

DEBUTY STUDENCKIE

2025

EKONOMIA I FINANSE

pod redakcją

Małgorzaty Gasz, Andrzeja Kozy,

Adrianą Politaj



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu



70 LAT WYDAWNICTWA

UNIwersytetu Ekonomicznego
we Wrocławiu

1955-2025

D E B I U T Y S T U D E N C K I E

2025

EKONOMIA I FINANSE

pod redakcją
**Małgorzaty Gasz, Andrzeja Kozy,
Adrian Polita**



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2025

Recenzja

Robert Kurek

Redakcja wydawnicza

Malwina Staszak

Korekta

Katarzyna Gwizda

Skład i łamanie

Beata Mazur

Projekt okładki

Beata Dębska

Na okładce wykorzystano zdjęcia z zasobów Adobe Stock

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa

Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0).

Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>



ISBN 978-83-68394-57-3 (wersja drukowana)

ISBN 978-83-68394-58-0 (wersja elektroniczna)

DOI: [10.15611/2025.58.0](https://doi.org/10.15611/2025.58.0)

Druk i oprawa: TOTEM

Spis treści

Wstęp	6
Magdalena Chojcka: Stan edukacji finansowej w Polsce w latach 2019-2023	7
Kacper Hadłów, Paweł Król: Rola i znaczenie przedsiębiorstw społecznych w gospodarkach Polski, Czech i Węgier.....	20
Natalia Kędzierska: Korzyści finansowe dla przedsiębiorców z tytułu zwrotu kosztów wyposażenia stanowisk pracy dla osób z niepełnosprawnościami w latach 2019-2023	34
Debora Kotagomba, Kacper Kobyłański, Jakub Petyniak: Potencjał sztucznej inteligencji w prognozowaniu upadłości spółek – analiza porównawcza dyskryminacyjnych modeli predykcji bankructwa polskich przedsiębiorstw	44
Wiktoria Kukułka: Polska a unia walutowa: szanse i wyzwania dla gospodarki oraz społeczeństwa	59
Karolina Mertins: Bariery w pozyskiwaniu finansowania <i>venture capital</i> przez młode przedsiębiorstwa w Polsce	74
Michał Nowak, Kinga Grabarczyk: Innowacyjność a rozwój polskich regionów	86
Patrycja Ryszka: Stan koniunktury gospodarczej a wydatki inwestycyjne Gminy Karpacz w latach 2019-2023	97
Robert Smalara: Zachowania oszczędnościowo-inwestycyjne polskich gospodarstw domowych w kontekście zmieniających się warunków gospodarczych w latach 2020-2022	107
Natalia Turek: Zawody cyfrowej ery: analiza profesji influencera, youtubera i podcastera	119
Daniel Wylegała: Analiza zmian sytuacji gospodarczej państw członkowskich Unii Europejskiej w obliczu pandemii COVID-19 oraz wojny rosyjsko-ukraińskiej	132

Wstęp

Oddajemy w Państwa ręce monografię będącą kolejną edycją „Debiutów Studenckich” – publikacji naukowej stanowiącej zbiór tekstów, których Autorami są studenci Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu (Filia w Jeleniej Górze). Niniejsza monografia stanowi forum wymiany myśli oraz prezentacji wyników badań, które są efektem poszukiwań naukowych Autorów.

Publikacja ma charakter przekrojowego opracowania prezentującego najważniejsze zagadnienia problemowe zidentyfikowane w dynamicznie zmieniającej się rzeczywistości społeczno-gospodarczej, wpisując się tym samym w toczącą się dyskusję na temat kierunków rozwoju współczesnego świata i stanowiąc interesujące źródło wiedzy na ten temat.

Opracowanie składa się z 11 rozdziałów stanowiących wszechstronne opracowanie naukowe odzwierciedlające różne kierunki zainteresowań ich Autorów, do których w tegorocznej edycji należały: edukacja finansowa Polaków, funkcjonowanie przedsiębiorstw społecznych, finansowe efekty zatrudniania osób z niepełnościami, wykorzystanie sztucznej inteligencji w prognozowaniu upadłości spółek, unia walutowa, wykorzystanie finansowania typu *venture capital*, innowacyjność, wydatki inwestycyjne jednostek samorządu terytorialnego, zachowania oszczędnościowo-inwestycyjne polskich gospodarstw domowych, nowe trendy na rynku pracy oraz wpływ wybranych zdarzeń kryzysowych na sytuację gospodarczą państw członkowskich Unii Europejskiej.

Problematyka zaprezentowana w monografii stanowi zaproszenie do pogłębiania wiedzy dziedzinowej oraz daje asumpt do dalszych ukierunkowanych badań w zakresie uwarunkowań oraz rynkowych skutków dynamicznych zmian o charakterze technologicznym oraz społeczno-gospodarczym.

Publikacja skierowana jest głównie do studentów oraz praktyków pragnących pogłębić swoją wiedzę w omawianych obszarach. Żywimy nadzieję, że monografia stanie się inspiracją do podejmowania badań własnych oraz przyczyni się do poszerzenia wiedzy w zakresie zaprezentowanych tematów. Oddając publikację do rąk naszych Czytelników, wyrażamy nadzieję, że ze względu na jej wszechstronny charakter stanowić będzie inspirujące źródło lektury.

Małgorzata Gasz, Andrzej Koza, Adriana Politaj

Stan edukacji finansowej w Polsce w latach 2019-2023

Magdalena Chojecka

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

e-mail: 186260@student.ue.wroc.pl

ORCID: [0009-0004-8919-9497](https://orcid.org/0009-0004-8919-9497)

© 2025 Magdalena Chojecka

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Chojecka, M. (2025). Stan edukacji finansowej w Polsce w latach 2019-2023. W: M. Gasz, A. Koza, A. Politaj (red.), *Ekonomia i finanse* (s. 7-19). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Streszczenie: Rozdział przybliży stan edukacji finansowej w Polsce i za granicą, zaś jego podstawowym celem jest omówienie i analiza stanu edukacji finansowej w Polsce oraz porównanie jej poziomu z tym w wybranych państwach, takich jak Austria, Czechy, Finlandia, Hiszpania i Stany Zjednoczone. Do szacowania, jak kształtuje się świadomość finansowa oraz jaki jest stan wiedzy obywateli, wykorzystane zostały metody statystyczne polegające głównie na badaniach ankietowych i opracowanych na ich podstawie danych statystycznych. Zakres czasowy opracowania obejmuje lata 2019-2023, zaś ich zakres podmiotowy dotyczy Polski i wybranych krajów o różnych standardach edukacji finansowej. Dobór państw podporządkowany był przyjętym założeniom badawczym, m.in. w zakresie poziomu rozwoju gospodarczego, zmian polityczno-gospodarczych oraz szczególnych rozwiązań instytucjonalnych, kulturowych i społecznych. Przyrównując dane z owych lat, widoczna jest tendencja wzrostowa w samoocenie wiedzy ekonomicznej w Polsce z raczej dużej i bardzo dużej w 2019 roku (9%) do 31% w 2023 roku. Jednocześnie kompetencje finansowe w Polsce prezentują się gorzej niż w wybranych państwach OECD.

Słowa kluczowe: edukacja finansowa, edukacja ekonomiczna, wiedza i kompetencje finansowe

1. Wstęp

Wykształcenie pełni niezwykle istotną rolę w życiu człowieka. Podczas edukacji szkolnej dziecko uczy się najpierw czytania i pisania, potem mnożenia i dzielenia, dalej nazw pierwiastków chemicznych i zjawisk fizycznych. Są to podstawy. Nie powinno się jednak pomijać tak ważnej kwestii, jak nauka ekonomii na poziomie pozwalającym operować finansami osobistymi.

Edukacja finansowa dotyczy wszystkich i zaczyna się o wiele wcześniej niż w szkole. Małe dzieci nie znają jeszcze koncepcji pieniądza, ale uczą się pojęcia własności, obserwują i na swój sposób próbują zrozumieć zawile kwestie świata dorosłych. Dostając tzw. kieszonkowe, dziecko uczy się zarządzać własnymi środkami finansowymi. Następnym krokiem jest wchodzenie w dorosłość, praca i konieczność rozporządzania środkami pieniężnymi w sposób adekwatny do sytuacji, w jakiej dana osoba się znajduje. Jednocześnie należy zrozumieć racjonalne potrzeby, hierarchizować wydatki oraz mieć na względzie kwestie podatkowe i ryzyko, jakie się z tym wiąże (Solarz, 2019, s. 12).

W ostatnich dekadach świat dynamicznie się rozwija, a globalizacja daje wiele możliwości. Rozwój technologii udostępnia ludziom nowoczesne narzędzia do pracy, ale równocześnie nie zastąpi im własnej wiedzy oraz nie będzie decydować za nich w sprawach finansowych. Wspomaganie się AI nadal wiąże się z nadzorem ludzkim, a aby takiego dokonać, należy mieć wiedzę i doświadczenie. Sposób zarządzania ograniczonymi środkami jednostek winien być dostosowany do ich unikalnych potrzeb, dopasowania tego nie dokona technologia, a wyłącznie wykształcony człowiek.

Wiedza zdobyta w obszarze finansów przekłada się bezpośrednio na jakość życia obywateli i może pozwolić im na prowadzenie własnych spraw finansowych w odpowiedzialny i przemyślany sposób. Edukacja finansowa jest warta zgłębienia ze względu na swój dalekosiężny wpływ na całą gospodarkę.

Celem pracy jest przybliżenie tej istotnej kwestii oraz analiza stanu edukacji finansowej w Polsce i porównanie jej poziomu z tym w wybranych państwach. Zakres badania obejmuje lata 2019-2023, zaś przeprowadzono je w Polsce oraz m.in.: Korei Południowej, Włoszech, Niemczech i Czechach. Są to państwa należące do OECD wybrane do sporządzenia raportu o edukacji finansowej. W niniejszym opracowaniu posłużono się metodami badawczymi, takimi jak: krytyczna analiza literatury przedmiotu, pośrednia metoda sondażowa oraz analiza porównawcza wraz z interpretacją opracowań statystycznych sporządzonych na podstawie danych wtórnych.

2. Definicja edukacji finansowej

Edukacja finansowa będąca przedmiotem tego rozdziału stanowi zbiór zgromadzonej wiedzy, ale także bardzo ważnych umiejętności i postaw prezentowanych przez jednostki. Mają one niezerównany wpływ na stabilność poziomu finansów osobistych obywateli. Rozległość zagadnienia obejmuje m.in. zakres finansów, bankowości, strategii emerytalnych, ekonomii, statystyki oraz znajomości prawa podatkowego. Naturalnie nie oznacza to, że każdy obywatel Polski i świata potrzebuje wiedzy na poziomie akademickim w tak wielu dziedzinach, lecz powinien zapoznać się z podstawowymi pojęciami i rozumieć mechanizmy, jakie go dotyczą.

Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (*Organisation for Economic Cooperation and Development*, OECD) definiuje edukację finansową jako proces, w którym konsumenci zwiększają własne kompetencje w związku z rozumieniem pojęć finansowych i zagrożeń finansowych, a także zdobywają informacje oraz do-

szkalają umiejętności. Ta wiedza pozwala na dokonywanie odpowiednich wyborów i bycie świadomym konsekwencji swoich decyzji finansowych. Zdobyta wiedza i umiejętności w tym zakresie mają na celu poprawienie sytuacji materialnej jednostek (OECD, 2023, s. 13).

Nauka finansów odgrywa szczególną rolę w przypadku jednostek, które poza pracą zawodową łączą więzy krwi lub przyjaźni, a budowane w ten sposób gospodarstwa domowe i małe przedsiębiorstwa zależne są od zasobu wiedzy ich członków. Świadczy to o zależności najmniejszych i pierwotnych jednostek organizacyjnych od wiedzy na temat finansów i ekonomii, aby mogły one gospodarować własnymi majątkami (Suska, 2023, s. 47-50).

Powiązany z edukacją finansową pojęciami są kompetencje finansowe oraz edukacja ekonomiczna. Kompetencje finansowe łączą świadomość finansową ze zdobytą wiedzą, umiejętnościami. Wiążą się również z behawioralnością za pośrednictwem postaw i zachowań, jakie reprezentują jednostki. Szerokim pojęciem jest także edukacja ekonomiczna będąca zbiorem działań podnoszących świadomość na temat zasad funkcjonowania rynków finansowych i pogłębiająca wiedzę ekonomiczną wśród społeczeństwa. Działa rozwijająco na potencjalnych przyszłych przedsiębiorców, ułatwiając im prowadzenie własnych działalności, oraz przeciwdziałając wykluczeniu finansowemu. Odpowiada też za budowanie odpowiedzialności i umiejętności zarządzania budżetem, np. gospodarstwa domowego. (OECD, 2023, s. 13).

Każde zjawisko ekonomiczne ma przyczyny powstawania oraz skutki funkcjonowania. Edukacja finansowa istnieje, aby spełnić określone role działające na rozwój społeczeństwa. Wyróżnia się role prewencyjne, zaradcze i naprawcze, a ich zastosowanie zależy od etapu decyzyjno-wykonawczego w zakresie problemów finansowych gospodarstwa. Do ról, jakie pełni kształcenie finansowe na rzecz społeczeństwa, należą m.in.:

- upowszechnianie wiedzy finansowej i rozwój kompetencji ekonomicznych,
- nauka zachowań finansowych i umiejętności, np. gospodarowania budżetem domowym,
- wykształcenie podstawowych aspektów działalności rynków finansowych, rynku pracy, koniunktury gospodarczej itp.,
- nauczanie podejmowania decyzji finansowych, aby zarządzać w racjonalny i odpowiedzialny sposób własnym majątkiem,
- zmniejszenie poziomu analfabetyzmu finansowego w społeczeństwie,
- zapoznanie z produktami bankowymi i sposobem ich doboru do indywidualnej sytuacji gospodarstwa,
- kształcenie w zakresie doboru form oszczędności i inwestycji,
- zmniejszenie poziomu wykluczenia finansowego,
- uświadomienie, jak działa oraz na czym polega system emerytalny i jakie kroki podjąć, aby zapewnić sobie stabilność finansową w wieku poprodukcyjnym,
- eliminacja oraz redukcja nieświadomego popadania w nadmierne zadłużenie spowodowane brakiem wiedzy i umiejętności (Knehans-Olejnik, 2014, s. 255-268).

2.1. System edukacji finansowej w Polsce

W ramach Krajowej Strategii Edukacji Finansowej (KSEF) opracowany został szczegółowy plan rozwoju zwiększania wiedzy i kompetencji finansowych w kraju, aby doprowadzić do założonych celów. Wizja organizacji charakteryzuje się jasno postawionym rezultatem, do którego dąży, a jest nim założenie, że Polacy będą posiadać niezbędną wiedzę i kompetencje finansowe pozwalające na doprowadzenie do dobrostanu finansowego i tym samym na zwiększenie rozwoju kraju.

W strategii określone zostały kluczowe priorytety, którymi są postanowienia, że obywatele mają poprawić swoją odporność finansową oraz powinni umieć chronić się przed negatywnymi wstrząsami finansowymi. Podniesienie dobrostanu finansowego społeczeństwa jest również istotną częścią strategii ze względu na dalekosiężny wymiar prospołeczny w wymiarze gospodarki państwowej. Plan strategii zakłada realizację celów poprzez skoncentrowanie programów edukacyjnych finansowo na osobie i sprawach konsumenta, co zachęca jednostki do większego zaangażowania i wywierania większego wpływu przynoszącego lepsze efekty kształcenia. Ponadto programy edukacyjne mają być oparte na rzetelnych badaniach i dostosowane do potrzeb konsumentów wyodrębnionych przy pomocy badań nad czynnikami kształtującymi zachowania finansowe. Kształcenie to ma się również odbywać w warunkach bezstronnych i sprawiedliwe ze względu na odpowiednią selekcję edukatorów oraz prowadzonych przez nich programów.

W ramach analiz KSEF wyodrębniono docelowe grupy priorytetowe, które obejmuje edukację finansową w pierwszej kolejności. Należą do nich gospodarstwa domowe o niskich dochodach, konsumenci zadłużeni i narażeni na nadmierne zadłużenie, osoby będące w późnym wieku produkcyjnym i zbliżające się do emerytury oraz dzieci i młodzież wraz z rodzicami i nauczycielami, a także uchodźcy z Ukrainy. Grupy te narażone są na niesprzyjające warunki finansowe i borykanie się z zagrożeniami sytuacji materialnej. Wykształcenie w nich umiejętności finansowych i gospodarowania budżetem pomoże złagodzić występujące problemy i uniknąć bądź ograniczyć skutki przyszłych wydarzeń.

Wyznaczone zostały jednostki mające niezwykle odpowiedzialne zadania nadzoru, wykonania strategii oraz doradzania w trakcie jej wykonywania. Podmiotami wyznaczonymi do tej roli są Rada Edukacji Finansowej oraz Komitety Wdrażający, Naukowo-Badawczy i Nadzorczy. W ramach współpracy w realizacji KSEF organizacje te współpracują i wykonują powierzone im zadania, takie jak rewitalizacja planów KSEF, wdrażanie i opracowanie planów oraz monitorowanie ich postępów. Ponadto przewidziana została również współpraca między organami odpowiedzialnymi za realizację KSEF, a także środowiskami naukowymi, akademickimi oraz przedstawicielami podmiotów publicznych i prywatnych (OECD, 2023).

2.2. Formy edukacji finansowej w Polsce

Pierwszą formą edukacji finansowej we współczesnej Polsce była wprowadzona do szkół w latach 90. XX w. wiedza o społeczeństwie, czyli przedmiot z elementami

ekonomii nauczany od szkoły podstawowej do średniej. Następnie Minister Edukacji rozporządzeniem wprowadził od roku szkolnego 2002/2003 do polskich szkół ponadgimnazjalnych powszechne kształcenie finansowe za pośrednictwem przedmiotu podstawy przedsiębiorczości.

Niewystarczający poziom edukacji finansowej wynikający z zaledwie jednego przedmiotu szkolnego poruszanego na IV etapie edukacji i jego nieadekwatnej formy przekłada się na niedostosowanie przekazywanej wiedzy do warunków i potrzeb młodzieży. Podstawa programowa zakłada poruszanie tematyki ekonomii oraz gospodarki, nie poświęcając wystarczająco dużo uwagi na kwestie finansowe i rynków finansowych. Omijanie pewnych obszarów sprawia, że młodzi ludzie zostają pozbawieni rzetelnego źródła informacji na tematy otaczającej ich sfery finansów publicznych i prywatnych. Od tej wiedzy zależą ich przyszłe decyzje finansowe oraz ewentualne problemy w tej materii.

Za sprawą rozporządzenia Ministerstwa Edukacji Narodowej od września 2023 roku do szkół ponadpodstawowych wprowadzono nowy przedmiot – biznes i finanse (BiZ). Ma on być odpowiedzią na potrzebę edukacji ekonomicznej i dostosowanie potrzeb kształcenia młodych ludzi. Jednakże od wdrożenia rozporządzenia do momentu rozpoczęcia nauczania BiZ minęło zaledwie pół roku. Stawia to pod znakiem zapytania przygotowanie merytoryczne kadry nauczycielskiej oraz podręczników, na których opracowanie i cały proces wydawniczy było kilka miesięcy. Jak wynika z badań WIB, nauczyciele jako największe wyzwania związane z wdrożeniem BiZ do szkół wskazują: brak zainteresowania uczniów przedmiotem (89 wskazań), niewystarczające przygotowanie uczniów z zakresu edukacji ekonomicznej w szkole podstawowej (86 wskazań) oraz brak środków i narzędzi dydaktycznych (57 wskazań). Jako przyczynę problemów wymieniano również szybkie wdrożenie BiZ (29 wskazań) oraz brak umiejętności praktycznych nauczycieli (25 wskazań) (Rachwał i in., 2024, s. 20-24).

Senat Rzeczypospolitej Polskiej ogłosił rok 2024 Rokiem Edukacji Ekonomicznej jako docenienie wysiłku edukatorskiego ogromu ludzi i wielu instytucji popularyzujących naukę ekonomii. Od tego też roku na listę lektur obowiązkowych wpisana została przez Ministerstwo Edukacji Narodowej książka Janusza Korczaka „Bankructwo małego Dżeka”. Ma to być krokiem w przyszłość edukacji ekonomicznej młodych pokoleń, poczynając od szkoły podstawowej, w której to kanonie znalazła się owa pozycja (REE, 2024).

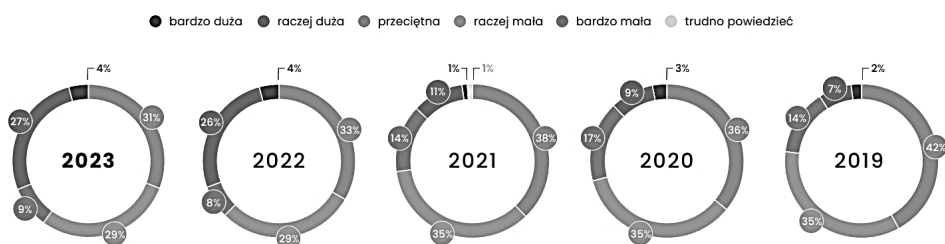
Obok sformalizowanej edukacji szkolnej z zakresu finansów istnieje również edukacja nieformalna, inaczej nieoficjalna. Należą do niej m.in. działania edukacyjne organizowane przez fundacje, stowarzyszenia oraz instytucje finansowe, np. banki i towarzystwa ubezpieczeniowe. W jej ramach organizowane są szkolenia, konkursy, programy kształcenia oraz wiele inicjatyw wspierających naukę finansów. Jest to forma poszerzenia wiedzy i umiejętności finansowych wśród społeczeństwa (Frączek, 2017, s. 45-48).

3. Analiza sytuacji edukacji finansowej w Polsce i innych krajach w latach 2019-2023

Analiza badawcza opiera się na danych statystycznych oraz opracowaniach Warszawskiego Instytutu Bankowości i Fundacji GPW, SpotData, a także Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju. Okres badania to lata 2019-2023, a przeprowadzono je w Polsce oraz wybranych krajach. Analiza dotyczy świadomości finansowej oraz stanu wiedzy obywateli w Polsce i za granicą w wyżej wymienionym okresie. Należy zwrócić jednak uwagę na różnice wynikające z odmiennych systemów edukacji, uwarunkowań historycznych i kultury państw poddanych analizie. Każdy kraj ma swoje indywidualne uwarunkowania, co przekłada się na wyniki prezentowanych badań.

Poziom prowadzonej edukacji finansowej w państwie możliwy jest do identyfikacji poprzez badanie wiedzy obywateli. Mają one miejsce dzięki zastosowaniu arkuszy ankietowych i analizie udzielonych odpowiedzi przez ankietowanych. W trakcie badań organizacje sprawdzają wiedzę teoretyczną oraz umiejętności na płaszczyznach samooceny obywateli, ale również zadają pytania o konkretne zagadnienia odnoszące się do tematyki finansów.

Rozpoczynając analizę, autorka tej części monografii w pierwszej kolejności skupiła się na samoocenie obywateli Polski na temat wiedzy ekonomicznej. W opracowaniu Warszawskiego Instytutu Bankowości i Fundacji GPW ukazane zostały odpowiedzi respondentów na pytanie o ich wiedzę ekonomiczną (rys. 1). Na tej podstawie możliwe jest zidentyfikowanie jaki stosunek do własnej wiedzy mają obywatele. Badanie przeprowadzono na próbie 1 000 ankietowanych i dotyczyło lat 2019-2023. Poziom wiedzy ankietowani mogli określić w sześciostopniowej skali od bardzo małej do bardzo dużej.

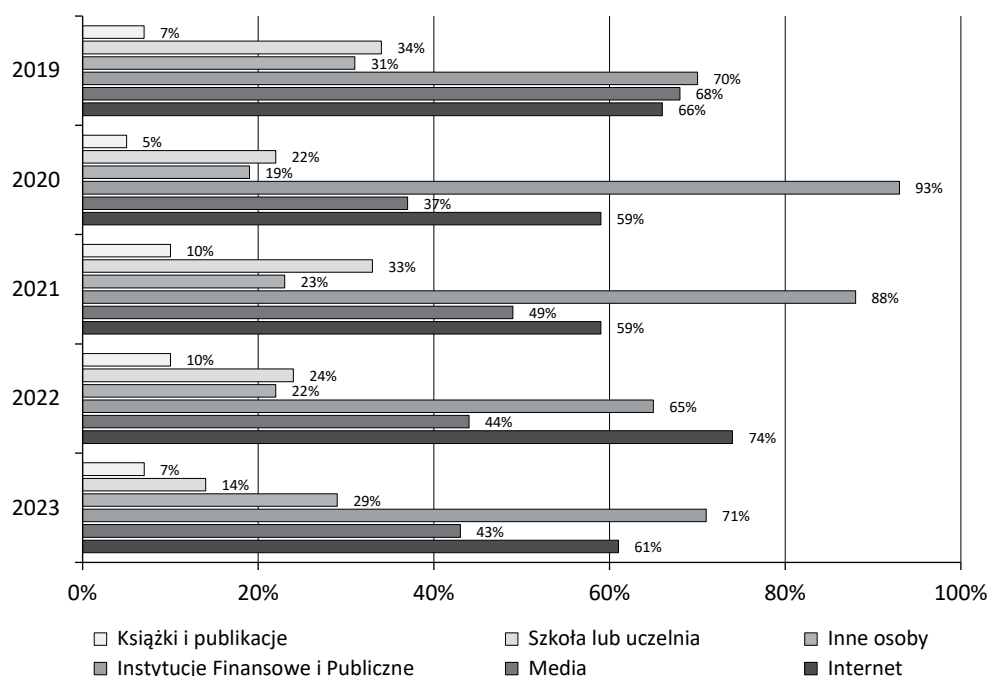


Rys. 1. Samoocena wiedzy ekonomicznej w Polsce w latach 2019-2023

Źródło: (Warszawski Instytut Bankowości i Fundacja GPW, 2023).

Ankietowanym zadano pytanie: „Jak ocenia Pan/Pani swoją wiedzę w zakresie zarządzania finansami, korzystania z usług bankowych i znajomości zasad funkcjonowania gospodarki, w kontekście osobistych potrzeb w tym zakresie?”, a ich odpowiedzi kształtowały się na przestrzeni 5 lat (rys. 1). Analizując poziom wiedzy ekonomicznej obywateli, można zauważyć spadek udziału odpowiedzi „bardzo mała” i „raczej mała” z 42% i 35% w 2019 roku do 31% i 29% w 2023 roku. Odpo-

wiedź o przeciętnej wiedzy również ma tendencję spadkową – na początku badania jej odsetek wynosił 14%, na końcu zaś 9% (z wyjątkiem 2020 roku z wynikiem wyższym niż poprzedni). W 2021 roku 10 respondentów (1%) nie było w stanie udzielić odpowiedzi na pytanie. Wzrost wiedzy Polaków w zakresie ekonomii, a przynajmniej wzrost samooceny, widoczny jest na przestrzeni badanych lat. W 2019 roku zaledwie 9% odpowiedzi świadczyło o raczej dużej i bardzo dużej wiedzy ekonomicznej, w latach 2020-2021 poziom ten wzrósł do 11% i 12%, a od 2022 roku odsetek osiągnął 30% ogółu odpowiedzi. Większą wiedzę w ocenie własnej obywateli można zauważyć w ostatnim roku badania i porównując go z bazowym 2019 rokiem (dwukrotny wzrost odpowiedzi o bardzo dużej wiedzy i niemal czterokrotny wzrost odpowiedzi „raczej duża”).



Rys. 2. Źródła wiedzy o finansach i ekonomii w Polsce w latach 2019-2023

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Warszawski Instytut Bankowości i Fundacja GPW, 2023).

Mając obraz, jak obywatele oceniają swój stan wiedzy, należy przyrzeć się źródłom owej wiedzy. Ustalenie ich może być pomocne w identyfikacji preferowanej formy pozyskiwania informacji oraz stanowić klucz do rozpowszechniania wiedzy ekonomicznej i finansowej. Wiedza, jaką dysponuje każdy człowiek, jest zbiorem informacji, które przyswoił w ciągu swojego życia, a jej źródeł jest wiele, poczynając od rodziców przez system edukacji i kończąc na mediach szerokiego przekazu. Nie inaczej jest z wiedzą finansową, której jak wszystkiego należy się nauczyć, a zasób

wiadomości kształtuje się na podstawie wielu źródeł. Na rysunku 2 przedstawiono odpowiedzi ankietowanej próby ($n = 1000$, wielokrotność odpowiedzi) na pytanie o to, skąd czerpią wiedzę finansową.

W okresie badanych 5 lat odpowiedzi ankietowanych o źródła, skąd czerpią wiedzę ekonomiczną i finansową, kształtowały się w różny sposób, chociaż we wszystkich latach (poza 2022 rokiem) najczęściej wymieniane były instytucje finansowe (m.in. banki) i instytucje publiczne (70-93% odpowiedzi). Następnym wymienianym źródłem wiedzy finansowej jest Internet z wartością odpowiedzi ankietowanych około 60%. W 2023 roku media osiągnęły 43% i jest to wartość malejąca z roku na rok, wyjątkiem jest rok 2020, w którym to media osiągnęły zaledwie 37% wskazań. Inne osoby były źródłem wiedzy finansowej i ekonomicznej dla ankietowanych w dość niewielkim odsetku – 19-31%. Wartości te były najwyższe w 2019 roku (31%), lecz spadły do 19% w 2020 roku, po którym stopniowo wzrastały przez resztę badanego okresu. Ankietowani za źródło wiedzy finansowej jedynie w 1/4 odpowiedzi wskazywali szkoły i uczelnie mimo wprowadzenia do szkół średnich specjalnego przedmiotu o finansach i ekonomii. Nie więcej niż 10% wskazań otrzymały książki i publikacje na tematy ekonomii i finansów – najniższy wynik w 2020 roku 5%, a w 2023 roku 7% odpowiedzi. W badaniu wystąpiła też odpowiedź „trudno powiedzieć”, ale wyniosła ona tylko od 1% do 3%, przez co nie została zawarta na wykresie.



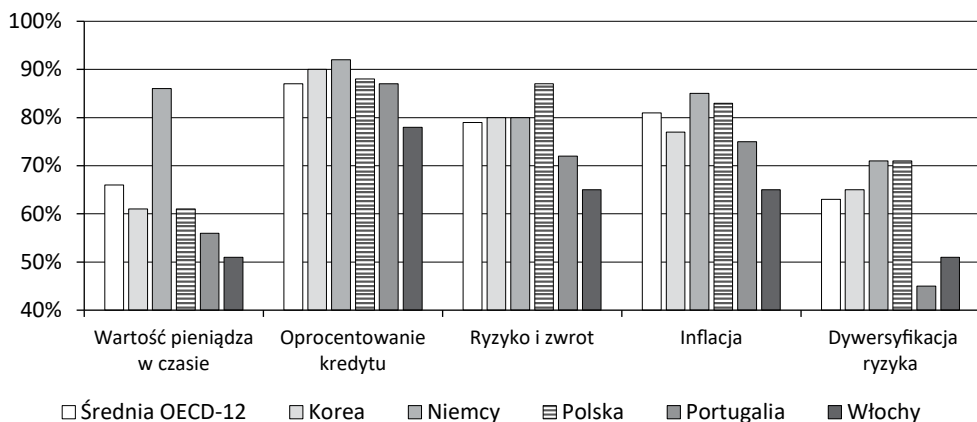
Rys. 3. Ogólne kompetencje finansowe oraz ich wymiary w Polsce i krajach OECD w 2020 roku

Źródło: (Spotdata, 2023).

Edukacja finansowa skupia się na kształceniu obywateli i przekazywaniu im niezbędnej wiedzy finansowej, lecz oprócz zasobów informacyjnych potrzebne są też odpowiednie zachowania i postawy. Połączenie tych trzech wymiarów pozwala na wykorzystanie pełnej puli możliwości i postępowania w racjonalny oraz uzasadniony naukowo sposób. W toku badań OECD, uśredniając owe wymiary, otrzymała średni

wynik kompetencji finansowych (rys. 3). Przyrównanie wyników do średniej państw znajdujących się w OECD-11 pozwala na rozpoznanie, jak prezentuje się sytuacja Polski na tle średniej z innych krajów wysoko rozwiniętych (m.in. Finlandia, USA, Australia, Czechy, Hiszpania).

Kompetencje finansowe składają się z trzech wymiarów, tworzą je wiedza, zachowanie i postawy. Rysunek 3 prezentuje te elementy oraz jak Polska wypada na tle wybranych krajów OECD. Połączenie owych elementów pozwala na najefektywniejsze działania, jednakże wyuczona wiedza a nabyte postawy i zachowania nie charakteryzują się tym samym sposobem przyswajania. Średni wynik kompetencji finansowych dla Polski i OECD kształtuje się na niemal równym poziomie 60%, chociaż OECD w ogólnych kompetencjach wypadło nieco lepiej (wynik wyższy o 2%). Rozbijając kompetencje na podgrupy, można zauważyć większe dysproporcje. Pierwszą składową jest wiedza, czyli nauka zagadnień teoretycznych, w których Polska osiągnęła wyższy wynik (72%) niż średnio inne kraje (66%). Zachowania finansowe dla średniej badanych krajów i Polski osiągnęły niemal równy wynik 58% poprawności. Natomiast w porównaniu postaw Polska wypadła gorzej o 10 punktów procentowych niż średnia (kolejno 62% i 52%). Świadczy to o problemach w przekazywaniu kompetencji miękkich wśród polskiego społeczeństwa. Różnice w poszczególnych wymiarach mogą zarówno mieć podłoże kulturowe, jak i być wynikiem zaniedbania systemu edukacyjnego w kierunku kształcenia poprawnych i odpowiedzialnych zachowań oraz postaw wynikających ze zdobytej wiedzy.



Rys. 4. Stan wiedzy ekonomicznej i rozumienie pojęć w różnych kategoriach w wybranych krajach

Źródło: opracowanie własne na podstawie (OECD, 2020).

Efekty kształcenia finansowego możliwe są do sprawdzenia poprzez badania wiedzy obywateli. W tym celu grupie ankietowanych zadane zostały pytania z poszczególnych zagadnień ekonomicznych i finansowych. Badania przeprowadzone przez OECD objęły 12 państw z całego świata, a były to: Austria, Kolumbia, Czechy, Estonia,

Francja, Niemcy, Węgry, Włochy, Korea Południowa, Polska, Portugalia i Słowenia. Rysunek 4 ukazuje pięć kategorii podstawowych zagadnień ekonomicznych i finansowych, o które pytano w badaniu. Pytania skupiły się na kwestiach, jakie powinien znać każdy człowiek chcący orientować się w otaczającym go świecie finansów.

Zmienna wartość pieniądza w czasie, oprocentowanie kredytu, pojęcie ryzyka i zwrotu, inflacja oraz dywersyfikacja ryzyka należą do zagadnień szeroko opisanych w literaturze fachowej, lecz nie są znane szerszemu gronu odbiorców. Analizując wyniki badania przeprowadzonego przez OECD, należy zwrócić uwagę na ich dysproporcję w zależności od kategorii wiedzy, co wskazuje na zróżnicowaną znajomość pojęć ekonomicznych. W zakresie wiedzy o wartości pieniądza w czasie najlepiej wypadły Niemcy (86%). Polska prezentuje poziom wiedzy (61%) porównywalny do średniej OECD z wybranych krajów całego świata (66%). Oprocentowania kredytów to temat znany, a wiedza o nim jest dość powszechna, więc w badaniach średnia wyniosła 87%, a wyszczególnione kraje osiągnęły wyniki 78-92%. Znajomość pojęcia ryzyka i zwrotu okazała się powszechna wśród Polaków, którzy osiągnęli wynik 87% poprawności, co stanowi o 8 p.p. więcej niż średni wynik z innych krajów. Wiedza o inflacji w roku 2020 była wysoka, a średni wynik w badanych krajach wyniósł aż 81%, Polacy wykazali się większą wiedzą i osiągnęli 83% poprawności. Najniższe wyniki, a co za tym idzie najmniejszą wiedzę, badani mają na temat dywersyfikacji ryzyka, w której przypadku średni wynik wyniósł 63%. Porównując wyniki poszczególnych krajów i przyrównując je do średniej OECD, zauważyć można dysproporcję w poziomie wiedzy o dywersyfikacji ryzyka. Widoczne na rysunku dane wskazują na różnorodne rozłożenie wiedzy w poszczególnych obszarach, co może być podstawą do stworzenia strategii edukacyjnej skoncentrowanej na powiększeniu wiedzy w kategoriach, które nie spełniły oczekiwanych rezultatów.

4. Zakończenie

Edukacja finansowa społeczeństwa odpowiada za jego obecne i przyszłe gospodarowanie budżetem, zachowanie na rynku jako konsumenci oraz podejmowanie decyzji odnośnie do przyjmowanej strategii emerytalnej lub jej braku. Wykształceni obywatele budują rozwinięte państwo, a ekonomia dotyczy sfer otaczających Polaków w życiu zarówno zawodowym, jak i prywatnym. Celem wyznaczonym przez autorkę niniejszego opracowania jest przybliżenie czytelnikom kwestii kształcenia finansowego i analiza jego stanu w Polsce oraz porównanie go z poziomem prezentowanym przez inne państwa.

Aspekt edukacji finansowej jest niezwykle ważny w kontekście społeczno-gospodarczym z powodu ryzyka zadłużania się niewykształconych jednostek oraz ich izolacji społecznej. Posiadane informacje umożliwiają zarządzanie własnym majątkiem oraz decydowanie o sprawach finansowych w codziennym życiu. Nabyta wiedza oraz wykształcone umiejętności i zachowania predysponują obywateli do podejmowania racjonalnych decyzji, a także zapewnienia sobie i swojej rodzinie

dobrobytu. Edukacja ekonomiczna odpowiada bezpośrednio za stan materialny wszystkich ludzi, a poprowadzona w nieadekwatny sposób może nieść za sobą konsekwencje sięgające wielu przyszłych lat.

Po przeanalizowaniu wyników badań ankietowych niezależnych organizacji zasadne jest wskazanie, że poziom edukacji finansowej w Polsce nie odbiega od tego w innych krajach, lecz wcale nie znaczy to, że jest wystarczający. Jak wskazali ankietowani w badaniu z 2023 roku, zdecydowana większość ich wiedzy pochodzi z Internetu oraz instytucji finansowych i publicznych, a zaledwie 14% ze szkół i uczelni, gdzie w pierwszej kolejności powinni uzyskać wykształcenie w tej materii. Przedmioty edukacyjne w szkołach dotyczą młodzieży, ale dorośli również powinni wykazać się potrzebą doksztalcania i pogłębiania wiedzy. Można im w tym pomóc, udostępniając i rozpowszechniając programy szkoleniowe i doszkalające. Edukacja nie powinna kończyć się wraz z ukończeniem systemu nauczania, lecz winna trwać przez całe życie.

