *ESMA Market Report. Crowdfunding in the EU 2024*. Paris. doi: 10.2856/4327037

Literatura

- Alonso, O., Rose, D. E., Stewart, B. (2008). Crowdsourcing for Relevance Evaluation. *ACM SIGIR Forum*, 42(2), 9–15. doi: 10.1145/1480506.1480508
- Bakalarz, T. (2019). Zatrudnienie za pośrednictwem platformy internetowej jako przejaw „uberyzacji” pracy. *Przegląd Prawa i Administracji*, 117, 9–20. doi: 10.19195/0137-1134.117.1
- Brabham, D. C. (2008). Moving the Crowd at iStockphoto: The Composition of the Crowd and Motivations for Participation in a Crowdsourcing Application. *First Monday*, 13(6). doi: 10.5210/fm.v13i6.2159
- Belleflamme, P., Lambert, T., Schwienbacher, A. (2014). Crowdfunding: Tapping the Right Crowd. *Journal of Business Venturing*, 29(5), 585–609. doi: 10.1016/j.jbusvent.2013.07.003
- Burkett, E. A. (2011). Crowdfunding Exemption? Online Investment Crowdfunding and U.S. Securities Regulation. *Transactions: The Tennessee Journal of Business Law*, 13(1), 63–106. doi: 10.70658/4486-1457.1235
- Cegielska, E. (2024). Crowdfunding for and against. *Zeszyty Naukowe. Organizacja i Zarządzanie [Scientific Papers of Silesian University of Technology Organization and Management Series]*, 197, 73–85. doi: 10.29119/1641-3466.2024.197.5
- Chandna, V. (2022). Social Entrepreneurship and Digital Platforms: Crowdfunding in the Sharing-Economy Era. *Business Horizons*, 65(1), 21–31. doi: 10.1016/j.bushor.2021.09.005
- Chrons, O., Sundell, S. (2011). Digitalkoot: Making Old Archives Accessible Using Crowdsourcing. W: L. Ahn, P. G. Ipeirotis (Eds.), *Proceedings of the 11th AAAI Conference on Human Computation (AAAIWS'11-11)* (s. 20–25). San Francisco.
- Czeszejko-Sochacki, W. (2023). *Crowdfunding – finansowanie społecznościowe. Aspekty prawne*. Warszawa: Wydawnictwo Wolters Kluwer.
- Dang, H., Nguyen, T., To, H. (2013). Maximum Complex Task Assignment: Towards Tasks Correlation in Spatial Crowdsourcing. W: E. Weippl, M. Indrawan-Santiago, M. Steinbauer, G. Kotsis, I. Khalil (red.), *Proceedings: The 15th of International Conference on Information Integration and Web-based Applications & Services (IIWAS '13)* (s. 77–81). New York: Association for Computing Machinery. doi: 10.1145/2539150.2539243
- Das, R., Vukovic, M. (2011). Emerging Theories and Models of Human Computation Systems: A Brief Survey. W: *Proceedings of the 2nd International Workshop on Ubiquitous Crowdsourcing (UbiCrowd'11)* (s. 1–4). New York: Association for Computing Machinery. doi: 10.1145/2030100.2030102


- De Buysere, K., Gajda, O., Kleverlaan, R., Marom, D., Klaes, M. (2012). *A Framework for European Crowdfunding*. European Crowdfunding Network (ECN). Pobrano z http://www.europecrowdfunding.org/european_crowdfunding_framework (8.04.2025).
- Dziuba, D. T. (2015). *Ekonomika crowdfundingu. Zarys problematyki badawczej*. Warszawa: Wydawnictwo Difin.
- Estellés-Arolas, E., González-Ladrón-de-Guevara, F. (2012). Towards an Integrated Crowdsourcing Definition. *Journal of Information Science*, 38(2), 189–200. doi: 10.1177/0165551512437638
- Fraternali, P., Castelletti, A., Soncini-Sessa, R., Vaca Ruiz, C., Rizzoli, A. E. (2012). Putting Humans in the Loop: Social Computing for Water Resources Management. *Environmental Modelling & Software*, 37, 68–77. doi: 10.1016/j.envsoft.2012.03.002
- Gemra, K. (2019). Crowdfunding udziałowy, jako forma finansowania rozwoju przedsiębiorstwa. *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, 52(3), 47–55. doi: 10.5604/01.3001.0013.4789
- Haas, P., Blohm, I., Leimeister, J. M. (2014). An Empirical Taxonomy of Crowdfunding Intermediaries. W: M. D. Myers, D. W. Straub (red.), *Proceeding of the International Conference on Information Systems. Building a Better World through Information Systems ICIS 2014, Auckland, New Zealand, December 14-17, 2014* (s. 1–18). Auckland: Association for Information Systems. Pobrano z <https://dblp.org/db/conf/icis/icis2014.html> (7.03.2026).
- Hadačová, D., Maličká, L. (2022). Reward-Based Crowdfunding. How to Make It Work?. *Theory, Methodology, Practice – Review of Business and Management*, 18(1), 45–59. doi: 10.18096/TMP.2022.01.04
- Howe, J. (2006). The Rise of Crowdsourcing. *Wired Magazine*, 14(6). Pobrano z http://www.wired.com/wired/archive/14.06/crowds_pr.html (4.04.2025).
- Janczewski, J. (2017). Konsumpcja współdzielona a przedsiębiorczość. *Przedsiębiorczość – Edukacja*, 13, 262–274. doi: 10.24917/20833296.13.19
- Jasiuk, E., Wosiek, R. (2022). Crowdfunding jako źródło finansowania przedsiębiorstw w Polsce – problemy ekonomiczne i prawne. *Ius Novum*, 16(1), 27–44. doi: 10.26399/iusnovum.v16.1.2022.2/e.jasiuk/r.wosiek
- Kalinowski, S. (2017). Niepewność pracy w perspektywie uberyzacji gospodarki. W: Z. Galor, S. Kalinowski, U. Kozłowska (red.), *Marginalizacja a rozwój społeczny – między teraźniejszością i przeszłością* (s. 47–60). Bielefeld: Societas Pars Mundi.
- Kamarubahrin, A. F., Muhamed, N. A., Radzi, R. M., Nazarie, W. N. F. W. M., Kamaruddin, M. I. H. (2023). Donation-Based Crowdfunding: Systematic Literature Review. *Journal of Islamic Finance*, 12(2), 11–20. doi: 10.31436/jif.v12i2.821

- Kappel, T. (2009). Ex Ante Crowdfunding and the Recording Industry: A Model for the U.S. *Loyola of Los Angeles Entertainment Law Review*, 29(3), 375–385. Pobrano z <https://digitalcommons.lmu.edu/elr/vol29/iss3/3> (17.02.2026).
- Kordela, D. (2016). Crowdfunding w Polsce – koncepcja finansowania społecznościowego. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 436, 143–153. doi: 10.15611/pn.2016.436.15
- Kozioł-Nadolna, K. (2024). Rola crowdfundingu udziałowego w finansowaniu przedsiębiorstw w Polsce. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 86(2), 259–278. doi: 10.14746/rpeis.2024.86.2.13
- Król, K. (2013). *Crowdfunding. Od pomysłu do biznesu, dzięki społeczności*. Warszawa: Crowdfunding.pl.
- Lofi, C., Selke, J., Balke, W. T. (2012). Information Extraction Meets Crowdsourcing. A Promising Couple. *Datenbank Spektrum*, 12, 109–120. doi: 10.1007/s13222-012-0092-8
- Majewski, P. (2020). Crowdfunding – cechy i typologia. *Gospodarka Narodowa. The Polish Journal of Economics*, 1(301), 139–152. doi: 10.33119/GN/116618
- Malinowski, B. F., Giełzak, M. (2015). *Crowdfunding. Zrealizuj swój pomysł ze wsparciem cyfrowego tłumu*. Gliwice: Wydawnictwo Helion.
- Mollick, E. (2014). The Dynamics of Crowdfunding: An Exploratory Study. *Journal of Business Venturing*, 29(1), 1–16. doi: 10.1016/j.jbusvent.2013.06.005
- Niedzielski, P., Henhappel, S., Łobacz, K., Klimek, J., Klimek, J. A. (2023). The Importance of Crowdsourcing in Building the Competitive Advantage of Polish Enterprises. Effect of Creative Social Culture. *Zeszyty Naukowe Akademii Górnośląskiej*, 12, 276–283. doi: 10.53259/2023.12.26
- Pauka, M., Trzebiński, A. A., Gemra, K., Majewski, P., Swacha-Lech, M. (2023). *Equity crowdfunding jako źródło finansowania*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Ribiere, V. M., Tuggle, F. D. (2010). Fostering Innovation with KM 2.0. *VINE. The Journal of Information and Knowledge Management Systems*, 40(1), 90–101. doi: 10.1108/03055721011024955
- Schwienbacher, A., Larralde, B. (2010). Crowdfunding of Small Entrepreneurial Ventures. doi: 10.2139/ssrn.1699183. Pobrano z <https://ssrn.com/abstract=1699183> (17.02.2026).
- Shneur, R., Wenzlaff, K., Boyko, K., Baah-Peprah, P., Odorović, A., Okhrimenko, O. (2024). *European Crowdfunding Market Report 2023*. University of Agder Crowdfunding Research Center. doi: 10.5281/zenodo.10617956

- Stefanelli, V., Ferilli, G. B., Boscia, V. (2022). Exploring the Lending Business Crowdfunding to Support SMEs' Financing Decisions. *Journal of Innovation & Knowledge*, 7(4), 1–11. doi: 10.1016/j.jik.2022.100278
- Wieczerzycki, M. (2014). Usługa finansowania społecznościowego – crowdfundingu – jako przedmiot współpracy przedsiębiorstw. *Studia Oeconomica Posnaniensia*, 2(1), 99–114.
- Ziegler, T., Shneor, R., Wenzlaff, K., Suresh, K., Ferri de Camargo Paes, F., Mammadova, L., ... Knaup, Ch. (2021). *The 2nd Global Alternative Finance Market Benchmarking Report*. Cambridge: Cambridge Centre for Alternative Finance. Pobrano z https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3878065 (17.02.2026).

Halina Rechul

Akademia Nauk Stosowanych w Nowym Sączu; e-mail: hrechul@ans-ns.edu.pl

 <https://orcid.org/0000-0002-7191-8914>

Impact of Labor Costs on Entrepreneurs' Employment Decisions

Wpływ poziomu kosztów pracy na decyzje przedsiębiorców dotyczące zatrudnienia

Summary

Labor costs constitute a crucial component in the cost structure of many economic entities. Therefore, it is extremely important to determine all elements shaping labor costs.

The aim of this article is to identify the components of labor costs and present the level of labor costs in Poland compared to other EU countries. The article also presents the results of research aimed at assessing respondents' knowledge of the main factors influencing labor costs in organizations and to understand the employment plans in the face of rising labor costs.