W Polsce przykładą się wagę do teoretycznego nauczania finansów bez wykształcania w obywatelach praktycznych umiejętności przydatnych np. w prowadzeniu budżetu domowego. Wyróżnia to Polskę na arenie międzynarodowej, gdzie jak wynika ze średniej OECD, większą wagę przywiązuje się do kształcenia umiejętności i zachowań niż wiedzy w ujęciu teoretycznym. Powyższe badania ukazują również dysproporcje w wiedzy z zakresu finansów i ekonomii, biorąc pod uwagę rozmaite zagadnienia. Niektóre pojęcia są lepiej znane, a do innych obywatele nie przykładają wagi. Ukazuje to, co sprawia ludziom trudność oraz jakie obszary wzbudzają w nich największe zainteresowanie i chęć do zgłębienia wiedzy. Okazują się to być aspekty bardzo przyziemne i dotyczące całego społeczeństwa, jak zagadnienia z obszaru oprocentowania kredytów i inflacji.

Kluczem do wpływu na gospodarkę jest popularyzacja wiedzy ekonomicznej, zatem powołanie w 2025 roku Krajowego Centrum Edukacji Ekonomicznej zdaje się być wydarzeniem przełomowym. Do celów KCEE należą utworzenie Koalicji na Rzecz Edukacji Ekonomicznej, wspieranie projektów KSEF, pomoc w realizacji przedmiotu biznes i zarządzanie, promowanie nowej lektury „Bankructwo małego Dżeka” oraz prowadzenie badań i analiz dotyczących edukacji ekonomicznej. Działania te mają promować ideę edukacji ekonomicznej w szkołach oraz poza nimi, tak aby dotrzeć do obywateli i wyjść naprzeciw ich potrzebom (REE, 2025, s. 80-82).

Rekomendacje płynące z badań przemawiają za trzymaniem się obranego kursu i podążanie nim w kierunku odpowiedzialnej, dostosowanej do potrzeb społecznych edukacji ekonomicznej. Dostosowanie programów nauczania i tworzenie materiałów dydaktycznych skierowanych do dzieci, młodzieży oraz osób dorosłych wydaje się kluczowe, aby wyedukować społeczeństwo w zakresie nauk ekonomicznych. Spotkania z praktykami oraz pokazanie uczniom, jak przedsiębiorczość wygląda w praktyce, to główne aspekty nauki zachowań oraz umiejętności ekonomicznych, jakich w polskich szkołach brakuje. Wyedukowani obywatele to silne i niezależne państwo ze stabilną gospodarką. Dzisiejsi uczniowie to przyszli przedsiębiorcy i kon-

sumenci, od których decyzji zależeć będzie gospodarka państwa, należy więc zrobić wszystko, aby pomóc im w edukacji ekonomicznej.

Kształcenie finansowe ma niezmierny wpływ na wiele aspektów życia obywateli. Dlatego działania w tym kierunku podejmuje wiele organizacji, jak Ministerstwo Edukacji Narodowej, Ministerstwo Finansów, Senat RP, Krajowe Centrum Edukacji Ekonomicznej, Związek Banków Polskich, Komitet Organizacyjny REE, Fundacja Warszawski Instytut Bankowości oraz wiele innych, których nie sposób wymienić, ale mają wspólny cel – zapewnienie wiedzy i umiejętności ekonomicznych obywatelom. Przełoży się to się bezpośrednio na rozumienie przez nich mechanizmów gospodarczych, umiejętności lepszego gospodarowania budżetem domowym oraz wpłynie na poczucie bezpieczeństwa dzięki zapewnieniu bliskim stabilności materialnej. Bez odpowiednio poprowadzonej edukacji finansowej wśród młodzieży i dorosłych rośnie ryzyko popełniania przez nich błędnych decyzji finansowych, zadłużania się, zmniejszają się też szanse na rozwój np. ze względu na lęk przed założeniem własnego przedsiębiorstwa. Wykształceni obywatele to silny naród i stabilna gospodarka.

Literatura

- Frączek, B. (2017). Zakres i formy edukacji finansowej w Polsce oraz jej skutki. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, (339), 45-57. Pobrano 15 lutego 2025 z <https://cejsh.icm.edu.pl/cejsh/element/bwmeta1.element.cejsh-503863a0-a8ea-4846-b74c-efc44cb82703>
- Knehans-Olejnik, A. (2014). Rola edukacji finansowej w racjonalizowaniu zachowań konsumentów. *Handel Wewnętrzny*, (3), 255-273.
- OECD. (2020). *OECD/INFE 2020 International Survey of Adult Financial Literacy*. Pobrano 20 lutego 2025 z https://www.oecd.org/en/publications/oecd-infe-2020-international-survey-of-adult-financial-literacy_145f5607-en.html
- OECD. (2023). *Krajowa Strategia Edukacji Finansowej dla Polski*. Pobrano 19 lutego 2025 z https://www.oecd.org/content/dam/oecd/pl/publications/reports/2023/04/national-strategy-for-financial-education-for-poland_6fd5288f/8ce6dea5-pl.pdf
- Rachwał, T., Sekścińska, K., Urbaniec, M., Ślusarczyk, R., Gołębiowska, M., Leśniak, H., Miłoś, C. i Ostafiński, K. (2024). *Edukacja ekonomiczna w szkołach ponadpodstawowych z perspektywy nauczycieli biznesu i zarządzania. Raport z badania*. Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.
- Rok Edukacji Ekonomicznej. (2024). *Kultowa książka „Bankructwo małego Dżeka” wraca na listę lektur szkolnych*. Pobrano 18 kwietnia 2025 z <https://ree2024.pl/aktualnosci/kultowa-ksiazka-bankructwo-malego-dzeka-wraca-na-liste-lektur-szkolnych/>
- Rok Edukacji Ekonomicznej. (2025). *Historyczne inspiracje dla przyszłości*. Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.
- Solarz, J. K. (2019). Ustawiczna edukacja finansowa. Trwanie życia. *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, 20(1), 11-22.
- Spotdata. (2023). *Edukacja finansowa w Polsce. Analiza stanu umiejętności finansowych i możliwości ich rozwoju*. Pobrano 22 lutego 2025 z <https://spotdata.pl/raporty>
- Suska, M. (2023). Edukacja finansowa w Polsce na tle rozwiązań europejskich. *Studia I Prace Kolegium Zarządzania I Finansów*, (192), 47-66.
- Warszawski Instytut Bankowości i Fundacja GPW. (2023). *Poziom Wiedzy Finansowej Polaków 2023*. VII Kongres Edukacji Finansowej i Przedsiębiorczości.

Financial Literacy in Poland between 2019 and 2023

Abstract: The chapter explores the issue of financial literacy in Poland and abroad. The aim of the study is to discuss and analyse the level of financial capability in Poland and compare it to the situation in the following countries: Austria, the Czech Republic, Finland, Spain, and United States To assess financial capability of citizens, statistical methods were used, primarily surveys and the analysis of statistical data based on them. The study period covered the years 2019-2023, with research conducted in Poland and in the above mentioned countries. Comparing data from these years, there is a noticeable upward trend in the self-assessment of financial capability in Poland, rising from 9% in 2019 to 31% in 2023. At the same time, the average financial literacy score among Poles is lower than among citizens of other countries included in the OECD study, with results of 60% and 62% in 2020, respectively.

Keywords: financial literacy, financial capability, financial knowledge and competences

Rola i znaczenie przedsiębiorstw społecznych w gospodarkach Polski, Czech i Węgier

Kacper Hadłów

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

e-mail: 183538@student.ue.wroc.pl

ORCID: [0009-0009-6785-6747](https://orcid.org/0009-0009-6785-6747)

Paweł Król

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

e-mail: 181805@student.ue.wroc.pl

ORCID: [0000-0002-4367-8247](https://orcid.org/0000-0002-4367-8247)

© 2025 Kacper Hadłów, Paweł Król

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Hadłów, K. i Król P. (2025). Rola i znaczenie przedsiębiorstw społecznych w gospodarkach Polski, Czech i Węgier. W: M. Gasz, A. Koza, A. Politaj (red.), *Ekonomia i finanse* (s. 20-33). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Streszczenie: W opracowaniu podjęto temat ustalenia roli i znaczenia sektora przedsiębiorstw społecznych w kontekście ekonomii społecznej i krajowych gospodarek Polski, Czech i Węgier. Celem badania było ustalenie różnic i podobieństw w modelach funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych w poszczególnych krajach ze szczególnym uwzględnieniem ich skali, udziału w strukturze ekonomicznej oraz znaczenia dla krajowego rynku pracy. W rozdziale zastosowano metodę opisową, proste metody statystyczne, metodę analizy porównawczej oraz metodę analizy i krytyki piśmiennictwa. Wyniki badania wskazują, że udział przedsiębiorstw społecznych w gospodarkach analizowanych krajów jest marginalny, ale zróżnicowany międzynarodowo, a ich rola w polskiej gospodarce nie wyróżnia się znacząco na tle pozostałych krajów objętych badaniem. Wspólną cechą wszystkich modeli funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych jest znacząca rola środków publicznych i regulacji prawnych leżących u podstaw funkcjonowania trzeciego sektora w poszczególnych krajach. Powszechnie przedsiębiorstwa z tego sektora oczekują zwiększenia dostępności funduszy publicznych, harmonizacji przepisów oraz promocji dobrych praktyk w tym obszarze gospodarki.

Słowa kluczowe: przedsiębiorstwa społeczne, ekonomia społeczna, wykluczenie społeczne, zatrudnienie, zrównoważony rozwój

1. Wstęp

Współczesne wyzwania społeczne, takie jak wykluczenie społeczne, bezrobocie strukturalne czy nierówności ekonomiczne, skłaniają do poszukiwania nowych modeli gospodarczych, które łączą cele ekonomiczne z misją społeczną. Przedsiębiorczość społeczna staje się jednym z najważniejszych narzędzi w dążeniu do zrównoważonego rozwoju (Lewandowska, 2019), oferując rozwiązania, które wspierają grupy zagrożone wykluczeniem, jednocześnie przyczyniając się do rozwoju lokalnych gospodarek (Janowska, 2021). Przedsiębiorstwa społeczne, będące kluczowymi aktorami ekonomii społecznej, integrują aspekty ekonomiczne i społeczne, jednocześnie wychodząc poza sztywne ramy rynkowe i zorientowanie na zysk, wywierają pozytywny wpływ zarówno na społeczności lokalne, jak i na gospodarkę w skali makroekonomicznej (Chojnacka, 2019).

Celem niniejszego rozdziału jest analiza roli i znaczenia przedsiębiorstw społecznych w gospodarkach Polski, Czech i Węgier, ze szczególnym uwzględnieniem ich skali, udziału w strukturze ekonomicznej oraz znaczenia dla rynku pracy w tych krajach. Przedsiębiorstwa społeczne odgrywają istotną rolę w integracji osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, tworzeniu miejsc pracy oraz wspieraniu rozwoju regionalnego. W opracowaniu omówiono kluczowe aspekty funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych, w tym ich różnorodność instytucjonalną, strukturę zatrudnienia, wpływ na gospodarkę oraz regionalne różnicowanie. Dodatkowo przedstawione zostały trendy oraz wyzwania, które kształtują sektor ekonomii społecznej w badanych krajach.

W rozdziale podjęto próbę określenia skali ekonomii społecznej w trzech gospodarkach Europy Środkowo-Wschodniej. Porównanie Polski, Czech i Węgier pozwoliło na wskazanie różnic i podobieństw w rozwoju sektora ekonomii społecznej oraz identyfikację czynników, które sprzyjają jego efektywności.

Na potrzeby przeprowadzenia badania sformułowano hipotezę badawczą: udział przedsiębiorstw społecznych w gospodarce Polski, Czech i Węgier jest zróżnicowany, przy czym w Polsce ta sfera gospodarki pełni najistotniejszą rolę. W badaniu zakłada się, że rola pełniona przez ekonomię społeczną w gospodarce oraz jej skala, mierzone są liczbą przedsiębiorstw społecznych, ich udziałem w ogólnej liczbie przedsiębiorstw, rozmiarem zatrudnieniem oraz wygenerowaną wartością dodaną dla gospodarki.

Rozdział stanowi próbę holistycznego spojrzenia na sektor przedsiębiorczości społecznej w analizowanych krajach z uwzględnieniem zarówno danych ilościowych, jak i jakościowych, co umożliwi charakterystykę modelu przedsiębiorstw społecznych w tych krajach oraz sformułowanie wniosków o znaczeniu tego sektora w rozwoju społecznym i gospodarczym.

2. Przedsiębiorstwa społeczne w kontekście ekonomii społecznej

W kontekście rozwoju legislacyjnego na poziomie międzynarodowym obejmującym instytucje publiczne, poszczególne państwa członkowskie Unii Europejskiej oraz inne wiodące kraje na świecie termin „ekonomia społeczna” zyskuje na znaczeniu jako narzędzie promujące konkretne polityki skoncentrowane na aspektach społecznych i środowiskowych, wykraczających poza czysto ekonomiczny wzrost (Macías Ruano i in., 2021). Europejski ustawodawca wykorzystuje pojęcie ekonomii społecznej w celu zdefiniowania modelu rozwoju gospodarczego, który dąży do spójności społecznej i terytorialnej, zrównoważonego rozwoju, sprawiedliwości społecznej oraz sprawiedliwego podziału bogactwa (Rozporządzenie z dnia 12 lutego 2021 r.) Głównym podmiotem funkcjonującym w ramach ekonomii społecznej jest przedsiębiorstwo społeczne (Gidron i Hasenfeld, 2012). W Polsce nie osiągnięto jeszcze jednolitej definicji prawnej ani akademickiego porozumienia dotyczącego tego, które organizacje można nazwać tym mianem. Ustawa o ekonomii społecznej określa jedynie grupę warunków, które należy spełnić w celu uzyskania statusu przedsiębiorstwa społecznego. Przedsiębiorstwo aspirujące do miana społecznego powinno:

- prowadzić działalność odpłatną pożytku publicznego, działalność gospodarczą, inną działalność o charakterze odpłatnym,
- prowadzić działalność służącą rozwojowi lokalnemu oraz mającą na celu reintegrację społeczną i zawodową osób zagrożonych wykluczeniem społecznym lub realizację usług społecznych,
- prowadzić działania z zakresu reintegracji społecznej i zawodowej realizowane na rzecz osób zatrudnionych w przedsiębiorstwie społecznym nie są wykonywane w ramach działalności gospodarczej,
- zatrudniać co najmniej 3 osoby na podstawie umowy o pracę lub spółdzielczej umowy o pracę (Ustawa z dnia 5 sierpnia 2022 r.).

Zgodnie z definicją stworzoną przez Inicjatywę na rzecz przedsiębiorczości społecznej (*Social Business Initiative*, SBI) z 2011 roku przedsiębiorstwo społeczne to podmiot, który „ma na celu przede wszystkim osiągnięcie wpływu społecznego, a nie generowanie zysków dla właścicieli i akcjonariuszy; wykorzystuje swoje nadwyżki głównie w celu realizacji tych celów społecznych; jest zarządzane w sposób odpowiedzialny, przejrzysty i innowacyjny, w szczególności przez zaangażowanie pracowników, klientów oraz interesariuszy, których działalność firmy dotyczy” (Komisja Europejska, 2024). Wyróżnia się następujące kluczowe cechy przedsiębiorstwa społecznego w trzech wymiarach:

- wymiarze przedsiębiorczości,
- wymiarze społecznym,
- wymiarze dotyczącym struktury zarządzania (Komisja Europejska, 2024).

Mogą one łączyć się ze sobą w różnorodny sposób, pod warunkiem, że realizacja wyraźnych celów społecznych jest priorytetem w działalności gospodarczej. To ich

zrównoważona kombinacja jest kluczowa przy wyznaczaniu granic przedsiębiorstwa społecznego.

Przedsiębiorstwa społeczne nie odnoszą się do konkretnego podmiotu prawnego – są to organizacje, które przecinają różne formy prawne gospodarki społecznej, a czasami nawet wychodzą poza nie. Większość przedsiębiorstw społecznych nadal powstaje, wykorzystując typowe formy organizacyjne gospodarki społecznej, które nie zostały specjalnie zaprojektowane z myślą o nich, w szczególności modele stowarzyszeniowe, spółdzielcze i fundacyjne, które są zdecydowanie najczęściej spotykanymi formami na poziomie UE (Komisja Europejska, 2024). Przedsiębiorstwa społeczne w analizowanych krajach mogą przyjmować różne formy instytucjonalno-prawne. Ich rodzaje zostały przedstawione w tabeli 1.

Tabela 1. Formy instytucjonalno-prawne przedsiębiorstw społecznych w badanych krajach

Typ przedsiębiorstwa społecznego	Polska	Czechy	Węgry
Spółdzielnie socjalne	X	x	x
Organizacje <i>non-profit</i>	X	x	
Zakłady aktywności zawodowej	X		
Spółki <i>non-profit</i>	X		x
Stowarzyszenia		x	x
Fundacje		x	x
Organizacje religijne		x	x
Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością		x	

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Komisja Europejska, 2019a, 2019b, 2020).

Powstanie przedsiębiorstw społecznych zostało wywołane potrzebą odpowiedzi na wyzwania i problemy społeczne, a szczególnie te dotyczące grup zagrożonych. Są one wynikiem dynamicznego procesu zbiorowego i w głównej mierze wywodzą się z wartości oraz modeli organizacyjnych, które mają głębokie korzenie w społeczeństwach europejskich, takich jak solidarność, samopomoc i partycypacja (Defourny i Nyssens, 2013). Funkcjonowanie przedsiębiorstw społecznych przede wszystkim ma na celu tworzenie miejsc pracy i możliwości gospodarczych, promowanie zrównoważonego rozwoju oraz rozwiązywanie problemów społecznych i środowiskowych, takich jak ubóstwo, nierówności i zmiana klimatu (Sopact, 2024).

3. Skala przedsiębiorczości społecznej

Skala przedsiębiorczości społecznej odnosi się do rozmiaru działalności przedsiębiorstw społecznych, które łączą cele ekonomiczne z misją społeczną zarówno pod względem liczby podmiotów, wielkości zatrudnienia czy struktury tych przedsiębiorstw w podziale na ich rozmiar czy formę organizacyjno-prawną. Aspekty te mają

wpływ na zdolności tych podmiotów do rozwiązywania problemów społecznych, a więc i na efektywność ich działania.

Należy zaznaczyć, że dane brane pod uwagę w badaniu nie obejmują liczby istniejących przedsiębiorstw społecznych według ustawodawstwa danego kraju – prezentują nieco szerszy, ale i bardziej urealniony obraz przedsiębiorczości społecznej zgodny z definicją zaproponowaną przez Inicjatywę na rzecz przedsiębiorczości społecznej. Wyróżnia się podział przedsiębiorstw społecznych na podmioty *ex lege*, które są formalnie zarejestrowane, oraz podmioty *de facto*, które funkcjonują, ale nie zawsze spełniają formalne wymogi. Uwzględnienie tylko przedsiębiorstw *ex lege* daje niepełny obraz, ponieważ podmioty nie zawsze decydują się na rejestrację jako przedsiębiorstwa społeczne oraz ich forma prawna nie zawsze daje im taką możliwość. Analizie poddane zostaną zatem przedsiębiorstwa społeczne w rozumieniu *de facto*.

W celu ukazania skali i zasięgu ekonomii społecznej w analizowanych krajach porównano liczbę przedsiębiorstw społecznych w stosunku do całkowitej liczby firm, co ukazane zostało w tabeli 2.

Tabela 2. Przedsiębiorstwa społeczne w łącznej liczbie przedsiębiorstw w Polsce, Czechach i na Węgrzech w 2021 roku

Kraj	Liczba przedsiębiorstw społecznych	Liczba przedsiębiorstw ogółem	Udział przedsiębiorstw społecznych w przedsiębiorstwach ogółem
Polska	97 468	2 665 170	3,66%
Czechy	113 737	1 254 110	9,07%
Węgry	60 644	949 587	6,39%

Źródło: opracowanie własne na podstawie (danych Eurostat oraz Komisja Europejska, 2024).

W analizie udziału przedsiębiorstw społecznych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw w trzech krajach Europy Środkowej zaobserwowano znaczne zróżnicowanie. Najwyższy udział przedsiębiorstw społecznych odnotowano w Czechach, gdzie wynosi on 9,07%, co odpowiada 113 737 przedsiębiorstwom społecznym w stosunku do 1 254 110 firm ogółem. Węgry plasują się na drugim miejscu z wynikiem 6,39%, co odpowiada 60 644 przedsiębiorstwom społecznym na 949 587 wszystkich przedsiębiorstw. Polska zajmuje ostatnią pozycję z wynikiem 3,66%, co przekłada się na 97 468 przedsiębiorstw społecznych w odniesieniu do 2 665 170 firm ogółem. Należy jednak zauważyć, że sama liczba podmiotów nie oddaje pełnej skali tego sektora, ponieważ nie uwzględnia m.in. rozmiaru zatrudnienia czy wpływu tych przedsiębiorstw na lokalne gospodarki, co jest kluczowe przy ocenie ich znaczenia oraz ukazaniu skali ekonomii społecznej w danej gospodarce.

Warto również zwrócić uwagę na strukturę przedsiębiorstw społecznych pod kątem form organizacyjno-prawnych, ponieważ różne modele organizacyjne mogą wpływać na zakres ich działalności, sposób zarządzania oraz efektywność operacyj-

ną. Zrozumienie, jakie formy prawne dominują w tym sektorze, pozwala lepiej ocenić specyfikę funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych oraz ich zdolność do realizacji celów społecznych w kontekście lokalnych uwarunkowań prawnych i ekonomicznych. Dane dotyczące ogólnej liczby podmiotów określonych jako przedsiębiorstwa społeczne w analizowanych krajach oraz ich główne formy organizacyjno-prawne zostały zaprezentowane w tabeli 3.

Tabela 3. Struktura przedsiębiorstw społecznych w podziale na główne formy organizacyjno-prawne w Polsce, Czechach i na Węgrzech w 2021 roku

Kraj	Spółdzielnie	Stowarzyszenia	Fundacje	Ogółem
Polska	1 300 (1,3%)	79 300 (81,4%)	16 800 (17,2%)	97 468 (100%)
Czechy	12 915 (11,4%)	97 574 (85,8%)	2 909 (2,6%)	113 737 (100%)
Węgry	3 455 (5,7%)	34 811 (57,4%)	18 728 (30,9%)	60 644 (100%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Komisja Europejska, 2024).

W tabeli 3 przedstawiono liczbę przedsiębiorstw społecznych w postaci trzech głównych form prawnych podmiotów gospodarki społecznej: spółdzielni, stowarzyszeń oraz fundacji w Polsce, Czechach i na Węgrzech, wraz z ich sumaryczną liczbą w każdym kraju. W Polsce dominującą formą są stowarzyszenia, których jest aż 79 300, co stanowi 81,4% z ogólnej liczby 97 468 przedsiębiorstw społecznych. Podobnie w Czechach, gdzie stowarzyszeń jest 97 574, stanowiących 85,8% z 113 737 podmiotów. Na Węgrzech, chociaż liczba stowarzyszeń (34 811) jest również największa, stanowi 57,4% z ogólnej liczby 60 644 przedsiębiorstw społecznych, wyróżniając się jednocześnie wysoką liczbą fundacji (18 728), które stanowią 30,9% w całkowitej liczbie przedsiębiorstw społecznych w tym kraju (w Polsce i Czechach fundacje stanowią odpowiednio 17,2% i 2,6%). Spółdzielnie, choć obecne we wszystkich trzech krajach, stanowią mniejszość, z największą liczbą w Czechach (12 915), co stanowi 11,4% z ogólnej liczby przedsiębiorstw społecznych w tym kraju. Ogólnie Czechy przodują pod względem liczby przedsiębiorstw społecznych (113 737), natomiast Węgry mają ich najmniej (60 644).

Rozmiar przedsiębiorstwa społecznego ma istotny wpływ na jego zdolność do realizacji celów społecznych. Może on się znacznie różnić w zależności od krajowych uwarunkowań ekonomicznych, społecznych i prawnych. W tabeli 4 przedstawiono strukturę przedsiębiorstw społecznych w trzech analizowanych krajach w podziale na wielkość przedsiębiorstwa.

W Polsce przedsiębiorstwa społeczne są w większości mikroprzedsiębiorstwami, stanowiącymi 58,3% ogółu. Odsetek przedsiębiorstw małych jest relatywnie wysoki i wynosi 33,3%, podczas gdy udział przedsiębiorstw średnich to 8,3%, a duże

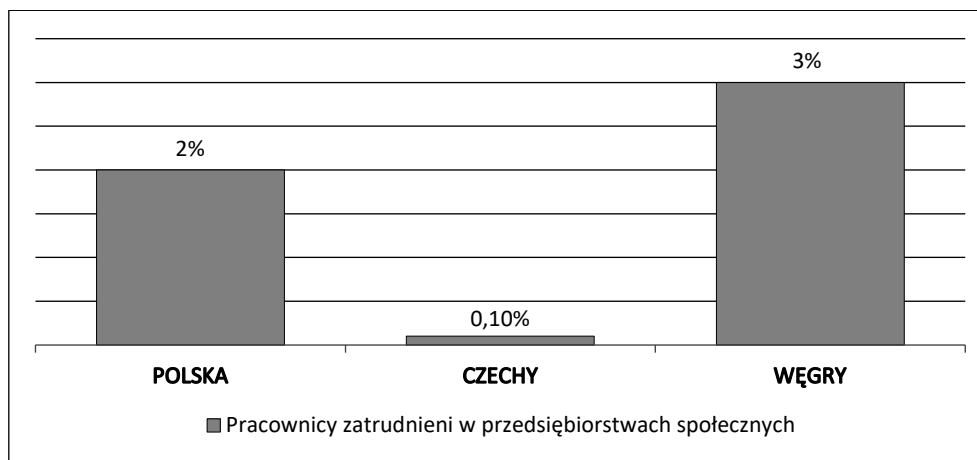
przedsiębiorstwa społeczne nie występują wcale. Czechy i Węgry charakteryzują się zdecydowanie większą koncentracją mikroprzedsiębiorstw w sektorze przedsiębiorstw społecznych. W Czechach mikroprzedsiębiorstwa stanowią aż 98,4% ogółu, z minimalnym udziałem przedsiębiorstw małych (1,3%), średnich (0,3%) i żadnym przypadkiem dużych przedsiębiorstw. Węgry prezentują podobny obraz, gdzie mikroprzedsiębiorstwa stanowią 96,3% całości, a pozostałe kategorie mają bardzo marginalny udział – odpowiednio 3,1%, 0,7% i 0,1%.

Tabela 4. Struktura przedsiębiorstw społecznych w Polsce, Czechach i na Węgrzech w podziale na ich wielkość

Kraj	Mikro	Małe	Średnie	Duże
Polska	58,3%	33,3%	8,3%	0,0%
Czechy	98,4%	1,3%	0,3%	0,0%
Węgry	96,3%	3,1%	0,7%	0,1%

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Komisja Europejska, 2024).

Analiza udziału pracowników zatrudnionych w przedsiębiorstwach ekonomii społecznej w stosunku do całkowitej liczby pracowników w sektorze przedsiębiorstw ogółem pozwala lepiej zrozumieć, jaki wpływ na rynek pracy mają podmioty działające w tym obszarze. Dane w tym zakresie zaprezentowane zostały na rysunku 1.



Rys. 1. Udział pracowników zatrudnionych w przedsiębiorstwach społecznych w Polsce, Czechach i na Węgrzech w zatrudnieniu ogółem w 2021 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Komisja Europejska, 2019a, 2019b, 2020).

W Polsce udział ten wynosi 2%, co wskazuje na względnie większą obecność przedsiębiorstw społecznych w strukturze zatrudnienia w porównaniu z innymi krajami. Czechy plasują się na zdecydowanie niższym poziomie, osiągając zaledwie

0,1%, co może sugerować mniejsze zaangażowanie sektora przedsiębiorstw społecznych w rynek pracy. Węgry, z wynikiem 3%, wykazują nieco wyższy udział, wskazując na większą rolę tego sektora w zatrudnieniu, choć nadal w skali całej gospodarki jest to liczba stosunkowo niewielka.

Liczba zatrudnionych w przedsiębiorstwach społecznych, przedstawiona w tabeli 5, różni się w zależności od przyjętych form organizacyjno-prawnych, co pozwala ocenić ich wpływ na tworzenie miejsc pracy. Analiza tego typu danych umożliwia określenie dominujących struktur prawnych w poszczególnych krajach oraz zrozumienie, które formy organizacyjne odgrywają kluczową rolę w rozwoju sektora przedsiębiorczości społecznej. Pozwala to na wskazanie najbardziej efektywnych modeli w zakresie zatrudnienia.

Tabela 5. Zatrudnienie w przedsiębiorstwach społecznych w Polsce, Czechach i na Węgrzech w podziale na główne formy organizacyjno-prawne

Kraj	Spółdzielnie	Stowarzyszenia	Fundacje	Ogółem
Polska	33 500 (13,38%)	160 800 (64,22%)	56 100 (22,40%)	250 400 (100%)
Czechy	46 894 (40,04%)	51 861 (52,03%)	925 (0,93%)	99 680 (100%)
Węgry	11 414 (16,61%)	37 434 (54,47%)	19 871 (28,92%)	68 719 (100%)

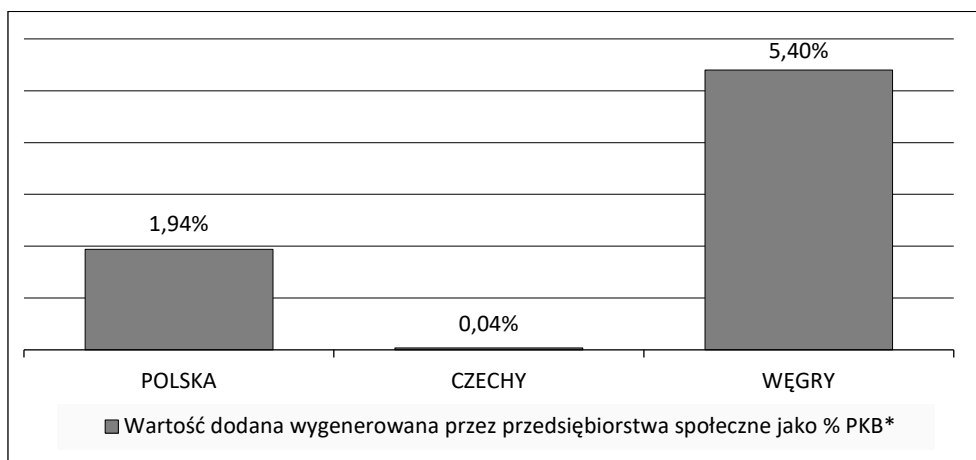
Źródło: opracowanie własne na podstawie (Komisja Europejska, 2024).

Najwyższe ogólne zatrudnienie odnotowano w Polsce (250 400 osób), gdzie dominującą formą organizacyjną są stowarzyszenia (64,22% całości zatrudnienia). Fundacje zajmują drugie miejsce (22,40%), a spółdzielnie trzecie (13,38%). W Czechach zatrudnienie w przedsiębiorstwach społecznych wynosi 99 680 osób, z czego większość przypada na stowarzyszenia (52,03%), a znaczącą rolę odgrywają również spółdzielnie (40,04%), podczas gdy fundacje stanowią zaledwie 0,93%. Na Węgrzech liczba zatrudnionych wynosi 68 719 osób, przy czym najwięcej osób pracuje w stowarzyszeniach (54,47%), a fundacje (28,92%) oraz spółdzielnie (16,61%) odgrywają mniejszą rolę. Analiza wskazuje na zróżnicowanie preferowanych form organizacyjnych w badanych krajach, przy czym Czechy wyróżniają się na tle pozostałych krajów wysokim znaczeniem spółdzielni w strukturze zatrudnienia.

Regionalna analiza struktury zatrudnienia Polski i Węgier wskazuje na koncentrację pracowników zatrudnionych w przedsiębiorstwach społecznych w stolicach administracyjnych. Zarówno Budapeszt w przypadku Węgier, jak i województwo mazowieckie w przypadku Polski wyróżniają się na tle pozostałych regionów udziałem pracowników przedsiębiorstw społecznych w ogóle zatrudnienia wyższym niż 3%. Stolice, jako największy ośrodek gospodarczy i administracyjny krajów, są centrum rozwoju ekonomii społecznej dzięki lepszemu dostępowi do zasobów finanso-

wych, instytucjonalnych oraz społecznych, a także większemu zapotrzebowaniu na usługi oferowane przez analizowane podmioty (OECD, 2024b; 2024c).

Analiza wartości dodanej generowanej przez przedsiębiorstwa społeczne jako procent PKB pozwala na ocenę rzeczywistego wpływu tego sektora na gospodarki poszczególnych krajów. Dane dotyczące tego zagadnienia zaprezentowano na rysunku 2.



Rys. 2. Wartość dodana wygenerowana przez przedsiębiorstwa społeczne w Polsce, Czechach i na Węgrzech jako % PKB*

* W badaniu wykorzystano najnowsze dostępne dane dla każdego kraju, dane w kontekście Polski dotyczą 2018 roku, Czech 2022 roku, a Węgier 2021 roku.

Źródło: (OECD, 2024a; 2024b; 2024c).

W Polsce wartość dodana przedsiębiorstw społecznych wynosi 1,94% PKB, co wskazuje na stosunkowo silną pozycję tego sektora w krajowej gospodarce. Węgry osiągają imponujący wynik 5,4%, co może świadczyć o dużej skali działalności przedsiębiorstw społecznych oraz ich znaczącej roli w tworzeniu wartości dodanej w kraju, pomimo tego, że ich udział w zatrudnieniu jest na poziomie 3%. Z kolei Czechy, z wynikiem 0,04%, znajdują się na zdecydowanie niższym poziomie, co jest zgodne z ich również niskim udziałem zatrudnienia w tym sektorze (0,1%, jak wskazano wcześniej). Tak niski wynik dla Czech może sugerować, że przedsiębiorstwa społeczne w tym kraju nie tylko mają ograniczoną obecność w strukturze zatrudnienia, ale również ich działalność generuje niewielką wartość dodaną w odniesieniu do całej gospodarki, co może być efektem zarówno mniejszej liczby takich przedsiębiorstw, jak i ich mniejszej skali działalności.

4. Trendy i wyzwania przedsiębiorczości społecznej

Jak wynika z raportu przeprowadzonego przez Komisję Europejską (2020), przedsiębiorstwa społeczne w Polsce z roku na rok rosną, zarówno pod względem liczby, jak i ich znaczenia w gospodarce krajowej. Wzrost ten dotyczy różnych typów przedsiębiorstw, takich jak spółdzielnie socjalne, organizacje *non-profit* czy pozostałe organizacje pozarządowe prowadzące działalność gospodarczą. Te podmioty nie tylko tworzą miejsca pracy, ale także odgrywają kluczową rolę w integracji społecznej osób wykluczonych. Mimo tego sektor przedsiębiorczości społecznej w Polsce wciąż zmagą się z kilkoma wyzwaniami. Jednym z nich jest brak jednoznacznej definicji przedsiębiorstwa społecznego, co utrudnia spójne postrzeganie tego sektora, zwłaszcza w przypadku przedsiębiorstw o innej formie organizacyjno-prawnej niż spółdzielnie socjalne, które są powszechnie uznawane za typowe przedsiębiorstwa społeczne. Ponadto dokumenty polityczne, takie jak Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej (KPRES), który jest programem rządowym, wyznaczającym kluczowe kierunki polityki publicznej na rzecz ekonomii społecznej i przedsiębiorstw społecznych, budzą wątpliwości co do skuteczności swoich działań na rzecz przedsiębiorstw społecznych. Choć programy wsparcia dla przedsiębiorstw społecznych istnieją, to są one zazwyczaj skierowane do określonych typów prawnych, co ogranicza ich dostępność i efektywność. Kolejnym wyzwaniem jest postrzeganie przedsiębiorstw społecznych przede wszystkim jako narzędzi służących integracji społecznej osób marginalizowanych, a nie jako znaczących dostawców usług publicznych. Od 2019 roku można jednak zaobserwować wzrost uznania ich roli w tym zakresie, a przedsiębiorstwa społeczne stopniowo zyskują miejsce w politykach publicznych, takich jak wspomniane wyżej KPRES 2019-2023, które w grudniu 2022 roku zostało zaktualizowane, a zawarte w nim zmiany ujęte zostały w perspektywie czasowej do 2030 roku i uwzględniają zmiany prawne obejmujące m.in. wejście w życie ustawy o realizowaniu usług społecznych przez centrum usług społecznych czy też ustawę o ekonomii społecznej (Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, 2022).

Badania ankietowe przeprowadzone w ramach raportu Komisji Europejskiej (2019b) wskazują na kilka obiecujących i zagrażających trendów, które wpływają na rozwój przedsiębiorstw społecznych na Węgrzech. Respondenci wskazali na pozytywne tendencje, takie jak dostępność funduszy unijnych i innych zasobów finansowych, oraz na rosnącą liczbę różnych aktorów w ekosystemie przedsiębiorczości społecznej. Zauważono również, że liczby przedsiębiorstw społecznych oraz inicjatyw z dobrymi praktykami nadal rosną, a zainteresowanie, wiedza i informacje na temat przedsiębiorstw społecznych rosną zarówno wśród ogółu społeczeństwa, jak i potencjalnych przedsiębiorców społecznych. Niektórzy respondenci zwrócili uwagę na poprawę umiejętności biznesowych wśród przedsiębiorców społecznych oraz na zaangażowanie młodszych pokoleń. Pojawiły się jednak także obawy związane z pewnymi zagrożeniami. Część respondentów wyraziła zaniepokojenie zmianami legislacyjnymi dotyczącymi spółdzielni socjalnych, które ograniczają ich autonomię

i wiąże z szeroko krytykowanymi programami pracy publicznej. Dodatkowo problemem okazuje się centralizacja działań państwa, a także uzależnienie przedsiębiorstw społecznych od funduszy zewnętrznych, szczególnie unijnych. Wiele osób obawia się, że po wyczerpaniu funduszy unijnych przedsiębiorstwa społeczne mogą napotkać poważne trudności w utrzymaniu działalności.