Both the subject literature and entrepreneurs still point to salaries along with derivatives to be the most important element of labor costs. In Poland, entrepreneurs' influence on this cost component is limited by the statutory introduction of the minimum wage. Despite the recent increasing level of wages and, consequently, labor costs, the majority of entrepreneurs declare the maintenance of employment at the current level. Tools for rationalizing labor costs may be helpful to entrepreneurs, however, the research indicates a lack of knowledge regarding possible solutions as well as limited time and financial resources available.

KEYWORDS: labor costs, salaries, non-wage costs, employee benefits

Streszczenie

Koszty pracy stanowią w wielu podmiotach gospodarczych najważniejszą pozycję w strukturze ponoszonych kosztów działalności. Dlatego niezwykle istotne jest określenie wszystkich elementów kształtujących koszty pracy.

Celem artykułu jest wskazanie elementów kosztów pracy oraz przedstawienie poziomu kosztów pracy w Polsce na tle krajów unijnych. W artykule przedstawiono także wyniki badań, których celem była ocena wiedzy respondentów w zakresie głównych elementów kształtujących koszty pracy w organizacjach oraz poznanie planów dotyczących wielkości zatrudnienia w obliczu rosnących kosztów pracy.

Zarówno w literaturze przedmiotu, jak i w opinii przedsiębiorców, najważniejszym elementem kosztów pracy pozostają wynagrodzenia wraz z pochodnymi. W Polsce wpływ przedsiębiorców

na ten składnik kosztów pracy jest ograniczony poprzez ustawowe wprowadzenie wynagrodzenia minimalnego. Mimo wzrastającego w ostatnich latach poziomu wynagrodzeń, a co za tym idzie kosztów pracy, przedsiębiorcy w zdecydowanej większości deklarują utrzymanie zatrudnienia na dotychczasowym poziomie. Pomocą dla przedsiębiorców mogłyby być narzędzia racjonalizacji kosztów pracy, jednak z badań wynika, że brakuje wiedzy o możliwych rozwiązaniach oraz czasu i środków finansowych na ich poszukiwanie.

SŁOWA KLUCZOWE: koszty pracy, wynagrodzenia, koszty pozapłacowe, świadczenia

Introduction

In the face of increasing complexity and variability of business environment, primarily driven by globalization, trade liberalization of goods and services, technological progress, and growing competition, survival and further development pose significant challenges for many enterprises. Among the decisions that companies have to make are those concerning employment level, and consequently, the level of labor costs. Salary constitutes a significant component of labor costs, which, for the entrepreneur, refers to deliberately incurred costs in order to gain revenues and profits. This aspect of remuneration is economic in nature, but some entrepreneurs also perceive salaries from a social perspective because the employee is not the only party interested in the level of wages.

Salaries are not the only costs associated with employing workers. The fundamental difference between labor costs and remuneration is that the former includes all expenses related to maintaining the employee (Szczypta, 2019, p. 82). In Poland, an employer who employs an employee on the basis of an employment contract, bears the highest total labor costs. In this case, the difference between labor costs and remuneration is the greatest among all possible forms of employment. This is influenced by the amount of contributions the employer must pay.

The aim of this article is to present the structure of labor costs and analyze the level of labor cost components. The research methods used in the study are critical literature analysis and the analysis of data on the formation of labor costs in European Union (EU) countries. Numerical data on labor costs in EU countries were obtained from Eurostat (2025) reports. The diagnostic survey method was also used in the research. The aim of the conducted research is to assess the respondents' knowledge regarding the main elements shaping labor costs in organizations and to understand employment plans in the face of rising labor costs. An exploratory questionnaire was sent to economic entities in the Małopolskie Province via email.

1. Literature review

Labor costs constitute a complex set of expenditures that an employer incurs in relation to the employment and maintenance of an employee within the enterprise (Kolegowicz, Kulisa, & Nehring, 2004, p. 7). They include both wage and non-wage components. All these elements form the economic foundation of the company's operation, as they influence both the structure of operating costs and the quality of employee relations. The remuneration system, which is a key element of labor costs, allows for the recruitment and retention of good employees (Bloom & Michel, 2002, pp. 33–42; Borkowska, 2006, pp. 120–139). The appropriate level of salaries also influences the shaping of desired employee behaviors, which determine the effectiveness of the entire organization (Jenkins, Mitra, Gupta, & Shaw, 1998, pp. 777–787). The evaluation of such effectiveness should be based on both financial and qualitative indicators (Greene, 2010, pp. 59–66; Scott, Morajda, & McMullen, 2006, pp. 50–59). Defining labor costs is not easy, as there are many diverse approaches to this issue. The theory of wages, as a component of economic theory, has undergone significant changes along with the development of economic thought (Kapela, 2022, pp. 13–28).

The concept of labor costs was first defined in the interwar period in the German economic literature. In 1925, the term was introduced by a German economist Leitner, who claimed that salaries are not the decisive determinant in the economic output. Employers cannot overlook other expenses related to acquiring and utilizing labor resources. Leitner divided labor costs into two categories (Wiktor, 1991, p. 12):

- salaries and employer expenses related to employees,
- additional costs (insurance, training, workwear, as well as bonuses and fringe benefits).

In Poland, the concept of labor costs was first introduced in the 1960s by Halama. According to him, labor costs include all expenses related to worker's employment by a company. Among these expenses, he distinguished not only salaries but also costs related to employee maintenance and indirect benefits (Jacukowicz, 2002, p. 57).

Sudoł identifies the difference between wage costs and labor costs. According to him, labor costs are a different concept and are related to incurring costs not only by employed workers at a given time but also with the future number of employed workers. In Sudoł's approach (1967, pp. 8–10), the classification of labor costs can be presented as follows:

- wages costs,
- social insurance costs,
- payroll tax costs,
- staff training and development costs,
- social and welfare costs,
- employee commuting costs.

In the 1970s, Polish economist Kardaszewski (1970, p. 42) carried out research on employment costs and defined labor costs as expenses incurred by the employer in connection with employees, as well as their families and trainees.

The division of labor costs into two basic and fundamentally distinct groups was made by Wiktor (1991, p. 12). He presented labor costs as an economic category that includes wages and non-wage costs related to the recruitment, retention, and improvement of labor resources.

Miśkiewicz (1976) divided labor costs with respect to the sources of their financing. In her opinion, employment costs can be considered as (Miśkiewicz, 1976, pp. 18–19):

- costs of labor in the strict sense, incurred as part of own costs, including all expenses and expenditures of the enterprise related to the employment of workers,
- costs of labor in the broad sense, which correspond to all labor costs incurred by the employer, taking into account both own costs and those covered by earned profit or subsidies,
- full (social) costs, which include all the above-mentioned enterprise expenditures, as well as those incurred by economic institutions.

Since 1993, the Central Statistical Office (Główny Urząd Statystyczny, GUS) has also included labor costs in its surveys. According to the Central Statistical Office, labor costs consist of the sum of gross wages and other costs borne by the employer, which are related to the recruitment, employment, and maintenance of employees in the workplace, as well as the improvement of workers' skills. Labor costs include the following components according to GUS classifications (GUS, 2021, p. 23):

- personal remuneration,
- extra annual payments (bonuses) for employees of budgetary institutions,
- remuneration for contract of mandate or contract of specific work,
- professional fees,
- expenses on staff development, education, and retraining,
- business travel expenses,
- expenses related to safety and hygiene at work,

- social security contributions and non-insurance contributions,
- company social benefits fund,
- benefits in kind,
- other expenses, including expenses for recruitment and staff selection, employee commuting expenses,
- payments for profit sharing or balance surplus in cooperatives.

Acceptance of the above components of labor costs for the author's analysis is also in line with the methodology adopted by the European Statistical Office (Eurostat) for researching employment costs in the European Union. Eurostat has defined labor costs as the amount of wages due to employees for the work performed, as well as social security contributions paid by the employer and employment taxes recognized as labor costs reduced by any received subsidies, but excluding vocational training costs and other expenses such as recruitment costs and workwear expenses.

2. Labor costs in Poland compared to Europe

According to Eurostat data, in 2024, unit labor costs in Poland amounted to 17.3 EUR per hour, compared to the EU average of 33.5 EUR. The analysis of the Eurostat data reveals significant disparities between individual European countries. Poland belongs to the group of countries with relatively low labor costs. The lowest labor costs were observed in Bulgaria (10.6 EUR) and Romania (12.5 EUR). At the other extreme there were Luxembourg (55.2 EUR), Denmark (50.1 EUR), Belgium (48.2 EUR) and the Netherlands (45.2 EUR).

From the perspective of enterprises' willingness to employ workers, total labor costs, of which wages are only one component, are significant. However, from the perspective of employees, the share of wage costs in total labor costs is important. If this share is low, and therefore the participation of non-wage labor costs is high, it means that the state, not the employees themselves, benefits largely from high wages. In 2024, the share of non-wage labor costs in the total labor costs in the European Union was close to 25 per cent.

Table 1 presents data on the formation of labor costs in EU countries. Eurostat data distinguish the categories of labor costs, namely wage and salary costs and costs other than wages and salaries.

Table 1. Labor costs in European Union countries in 2024 (EUR/hour)

Country	Labour cost	Wages and salaries (total)	Share of wages and salaries (per cent)	Labour costs other than wages and salaries	Share of non-wage costs (per cent)
European Union – 27 countries	33.5	25.2	75.2	8.3	24.8
Belgium	48.2	37.1	77.0	11.1	23.0
Bulgaria	10.6	9.2	86.8	1.4	13.2
Czechia	18.2	13.7	75.3	4.5	24.7
Denmark	50.1	43.6	87.0	6.5	13.0
Germany	43.4	33.3	76.7	10.1	23.3
Estonia	19.6	14.6	74.5	5.0	25.5
Ireland	42.5	33.9	79.8	8.6	20.2
Greece	16.7	13.3	79.6	3.4	20.4
Spain	25.5	18.9	74.0	6.7	26.0
France	43.7	29.7	68.0	14.0	32.0
Croatia	16.5	14.6	88.5	1.9	11.5
Italy	30.9	22.3	72.2	8.6	27.8
Cyprus	21.0	16.9	80.5	4.1	19.5
Latvia	15.1	11.9	78.8	3.2	21.2
Lithuania	16.3	15.5	94.5	0.9	5.5
Luxembourg	55.2	48.4	87.7	6.8	12.3
Hungary	14.1	12.1	86.3	1.9	13.7
Malta	19.1	18.0	94.2	1.1	5.8
Netherlands	45.2	34.3	75.5	11.1	24.5
Austria	44.5	32.4	72.8	12.1	27.2
Poland	17.3	14.2	82.1	3.1	17.9
Portugal	18.2	14.7	80.8	3.5	19.2
Romania	12.5	11.9	95.2	0.6	4.8
Slovenia	27.1	23.3	86.0	3.8	14.0
Slovakia	18.5	13.3	71.9	5.2	28.1
Finland	37.7	31.2	82.8	6.5	17.2
Sweden	40.3	27.6	68.5	12.7	31.5

Source: own elaboration based on Eurostat, 2025.