Mimo relatywnie bardzo małej skali ekonomii społecznej w Czechach zgodnie z raportem Komisji Europejskiej (2019a) przedsiębiorstwa społeczne cieszą się rosnącym uznaniem społecznym. Zjawisko to jest wspierane przez rozwój inicjatyw oddolnych, szczególnie wśród młodszych pokoleń, które coraz częściej angażują się w takie przedsięwzięcia. Ponadto rośnie zainteresowanie odpowiedzialnością społeczną firm, a inwestorzy zaczynają przykładać większą wagę do kwestii etycznych. Współpraca pomiędzy przedsiębiorstwami społecznymi a samorządami lokalnymi, które coraz częściej pełnią rolę klientów tych przedsiębiorstw poprzez odpowiedzialne zamówienia publiczne, staje się także istotnym czynnikiem wspierającym rozwój sektora. Jednakże mimo tych pozytywnych trendów przedsiębiorstwa społeczne w Czechach napotykać także szereg wyzwań. Brakuje szerokiego wsparcia politycznego, a sama biurokracja i złożoność przepisów prawnych stanowią istotne bariery rozwoju. Ponadto pojawia się ryzyko deprecjacji pojęcia przedsiębiorstwa społecznego przez niewłaściwe wykorzystanie tego terminu, co może prowadzić do jego dyskredytacji. W odpowiedzi na te trudności przedsiębiorstwa społeczne coraz częściej podejmują innowacyjne działania, takie jak rolnictwo społeczne, które łączą kwestie społeczne z ekologicznymi. Należy zaznaczyć, że czeskie przedsiębiorstwa społeczne nie są ukierunkowane na zatrudnienie osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, co odzwierciedla bardzo niski poziom zatrudnienia w tychże przedsiębiorstwach na tle Polski czy Węgier.

5. Zakończenie

Przeprowadzone badanie pozwoliło na wyszczególnienie podobieństw i różnic w obszarze przedsiębiorstw ekonomii społecznej w Polsce, Czechach i na Węgrzech oraz funkcjonujących rozwiązań instytucjonalnych i prawnych leżących u podstaw gospodarki społecznej w tych krajach. Ponadto autorzy podjęli próbę ustalenia roli i znaczenia przedsiębiorstw społecznych w poszczególnych gospodarkach. Omówiono w nim kluczowe różnice w strukturze, rozmiarze oraz funkcjonowaniu tych podmiotów, co uwiaryściło znaczące rozbieżności w skali i wpływie sektora ekonomii społecznej w analizowanych krajach na sytuację na rynku pracy. Przedsiębiorstwa społeczne są wyrazem integracji społecznej i modelowym rozwiązaniem w wielu krajach w obszarze inkluzji, stąd powinny być objęte szczególną troską przez organy państwa oraz wspierane finansowo. Pomimo tego wskazuje się na niedostatek wsparcia zarówno instytucjonalnego, jak też i finansowego. Taki stan rzeczy nie sprzyja rozwojowi tego sektora. Przedsiębiorstwa społeczne mogą odgrywać szczególną rolę w integracji społecznej, tworzeniu miejsc pracy oraz wspieraniu zrów-

noważonego rozwoju, w praktyce jednak ich udział w gospodarce zarówno pod względem liczby podmiotów, zatrudnienia, jak i generowanej wartości dodanej jest relatywnie mały i różni się w zależności od kraju. Należy zaznaczyć, że każdy z wziętych pod uwagę kryteriów oceny skali sektora przedsiębiorstw społecznych wskazuje na jego marginalny udział w gospodarkach analizowanych krajów. Mimo to można wyszczególnić międzynarodowe różnice w kontekście modeli rozwoju, trendów i barier oraz ogólnego charakteru przedsiębiorczości społecznej w Polsce, Czechach i na Węgrzech. Należy także wspomnieć, że ze względu na brak jednolitych danych dla wszystkich analizowanych krajów w tych samych latach w badaniu wykorzystano dane pochodzące z różnych okresów, co może w pewnym stopniu mieć wpływ na porównywalność wyników. Rozbieżności te nie przekraczały jednak okresu 5 lat.

W Polsce przedsiębiorstwa społeczne pod względem formy organizacyjno-prawnej cechują się znaczną dominacją stowarzyszeń. W porównaniu z pozostałymi analizowanymi krajami dominacja mikroprzedsiębiorstw w tym obszarze nie jest aż tak znacząca – w tym obszarze funkcjonuje także istotna liczba podmiotów małych oraz średnich. Mimo stosunkowo niskiego udziału w ogólnej liczbie firm sektor ten generuje największe nominalnie zatrudnienie spośród analizowanych krajów, co świadczy o jego istotnym wkładzie w integrację zawodową osób wykluczonych. Udział pracowników przedsiębiorstw społecznych w ogóle zatrudnionych był jednak niższy niż na Węgrzech. Istotnym wyzwaniem pozostaje brak jednoznacznej definicji prawnej oraz ograniczony dostęp do wsparcia finansowego i instytucjonalnego, a także niska atrakcyjność przedsiębiorstw społecznych jako dostawców usług publicznych.

Czeska gospodarka, podobnie jak polska, charakteryzują się znaczącą koncentracją przedsiębiorstw społecznych w formie stowarzyszeń. Ich wpływ na gospodarkę, mierzony wartością dodaną do PKB, jest jednak bardzo niski. Należy zaznaczyć, że czeskie przedsiębiorstwa społeczne nie są ukierunkowane na zatrudnienie osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, co odzwierciedla bardzo niski poziom zatrudnienia w tychże przedsiębiorstwach na tle Polski czy Węgier. Dodatkowo Czechy cechują się największym odsetkiem przedsiębiorstw społecznych w ogóle przedsiębiorstw, co oznacza, że pomimo ich wysokiego udziału nie przyczyniają się do istotnego zwiększenia zatrudnienia. Przedsiębiorstwa te stopniowo zyskują jednak na znaczeniu społecznym. Coraz większa współpraca z samorządami oraz rosnąca świadomość społeczna otwierają nowe możliwości dla sektora pomimo ograniczeń wynikających z barier legislacyjnych.

Na Węgrzech sektor przedsiębiorstw społecznych osiągnął największy udział w generowaniu PKB, co potwierdza ich wysoką efektywność gospodarczą. Dodatkowo kraj ten charakteryzuje się najwyższym udziałem pracowników zatrudnionych w przedsiębiorstwach społecznych w ogólnej liczbie zatrudnionych. Fundacje i stowarzyszenia dominują zarówno pod względem liczby, jak i zatrudnienia. Kluczowymi wyzwaniami pozostają jednak ograniczone zasoby finansowe i centralizacja działań, co czyni sektor wrażliwym na zmiany legislacyjne oraz ograniczenie funduszy unijnych.

Podsumowując, należy zauważyć, że przedsiębiorstwa społeczne w Polsce, Czechach i na Węgrzech prezentują różnicowane modele rozwoju, które odzwierciedlają lokalne uwarunkowania ekonomiczne, prawne i społeczne. Udział przedsiębiorstw społecznych w gospodarkach analizowanych krajów jest różnicowany, natomiast ich rola w Polsce pod względem udziału w ogóle przedsiębiorstw, skali zatrudnienia czy wkładu w generowanie wartości dodanej w gospodarce nie wyróżnia się pozytywnie na tle Czech i Węgier. Przeprowadzone badanie pozwala zatem tylko częściowo potwierdzić postawioną we wstępie hipotezę badawczą.

Wyniki badania ukazują także potrzebę dalszego wsparcia tego sektora, zwłaszcza poprzez harmonizację przepisów, zwiększenie dostępności funduszy oraz promowanie dobrych praktyk. Rozwój przedsiębiorstw społecznych stanowi szansę na skuteczną odpowiedź na współczesne wyzwania społeczne, w tym walkę z wykluczeniem i nierównościami, co czyni je nieodzownym elementem zrównoważonej gospodarki przyszłości.

Literatura

- Chojnacka, K. (2019). The Polish Model of a Social Economy with the Financial Aspects and Profits at Background – from the General Theory to Practice. *e-Finance*, 15, 29-46.
- Defourny, J. i Nyssens, M. (2013). Social Innovation, Social Economy and Social Enterprise: What Can the European Debate Tell Us. W: F. Moulaert, D. MacCallum, A. Mehmood i A. Hamdouch (red.), *The International Handbook on Social Innovation* (s. 40-52). Edward Elgar Publishing.
- Gidron, B. i Hasenfeld, Y. (2012). *Social Enterprise: An Organizational Perspective*. Palgrave Macmillan.
- Janowska, Z. (2021). Sektor ekonomii społecznej jako instrument inkluzji grup zmarginalizowanych i wykluczonych społecznie. *Polityka Społeczna*, 564(3), 1-13.
- Komisja Europejska (2019a). *Social Enterprises and Their Ecosystems in Europe. Updated Country Report: Czech Republic*. Publications Office of the European Union.
- Komisja Europejska (2019b). *Social Enterprises and Their Ecosystems in Europe. Updated Country Report: Hungary*. Publications Office of the European Union.
- Komisja Europejska (2020). *Social Enterprises and Their Ecosystems in Europe. Updated Country Report: Poland*. Publications Office of the European Union.
- Komisja Europejska (2024). *Benchmarking the Socio-Economic Performance of the EU Social Economy*. Publications Office of the European Union. Pobrano 4 marca 2025 z <https://data.europa.eu/doi/10.2826/880860>
- Lewandowska, A. (2019). Ekonomia społeczna i sharing economy w kształtowaniu zrównoważonego rozwoju. *Problemy Transportu i Logistyki*, 48(4), 7-16.
- Macías Ruano, A. J., Milán-García, J., Marruecos Rumí, M. E. i De Pablo Valenciano, J. (2021). Scientific Production on the Social Economy: A Review of Worldwide Research. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 32(5), 925-943.
- Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej. (2022). *Dokumenty programowe i strategiczne*. Gov.pl. Pobrano 20 stycznia 2025 z <https://www.gov.pl/web/rodzina/dokumenty-programowe-i-strategiczne>
- OECD. (2024a). *Global Action on Promoting Social and Solidarity Economy Ecosystems: Czechia*. Pobrano 20 stycznia 2025 z <https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/topics/policy-sub-issues/social-economy-and-social-innovation/country-fact-sheets/country-fact-sheet-czechia.pdf>

OECD. (2024b). *Global Action on Promoting Social and Solidarity Economy Ecosystems: Hungary*. Pobrano 20 stycznia 2025 z <https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/topics/policy-sub-issues/social-economy-and-social-innovation/country-fact-sheets/country-fact-sheet-hungary.pdf>

OECD. (2024c). *Global Action on Promoting Social and Solidarity Economy Ecosystems: Poland*. Pobrano 20 stycznia 2025 z <https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/topics/policy-sub-issues/social-economy-and-social-innovation/country-fact-sheets/country-fact-sheet-poland.pdf>

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2021/241 z dnia 12 lutego 2021 r. ustanawiające Instrument na rzecz Odbudowy i Zwiększania Odporności (Dz. U. UE L 57/17, 18.02.2021)

Sopact. (2024). *Social Enterprise: A Comprehensive Guide to Understanding and Advancing*. Pobrano 20 stycznia 2025 z <https://www.sopact.com/guides/social-enterprise>

Ustawa z dnia 5 sierpnia 2022 r. o ekonomii społecznej (Dz. U. z 2022 r., poz. 1812)

The Role and Significance of Social Enterprises in the Economies of Poland, the Czech Republic, and Hungary

Abstract: The chapter addresses the role and significance of the social enterprise sector in the context of the social economy and the national economies of Poland, the Czech Republic, and Hungary. The aim of the study was to identify differences and similarities in the social enterprise sectors of these countries, with particular emphasis on their scale, contribution to the economic structure, and importance for the labour market. The study employed a descriptive method, basic statistical methods, comparative analysis, as well as literature analysis and critique. The research findings indicate that the share of social enterprises in the economies of the analysed countries is marginal but varies internationally, and their role in the Polish economy does not stand out positively in the regional context. There is a recognised need for public support for this sector, including increased access to funding, harmonisation of regulations, and the promotion of best practices.

Keywords: social enterprises, social economy, social exclusion, employment, sustainable development

Korzyści finansowe dla przedsiębiorców z tytułu zwrotu kosztów wyposażenia stanowisk pracy dla osób z niepełnosprawnościami w latach 2019-2023

Natalia Kędzierska

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

e-mail: 190160@student.ue.wroc.pl

ORCID: [0009-0008-3526-3640](https://orcid.org/0009-0008-3526-3640)

© 2025 Natalia Kędzierska

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Kędzierska, N. (2025). Korzyści finansowe dla przedsiębiorców z tytułu zwrotu kosztów wyposażenia stanowisk pracy dla osób z niepełnosprawnościami w latach 2019-2023. W: M. Gasz, A. Koza, A. Politaj (red.), *Ekonomia i finanse* (s. 34-43). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Streszczenie: Niniejsze opracowanie porusza problematykę wsparcia finansowego zatrudnienia osób niepełnosprawnych w postaci refundacji kosztów wyposażenia stanowisk pracy dla osób z niepełnosprawnościami ze środków finansowych Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych (PFRON) w Polsce w latach 2019-2023. Celem badania jest określenie zmian w zakresie i skali tego wsparcia w warunkach niestabilnej sytuacji makroekonomicznej oraz ocena jego atrakcyjności dla przedsiębiorców w kontekście dynamicznych zmian podstawowych czynników makroekonomicznych. Autorka skupiła się na analizie polskich przedsiębiorstw, które skorzystały z tej refundacji w latach 2019-2023. Wyniki badań wskazują, że wsparcie PFRON stanowiło atrakcyjny instrument w warunkach niestabilnego makrootoczenia, przyczyniając się do ograniczenia kosztów zatrudnienia. Jednocześnie zaobserwowano spadek liczby stanowisk objętych refundacją w ostatnich latach, co może wynikać z rosnących kosztów pracy oraz niepewności gospodarczej. Analiza potwierdziła istotną korelację między wysokością wsparcia a wskaźnikami makroekonomicznymi, co sugeruje dostosowanie mechanizmów finansowych do zmieniających się warunków rynkowych. Ponadto pracodawcy dzięki refundacji mają możliwość skorzystania z innych form wsparcia, w tym z dofinansowania do wynagrodzenia pracownika. W niniejszym opracowaniu autorka zastosowała metody badawcze obejmujące analizę porównawczą i statystyczną, metodę obserwacji, współczynnik korelacji Pearsona oraz metodę tabelaryczną i graficzną prezentację danych.

Słowa kluczowe: Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych, osoby z niepełnosprawnością, refundacja kosztów, wyposażenie stanowisk pracy, wsparcie finansowe przedsiębiorców

1. Wstęp

Rozwój zasobów ludzkich jako element rozwoju przedsiębiorstwa to proces, który wymaga zaangażowania znacznych środków na infrastrukturę, adaptację miejsca pracy oraz szkolenie pracowników. W obliczu pandemii COVID-19 oraz wzrostu inflacji takie inwestycje mogłyby stać się barierą dla rozwoju firm, gdyby nie mechanizmy wsparcia oferowane przez instytucje państwowe. Niniejsze opracowanie skupia się na analizie wpływu środków finansowych pochodzących z Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych (PFRON) wydatkowanych na refundację kosztów wyposażenia lub doposażenia stanowiska pracy dla nowego pracownika na finanse przedsiębiorstwa. Autorka przyjęła następującą hipotezę badawczą: refundacja wyposażenia lub doposażenia stanowiska pracy dla osób z niepełnosprawnościami pozwala przedsiębiorcom ograniczyć koszty zatrudnienia i koszty inwestycyjne, stąd instrumenty te są szczególnie atrakcyjne w warunkach niestabilnego makrootoczenia.

Celem badań jest ustalenie zmian w zakresie i rozmiarach udzielanego przedsiębiorcom wsparcia finansowego ze środków PFRON w warunkach niestabilnego makrootoczenia. Zakres czasowy badań ustalono na lata 2019-2023. Autorka niniejszego opracowania w szczególności podjęła próbę identyfikacji zmian w zakresie zainteresowania ze strony przedsiębiorców zatrudnianiem i dofinansowaniem kosztów tworzenia stanowisk pracy dla osób z niepełnosprawnościami.

Zakres podmiotowy obejmuje przedsiębiorców funkcjonujących w Polsce i korzystających z refundacji przyznanych z PFRON w latach 2019-2023. Badanie pozwala pogłębić wiedzę o stopniu i zakresie wsparcia finansowego przedsiębiorców ze środków PFRON. Dodatkowo podjęto analizę relacji między wysokością wsparcia a czynnikami makroekonomicznymi, takimi jak inflacja, minimalne i przeciętne wynagrodzenia. Zakres opracowania obejmuje analizę ilościową i jakościową danych dotyczących liczby stanowisk pracy utworzonych przy wsparciu finansowym oraz kwot refundacji. W celu weryfikacji hipotezy autorka zastosowała metody badawcze obejmujące analizę porównawczą i statystyczną, metodę obserwacji, współczynnik korelacji Pearsona oraz metodę tabelaryczną i graficzną prezentację danych.

2. Opis i charakterystyka problemu badawczego

Osoby z niepełnosprawnością są szczególną grupą pracowników na rynku pracy. Ich zatrudnienie wymaga dostosowania warunków pracy zarówno pod względem infrastruktury, jak i organizacji obowiązków. Mimo pozytywnych zmian w zakresie aktywności zawodowej osób niepełnosprawnych na przestrzeni lat – ich aktywność zawodowa nadal znacząco odbiega od aktywności zawodowej osób sprawnych. W 2023 r. współczynnik aktywności zawodowej osób sprawnych w wieku produkcyjnym wynosił 84,6%, wskaźnik zatrudnienia 82,2%, a stopa bezrobocia 2,8%. Różnica między wskaźnikiem zatrudnienia osób sprawnych a niepełnosprawnych w wieku produkcyjnym wyniosła 49,9 pkt proc. a między stopą bezrobocia tych dwóch grup – 2,9 pkt proc. (Biuro Pełnomocnika Rządu do Spraw Osób Niepełnosprawnych, b.d.).

W związku z występującymi barierami zatrudnienia powstał system kwotowy, który ma na celu promowanie integracji osób z niepełnosprawnością poprzez zobowiązanie pracodawcy do zatrudnienia określonego odsetka osób z niepełnosprawnością (Koza, 2015; Ustawa z dnia 27 sierpnia 1997 r.). Obowiązek taki ciąży na pracodawcach, którzy w poprzednim miesiącu zatrudniali co najmniej 25 osób w przeliczeniu na etaty i nie osiągnęli obowiązkowego wskaźnika zatrudnienia osób niepełnosprawnych (co do zasady jest to 6%). Z kolei zwolniony z wpłat może zostać przedsiębiorca, który osiąga w danym miesiącu zatrudnienie co najmniej 25 osób w przeliczeniu na etaty i poziom zatrudnienia osób niepełnosprawnych wynosi co najmniej 6% albo co najmniej 2% wśród ogólnego stanu zatrudnienia (PFRON, 2025). Skuteczność systemu kwotowego w zatrudnianiu osób z niepełnosprawnością wspiera zatrudnienie dotowane, czyli pomoc finansowa w postaci dotacji (Politaj i Koza, 2011). Przedsiębiorcy mogą więc liczyć na korzyści finansowe, zatrudniając osobę z niepełnosprawnością.

PFRON ustawowo jest zobowiązany do wsparcia pracodawców zatrudniających osoby z niepełnosprawnościami, gdyż dzięki nim realizowany jest proces inkluzji tych osób na rynku pracy. Ten rodzaj wsparcia obejmuje refundację kosztów zakupu lub wytworzenia wyposażenia stanowiska pracy w związku z zatrudnieniem niepełnosprawnej osoby bezrobotnej lub poszukującej pracy. O refundację kosztów wyposażenia stanowiska pracy może wystąpić pracodawca, który zobowiąże się do zatrudniania osoby z prawnie orzeczoną niepełnosprawnością przez okres co najmniej 36 miesięcy oraz który prowadził uprzednio działalność przez okres co najmniej 12 miesięcy – bez względu na jej rodzaj. Ponadto warunkiem refundacji jest uzyskanie pozytywnej opinii Państwowej Inspekcji Pracy (PIP). Maksymalna wysokość pomocy finansowej ze środków PFRON nie może przekraczać piętnastokrotnego przeciętnego wynagrodzenia (Ustawa z dnia 17 grudnia 1998 r., art. 20 pkt 2). Zwrotu kosztów dokonuje starosta na warunkach i w wysokości określonych umową zawartą z pracodawcą, z tym że zwrotowi nie podlegają koszty poniesione przed dniem zawarcia umowy. Refundacja kosztów obejmuje udokumentowane koszty zakupu lub wytworzenia wyposażenia stanowiska pracy wraz z niepodlegającymi odliczeniu podatkiem VAT i podatkiem akcyzowym (Ustawa z dnia 27 sierpnia 1997 r., art. 26e). Zwrot kosztów wyposażenia stanowiska pracy uznawany jest jako pomoc *de minimis*, jest to pomoc małej wartości, która jest mniej formalna, nie wymaga zatwierdzenia przez Komisję Europejską i nie zakłóca konkurencji. Jest stosunkowo łatwa do uzyskania i bardziej elastyczna (Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 11 marca 2011 r.).

Pracodawca, który otrzymał refundację zwrotu kosztów zatrudnienia, może otrzymać również miesięczne dofinansowanie z tytułu zatrudnienia osoby niepełnosprawnej, które jest uzależnione od kilku czynników, chociażby stopnia niepełnosprawności pracownika. „Celem pomocy w formie miesięcznego dofinansowania do wynagrodzeń, określonym przez Komisję Europejską, nie ma być pełna refundacja kosztów płacy, ale zachęcenie do zatrudniania osób z niepełnosprawnościami poprzez częściowy zwrot kosztów wiążących się z ich zatrudnianiem” – pisze w odpowiedzi na petycję pracodawców w sprawie wzrostu dofinansowania Andrzej

Łosiewicz, zastępca dyrektora Biura Pełnomocnika Rządu do Spraw Osób Niepełnosprawnych (Dązbłaż, 2024).

Kluczowym problemem badawczym w niniejszym rozdziale jest ocena, czy środki przekazane na refundację kosztów były wystarczająco atrakcyjne dla pracodawców, aby podjąć się trudu zatrudniania osób z niepełnosprawnościami w kontekście dynamicznych zmian gospodarczych.

Wprowadzenie mechanizmów wsparcia finansowego, takich jak zwrot kosztów wyposażenia stanowisk pracy dla osób z niepełnosprawnościami z PFRON, ma znaczenie dla zmniejszenia obciążeń finansowych pracodawców. Wsparcie to pozwala na ograniczenie ryzyka finansowego, zwiększenie elastyczności w zarządzaniu zasobami oraz poprawę sytuacji finansowej przedsiębiorstw.

W latach 2019-2023 polska gospodarka doświadczyła wielu dynamicznych zmian, takich jak pandemia COVID-19, wzrost inflacji oraz rosnące koszty pracy. Pandemia wpłynęła na ograniczenie aktywności wielu przedsiębiorstw, co przyczyniło się do wzrostu bezrobocia i spadku inwestycji. Jednocześnie inflacja zwiększyła koszty utrzymania miejsc pracy, co dodatkowo obciążało budżety przedsiębiorstw. W takich warunkach wsparcie finansowe PFRON stało się instrumentem i szansą, umożliwiało stabilizację na rynku pracy osób z niepełnosprawnościami oraz ułatwiało przedsiębiorcom tworzenie stanowisk pracy pomimo niestabilnych warunków ekonomicznych i niepewnej przyszłości. Takie działania w zakresie wsparcia zatrudniania osób z niepełnosprawnościami jest szczególnie ważne w warunkach niestabilnego makrootoczenia, gdyż osoby z niepełnosprawnościami bez tego wsparcia są niekonkurencyjne na tym rynku i narażone w sposób szczególny na marginalizację z przyczyn ekonomicznych.

3. Prezentacja wyników badań

Przedstawione wyniki badań opierają się na analizie danych dotyczących refundacji kosztów wyposażenia stanowisk pracy dla osób z niepełnosprawnościami w latach 2019-2023 (tab. 1).

Tabela 1. Zwrot kosztów wyposażenia stanowisk dla osób z niepełnosprawnością ze środków PFRON w latach 2019-2023

Lata	Kwota ogółem (w zł)	Liczba stanowisk	Przeciętna kwota dofinansowania (w zł)	Liczba zatrudnionych osób	Przeciętna kwota na zatrudnionego (w zł)
2019	24 397 452	608	40 127,39	612	39 865,12
2020	23 122 685	504	45 878,34	506	45 697,01
2021	31 795 388	602	52 816,26	602	52 816,26
2022	27 547 571	467	58 988,37	470	58 611,85
2023	29 676 497	455	65 223,07	464	63957,97
Razem	136 539 593	2636	x	2 654	x

Źródło: opracowanie własne na podstawie (BIP PFRON, b.d.).

Dane objęte analizą to całkowita kwota dofinansowania w poszczególnych latach, liczba stanowisk objętych refundacją, liczba osób zatrudnionych oraz obliczona na potrzeby rozdziału uśredniona roczna kwota dofinansowania i uśredniona roczna kwota na zatrudnionego.

W latach 2019-2023 całkowita kwota dofinansowania wyniosła 136,54 mln zł, co przełożyło się na utworzenie 2 636 stanowisk pracy dla osób z niepełnosprawnością. Średnia roczna wartość wsparcia to około 27,3 mln zł, przy czym najwyższa wartość dofinansowania miała miejsce w 2021 roku (31,8 mln zł), była to o 30,32% wyższa kwota niż przed pandemią COVID-19 w 2019 roku, co z kolei mogło mieć wpływ na najniższą wartość przekazanych środków w 2020 roku (23,1 mln zł). Warto zauważyć, że w latach 2019 i 2021 liczba dofinansowanych stanowisk była relatywnie wysoka (608 i 602), natomiast w 2023 roku spadła do najniższego poziomu 455 stanowisk. Podobnie jak w przypadku liczby stanowisk liczba zatrudnionych osób wahała się w przedziale od 612 (2019 rok) do 464 (2023 rok). Łącznie w całym analizowanym okresie utworzono 2 636 stanowisk pracy, na których zatrudniono 2654 osoby. Oznacza to średnio 527 stanowisk oraz 531 zatrudnionych rocznie. W 2023 roku liczba stanowisk była o ponad 20% niższa niż średnia, co wskazuje na trend spadkowy w ostatnich latach, ten trend również jest zauważalny w liczbie zatrudnionych osób. Pomimo wykazanej tendencji spadkowej stanowisk pracy, na które otrzymano refundację, oraz osób na nich zatrudnionych z tabeli jasno wynika, że przeciętne kwoty wsparcia wzrastały. Przeciętna kwota dofinansowania systematycznie rosła, osiągając najwyższą wartość w 2023 roku (65 223,07 zł) co oznacza wzrost o 62,5% w stosunku do 2019 roku. Z kolei przeciętna kwota na zatrudnionego zwiększyła się z 39 865,12 zł do 63 957,97 zł co oznacza wzrost o 60,4%.

Aby móc ocenić atrakcyjność refundacji kosztów wyposażenia stanowisk pracy dla osób z niepełnosprawnościami jako instrumentu wsparcia przedsiębiorców, należy zobrazować sytuację gospodarczą w Polsce w latach 2019-2023. Na potrzeby charakterystyki stanu gospodarki polskiej w okresie objętym analizą przyjęto następujące miary: wskaźnik inflacji, przeciętne wynagrodzenie oraz minimalne wynagrodzenie (tab. 2).

Tabela 2. Przeciętne wynagrodzenie (w zł), minimalne wynagrodzenie (w zł) oraz wysokość inflacji (w %) w latach 2019-2023

Lata	Przeciętne wynagrodzenie (w zł)	Minimalne wynagrodzenie (w zł)	Inflacja (%)
2019	4 897,67	2250	2,3
2020	5 232,99	2600	3,4
2021	5 575,34	2800	5,1
2022	6 048,81	3010	14,4
2023	7 159,61	3600	11,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie (GUS, b.d.; PFRON, 2017).

Taki dobór tych miar determinowany był problemem i celem niniejszego opracowania w zakresie istotnego ich znaczenia dla analizy kosztów zatrudnienia oraz decyzji inwestycyjnych przedsiębiorców w warunkach niestabilnego makroekonomicznego otoczenia. Inflacja wpływa na koszty prowadzenia działalności gospodarczej, w tym na nakłady inwestycyjne oraz koszty operacyjne związane z zatrudnianiem pracowników. Analiza poziomu inflacji pozwala zatem określić, w jakim stopniu zmieniające się warunki gospodarcze mogły wpływać na zainteresowanie przedsiębiorców tego typu instrumentami w kontekście wysokich stóp oprocentowania kredytów i innych instrumentów finansowych. Przeciętne oraz minimalne wynagrodzenie również pełnią funkcję wskaźnika sytuacji na rynku pracy, kształtują bowiem też koszty pracy. Ponadto przeciętne wynagrodzenie ma bezpośredni wpływ na maksymalną wysokość pomocy finansowej PFRON, co jest jednym z podstawowych parametrów kwot finansowego wsparcia zatrudniania osób z niepełnosprawnościami.

Z powyższych danych wynika, że warunki makrootoczenia były niestabilne. Wyżej wymienione wskaźniki opisujące sytuację makroekonomiczną w Polsce cechowały się co prawda trendem wzrostowym, jednak dynamika tych zmian uległa znaczącym wahaniom, szczególnie w latach 2021-2023, co jest istotne w kontekście wpływu otoczenia makroekonomicznego na mechanizmy wsparcia zatrudnienia, a także na sytuację przedsiębiorstw w okresie pandemii COVID-19 i wojny w Ukrainie.

Przeciętne wynagrodzenie wzrosło z 4 897,67 zł w 2019 roku do 7 159,61 zł w 2023 roku, co stanowi wzrost o 46,2% w ciągu pięciu lat. Minimalne wynagrodzenie wzrosło z 2 250 zł w 2019 roku do 3 600 zł w 2023 roku, co oznacza wzrost o 60%. Warto zauważyć, że podwyżki były szczególnie intensywne w latach 2020-2023, kiedy to wzrost minimalnej płacy był wyższy niż wzrost przeciętnego wynagrodzenia. Wskaźnik inflacji wzrósł z 2,3% w 2019 roku do 14,4% w 2022 roku, po czym spadł do 11,5% w 2023 roku. W latach 2019-2020 inflacja pozostawała stosunkowo niska, ale od 2021 roku zaczęła gwałtownie rosnąć. W warunkach wysokiej inflacji realna wartość dofinansowania może ulegać erozji, a jednocześnie rosnące ceny dóbr i usług mogą zwiększać zapotrzebowanie na zewnętrzne wsparcie finansowe, takie jak refundacja kosztów wyposażenia stanowisk pracy. W celu ustalenia adekwatności wysokości dofinansowań na wyposażenie pracy w warunkach niestabilnego makrootoczenia oraz jego wpływu na kwotę wsparcia przeprowadzono analizę współzależności pomiędzy inflacją, przeciętnym wynagrodzeniem, minimalnym wynagrodzeniem, przeciętną kwotą dofinansowania i przeciętną kwotą na zatrudnionego.

Wykorzystano współczynnik korelacji Pearsona według poniższej formuły:

$$r_{xy} = \frac{C(X, Y)}{S_x S_y}.$$

Na potrzeby opracowania przyjmuje się poniższe założenia:

1. $r_{xy} = 0$ oznacza brak korelacji liniowej.
2. $r_{xy} = 1$ lub $r_{xy} = -1$ między zmiennymi X i Y zachodzi liniowa zależność funkcyjna.

3. $r_{xy} > 0$ oznacza korelację dodatnią, wówczas wzrostowi wartości jednej cechy towarzyszy wzrost wartości drugiej cechy,

$r_{xy} < 0$ oznacza korelację ujemną, wówczas wzrostowi wartości jednej cechy towarzyszy spadek wartości drugiej cechy.

4. Znak współczynnika korelacji informuje o kierunku zależności.

5. Wartość bezwzględna ze współczynnika korelacji informuje o sile zależności.

6. Jeżeli r_{xy} przyjmuje wartości z przedziału:

- $<0; 0,3>$, występuje współzależność nieznacząca,
- $<0,3; 0,5>$, występuje współzależność średnia,
- $<0,5; 0,7>$, występuje współzależność silna,
- $<0,7; 1,0>$, występuje współzależność bardzo silna.

Wyniki badań korelacji Pearsona prezentują się następująco (tab. 3):

Tabela 3. Korelacja Pearsona pomiędzy inflacją, przeciętnym i minimalnym wynagrodzeniem, przeciętną kwotą dofinansowania i przeciętną kwotą na zatrudnionego w latach 2019-2023

	Korelacja Pearsona
Korelacja między inflacją a przeciętnym wynagrodzeniem	0,79
Korelacja między przeciętnym a minimalnym wynagrodzeniem	0,99
Korelacja między przeciętnym wynagrodzeniem a przeciętną kwotą dofinansowania	0,96
Korelacja między przeciętnym wynagrodzeniem a przeciętną kwotą na zatrudnionego	0,95
Korelacja między inflacją a przeciętną kwotą dofinansowania	0,88
Korelacja między inflacją a przeciętną kwotą na zatrudnionego	0,88

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z tabeli 1 oraz tabeli 2.

Z badania korelacji wynika, że istnieją silne dodatnie korelacje między badanymi zmiennymi, co sugeruje istotne powiązania między mechanizmami wsparcia a zmiennymi makroekonomicznymi. Niemalże liniowa korelacja (0,99) występuje między przeciętnym a minimalnym wynagrodzeniem. Silne korelacje (0,96) i (0,95) występują między przeciętnym wynagrodzeniem a przeciętną kwotą dofinansowania oraz przeciętną kwotą na zatrudnionego. Oznacza to, że wzrost wynagrodzeń idzie w parze ze wzrostem dofinansowania. Podobnie wysokie korelacje występują między inflacją a kwotami wsparcia finansowego (0,88). Związek między inflacją a przeciętnym wynagrodzeniem (0,79) wskazuje na silną dodatnią zależność, podobnie w korelacji inflacji z minimalnym wynagrodzeniem (0,78), oznacza to, że wzrost inflacji w istotnym stopniu przekłada się na wzrost płac.

4. Wnioski z badań

Przeprowadzone badania wykazały, że wsparcie finansowe z PFRON odgrywało kluczową rolę w łagodzeniu skutków niestabilności makroekonomicznej w latach 2019-2023. Łączna kwota dofinansowania w tym okresie wyniosła 136,54 mln zł, co przełożyło się na utworzenie 2 636 stanowisk pracy i zatrudnienie 2 654 osób. Wyniki analizy wskazują, że mechanizm refundacji kosztów wyposażenia stanowisk pracy dostosowywał się do zmieniającego się otoczenia gospodarczego, choć w ostatnich latach widoczna była tendencja spadkowa w liczbie tworzonych miejsc pracy. Najwyższa wartość dofinansowania wystąpiła w roku 2021 (31,8 mln zł), co zbiega się z okresem największej niepewności gospodarczej wywołanej pandemią COVID-19. Wzrost wartości wsparcia w tym okresie o 30,32% względem roku 2019 potwierdza hipotezę, że przedsiębiorcy w warunkach kryzysowych częściej poszukują alternatywnych form finansowania zatrudnienia. Warto zauważyć, że w 2020 roku, czyli na początku pandemii, odnotowano najniższą wartość wsparcia (23,1 mln zł), co mogło wynikać z początkowej niepewności i ograniczenia działalności wielu przedsiębiorstw. Silne korelacje między inflacją, przeciętnym wynagrodzeniem oraz minimalnym wynagrodzeniem a wsparciem finansowym dowodzą, że dofinansowanie było odpowiedzią na zmieniające się warunki makroekonomiczne. Przeciętna kwota dofinansowania wzrosła o ponad 60%, co potwierdza korelacja na poziomie 0,96 – fundusz był gotów udzielić wsparcia na pokrycie coraz wyższych kosztów jednostkowych zatrudnienia osoby z niepełnosprawnością. W związku z występującymi dodatnimi zależnościami można stwierdzić, że wysokość udzielanego wsparcia była adekwatna do warunków makrootoczenia. Pomimo rosnącej wartości dofinansowania, liczba stanowisk objętych refundacją systematycznie spadała z 608 w 2019 roku do 455 w 2023 roku. Podobny trend zaobserwowano w liczbie zatrudnionych osób, co sugeruje, że wzrost jednostkowych kosztów zatrudnienia nie był w pełni rekompensowany przez wyższe kwoty wsparcia. Może to wynikać chociażby z niższego zainteresowania pracodawców zatrudnianiem osób z niepełnosprawnościami w warunkach wysokiej inflacji i niepewności gospodarczej. Wojna w Ukrainie, która pogłębił niestabilne warunki makrootoczenia mogła spowodować, że pracodawcy ograniczyli zatrudnienie ze względu na koszty zatrudnienia. Ważna jest też rola dofinansowania jako alternatywy dla tradycyjnych źródeł finansowania, takich jak kredyty. W warunkach wysokiej inflacji i rosnących stóp procentowych przedsiębiorcy skłaniali się ku bezzwrotnym formom wsparcia, które pozwalały ograniczyć ryzyko finansowe inwestycji. Refundacja PFRON nie tylko redukowała bezpośrednie koszty utworzenia stanowiska pracy, ale również zwiększała płynność finansową przedsiębiorstw – zakupione elementy wyposażenia stanowiska stawały się ich majątkiem trwałym. Część pracodawców korzysta z chęci, a niektórzy z przymusu zatrudniania osób z niepełnosprawnością, by uniknąć wpłat na PFRON. Korzystając z rozmaitych instrumentów wsparcia, np. zwrotu kosztów wyposażenia stanowiska pracy, pracodawcy łagodzą ten przymus. Odnoszą z tego bowiem wiele korzyści finansowych,

jak bezzwrotne środki pieniężne oraz stałe, comiesięczne wsparcie finansowe w postaci dofinansowań do wynagrodzeń.

Hipoteza badawcza została potwierdzona. Refundacja kosztów wyposażenia stanowisk pracy pozwalała przedsiębiorcom ograniczyć koszty inwestycyjne, co w warunkach niestabilnego otoczenia makroekonomicznego było istotnym czynnikiem wspierającym ich działalność.

Badania potwierdziły istotną rolę wsparcia finansowego z PFRON w łagodzeniu skutków niestabilności makroekonomicznej. Autorka dostrzega zasadność a nawet konieczność kontynuacji badań w kontekście efektywności wykorzystania środków oraz ich wpływu na trwałość miejsc pracy dla osób z niepełnosprawnościami w dłuższej perspektywie czasowej.

Literatura

- BIP PFRON. (b.d.). *Budżet Funduszu*. Pobrano 4 stycznia 2025 z <https://bip.pfron.org.pl/pfron/budzet-funduszu>
- Biuro Pełnomocnika Rządu do Spraw Osób Niepełnosprawnych. (b.d.). *Rynek pracy*. Pobrano 24 stycznia 2026 z <https://archiwum.niepelnosprawni.gov.pl/p.80,rynek-pracy>
- Britannica. (b.d.). *Statistical quality control*. Pobrano 6 stycznia 2025 z <https://www.britannica.com/science/statistics/Residual-analysis#ref60723>
- Dązbłaż, B. (2024, 7 maja). *Większe dofinansowanie do pensji pracownika z niepełnosprawnością dobre, ale system do zmiany*. Prawo.pl. Pobrano 16 marca 2025 z <https://www.prawo.pl/kadry/dofinansowanie-do-wynagrodzen-osob-z-niepelnosprawnosciami,526794.html>
- Główny Urząd Statystyczny (GUS). (b.d.). *Roczne wskaźniki cen towarów i usług konsumpcyjnych od 1950 r.* Pobrano 6 stycznia 2025 z <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych-pot-inflacja-roczne-wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych/>
- Koza, A. (2015). System kwotowy a zatrudnienie osób niepełnosprawnych w Czechach i w Polsce. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, (395), 178-189.
- Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych (PFRON). (b.d.). *Wpłaty obowiązkowe*. Pobrano 16 marca 2025 z <https://www.pfron.org.pl/pracodawcy/wpłaty-obowiązkowe/>
- Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych (PFRON). (2017, 18 sierpnia). *Przeciętne wynagrodzenie*. Pobrano 16 marca 2025 z <https://www.pfron.org.pl/pracodawcy/wpłaty-obowiązkowe/przecietne-wynagrodzenie/>
- Politaj, A. i Koza, A. (2011). Efektywność zatrudnienia dotowanego osób niepełnosprawnych w Polsce w latach 2007-2010. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, (168), 119-130.
- Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 11 marca 2011 r. w sprawie zwrotu kosztów wyposażenia stanowiska pracy osoby niepełnosprawnej (t.j. Dz. U. z 2022 r., poz. 1276 z późn. zm.)
- Ustawa z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych (Dz. U. 1997, Nr 123, poz. 776)
- Ustawa z dnia 17 grudnia 1998 r. o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych, art. 20 pkt 2 (Dz. U. 1998, Nr 162, poz. 1118)
- Ustawa z dnia 10 października 2002 r. o minimalnym wynagrodzeniu za pracę (Dz. U. z 2002 r. Nr 200, poz. 1679)

Financial Benefits for Entrepreneurs from the Reimbursement of Workplace Equipment Costs for People with Disabilities (2019-2023)

Abstract: This study examines financial support mechanisms for the employment of individuals with disabilities, specifically the reimbursement of workstation adaptation costs, funded by the State Fund for Rehabilitation of Disabled Persons (PFRON) in Poland from 2019 to 2023. The objective is to evaluate the evolution of this financial instrument in response to macroeconomic volatility and to assess its attractiveness for businesses amid dynamic shifts in key economic indicators. The research focuses on Polish enterprises that leveraged this reimbursement mechanism during the analysed period. Findings indicate that PFRON subsidies served as a valuable financial tool for mitigating employment costs in an unstable macroeconomic environment. However, a downward trend in the number of subsidised workstations has been observed in recent years, potentially driven by escalating labour costs and heightened economic uncertainty. The study confirms a strong correlation between the level of financial support and macroeconomic variables, suggesting that the funding mechanism exhibits a degree of adaptability to market fluctuations. Moreover, employers utilising reimbursement schemes also gained access to complementary forms of financial aid, including wage subsidies for employees with disabilities.

Keywords: State Fund for the Rehabilitation of Disabled Persons, people with disabilities, cost reimbursement, workplace equipment, financial support for businesses

Potencjał sztucznej inteligencji w prognozowaniu upadłości spółek – analiza porównawcza dyskryminacyjnych modeli predykcji bankructwa polskich przedsiębiorstw

Debora Kotagomba

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

e-mail: 191895@student.ue.wroc.pl

ORCID: [0009-0002-3629-4525](https://orcid.org/0009-0002-3629-4525)

Kacper Kobylański

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

e-mail: 191868@student.ue.wroc.pl

ORCID: [0009-0007-3807-0927](https://orcid.org/0009-0007-3807-0927)

Jakub Petyniak

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

e-mail: 191871@student.ue.wroc.pl

ORCID: [0009-0005-0131-2289](https://orcid.org/0009-0005-0131-2289)

© 2025 Debora Kotagomba, Kacper Kobylański, Jakub Petyniak

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Kotagomba, D., Kobylański, K. i Petyniak, J. (2025). Potencjał sztucznej inteligencji w prognozowaniu upadłości spółek – analiza porównawcza dyskryminacyjnych modeli predykcji bankructwa polskich przedsiębiorstw. W: M. Gasz, A. Koza, A. Politał (red.), *Ekonomia i finanse* (s. 44-58). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Streszczenie: Przewidywanie ryzyka upadłości przedsiębiorstw to kluczowe wyzwanie dla menedżerów i instytucji finansowych. Dokładna ocena zagrożenia umożliwia wdrożenie odpowiednich działań zapobiegawczych. Istnieje wiele modeli predykcji upadłości opartych na analizie finansowej, dyskryminacyjnej czy metodach statystycznych. W tym opracowaniu postanowiono porównać klasyczne, polskie modele dyskryminacyjne (m.in. Gajdki i Stosa) z nowoczesnymi rozwiązaniami zaproponowanymi

przez ChatGPT – potocznie nazywany „sztuczną inteligencją” – model LLM (*large language model*), pod względem skuteczności ich predykcji. Celem niniejszego rozdziału jest sprawdzenie w praktyce owych narzędzi, a także zbadanie ich potencjału oraz określenie, czy mogą znaleźć zastosowanie w świecie zarządzania finansami. Analiza wykazała, że systemy wczesnego ostrzegania wykreowane przez SI mogą być skuteczniejsze od niektórych tradycyjnych modeli i wykazują pewien potencjał w prognozowaniu ryzyka bankructwa. Badania autorów niniejszego rozdziału zostały przeprowadzone na wybranych upadłych spółkach oraz opierały się na metodzie analizy porównawczej, analizie danych i sprawozdań finansowych, krytycznej analizie literatury, ocenie efektywności poszczególnych modeli predykcji upadłości oraz wykorzystaniu modeli językowych.

Słowa kluczowe: modele predykcji upadłości, ChatGPT, upadłość przedsiębiorstw, analiza dyskryminacyjna

1. Geneza i istota dyskryminacyjnych modeli predykcji upadłości

Analiza dyskryminacyjna zaczęła być stosowana w prognozowaniu upadłości firm w latach 60. XX wieku. Kluczowe znaczenie miały badania Altmana z 1968 roku, w których opracował model klasyfikacyjny oparty na pięciu wskaźnikach finansowych. Jego prace stały się fundamentem dla dalszego rozwoju tej metodologii i zyskały szerokie uznanie. Kolejne prace były kontynuowane przez licznych autorów, którzy opracowywali modele klasyfikacyjne dostosowane do specyfiki gospodarek różnych krajów, a także wykorzystywali coraz bardziej zaawansowane metody wielowymiarowej analizy danych.

Altman, tworząc tzw. Z-score, po raz pierwszy połączył dane finansowe z metodą analizy dyskryminacyjnej, co stanowiło przełom w podejściu do przewidywania upadłości. Od tego czasu analiza dyskryminacyjna była szeroko stosowana w różnych krajach i branżach w celu opracowania efektywnych narzędzi diagnostycznych, pozwalających na ocenę kondycji finansowej firm i prognozowanie ich przyszłych losów (Kisielińska i Waszkowski, 2010).

Systemy wczesnego ostrzegania przed upadłością to stosunkowo nowa i niedoceniana dziedzina. W Polsce rośnie jej znaczenie, jednak zarządy firm zwykle wdrażają nowoczesne metody dopiero po utracie płynności finansowej, a zatrudnienie analityka finansowego często świadczy o kryzysie firmy. Mimo tego opinie ekspertów są często ignorowane, a same systemy wczesnego ostrzegania lekceważone. Wdrożenie takich systemów wymaga, mimo pozorów prostoty, dużego doświadczenia i intuicji, ponieważ zastosowanie niewłaściwego modelu może prowadzić do wyników całkowicie odbiegających od rzeczywistości (Kisielińska i Waszkowski, 2010).

Modele predykcji upadłości oceniają kondycję finansową firm, identyfikując sygnały pogarszającej się płynności i ryzyka bankructwa. Stanowią one wyłącznie narzędzie do wstępnej analizy, bowiem wymagają monitorowania i nie oferują rozwiązań naprawczych. Często utożsamia się je z systemami prognozującymi upadłość, ponieważ ich głównym celem jest wykrywanie firm zagrożonych bankructwem. W literaturze znaleźć można wiele takich modeli przedsiębiorstw dostosowanych do realiów polskiego rynku. Znakomitą ich większość stanowią modele oparte na

liniowej analizie dyskryminacyjnej. Oznacza to w dużym uproszczeniu, że model taki jest sumą współczynników funkcji dyskryminacyjnej pomnożonych przez wektor danej cechy. Na podstawie wartości wyniku równania określana jest klasa przynależności danego przedsiębiorstwa, tzn. jeśli liczba ta jest powyżej określonej wartości, to przedsiębiorstwo należy do grupy A, jeśli poniżej, to należy do grupy B (Tłuczak, 2013).

W przypadku modeli predykcji upadłości wyróżnia się następujące klasy: przedsiębiorstwa w dobrej kondycji oraz takie, które zagrożone są bankructwem. Często także występuje tzw. szara strefa wyników, w której skuteczność predykcji jest znacząco niższa niż w pozostałych przypadkach. Istnieją również modele oparte na funkcji logitowej (nazywanej też logistyczną), jednak nie zostaną one poruszone przez autorów niniejszej pracy mimo banalnej interpretacji otrzymywanych wyników i dużej poprawności klasyfikacji (Piszczek, 2009).

Należy również wspomnieć, że obecnie używane modele nie są wolne od różnych wad, z których najczęściej wymieniane to:

- ograniczona skuteczność z powodu wyselekcjonowania danych,
- brak uwzględnienia pozafinansowych czynników, takich jak [m.in.](#) sytuacja makroekonomiczna,
- konieczność stałej aktualizacji wskaźników (Banach-Kobyra, 2017).

2. Wstęp do badań

Modele predykcji upadłości przedsiębiorstw są ważnym narzędziem zarówno dla menedżerów czy instytucji finansowych, jak i dla inwestorów. Precyzyjna ocena ryzyka upadłości umożliwia podjęcie odpowiednich działań – wdrożenie działań zapobiegawczych lub identyfikację przyczyn problemu.

W ocenie kondycji finansowej jednym z pomocnych narzędzi jest analiza wskaźnikowa, badająca relacje rachunkowo-finansowe w czasie. Są bardziej skomplikowane przypadki, takie jak przedsiębiorstwa wysoko rentowne, ale bardzo zadłużone lub z niską płynnością (Wojnar, 2014, s. 220). W zarządzaniu przedsiębiorstwem niezbędne staje się więc stosowanie szerokiego wachlarza starannie dopasowanych narzędzi umożliwiających wczesne wykrycie ryzyka upadłości.

Stworzenie skutecznego modelu predykcji wymaga eksperckiej wiedzy z zakresu finansów czy mikroekonomii. Obecnie jednak narzędzia analizujące źródła ułatwiają dostęp do kluczowych informacji, częściowo zastępując wieloletnie zdobywanie wiedzy. Jednym z takich narzędzi jest ChatGPT – potocznie nazywany Sztuczną Inteligencją – LLM (*large language model*) stworzony przez OpenAI. Potrafi on przeszukiwać pliki lub internet oraz generować logicznie spójne odpowiedzi na pytania użytkowników. Technologia ta opiera się na modelu typu transformer (Kocoń i in., 2023) – tekst wprowadzony przez użytkownika jest zamieniany na kilkunastokrotne tokeny, analizowany względem znanych programowi wzorców, a następnie określana

jest „ważność” poszczególnych słów, co pozwala modelowi „zrozumieć” sens wypowiedzi i wygenerować odpowiedź. ChatGPT nie myśli samodzielnie, a jego działanie przypomina wyszukiwarkę analizującą dane i identyfikującą schematy (Vaswani i in., 2017). Może być przydatnym narzędziem do analizy danych, jednak wymaga nauki w bardziej niszowych obszarach. Najlepszym tego przykładem jest seria filmów autorstwa Levy’ego Rozmana, znanego szerzej jako GothamChess, który na przełomie kilku miesięcy podejmował próby rozgrywania z programem partii szachowych. Początkowe rozgrywki były abstrakcyjne, jednak po kilku miesiącach trenowania modelu był on w stanie rozegrać znacznie bardziej zgodną z zasadami partię, ponieważ zaczął coraz mocniej je rozumieć.

Autorzy monografii analizują, czy ChatGPT potrafi tworzyć skuteczne modele przewidujące upadłość przedsiębiorstw oraz oceniające ich efektywność. Modele te porównano z powszechnie stosowanymi systemami prognozowania upadłości dostosowanymi do polskiego rynku. Za materiał empiryczny posłużyły dane firm, wobec których ogłoszono upadłość, uznając za trafne prognozy, które przewidywały bankructwo. Szczegółowe kryteria oceny modeli zostaną omówione w dalszej części rozdziału.

Badania wykonywane były na danych znanych, upadłych spółek, zebranych przy użyciu oprogramowania EMIS Next oraz w środowisku programu Excel.

3. Wstępna analiza modeli i ich selekcja

Pierwszym etapem pracy było wybranie odpowiednich przedsiębiorstw, na danych których opierać się miało badanie skuteczności predykcji wybranych do analizy systemów wczesnego ostrzegania. Spółkami, które zostały uznane za odpowiednie do tego celu, były te, które ogłosiły bankructwo i miały spore problemy finansowe od kilku lat. Nazwy firm poddanych analizie to: Amber Gold Sp. z o.o., Bielmlek Spółdzielnia Mleczarska, Ursus S.A. oraz Intra Sp. z o.o. Zostały one przebadane w zakresie czasowym obejmującym lata 2016-2021.

Następnie obliczone zostały wskaźniki modeli predykcji upadłości. Posłużyły one do wyliczenia kompletnych wyników w każdym analizowanym roku, zawierających informację, czy dany system dobrze przewidział sytuację spółki. Ze względu na dostępność danych ostatecznie przebadanych zostało łącznie pięć modeli (Hołdy, Gajdki i Stosa, dwa modele Prusaka oraz model „poznański”).

Trzecim etapem było stworzenie pliku z informacjami, na których opierać się miała kreacja modeli Chatu GPT. Zawierał on analizę wad i zalet wybranych do badania klasycznych modeli predykcji upadłości przedsiębiorstw.

Ostatecznym krokiem badawczym była analiza modeli zaproponowanych przez LLM w oparciu o dane wspomnianych wyżej spółek, które zbankrutowały, aby sprawdzić i porównać skuteczność przewidywań.

Dla analizowanych modeli zrealizowany został krótki opis każdego z nich, w którym także oceniono je według następujących kryteriów:

- **dostępność wymaganych danych wejściowych** – tutaj, jeżeli model został wzięty pod uwagę w badaniu, to znaczy, że udało się znaleźć dane w źródłach dostępnych dla studentów Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Przykładem, dla którego uzyskanie danych było niemożliwe ze względu na niedostępność danych, jest oprócz innych model Mączyńskiej i Zawadzkiego;
- **skuteczność predykcji** – procentowo wyrażony stosunek liczby uzyskanych obserwacji do wszystkich możliwych do uzyskania wyników dla danego modelu;
- **interpretowalność wyników** – jest to stosunek liczby uzyskanych obserwacji w „szarej strefie” do wszystkich możliwych do uzyskania wyników dla danego modelu;
- **moment, w którym dany model przewidział upadłość przedsiębiorstwa** – w tym kryterium branych pod uwagę jest ostatnich 5 lat działalności podmiotu oraz musi wystąpić minimum jedna prawdziwa obserwacja dla danego modelu.

Poniższa analiza została załączona w pliku „kontekst.txt” „Chatowi GPT” podczas „promptowania”, tj. wydawania polecenia.

Model Hołdy

Model opiera się na liniowej analizie dyskryminacyjnej. Artur Hołda przeanalizował 40 zbankrutowanych firm oraz 40 w dobrej kondycji finansowej (Kisielińska i Waszkowski, 2010, s. 19).

Badanie miało trzy etapy, w których stopniowo eliminowano wskaźniki w celu precyzyjniejszej selekcji. Ostatecznie wyodrębniono pięć kluczowych zmiennych: PWP (podstawowy wskaźnik płynności), SZ (stopa zadłużenia), ZM (zyskowność majątku), WOZ (wskaźnik obrotu zobowiązań) i RM (rotacja majątku). Dyskryminacyjna funkcja liniowa:

$$ZH = 0,605 + 0,681 \times PWP - 0,0196 \times SZ + 0,00969 \times ZM + 0,000672 \times WOZ + 0,157 \times RM, \quad (1)$$

gdzie: PWP = aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe, SZ = zobowiązania ogółem/suma bilansowa, ZM = wynik finansowy netto/średnioroczny majątek ogółem, WOZ = przeciętny stan zobowiązań krótkoterminowych/(koszty działalności operacyjnej – pozostałe koszty operacyjne), RM = przychody ogółem/średnioroczny majątek ogółem.

a) Skuteczność predykcji w analizie autora modelu:

Łącznie – 75%

Bankruci – 50%

Firmy w dobrej kondycji finansowej – 100%.

Skuteczność predykcji w analizie autorów niniejszego rozdziału:

Łącznie – 0%

Bankruci – 0%.

b) Interpretowalność wyników:

ZH < -0,3 – wysoki poziom zagrożenia upadłością

ZH > 0,1 – niewielki poziom zagrożenia upadłością

ZH należy do <-0,3; 0,1> – „szara strefa” (wyniki o wątpliwej jakości).

c) Dostępność danych

Wskaźniki w modelu Hołdy są możliwe do obliczenia za pośrednictwem danych znajdujących się w szczegółowych sprawozdaniach finansowych firm, szczególnie w rachunku zysków i strat oraz bilansie przedsiębiorstwa. Dane te to np. przychody ogółem ze sprzedaży, zobowiązania, suma bilansowa, wynik finansowy netto, poziom aktywów obrotowych, pozostałe koszty operacyjne itp.

d) Moment, w którym model zaczyna przewidywać upadłość

ZH < 0 – ryzyko upadku

ZH > 0 – dobry standing firm.

Model Gajdki i Stosa

Jest to kolejny model podlegający pod wielowymiarową analizę dyskryminacyjną, który pasuje do warunków polskiego rynku. Został przeznaczony do oceny kondycji finansowej spółek notowanych na GPW (Kisielińska i Waszkowski, 2010, s. 20). W modelu zbadanych zostało 17 upadłych przedsiębiorstw, które zostały zestawione z 17 jednostkami nieupadłymi o podobnej działalności.

Dyskryminacyjna funkcja liniowa:

$$Z = -0,0005 \times X_1 + 2,0552 \times X_2 + 1,7260 \times X_3 + 0,1155 \times X_4, \quad (2)$$

gdzie: X_1 = zobowiązania krótkoterminowe/koszt wytworzenia produkcji sprzedanej, X_2 = wynik netto/suma bilansowa, X_3 = wynik brutto/przychody netto ze sprzedaży, X_4 = suma bilansowa/zobowiązania ogółem.

a) Skuteczność predykcji w analizie autora modelu:

Łącznie – 93,8%

Bankruci – 87,5%

Firmy w dobrej kondycji finansowej – 100%.

Skuteczność predykcji w analizie autorów niniejszego rozdziału:

Łącznie: 55% (w zaokrągleniu)

Bankruci: 55% (w zaokrągleniu).

b) Interpretowalność wyników:

$Z < -0,49$ – wysoki poziom zagrożenia upadłością

$Z > 0,49$ – niewielki poziom zagrożenia upadłością

Z należy do <-0,49; 0,49> – „szara strefa” (poziom zagrożenia nieokreślony).

c) Dostępność danych

Podobnie jak w modelu Hołdy dane do obliczenia wskaźników są łatwo dostępne i obejmują zobowiązania, przychody netto czy wynik finansowy. Wyjątek stanowi „koszt wytworzenia produkcji sprzedanej”, trudny do znalezienia w podstawowych sprawozdaniach, ale możliwy do zastąpienia inną, podobną daną, np. „kosztami produkcji”.

d) Moment, w którym model zaczyna przewidywać upadłość

$Z < 0$ – ryzyko upadku firmy

$Z > 0$ – dobry standing firmy.

Modele Prusaka

Błażej Prusak stworzył dwa systemy wczesnego ostrzegania, również oparte na analizie dyskryminacyjnej, z których jeden pozwala na predykcję bankructwa z rocznym wyprzedzeniem, natomiast drugi prognozuje je na 2 lata przed pojawieniem się niepokojącej sytuacji (Wojnar, 2014, s. 224). Postać funkcji obu modeli jest następująca:

$$Z(P1) = -1,5685 + 6,5245 \cdot X1 + 0,148 \cdot X2 + 0,4061 \cdot X3 + 2,1754 \cdot X4, \quad (3)$$

gdzie: $X1$ = zysk operacyjny/suma bilansowa, $X2$ = koszty operacyjne/zobowiązania krótkoterminowe, $X3$ = aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe, $X4$ = zysk operacyjny/przychody ze sprzedaży.

$$Z(P2) = -1,8713 + 1,4383 \cdot X1 + 0,1878 \cdot X2 + 5,0229 \cdot X3, \quad (4)$$

gdzie: $X1$ = (zysk netto + amortyzacja) / zobowiązania ogółem, $X2$ = koszty operacyjne/zobowiązania krótkoterminowe, $X3$ = zysk ze sprzedaży/suma bilansowa.

Badanie na obu modelach obejmowało w próbie uczącej 40 przedsiębiorstw w dobrej kondycji oraz 40 zagrożonych upadłością dobrane parami według rodzaju działalności i branży oraz 39 tak samo dobranych jednostek w próbie testowej.

a) Skuteczność predykcji P1 w analizie autora modelu:

Łącznie – 81,3%

Bankruci – 87,5%

Firmy w dobrej kondycji finansowej – 75%.

Skuteczność predykcji P1 w analizie autorów niniejszego rozdziału:

Łącznie: 70% (w zaokrągleniu)

Bankruci: 70% (w zaokrągleniu).

Skuteczność predykcji P2 w analizie autora modelu:

Łącznie – 50%

Bankruci – 87,5%

Firmy w dobrej kondycji finansowej – 12,5%.

Skuteczność predykcji P2 w analizie autorów niniejszego rozdziału:

Łącznie – 100%

Bankruci – 100%.

b) Interpretowalność wyników P1: $Z < -0,13$ – wysoki poziom zagrożenia upadłością $Z > 0,65$ – niewielki poziom zagrożenia upadłością Z należy do $<-0,13; 0,65>$ – „szara strefa” (poziom zagrożenia nieokreślony).**Interpretowalność wyników P2:** $Z < -0,7$ – wysoki poziom zagrożenia upadłością $Z > 0,2$ – niewielki poziom zagrożenia upadłością.**c) Dostępność danych**

Wszystkie dane, które są potrzebne do obliczenia wskaźników z obu modeli, są stosunkowo łatwo dostępne we wszelkich sprawozdaniach finansowych przedsiębiorstw. Są to np. zobowiązania krótkoterminowe, zysk operacyjny brutto, suma aktywów obrotowych, suma bilansowa, amortyzacja.

d) Moment, w którym model zaczyna przewidywać upadłość dla P1: $Z < -0,13$ – ryzyko upadku firmy $Z > -0,13$ – dobry standing firmy.**Moment, w którym model zaczyna przewidywać upadłość dla P2:** $Z < -0,295$ – ryzyko upadku firmy $Z > -0,295$ – dobry standing firmy.***Model „poznański”***

Model „poznański” autorstwa Hamrola, Czajki i Piechockiego został opracowany na podstawie analizy finansowej. Badania objęły 100 polskich przedsiębiorstw – połowa z nich była w dobrej kondycji finansowej, a wobec pozostałych wszczęto postępowanie upadłościowe lub układowe (Wojnar, 2014, s. 224). Spośród 31 analizowanych wskaźników do modelu wybrano 4 kluczowe, a jego funkcja została przedstawiona następująco:

$$W = -2,368 + 3,562 \cdot X_1 + 1,588 \cdot X_2 + 4,288 \cdot X_3 + 6,719 \cdot X_4 \quad (5),$$

gdzie: X_1 = wynik finansowy netto/majątek całkowity, X_2 = (majątek obrotowy – zapasy) /zobowiązania krótkoterminowe, X_3 = kapitał stały/aktywa, X_4 = wynik finansowy ze sprzedaży/przychody ze sprzedaży.

a) Skuteczność predykcji w analizie autora modelu:

Łącznie – 75%

Bankruci – 50%

Firmy w dobrej kondycji finansowej – 100%.

Skuteczność predykcji w analizie autorów niniejszego rozdziału:

łącznie – 75%

Bankruci – 75%.

b) Interpretowalność wyników:

$Z < 0$ – wysoki poziom zagrożenia upadłością

$Z > 0$ – niewielki poziom zagrożenia upadłością.

c) Dostępność danych

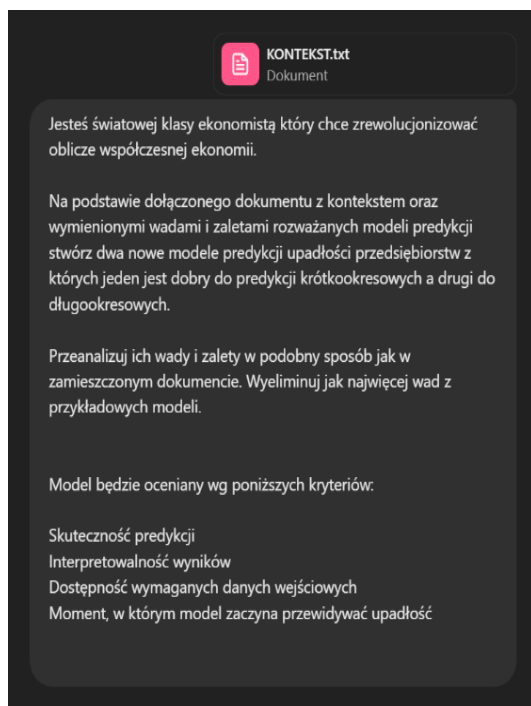
Dane łatwo dostępne na eKRS po wyszukaniu przedsiębiorstwa za pomocą NIP-u oraz pobraniu jego sprawozdań finansowych z konkretnych lat.

d) Moment, w którym model zaczyna przewidywać upadłość

$Z < 0$ – ryzyko upadku firmy

$Z > 0$ – dobry standing firmy.

ChatGPT zaproponował dwa modele: krótkookresowy „KROK” oraz średniookresowy „PERSPEKTYWA”. Pełną odpowiedź chatu przedstawiono na rysunkach 1 i 2.



Rys. 1. Kontekst oraz „prompty” wprowadzone do Chatu GPT potrzebne do wygenerowania nowych modeli

Źródło: opracowanie własne na podstawie „prompta” wpisanego do Chatu GPT.

Oto dwa nowe modele predykcji upadłości przedsiębiorstw:

1. Model KROK (Krótkookresowy Model Ostrzegawczy) – skupia się na predykcji upadłości w perspektywie do 12 miesięcy.
2. Model PERSPEKTYWA – długookresowy model przeznaczony do prognozowania zagrożenia upadłością na 2-5 lat do przodu.

Model KROK – Krótkookresowy Model Ostrzegawczy

Założenia:

- Wykorzystuje dane dostępne w bieżących sprawozdaniach finansowych (np. miesięczne, kwartalne).
- Kładzie nacisk na płynność finansową oraz bieżące zobowiązania.
- Stosuje wskaźniki operacyjne, które szybko reagują na zmiany w firmie.
- Jest oparty na regresji logistycznej, co poprawia interpretowalność wyników.

Funkcja modelu:

$$Z_K = -1,2 + 5,4 \cdot X_1 + 2,8 \cdot X_2 + 1,5 \cdot X_3 + 3,2 \cdot X_4$$

gdzie:

- X_1 – wskaźnik płynności gotówkowej (średni pieniężny / zobowiązania krótkoterminowe).
- X_2 – rotacja należności (przychody ze sprzedaży / należności krótkoterminowe).
- X_3 – wskaźnik rentowności operacyjnej (zysk operacyjny / suma bilansowa).
- X_4 – pokrycie odsetek (EBIT / koszty finansowe).

Interpretacja wyników:

- $Z_K < -0,5$ – wysokie ryzyko upadłości w ciągu najbliższego roku.
- $-0,5 \leq Z_K \leq 0,5$ – sytuacja niejednoznaczna (wymagana dalsza analiza).
- $Z_K > 0,5$ – niewielkie ryzyko upadłości.

Zalety:

- ✓ Wysoka skuteczność dla krótkiego horyzontu czasowego (prognozy do 12 miesięcy).
- ✓ Oparty na łatwo dostępnych danych finansowych (np. z rachunku zysków i strat).
- ✓ Wskaźniki szybko reagują na zmiany w działalności operacyjnej.
- ✓ Prosta interpretacja – podział na trzy kategorie ryzyka.

Wady:

- ✗ Nie uwzględnia czynników długoterminowych (np. trendów w zadłużeniu).
- ✗ Może być mniej skuteczny w branżach sezonowych, gdzie wyniki fluktuują.
- ✗ Brak uwzględnienia czynników jakościowych (np. zarządzania, zmian rynkowych).

Model PERSPEKTYWA – Długookresowy Model Prognozy Upadłości

Założenia:

- Analizuje dane z ostatnich 3-5 lat, aby ocenić długoterminowe ryzyko upadłości.
- Uwzględnia zarówno wskaźniki finansowe, jak i czynniki strategiczne.
- Wykorzystuje algorytmy uczenia maszynowego (np. drzewa decyzyjne) do określenia trendów w kondycji przedsiębiorstwa.

Funkcja modelu:

$$Z_P = -2,1 + 4,2 \cdot Y_1 + 3,6 \cdot Y_2 + 2,9 \cdot Y_3 + 1,8 \cdot Y_4 + 2,5 \cdot Y_5$$

gdzie:

- Y_1 – trend zadłużenia (zmiana długu ogółem w % na przestrzeni ostatnich 5 lat).
- Y_2 – stabilność marży operacyjnej (średnie odchylenie standardowe marży EBIT w %).
- Y_3 – dynamika przychodów (średnioroczna zmiana przychodów w %).
- Y_4 – rentowność kapitału własnego (ROE).
- Y_5 – udział zobowiązań długoterminowych w kapitale ogółem.

Interpretacja wyników:

- $Z_P < -1,0$ – wysokie ryzyko upadłości w ciągu 2-5 lat.
- $-1,0 \leq Z_P \leq 1,0$ – umiarkowane ryzyko upadłości (wymagana dodatkowa analiza).
- $Z_P > 1,0$ – niskie ryzyko upadłości.

Zalety:

- ✓ Uwzględnia długoterminowe trendy finansowe.
- ✓ Wykorzystuje analizę szeregów czasowych, co zwiększa dokładność predykcji.
- ✓ Może być stosowany dla dużych przedsiębiorstw i firm z długim okresem działalności.
- ✓ Obejmuje szerszy zakres czynników niż klasyczne modele dyskryminacyjne.

Wady:

- ✗ Wymaga danych historycznych z kilku lat, co może ograniczać jego stosowanie dla nowych firm.
- ✗ Skomplikowana interpretacja wyników – zależność od trendów i zmian rynkowych.
- ✗ Potrzebna regularna aktualizacja modelu w związku z dynamicznymi zmianami rynkowymi.

Rys. 2. Modele wygenerowane przez ChatGPT po wprowadzeniu stosownego „prompta” oraz odpowiednich danych

Źródło: opracowanie własne na podstawie „prompta” wpisanego do Chatu GPT.

Poddane podobnej analizie prezentują się następująco:

Model „KROK” – funkcja zaprezentowana na rysunku 2

a) Skuteczność predykcji w analizie autorów niniejszego rozdziału:

łącznie – 21%
Bankruci – 21%.

b) Interpretowalność wyników:

Została również (razem z funkcją) podana i wyjaśniona na rysunku 2 (znajdującym się na poprzedniej stronie).

c) Dostępność danych

Wszystkie dane były możliwe do znalezienia w sprawozdaniach finansowych (rachunkach zysków i strat, bilansach) spółek wybranych do badania.

d) Moment, w którym model zaczyna przewidywać upadłość

$Z_K < -0,5$ – ryzyko upadku firmy
 $Z_K > 0,5$ – dobry standing firmy.

Model „PERSPEKTYWA” – funkcja zaprezentowana na rysunku 2

a) Skuteczność predykcji w analizie autorów niniejszego rozdziału:

Łącznie – 50%

Bankruci – 50%.

b) Interpretowalność wyników:

Została również (razem z funkcją) podana i wyjaśniona na rysunku 2 (znajdującym się na poprzedniej stronie).

c) Dostępność danych

Dane do obliczenia wskaźników modeli możliwe do odnalezienia. Trudność jednak można odczuć w ich wyliczaniu, co jest czasochłonne oraz wymaga od badacza wiedzy na ich temat, tzn. w jaki sposób je obliczyć i czy podane dane są wystarczające.

d) Moment, w którym model zaczyna przewidywać upadłość

$Z_k < -1$ – ryzyko upadku firmy

$Z_k > 1$ – dobry standing firmy.

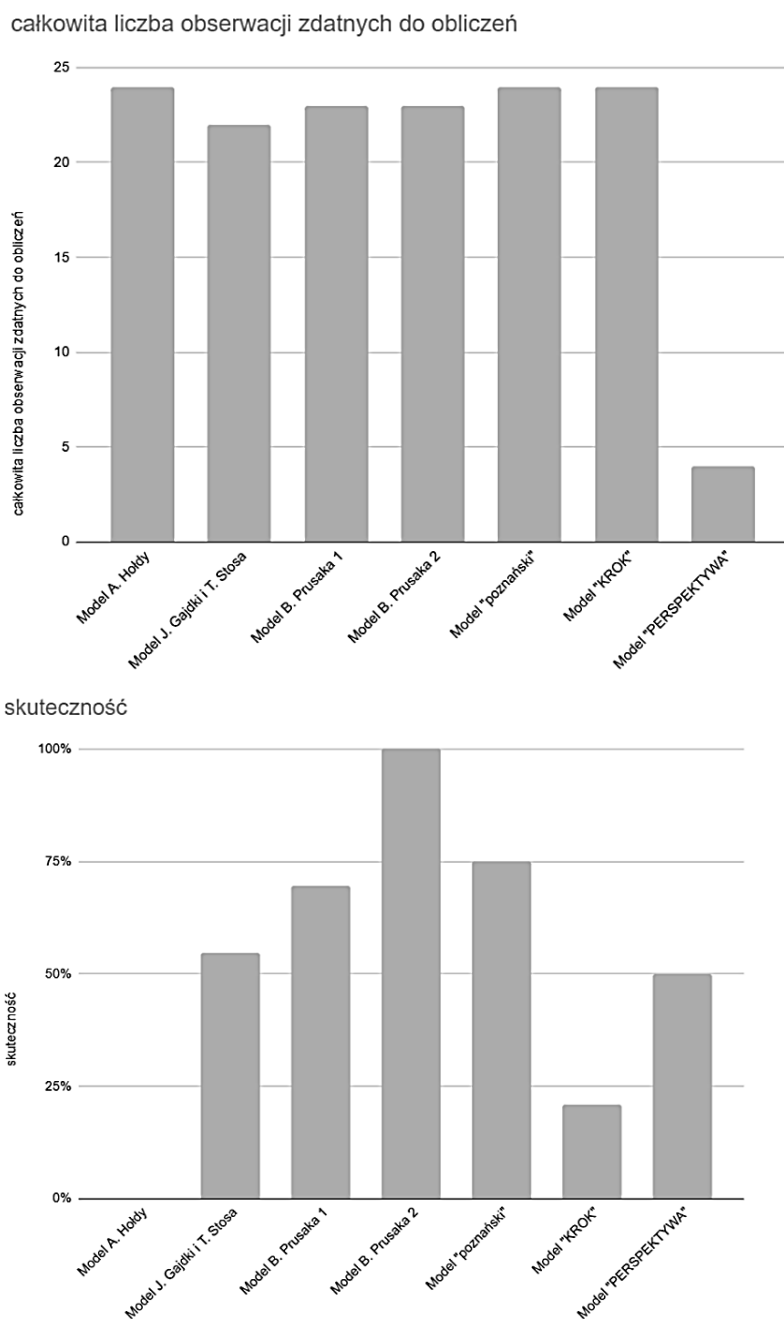
4. Wyniki badań

Dane z bazy zostały przefiltrowane ręcznie pod kątem przydatności do obliczeń w modelach. Były to sprawozdania finansowe upadłych przedsiębiorstw z lat 2016–2021, a także utworzone samodzielnie tabele z wzorami funkcji dyskryminacyjnych wszystkich badanych modeli predykcji upadłości. Następnie zestawiono je w programie Microsoft Excel, co umożliwiło automatyzację obliczeń dla kolejnych lat i firm. Przedstawione poniżej rezultaty zostały uzyskane po wyliczeniu wszystkich wskaźników modeli zgodnie z określonymi pozycjami w rachunkach zysków i strat, a także w bilansach analizowanych upadłych spółek (tj. Amber Gold Sp. z o.o., Bielmlek Spółdzielnia Mleczarska, Ursus S.A. oraz Intra Sp. z o.o.), w każdym badanym roku (niestety w niektórych latach przy określonych modelach dane były niedostępne dla wybranych spółek, stąd liczba obserwacji zdalnych do obliczeń przy nich się różni). Ostatecznie przydzielono klasy wynikom i określono skuteczność modeli, a wyniki przedstawiono w sporządzonej w Excelu tabeli 1.

Tabela 1. Całkowita liczba obserwacji zdalnych do obliczeń, liczba obserwacji prawdziwych oraz skuteczność analizowanych modeli

Nazwa modelu	Całkowita liczba obserwacji zdalnych do obliczeń	Liczba obserwacji prawdziwych	Skuteczność
Model A. Hołdy	24	0	0%
Model J. Gajdki i Stosa	22	12	55%
Model B. Prusaka 1	23	16	70%
Model B. Prusaka 2	23	23	100%
Model „poznański”	24	18	75%
Model „KROK”	24	5	21%
Model „PERSPEKTYWA”	4	2	50%

Źródło: opracowanie własne na podstawie zgromadzonych danych ze sprawozdań finansowych upadłych spółek wybranych do badania.



Rys. 3. Całkowita liczba obserwacji zdalnych do obliczeń oraz skuteczność wybranych modeli predykcji upadłości przedstawione na wykresie

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zgromadzonych ze sprawozdań finansowych upadłych spółek wybranych do badania.

Model „PERSPEKTYWA” jest przeznaczony do przewidywania bankructwa spółki na 3-5 lat przed owym stanem. Z tego też powodu do jego analizy zostało przyjętych ostatnich 5 lat sprawozdań finansowych przedsiębiorstw, z których zostały wyselekcjonowane dane, na podstawie których uzyskano wyniki dla każdej obserwacji dla lat 2017-2021, co dało łączną całkowitą liczbę możliwych obserwacji na poziomie czterech (4 analizowane spółki) przy tym rozwiązaniu. Jak można zaobserwować w tabeli 1, najwyższym poziomem skuteczności spośród analizowanych modeli odznaczył się drugi z modeli Prusaka, natomiast najniższy (zerowy) poziom skuteczności wykazał model Hołdy. Graficzne zobrazowanie całkowitej liczby obserwacji zdalnych do obliczeń oraz skuteczność podanych w tabeli 1 modeli widać na powyższym rysunku 3.