The highest share of wages, and thus the lowest share of non-wage labor costs, is in Romania, where wages account for as much as 95.2 per cent of costs, as well as in Lithuania

and Malta – 94 per cent. Employers in France and Sweden are the most burdened by non-wage costs as they account for as much as 32 per cent of the overall labor costs. Table 2 illustrates the evolution of labor costs in EU countries between 2008 and 2024.

Table 2. Hourly labor costs in European Union countries in the years 2008–2024 (EUR/hour)

Country	2008	2012	2016	2020	2021	2022	2023	2024	Dynamics of change 2024/2023 (per cent)
European Union – 27 countries	21.6	24.4	25.6	28.6	29.0	30.5	31.8	33.5	105.35
Belgium	32.9	38.0	38.6	40.5	41.0	43.5	47.1	48.2	102.34
Bulgaria	2.6	3.4	4.5	6.6	7.1	8.2	9.3	10.6	113.40
Czechia	9.2	10.0	10.3	14.6	15.0	16.4	18.0	18.2	101.11
Denmark	34.6	39.4	41.3	44.9	45.7	46.8	48.1	50.1	104.16
Germany	27.9	30.5	32.8	36.8	37.4	39.5	41.3	43.4	105.08
Estonia	7.9	8.6	10.8	14.1	15.0	16.4	18.3	19.6	107.10
Ireland	28.9	29.8	30.6	33.5	34.7	38.8	40.2	42.5	105.72
Greece	16.8	15.7	15.2	13.8	14.0	14.5	15.7	16.7	106.37
Spain	19.4	21.1	21.2	23.0	22.9	23.5	24.6	25.5	104.68
France	31.2	34.3	34.6	38.8	39.3	40.8	42.2	43.7	103.66
Croatia	9.2	9.5	9.5	10.8	11.2	12.1	14.4	16.5	114.58
Italy	25.2	27.7	27.6	29.2	28.8	29.4	29.8	30.9	103.69
Cyprus	16.7	16.8	15.7	17.3	18.0	19.5	20.1	21.0	104.48
Latvia	5.9	6.0	7.7	10.7	11.3	12.2	13.5	15.1	111.85
Lithuania	5.9	5.9	7.4	10.3	11.6	13.2	14.7	16.3	110.88
Luxembourg	32.3	35.3	38.7	47.3	48.4	50.7	53.9	55.2	102.41
Hungary	7.8	7.4	7.8	9.8	10.3	10.7	12.8	14.1	110.16
Malta	11.4	11.8	14.2	16.9	17.2	17.7	18.2	19.1	104.95
Netherlands	29.8	32.5	34.5	37.7	38.2	40.5	43.3	45.2	104.39
Austria	26.4	29.7	32.5	36.4	37.0	38.1	40.9	44.5	108.80
Poland	7.6	7.9	8.7	10.9	11.5	12.5	14.5	17.3	119.31
Portugal	12.2	13.3	13.6	15.1	15.4	16.1	17.0	18.2	107.06
Romania	4.2	4.1	5.3	8.2	8.5	9.5	11.0	12.5	113.64
Slovenia	13.9	15.6	16.8	20.7	22.0	23.1	25.5	27.1	106.27
Slovakia	7.0	8.9	10.2	13.7	14.5	15.6	17.2	18.5	107.56
Finland	27.1	31.3	33.7	34.0	35.1	35.9	37.1	37.7	101.62
Sweden	31.6	37.3	37.7	38.0	40.8	40.1	38.9	40.3	103.60

Source: own elaboration based on Eurostat, 2025.

As indicated by Eurostat data, the highest dynamics of labor costs in 2024 compared to the previous year occurred in Poland – 19.3 per cent. A significant increase in labor costs is also noticeable in Bulgaria and Romania. In Poland, labor costs increased by 19 per cent compared to the previous year. Such an increase in wage costs places Poland above the EU average, which stood at 4.3 per cent. Regarding the data concerning the growth of wage costs, Sweden stands out, where these costs decreased by 3 per cent compared to the previous year.

3. Evolution of Wage Cost Levels in Poland

Labor costs constitute a specific category that, due to its connection with the human factor, is subject not only to market regulations but also to legal provisions. Additionally, the issue of labor costs must always be considered from the perspective of both the employee and the employer. There is a contradiction between employees and employers regarding the level of labor costs. Hence, legal regulations are necessary to protect the interests of employees.

Remuneration is the basic component of labor costs. The amount of remuneration is determined when establishing an employment relationship, but it cannot be lower than the regulated minimum wage. Every employee has the right to fair remuneration for work. The conditions for implementing this right are determined by labor law regulations and the state's wage policy, e.g., by setting a minimum wage (Jacewicz & Małkowska, 2022, p. 90). The concept of “minimum wage” was introduced in 2003 by the Minimum Wage Act (Ustawa z dnia 10 października 2002 r. o minimalnym wynagrodzeniu za pracę, Dz. U. z 2002 r. Nr 200, poz. 1679). Table 3 presents the amount of the minimum wage in Poland (Table 3, p. 79).

Employing workers based on contracts regulated by civil law reduces expenses incurred by the employer (Biernacki, 2024, pp. 95–117). The increase in the minimum wage is one of the factors influencing significant dynamics in the growth of average salary. The level of average salary in Poland is presented below (Table 4, p. 79).

Table 3. Gross minimum wage in Poland in the years 2017–2024 (in PLN)

Year	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023*	2024**
Minimum wage	2000	2100	2250	2600	2800	3010	3600	4300
<p>* In 2023, the amount of minimum wage was changed twice, from 1.01.2023 to 30.06.2023, the minimum wage was 3490 PLN.</p> <p>** In 2024, the amount of minimum wage was changed twice, from 1.01.2024 to 30.06.2024, the minimum wage was 4242 PLN.</p>								

Source: own elaboration based on Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 9 września 2016 r. w sprawie wysokości minimalnego wynagrodzenia za pracę w 2017 r. (Dz. U. z 2016 r. poz. 1456); Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 12 września 2017 r. w sprawie wysokości minimalnego wynagrodzenia za pracę oraz wysokości minimalnej stawki godzinowej w 2018 r. (Dz. U. z 2017 r. poz. 1747); Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 11 września 2018 r. w sprawie wysokości minimalnego wynagrodzenia za pracę oraz wysokości minimalnej stawki godzinowej w 2019 r. (Dz. U. z 2018 r. poz. 1794); Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 10 września 2019 r. w sprawie wysokości minimalnego wynagrodzenia za pracę oraz wysokości minimalnej stawki godzinowej w 2020 r. (Dz. U. z 2019 r. poz. 1778); Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 15 września 2020 r. w sprawie wysokości minimalnego wynagrodzenia za pracę oraz wysokości minimalnej stawki godzinowej w 2021 r. (Dz. U. z 2020 r. poz. 1596); Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 14 września 2021 r. w sprawie wysokości minimalnego wynagrodzenia za pracę oraz wysokości minimalnej stawki godzinowej w 2022 r. (Dz. U. z 2021 r. poz. 1690); Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 13 września 2022 r. w sprawie wysokości minimalnego wynagrodzenia za pracę oraz wysokości minimalnej stawki godzinowej w 2023 r. (Dz. U. z 2022 r. poz. 1952); Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 14 września 2023 r. w sprawie wysokości minimalnego wynagrodzenia za pracę oraz wysokości minimalnej stawki godzinowej w 2024 r. (Dz. U. z 2023 r. poz. 1893).

Table 4. Average salary in the national economy in Poland in the years 2017–2024 (in PLN)

Year	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Average wage	4271.51	4585.03	4918.17	5167.47	5662.53	6346.15	7155.48	8181.72

Source: own elaboration based on Komunikat Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego z dnia 9 lutego 2018 r. w sprawie przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej w 2017 r. (M.P. z 2018 r. poz. 187); Komunikat Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego z dnia 11 lutego 2019 r. w sprawie przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej w 2018 r. (M.P. z 2019 r. poz. 154); Komunikat Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego z dnia 11 lutego 2020 r. w sprawie przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej w 2019 r. (M.P. z 2020 r. poz. 174); Komunikat Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego z dnia 9 lutego 2021 r. w sprawie przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej w 2020 r. (M.P. z 2021 r. poz. 137); Komunikat Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego z dnia 9 lutego 2022 r. w sprawie przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej w 2021 r. (M.P. z 2022 r. poz. 175); Komunikat Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego z dnia 9 lutego 2023 r. w sprawie przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej w 2022 r. (M.P. z 2023 r. poz. 171); Komunikat Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego z dnia 9 lutego 2024 r. w sprawie przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej w 2023 r. (M.P. z 2024 r. poz. 110); Komunikat Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego z dnia 11 lutego 2025 r. w sprawie przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej w 2024 r. (M.P. z 2025 r. poz. 125).

The level of labor costs depends on wage costs and to a large extent on non-wage burdens associated with employment, which include social and health

insurance contributions, as well as income tax (Wojciuk & Dziemianowicz, 2017, p. 392). The difference between the total labor cost incurred by the employer and the net wage for the employee is referred to as the tax wedge. In practice, the tax wedge is a percentage indicator representing the share of all non-wage burdens to the total labor costs borne by the employer (Kotlorz, 2009, p. 35). The tax wedge can be presented using the equation:

$$\text{taxwedge} = \frac{\text{taxesimposedonlabor}}{\text{totallaborcost}} \times 100 \text{ per cent}$$

The higher the tax burdens on wages from personal income tax and social security contributions, the higher the tax wedge. The tax wedge varies among different countries and also among employees, partly due to differences in employment status (type of employment contract) and the employee's family situation.

The level of non-wage burdens has a significant impact on decisions made by employers. High taxation on labor can discourage employers from creating new job opportunities, and potential employees from taking up employment due to a significant decrease in net income resulting from high non-wage costs (Zieliński, 2018, p. 501). Therefore, it can be stated that a high tax wedge restricts the demand for labor and labor supply, while simultaneously increasing unemployment and the informal economy (Woźniak-Jęchorek, 2016, pp. 204–205). The impact of a permanent increase in taxation on labor supply and labor demand is presented in Table 5.

Table 5. Impact of permanent increase in taxation on labor supply and labor demand

Aggregate	Short-term	Long-term
Labor supply	A decrease in labor supply, assuming wages are flexible – that is an increase in taxation rapidly translates into the reduction in net income. Otherwise, it is irrelevant	A decrease in labor supply due to a decrease in net wages, additionally strengthened when an increase in taxation leads to a permanent decrease in the ratio of income from work to income from other sources
Labor demand	A decrease in demand for labor, assuming wages are rigid downward, that is when an increase in taxation translates into an increase in total labor costs. Otherwise, it is irrelevant	In conjunction with the minimum wage, a decrease in demand for the least productive workers occurs. If there is no minimum wage, it is irrelevant

Source: Bukowski, 2005, p. 159.

Tax wedge is considered the most common measure of labor taxation and is one of the most significant factors determining the employment decisions of

business entities. The tax wedge undoubtedly has a number of negative consequences for the labor market, especially for people with the lowest earnings (Jarmołowicz & Ziębakowski, 2018, p. 298).