Ograniczona liczba obserwacji przedstawiona na rysunku 3 wpłynęła także na maksymalną liczbę prawdziwych wyników. Analizując procentowy udział prawdziwych obserwacji, można zauważyć, że modele stworzone przez ChatGPT zajęły przedostatnią oraz trzecią od końca pozycję, co zostało pokazane na rysunku 3.

Należy zaznaczyć, że model Hołdy w tym badaniu osiągnął najgorszy wynik – każda z 24 obserwacji była fałszywa. Drugi najniższy wynik spośród analizowanych modeli należy do narzędzia stworzonego przez LLM – modelu „KROK”.

Statystyczna skuteczność dla modeli klasycznych wynosi 60%, zatem oba modele zaproponowane przez ChatGPT znajdują się poniżej średniego wyniku modelu na badanym zestawie danych.

5. Wnioski i rekomendacje

Celem badawczym było porównanie skuteczności polskich modeli dyskryminacyjnych w prognozowaniu upadłości z modelami stworzonymi przez LLM. Badanie miało ocenić, czy nowoczesne modele językowe mogą konkurować z tradycyjnymi metodami, a także ustalić ich umiejętność przewidywania, mierzoną skutecznością predykcji bankructwa spółek.

Wyniki wskazują, że ChatGPT ma potencjał w budowie modeli predykcyjnych, osiągając lepsze wyniki niż klasyczny model Hołdy. Biorąc jednak pod uwagę brak specjalistycznego szkolenia LLM w tymże kierunku, może to wynikać z losowości, co wymaga dalszych badań na większym zbiorze danych. Wówczas będzie można ustalić, czy takie narzędzia mogą znaleźć swoje zastosowanie w świecie finansów i realnie wspomóc menadżerów finansowych w ich analizach. Obecnie drzemie bardzo duży potencjał w tym narzędziu – kontekstowe wzbogacanie o czynniki pozafinansowe lub zachęcenie LLM do wyszukania ich we własnym zakresie oraz dopasowanie modelu do realiów polskiego rynku odpowiednim „promptem” zdecydowanie zwiększyłoby jego przydatność z punktu widzenia zarządzania finansami oraz wyeliminowałoby jedną z wad „klasycznych” modeli predykcji upadłości przedsiębiorstw. Należy także zaznaczyć, że rezultaty osiągnięte przez modele „KROK” i „PERSPEKTYWA” nie należą do najlepszych, ale może to wynikać z niskiego wyspecjalizowania Chatu GPT w tej dziedzinie, braku jego wglądu do bieżących i przeszłych sprawozdań

finansowych spółek (co znacznie zmniejsza zakres przydatnych informacji do wygenerowania odpowiedniego modelu) czy też niemożności uwzględnienia polskich warunków ekonomicznych. Zatem przy obecnym stanie narzędzia nie zaleca się jego stosowania w celach innych niż doświadczalne. Sytuacja może ulec zmianie po wyspecjalizowaniu LLM. Należy jednak pamiętać, że autorzy niniejszego rozdziału odradzają stosowanie modeli predykcji upadłości wygenerowanych przez AI w bieżącym czasie, a nie korzystanie ze wsparcia, jakie oferuje to nowoczesne narzędzie.

W przyszłych badaniach ważne jest także minimalizowanie błędów ludzkich, np. podczas ręcznego przepisywania danych, gdyż wpływają one na rzetelność analizy. Dodatkowo porównanie z większą liczbą klasycznych modeli mogłoby lepiej określić pozycję LLM w prognozowaniu upadłości.

Literatura

- Banach-Kobyra, A. (2017). Prognozowanie upadłości przedsiębiorstw jako narzędzie monitorowania zaistnienia sytuacji kryzysowych. *Przedsiębiorstwo we współczesnej gospodarce – teoria i praktyka*, 3(22), 213-230.
- Kisielińska, J. i Waszkowski, A. (2010). Polskie modele do prognozowania bankructwa przedsiębiorstw i ich weryfikacja. *Zeszyty Naukowe SGGW – Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, (82), 17-31.
- Kocoń, J., Cichecki, I., Kochanek, M., Szydło, D., Baran, J., Bielaniec, J., Gruza, M., Janz, A., Kanclerz, K., Kocoń, A., Koptyra, B., Mieleśzczenko-Kowszewicz, W., Miłkowski, P., Oleksy, M., Piasecki, M., Radliński, Ł., Wojtasik, K., Woźniak, S. i Kazienko, P. (2023, 27 czerwca). *ChatGPT: Jack of All Trades, Master of None*. arXiv Pobrano 28 lutego 2025 z <https://arxiv.org/pdf/2302.10724>
- Piszczek, R. (2009). Zastosowanie modelu logit w modelowaniu upadłości. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, (76), 133-148.
- Tłuczak, A. (2013). Zastosowanie dyskryminacyjnych modeli przewidywania bankructwa do oceny ryzyka upadłości przedsiębiorstw. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu*, 2(34), 423-434.
- Vaswani, A., Shazeer, N., Parmar, N., Uszkoreit, J., Jones, L., Gomez, A. N., Kaiser, Ł. i Polosukhin, I. (2017, 12 czerwca). *Attention is All you Need*. NIPS papers. Pobrano 28 lutego 2025 z https://proceedings.neurips.cc/paper_files/paper/2017/file/3f5ee243547dee91fbd053c1c4a845aa-Paper.pdf
- Wojnar, J. (2014). Ocena skuteczności modeli analizy dyskryminacyjnej do prognozowania zagrożenia finansowego spółek giełdowych. *Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie*, 24(1), 219-231.

The Potential of Artificial Intelligence in Forecasting Corporate Bankruptcy – Comparative Analysis of Discriminatory Bankruptcy Prediction Models of Polish Enterprises

Abstract: Predicting the risk of corporate bankruptcy is a key challenge for managers and financial institutions. Accurate risk assessment enables the implementation of appropriate preventive measures. There are many bankruptcy prediction models based on financial analysis, discriminant analysis, and statistical methods. However, this section of the monograph focuses on comparing traditional Polish

discriminant models (e.g., those by J. Gajdka and T. Stos) with modern solutions proposed by *ChatGPT* – a model commonly referred to as „artificial intelligence” and categorised as an LLM (*Large Language Model*). The comparison is based on the effectiveness of their predictions. The aim of this article is to test these tools in practice, assess their potential, and determine whether they can be applied in financial management. The analysis indicates that AI-driven early warning systems can be more effective than some traditional models and show promise in bankruptcy risk forecasting. The research conducted by the authors of this article focused on selected bankrupt companies and was based on comparative analysis, data and financial statement analysis, critical literature review, evaluation of the effectiveness of various bankruptcy prediction models, and the use of language models.

Keywords: bankruptcy prediction models, ChatGPT, bankrupt companies, discriminant analysis

Polska a unia walutowa: szanse i wyzwania dla gospodarki oraz społeczeństwa

Wiktoria Kukułka

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

e-mail: wiktoria.kukulka9@student.ue.wroc.pl

© 2025 Wiktoria Kukułka

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Kukułka, W. (2025). Polska a unia walutowa: szanse i wyzwania dla gospodarki oraz społeczeństwa. W: M. Gasz, A. Koza, A. Politaj (red.), *Ekonomia i finanse* (s. 59-73). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Streszczenie: Rozdział analizuje wieloaspektowy problem potencjalnego przystąpienia Polski do strefy euro, przedstawiając zarówno szanse, jak i wyzwania związane z integracją walutową. W części analitycznej wskazano, że korzyści z przyjęcia euro obejmują m.in. eliminację ryzyka kursowego, redukcję kosztów transakcyjnych, wzrost inwestycji zagranicznych, większą stabilność makroekonomiczną oraz przyspieszenie konwergencji gospodarczej z rozwiniętymi krajami UE. Z drugiej strony autorka zwraca uwagę na ryzyka i wyzwania, w tym utratę autonomii polityki pieniężnej, konieczność dostosowania się do wspólnych reguł fiskalnych strefy euro, a także potencjalne trudności związane z asymetrycznymi szokami gospodarczymi. W rozdziale podkreślono, że Polska obecnie nie spełnia wszystkich kryteriów z Maastricht, a jej gospodarka wymaga głębokich reform strukturalnych, w tym wzmocnienia finansów publicznych, podniesienia elastyczności rynku pracy oraz zwiększenia konkurencyjności gospodarki.

Słowa kluczowe: waluta euro, strefa euro, Unia Europejska, Polska

1. Wstęp

Z dniem 1 stycznia 2002 roku utworzono jednolity obszar walutowy obejmujący 12 państw członkowskich Unii Gospodarczej i Walutowej, powszechnie określany jako „Euroland”. Ten niezwykle skomplikowany, sformalizowany i zakrojony na szeroką skalę projekt wymagał zaangażowania oraz współpracy wszystkich uczestniczących w nim krajów, a także adaptacji społeczeństw zarówno do idei wspólnej waluty, jak i do praktycznego zastosowania jej w życiu codziennym.

Zgodnie z Traktatem z Maastricht wszystkie kraje członkowskie Unii Europejskiej są zobowiązane docelowo przystąpić do Unii Gospodarczej i Walutowej. W momencie przystąpienia do Unii Europejskiej w 2004 roku Polska również zobowiązała się do wejścia do strefy euro, zastrzegając jednak tzw. derogację. Oznacza to, że przyjęcie euro nastąpi dopiero wówczas, gdy polska gospodarka będzie w pełni gotowa i spełni wymagane kryteria konwergencji. Warto zaznaczyć, że w obliczu dynamicznych zmian w otoczeniu międzynarodowym analizy analityków finansowych i ekspertów dotyczące polskiego członkostwa w strefie euro są obarczone wysokim poziomem niepewności, a ich zakres ogranicza się głównie do przewidywania możliwych scenariuszy i szacunkowego terminu wejścia Polski do Eurostrefy (Sporek, 2025).

Kryzysy gospodarcze, polityczne napięcia, a także rosnący eurosceptycyzm w niektórych krajach członkowskich sprawiają, że istnienie i dalsza integracja UE są zagrożone. Wyjście Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej, zjawisko rosnącej popularności ruchów antyeuropejskich w wielu państwach członkowskich oraz niepewność związana z polityką migracyjną i gospodarczą stawiają pod znakiem zapytania dalszą spójność i trwałość unii. W kontekście tych zmian przystąpienie Polski do strefy euro staje się coraz bardziej skomplikowaną decyzją, która wymaga uwzględnienia nie tylko czynników ekonomicznych, ale i politycznych.

Podjęcie decyzji o przyjęciu wspólnej waluty wskazuje na potrzebę dokonania ponownego bilansu kosztów i korzyści członkostwa zarówno w perspektywie gospodarczej, jak i społecznej.

Celem rozdziału jest ocena, czy Polska spełnia kryteria konwergencji niezbędne do przystąpienia do strefy euro, a także próba weryfikacji, w jakim stopniu przyjęcie przez Polskę wspólnej waluty jest ekonomicznie uzasadnione i jakie niesie konsekwencje dla polskiej gospodarki. Dla zrealizowania tak przyjętego celu zastosowano metodę analizy krytycznej literatury oraz aktów prawnych, analizę statystyczną, badanie ankietowe oraz studium przypadku oparte na doświadczeniach państw strefy euro.

2. Założenia teoretyczne unii walutowej

Utworzenie unii walutowej było znaczącym etapem w procesie pogłębiania integracji gospodarczej i politycznej Europy. Rozpoczynając rozważania na temat unii, warto najpierw omówić definicję integracji. To pojęcie jest różnie interpretowane, w zależności od specyfiki badanej dziedziny nauki. Słowo „integracja” ma swoje korzenie w łacińskim rzeczowniku *integratio*, oznaczającym połączenie lub spójną całość składającą się z odrębnych elementów (Globse, 2024). Powstanie unii walutowej to również kluczowy element dalszej integracji gospodarczej i politycznej Europy, będący kontynuacją działań, takich jak stworzenie strefy wolnego handlu, unii celnej i wspólnego rynku. Integracja gospodarcza jest zarówno efektem, jak i jednym z fundamentalnych warunków współczesnych systemów ekonomicznych. W licznych analizach odnosi się ją do relacji międzynarodowych, a definicje tego procesu bazują na teorii Ballasa, który opisał ją jako proces łączenia elementów w całość (Tendera-Właszczuk, 2014).

Istnieje kilka form integracji gospodarczej różniących się m.in. zakresem integracji, konsekwencjami ekonomicznymi, a także proceduralnie. Na podstawie doświadczeń europejskich wyszczególnionych zostało pięć etapów:

1. **Strefa wolnego handlu** (SWH) opierająca się na eliminacji barier celnych i ilościowych w handlu prowadzonym przez państwa członkowskie ugrupowania.
2. **Unia celna** (UC) jest to SWH, w której państwa członkowskie przyjmują wspólną politykę handlową wobec krajów spoza ugrupowania, w tym wspólne stawki celne.
3. **Wspólny rynek** (*common market*) rozwija unię celną, wprowadzając dodatkowo swobodę przepływu kapitału, siły roboczej i usług między uczestnikami.
4. **Jednolity rynek** (*single market*) to rodzaj unii celnej, gdzie usunięto wszelkie bariery ograniczające handel towarami, takie jak kontrole graniczne czy formalności celne.
5. **Unia monetarna** (walutowa) to etap integracji, w którym państwa członkowskie łączą politykę pieniężną, ustalają sztywne kursy walutowe lub wprowadzają wspólną walutę zarządzaną centralnie.
6. **Unia gospodarcza** obejmuje unię monetarną, a także koordynację polityki budżetowej i fiskalnej państw członkowskich (Pukin-Sowul, 2021).

Proces integracji walutowej polega na stopniowym osiągnięciu pełnej wymienialności walut, a w końcowym etapie – na ustanowieniu wspólnej waluty w ramach uzgodnionego porozumienia integracyjnego. Unia walutowa to system, w którym odrębne jednostki administracyjne stosują wspólną walutę. Taki model integracji charakteryzuje się bardzo wysokim stopniem współpracy międzynarodowej, obejmującym wspólne korzystanie z jednej waluty oraz podporządkowanie krajów członkowskich ponadnarodowemu bankowi centralnemu. To właśnie ten element czyni strefę euro pełnoprawną unią walutową. Należy jednak podkreślić, że Unia Europejska jako całość nie jest unią walutową, ponieważ nie wszystkie państwa członkowskie przyjęły euro jako swoją walutę (Pukin-Sowul, 2021).

Integracja gospodarcza po II wojnie światowej odegrała kluczową rolę w odbudowie zniszczonej Europy i zapobieganiu przyszłemu konfliktom. Europa Zachodnia była w ruinie – zarówno pod względem gospodarczym, jak i społecznym. Przywódcy polityczni, w tym Robert Schuman, Jean Monnet, Konrad Adenauer i Alcide De Gasperi dostrzegli, że współpraca między państwami mogłaby stać się fundamentem nowego porządku międzynarodowego, który zagwarantuje stabilność, bezpieczeństwo mieszkańców i rozwój (Council of Europe, 2022). Choć zapewnienie pokoju było istotnym celem politycznym, nadrzędną aspiracją pozostawało szybkie tempo rozwoju gospodarczego, zwiększenie dobrobytu oraz podniesienie standardu życia obywateli (Tendera-Właszczuk, 2014).

2.1. Unia Gospodarcza i Walutowa (UGiW)

Wprowadzenie euro – nowej wspólnej waluty – oraz stworzenie unii gospodarczej i walutowej było jednym z najważniejszych kroków na drodze do integracji europejskiej od czasów założenia w latach 50. XX wieku trzech wspólnot: Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (EWG), Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali (ECSC) i Europejskiej Wspólnoty Energii Atomowej (Euratom) (EUR-Lex, 2018). Koncepcja unii walutowej zaczęła być rozważana w ramach Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej w latach 60. Proces ten był niezwykle skomplikowany i trwał przeszło trzy dekady. Państwa członkowskie Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (EWG) były zobowiązane traktować kwestie kursów walutowych jako wspólne wyzwanie oraz koordynować swoje polityki gospodarcze zgodnie z artykułami 104-109 traktatu ustanawiającego EWG. Stabilność ta była kluczowa dla skutecznego wdrażania wspólnotowych polityk, zwłaszcza wspólnej polityki rolnej (Mazur, 2012).

Przystąpienie do unii gospodarczej i walutowej oznacza konieczność rezygnacji przez państwa członkowskie z prowadzenia odrębnej polityki pieniężnej. Odpowiedzialność za zarządzanie podażą pieniądza na rynku zostaje wówczas przeniesiona na wspólny bank centralny. Może to być bank centralny jednego z krajów członkowskich, jeśli wspólna waluta była wcześniej stosowana w tym państwie, lub nowo utworzony bank centralny, który nie jest powiązany z żadnym konkretnym krajem, tak jak w ramach Unii Europejskiej takim organem jest Europejski Bank Centralny, zlokalizowany we Frankfurcie nad Menem, który koordynuje politykę pieniężną wszystkich państw strefy euro (Mazur, 2012).

Z teoretycznego punktu widzenia decyzja o rezygnacji z własnej waluty i polityki pieniężnej oraz o przystąpieniu do unii walutowej jest decyzją strategiczną, która powinna się opierać na ocenie predyspozycji danej gospodarki do uczestnictwa we wspólnym obszarze walutowym, a także na analizie kosztów i korzyści związanych z takim posunięciem.

3. Zdolność Polski do spełnienia kryteriów konwergencji

Proces przyjęcia wspólnej waluty jest obwarowany koniecznością spełnienia ścisłych kryteriów konwergencji nominalnej zdefiniowanych w Traktacie o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE). W celu dokonania oceny, czy Polska spełnia kryteria konwergencji niezbędne do przystąpienia do strefy euro, analizie poddano wskaźniki makroekonomiczne, takie jak:

- inflacja (mierzona zharmonizowanym wskaźnikiem cen konsumpcyjnych – HICP, w ujęciu rocznym, wyrażona w procentach) nie powinna przekraczać o więcej niż 1,5% inflacji trzech państw strefy euro o najbardziej stabilnych cenach;
- deficyt budżetowy nie może przekraczać 3% krajowego PKB;
- relacja długu publicznego do krajowego PKB nie może sięgać powyżej 60%;

- długoterminowa stopa procentowa kandydującego kraju nie może przekroczyć 2 punktów procentowych w stosunku do trzech państw strefy euro o najbardziej stabilnych cenach;
- utrzymanie wahań kursu walutowego w relacji do euro (standardowy przedział wahań wynosi $\pm 15\%$) przez co najmniej dwa lata (Unia Europejska, 2015).

3.1. Inflacja (*harmonised index of consumer prices, HICP*)

Rok 2022 upłynął pod znakiem silnego szoku podażowo-popytowego, który dotknął zarówno Polskę, jak i gospodarkę globalną w wyniku inwazji Rosji na Ukrainę. Szok ten negatywnie oddziaływał na wzrost PKB, wpływając na spadek dynamiki aktywności gospodarczej wśród głównych partnerów handlowych, wzrost niepewności oraz pogorszenie nastrojów rynkowych. Jednocześnie konflikt zbrojny wywołał istotny wzrost inflacji, napędzany wzrostem cen surowców na światowych rynkach i zaburzeniami w globalnych łańcuchach dostaw (Kochan, 2022).

Tabela 1. Stopa inflacji w Polsce w latach 2022-2025

Rok Miesiąc	2022	2023	2024	2025
Styczeń	9,4	16,6	3,7	4,9
Luty	8,5	18,4	2,8	4,9
Marzec	11,0	16,1	2,0	4,9
Kwiecień	12,4	14,7	2,4	4,3
Maj	13,9	13,0	2,5	-
Czerwiec	15,5	11,5	2,6	-
Lipiec	15,6	10,8	4,2	-
Sierpień	16,1	10,1	4,3	-
Wrzesień	17,2	8,2	4,9	-
Październik	17,9	6,6	5,0	-
Listopad	17,5	6,6	4,7	-
Grudzień	16,6	6,2	4,7	-

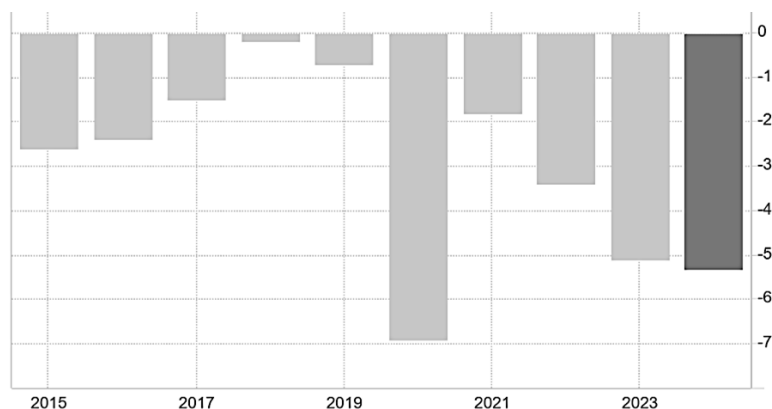
Źródło: (GUS, b.d.).

Na początku 2023 roku inflacja osiągnęła swoje maksimum, wynosząc 18,4% (tab. 1). Było to konsekwencją wcześniejszych wydarzeń, ale też tzw. efektów drugiej rundy, czyli sytuacji, w której wzrost kosztów energii i żywności przeniósł się na inne towary i usługi. Jednak już w połowie 2023 roku inflacja zaczęła gwałtownie spadać. Stało się tak dlatego, że banki centralne w odpowiedzi na wcześniejszy wzrost inflacji zaczęły podnosić stopy procentowe, co ograniczyło popyt w gospodarce. Kredyty stały się droższe, a konsumenci zaczęli ograniczać wydatki. Po okresie bardzo agresywnych podwyżek stóp procentowych, w latach 2023-2024 widoczna była tendencja do ich powolnego obniżania, aby nie wstrzymać wzrostu gospodarczego.

Kryterium inflacyjne wymaga, aby inflacja w danym kraju nie przekraczała o więcej niż 1,5 punktu procentowego, licząc w relacji do średniej stopy inflacji trzech państw UE o najniższej inflacji. W grudniu 2023 roku inflacja w Polsce, mierzona wskaźnikiem HICP, osiągnęła wartość 6,2%, stopniowo spadając do 4,7% (w 2024 roku). Stanowi to wartość powyżej dopuszczalnego progu, dlatego Polska nie spełniła kryterium inflacyjnego.

3.2. Deficyt budżetowy

W latach 2015-2019 Polska utrzymywała deficyt budżetowy na relatywnie niskim poziomie, a nawet w niektórych latach zbliżała się do zrównoważenia budżetu (np. okolice 0% PKB w 2018 roku) (rys. 1). Wynikało to m.in. z dobrej koniunktury gospodarczej, wysokiego wzrostu PKB, niskiego bezrobocia oraz rosnących dochodów budżetowych z podatków, takich jak VAT i CIT. Jednak w 2020 roku nastąpił gwałtowny wzrost deficytu – największy w analizowanym okresie. Było to bezpośrednim skutkiem pandemii COVID-19, która wymusiła na rządzie uruchomienie ogromnych programów wsparcia dla gospodarki, takich jak tarcze antykryzysowe, pomoc dla firm, ochrona miejsc pracy czy inwestycje w służbę zdrowia. Wydatki publiczne wyrzuciły w górę, podczas gdy wpływy podatkowe spadły z powodu ograniczenia aktywności gospodarczej (Czerniak i Smoleńska, 2019).



Rys. 1. Poziom deficytu budżetowego w Polsce w latach 2015-2023 (% PKB)

Źródło: (Trading Economics, b.d.a).

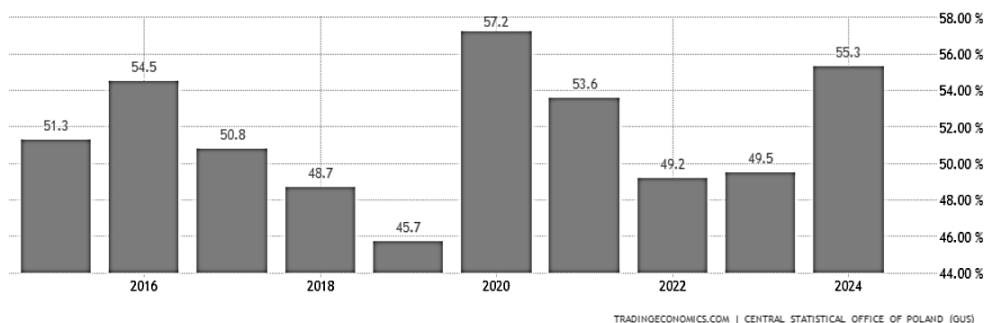
W kolejnych latach, czyli 2021-2022, deficyt pozostał na wysokim poziomie, chociaż nieco niższym niż w 2020 roku. Było to związane z dalszymi kosztami pandemii oraz nowymi programami społecznymi, a także rosnącymi kosztami obsługi długu publicznego w związku z rosnącymi stopami procentowymi. W latach 2023-2024 deficyt ponownie się pogłębił, osiągając poziom zbliżony do 5-6% PKB. Przyczyną tego stanu rzeczy były m.in. wysokie koszty obsługi zadłużenia po wcześniejszych

latach zadłużania się na potrzeby walki z kryzysami, wydatki związane z bezpieczeństwem narodowym (nakłady na armię i obronność) oraz wzrost kosztów polityki społecznej (Misztal, 2024).

Zgodnie z kryteriami z Maastricht deficyt sektora finansów publicznych nie może przekraczać 3% PKB. W 2024 roku deficyt budżetowy Polski wyniósł powyżej 5% PKB, co oznacza przekroczenie dopuszczalnego progu. Głównymi przyczynami są zwiększone wydatki na obronę narodową, pomoc dla uchodźców z Ukrainy oraz programy socjalne. Polska nie spełnia kryterium deficytu budżetowego.

3.3. Dług publiczny

Rok 2020 przyniósł drastyczny wzrost długu publicznego, osiągając poziom bliski 57% PKB (rys. 2). Było to bezpośrednim efektem pandemii COVID-19 i wprowadzonych w związku z nią ogromnych programów pomocowych dla firm, pracowników oraz sektora zdrowia (m.in. tarcze antykryzysowe, zwolnienia z ZUS, wypłaty dla przedsiębiorstw, zakup sprzętu medycznego).



Rys. 2. Poziom długu publicznego Polski do PKB w latach 2015-2024 (%)

Źródło: (Trading Economics, b.d.b).

Wzrost wydatków publicznych, przy jednoczesnym spadku dochodów podatkowych z powodu recesji, musiał zostać sfinansowany z emisji długu. W kolejnych latach, czyli 2021-2022, zauważalny był spadek relacji długu do PKB, co było efektem odbicia gospodarczego po pandemii. W 2024 roku poziom długu publicznego Polski wyniósł 55,30% wartości PKB, spełniając przy tym kryterium konwergencji o relacji długu publicznego do krajowego PKB, który nie może sięgać powyżej 60%.

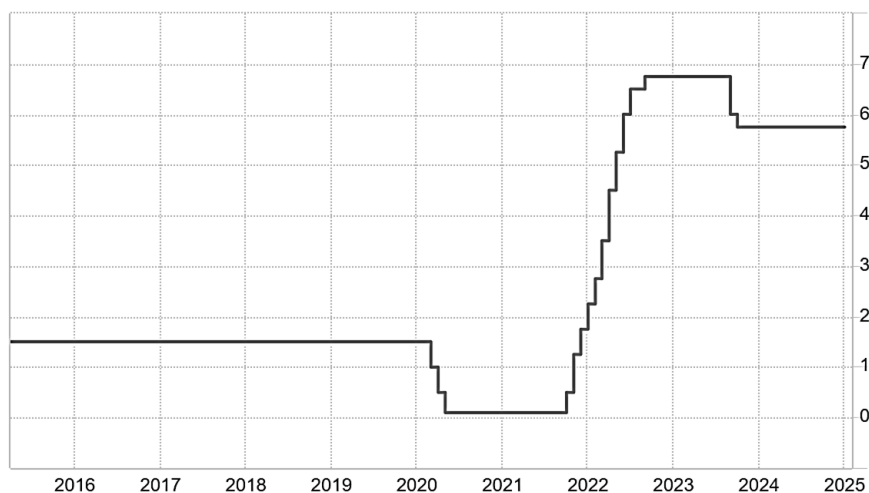
3.4. Stabilność kursu walutowego (ERM II)

Aby przyjąć euro, Polska musi uczestniczyć w mechanizmie kursowym ERM II przez co najmniej 2 lata bez dewaluacji złotego. W 2023 roku Polska nie uczestniczyła w nim, co oznacza, że nie spełnia tego kryterium. Przystąpienie do ERM II wymaga-

łoby stabilizacji kursu złotego wobec euro, co może być trudne w warunkach wysokiej inflacji i niestabilności geopolitycznej. Polska nie spełnia kryterium stabilności kursu walutowego (Michalczyk, 2013).

3.5. Długoterminowe stopy procentowe

Kryterium to zakłada, że długoterminowe stopy procentowe nie mogą przekraczać 2 punktów procentowych powyżej średniej stóp procentowych trzech najbardziej stabilnych pod względem cen państw UE. W 2023 roku długoterminowe stopy procentowe w Polsce wyniosły około 6-7% (rys. 3), podczas gdy średnia w trzech najlepszych państwach UE wynosiła około 2-3%. Polska nie spełnia kryterium stóp procentowych (EUR-Lex, 2018).



Rys. 3. Poziom stóp procentowych w Polsce w latach 2016-2025 (%)

Źródło: (Trading Economics, b.d.c).

W 2024 roku Polska spełniła tylko jedno z pięciu głównych kryteriów konwergencji – dług publiczny poniżej progu 60% PKB. Pozostałe wskaźniki, takie jak inflacja, deficyt budżetowy, stabilność kursu walutowego oraz długoterminowe stopy procentowe, pozostają powyżej dopuszczalnych limitów.

Przystąpienie do strefy euro wiąże się nie tylko z koniecznością spełnienia określonych kryteriów ekonomicznych, ale również z koniecznością dostosowania polskiego systemu prawnego do regulacji unijnych. Zgodnie z raportem EBC z czerwca 2022 roku polskie prawo nie w pełni realizuje wymogi dotyczące niezależności banku centralnego, tajności informacji oraz integracji prawnej z eurosystemem (Europejski Bank Centralny, 2022). Jako państwo objęte derogacją Polska musi dostosować swo-

je przepisy do wymagań zawartych w artykule 131 Traktatu, by móc przyjąć euro (EUR-Lex, 2018). Ważnym aspektem tego procesu jest także uzyskanie szerokiego poparcia społecznego dla decyzji o wprowadzeniu wspólnej waluty.

4. Korzyści i szanse wynikające z procesu integracji walutowej

Dokonanie oceny bilansu potencjalnych korzyści i kosztów związanych z przyjęciem euro stanowi istotne wyzwanie z uwagi na trudności w precyzyjnym oszacowaniu prawdopodobieństwa oraz intensywności zdarzeń omówionych w poprzednich rozdziałach. Dodatkowym problemem jest brak pełnej wiedzy na temat wzajemnych zależności tych prawdopodobieństw, co jeszcze bardziej komplikuje próbę stworzenia całościowego obrazu sytuacji. Kluczowym determinantem tego bilansu jest skuteczność realizacji reform strukturalnych przez polską administrację, zmiany instytucjonalne w obrębie strefy euro, kurs wymiany krajowej waluty względem euro oraz adekwatność polityki fiskalnej po dokonaniu integracji walutowej (Czeriak i Smoleńska, 2019).

Włączenie Polski do strefy euro wiąże się z szeregiem bezpośrednich korzyści, spośród których najważniejsze to likwidacja ryzyka związanego ze zmiennością kursów walutowych oraz ograniczenie kosztów zawierania transakcji międzynarodowych. Wahania kursów walut stanowią istotny czynnik destabilizujący środowisko gospodarcze, wprowadzając niepewność, która zniechęca wiele przedsiębiorstw do uczestnictwa w obrocie międzynarodowym. Przyjęcie euro pozwoliłoby uniknąć wahań i marż związanych z przewalutowaniem, co mogłoby przyczynić się do stabilizacji kosztów i zwiększenia efektywności gospodarczej (Tendera-Właszczuk, 2014).

Członkostwo w unii walutowej przyczynia się ponadto do zwiększenia odporności gospodarki na wstrząsy zewnętrzne, co przekłada się na wyższy poziom stabilności makroekonomicznej. Przyjęcie wspólnej waluty redukuje zagrożenie gwałtownych odpływów kapitału, często wywoływanych przez spekulacje walutowe lub nagłe zmiany w percepcji wiarygodności gospodarki przez inwestorów zagranicznych. Dzięki temu zmniejsza się ryzyko pojawienia się kryzysu walutowego, który mógłby zaburzyć równowagę makroekonomiczną i negatywnie wpłynąć na rozwój gospodarczy (Unia Europejska, 2023).

Jedną z kluczowych korzyści jest zwiększenie przewidywalności polityki pieniężnej. W ramach funkcjonowania strefy euro odpowiedzialność za prowadzenie polityki monetarnej – czyli podejmowanie decyzji dotyczących stóp procentowych, podaży pieniądza, a także innych narzędzi wpływających na stabilność waluty – zostaje przeniesiona z krajowych banków centralnych na Europejski Bank Centralny (EBC). Tego rodzaju centralizacja decyzji monetarnych w rękach EBC pozwala na bardziej spójną i skoordynowaną politykę pieniężną w całej strefie euro, co zmniejsza ryzyko występowania wewnętrznych napięć i konfliktów pomiędzy polityką monetarną a polityką fiskalną poszczególnych państw członkowskich. W krajach, które nie należą do strefy euro, często występuje rozbieżność pomiędzy polityką monetarną,

którą prowadzi krajowy bank centralny, a polityką fiskalną rządu, co może prowadzić do napięć i nieporozumień, zwłaszcza w sytuacjach kryzysowych lub gdy różne instytucje mają sprzeczne cele (Business Insider Polska, 2024).

Integracja Polski ze strefą euro stanowiłaby istotny impuls dla intensyfikacji wymiany międzynarodowej, umożliwiając krajowym podmiotom gospodarczym pełniejsze uczestnictwo w jednolitym rynku walutowym. Przystąpienie do obszaru euro ułatwiłoby ekspansję przedsiębiorstw poprzez eliminację barier walutowych, takich jak koszty wymiany walutowej oraz ryzyko kursowe, co sprzyjałoby nawiązywaniu i rozwijaniu relacji handlowych w obrębie wspólnego rynku (Czerniak i Smoleńska, 2019).

Zwiększenie intensywności handlu międzynarodowego może przynieść Polsce szereg korzyści, w tym:

- **transfer technologii** – udział w międzynarodowej wymianie handlowej sprzyja przyswajaniu nowoczesnych technologii, co poprawia konkurencyjność krajowych przedsiębiorstw;
- **napływ inwestycji** – integracja z rynkami międzynarodowymi, zwłaszcza strefy euro, przyczynia się do wzrostu inwestycji, szczególnie w sektorze produkcji eksportowej;
- **efekty skali i specjalizacja** – zwiększenie skali produkcji pozwala na obniżenie jednostkowych kosztów wytwarzania oraz sprzyja rozwojowi specjalizacji produkcyjnej;
- **efektywne wykorzystanie zasobów** – intensyfikacja handlu międzynarodowego prowadzi do optymalizacji wykorzystania dostępnych zasobów czynników produkcji, co zwiększa efektywność gospodarczą (Urbanek i Walińska, 2016).

Z ekonomicznego punktu widzenia również dostęp do zagranicznego kapitału umożliwia krajowym podmiotom zmniejszenie zależności od krajowego poziomu oszczędności, co prowadzi do obniżenia kosztów kredytowania. W konsekwencji zarówno przedsiębiorstwa, jak i gospodarstwa domowe zyskują na dostępie do tańszego kredytu, co sprzyja wzrostowi konsumpcji i inwestycji (Czerniak i Smoleńska, 2019).

Integracja z eurostrefą prowadzi do wzrostu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), gdyż wprowadzenie wspólnej waluty euro zmniejszyło ryzyko wahań kursów walutowych wewnątrz strefy euro, co zwiększa stabilność makroekonomiczną i zaufanie inwestorów. Największe efekty widoczne są w dłuższym okresie, co podkreśla korzyści z wprowadzenia euro jako czynnika wspierającego inwestycje zagraniczne (Chrzanowska i Proczek, 2010).

Warto zauważyć, że po przystąpieniu Polski do strefy euro może dojść do zmiany charakteru inwestycji zagranicznych. Do tej pory inwestycje zagraniczne koncentrowały się głównie na korzyściach kosztowych, takich jak niższe koszty pracy w Polsce. Po wejściu do strefy euro inwestorzy mogą jednak zacząć kierować swoje inwestycje na poszukiwanie dostępu do wysoko wykwalifikowanej siły roboczej, co jest istot-

nym czynnikiem przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych. Z perspektywy ekonomicznej oznacza to, że Polska może stać się atrakcyjnym miejscem dla inwestycji ukierunkowanych na rozwój innowacji i wykorzystanie zaawansowanych technologii, a nie tylko na obniżenie kosztów produkcji (Rubaj i Ważna, 2018).

Proces integracji walutowej, czyli przystąpienie do strefy euro, wymaga nie tylko zapewnienia, że długoterminowe korzyści z tego kroku przewyższą koszty, ale także spełnienia przez państwo tzw. kryteriów konwergencji. Ocena potencjalnych zagrożeń i kosztów związanych z tym procesem, w tym analiza zdolności kraju do spełnienia wymogów konwergencji, jest niezbędna do podjęcia świadomej decyzji o wstąpieniu do strefy euro. Ten aspekt stanowi kluczowy obszar badań naukowych, których celem jest dokładna ocena wpływu integracji walutowej na gospodarkę danego państwa.

5. Koszty i zagrożenia wynikające z procesu integracji walutowej

Jednym z najistotniejszych aspektów związanych z przystąpieniem do unii walutowej jest utrata suwerenności w zakresie polityki pieniężnej. Po przyjęciu euro decyzje dotyczące polityki monetarnej, w tym ustalanie stóp procentowych, kontrolowanie podaży pieniądza czy interwencje na rynku walutowym, zostaną przeniesione na poziom Europejskiego Banku Centralnego (EBC). EBC, jako instytucja odpowiedzialna za stabilność ceny i politykę pieniężną w strefie euro, kieruje się interesem całej unii walutowej, a nie specyficznymi potrzebami gospodarek poszczególnych państw członkowskich.

W rezultacie w przypadku gdy cykle koniunkturalne Polski będą odbiegać od tych dominujących w innych krajach strefy euro, polityka monetarna EBC może okazać się nieadekwatna do specyficznych warunków gospodarczych kraju. Przykładowo w sytuacji gdy Polska doświadczy dynamicznego wzrostu gospodarczego lub wyższej inflacji niż reszta strefy euro, decyzje podejmowane przez EBC, mające na celu stabilizację całej strefy, mogą być niewystarczające lub wręcz szkodliwe dla krajowej gospodarki. Z kolei w okresie recesji, kiedy w innych państwach członkowskich będzie konieczne obniżenie stóp procentowych, Polska, mimo potrzeby utrzymania wyższych stóp w celu zapobieżenia nadmiernemu zadłużeniu, nie będzie miała takich możliwości. W konsekwencji utrata kontroli nad polityką monetarną może prowadzić do braku elastyczności w reagowaniu na lokalne wstrząsy gospodarcze, co w dłuższej perspektywie może zwiększać podatność na destabilizację gospodarczą i ograniczać zdolność państwa do samodzielnego zarządzania kryzysami (Czerniak i Smoleńska, 2019).

Niższe stopy procentowe, charakterystyczne dla strefy euro, mogą przynosić korzyści, takie jak łatwiejszy dostęp do kredytów, co stymuluje inwestycje i konsumpcję. Jednak niosą one również poważne ryzyka. Przede wszystkim mogą prowadzić do nadmiernej akcji kredytowej, w wyniku której gospodarstwa domowe oraz przedsiębiorstwa mogą zaciągać zbyt wiele zobowiązań finansowych. W efek-

cie rośnie zadłużenie, co może stać się problematyczne, jeśli nie nastąpi odpowiedni wzrost dochodów lub poprawa sytuacji gospodarczej. Ponadto obniżenie stóp procentowych sprzyja wzrostowi konsumpcji, w tym importu towarów i usług, co może prowadzić do pogorszenia bilansu handlowego. W sytuacji gdy kraj konsumuje więcej niż produkuje, dochodzi do zwiększenia deficytu na rachunku bieżącym, co może wpłynąć na osłabienie waluty i pogorszenie stabilności gospodarczej (Urbanek i Walińska, 2016).

Doświadczenia krajów takich jak Portugalia, Irlandia, Grecja czy Hiszpania, które w przeszłości zmagaly się z kryzysami zadłużeniowymi, pokazują, jak brak ostrożności w zakresie polityki stóp procentowych może prowadzić do poważnych problemów finansowych. Przykłady te wskazują, że niskie stopy procentowe, mimo że mogą na krótką metę przynieść korzyści, w długim okresie mogą stwarzać zagrożenie dla stabilności gospodarki (Pronobis, 2008). Co więcej, aż 57% Polaków zapytanych o nastroje wobec przyjęcie euro przez Polskę obawia się głównie wzrostu cen (ARC, 2022). Podwyżki cen po wprowadzeniu euro mogą wynikać z kilku zjawisk, a jednym z nich jest tak zwany „efekt cappuccino”, który polega na zaokrąglaniu cen w górę przy przeliczaniu wartości produktów i usług z polskich złotych na euro. W praktyce oznacza to, że ceny zaokrąglają się na korzyść sprzedawców, co prowadzi do podwyżki, choć w rzeczywistości zmiana waluty nie wymagała aż takich zmian. Tego typu zaokrąglanie cen jest szczególnie zauważalne w sektorze usług, na przykład w restauracjach, gdzie ceny często dostosowywane są do nowych jednostek walutowych (Fundacja Wolności Gospodarczej, 2024).

Po wprowadzeniu euro w Polsce może również wystąpić efekt Balassy-Samuelsa, który polega na tym, że szybszy wzrost produktywności w sektorach eksportowych (np. przemysł) prowadzi do wyższych wynagrodzeń w innych sektorach, takich jak usługi, mimo że produktywność w tych branżach rośnie wolniej. Skutkiem tego może być wzrost cen usług, co w rezultacie może prowadzić do ogólnego wzrostu inflacji w gospodarce, szczególnie po przystąpieniu do strefy euro, gdy dochodzi do zbliżenia poziomu cen i wynagrodzeń z innymi krajami strefy euro (Sporek, 2025). Ze zmianą waluty idą również w parze koszty techniczne i organizacyjne, które obejmują szereg wydatków jednorazowych, m.in.: dostosowanie systemów informatycznych, produkcja nowych banknotów i monet oraz kampanie informacyjne.

6. Podsumowanie

Decyzja o przystąpieniu Polski do strefy euro powinna być rozpatrywana w kategoriach strategicznych, jako długoterminowy element polityki gospodarczej państwa, a nie jedynie krótkoterminowy wybór polityczny. W świetle istniejącego dorobku naukowego oraz doświadczeń innych państw członkowskich Unii Europejskiej nie ulega wątpliwości, iż potencjalne korzyści z uczestnictwa w unii walutowej mogą być istotne, jednak ich realizacja jest warunkowana spełnieniem szeregu kryteriów instytucjonalnych, społecznych, strukturalnych i makroekonomicznych.

Przyjęcie euro może być korzystne dla Polski, jednak warunkiem osiągnięcia pozytywnych efektów jest właściwe przygotowanie gospodarcze, instytucjonalne i społeczne.

Mając na uwadze powyższe aspekty, rekomenduje się przyjęcie następujących działań:

- przeprowadzenie kompleksowej, interdyscyplinarnej analizy kosztów, korzyści, ryzyka oraz scenariuszy przyjęcia euro, z uwzględnieniem bieżących uwarunkowań gospodarczych, geopolitycznych i społecznych,
- podjęcie niezbędnych reform strukturalnych, zwłaszcza w zakresie finansów publicznych, rynku pracy oraz instytucji gospodarczych, które zapewnią Polsce odporność na potencjalne negatywne skutki integracji walutowej,
- rozpoczęcie ogólnokrajowej, merytorycznej debaty społecznej, opartej na danych empirycznych i analizach eksperckich, aby przygotować społeczeństwo do świadomego podejmowania decyzji w kwestii przyszłości waluty narodowej,
- opracowanie mapy drogowej procesu integracji walutowej, obejmującej konkretne etapy, mierniki postępu i warunki brzegowe, które Polska musi spełnić przed formalnym wejściem do strefy euro.

Polska powinna kontynuować proces konwergencji realnej i nominalnej, przygotowując się na przyszłe przyjęcie euro, lecz bez wyznaczania sztywnej daty, dopóki nie zostaną spełnione kluczowe warunki zapewniające bezpieczeństwo i stabilność gospodarki polskiej i wystarczającą ochronę społeczeństwa przed negatywnymi konsekwencjami implementacji wspólnej waluty w naszym kraju.

Literatura

- ARC. (2022, 6 kwietnia). *Polacy podzieleni w sprawie potencjalnego wejścia do strefy euro*. Pobrano 16 lutego 2025 z <https://arc.com.pl/polacy-podzieleni-w-sprawie-potencjalnego-wejscia-do-strefy-euro%Ef%BF%BC/>
- Business Insider Polska. (2024, 2 lipca). *Euro w Polsce — wady i zalety*. Pobrano 2 listopada 2025 z <https://businessinsider.com.pl/poradnik-finansowy/euro-w-polsce-wady-i-zalety/h92xkjt>
- Chrzanowska, M. i Proczek, M. (2010). Korzyści i szanse oraz koszty i zagrożenia wynikające z uczestnictwa w unii walutowej na gruncie teorii i doświadczeń strefy euro. W: K. Opolski, D. Mycielska i J. Górski (red.), *Strefa EURO – europejska integracja gospodarczo-walutowa. E-book do studiów podyplomowych „Mechanizmy funkcjonowania strefy euro”* (s. 137-151). Pobrano 3 stycznia 2025 z https://www.researchgate.net/profile/Jaroslaw-Gorski-5/publication/359355301_STREFA_EURO_europejska_integracja_gospodarczo-walutowa/links/62372912d1e27a083bbdd2e2/STREFA-EURO-europejska-integracja-gospodarczo-walutowa.pdf#page=18
- Council of Europe. (2022). *Founding Fathers*. Pobrano 12 lutego 2024 z <https://web.archive.org/web/20220819110032/https://www.coe.int/en/web/about-us/founding-fathers>
- Czerniak, A. i Smoleńska, A. (2019). *Polska bez euro – bilans kosztów i korzyści*. Pobrano 2 listopada 2025 z https://www.politykainsight.pl/en/_resource/multimedia/20164985
- EUR-Lex. (2018, 4 kwietnia). *Traktat o Unii Europejskiej*. Pobrano 12 lutego 2024 z <https://eur-lex.europa.eu/PL/legal-content/summary/treaty-on-european-union.html>

- Europejski Bank Centralny. (2022, 1 czerwca). *Convergence Report 2022*. Pobrano 2 listopada 2025 z https://economy-finance.ec.europa.eu/publications/convergence-report-2022_en
- Globe. (2024). *Tłumaczenie hasła „integracja” na łański*. Pobrano 12 stycznia 2024 z <https://pl.globe.com/s/C5%82ownik-polsko-%C5%82aci%C5%84ski/integracja>
- Główny Urząd Statystyczny (GUS). (b.d.). *Wykresy*. Pobrano 10 stycznia 2025 z <https://stat.gov.pl/wykres/1.html>
- Kochan, F. (2022, 10 kwietnia). *Polish Growth Forecast Revised Down in 2022 as Russian Invasion of Ukraine Weighs on Europe's Economy*. World Bank Group. Pobrano 2 lutego 2025 z <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2022/04/08/polish-growth-forecast-revised-down-in-2022-as-the-russian-invasion-weighs-on-europe-s-economy>
- Kurs na Euro. Fundacja Wolności Gospodarczej. (2024, 13 czerwca). *Efekt cappuccino w Polsce? O czym nie mówi prezes NBP? Prof. Nowak-Far w MarketNews24*. Pobrano 3 października 2025 z <https://kursnaeuro.pl/aktualnosci/efekt-cappuccino-w-polsce-o-czym-nie-mowi-prezes-nbp-prof-nowak-far-w-marketnews24>
- Mazur, G. (2012). Funkcjonowanie Unii Europejskiej. W: E. Małuszyńska i B. Gruchman, *Kompendium wiedzy o Unii Europejskiej* (s. 125-126). PWN.
- Michalczyk, W. (2013). Uwarunkowania kursu złotego względem euro w perspektywie przystąpienia do mechanizmu ERM2. *Finanse: czasopismo Komitetu Nauk o Finansach PAN*, 1(6), 65-86. Pobrano 18 marca 2025 z <https://bazekon.uek.krakow.pl/rekord/171253485>
- Michalek, J. J. (2010). Zarys integracji gospodarczej i walutowej w Europie. W: K. Opolski, D. Mycielska i J. Górski (red.), *Strefa EURO – europejska integracja gospodarczo-walutowa. E-book do studiów podyplomowych „Mechanizmy funkcjonowania strefy euro”* (s. 17-30). Pobrano 12 grudnia 2024 z https://www.researchgate.net/profile/Jaroslaw-Gorski-5/publication/359355301_STREFA_EURO_europejska_integracja_gospodarczo-walutowa/links/62372912d1e27a083bbdd2e2/STREFA-EURO-europejska-integracja-gospodarczo-walutowa.pdf#page=18
- Misztal, J. (2024, 14 lutego). *Ile kraje NATO wydają na zbrojenia? Coraz więcej z nich przeznaczają 2 proc. PKB*. Bankier.pl. Pobrano 3 grudnia 2025 z <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Ile-kraje-NATO-wydaja-na-zbrojenia-Coraz-wiecej-z-nich-przeznacza-2-proc-PKB-8695215.html>
- Pronobis, M. (2008). *Polska w strefie euro*. C.H.Beck.
- Pukin-Sowul, P. (2021). Strefa euro a utrata autonomii krajowej władzy polityki ekonomicznej. *Horyzonty Polityki*, 12(39), 127-403.
- Rubaj, P. i Ważna, E. (2018). Wprowadzenie wspólnej waluty euro w Polsce. *Ekonomista*, (4), 467-486. Pobrano 1 października 2025 z <https://ekonomista.pte.pl/pdf-155536-82353?filename=Wprowadzenie-wspolnej.pdf>
- Sporek, T. (2025). Perspektywy i konsekwencje wprowadzenia euro w Polsce – bilans kosztów i korzyści. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, (228), 7-21. Pobrano 1 grudnia 2025 z https://cejsh.icm.edu.pl/cejsh/element/bwmeta1.element.desklight-3184025e-6ab5-49a9-8d28-85f25e0259a7/c/01_31.pdf
- Tendera-Właszczuk, H. (red.). (2014). *Kryzys Unii czy kryzys w Unii? Kierunki dyskusji nad przyszłością integracji europejskiej*. Difin.
- Trading Economics. (b.d.a). *Polski Budżet Rządu Polski*. Pobrano 10 lutego 2025 z <https://pl.tradingeconomics.com/poland/government-budget>
- Trading Economics. (b.d.b). *Polska – Dług Publiczny do PKB*. Pobrano 10 lutego 2025 z <https://pl.tradingeconomics.com/poland/government-debt-to-gdp>
- Trading Economics. (b.d.c). *Stopa procentowa w Polsce*. Pobrano 10 lutego 2025 z <https://pl.tradingeconomics.com/poland/interest-rate>
- Unia Europejska. (2015, 2 grudnia). *Warunki wejścia do strefy euro (kryteria konwergencji)*. Pobrano 3 października 2025 z <https://eur-lex.europa.eu/PL/legal-content/summary/conditions-for-joining-the-euro-convergence-criteria.html>

Unia Europejska. *Jakie są korzyści związane z euro?* Pobrano 3 lutego 2025 z https://european-union.europa.eu/institutions-law-budget/euro/benefits_pl

Urbanek, P. i Walińska, E. (red.). (2016). *Ekonomia i nauki o zarządzaniu w warunkach integracji gospodarczej*. Pobrano 2 listopada 2025 z https://dspace.uni.lodz.pl/bitstream/handle/11089/19728/4-065_081-Szkopi%C5%84ski.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Zandberg, A. (2024, 4 stycznia). Czy Polska spełnia warunki przyjęcia do strefy euro? *Sprawdzamy [Wypowiedzi]*. Demagog. Pobrano 1 lutego 2025 z <https://demagog.org.pl/wypowiedzi/czy-polska-spelnia-warunki-przyjecia-do-strefy-euro-sprawdzamy/>

Poland and the Currency Union: Opportunities and Challenges for the Economy and Society

Abstract: The chapter analyses the multifaceted issue of Poland's potential accession to the eurozone, presenting both the opportunities and challenges associated with monetary integration. The analytical section highlights that the benefits of adopting the euro include, among others, the elimination of exchange rate risk, reduction of transaction costs, an increase in foreign investment, greater macroeconomic stability, and the acceleration of economic convergence with developed EU countries. On the other hand, the author draws attention to the risks and challenges, including the loss of autonomous monetary policy, the need to comply with the eurozone's common fiscal rules, as well as potential difficulties related to asymmetric economic shocks. The article emphasises that Poland currently does not meet all of the Maastricht criteria, and its economy requires profound structural reforms, including strengthening public finances, increasing labour market flexibility, and enhancing the overall competitiveness of the economy.

Keywords: euro, eurozone, European Union (EU), Poland

Bariery w pozyskiwaniu finansowania *venture capital* przez młode przedsiębiorstwa w Polsce

Karolina Mertins

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

e-mail: 190167@student.ue.wroc.pl

ORCID: [0009-0008-0319-8063](https://orcid.org/0009-0008-0319-8063)

© 2025 Karolina Mertins

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Mertins, K. (2025). Bariery w pozyskiwaniu finansowania *venture capital* przez młode przedsiębiorstwa w Polsce. W: M. Gasz, A. Koza, A. Politał (red.), *Ekonomia i finanse* (s. 74-85). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Streszczenie: Przedmiotem tego opracowania jest analiza barier finansowania młodych przedsiębiorstw w Polsce przez fundusze typu *venture capital* (VC). Zakres czasowy obejmuje lata 2020-2023, a podmiotem badań są młode przedsiębiorstwa oraz inwestorzy działający na polskim rynku. W badaniu zastosowano metody analizy danych wtórnych, w tym analizę ilościową raportów PFR Ventures i Startup Poland oraz analizę jakościową wywiadów z ekspertami z branży VC. Celem opracowania jest identyfikacja barier utrudniających finansowanie młodych przedsiębiorstw w Polsce przez fundusze typu *venture capital* oraz wskazanie czynników wpływających na dostęp do tego typu kapitału. W opracowaniu przedstawiono też analizę barier inwestycyjnych oraz wpływ uwarunkowań mikro- i makroekonomicznych na strukturę kapitałową młodych przedsiębiorstw, co może stanowić destymulację dla funduszy typu *venture capital* do podjęcia z takimi przedsiębiorstwami współpracy w zakresie finansowania. Wyniki badań wskazały, że niepewność gospodarcza, selektywność inwestorów oraz niedofinansowanie niektórych branż mają istotne znaczenie w kształtowaniu dostępu do funduszy *venture capital* w Polsce.

Słowa kluczowe: *venture capital*, młode przedsiębiorstwa, finansowanie, bariery

1. Wstęp

Kształtowanie struktury kapitałowej młodych przedsiębiorstw w Polsce w kontekście uwarunkowań mikro- i makroekonomicznych stanowi istotne wyzwanie. Oczekiwania w zakresie pozyskania niezbędnego kapitału, zwłaszcza w sytuacji i na potrzeby młodych przedsiębiorstw, często są nie do spełnienia przez sektor bankowy (ograniczony m.in. przepisami prawa bankowego). Od kilkadziesiątu już lat fundusze *venture capital* (VC) działające w Polsce odgrywają coraz większą rolę w dostarczaniu kapitału firmom, szczególnie tym, które napotykają trudności w uzyskaniu wsparcia od tradycyjnych instytucji finansowych. Finansowanie oferowane przez *venture capital* pozwalają na uzupełnienie luki kapitałowej, z którą mierzą się przede wszystkim młode przedsiębiorstwa (Grzegorzczak, 2019).

Niniejsze badanie koncentruje się na identyfikacji kluczowych barier inwestycyjnych, które ograniczają dostęp młodych przedsiębiorstw do finansowania typu *venture capital*. Sformułowano pytanie badawcze: jakie bariery ograniczały dostęp młodych przedsiębiorstw w Polsce do finansowania typu *venture capital* w latach 2020-2023? W niniejszym opracowaniu poddano szczegółowej analizie czynniki wpływające na decyzje inwestycyjne funduszy VC oraz ich relacje z młodymi przedsiębiorstwami. Badanie obejmuje lata 2020-2023 i koncentruje się na polskim rynku VC, który w tym okresie podlegał dynamicznym zmianom. Zakres podmiotowy badania obejmuje młode przedsiębiorstwa oraz inwestorów działających na polskim rynku.

Zastosowano analizę i krytykę piśmiennictwa oraz analizę dokumentów, co umożliwiło przegląd dostępnej literatury naukowej i raportów branżowych. Przeanalizowano dane ilościowe dotyczące wartości inwestycji VC oraz wyniki badań ankietowych, które identyfikują kluczowe bariery w finansowaniu startupów. Analiza uwzględniła dane dotyczące różnych form finansowania startupów, w tym funduszy *private equity*, akceleratorów oraz środków publicznych, przy czym *venture capital* stanowi integralną część tych analiz. Dodatkowo wykorzystano dane wtórne z wywiadów z ekspertami branżowymi, które pozwoliły na głębsze zrozumienie decyzji inwestycyjnych funduszy VC. Wykorzystane metody umożliwiły zarówno ilościową, jak i jakościową analizę problemu badawczego, dostarczając rozległego obrazu sytuacji na polskim rynku VC.

2. Opis i charakterystyka problemu badawczego

Venture capital to jedno z najważniejszych źródeł finansowania młodych przedsiębiorstw, charakteryzuje się wysokim potencjałem wzrostu oraz wysokim ryzykiem inwestycyjnym. Obejmuje ono inwestycje na prywatnym rynku kapitałowym, dokonywane w celu osiągnięcia średnio- i długoterminowych zysków z przyrostu wartości kapitału. Środki te mogą być przeznaczone np. na rozwój nowych produktów i technologii, zwiększenie kapitału obrotowego, przejmowanie spółek lub poprawę bilansu firmy.

Proces inwestycyjny VC obejmuje trzy kluczowe etapy. Pierwszy z nich, faza *seed*, koncentruje się na rozwoju pomysłu biznesowego, badaniach rynku i stworzeniu prototypu produktu. Drugi, faza *startup*, obejmuje finansowanie działań operacyjnych, takich jak rozwój produktu, budowanie zespołu i marketing. Ostateczna faza, *exit*, to moment realizacji zysków przez inwestorów, najczęściej poprzez sprzedaż udziałów lub debiut giełdowy. *Venture capital* często utożsamiane jest z *private equity*, jednak w ścisłym ujęciu odnosi się głównie do inwestycji we wczesnych fazach rozwoju przedsiębiorstw (Czyżewska, 2020).

Zgodnie z klasyfikacją Global Entrepreneurship Monitor (GEM) młode przedsiębiorstwa to podmioty prowadzone przez właściciela, które działają na rynku nie dłużej niż 3,5 roku. Po przekroczeniu tego okresu firma uznawana jest za ustabilizowaną i wychodzi poza wczesny etap rozwoju. Do tej kategorii zaliczają się również startupy, które według raportu GEM Polska 2023 definiowane są jako młode firmy nastawione na innowacje, często technologiczne, działające w obszarze IT i korzystające z finansowania zewnętrznego. Startupy wyróżniają się skalowalnym modelem biznesowym i wysokim potencjałem wzrostu, jednak podobnie jak inne młode przedsiębiorstwa funkcjonują w warunkach zwiększonego ryzyka operacyjnego i finansowego. W ostatnich latach w Polsce obserwuje się systematyczny spadek liczby młodych przedsiębiorstw, co potwierdzają wyniki badań GEM. Wskaźnik *Total early-stage Entrepreneurial Activity* (TEA), określający odsetek dorosłej populacji (18-64 lata) zaangażowanej we wczesny etap działalności gospodarczej, wynosił 5,4% w 2020 roku, ale już w 2021 roku spadł do 3,1%, następnie do 2,0% w 2022 roku, osiągając zaledwie 1,6% w 2023 roku. Dane te wskazują na malejącą skłonność do podejmowania działalności gospodarczej w Polsce.

Firmy na wczesnym etapie rozwoju często nie spełniają wymagań tradycyjnych instytucji finansowych, takich jak banki, z powodu braku zabezpieczeń lub stabilnych przepływów finansowych. Fundusze VC oferują alternatywę, umożliwiając finansowanie projektów o wysokim ryzyku w zamian za udziały w przedsiębiorstwie oraz udział w jego przyszłych zyskach. Inwestorzy *venture capital* oprócz kapitału często wnoszą także wartość dodaną w postaci wsparcia strategicznego, mentoringu oraz dostępu do sieci kontaktów biznesowych, co znacząco zwiększa szanse powodzenia młodych przedsiębiorstw VC.

W Polsce rynek VC rozwija się dynamicznie, ale nadal napotyka liczne bariery związane z ograniczoną dostępnością funduszy i specyfiką lokalnego środowiska biznesowego. Ograniczona liczba udanych exitów jest kluczowym problemem polskiego rynku VC, co dodatkowo zniechęca inwestorów do angażowania się w ryzykowne przedsięwzięcia. Zmienne uwarunkowania makroekonomiczne, takie jak rosnąca inflacja i podwyższane stopy procentowe, zwiększają koszty kapitału i zmniejszają skłonność inwestorów do podejmowania ryzyka, co dodatkowo utrudnia młodym firmom pozyskanie finansowania. Podmioty rozpoczynające

działalność w Polsce cechują się ograniczoną historią finansową, co w połączeniu z niestabilnością rynkową dodatkowo zwiększa ryzyko dla inwestorów. W porównaniu z krajami Europy Zachodniej polski rynek VC charakteryzuje się mniejszą liczbą udanych transakcji typu *exit* oraz ograniczonym dostępem do kapitału prywatnego (Grzegorzczak, 2019).

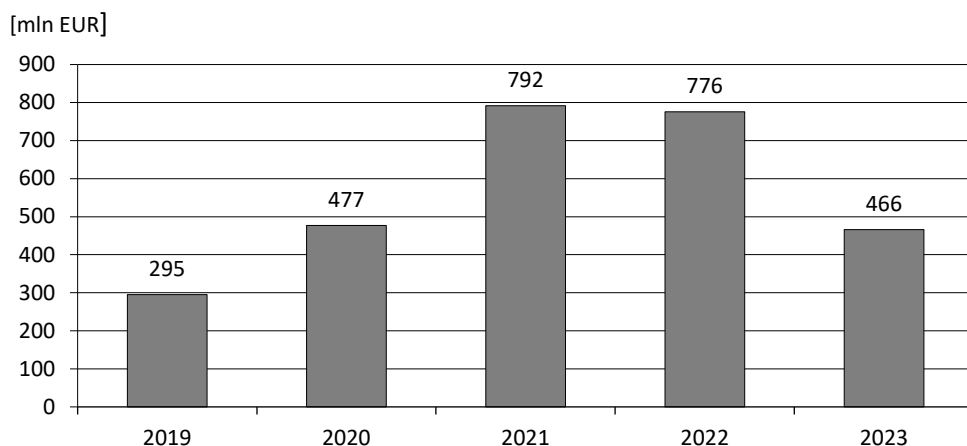
Pomimo rosnącego zainteresowania inwestycjami w innowacyjne projekty finansowanie nie jest równomiernie rozłożone na wszystkie sektory. Fundusze VC wykazują preferencje wobec branż o wysokim potencjale skalowalności i szybkim zwrocie z inwestycji, takich jak IT, fintech czy biotechnologia (Startup Poland, 2023), jednocześnie z większą ostrożnością podchodząc do sektorów wymagających długoterminowych nakładów kapitałowych (PFR Ventures, 2023). Dodatkowym wyzwaniem pozostają regulacje prawne wymagające procedury *due diligence* oraz konieczność spełniania restrykcyjnych warunków umów inwestycyjnych (Czyżewska, 2020). W efekcie dostęp do finansowania VC jest silnie uzależniony od profilu działalności startupu, jego modelu biznesowego oraz zdolności do skutecznego zarządzania ryzykiem operacyjnym i finansowym.

3. Prezentacja wyników

Prezentacja wyników badań koncentruje się na analizie trendów inwestycyjnych na polskim rynku *venture capital* w latach 2020-2023 oraz identyfikacji kluczowych barier, które ograniczają dostęp młodych przedsiębiorstw do tego rodzaju finansowania. *Venture capital* odgrywa istotną rolę w rozwoju innowacyjnych firm, jednak dostęp do kapitału w Polsce jest uzależniony od wielu czynników, w tym skłonności inwestorów do podejmowania ryzyka, ogólnej sytuacji gospodarczej oraz dostępności kapitału prywatnego i publicznego.

W latach 2020-2023 polski rynek *venture capital* podlegał dynamicznym zmianom, co miało istotne konsekwencje dla dostępności finansowania startupów. Analiza raportów PFR Ventures „Polish VC Market Outlook” pozwala dostrzec zarówno okresy wzrostu, jak i momenty osłabienia aktywności inwestycyjnej. Na rysunku 1 przedstawiono wartość inwestycji VC w Polsce w latach 2019-2023.

Z danych zamieszczonych na rysunku 1 wynika, że w 2020 roku wartość inwestycji *venture capital* w Polsce wyniosła 477 mln EUR, co stanowiło istotny wzrost względem poprzedniego roku. Kolejny rok, 2021, przyniósł rekordowe inwestycje na poziomie 792 mln EUR, co oznaczało szczyt aktywności inwestorów w analizowanym okresie. Rok później, w 2022, wartość inwestycji spadła nieznacznie do 776 mln EUR, utrzymując się na wysokim poziomie. Jednak w 2023 roku nastąpiło wyraźne osłabienie rynku, a inwestycje wyniosły 466 mln EUR, co oznaczało istotny spadek względem lat poprzednich.



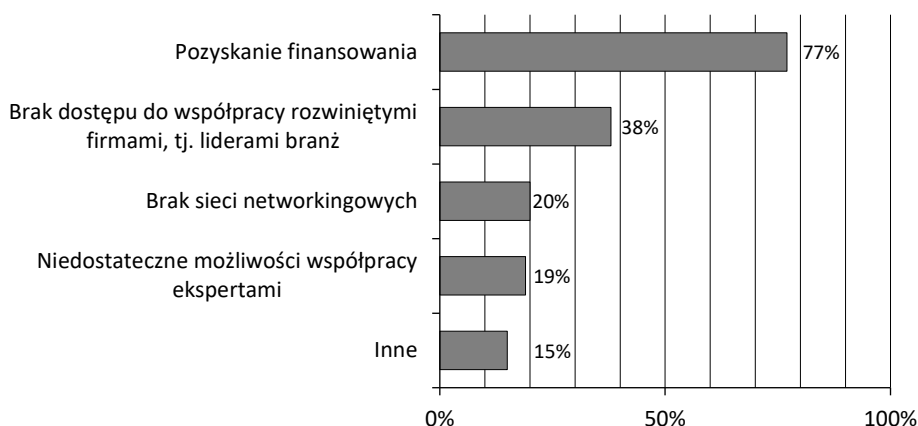
Rys. 1. Wartość inwestycji *venture capital* w Polsce w latach 2019-2023 (dane w mln EUR)

Źródło: (PFR Ventures, 2023).

Dynamiczny wzrost inwestycji w latach 2020-2022 wskazywał na zwiększoną dostępność kapitału dla startupów, co było wynikiem kilku kluczowych czynników. Po pierwsze, pandemia COVID-19 przyspieszyła cyfryzację i zwiększyła zapotrzebowanie na rozwiązania technologiczne, co skłoniło fundusze VC do intensyfikacji inwestycji w innowacyjne przedsiębiorstwa, zwłaszcza w sektorach technologicznych i e-commerce. Jak wskazuje raport Startup Poland „VC Golden Book 2021”, w Polsce w tym okresie obserwowano rosnące zainteresowanie startupami działającymi w obszarze sztucznej inteligencji, automatyzacji oraz platform cyfrowych, które odpowiadały na nowe potrzeby rynkowe, w tym zdalną pracę i e-handel. Po drugie, napływ środków unijnych i rosnące zainteresowanie zagranicznych inwestorów przyczyniły się do rekordowego poziomu inwestycji w 2021 roku (PFR Ventures, 2021). Jednak od 2022 roku pojawiły się pierwsze oznaki spowolnienia, które w 2023 roku przerodziły się w wyraźne ograniczenie dostępności kapitału. Kluczowymi czynnikami wpływającymi na tę zmianę były rosnące stopy procentowe, globalna niepewność gospodarcza oraz zaostrzenie kryteriów selekcji startupów przez fundusze VC. Spadek wartości inwestycji w 2023 roku nie oznacza jednak całkowitego osłabienia rynku. Fundusze VC nadal koncentrowały się na projektach o wysokim potencjale wzrostu i skalowalności, zwłaszcza w obszarach AI, IT i fintech, które charakteryzowały się większą odpornością na zmiany makroekonomiczne (PFR Ventures, 2023). Ograniczona dostępność kapitału sprawiła jednak, że konkurencja o finansowanie stała się bardziej intensywna, co zmusiło startupy do lepszego przygotowania modeli biznesowych i strategii wzrostu, by zwiększyć swoją atrakcyjność dla inwestorów.

W Polsce startupy mierzą się z wieloma barierami, które utrudniają ich rozwój i dostęp do finansowania. Na podstawie raportu „Luki w ekosystemie startupowym” zidentyfikowano pięć kluczowych przeszkód, z którymi borykają się młode przed-

siębiorstwa. Raport uwzględnia różne sposoby finansowania startupów, w tym VC. Największą barierą dla startupów jest pozyskanie finansowania, na które wskazało 77% badanych (rys. 2). Kolejną istotną przeszkodą jest brak dostępu do współpracy z rozwiniętymi firmami, który utrudnia nawiązywanie relacji biznesowych i dotyczy 38% startupów. Trzecią barierą jest brak sieci networkingowych, co ogranicza możliwość budowania relacji z inwestorami i partnerami strategicznymi – na ten problem wskazało 20% respondentów. Niedostateczne możliwości współpracy z ekspertami zostały wymienione przez 19% startupów, co podkreśla trudności w dostępie do wsparcia merytorycznego. Dodatkowe przeszkody zgłosiło 15% respondentów, wskazując na takie problemy, jak niska otwartość dużych firm na innowacje oraz zbyt długi proces decyzyjny u potencjalnych partnerów.



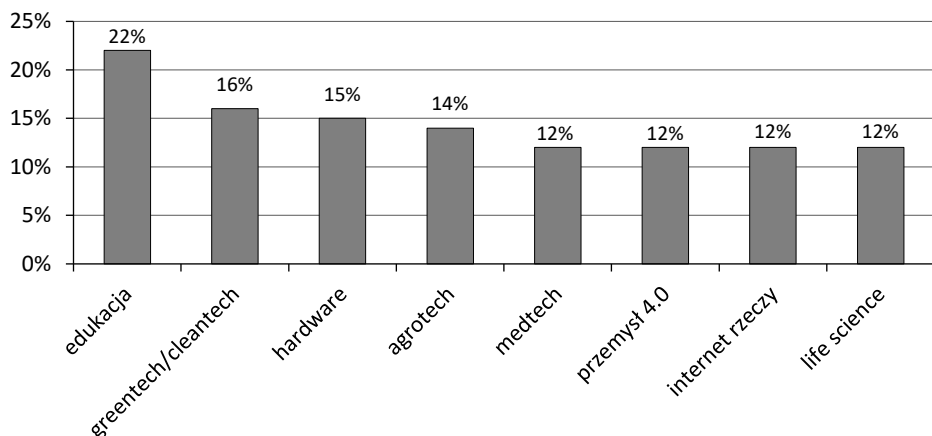
Rys. 2. Bariery rozwoju startupów w Polsce na podstawie ankiety z 07.08.2022 roku

Źródło: (Startup Poland, 2023).

Analiza rysunku 2 wykazała, że największą barierą rozwoju dla startupów jest pozyskanie finansowania. Skala problemu ukazuje, jak dużym wyzwaniem jest uzyskanie środków, m.in. z funduszy inwestycyjnych. Brak finansowania hamuje rozwój wielu innowacyjnych projektów. Ponadto trudności w nawiązywaniu współpracy z dużymi firmami oraz ograniczone możliwości networkingowe sprawiają, że startupy mają utrudniony dostęp do kluczowych zasobów rynkowych i kanałów sprzedaży. Problemem jest również niedobór ekspertów oraz mentorów, co wpływa na ograniczoną wiedzę w zakresie zarządzania i skalowania biznesu (Startup Poland, 2023).

Analiza niedofinansowania branż dostarcza istotnych informacji dla zrozumienia decyzji inwestycyjnych funduszy VC oraz mechanizmów oceny ryzyka. W Polsce dostęp do finansowania *venture capital* różni się znacząco w zależności od branży. Fundusze VC, kierując się potencjalnym zwrotem z inwestycji oraz stopniem ryzyka, faworyzują sektory z większym potencjałem na szybki rozwój i zysk. W rezultacie niektóre branże pozostają niedofinansowane, co może hamować ich rozwój oraz

innowacyjność. Rysunek 3 przedstawia wyniki ankiety przeprowadzonej wśród 300 startupów, które wskazały osiem najbardziej niedofinansowanych branż w Polsce. Ponad połowa ankietowanych (53%) uważa, że pewne sektory są szczególnie niedofinansowane, a jako najbardziej dotkniętą tym problemem wskazano edukację (22% wskazań). Kolejne miejsca zajmują branże greentech/cleantech oraz hardware (po 16%), agrotech (14%), medtech (12%), przemysł 4.0 (12%), internet rzeczy (12%) oraz life science (12%).



Rys. 3. Osiem najbardziej niedofinansowanych branż w Polsce w ocenie startupów

Źródło: (Startup Poland, 2023).

Niedofinansowanie w tych sektorach może wynikać z kilku czynników. Branża edukacyjna, mimo dużego znaczenia społecznego, rzadko przyciąga inwestorów ze względu na długi horyzont zwrotu z inwestycji oraz ograniczone możliwości skalowania. Greentech i hardware wymagają dużych nakładów kapitałowych na badania i rozwój, co czyni je mniej atrakcyjnymi dla prywatnych inwestorów, szczególnie na wczesnym etapie działalności startupów. Medtech i life science, choć uznawane za innowacyjne, często napotykają na bariery regulacyjne oraz długi proces certyfikacji produktów. Z kolei internet rzeczy i przemysł 4.0, mimo częstej obecności w debatach na temat nowych technologii, według startupów nie przyciągają wystarczającej uwagi inwestorów.

Polski rynek VC charakteryzuje się dużą selektywnością inwestorów, którzy preferują branże o ugruntowanej pozycji, takie jak IT czy fintech. Z drugiej strony inwestorzy są mniej skłonni do angażowania kapitału w startupy z obszarów deeptech czy cyberbezpieczeństwa, uznając je za sektory wymagające długiego okresu zwrotu oraz wysokich nakładów finansowych (Startup Poland, 2023). W efekcie spółki działające w tych branżach często napotykają na trudności w pozyskaniu kapitału. Dodatkowo fundusze *venture capital* w Polsce często unikają inwestowania w startupy, które uczestniczą w wielu programach akceleratornych, ale nie prezentują realnego po-

stępu biznesowego (Startup Poland, 2023). Z perspektywy inwestorów kluczowym czynnikiem decydującym o finansowaniu pozostaje doświadczenie założycieli oraz ich zdolność do zarządzania firmą, co przekłada się na większe szanse na pozyskanie inwestycji. Obecne trendy w finansowaniu startupów wskazują na rosnące znaczenie wsparcia inwestorów prywatnych, a także na większą selektywność funduszy VC. Ograniczona dostępność kapitału powoduje, że startupy muszą dostosowywać swoje modele biznesowe do zmieniających się warunków rynkowych, a także rozważać alternatywne źródła finansowania.