The increase in labor costs caused by excessively high minimum wage rates and wage burdens can lead employers, seeking to reduce their obligations, to encourage self-employment among workers, i.e., running a sole proprietorship. This is a beneficial solution for employers because it relieves them of the obligation to comply with labor code regulations, such as timely payment of wages and the obligation to provide safe and hygienic working conditions. This solution is also financially advantageous for businesses from a tax perspective.

4. Methodology

In this study, the research tool used was a questionnaire survey. Surveys are one of the primary research tools, consisting of a series of questions addressed to a specific group of respondents who provide answers by selecting one of several available options or by entering their own responses. Surveys allow for the quick and efficient collection of large amounts of data from various respondents.

The study results presented in the article are the effect of broader research that was conducted thanks to the courtesy of the Accountants Association in Poland (Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, SKwP), branch in Nowy Sącz. The survey, which included some questions prepared by the author of this article, was sent to the members of the Association of Accountants. The questions concerned labor costs and their impact on business entities.

The questionnaire was directed at business entities in the Małopolskie Voivodeship. The study was conducted from February to March 2024. The survey was conducted using a structured, closed questionnaire, via an electronic form using Computer-Assisted Web Interview (CAWI) technology. The questions in the survey form were, among others, the following:

- a) Are labor costs in Poland (understood as wage costs and non-wage costs) currently at an appropriate level?
- b) Which area of labor costs is the biggest challenge for the company?
- c) Are changes in the level of employment planned in your company in the coming years in the face of increasing labor costs?
- d) Which barriers to rationalizing labor costs are relevant to the company?

5. Results

The study involved 108 respondents – employees of companies from various industries. Taking into account the business sector, respondents who were employees from the financial and accounting services sector constituted the largest group – 52.8 per cent, participants from other service sectors – 30.2 per cent. A large group of respondents also included employees from the processing industry and production sectors – 13.2 per cent. The respondents also included employees representing the retail and wholesale sectors – 3.8 per cent.

The respondents were predominantly individuals with professional experience exceeding 10 years – 54.7 per cent of respondents. A significant part also included individuals with professional experience ranging from 5 to 10 years – 20.8 per cent of respondents. People with professional experience ranging from 3 to 5 years constituted 7.5 per cent of respondents. The respondents with the least professional experience of up to 3 years constituted 17 per cent.

The significant information for the authors was the size of the companies where the respondents worked. It was considered from the point of view of the number of employees. The largest group of the respondents were people who worked for companies that employed up to 5 employees – 38.9 per cent, and companies that employed from 11 to 50 employees – 22.2 per cent. The next group of the respondents included people who worked for companies that employed from 51 to 250 employees – 16.7 per cent of all respondents and finally, people who represented companies that employed from 6 to 10 employees – 14.8 per cent. The study group also included people who represented large companies that employed over 250 employees – 7.4 per cent.

Table 6 presents the respondents' answers to the question: "Are labor costs in Poland (understood as wage costs and non-wage costs) currently at an appropriate level?"

Table 6. Level of labor costs

Answers	Data (per cent)
Labor costs are at an excessively high level	50.9
Labor costs are at an appropriate level	30.2
Labor costs are at a level that is too low	18.9

Source: own elaboration based on empirical research.

The vast majority of respondents believe that labor costs in Poland are currently set at too high a level – 50.9 per cent, while 30.2 per cent of those

surveyed consider the current level of labor costs to be appropriate. Just under 19 per cent of respondents believe that labor costs are at too low a level. Table 7 presents the respondents' answers to the question: "Which area of labor costs is the biggest challenge for the company?"

Table 7. Components of labor costs as a challenge for the employer

Answers	Data (per cent)
Employee salaries and wage surcharges	68.5
Non-labour costs and costs of work station equipment	29.6
Costs of improving employees' qualifications	1.9

Source: own elaboration based on empirical research.

As many as 68.5 per cent of the respondents consider remuneration along with its contributions to be the biggest burden for the company in terms of labor costs. At the same time, wages constitute the largest part of labor costs both in Poland and in EU countries. Non-wage employment costs, which include various employee benefits and workplace equipment, pose a challenge for 29.6 per cent of the respondents. Regarding the costs of employee training, it turns out that this component has little influence on the level of labor costs among the surveyed entities. Respondents were also asked whether changes in the level of employment in the company are planned in the face of increasing labor costs. The answers to this question are presented in Table 8.

Table 8. Increase in labor costs and planned changes in the level of employment

Answers	Data (per cent)
Company plans to maintain current employment levels	66.7
The company plans to increase staffing levels	24.1
The company plans to reduce staffing levels	9.2

Source: own elaboration based on empirical research.

Despite the recent increase in labor costs, the majority of surveyed entities plan to maintain the current level of employment – as declared by 66.7 per cent of the respondents. A large number of respondents are even willing to increase the level of employment in their company in the coming years – 24.1 per cent. For a small number of respondents, the increasing labor costs are a reason to reduce the amount of employed workers in the near future. This is declared by 9.2 per cent of the respondents.

The rationalization of labor costs constitutes an important issue from the perspective of corporate finances. Companies can employ various tools in this area, such as flexible forms of employment (temporary work), part-time work, modification of the working hours system, employment based on civil law contracts, or employees starting their own business activities. However, not all entities utilize these methods for rationalizing labor costs. Table 9 presents the respondents' answers to the question regarding barriers to the rationalization of labor costs.

Table 9. Barriers to the use of tools for rationalizing labor costs

Answers	Data (per cent)
Lack of time to take action in this area	62.6
Lack of knowledge about available solutions	22.2
No barriers to cost rationalization were encountered	20.4
Lack of financial resources to cooperate with consulting firms	14.8

Source: own elaboration based on empirical research.

Some respondents indicate that they have not encountered any barriers to rationalizing labor costs so far. However, the majority of respondents (62.6 per cent) point out that the biggest barrier for employers is the lack of time to take cost-rationalizing actions within the company. A large number of respondents (22.2 per cent) admit that they are not familiar with tools enabling the optimization of employment costs. Nearly 15 per cent of respondents declare that the lack of financial resources available to cooperate with specialized consulting firms prevents them from introducing appropriate tools for rationalizing labor costs.

Conclusion

Labor costs constitute a crucial component in the cost structure of many economic entities. Therefore, it is extremely important to determine all elements shaping labor costs. The level of labor costs varies across European countries. Poland belongs to the group of countries with relatively low labor costs. From the employees' perspective, the share of wages in labor costs is important. According to Eurostat data, in Poland in 2024, wages accounted for 82.1 per cent of total labor costs. In EU countries, this share ranged from 68.5 per cent in Sweden to 95.2 per cent in Romania. The level of wages, which are a fundamental component of labor costs, has been dynamically increasing in Poland in recent years. This was due, among

other factors, to a significant increase in the minimum wage, which is regulated by law in Poland. The conducted research indicates that the current level of labor costs is considered too high by the majority of respondents. Nevertheless, these entities do not have plans to reduce the employment. They also do not take actions to rationalize labor costs mainly due to lack of time to take such actions and lack of knowledge about available solutions. The conducted research, based on the analysis of the literature, constitutes the author's theoretical considerations regarding labor costs. The analysis of the survey indicates that companies are facing the issue of rising wages, which has become the biggest challenge for entrepreneurs.

The author is aware of the existence of certain factors that could have influenced the results and interpretation of the conducted research. These factors are worth discussing. The main area of limitations of the conducted research was the selection of respondents. It was purposeful and covered enterprises from the Małopolskie Voivodeship. The largest group of respondents were representatives of microenterprises operating in the financial and accounting services sector. There is no doubt that the answers obtained from representatives of microenterprises may differ from the answers of representatives of large enterprises. However, it should be emphasized that it is micro, small and medium-sized enterprises that constitute the largest group of economic entities in Poland. Another area of limitations is the degree of return of surveys. In the research process, every effort was made to achieve a high return rate of survey questionnaires. This effort is expressed by the use of an electronic system for completing surveys and cooperation in this area with the Association of Accountants in Poland. As a result of these activities, 108 surveys were obtained. The choice of the research tool is of key importance for the results of the study. The use of mainly single-choice questions allows for an easy comparison of preferences, opinions or behaviors of respondents, but it is not possible to obtain as much data from them as, for example, from questions with a scale.

Taking into account the results of the conducted research and all factors that may influence these results and their interpretation, it would be advisable to conduct further analysis in this area.

Bibliography

Legal acts

Ustawa z dnia 10 października 2002 r. o minimalnym wynagrodzeniu za pracę, Dz. U. z 2002 r. Nr 200, poz. 1679; tekst jedn. Dz. U. z 2024 r. poz. 1773.

- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 11 września 2015 r. w sprawie wysokości minimalnego wynagrodzenia za pracę w 2016 r., Dz. U. z 2015 r. poz. 1385.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 9 września 2016 r. w sprawie wysokości minimalnego wynagrodzenia za pracę w 2017 r., Dz. U. z 2016 r. poz. 1456.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 12 września 2017 r. w sprawie wysokości minimalnego wynagrodzenia za pracę oraz wysokości minimalnej stawki godzinowej w 2018 r., Dz. U. z 2017 r. poz. 1747.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 11 września 2018 r. w sprawie wysokości minimalnego wynagrodzenia za pracę oraz wysokości minimalnej stawki godzinowej w 2019 r., Dz. U. z 2018 r. poz. 1794.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 10 września 2019 r. w sprawie wysokości minimalnego wynagrodzenia za pracę oraz wysokości minimalnej stawki godzinowej w 2020 r., Dz. U. z 2019 r. poz. 1778.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 15 września 2020 r. w sprawie wysokości minimalnego wynagrodzenia za pracę oraz wysokości minimalnej stawki godzinowej w 2021 r., Dz. U. z 2020 r. poz. 1596.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 14 września 2021 r. w sprawie wysokości minimalnego wynagrodzenia za pracę oraz wysokości minimalnej stawki godzinowej w 2022 r., Dz. U. z 2021 r. poz. 1690.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 13 września 2022 r. w sprawie wysokości minimalnego wynagrodzenia za pracę oraz wysokości minimalnej stawki godzinowej w 2023 r., Dz. U. z 2022 r. poz. 1952.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 14 września 2023 r. w sprawie wysokości minimalnego wynagrodzenia za pracę oraz wysokości minimalnej stawki godzinowej w 2024 r., Dz. U. z 2023 r. poz. 1893.

Other sources

- Komunikat Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego z dnia 13 lutego 2018 r. w sprawie przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej w 2017 r., M.P. z 2018 r. poz. 187.
- Komunikat Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego z dnia 11 lutego 2019 r. w sprawie przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej w 2018 r., M.P. z 2019 r. poz. 154.
- Komunikat Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego z dnia 11 lutego 2020 r. w sprawie przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej w 2019 r., M.P. z 2020 r. poz. 174.
- Komunikat Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego z dnia 9 lutego 2021 r. w sprawie przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej w 2020 r., M.P. z 2021 r. poz. 137.
- Komunikat Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego z dnia 9 lutego 2022 r. w sprawie przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej w 2021 r., M.P. z 2022 r. poz. 175.