Na podstawie raportów, artykułów branżowych oraz wywiadów z inwestorami i startupami zidentyfikowano kilka kluczowych barier, które znacząco utrudniają młodym przedsiębiorstwom dostęp do finansowania typu *venture capital*. Jednym z głównych problemów jest brak doświadczenia i kompetencji biznesowych po stronie założycieli startupów. Według raportu Startup Poland „Luki w ekosystemie startupowym” wielu founderów nie ma odpowiedniej wiedzy i umiejętności zarządzania firmą, co zwiększa ryzyko operacyjne i budzi obawy inwestorów. Kolejnym wyzwaniem są różnice w oczekiwaniach pomiędzy startupami a inwestorami. Fundusze VC preferują jasno określoną strategię i szybki zwrot z inwestycji, co często stoi w sprzeczności z długoterminowymi celami młodych firm. Jak zauważył Tomasz Czechowicz, założyciel MCI Capital, w wywiadzie dla Forbes, polski rynek VC wciąż boryka się z niedoborem startupów o dużym potencjale wzrostu. Podkreśla, że fundusze często muszą szukać atrakcyjnych projektów za granicą, co wskazuje na ograniczoną podaż inwestycyjnych okazji w Polsce (Domaradzki, 2018). W wywiadzie dla MamStartup Paweł Leks, współzałożyciel Grupy Pracuj i Managing Partner w Pracuj Ventures, wskazuje, że brak globalnego zasięgu i wysokich przychodów wielu polskich startupów jest istotną barierą w pozyskiwaniu finansowania VC. Inwestorzy zagraniczni interesują się głównie firmami, które działają na szeroką skalę i mogą pochwalić się dynamicznym wzrostem oraz przychodami przekraczającymi kilka milionów euro. W związku z tym startupy skupiające się na rynku lokalnym mają ograniczone szanse na przyciągnięcie międzynarodowego kapitału. Leks zwraca także uwagę na profesjonalizację rynku VC w Polsce, która sprawia, że startupy mogą staranniej dobrać fundusze inwestycyjne, oczekując nie tylko finansowania, ale także wsparcia w ekspansji międzynarodowej, doradztwa i networkingu (MamStartup, 2021). Młode przedsiębiorstwa często napotykają także trudności w dokładnym oszacowaniu swoich potrzeb finansowych. Niedokładne lub błędne kalkulacje mogą być postrzegane przez fundusze jako brak profesjonalizmu, co zmniejsza ich szanse na uzyskanie kapitału. Ograniczony dostęp do prywatnego kapitału w Polsce jest kolejnym czynnikiem wpływającym na trudności w finansowaniu. W wywiadzie dla Business Insider Michał Rokosz i Tomasz Swieboda (Inovo Venture Partners) zwracają uwagę, że polski rynek VC w dużej mierze opiera się na środkach publicznych, co budzi obawy o jego stabilność. Wskazują również, że brak rozwiniętej bazy prywatnych inwestorów, takich jak *family offices* działające w Niemczech, ogranicza przepływ kapitału do startupów (Bellon, 2019). Aktualność tego problemu potwierdza także

Adam Niewiński, współzałożyciel funduszu OTB Ventures, który w wywiadzie udzielonym w 2023 roku podkreśla, że Polska nadal cierpi na niedostatek świadomych, prywatnych inwestorów instytucjonalnych. Według niego większość dużych przedsiębiorstw i instytucji finansowych w Polsce jest kontrolowana przez Skarb Państwa, zaś prywatni właściciele największych firm rzadko decydują się na inwestowanie za pośrednictwem niezależnych funduszy VC, co ogranicza dostęp młodych przedsiębiorstw do kapitału i niekorzystnie wpływa na stabilność całego rynku *venture capital* (Przybylska, 2023). Fundusze VC muszą działać w warunkach konkurencji o niewielkie zasoby, co dodatkowo zaostrza selekcję projektów. Z kolei problemy regulacyjne nadal pozostają kluczowymi wyzwaniami dla rozwoju polskiego ekosystemu start-upowego. W kontekście powyższych barier wskazano również ostrożność inwestorów VC, którzy często preferują konkretne branże, a unikają mniej popularnych.

4. Wnioski z badań i odniesienie się do hipotezy badawczej

Celem niniejszego badania było określenie, jakie bariery ograniczały dostęp młodych przedsiębiorstw w Polsce do finansowania typu *venture capital*. Przeprowadzona analiza rynku *venture capital* w Polsce w latach 2020-2023 pozwala na sformułowanie kilku istotnych wniosków. W świetle studiów literaturowych i badań można wskazać, że nie da się wytypować jednej czy nawet kilku barier finansowania w sektorze młodych przedsiębiorstw. Praktyka gospodarcza pokazuje, że są bardziej złożone i zależne od wielu czynników, w tym specyfiki branży, stopnia dojrzałości startupów oraz preferencji inwestorów, a także ogólnej sytuacji na rynkach kapitałowych.

W analizowanym okresie odnotowano istotne wahania w wartości inwestycji VC, co wskazuje na zmieniające się uwarunkowania rynkowe. Wzrosty inwestycji w latach 2020-2022 świadczyły o rosnącej dostępności kapitału i większej skłonności funduszy do podejmowania ryzyka, przyczyną tego była m.in. pandemia. Jej wybuch nie tylko nie zahamował inwestycji VC, ale wręcz stworzył nowe możliwości finansowania dla startupów działających w sektorach technologicznych i e-commerce. Zwiększona aktywność funduszy VC w tych obszarach oznaczała większą dostępność kapitału dla firm rozwijających innowacyjne rozwiązania cyfrowe. Spadek w 2023 roku wskazuje na zaostrzenie kryteriów inwestycyjnych, co spowodowane było m.in. przez rosnące stopy procentowe i globalną niepewność. Niestabilne otoczenie makroekonomiczne zwiększa selektywność funduszy VC, co utrudnia startupom pozyskanie finansowania i staje się jedną z kluczowych barier. Ograniczona stabilność finansowania utrudnia startupom planowanie długoterminowego rozwoju i zmusza je do poszukiwania alternatywnych źródeł kapitału.

Badanie ankietowe zawarte w raporcie „Luki w ekosystemie start-upowym” wykazało, że dla startupów największą barierą rozwoju jest trudność w pozyskaniu kapitału. Fakt, że przedsiębiorcy najczęściej wskazują finansowanie jako główną przeszkodę, podkreśla, że zanim uzyskają środki, muszą pokonać liczne wyzwania. Wymogi dotyczące skalowalności, doświadczenia zespołu czy walidacji rynkowej

powodują, że dostęp do kapitału VC nie jest równomierny, a startupy bez wcześniejszych źródeł finansowania mogą mieć utrudnioną ścieżkę do uzyskania wsparcia inwestycyjnego. Inne istotne czynniki, takie jak brak dostępu do współpracy z większymi firmami, ograniczone sieci networkingowe oraz niewystarczające możliwości współpracy z ekspertami, utrudniają budowanie relacji z potencjalnymi inwestorami i skuteczne skalowanie działalności. Stanowi to dodatkowe bariery w pozyskaniu środków.

Nie wszystkie sektory mają równe szanse na pozyskanie finansowania VC, co stanowi istotną barierę dla przedsiębiorstw działających w określonych obszarach. Analiza wykazała, że startupy z branży edukacyjnej, green tech/clean tech, hardware, agrotech, medtech, przemysł 4.0, Internetu rzeczy oraz life science mają znacznie trudniejszy dostęp do kapitału. Główne przyczyny to długi czas zwrotu z inwestycji, wysokie koszty badawczo-rozwojowe oraz regulacyjne ograniczenia, które sprawiają, że fundusze inwestycyjne, w tym VC rzadziej decydują się na inwestowanie w te sektory. Koncentracja kapitału w sektorze IT i fintech wskazuje na preferencję inwestorów wobec branż o większym potencjale skalowania i szybszym zwrocie z inwestycji, co jednocześnie ogranicza możliwości finansowania dla innych sektorów.

Wnioski z wywiadów wskazują, że fundusze VC w Polsce koncentrują swoje inwestycje na startupach o wysokim potencjale ekspansji rynkowej. Przedsiębiorstwa o ograniczonym zasięgu oraz te, które nie generują znaczących przychodów, mają znacznie utrudniony dostęp do finansowania VC, co stanowi dla nich barierę wzrostu. Dodatkowo inwestorzy oczekują, że startupy będą spełniać określone standardy zarządcze i posiadać doświadczony zespół. Brak doświadczenia oraz nieumiejętność precyzyjnego oszacowania potrzeb finansowych są kluczowymi czynnikami ograniczającymi dostęp do kapitału VC.

Wyniki badań wskazują, że bariery finansowania VC są wielowymiarowe i obejmują zarówno ograniczenia wynikające z samego modelu inwestycyjnego funduszy, jak i strukturalne niedoskonałości ekosystemu startupowego w Polsce. Do kluczowych barier należą: selektywność inwestorów, brak doświadczenia założycieli, trudności w oszacowaniu potrzeb finansowych, niedofinansowanie określonych branż oraz ograniczona stabilność finansowania. Barrierami są również czynniki makroekonomiczne, takie jak rosnące stopy procentowe i globalna niepewność gospodarcza.

W celu zwiększenia dostępności kapitału dla młodych przedsiębiorstw konieczne są działania zmierzające do poprawy infrastruktury wspierającej startupy, edukacji founderów oraz dywersyfikacji strategii inwestycyjnych funduszy VC. W odpowiedzi na selektywność inwestorów oraz trudności w oszacowaniu realnych potrzeb kapitałowych startupów zasadne jest rozwijanie programów mentoringowych i doradczych, które wzmacniałyby kompetencje zarządcze założycieli oraz podnosiły jakość przygotowywanej dokumentacji inwestycyjnej. Rekomenduje się również wdrażanie takich działań w ramach istniejących programów akceleryacyjnych finansowanych przez PARP lub NCBR. Zasadne byłoby ponadto wprowadzenie systemu ulg podatkowych dla podmiotów zaangażowanych w finansowanie startupów na wczesnym

etapie rozwoju, co może przyczynić się do zwiększenia dostępności kapitału w tym segmencie. Dodatkowo rekomenduje się rozwój funduszy mieszanych (publiczno-prywatnych), współtworzonych m.in. przez PFR, które mogłyby uzupełniać lukę kapitałową w branżach pomijanych przez komercyjne fundusze. Wsparcie ze strony administracji publicznej powinno również obejmować uproszczenie procedur formalnych związanych z udziałem w instrumentach finansowych oraz zwiększenie dostępności środków przeznaczonych na innowacje w sektorach często pomijanych w portfelach funduszy VC, takich jak edukacja, greentech czy przemysł 4.0.

Literatura

- Bednarz, J. i Gostomski, E. (2018). *Źródła i sposoby finansowania przedsiębiorstw*. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Bellon, M. (2019, 5 lipca). Czy polska branża VC jest w stanie przeżyć bez pieniędzy publicznych? Wywiad dla Business Insider. Pobrano 3 stycznia 2025 z <https://businessinsider.com.pl/poradnik-finansowy/inwestowanie/branza-vc-w-polsce-finansowanie-wywiad-z-inovo-vc/yt208z0>
- Czyżewska, M. (2020). *Innowacje – Start-upy – ryzyko*. CeDeWu.
- Domaradzki, K. (2018, 10 stycznia). *Czechowicz: polski rynek venture capital potrzebuje kapitału. I poważnych międzynarodowych graczy*. Wywiad dla Forbes. Pobrano 3 stycznia 2025 z <https://www.forbes.pl/biznes/sytuacja-i-historia-venture-capital-w-polsce-wywiad-z-tomaszem-czechowiczem/wgvn9p6>
- Gabriel, B. (2013). Pierwsze stadia venture capital na rynku polskim oraz europejskim. *Zarządzanie i Finanse*, 11(2, cz. 2), 45-62.
- Grzegorzczak, E. (2019). *Sektor private equity/venture capital w Polsce na tle Europy*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Grzywacz, J. i Jagodzińska-Komar, E. (2023). Perspektywy rozwoju venture capital w Polsce. *Nauki Ekonomiczne*, 38. [https://doi.org/10.19251/ne/2023.38\(4\)](https://doi.org/10.19251/ne/2023.38(4))
- MamStartup. (2021, 21 kwietnia). *Branża venture capital w Polsce będzie rosła. I to przez wiele lat – Paweł Leks (Pracuj Ventures)*. Wywiad dla MamStartup. Pobrano 3 stycznia 2025 z <https://mamstartup.pl/branza-venture-capital-w-polsce-bedzie-rosla-i-to-przez-wiele-lat-pawel-leks-pracuj-ventures/>
- PFR Ventures. (2020). *Polish VC Market Outlook 2020*. Pobrano 5 stycznia 2025 z <https://pfrventures.pl/en/artikul/polish-vc-market-outlook-2020>
- PFR Ventures. (2021). *Polish VC Market Outlook 2021*. Pobrano 5 stycznia 2025 z <https://pfrventures.pl/en/artikul/polish-vc-market-outlook-2021>
- PFR Ventures. (2023). *Polish VC Market Outlook 2023*. Pobrano 5 stycznia 2025 z <https://pfrventures.pl/en/artikul/polish-vc-market-outlook-2023>
- Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości i Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach. (2020). *GEM Polska. Raport z badania przedsiębiorczości – 2020*. PARP. Pobrano 16 marca 2025 z <https://www.parp.gov.pl/publikacje/publication/gem-polska-raport-z-badania-przedsiębiorczosci-2020>
- Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości i Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach. (2021). *GEM Polska. Raport z badania przedsiębiorczości – 2021*. PARP. Pobrano 16 marca 2025 z <https://www.parp.gov.pl/publikacje/publication/gem-polska-raport-z-badania-przedsiębiorczosci-2021>
- Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości i Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach. (2022). *GEM Polska. Raport z badania przedsiębiorczości – 2022*. PARP. Pobrano 16 marca 2025 z <https://www.parp.gov.pl/publikacje/publication/gem-polska-2022-raport-z-badania-przedsiębiorczosci>

- Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości i Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach. (2023). *GEM Polska. Raport z badania przedsiębiorczości – 2023*. PARP. Pobrano 16 marca 2025 z <https://www.parp.gov.pl/component/publications/publication/gem-polska-2023-raport-z-badania-przedsiębiorczości>
- Przybylska, N. (2023, 23 czerwca). *Polski świat start-upów może być fascynujący*. Wywiad dla Business Insider. Pobrano 24 maja 2025 z <https://businessinsider.com.pl/technologie/digital-poland/naliscie-digital-shapers-2022-sa-osoby-budujace-innowacyjne-start-upy-i-inwestorzy/4gqq6cn>
- Startup Poland. (2021). *Polskie Startupy 2021 – raport branżowy*. Pobrano 4 stycznia 2025 z https://ps2021.startuppoland.org/wp-content/uploads/2021/12/Raport_Polskie_Startupy_2021.pdf
- Startup Poland. (2021). *VC Golden Book 2021*. Pobrano 4 stycznia 2025 z https://startuppoland.org/wp-content/uploads/2021/11/ENG_VC-Golden-Book-2021.pdf
- Startup Poland. (2023). *Luki w ekosystemie startupowym*. Pobrano 4 stycznia 2025 z <https://startuppoland.org/report/luki-w-ekosystemie-startupowym/>
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (Dz. U. z 1997 r. Nr 140, poz. 939 ze zm.)
- Zimny, A. (2013). *Decyzje na rynkach venture capital/private equity*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.

Barriers to Obtaining Venture Capital Funding for Young Enterprises in Poland

Abstract: The subject of this study is the analysis of barriers to financing young enterprises in Poland through venture capital (VC) funds. The time frame covers the years 2020-2023, and the study focuses on young enterprises and investors operating in the Polish market. The research employed secondary data analysis methods, including a quantitative analysis of reports from PFR Ventures and Startup Poland, as well as a qualitative analysis of interviews with experts in the VC industry. The objective of the study is to identify the barriers that hinder venture capital financing of young enterprises in Poland and to indicate the factors influencing access to this type of capital. The study also presents an analysis of investment barriers and the impact of micro- and macroeconomic conditions on the capital structure of young enterprises, which may act as a disincentive for venture capital funds to engage with such enterprises in terms of financing. The research findings indicate that economic uncertainty, investor selectivity, and underfunding in certain industries are important determinants shaping access to VC funds in Poland.

Keywords: venture capital, young enterprises, financing barriers

Innowacyjność a rozwój polskich regionów

Michał Nowak

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

e-mail: 182080@student.ue.wroc.pl

ORCID: [0009-0006-5965-8394](https://orcid.org/0009-0006-5965-8394)

Kinga Grabarczyk

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

e-mail: 181527@student.ue.wroc.pl

ORCID: [0009-0003-8406-5417](https://orcid.org/0009-0003-8406-5417)

© 2025 Michał Nowak, Kinga Grabarczyk

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Nowak, M. i Grabarczyk, K. (2025). Innowacyjność a rozwój polskich regionów. W: M. Gasz, A. Koza, A. Politaj (red.), *Ekonomia i finanse* (s. 86-96). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Streszczenie: Celem opracowania jest zbadanie zależności poziomu rozwoju regionalnego i innowacyjności regionu, jak również wykazanie, od której z poszczególnych cech opisujących innowacyjność zależny jest poziom rozwoju. Badanie wykazało zależność badanych zjawisk, a zmienna, od której zależny jest poziom rozwoju, to liczba podmiotów sektora B+R. W kolejnym etapie celem było skonstruowanie zestawienia rankingowego regionów w 2023 roku w zależności od poziomu rozwoju oraz liczby podmiotów sektora B+R. W ramach przeprowadzonego badania wyniki okazały się zbieżne we wszystkich województwach, a liderem rozwoju regionalnego jest województwo mazowieckie. W wyniku obserwacji można wskazać, że wyróżnia się grupa pięciu województw z rozwojem regionalnym na poziomie średnim. Do badania wykorzystano metody ilościowe, wielowymiarową analizę danych oraz modelowanie ekonometryczne.

Słowa kluczowe: rozwój regionalny, innowacyjność regionu, regiony Polski, rozwój gospodarczy, podmioty sektora B+R

1. Wstęp

Rozwój regionalny ze względu na swoją istotę jest zaliczany do kluczowych zjawisk i procesów ekonomicznych w poszczególnych krajach. Najważniejszym adresatem polityki rozwoju regionalnego jest społeczeństwo regionu, ponieważ poziom życia

owego społeczeństwa stanowi *de facto* ostateczny cel podejmowanych wysiłków w ramach rozwoju regionu, natomiast podstawę zmiany w sposobie, poziomie i jakości życia mieszkańców regionu stanowi wzrost gospodarczy (Pająk i in., 2016). Rozwój regionalny leży w zasięgu zainteresowania wielu badaczy ze względu na fakt, że regiony funkcjonują i rozwijają się jako integralna część większego organizmu, m.in. gospodarki narodowej, wpływając na kondycję państwa jako całości. Podobnie jak ostateczny wynik rozwoju regionalnego, na który wpływ mają różne podmioty – firmy, instytucje, władza publiczna, ludzie – tworząc integralny organizm (Brol, 2011).

Celem niniejszego opracowania jest zbadanie zależności rozwoju regionalnego od innowacyjności regionu, a także identyfikacja czynników związanych z innowacyjnością oraz siły ich oddziaływania na rozwój regionalny. Na potrzeby niniejszego opracowania podjęto próbę znalezienia odpowiedzi na następujące pytanie badawcze: który z polskich regionów można wskazać jako lidera innowacyjności, a który pod tym względem jest najgorzej rozwinięty oraz jak wpłynęło to na rozwój regionów w 2023 roku?

Do przeprowadzonych badań zostaną wykorzystane metody badawcze oparte na metodach ilościowych oraz narzędziach wielowymiarowej analizy porównawczej. Zastosowano metody porządkowania liniowego, skalę porządkową w metodzie rangowania oraz modelowanie ekonometryczne w celu stworzenia modelu matematyczno-statystycznego.

2. Zależność rozwoju regionalnego i innowacyjności regionu

Pojęcia rozwoju regionalnego i innowacyjności regionu nie mają jednoznacznej definicji, co skutkuje koniecznością doboru odpowiednich wskaźników w celu opisu danego obiektu badawczego. Determinanty rozwoju regionalnego dzielone są na pięć podstawowych grup, tj. mierzalne w jednostkach fizycznych (np. zaludnienie); wyrażane w ujęciu finansowym (np. wartość inwestycji); niemierzalne, lecz jednoznacznie identyfikowalne (np. poziom zdrowotności mieszkańców); niewycenialne, lecz wymierzalne w miarach technicznych (np. poziom zanieczyszczenia powietrza atmosferycznego); niemierzalne, lecz identyfikowalne na podstawie odczuć subiektywnych (np. walory krajobrazowe). Wybór stosownych determinant zależy od celu badania oraz zakresu posiadanych danych (Obregalski, 2006). W przypadku innowacyjności na podstawie metodologii *Oslo Manual* z 2018 roku wskaźnik innowacyjności to zbiorcza statystyczna miara zjawiska związanego z innowacyjnością, np. działalnością innowacyjną, nakładami itp., zaobserwowanego w danej populacji w określonym czasie. Podejmowana tematyka innowacyjności w badaniach każdorazowo wymaga doboru stosownych wskaźników z punktu widzenia pomiaru. Pożądanymi właściwościami wskaźników innowacyjnością są: przydatność, dokładność, wiarygodność, terminowość, spójność i dostępność. Ponadto wskaźniki powinno się dobierać, przyjmując cztery założenia: etapy innowacji charakteryzują się sprzężeniem zwrotnym; działania naukowo-badawcze nie stanowią jednolitej całości, lecz

podzielone są na różne procesy, które są specyficznie identyfikowalne; zależności między badaniami i rozwojem a procesami innowacji powinny mieć charakter funkcjonalny; wymiar czasowy stanowi klucz do zrozumienia progresji, w której można wskazywać różne etapy (Markowska, 2012).

W celu skutecznego przeprowadzenia badania zależności poziomu rozwoju regionalnego od poszczególnych wskaźników opisujących innowacyjność regionu konieczne jest zdefiniowanie rozwoju w postaci jednego syntetycznego wskaźnika. Wynika to z mnogości wskaźników oraz ich złożoności i różnorodności. Ocenę danego poziomu rozwoju w określonym czasie lub między danymi jednostkami obszarowymi umożliwiają metody porządkowania liniowego wraz z uszeregowaniem owych obiektów (Dziechciarz, 2003).

Tabela 1. Zestawienie wskaźników rozwoju regionalnego

Zmienna	Wskaźnik rozwoju regionalnego	Jednostka
X_1	nakłady inwestycyjne na 1 mieszkańca	zł
X_2	eksploatowane linie kolejowe	km
X_3	ruch pasażerów w portach lotniczych – przyjazdy i wyjazdy	osoba
X_4	drogi publiczne na 10 tys. mieszkańców	km
X_5	łącza abonenckie z dostępem do sieci Internet na 1000 osób	szt.
X_6	podmioty gospodarki narodowej zarejestrowane w sektorze prywatnym	szt.
X_7	podmioty gospodarki narodowej z udziałem kapitału zagranicznego na 10 tys. mieszkańców	szt.
X_8	wartości brutto środków trwałych w przedsiębiorstwach na 1 mieszkańca	zł
X_9	wartość nakładów poniesionych na działalność badawczo-rozwojową	mln zł
X_{10}	poziomu rentowności obrotu brutto przedsiębiorstw w sektorze prywatnym	%
X_{11}	liczba instytucji otoczenia biznesu na 10 tys. podmiotów gospodarki narodowej	szt.
X_{12}	poziom ludności	tys. osób
X_{13}	PKB na 1 mieszkańca	zł
X_{14}	stopa bezrobocia rejestrowanego	%
X_{15}	przeciętne zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstwa	etat
X_{16}	przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w sektorze przedsiębiorstw	zł
X_{17}	wypadki drogowe	szt.
X_{18}	średnia cena lokali mieszkalnych sprzedanych w ramach transakcji rynkowej	zł
X_{19}	emisja zanieczyszczeń pyłowych	t/r
X_{20}	zasoby mieszkaniowe – liczba mieszkań	szt.
X_{21}	łóżka w szpitalach ogólnych	szt.
X_{22}	absolwenci studiów na poziomie magisterskim	osoba
X_{23}	wyposażenie w urządzenie z dostępem do Internetu w stosunku do ogółu gospodarstw domowych	%

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań literaturowych.

W niniejszym opracowaniu do osiągnięcia jednego syntetycznego wskaźnika wykorzystano taksonomiczną miarę rozwoju Hellwiga, która zalicza się do metod wzorcowych, czyli takich, które odnoszą się do wyliczonego wzorca rozwoju. Miarę Hellwiga wykorzystuje się do liniowego porządkowania elementów danej zbiorowości, a badane obiekty porządkowane są w zależności od wzorca, dzięki czemu możliwe jest identyfikowanie poziomu rozwoju danego obiektu (Feltynowski i Nowakowska, 2009).

Badane zależności obejmują obszar województwa dolnośląskiego w latach 2010-2022. Źródłem danych jest Bank Danych Lokalnych prowadzony przez Główny Urząd Statystyczny jako największą w Polsce bazę danych o gospodarce w ujęciu lokalnym i regionalnym. Wskaźnik syntetyczny opracowano na podstawie zmiennych przedstawionych w tabeli 1.

Po wykonaniu weryfikacji statystycznej danych i badaniu analizy korelacji zmiennych zgodnie z metodologią wyznaczono syntetyczne wskaźniki rozwoju regionalnego, a ich wartości przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Syntetyczny wskaźnik rozwoju regionalnego w województwie dolnośląskim w latach 2010-2022

Rok	Syntetyczny wskaźnik rozwoju regionalnego
2010	0,082
2011	0,151
2012	0,142
2013	0,159
2014	0,192
2015	0,220
2016	0,243
2017	0,294
2018	0,316
2019	0,393
2020	0,299
2021	0,476
2022	0,575

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Kolejnym etapem jest skonstruowanie modelu ekonometrycznego, którego celem jest zbadanie, która ze zmiennych opisujących innowacyjność regionu najbardziej oddziałuje na zjawisko rozwoju regionalnego w postaci syntetycznego wskaźnika. Listę zmiennych opisujących innowacyjność regionu ujęto w tabeli 3.

Tabela 3. Zestawienie wskaźników innowacyjności regionu

Zmienna	Wskaźnik innowacyjności regionu	Jednostka
Y_1	wartość nakładów poniesionych na działalność badawczo-rozwojową w sektorze przedsiębiorstw	mln zł
Y_2	nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach przemysłowych	tys. zł
Y_3	zatrudnieni w działalności badawczo-rozwojowej w sektorze przedsiębiorstw	EPC
Y_4	przedsiębiorstwa przemysłowe, które poniosły nakłady na działalność innowacyjną	%
Y_5	nakłady na działalność B+R w relacji do PKB	%
Y_6	podmioty sektora B+R	szt.
Y_7	udział nakładów na działalność B+R finansowanych z sektora przedsiębiorstw w nakładach na działalność B+R ogółem	%
Y_8	uczestnicy studiów doktoranckich na 10 tys. mieszkańców	osoba
Y_9	odsetek ludności z wyższym wykształceniem w stosunku do ludności w wieku produkcyjnym	%
Y_{10}	udzielone patenty	szt.
Y_{11}	uczący się w wieku 25 lat i więcej w stosunku do ogółu aktywnej ekonomicznie ludności	%
Y_{12}	szkoły wyższe	ob.
Y_{13}	studenci szkół wyższych	osoba

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań literaturowych.

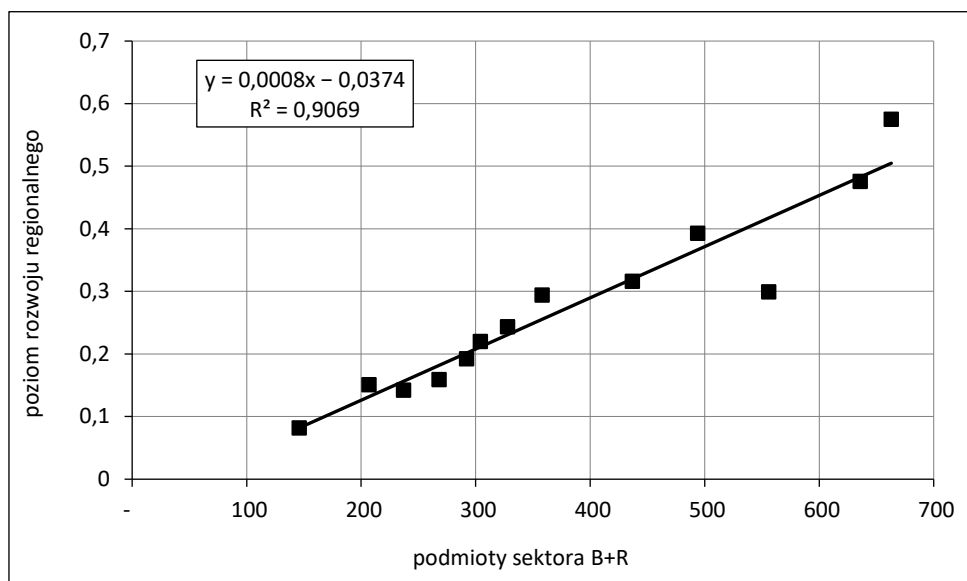
Po przeprowadzeniu optymalizacji modelu, w tym eliminacji kandydatek na zmienne objaśniające za pomocą prostej metody grafowej Stanisławy Bartosiewicz (1989), model przyjął następującą postać:

$$V = \alpha_0 + \alpha_6 Y_6 + \xi. \quad (1)$$

Spośród trzynastu kandydatek na zmienne objaśniające do modelu została wybrana zmienna opisująca liczbę podmiotów sektora B+R (Y_6). Następnie korzystając z klasycznej metody najmniejszych kwadratów, oszacowano parametry strukturalne modelu, co pozwoli na poprawną interpretację badanej zależności.

$$\hat{V} = 0,000818 Y_6 - 0,037399 \quad (0,000079) \quad (0,032464) \quad (2)$$

Z uwagi na fakt, że postać analityczna modelu (2) jest funkcją liniową, opisującą zależność można przedstawić na wykresie rozrzutu punktów (rys. 1). Skonstruowany model zależności poziomu rozwoju regionalnego, przedstawiony jako syntetyczny wskaźnik od poszczególnych wskaźników szczegółowych opisujących innowacyjność regionu, pozwolił na znalezienie odpowiedzi, który z nich jest zależny, i tak wynik badania wykazał, że jest to liczba podmiotów sektora B+R.



Rys. 1. Wykres zależności poziomu rozwoju regionalnego od liczby podmiotów sektora B+R w województwie dolnośląskim w latach 2010-2022

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Po dokonaniu estymacji parametrów należy przyjąć następujące wnioski. Wzrost liczby podmiotów sektora B+R o jeden spowoduje wzrost poziomu rozwoju regionalnego o 0,000818 jednostki. Gdyby była możliwość pobrania innej próby o tej samej liczebności, to ocena ta mogłaby się wahać przeciętnie o $\pm 0,000079$. W przypadku kiedy liczba podmiotów sektora B+R nie ulegnie zmianie, to nastąpi spadek poziomu rozwoju regionalnego o 0,037399 jednostki. Przeciętne odchylenie wartości empirycznych poziomu rozwoju regionalnego od tych wyliczonych z modelu wynosi 0,045206.

3. Rozwój regionalny a innowacyjność w 2023 roku

Korzystając z metody Hellwiga użytej w punkcie 2 niniejszego opracowania oraz wyników badania, które wskazały, że poziom rozwoju regionalnego jest zależny od zmiennej określającej liczbę podmiotów sektora B+R z grupy wskaźników innowacyjności regionu, można przeprowadzić badanie ilościowe opisujące zależność zjawisk w 2023 roku. W tym celu należy posłużyć się metodą taksonomiczną polegającą na klasyfikacji obiektów w klasach. Podziału na klasy dokonuje się według następującej metodologii przedstawionej w tabeli 4 (Fazlagić i Rudnicka, 2023).

Tabela 4. Klasyfikacja badanego zjawiska z użyciem metody Hellwiga

Klasa	Poziom	Formuła
I	Bardzo wysoki	$\text{wskaźnik} > \text{średnia} + \text{odchylenie standardowe}$
II	Wysoki	$\text{średnia} \leq \text{wskaźnik} < \text{średnia} + \text{odchylenie standardowe}$
III	Niski	$\text{średnia} - \text{odchylenie standardowe} \leq \text{wskaźnik} < \text{średnia}$
IV	Bardzo niski	$\text{wskaźnik} < \text{średnia} - \text{odchylenie standardowe}$

Źródło: (Fazlagić i Rudnicka, 2023).

Podział na klasy wymaga wcześniejszego ustalenia rankingu wyników w poszczególnych regionach. Operacja polegająca na zastąpieniu wyznaczonej zmiennej odpowiadającą jej rangą według skali porządkowej nazywana jest rangowaniem. Dzięki zastosowaniu skali porządkowej możliwe jest stosunkowo intuicyjne zestawienie dwóch zjawisk, a następnie dokonanie interpretacji wyników. Zastosowanie skali porządkowej zamiast skali interwałowej lub ilorazowej jest możliwe wtedy, kiedy w badaniu za nieistotne uważa się wartości odległości między zmiennymi – różnie i ilorazy między wartościami zmiennych (Kendall, 1948).

Tabela 5. Zestawienie rankingowe poziomu rozwoju regionalnego i liczby podmiotów sektora B+R województw w Polsce w 2023 roku

Region	Poziom rozwoju regionalnego	Pozycja rankingowa	Liczba podmiotów sektora B+R	Pozycja rankingowa
Dolnośląskie	0,411	3	642	5
Kujawsko-pomorskie	0,234	9	329	10
Lubelskie	0,185	12	406	7
Lubuskie	0,170	13	97	16
Łódzkie	0,248	8	396	8
Małopolskie	0,387	4	790	3
Mazowieckie	0,707	1	1 736	1
Opolskie	0,197	11	137	14
Podkarpackie	0,203	10	333	9
Podlaskie	0,164	14	167	12
Pomorskie	0,337	6	537	6
Śląskie	0,421	2	872	2
Świętokrzyskie	0,142	16	126	15
Warmińsko-mazurskie	0,150	15	159	13
Wielkopolskie	0,366	5	652	4
Zachodniopomorskie	0,255	7	170	11

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Badanie przeprowadzono dla wszystkich regionów w rozumieniu podziału zgodnego z NUTS-2, czyli 16 województw w 2023 roku. W wyniku przeprowadzonego badania uzyskano syntetyczne wskaźniki rozwoju regionalnego wraz z listą rankingową. Zestawienie wraz ze wskaźnikiem określającym liczbę podmiotów sektora B+R przedstawiono w tabeli 5.

Wartości badanych zjawisk pozwoliły na przeprowadzenie grupowania w klasy. Na tej podstawie została utworzona macierz podobieństw poziomu rozwoju regionalnego i liczby podmiotów sektora B+R w podziale na cztery klasy. Owa macierz została przedstawiona na rysunku 2.

		poziom rozwoju regionalnego			
		I klasa	II klasa	III klasa	IV klasa
liczba podmiotów sektora B+R	I klasa	mazowieckie			
	II klasa		dołnośląskie małopolskie pomorskie śląskie wielkopolskie		
	III klasa			kujawsko-pomorskie lubelskie lubuskie łódzkie opolskie podkarpackie podlaskie warmińsko-mazurskie zachodniopomorskie	
	IV klasa				-

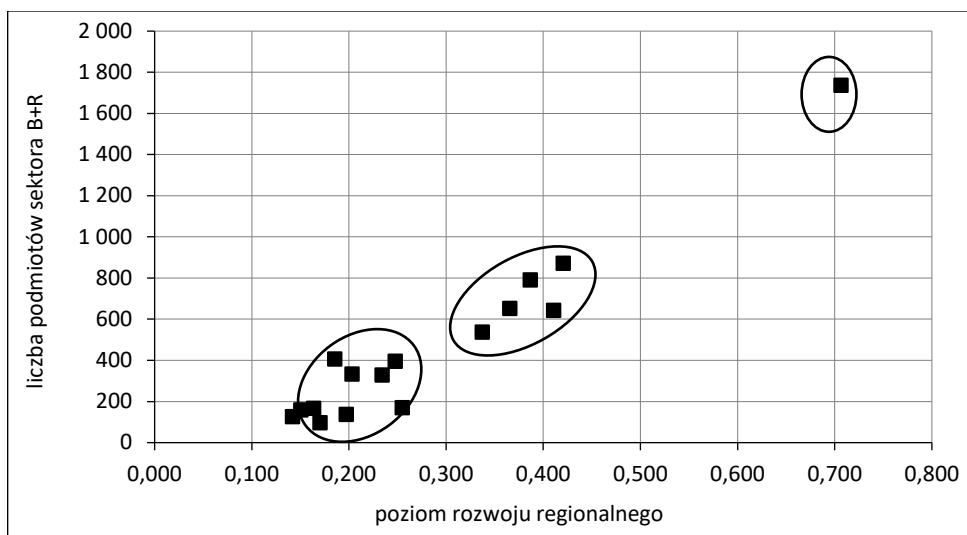
Rys. 2. Macierz podobieństw poziomu rozwoju regionalnego i liczby podmiotów sektora B+R województw w Polsce w 2023 roku

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Na podstawie zestawień rankingowych można stwierdzić, że pozycje dla danych regionów są ze sobą zbieżne – różnią się maksymalnie 1-2 miejscami. Jedynie w przypadku województwa zachodniopomorskiego i lubelskiego różnica wynosi odpowiednio 4 i 5 pozycji rankingowych, co stanowi zaledwie 12,5% grupy badanych obiektów. Macierz podobieństw pozwala na stwierdzenie, że istnieją wyraźne powiązania dwóch analizowanych zjawisk ekonomicznych. Przekątna schematu prezentuje regiony, w których rozwój i liczba podmiotów sektora B+R są ze sobą zbieżne, tzn. niski poziom rozwoju regionalnego pokrywa się z mniejszą liczbą podmiotów. Badane zjawiska są ze sobą zbieżne w aż 15 na 16 badanych województw,

co daje 93,75% grupy badawczej. Jedynie w przypadku województwa świętokrzyskiego nastąpiła rozbieżność – liczba podmiotów sektora B+R została zakwalifikowana do III klasy w przeciwieństwie do poziomu rozwoju regionalnego, który spadł do IV klasy. Jednakże obserwacja pozycji rankingowych dla tego regionu – rozwój (poz. 16) i liczba podmiotów (poz. 15) – pozwala na stwierdzenie, że zjawiska są do siebie zbliżone.

Graficzne potwierdzenie przedstawionego powyżej podziału na klasy prezentuje wykres rozrzutu punktów, który pozwala zauważyć podział na grupy (rys. 3).



Rys. 3. Wykres rozrzutu punktów poziomu rozwoju regionalnego i liczby podmiotów sektora B+R województw w Polsce w 2023 roku

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Tak przedstawiony przedmiot badania wskazuje na dominację województwa mazowieckiego nad resztą regionów – odległość od reszty punktów jest znacząca. W drugiej kolejności można zaobserwować grupę regionów – pięć podmiotów – ze średnim poziomem rozwoju, co odpowiada klasie II. Pozostałe punkty to województwa o niskim poziomie rozwoju. Największą szansę na zmianę grupy z niskiego poziomu rozwoju na średni ma województwo łódzkie, a jednocześnie w grupie średniej najbardziej zagrożone spadkiem do niższej grupy jest województwo pomorskie.