- Komunikat Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego z dnia 9 lutego 2023 r. w sprawie przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej w 2022 r., M.P. z 2023 r. poz. 171.
- Komunikat Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego z dnia 9 lutego 2024 r. w sprawie przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej w 2023 r., M.P. z 2024 r. poz. 110.
- Komunikat Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego z dnia 11 lutego 2025 r. w sprawie przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej w 2024 r., M.P. z 2025 r. poz. 125.

Literature

- Biernacki, M. (Ed.). (2024). *System kadrowo-płacowy. Uwarunkowania podatkowe, księgowo i prawne*. Warszawa: Wydawnictwo CeDeWu.
- Bloom, M., & Michel, J. G. (2002). The Relationship Among Organizational Context, Pay Dispersion and Managerial Turnover. *Academy of Management Journal*, 45(1), 33–42. doi: 10.2307/3069283
- Borkowska, S. (2006). Wynagrodzenia efektywne: mit czy rzeczywistość. In: S. Borkowska (Ed.), *Zarządzanie zasobami ludzkimi: teraźniejszość i przyszłość* (pp. 120–139). Warszawa: Instytut Pracy i Spraw Socjalnych.
- Bukowski, M. (Ed.). (2005). *Zatrudnienie w Polsce*. Warszawa: Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Departament Analiz i Prognoz Ekonomicznych.
- Eurostat. (2025). *Labour cost levels by NACE Rev. 2 activity*. Retrieved from https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/lc_lci_lev/default/table?lang=en&category=labour.lc.lcan (19.01.2025).
- Główny Urząd Statystyczny. (2021). *Koszty pracy w 2020 r.* Warszawa–Bydgoszcz: GUS. Retrieved from <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-zatrudnieni-wynagrodzenia-koszty-pracy/koszty-pracy-w-2020-r,-8,6.html> (15.02.2026).
- Greene, R. (2010). Evaluating the Ongoing Effectiveness of Rewards Strategies and Programs. *WorldatWork Journal*, Second quarter, 59–66.
- Jacewicz, A., & Małkowska, D. (2022). *Kadry i płace 2022*. Gdańsk: ODDK.
- Jacukowicz, Z. (2002). *Album wynagrodzeń w krajach Unii Europejskiej i w Polsce*. Warszawa: Instytut Pracy i Spraw Socjalnych.
- Jarmołowicz, W., & Ziębakowski, Ł. (2018). Koszty pracy i ich uwarunkowania w Polsce i Unii Europejskiej – perspektywa porównawcza. *Studia Prawno-Ekonomiczne*, 107, 281–304. doi: 10.26485/SPE/2018/107/15
- Jenkins Jr., G. D., Mitra, A., Gupta, N., & Shaw, J. D. (1998). Are Financial Incentives Related to Performance? A Meta-Analytic Review of Empirical Research. *Journal of Applied Psychology*, 83(5), 777–787. doi: 10.1037/0021-9010.83.5.777
- Kapela, M. (2022). *Koszty pracy a konkurencyjność polskiej gospodarki*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej.

- Kardaszewski, J. (1970). *Ekonomika pracy stanowiska roboczego*. Warszawa: Spółdzielnia Wydawniczo-Handlowa „Książka i Wiedza”.
- Kolegowicz, K., Kulisa, B., & Nehring, A. (2004). *Aspekty ekonomiczno-prawne kosztów pracy w Polsce*. Kraków: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie.
- Kotlorz, D. (Ed.). (2009). *Deregulacja rynku pracy i koszty pracy jako determinanty wzrostu zatrudnienia*. Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- Miśkiewicz, Z. (1976). *Koszty pracy w rachunku ekonomicznym produkcji przemysłu maszynowego*. Warszawa: Instytut Organizacji Przemysłu Maszynowego.
- Scott, D., Morajda, D., & McMullen, T. (2006). Evaluating Pay Program Effectiveness. *WorldatWork Journal*, 15(2), 50–59.
- Sudoł, S. (1967). *Metody analizy kosztów pracy w przedsiębiorstwie przemysłowym*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Szczypa, P. (Ed.). (2019). *Kalkulacja i rachunek kosztów. Od teorii do praktyki*. Warszawa: Wydawnictwo CeDeWu.
- Wiktor, J. W. (1991). *Koszty pracy w przedsiębiorstwach*. Warszawa: Instytut Pracy i Spraw Socjalnych.
- Wojciuk, M., & Dziemianowicz, R. (2017). Ocena progresywności klina podatkowego w Polsce i wybranych krajach Unii Europejskiej. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 475, 390–404.
- Woźniak-Jęchorek, B. (2016). *Instytucjonalne uwarunkowania polskiego rynku pracy. Studium teoretyczno-empiryczne*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Zieliński, M. (2018). Zmiany struktury kosztów pracy w Polsce w ujęciu sektorów własności. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 509, 499–508.

Martyna Świetlińskae-mail: martyna.swietlinska@gmail.com <https://orcid.org/0009-0001-6680-7785>

Fundamentalistyczne grupy mormońskie w Polsce a polskie prawo karne – analiza potencjalnych zagrożeń i regulacji

Fundamentalist Mormon Groups in Poland and Polish Criminal Law – an Analysis of Potential Threats and Regulations

Streszczenie

Artykuł analizuje, w jakim stopniu polski system prawny jest przygotowany na ewentualne pojawienie się fundamentalistycznych grup mormońskich, takich jak Fundamentalistyczny Kościół Jezusa Chrystusa Świętych w Dniach Ostatnich (FLDS). Szczególny nacisk położono na kwestie ochrony dzieci przed wykorzystywaniem seksualnym (art. 200 i 200a Kodeksu karnego), przeciwdziałania bigamii (art. 206 k.k.) oraz ograniczeń wynikających z wolności wyznania. Polskie przepisy karne zapewniają narzędzia do ścigania nielegalnych praktyk, takich jak małżeństwa z nieletnimi czy poligamia, jednak ich skuteczność może być ograniczona w przypadku grup funkcjonujących w sposób zamknięty i izolujący członków od społeczeństwa. Artykuł zwraca uwagę na potencjalne luki w prawie, szczególnie w kontekście nieformalnych wieloosobowych związków oraz trudności w monitorowaniu działalności takich wspólnot. Celem publikacji jest ocena adekwatności polskich regulacji w zakresie ochrony praw człowieka i porządku publicznego wobec działalności grup fundamentalistycznych, a także wskazanie możliwych kierunków dostosowania prawa w celu skuteczniejszego przeciwdziałania ewentualnym nadużyciom.

SŁOWA KLUCZOWE: fundamentalizm religijny, poligamia, ochrona małoletnich, prawo karne

Summary

The article analyses the extent to which the Polish legal system is prepared for the possible emergence of fundamentalist Mormon groups, such as the Fundamentalist Church of Jesus Christ of Latter-Day Saints (FLDS). Particular emphasis is placed on the protection of children from sexual exploitation (Articles 200 and 200a of the Penal Code), the prevention of bigamy (Article 206 of the Penal Code), and the limitations arising from religious freedom. Polish criminal law provides tools for prosecuting illegal practices such as underage marriages and polygamy; however, its effectiveness may be limited in the case of groups operating in a closed and isolated manner. The article highlights potential legal gaps, particularly regarding informal plural relationships and the challenges of monitoring the activities of such communities. The purpose of this publication is to assess the adequacy of Polish regulations in protecting human rights and public order in relation to the activities of fundamentalist groups, as well as to suggest possible legal adjustments to counteract potential abuses more effectively.

KEYWORDS: religious fundamentalism, polygamy, protection of minors, criminal law

Wprowadzenie

Kościół Jezusa Chrystusa Świątych w Dniach Ostatnich (LDS), powszechnie znany jako „kościół mormonów”, został założony w pierwszej połowie XIX w. na terenie Stanów Zjednoczonych Ameryki przez Josepha Smitha. Wspólnota ta liczy obecnie około 14 mln wiernych (Szymańska, 2012).

Celem niniejszego opracowania nie jest przedstawienie doktryny fundamentalistycznych grup mormońskich, lecz analiza zagadnień prawnych związanych z ich potencjalnym pojawieniem się na terenie Polski. Problem ten nabiera szczególnego znaczenia w kontekście obowiązujących przepisów prawa karnego, zwłaszcza w odniesieniu do penalizacji bigamii, ochrony małoletnich oraz przeciwdziałania przestępstwom związanym z przymusowymi małżeństwami. Zasadne staje się zatem pytanie: czy polski system prawny jest wystarczająco przygotowany na ewentualne wyzwania wynikające z działalności takich wspólnot?

1. Krótkie wprowadzenie do fundamentalistycznych grup mormońskich – ich podejście do poligamii oraz separacja od głównego nurtu Kościoła Jezusa Chrystusa Świątych w Dniach Ostatnich

Mormoni to jedna z wielu wspólnot religijnych, które powstały w XIX w. w Stanach Zjednoczonych Ameryki. Wśród różnorodnych grup wyznaniowych zajmowali oni szczególne miejsce ze względu na swoją unikalną doktrynę, wyróżniającą ich na tle innych ruchów religijnych (Mullen, 1967).

W Ameryce Północnej XIX w. był okresem intensywnego ożywienia religijnego, znanego jako „Wielkie Przebudzenie”, oraz czasem powstawania nowych wspólnot wyznaniowych. Ruchy te wywodziły się głównie z dwóch dominujących tradycji religijnych w Stanach Zjednoczonych Ameryki – katolickiej i protestanckiej. Szczególnie liczne podziały miały miejsce w obrębie protestantyzmu, z którego wyłoniły się zarówno niewielkie, lokalne ugrupowania, jak i większe Kościoły o zasięgu ogólnokrajowym. Warto zaznaczyć, że termin „protestantyzm” obejmuje cztery główne nurty: luteranizm, kalwinizm, anglikanizm oraz tzw. radykalne skrzydło reformacji (Karczevska, 2010).

W 1870 r. największą wspólnotą religijną w Stanach Zjednoczonych Ameryki był Kościół rzymskokatolicki, liczący 3,5 mln wiernych. Jest to znacząca liczba, zwłaszcza biorąc pod uwagę, że populacja kraju w tamtym okresie wynosiła około 40 mln mieszkańców. Mimo znacznego zróżnicowania wewnętrznego

protestantyzmu, Stany Zjednoczone Ameryki można jednak bez wahania określić jako państwo o charakterze protestanckim. Drugą co do liczebności wspólnotą religijną byli metodyści, których liczba w 1810 r. wynosiła 175 tys. Dzięki dynamicznemu rozprzestrzenianiu się ich nauk wspólnota ta w ciągu kolejnych dwóch dekad zwiększyła swoją liczebność do 500 tys., a w 1870 r. niemal dorównała pod tym względem Kościołowi katolickiemu (Wigger, 1998).

Fundamentalistyczny Kościół Jezusa Chrystusa Świętych w Dniach Ostatnich (FLDS) wyłonił się w latach 20. XX w. w wyniku rozłamu w Kościele Jezusa Chrystusa Świętych w Dniach Ostatnich (LDS). Główną przyczyną separacji była decyzja LDS o zaprzestaniu praktyki poligamii, która dla fundamentalistów pozostawała kluczowym elementem wiary. Oprócz tego rozbieżności dotyczyły także innych aspektów doktrynalnych, często niezrozumiałych dla osób spoza tradycji mormońskiej. W 2009 r. nieformalna ankieta przeprowadzona przez grupę rzeczniczą oszacowała liczbę członków FLDS na około 10 tysięcy, podczas gdy cała społeczność fundamentalistycznych mormonów liczyła około 38 tys. osób. Główne ośrodki FLDS znajdują się w historycznym Short Creek, obejmującym bliźniacze miasta Colorado City w Arizonie i Hildale w Utah, a także w osadzie Yearning for Zion Ranch w zachodnim Teksasie, która została założona w późniejszych latach (Driggs, 2011).

W drugiej połowie XIX w. w Stanach Zjednoczonych Ameryki uchwalono przepisy zakazujące poligamii, a Sąd Najwyższy uznał ten zakaz za zgodny z amerykańską konstytucją (*Reynolds v. United States*, 98 U.S. 145 [1878]). W związku z tym w 1890 r. ówczesny przywódca Kościoła, Wilford Woodruff, ogłosił, że LDS podporządkuje się amerykańskiemu prawu, co doprowadziło do zaprzestania zawierania nowych związków poligamicznych. Ostatecznie od 1904 r. każdy członek LDS, który decydował się na wielożeństwo, podlegał ekskomunice (Driggs, 2011).

Instytucja małżeństwa od samego początku odgrywała kluczową rolę w doktrynie Kościoła Jezusa Chrystusa Świętych w Dniach Ostatnich. Współcześni członkowie LDS uznają, że „[...] małżeństwo jednej kobiety i jednego mężczyzny jest ustanowionym przez Pana prawem małżeństwa”. Jednak historycznie wierząc, że na początku lat 40. XIX w. Joseph Smith otrzymał boskie objawienie nakazujące wprowadzenie do wspólnoty praktyki małżeństw poligamicznych, czyli związków jednego mężczyzny z kilkoma kobietami. Tego rodzaju małżeństwa były zawierane przez część członków LDS pod przewodnictwem jego liderów przez ponad 50 lat.

Nie wszyscy członkowie kościoła mormonów zaakceptowali zarówno państwowy, jak i wewnętrzny zakaz poligamii. Osoby, które zdecydowały się na

kontynuowanie tej praktyki i w konsekwencji zostały ekskomunikowane, utworzyły schizmatyczny Fundamentalistyczny Kościół Jezusa Chrystusa Świętych w Dniach Ostatnich (FLDS). Wspólnota ta, licząca obecnie około 8 tys. członków, nadal podtrzymuje tradycję zawierania nieformalnych związków poligamicznych (Higdon, 2017).

Jednym z kontrowersyjnych aspektów tej formy poligamii jest rzekoma akceptacja we wspólnocie praktyki wydawania małoletnich dziewcząt za mąż za dorosłych mężczyzn, z którymi następnie nawiązują one pełne relacje intymne. Tego rodzaju działania pozostają w sprzeczności z prawem amerykańskim, w tym z przepisami karnymi stanu Utah, gdzie mieszka największa liczba mormonów.

2. Obecność i status prawny mormońskich grup w Polsce

Główna siedziba Kościoła Jezusa Chrystusa Świętych w Dniach Ostatnich mieści się w Salt Lake City, w stanie Utah, w Stanach Zjednoczonych Ameryki. Wspólnota ta jest obecna w większości państw na świecie i liczy około 15 mln członków, choć szacuje się, że jedynie 35% z nich aktywnie uczestniczy w życiu religijnym.

W Polsce centralna siedziba LDS znajduje się w Warszawie, jednak jego gminy działają również w wielu innych miastach, takich jak Łódź, Poznań, Kraków, Gdańsk, Wrocław, Katowice, Bydgoszcz, Lublin, Białystok, Szczecin czy Kielce (Pawłowicz, 2008). Liczbę polskich wyznawców szacuje się na około 1650 osób. W celu odprawiania obrzędów świątynnych polscy mormoni udają się do świątyni we Freibergu w Niemczech, która została im udostępniona przez tamtejszą wspólnotę (Komosa, 2014).

Zwierzchnikiem LDS w Polsce jest Prezydent Obszaru. Struktura kapłańska opiera się na dwóch stopniach: kapłaństwie Melchizedeka oraz kapłaństwie Aarona. Kapłaństwo Melchizedeka, będące wyższym stopniem, uprawnia do przewodzenia we wspólnocie, kierowania działalnością misyjną, błogosławienia niemowląt oraz udzielania błogosławieństw wiernym. Z kolei kapłaństwo Aarona koncentruje się na sprawowaniu obrzędów religijnych, prowadzeniu działań nawracających oraz udzielaniu chrztu (Urban, 1994). Obecność mormonów w Polsce sięga 1922 r., kiedy to przedstawiciel berlińskiego ośrodka, Franz Fischer, zdobył pierwszych wyznawców w mazurskiej wsi Zełwągi. Do końca lat 60. XX w. w kraju funkcjonowały trzy wspólnoty: w Zełwągach, Prawdowie i Dębicy Kaszubskiej. W późniejszych latach większość wiernych wyemigrowała do Niemiec, co doprowadziło do niemal całkowitego zaniku LDS na terenie Polski. Jego reaktywacja nastąpiła dopiero w latach 70., kiedy to za siedzibę władz obrano Szczecin.

W maju 1977 r. minister do spraw wyznań zatwierdził statut LDS, który obowiązywał do 1984 r. Wówczas do Polski przybyli misjonarze ze Stanów Zjednoczonych Ameryki, rozpoczynając działalność w Warszawie. Ostatecznie, 11 stycznia 1992 r., Kościół Jezusa Chrystusa Świętych w Dniach Ostatnich został oficjalnie wpisany do Rejestru Kościołów i innych Związków Wyznaniowych, a jego siedzibą stała się Warszawa. Pod względem organizacyjnym LDS pozostaje podporządkowany centrali w Salt Lake City.

3. Bigamia jako przestępstwo przeciwko rodzinie i małżeństwu w prawie polskim

W Polsce zarówno rodzina, jak i małżeństwo – rozumiane jako związek kobiety i mężczyzny – podlegają szczególnej ochronie i wsparciu ze strony państwa. Ich znaczenie zostało podkreślone w art. 18 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz. U. z 1997 r. Nr 78, poz. 483 z późn. zm.), a ich ochrona znajduje również odzwierciedlenie w przepisach prawa karnego (Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks karny, tekst jedn. Dz. U. z 2025 r. poz. 383 z późn. zm., dalej: k.k.), czego przykładem jest art. 206 k.k. penalizujący bigamię. Umieszczenie tego przepisu w Rozdziale XXVI Kodeksu karnego wskazuje, że jego celem jest ochrona prawnej instytucji rodziny, natomiast bezpośrednim przedmiotem ochrony pozostaje małżeństwo, które w większości przypadków stanowi fundament rodziny (Stefański, 2025).

Dokonanie czynności zawarcia małżeństwa oznacza spełnienie ustawowych wymogów, które prowadzą do powstania więzi małżeńskich zgodnie z przepisami Kodeksu rodzinnego i opiekuńczego (Ustawa z dnia 25 lutego 1964 r. – Kodeks rodzinny i opiekuńczy, tekst jedn. Dz. U. z 2026 r. poz. 236, dalej: k.r.o.). Samo zawarcie małżeństwa według zasad określonego wyznania nie skutkuje jego powstaniem w świetle prawa (z wyjątkiem sytuacji przewidzianej w art. 1 § 3 k.r.o.). W przypadku małżeństw zawartych za granicą lub z obywatelem innego państwa bądź osobą bezpaństwową, ich ważność na terenie Rzeczypospolitej Polskiej musi zostać potwierdzona zgodnie z przepisami prawa prywatnego międzynarodowego (art. 48–54 ustawy z dnia 4 lutego 2011 r. – Prawo prywatne międzynarodowe, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 503; Kulesza, 2025).

Stefański wskazuje, że przedmiotem ochrony jest związek małżeński, a zakaz bigamii ma na celu przede wszystkim zabezpieczenie autorytetu aktu prawnego jego zawarcia (Stefański, 2025, s. 273–274). Marek natomiast określa bigamię jako „[...] przestępstwo przeciwko prawidłowemu zakładaniu rodziny, która w pol-

skim prawie opiera się na zasadzie monogamii” (Marek, 2010, s. 469). Cieślak podziela pogląd, że ochrona koncentruje się na autorytecie aktu małżeństwa, ale zauważa również, że zakaz bigamii zapobiega krzywdzie osób nieświadomych, iż ich małżonek pozostaje już w związku – co może stanowić oszustwo matrymonialne (Cieślak, 1995, s. 302). Odrębne stanowisko zajmuje Buchała, który uznaje, że przedmiotem ochrony mogą być także normy obyczajowe (Buchała, 1980, s. 648).

Nie sposób jednak zgodzić się z twierdzeniem, że dobrem chronionym jest jedynie „ustawowa forma małżeńska” bądź „autorytet aktu prawnego jego zawarcia”. Gdyby tak było, prawo karne penalizowałoby wszelkie naruszenia formalnych wymogów zawarcia małżeństwa. Hyps trafnie zauważa, że konsekwentne przyjęcie tego stanowiska prowadziłyby do wniosku, iż Kodeks karny powinien również kryminalizować inne naruszenia formy zawarcia małżeństwa, np. złożenie oświadczenia o wstąpieniu w związek małżeński przez osoby tej samej płci. Ustawodawca w art. 206 k.k. jednoznacznie wskazał natomiast bigamię jako zakazane zachowanie, nie rozszerzając tego przepisu na inne przypadki naruszenia zasad zawierania małżeństw określonych w Kodeksie rodzinnym i opiekuńczym (Grześkowiak, Wiak, 2024, s. 1229). Ostatecznie należy uznać, że dobrem chronionym jest zarówno rodzina, jak i sam związek małżeński wraz z jego monogamicznym charakterem. Podobne stanowisko prezentuje Szewczyk (Szewczyk, 2016, s. 959; Mozgawa, 2025).

Ponieważ przestępstwo bigamii godzi w instytucję rodziny jako dobro prawnie chronione, ponowne zawarcie małżeństwa przez te same osoby – bez uprzedniego rozwodu lub unieważnienia pierwszego związku – jest uznane za naruszenie tej wartości, a tym samym spełnia znamiona zamachu na rodzinę i jej monogamiczny charakter. Wynika to z faktu, że w takim przypadku dochodzi do naruszenia przedmiotu ochrony, którym jest instytucja rodziny.

Bigamia jest przestępstwem indywidualnym właściwym (*delictum proprium*), co oznacza, że jego sprawcą może być wyłącznie osoba już pozostająca w związku małżeńskim. Może mieć charakter „jednostronny”, gdy tylko jeden z małżonków jest związany poprzednim węzłem małżeńskim, ewentualnie „dwustronny” (bigamia duplex), gdy obie strony nowego związku pozostają już w małżeństwie (Kosonoga-Zygmunt, 2024).

Według prawa polskiego, aby doszło do popełnienia przestępstwa bigamii, sprawca w chwili zawierania kolejnego małżeństwa musi pozostawać w ważnym zawartym związku małżeńskim. Zgodnie z przepisami prawa rodzinnego w małżeństwie pozostaje osoba, która zawarła je zgodnie z obowiązującymi przepisami i której małżeństwo nie ustało ani nie zostało uznane za nieważne.

Osoba, której małżeństwo zostało zawarte, pozostaje w związku małżeńskim nawet w sytuacji, gdy istnieją podstawy do jego unieważnienia, aż do momentu formalnego unieważnienia małżeństwa. W prawie polskim zawarcie nowego związku małżeńskiego przez osobę będącą w separacji, także stanowi przestępstwo bigamii (art. 614 § 2 k.r.o.; Kosonoga-Zygmunt, 2024).

4. Artykuł 200 i 200a Kodeksu karnego

Przestępstwa określone w art. 200 k.k. mają na celu ochronę obyczajności oraz prawidłowego rozwoju psychofizycznego osób poniżej 15. roku życia. Nie można jednak mówić o ochronie ich wolności seksualnej. Po pierwsze, przepis ten odnosi się także do dobrowolnych relacji intymnych z małoletnimi poniżej 15 lat, niezależnie od tego, czy inicjatywa pochodziła od nich samych. Po drugie, obejmuje on wszystkie osoby w tej grupie wiekowej, w tym bardzo małe dzieci, wobec których trudno mówić o istnieniu wolności seksualnej w jakimkolwiek sensie (Wala, 2025).

W literaturze przedmiotu często podkreśla się, że konsekwencje wykorzystywania seksualnego, zwłaszcza w dzieciństwie, mogą mieć charakter długotrwały i utrzymywać się przez całe życie. Przede wszystkim prowadzą one do poważnych zaburzeń psychicznych, takich jak przewlekła depresja, niskie poczucie własnej wartości, uporczywe stany lękowe, poczucie winy oraz trudności ze snem i koncentracją. Mogą również wystąpić zaburzenia w zachowaniu, przejawiające się tendencjami do samookaleceń, uzależnień, bezdomności, a nawet działań o charakterze przestępczym. Wśród skutków nadużyć seksualnych wymienia się także zaburzenia psychoseksualne, takie jak trudności w nawiązywaniu i utrzymywaniu relacji międzyludzkich oraz prawidłowych kontaktów intymnych. Dodatkowo ofiary mogą doświadczać objawów o charakterze pourazowym, obejmujących m.in. nadmierną podejrzliwość, wahania nastroju czy symptomy przypominające autyzm (Faller, 1990).

W celu przeciwdziałania wykorzystywaniu seksualnemu małoletnich ustawodawca wprowadził art. 200 k.k., który penalizuje przestępstwo pedofilii w postaci czynów lubieżnych. Przepis ten ma na celu ochronę dzieci przed stanieniem się przedmiotem seksualnej eksploatacji, zarówno poprzez kontakty intymne, jak i inne czynności o charakterze seksualnym. Ochrona ta obejmuje również zabezpieczenie małoletnich przed narażeniem na treści związane z seksualnością w sposób pośredni. Artykuł 200 § 1 k.k. penalizuje bezpośrednie angażowanie dzieci poniżej 15. roku życia w działania o charakterze seksualnym, które mogą

zagrozić ich prawidłowemu rozwojowi. Dodatkowo art. 200 § 3 k.k. zakazuje ekspozowania małoletnich na treści pornograficzne, a art. 200 § 5 k.k. penalizuje promowanie i reklamowanie pornografii. Przepis art. 200 § 4 k.k. odnosi się natomiast do ekshibicjonizmu, w ramach którego sprawca, w celu własnej lub cudzej satysfakcji seksualnej, prezentuje małoletniemu poniżej 15 lat wykonanie czynności seksualnej (Grześkowiak, Wiak, 2024).

Artykuł 200a § 1 k.k. wprowadza do polskiego systemu prawnego przestępstwo odpowiadające zjawisku określanemu jako *grooming*. Przepis ten został dodany na mocy nowelizacji Kodeksu karnego z dnia 5 listopada 2009 r. (Ustawa z dnia 5 listopada 2009 r. o zmianie ustawy – Kodeks karny, ustawy – Kodeks postępowania karnego, ustawy – Kodeks karny wykonawczy, ustawy – Kodeks karny skarbowy oraz niektórych innych ustaw, Dz. U. z 2009 r. Nr 206, poz. 1589 z późn. zm.) i wcześniej nie występował w polskim prawie karnym. Propozycja jego wprowadzenia pojawiła się w dwóch niezależnych projektach nowelizacji – rządowym oraz poselskim. W pierwszym przypadku projekt z dnia 31 października 2008 r. przewidywał umieszczenie tego przepisu jako art. 202a k.k. (Rządowy projekt ustawy o zmianie ustawy – Kodeks karny, ustawy – Kodeks postępowania karnego, ustawy – Kodeks karny wykonawczy oraz ustawy o Policji z dnia 31 października 2008 r., Druk nr 1276, Sejm VI kadencji), natomiast w projekcie poselskim z dnia 7 października 2008 r. planowano jego oznaczenie jako art. 199a k.k. (Poselski projekt ustawy o zmianie ustawy – Kodeks karny z dnia 7 października 2008 r., Druk nr 1465, Sejm VI kadencji).

Termin *grooming* można stosować w odniesieniu do przestępstwa określonego w art. 200a § 1 k.k., choć bardziej adekwatnym określeniem w języku polskim wydaje się „nagabywanie seksualne małoletniego”. W literaturze przedmiotu termin ten pojawia się m.in. w pracach Bielskiego (2010, s. 101) oraz Filara (2010, s. 960; Królikowski, Zawłocki, 2023).

Przepisy polskiego Kodeksu karnego, takie jak art. 200, 200a i 206, mogą znaleźć odniesienie do praktyk występujących w niektórych fundamentalistycznych grupach mormońskich, w tym w FLDS.

Artykuł 200 k.k. penalizuje czynności seksualne z osobami poniżej 15. roku życia, niezależnie od ich zgody. W społecznościach FLDS przez wiele lat praktykowano aranżowane małżeństwa małoletnich dziewcząt z dorosłymi mężczyznami, co prowadziło do sytuacji, które w polskim prawie zostałyby uznane za przestępstwo z tego artykułu. Przywódcy FLDS, tacy jak Warren Jeffs, są oskarżani i skazywani za wykorzystywanie seksualne nieletnich, co w świetle polskiego prawa podlegałoby surowej odpowiedzialności karnej (*State v. Jeffs*, 2007 UT 91).

Artykuł 200a k.k., kryminalizujący tzw. *grooming*, odnosi się do działań mających na celu stopniowe uwodzenie małoletnich w celu ich seksualnego wykorzystania. W społecznościach takich jak FLDS młode dziewczęta są wychowywane w przekonaniu, że ich jedynym przeznaczeniem jest małżeństwo i posłuszeństwo mężowi, co można uznać za formę długotrwałej manipulacji. W wielu przypadkach kontakt między starszymi mężczyznami a dziewczętami miał na celu stopniowe przygotowywanie ich do pełnienia ról żon, co wpisuje się w mechanizmy *groomingu*. Odzwierciedleniem jest tu przypadek Elissy Wall, która jako małoletnia dziewczyna była manipulowana przez dorosłych członków społeczności FLDS, aby stała się częścią systemu poligamicznych małżeństw, gdzie miała zostać zmuszona do intymnych relacji z dużo starszym mężczyzną. W tym kontekście można uznać, że dochodziło do procesu *groomingu*, czyli stopniowego przygotowywania dziewczyny do takiej roli, co jest bezpośrednim naruszeniem zasad zawartych w art. 200a k.k. (Wall, Pulitzer, 2008).

Artykuł 206 k.k. dotyczy przestępstwa bigamii, czyli zawarcia małżeństwa przez osobę, która jest już w związku małżeńskim. Ma to zastosowanie w kontekście zawierania więcej niż jednego małżeństwa przez tę samą osobę jednocześnie, co jest zabronione w polskim prawie cywilnym. W kontekście zasad funkcjonowania FLDS, który praktykuje poligamię, można nawiązać do art. 206 k.k., rozważając, że w wielu przypadkach amerykańscy członkowie FLDS zawierają małżeństwa z wieloma partnerkami wbrew obowiązującym ich przepisom prawa cywilnego, w tym zakazowi wielożeństwa. Choć w Polsce FLDS nie działa tak intensywnie jak w Stanach Zjednoczonych Ameryki, jednak warto zauważyć, że poligamia również na gruncie amerykańskiego prawa krajowego i stanowego jest nielegalna (Loewy, 1975).

W przypadku osób, które dobrowolnie uczestniczą w poligamicznych małżeństwach, ale nie rozwiążą wcześniejszych związków, można mówić o naruszeniu przepisów dotyczących bigamii, jak ma to miejsce w przypadku FLDS. Z perspektywy prawa karnego w Polsce, jeśli dana osoba zawiera takie małżeństwo, będąc już w innym związku małżeńskim, może zostać pociągnięta do odpowiedzialności na podstawie art. 206 k.k., który kryminalizuje takie zachowanie.

Choć społeczności takie jak FLDS działają w amerykańskim systemie prawnym, wiele praktyk tam występujących mogłoby zostać uznanych za przestępstwa na gruncie polskiego prawa. Artykuły 200, 200a i 206 k.k. wskazują na prawne granice ochrony małoletnich i wolności jednostki, które są często naruszane w fundamentalistycznych grupach poligamicznych, takich jak FLDS.

5. Czy polskie prawo jest wystarczająco przygotowane na ewentualne pojawienie się fundamentalistycznych grup mormońskich?

Polskie prawo, w kontekście ewentualnego rozpowszechnienia się fundamentalistycznych grup mormońskich, takich jak Fundamentalistyczny Kościół Jezusa Chrystusa Świętych w Dniach Ostatnich, jest w pewnym stopniu przygotowane na przeciwdziałanie niektórym praktykom tych grup. Istnieją jednak obszary, które wymagają dalszej refleksji i dostosowania.

Obowiązujący w Polsce system prawny chroni dzieci przed wykorzystywaniem seksualnym (art. 200 i art. 200a k.k.) oraz przed demoralizacją. W przypadku FLDS, gdzie mogą występować praktyki zawierania małżeństw z małoletnimi dziewczętami, polskie przepisy dotyczące ochrony dzieci przed wykorzystywaniem seksualnym stanowią potencjalne narzędzie do zwalczania tego zjawiska, gdyby miało ono miejsce na terytorium Polski. Z przepisu art. 200 k.k. wynika, że osoby, które dopuszczają się wykorzystywania dzieci, w tym zawierania z nimi małżeństw lub angażowania ich w akty seksualne, mogą być pociągnięte do odpowiedzialności karnej. Wprowadzenie przepisu art. 200a k.k., który odnosi się do tzw. *groomingu*, może również stanowić istotne narzędzie w walce z nielegalnymi praktykami wobec dzieci, gdyby takie grupy podejmowały próby wpływania na małoletnich w Polsce.

W zakresie art. 206 k.k. polskie prawo zabrania bigamii, co oznacza, że osoby, które zawierają małżeństwa z wieloma partnerami jednocześnie, łamią prawo. Fundamentalistyczne grupy mormońskie, takie jak FLDS, które praktykują poligamię, mogłyby w Polsce napotkać poważne trudności prawne, jeśli zaczęłyby tworzyć takie związki. Przepisy dotyczące bigamii mogą skutecznie przeciwdziałać praktykom wielożeństwa, gdyż jedno małżeństwo jest w polskim prawie traktowane jako zawarcie wyłącznego związku. Takie podejście stanowi istotny instrument do zapewnienia jednolitości i porządku w relacjach rodzinnych.

W Polsce istnieje konstytucyjna wolność wyznania, jednak nie jest ona absolutna. Jeżeli grupa fundamentalistyczna, taka jak FLDS, zaczęłaby łamać przepisy prawa cywilnego, w tym dotyczące małżeństw, wykorzystywania dzieci lub innych przestępstw, polski system prawny ma mechanizmy, które mogą być wykorzystane przez właściwe służby państwowe, by interweniować w celu zapewnienia porządku publicznego i ochrony jednostek przed nadużyciami. W przypadku fundamentalistycznych grup, które uprawiają praktyki sprzeczne z prawem (np. poligamia, małżeństwa z nieletnimi, przemoc), polskie prawo przewiduje interwencję w ramach ochrony osób, zwłaszcza dzieci i kobiet.

Zdolność polskich służb porządkowych, w tym policji i prokuratury, do skutecznego reagowania na działania takich grup jest kluczowa. Jeśli fundamentalistyczne grupy mormońskie zaczęłyby działać na terenie Polski, polski system prawny i organy ścigania musiałyby aktywnie monitorować ich działalność, szczególnie w zakresie działalności religijnej, która mogłaby prowadzić do łamania przepisów karnych, takich jak wykorzystywanie seksualne dzieci, poligamia czy przemoc w rodzinie.

Pomimo istniejących przepisów prawnych, polskie prawo może wymagać pewnych modyfikacji, aby lepiej radzić sobie z pojawieniem się takich grup, które mogą próbować obejść istniejące przepisy. Przykładowo, w sytuacjach gdy grupa funkcjonuje w sposób zamknięty, izolując swoich członków od reszty społeczeństwa, istnieje ryzyko, że niektóre przestępstwa będą trudniejsze do wykrycia. Należy również podkreślić, że w kontekście zjawisk, takich jak *grooming* czy wykorzystywanie dzieci przez religijne wspólnoty, polski system prawny powinien być w pełni przystosowany do skutecznego przeciwdziałania takim praktykom, zapewniając odpowiednie narzędzia do ścigania sprawców i ochrony ofiar.

Podsumowując, polskie prawo w dużej mierze jest przygotowane do radzenia sobie z pojawieniem się fundamentalistycznych grup mormońskich, takich jak FLDS, jeśli chodzi o kwestie wykorzystywania dzieci, poligamii i ochrony wolności seksualnej. Istnieją jednak obszary, które wymagają dalszej uwagi, zwłaszcza w zakresie monitorowania działalności takich grup oraz efektywnego wykrywania i ścigania przestępstw, które mogą występować w obrębie zamkniętych społeczności. Odpowiednia współpraca służb ścigania oraz świadome działanie w obszarze edukacji i prewencji w zakresie ochrony dzieci przed wykorzystywaniem są kluczowe w zapewnieniu skutecznej ochrony prawa w tym kontekście.

Zakończenie

Choć poligamia jest w Polsce nielegalna i penalizowana na gruncie art. 206 k.k., regulacja ta odnosi się wyłącznie do formalnych związków małżeńskich, pozostawiając poza zakresem odpowiedzialności karnej wieloosobowe związki nieformalne. W przypadku grup wyznających fundamentalistyczne interpretacje mormonizmu oznacza to, że dopóki nie dochodzi do przestępstw, takich jak zmuszanie do małżeństwa, wykorzystywanie nieletnich czy handel ludźmi, samo istnienie takich wspólnot nie naruszałoby polskiego prawa.

Jednocześnie przepisy dotyczące ochrony dzieci, przestępstw przeciwko wolności i godności człowieka oraz zwalczania sekt mogą stanowić skuteczne

narzędzie prawne w przypadku nadużyć. Wyzwania mogłyby jednak pojawić się w kontekście rozstrzygania spraw dotyczących wewnętrznych regulacji grup religijnych, które mogą prowadzić do naruszenia praw jednostki, ale nie zawsze dają się jednoznacznie zakwalifikować jako przestępstwa. W związku z tym, choć polski system prawny ma instrumenty pozwalające na reakcję w przypadku jego naruszeń, niektóre aspekty funkcjonowania takich wspólnot mogłyby stanowić trudność w zakresie ścigania i egzekwowania prawa.

Bibliografia

Akty prawne

Konstytucja Rzeczypospolitej |Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. , Dz. U. z 1997 r. Nr 78, poz. 483 z późn. zm.

Ustawa z dnia 25 lutego 1964 r. – Kodeks rodzinny i opiekuńczy, tekst jedn. Dz. U. z 2026 r. poz. 236.

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

Ustawa z dnia 5 listopada 2009 r. o zmianie ustawy – Kodeks karny, ustawy – Kodeks postępowania karnego, ustawy – Kodeks karny wykonawczy, ustawy – Kodeks karny skarbowy oraz niektórych innych ustaw, Dz. U. z 2009 r. Nr 206, poz. 1589 z późn. zm.

Ustawa z dnia 4 lutego 2011 r. – Prawo prywatne międzynarodowe, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 503.

Orzecznictwo

Reynolds v. United States, 98 U.S. 145 [1878].

State v. Jeffs, 2007 UT 91.

Pozostałe źródła

Poselski projekt ustawy o zmianie ustawy – Kodeks karny z dnia 7 października 2008 r., Druk nr 1465, Sejm VI kadencji. Pobrano z <https://orka.sejm.gov.pl/Druki6ka.nsf/wgdruku/1465> (23.03.2026).

Rządowy projekt ustawy o zmianie ustawy – Kodeks karny, ustawy – Kodeks postępowania karnego, ustawy – Kodeks karny wykonawczy oraz ustawy o Policji z dnia 31 października 2008 r., Druk nr 1276, Sejm VI kadencji. Pobrano z <https://orka.sejm.gov.pl/Druki6ka.nsf/wgdruku/1276> (23.03.2026).

Literatura

- Bielski, M. (2010). Rzecz o granicach usiłowania przestępstw formalnych i materialnych – na przykładzie art. 200 § 1 k.k. i art. 200a k.k. *Czasopismo Prawa Karnego i Nauk Penalnych*, 14(3), 101–116.
- Buchała, K. (1980). *Prawo karne materialne*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Cieślak, M. (1995). *Polskie prawo karne. Zarys systemowego ujęcia*. Warszawa: Wydawnictwa Prawnicze PWN.
- Driggs, K. (2011). Review: Polygamy and the FLDS: A Review of Four Books. *The John Whitmer Historical Association Journal*, 31(2), 117–131. Pobrano z <http://www.jstor.org/stable/43200529> (2.06.2025).
- Faller, K. C. (1990). *Understanding Child Sexual Maltreatment*. Newbury Park, CA: SAGE Publications.
- Filar, M. (2010). *Kodeks karny. Komentarz*. Warszawa: LexisNexis.
- Grześkowiak, A., Wiak, K. (red.). (2024). *Kodeks karny. Komentarz* (wyd. 8). Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.
- Higdon, M. J. (2017). Polygamous Marriage, Monogamous Divorce. *Duke Law Journal*, 67(1), 79–134.
- Karczewska, O. I. (2010). Mormoni amerykańscy w XIX wieku. Dzieje i ideały wychowawcze. *Saeculum Christianum. Pismo historyczno-społeczne*, 17(2), 181–212.
- Komosa, A. (2014). *Mormoni w Polsce. Pomagają Polakom poznać swoich przodków, bo rodzina „trwa wiecznie”*. Pobrano z <https://natemat.pl/122011,rodzina-to-jest-sila-mormoni-dbaja-o-to-bykazdy-polak-mogl-poznac-swoich-przodkow> (24.03.2025).
- Kosonoga-Zygmunt, J. (2024). Komentarz do art. 206. W: J. Majewski (red.), *Kodeks karny. Komentarz*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Królikowski, M., Zawłocki, R. (red.). (2023). *Kodeks karny. Część szczególna. Komentarz do artykułów 117–221* (t. 1, wyd. 5). Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.
- Kulesza, J. (2025). Komentarz do art. 206. W: A. Behan, M. Filipczak, M. Grudecki, J. Kulesza, K. Patora, K. Wała, *Kodeks karny. Komentarz*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Loewy, A. H. (1975). *Criminal Law in a Nutshell* (2 wyd.). St. Paul, MN: West Publishing.
- Marek, A. (2010). *Kodeks karny. Komentarz*. LEX/el.
- Mozgawa, M. (2025). Komentarz do art. 206. W: M. Mozgawa (red.), *Kodeks karny. Komentarz aktualizowany*. LEX/el.
- Mullen, R. (1967). *The Mormons*. London: W. H. Allen & Company.
- Pawłowicz, Z. (2008). *Leksykon Kościołów, ruchów religijnych i sekt w Polsce*. Warszawa: Kuria Metropolitalna w Częstochowie.

- Stefański, R. A. (2025). Komentarz do art. 206. W: J. Kosonoga (red.), *Kodeks karny. Komentarz*. Warszawa: Legalis.
- Szewczyk, M. (2016). *System Prawa Karnego* (t. 10, red. P. Hofmański). Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.
- Szymańska, K. (2012). *Wspólnota mormonów a prawo Kościoła katolickiego. Problem zawarcia małżeństwa mieszanego*. Płock: Płocki Instytut Wydawniczy.
- Urban, K. (1994). *Mniejszości religijne w Polsce 1945–1991*. Kraków: Zakład Wydawniczy „Nomos”.
- Wala, K. (2025). Komentarz do art. 200. W: J. Kulesza (red.), *Kodeks karny. Komentarz*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Wall, E., Pulitzer, L. (2008). *Stolen Innocence. My Story of Growing Up in a Polygamous Sect, Becoming a Teenage Bride, and Breaking Free of Warren Jeffs*. New York: William Morrow.
- Wigger, J. H. (1998). *Taking Heaven by Storm. Methodism and the Rise of Popular Christianity in America*. Oxford–New York: Oxford University Press.