4. Zakończenie

Celem niniejszego rozdziału było zbadanie zależności rozwoju regionalnego i innowacyjności regionu oraz wykazanie, od którego z poszczególnych wskaźników opisujących innowacyjność poziom rozwoju regionalnego jest zależny. Kolejnym etapem

badawczym było skonstruowanie rankingu województw, wskazując poziom rozwoju regionalnego w 2023 roku oraz kształtowanie się jego zbieżności ze wskazanym wskaźnikiem opisującym innowacyjność.

Korzystając z metod ilościowych, wielowymiarowej analizy danych oraz modelowania ekonometrycznego przeprowadzone badanie wykazało, że istnieje zależność między poziomem rozwoju regionalnego a innowacyjnością regionu. Rozwój regionalny jest zależny od cechy opisującej liczbę podmiotów sektora B+R – im więcej takich podmiotów, tym wyższy jest poziom rozwoju. Wskazuje to na zasadnicze znaczenie prowadzenia polityk wspierających rozwój innowacyjności oraz wzmacnianie sektora B+R, szczególnie w słabiej rozwiniętych województwach, np. poprzez tworzenie zachęt dla inwestorów i wspieranie rozwoju instytucji badawczo-rozwojowych. Istotne jest stymulowanie przez władze regionalne przestrzeni do współpracy między instytucjami naukowymi, ośrodkami badawczymi oraz sektorem prywatnym. Tworzenie klastrów innowacyjnych, inkubatorów przedsiębiorczości czy platform transferu technologii może znacząco wpłynąć na rozwój ekosystemu innowacyjnego oraz zwiększyć konkurencyjność regionów. Z uwagi na zróżnicowanie regionów w Polsce ważne jest dostosowywanie prowadzonej polityki rozwojowej do lokalnych potencjałów i barier, np. poprzez rozwój regionalnych strategii inteligentnej specjalizacji.

W 2023 roku liderem rozwoju regionalnego jest województwo mazowieckie z wynikiem na poziomie 0,707, który zdecydowanie odbiega od pozostałych regionów – następne w kolejności jest województwo śląskie (rozwój na poziomie 0,421) oraz dolnośląskie (0,411). Województwo mazowieckie jest jedynym regionem, w którym liczba podmiotów sektora B+R przekracza 1000 jednostek – jest ich dokładnie 1736. Dla porównania w województwie śląskim funkcjonuje 872 takich podmiotów. Na wynik ten może oddziaływać miasto stołeczne Warszawa, które jako stolica naturalnie przyciąga innowacyjnych inwestorów, a silna gospodarka aglomeracji miejskiej wpływa na poziom rozwoju regionalnego. Najniższym poziomem rozwoju regionalnego charakteryzuje się województwo świętokrzyskie z wynikiem 0,142 – odległość od lidera to aż 0,565 jednostek miary agregatowej. Średni poziom rozwoju regionalnego cechuje pięć województw – dolnośląskie, małopolskie, pomorskie, śląskie i wielkopolskie. Pozostałe regiony rankingowane są w dolnej części zestawienia.

Dzięki podziałowi na klasy badanie wykazało wysoką zbieżność poziomu rozwoju regionalnego i liczby podmiotów sektora B+R. Jedynie w województwie świętokrzyskim nastąpiła rozbieżność w podziale na klasy, lecz po analizie wyników rankingowych należy stwierdzić podobną klasyfikację zjawisk także w tym regionie.

Literatura

- Bartosiewicz, S. (1989). *Technologia ekonometrycznego przetwarzania informacji*. PWN.
- Brol, R. (2011). Innowacyjność regionu w teorii i praktyce. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, (180), 11-25.
- Dziechciarz, J. (2003). *Ekonometria: metody, przykłady, zadania*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu.
- Fazlagić, J. i Rudnicka, N. (2023). Assessing The Development Of Cultural Institutions In Poland – A Multi-dimensional Comparative Analysis. *Scientific Papers Of Silesian University Of Technology, Organization And Management Series*, (184), 115-128.
- Feltynowski, M. i Nowakowska, A. (2009). Metoda oceny potencjału innowacyjnego regionów. W: A. Nowakowska (red.), *Zdolności innowacyjne polskich regionów* (s. 11-23). Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Kendall, M. (1948). *Rank Correlation Methods*. Charles Griffin & Company Limited.
- Markowska, M. (2012). *Dynamiczna taksonomia innowacyjności regionów*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Obębalski, M. (2006). Wybrane problemy doboru mierników i ich interpretacja. W: D. Strahl (red.), *Metody oceny rozwoju regionalnego* (s. 26-31). Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.
- OECD i Eurostat. (2018). *Oslo Manual 2018: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation*. OECD Publishing—Eurostat.
- Pająk, K., Dahlke, P. i Kvilinskyi, O. (2016). Determinanty rozwoju regionalnego – współczesne odniesienie. *Roczniki Ekonomiczne Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy*, (9), 109-122.

Innovativeness and Development of Polish Regions

Abstract: The aim of this chapter is to examine the relationship between the level of regional development and the region's innovativeness as well as demonstrating on which features describing innovativeness depends the level of development. The study showed the interdependence of the studied phenomena, pointing out the number of R&D sector entities as the variable on which the level of development depends on. Next, a ranking list of regions in 2023 depending on the level of development and the number of R&D sector entities was constructed. The research findings proved to be convergent in all voivodeships, with the Mazowieckie Voivodeship being the leader of regional development. As an observation result, another group was distinguished: a group of five voivodeships with regional development at an average level. In the study the following methods were used: quantitative methods, multidimensional data analysis, and econometric modeling.

Keywords: regional development, regional innovativeness, Polish regions, economic development, R&D sector entities

Stan koniunktury gospodarczej a wydatki inwestycyjne Gminy Karpacz w latach 2019-2023

Patrycja Ryszka

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

e-mail: 188484@student.ue.wroc.pl

ORCID: [0009-0000-3048-8316](https://orcid.org/0009-0000-3048-8316)

© 2025 Patrycja Ryszka

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Ryszka, P. (2025). Stan koniunktury gospodarczej a wydatki inwestycyjne Gminy Karpacz w latach 2019-2023. W: M. Gasz, A. Koza, A. Politaj (red.), *Ekonomia i finanse* (s. 97-106). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Streszczenie: Celem opracowania jest określenie wpływu koniunktury gospodarczej na poziom wydatków inwestycyjnych Gminy Karpacz. Zakres czasowy opracowania ustalono na lata 2019-2023. Obiektem badań była Gmina Karpacz, której rozwój społeczno-gospodarczy i alokacja środków na inwestycje uzależnione były od zmieniających się warunków ekonomicznych, podobnie jak w wielu innych gminach w Polsce. Na potrzeby niniejszego opracowania wykorzystano następujące metody badawcze: analizę krytyczną literatury i aktów prawnych, analizę statystyczną, analizę porównawczą, metodę tabelaryczną oraz miary zależności oparte na współczynniku korelacji liniowej Pearsona. Analiza wykazała, że koniunktura gospodarcza istotnie wpływa na decyzje dotyczące wydatków inwestycyjnych. W czasach spowolnienia gospodarczego, takich jak rok 2020 (okres pandemii COVID-19), odnotowano spadek wydatków inwestycyjnych o ponad 5 milionów złotych w porównaniu z rokiem 2019. Wynikało to m.in. ze zmniejszenia dochodów własnych Gminy, konieczności zwiększenia wydatków socjalnych oraz problemów z obsługą zadłużenia. W latach 2021-2023 obserwowano jednak wzrost wydatków inwestycyjnych, co wiązało się z poprawą sytuacji gospodarczej. Wnioski z badań udowodniły postawioną przez autorkę tezę badawczą, która brzmi następująco: Pogorszenie koniunktury gospodarczej stanowi destymulantę wydatków inwestycyjnych jednostek samorządu terytorialnego. Zrozumienie tego zjawiska jest kluczowe dla efektywnego zarządzania finansami na poziomie lokalnym.

Słowa kluczowe: inwestycje, koniunktura gospodarcza, jednostki samorządu terytorialnego, Gmina Karpacz, wydatki publiczne

1. Wstęp

Inwestycje jednostek samorządu terytorialnego (JST) stanowią kluczowy element budżetów własnych, który ma wpływ na rozwój społeczności, kształtowanie infrastruktury, konkurencyjności regionu oraz poziomu życia jego mieszkańców. Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Dz. U. z 2024 r., poz. 1530) reguluje m.in. wiele aspektów związanych z wydatkami inwestycyjnymi w ramach finansów publicznych w Polsce.

Inwestycje lokalne odgrywają kluczową rolę w rozwoju społeczno-gospodarczym Gminy Karpacz, szczególnie w kontekście jej wyjątkowej lokalizacji w malowniczych Karkonoszach oraz posiadanego potencjału turystycznego. W latach 2019-2023 Polska przechodziła przez zróżnicowane fazy cyklu koniunkturalnego – od relatywnie stabilnego wzrostu gospodarczego w 2019 roku, przez głębokie spowolnienie i recesję w 2020 roku związaną z pandemią COVID-19, po okres ożywienia w 2021 roku i ponownego spowolnienia w wyniku wysokiej inflacji i skutków wojny w Ukrainie w latach 2022-2023. Te zmienne warunki ekonomiczne miały bezpośredni wpływ na alokację środków finansowych na poziomie krajowym, co z kolei determinowało decyzje inwestycyjne podejmowane na poziomie lokalnym.

W okresach wzrostu gospodarczego Gmina Karpacz mogła cieszyć się większymi nakładami finansowymi, co umożliwiało realizację ambitnych projektów infrastrukturalnych czy rozwój atrakcji turystycznych. Jednakże w czasach niestabilnych warunków makroekonomicznych, a w szczególności recesji czy kryzysów zdrowotnych bądź politycznych, Gmina musiała stawić czoła ograniczeniom budżetowym i konieczności priorytetyzacji działań, co mogło skutkować zmniejszeniem nakładów na inwestycje. Dlatego interesującym obszarem badawczym wydają się zmiany w wydatkach inwestycyjnych Gminy Karpacz w kontekście dochodów i wydatków budżetowych realizowanych w turbulentnych warunkach makroekonomicznych.

Celem tego opracowania jest próba ustalenia zależności wydatków inwestycyjnych Gminy Karpacz jako jednostki samorządu terytorialnego od dynamicznych zmian w makrootoczeniu. W szczególności autorka podjęła próbę ustalenia siły i kierunku wpływu wielkości dochodów ogółem na poziom wydatków inwestycyjnych w analizowanej Gminie. Zakres przedmiotowy badań przedstawionych w niniejszym rozdziale dotyczy wydatków inwestycyjnych jednostki samorządu terytorialnego, a konkretnie Gminy Karpacz, w kontekście zmieniających się warunków makroekonomicznych, w szczególności cyklu koniunkturalnego w Polsce w latach 2019-2023. Zakres czasowy analizy obejmuje właśnie te lata, co pozwala na odniesienie zmienionych warunków gospodarczych, w tym pandemii COVID-19 do sytuacji przed wystąpieniem wyżej wymienionych zjawisk. Zakres podmiotowy skupia się na Gminie Karpacz jako jednostce samorządu terytorialnego, której decyzje inwestycyjne stanowią przedmiot analizy.

Do realizacji celów badawczych zastosowano metody ilościowe i jakościowe, w tym analizę porównawczą, statystyczną, tabelaryczną oraz korelację liniową Pe-

arsona, która pozwala na określenie siły i kierunku zależności pomiędzy zmiennymi, takimi jak poziom dochodów ogółem a poziomem wydatków inwestycyjnych. Prezentowane wyniki opierają się na danych źródłowych pochodzących z Głównego Urzędu Statystycznego oraz dokumentów strategicznych i budżetowych gminy.

Podjęte badania mają na celu udowodnienie tezy, która brzmi następująco: Pogorszenie koniunktury gospodarczej stanowi istotną destymulantę wydatków inwestycyjnych jednostek samorządu terytorialnego.

2. Opis i charakterystyka problemu badawczego

Odnosząc się do problemu badawczego, jakim jest ograniczanie wydatków inwestycyjnych w czasie dekonunktury gospodarczej, zacząć należy od samego pojęcia inwestycji. Zatem inwestycje to ulokowanie środków finansowych i innych zasobów w przedsięwzięcie w celu powiększenia majątku właściciela. Jednostki samorządu terytorialnego (JST) również realizują inwestycje. Inwestycje JST to wydatki na zakup lub wytworzenie materialnych składników majątkowych związanych z realizacją ustawowych zadań. Obejmują one działania z zakresu użyteczności publicznej i mają charakter niedochodowy (Pietrzak i in., 2003). Gmina dysponując znaczną samodzielnością realizacji zadań, posiada również rozległy zasięg wydatkowania środków. Największy zakres swobody ma ona w przypadku wydatków inwestycyjnych, ponieważ sama decyduje o wyborze kierunku inwestowania w zakresie zadań własnych.

W czasach dekonunktury gospodarczej jednostki samorządu terytorialnego ograniczają inwestycje z kilku głównych powodów. Jednym z nich jest zmniejszenie dochodów gmin, np. z tytułu podatków lokalnych z powodu zmniejszonej aktywności gospodarczej. To zaś ogranicza dostępne środki na finansowanie inwestycji publicznych. W okresach dekonunktury wzrasta także zapotrzebowanie na wsparcie socjalne ze strony JST, takie jak pomoc dla bezrobotnych, programy pomocy mieszkaniowej czy inne środki wspierające ludzi dotkniętych trudnościami finansowymi. Konieczność alokowania większych środków na te cele może również ograniczać dostępne zasoby na inwestycje infrastrukturalne lub rozwój. Kolejnym istotnym powodem jest problem JST z obsługą swojego zadłużenia, które mogło zostać zaciągnięte wcześniej na cele inwestycyjne. Wzrost stóp procentowych lub spadek zdolności spłaty w czasie dekonunktury gospodarczej może skutkować koniecznością przeznaczenia większych środków na obsługę długu, co z kolei zmniejsza dostępne zasoby na nowe inwestycje. W czasach niepewności gospodarczej i zmienności sytuacji finansowej JST mogą być bardziej ostrożne w podejmowaniu nowych inwestycji. Decydują się one na ograniczenie wydatków inwestycyjnych, aby zachować stabilność finansową i uniknąć ryzyka nadmiernego zadłużenia lub deficytu budżetowego.

Podsumowując, należy zauważyć, że JST ograniczają wydatki inwestycyjne w czasach dekonunktury głównie z powodu spadku dochodów, zwiększonych wydatków socjalnych, trudności w obsłudze długu, ostrożności finansowej oraz presji na zachowanie równowagi budżetowej. Te czynniki sprawiają, że decyzje dotyczące

inwestycji publicznych na poziomie lokalnym są ściśle związane z aktualnymi warunkami gospodarczymi i finansowymi. Zmiany w koniunkturze gospodarczej, takie jak okresy wzrostu, spowolnienia czy kryzysy, mogą również skutkować zmianami w dostępności środków finansowych na inwestycje lokalne. To z kolei może prowadzić do konieczności modyfikacji priorytetów inwestycyjnych oraz ograniczeń w realizacji planów rozwojowych. Dlatego istotne staje się zrozumienie, w jaki sposób zmieniające się warunki gospodarcze wpływają na decyzje inwestycyjne podejmowane przez Gminę Karpacz.

3. Prezentacja wyników badań

W celu ustalenia zależności pomiędzy poziomem dochodów ogółem a poziomem wydatków inwestycyjnych w Gminie Karpacz przeprowadzono poniższą analizę współzależności występujących między tymi cechami w oparciu o współczynnik korelacji liniowej Pearsona (Buda i Jarynowski, 2010).

Współczynnik korelacji liniowej Pearsona przyjęto do obliczeń według poniższej formuły:

$$r_{xy} = \frac{C(X,Y)}{S_x S_y}, \quad (1)$$

gdzie: r_{xy} – współczynnik korelacji Pearsona pomiędzy zmiennymi X i Y , $C(X,Y)$ – kowariancja pomiędzy zmiennymi X i Y , S_x i S_y – odchylenia standardowe zmiennych X i Y .

Do celów niniejszego badania przyjęto następujące założenia:

1. Wartość współczynnika korelacji liniowej r_{xy} informuje o relacji między zmiennymi X i Y :
 - Jeśli $r_{xy} = 0$, oznacza brak liniowej zależności między tymi zmiennymi.
 - Jeśli $r_{xy} = 1$ lub jeśli $r_{xy} = -1$, oznacza, iż między zmiennymi istnieje idealna liniowa zależność funkcyjna.
2. Kierunek zależności określany jest przez znak współczynnika r_{xy} :
 - Dla $r_{xy} > 0$ występuje zależność dodatnia, co oznacza, że wzrost (spadek) jednej zmiennej wiąże się ze wzrostem (spadkiem) drugiej zmiennej.
 - Dla $r_{xy} < 0$ występuje zależność ujemna, w przypadku wzrostu (spadku) jednej zmiennej, następuje spadek (wzrost) drugiej zmiennej.
3. Siłę zależności określają przedziały wartości współczynnika r_{xy} :
 - W przedziale $< 0; 0,3$) zależność między zmiennymi jest nieznacząca.
 - W przedziale $< 0,3; 0,5$) występuje umiarkowana zależność.
 - W przedziale $< 0,5; 0,7$) relacja między zmiennymi jest wyraźnie silna.
 - W przedziale $< 0,7; 1,0$) zależność można uznać za bardzo silną.

Poniższa tabela prezentuje dane do obliczenia współczynnika korelacji liniowej Pearsona.

Tabela 1. Wydatki inwestycyjne a dochody ogółem Gminy Karpacz w latach 2019-2023

Rok	Wydatki inwestycyjne [zł]	Dochody ogółem [zł]	Udział wydatków inwestycyjnych w dochodach ogółem [%]
2019	11 145 713,70	46 538 504,98	23,94
2020	6 064 510,40	41 246 311,18	14,71
2021	6 674 191,74	50 325 138,79	13,26
2022	7 623 673,89	59 301 170,13	12,85
2023	16 220 420,15	54 925 361,11	29,53

Źródło: opracowanie własne na podstawie (GUS Bank Danych Lokalnych, b.d. oraz dokumentów strategicznych i budżetowych Gminy Karpacz).

Na podstawie powyższych danych, obliczono współczynnik korelacji liniowej Pearsona, którego wartość wyniosła 0,33, co oznacza, że zachodzi liniowa zależność funkcyjna. Występuje korelacja dodatnia, która informuje, że wraz ze wzrostem (spadkiem) dochodów ogółem, wydatki inwestycyjne w Gminie Karpacz wzrastają (zmniejszają się), występuje współzależność umiarkowana.

Zestawienie wydatków inwestycyjnych Gminy Karpacz na tle jej dochodów ogółem w latach 2019-2023 pozwala na ocenę priorytetów polityki finansowej samorządu w poszczególnych okresach oraz stopnia zaangażowania gminy w działania prorozwojowe.

W roku 2019 wydatki inwestycyjne osiągnęły poziom 11,1 mln zł, co stanowiło 23,94% wszystkich dochodów budżetowych. Tak wysoki udział świadczy o znacznym zaangażowaniu gminy w projekty infrastrukturalne i rozwojowe, realizowane jeszcze przed wybuchem pandemii COVID-19.

W latach 2020 i 2021 nastąpiło istotne ograniczenie wydatków inwestycyjnych – odpowiednio do 6,06 mln zł i 6,67 mln zł, co przełożyło się na spadek ich udziału w dochodach do poziomu 14,71% w 2020 roku oraz 13,26% w 2021 roku. Był to bezpośredni efekt dekonunktury związanej z pandemią koronawirusa, w tym spadku dochodów z turystyki i większej ostrożności w zarządzaniu finansami publicznymi. Gmina skoncentrowała się wówczas na realizacji niezbędnych inwestycji infrastrukturalnych, ograniczając działania o charakterze rozwojowym.

Rok 2022 przyniósł niewielki wzrost wydatków inwestycyjnych do poziomu 7,62 mln zł, jednak ich udział w dochodach ogółem nieznacznie spadł do 12,85%, co może świadczyć o rosnących dochodach, ale nadal ostrożnym podejściu do wydatków majątkowych. Gmina skupiała się w tym czasie na przygotowywaniu dokumentacji projektowej oraz pozyskiwaniu środków zewnętrznych, co znalazło odzwierciedlenie w kolejnych latach.

W 2023 roku nastąpił znaczący wzrost zarówno nominalnego poziomu wydatków inwestycyjnych – do 16,22 mln zł, jak i ich udziału w strukturze budżetu – do 29,53%. Tak wysoki poziom inwestycji świadczy o wyraźnym ożywieniu gospodarczym i inwestycyjnym w Gminie oraz o skutecznym wykorzystaniu pozyskanych środków

zewnątrznych. Gmina powróciła do realizacji inwestycji o charakterze rozwojowym, w tym rewitalizacji przestrzeni publicznej, modernizacji budynków użyteczności publicznej oraz kompleksowych remontów dróg i infrastruktury towarzyszącej.

Podsumowując, należy zauważyć, że zestawienie wydatków inwestycyjnych i dochodów ogółem pokazuje wyraźną zależność między sytuacją zewnętrzną a zdolnością inwestycyjną gminy. W okresie przedpandemicznym i po ustabilizowaniu sytuacji finansowej (lata 2019 i 2023) udział inwestycji w dochodach był wysoki i przekraczał 23%, natomiast w czasie pandemii (2020-2021) spadł do najniższego poziomu w analizowanym okresie – poniżej 15%, co potwierdza wystąpienie dekonunktury i konieczność ograniczenia ambitnych planów inwestycyjnych.

Wydatki inwestycyjne w latach 2019-2023 były realizowane w następujących zakresach:

1. W roku 2019 w Gminie Karpacz przeprowadzono szereg inwestycji w różnych obszarach, takich jak komunikacja, infrastruktura wodno-kanalizacyjna, oświetlenie, przestrzeń miejska, sport i rekreacja oraz bezpieczeństwo publiczne. Inwestycje obejmowały m.in. przebudowę ulic, budowę nowych sieci wodociągowych, modernizację oświetlenia ulicznego, rewitalizację przestrzeni miejskich, budowę nowych obiektów sportowych oraz wzmocnienie systemu bezpieczeństwa publicznego (Urząd Miasta Karpacz, 2020).
2. W roku 2020, z powodu trudnej sytuacji finansowej Gminy, inwestycje zostały zrealizowane w ograniczonym zakresie. Przeprowadzono zadania głównie w obszarach komunikacji, infrastruktury wodno-kanalizacyjnej, oświetlenia, przestrzeni miejskiej oraz bezpieczeństwa publicznego. Inwestycje te obejmowały m.in. przebudowę ulic z nową nawierzchnią i oświetleniem LED, rozbudowę oczyszczalni ścieków, wymianę oświetlenia ulicznego na LED, budowę nowych parków, ukwiecenie miasta, iluminacje świąteczne oraz dofinansowanie zakupu pojazdów dla jednostek ratowniczych (Urząd Miasta Karpacz, 2021).
3. W roku 2021 kontynuowano realizację inwestycji w różnych obszarach, obejmujących głównie komunikację, infrastrukturę wodno-kanalizacyjną, oświetlenie, przestrzeń miejską, sport i rekreację oraz bezpieczeństwo publiczne. Działania te skupiały się na poprawie infrastruktury miejskiej, estetyki oraz bezpieczeństwa publicznego. Inwestycje w roku 2021 obejmowały m.in. przebudowę ulic, modernizację oczyszczalni ścieków, wymianę oświetlenia na LED, aranżację przestrzeni miejskich, budowę placu z urządzeniami do Street Workout oraz rozbudowę monitoringu miejskiego (Urząd Miasta Karpacz, 2022).
4. W roku 2022 kontynuowano realizację inwestycji w różnych obszarach, w tym głównie w komunikacji, infrastrukturze wodno-kanalizacyjnej, oświetleniu oraz przestrzeni miejskiej. Działania te miały na celu poprawę infrastruktury miejskiej, estetyki oraz funkcjonalności. Inwestycje obejmowały m.in. przebudowę ulic, modernizację mostów, prowadzenie procedur związanych z modernizacją oczyszczalni ścieków, wymianę oświetlenia na LED oraz aranżację przestrzeni miejskich, takich jak ukwiecenie miasta czy iluminacja świąteczna (Urząd Miasta Karpacz, 2023).

5. W roku 2023 na terenie Gminy Karpacz zrealizowano szereg inwestycji w różnych obszarach, obejmujących komunikację, infrastrukturę wodno-kanalizacyjną, przestrzeń miejską oraz budynki użyteczności publicznej. W zakresie komunikacji przeprowadzono prace związane z przebudową ulicy Rybackiej wraz z infrastrukturą towarzyszącą w ramach II etapu inwestycji. Dodatkowo zrealizowano remont muru oporowego oraz remont mostu drogowego nad potokiem Łomniczka. Rozpoczęto również budowę kanalizacji deszczowej, obejmującą jednocześnie budowę nowej nawierzchni tych ulic, której zakończenie zaplanowano na rok 2024. W obszarze infrastruktury wodno-kanalizacyjnej prowadzono procedury związane z realizacją przedsięwzięcia polegającego na przebudowie i modernizacji oczyszczalni ścieków w Karpaczu, mającej na celu obsługę ścieków z całego miasta. Ponadto budowa kanalizacji deszczowej stanowiła część prac również uwzględnionych w tym obszarze inwestycyjnym, w ten sposób racjonalizując wydatki. Podejmowano również drobne działania bieżące w zakresie zagospodarowania przestrzeni miejskiej w 2023 roku. Realizowano także inwestycje związane z budynkami użyteczności publicznej, w tym przebudowę i rozbudowę budynku Urzędu Miasta. Dodatkowo podjęto prace nad przebudową budynku mającego stanowić centrum integracji, edukacji i kultury (Urząd Miasta Karpacz, 2024).

4. Wnioski z badań oraz odniesienie się do tezy badawczej

Na podstawie przeprowadzonych badań i studiów literaturowych postawiona teza badawcza w niniejszym rozdziale, która brzmi następująco: pogorszenie koniunktury gospodarczej stanowi destymulantę wydatków inwestycyjnych jednostek samorządu terytorialnego, została potwierdzona.

Z przeprowadzonej analizy danych budżetowych Gminy Karpacz wynika, iż stan koniunktury gospodarczej wpływa bezpośrednio na poziom i strukturę wydatków inwestycyjnych jednostek samorządowych. W latach 2020-2021, będących okresem wyraźnej dekonunktury gospodarczej związanej z pandemią COVID-19, Gmina Karpacz znacząco ograniczyła nakłady inwestycyjne – z ponad 11,1 mln zł w 2019 roku do odpowiednio 6,06 mln zł w 2020 roku i 6,67 mln zł w 2021 roku. Spadek ten wynikał z pogorszenia sytuacji finansowej, obniżenia dochodów własnych, konieczności przesunięcia środków na cele socjalne oraz większej ostrożności w planowaniu budżetowym.

Pomimo trudnych uwarunkowań zewnętrznych Gmina Karpacz – dzięki strategicznemu podejściu i odpowiedzialnemu zarządzaniu finansami – zdołała utrzymać stabilność ekonomiczną i kontynuować najważniejsze inwestycje infrastrukturalne, koncentrując się na zadaniach koniecznych: modernizacji ulic, sieci kanalizacyjnej oraz oświetlenia. Działania te, choć ograniczone zakresem, przyniosły mieszkańcom wymierne korzyści i stworzyły podstawy do dalszego rozwoju po ustabilizowaniu sytuacji gospodarczej.

Koniunktura gospodarcza ma istotny wpływ na decyzje dotyczące wydatków inwestycyjnych. W okresach wzrostu gospodarczego, takich jak lata poprzedzające pandemię COVID-19, Gmina Karpacz była bardziej skłonna do podejmowania projektów rozwojowych i innowacyjnych. Z kolei podczas spowolnienia gospodarczego, decyzje inwestycyjne stawały się ostrożniejsze, a Gmina rezygnowała z części zaplanowanych inwestycji lub przesuwiała je w czasie. Przykładem tego jest rok 2020, w którym poziom wydatków inwestycyjnych był znacząco niższy niż w latach poprzednich.

Zarówno analiza współczynnika korelacji Pearsona ($r = 0,33$), jak i przegląd działań inwestycyjnych w poszczególnych latach potwierdzają istnienie umiarkowanej dodatniej zależności pomiędzy poziomem dochodów a wydatkami inwestycyjnymi, co odzwierciedla bezpośredni wpływ cyklu koniunkturalnego na decyzje inwestycyjne samorządu.

W tabeli 2 zaprezentowano obszary inwestycji, które:

- a) realizowano przed 2020 rokiem,
- b) wstrzymano w okresie dekonunktury (2020-2021),
- c) wznowiono po 2021 roku.

Tabela 2. Obszary inwestycyjne realizowane przed 2020 rokiem, wstrzymane w latach 2020-2021 oraz wznowione po 2021 roku

Obszar inwestycyjny	Realizowano przed 2020 rokiem	Wstrzymano w latach 2020-2021	Wznowiono po 2021 roku
Budynki użyteczności publicznej	✓ (2019)	X	✓ (2023)
Przestrzeń publiczna (rewitalizacja)	✓ (2019)	X	✓ (2022-2023)
Obiekty sportowe i rekreacyjne	✓ (2019)	X	✓ (2022)
Nowe inwestycje drogowe	✓	ograniczone	✓ (2022-2023)

Źródło: opracowanie własne na podstawie dokumentów strategicznych i budżetowych Gminy Karpacz.

Lata 2020-2021 to wyraźny okres dekonunktury w polityce inwestycyjnej Gminy Karpacz, co potwierdza znaczący spadek wydatków majątkowych – o ponad 45% względem 2019 roku. W tym czasie zaniechano inwestycji w rozwój obiektów publicznych, kulturalnych i sportowych, do których wrócono dopiero po poprawie sytuacji finansowej. Lata 2022-2023 przyniosły ponowny wzrost aktywności inwestycyjnej, w tym inwestycji o znaczeniu strategicznym i wizerunkowym (np. centrum integracji i rewitalizacja centrum miasta). W czasie kryzysu skupiano się na infrastrukturze podstawowej (drogi, kanalizacja), natomiast projekty o charakterze społecznym i estetycznym były czasowo zawieszone.

W okresach sprzyjających gospodarce, takich jak lata 2019 i 2023, kiedy dochody Gminy były wyższe i bardziej przewidywalne, poziom wydatków inwestycyjnych również wzrastał – odpowiednio do 11,1 mln zł i 16,2 mln zł, co stanowiło aż 29,53% dochodów ogółem w 2023 roku. Gmina powróciła wtedy do inwestycji o charakterze rozwojowym, w tym rewitalizacji centrum miasta, budowy obiektów użyteczności publicznej oraz rozbudowy infrastruktury komunalnej.

Planowanie inwestycji w warunkach zmiennej koniunktury gospodarczej wiąże się z licznymi wyzwaniami. W okresach niepewności ekonomicznej samorządy muszą podejmować świadome i przemyślane decyzje dotyczące alokacji środków na inwestycje publiczne. Kluczowe w takich sytuacjach staje się ciągłe monitorowanie stanu finansów publicznych oraz elastyczne zarządzanie budżetem. Samorządy mogą być zmuszone do rezygnacji z niektórych planowanych inwestycji lub ich przesunięcia w czasie, aby dostosować się do zmieniających się uwarunkowań ekonomicznych. W takich przypadkach istotne jest priorytetyzowanie projektów, które mają największy potencjał długofalowego wpływu na rozwój społeczno-gospodarczy.

Ograniczenie wydatków inwestycyjnych w czasie dekoniunktury może prowadzić do opóźnień w realizacji ważnych projektów, takich jak modernizacja dróg, rozbudowa infrastruktury edukacyjnej czy inwestycje w kulturę. Dlatego w długoterminowym planowaniu strategicznym konieczne jest zachowanie równowagi między długofalowymi celami rozwoju a bieżącą sytuacją finansową.

Sytuacja ekonomiczna regionu pozostaje kluczowym czynnikiem wpływającym na alokację środków na inwestycje lokalne. W okresach dobrej koniunktury samorządy mogą aktywniej inwestować w projekty innowacyjne i prorozwojowe – dotyczące infrastruktury, przedsiębiorczości, edukacji czy kultury. Jednak nawet wtedy zalecana jest rozważa w wydatkowaniu środków publicznych, aby unikać ryzykownych i nadmiernie kosztownych projektów, które mogłyby zagrozić stabilności finansowej JST w dłuższym okresie.

Skuteczne i zrównoważone planowanie inwestycji wymaga zatem wysokiego poziomu elastyczności finansowej oraz zdolności adaptacyjnej samorządów do zmieniających się warunków rynkowych. Inwestycje JST mogą i powinny pełnić istotną rolę w rozwoju regionalnym oraz poprawie jakości życia mieszkańców – nawet w okresach niekorzystnej koniunktury. Kluczowe jest jednak, aby samorządy lokalne systematycznie monitorowały efektywność ponoszonych nakładów i dostosowywały strategię inwestycyjną do realnych możliwości budżetowych.

Przeprowadzone badania jednoznacznie wskazują, że decyzje inwestycyjne JST – w tym Gminy Karpacz – są silnie determinowane przez cykl koniunkturalny. Zarówno ograniczenia, jak i możliwości inwestycyjne wynikają w dużej mierze z uwarunkowań makroekonomicznych, co czyni zarządzanie finansami publicznymi wrażliwym na zmienność otoczenia gospodarczego. Odpowiedzialne i elastyczne podejście do planowania inwestycji, uwzględniające zmiany cykliczne, jest zatem warunkiem niezbędnym dla zapewnienia trwałego i zrównoważonego rozwoju lokalnego.

Literatura

- Buda, A. i Jarynowski, A. (2010). *Life-Time of Correlations and Its Applications*. Tom 1 (s. 5-21). Wydawnictwo Niezależne.
- Business Insider Polska. (2024, 30 grudnia). *Regiony o największym i najmniejszym wpływie na wzrost polskiej gospodarki [MAPA]*. Pobrano 20 marca 2024 z <https://businessinsider.com.pl/gospodarka/najbogatsze-i-najbiedniejsze-województwa-w-polsce-mapa/z9qtsk6>
- Główny Urząd Statystyczny – Bank Danych Lokalnych. (b.d.). Pobrano z <https://bdl.stat.gov.pl/bdl/dane/podgrup/temat>
- Pietrzak, B., Polański, Z. i Woźniak, B. (2003). *System finansowy w Polsce*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Urząd Miasta Karpacz. (b.d.). *Raport o stanie gminy*. Pobrano 20 marca 2024 z <https://bip.karpacz.pl/artykuly/636/raport-o-stanie-gminy>
- Urząd Miasta Karpacz. (2020). *Raport o stanie gminy Karpacz za 2019 rok*. Pobrano 20 marca 2024 z <https://bip.karpacz.pl/artykul/636/9716/raport-o-stanie-gminy-karpacz-za-2019-rok>
- Urząd Miasta Karpacz. (2021). *Raport o stanie gminy Karpacz za 2020 rok*. Pobrano 20 marca 2024 z <https://bip.karpacz.pl/artykul/636/10448/raport-o-stanie-gminy-karpacz-za-2020-rok>
- Urząd Miasta Karpacz. (2022). *Raport o stanie gminy Karpacz za 2021 rok*. Pobrano 20 marca 2024 z <https://bip.karpacz.pl/artykul/636/11165/raport-o-stanie-gminy-karpacz-za-2021-rok>
- Urząd Miasta Karpacz. (2023). *Raport o stanie gminy Karpacz za 2022 rok*. Pobrano 20 marca 2024 z <https://bip.karpacz.pl/artykul/636/11942/raport-o-stanie-gminy-karpacz-za-2022-rok>
- Urząd Miasta Karpacz. (2024). *Informacja o finansach samorządowych za 2023 r.* Pobrano 20 listopada 2024 z <https://bip.karpacz.pl/artykul/769/12718/informacja-o-finansach-samorzadowych-za-2023-r>
- Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Dz. U. z 2024 r., poz. 1530)

The Impact of Economic Conditions on Investment Expenditures in the Municipality of Karpacz from 2019 to 2023

Abstract: The objective of this study is to determine the impact of economic conditions on the level of investment expenditures in the Municipality of Karpacz. The time scope of the analysis covers the years 2019–2023. The subject of the research is the Municipality of Karpacz, whose socio-economic development and allocation of funds for investments were dependent on changing economic conditions, similarly to many other municipalities in Poland. The following research methods were employed for the purpose of this study: critical analysis of literature and legal acts, statistical analysis, comparative analysis, tabular method, and dependency measures based on Pearson's linear correlation coefficient. The analysis revealed that economic conditions have a significant impact on investment spending decisions. During periods of economic slowdown, such as the year 2020 (the COVID-19 pandemic period), investment expenditures decreased by over 5 million PLN compared to 2019. This decline was due, among other factors, to a reduction in the Municipality's own revenues, the necessity to increase social spending, and difficulties in debt servicing. However, in the years 2021–2023, an increase in investment expenditures was observed, associated with an improvement in the economic situation. The research findings confirmed the hypothesis proposed by the author, which states: The deterioration of economic conditions is a destimulant of investment expenditures of local government units. Understanding this phenomenon is crucial for effective financial management at the local level.

Keywords: investments, economic conditions, local government units, Municipality of Karpacz, public expenditures

Zachowania oszczędnościowo-inwestycyjne polskich gospodarstw domowych w kontekście zmieniających się warunków gospodarczych w latach 2020-2022

Robert Smalara

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

e-mail: 185439@student.ue.wroc.pl

ORCID: [0009-0001-1930-4595](https://orcid.org/0009-0001-1930-4595)

© 2025 Robert Smalara

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Smalara, R. (2025). Zachowania oszczędnościowo-inwestycyjne polskich gospodarstw domowych w kontekście zmieniających się warunków gospodarczych w latach 2020-2022. W: M. Gasz, A. Koza, A. Politaj (red.), *Ekonomia i finanse* (s. 107-118). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Streszczenie: Zarządzanie oszczędnościami i inwestycjami stanowi istotny aspekt finansów osobistych każdego gospodarstwa domowego, wpływając na jego stabilność ekonomiczną. Kluczowym celem powinno być nie tylko pomnażanie majątku, ale także minimalizacja negatywnego wpływu inflacji na zgromadzone środki. Celem rozdziału jest analiza decyzji oszczędnościowo-inwestycyjnych polskich gospodarstw domowych w latach 2020-2022. Średnio 61% Polaków deklarowało posiadanie oszczędności. Około 1/3 gospodarstw domowych oszczędza do 10% dochodów, 1,5% odkłada powyżej 70% dochodów, 13% konsumuje środki pieniężne i nie posiada żadnych oszczędności, a pozostałe odkładają środki w przedziale 11-70% swoich dochodów. Polacy w 2022 roku inwestowali podobną ilość swoich dochodów jak w roku 2021. W latach 2021-2022 większość Polaków (około 60%) odkładała środki finansowe w formie gotówkowej, pozbawiając się tym samym możliwości uzyskania dochodu pasywnego ze zgromadzonych aktywów finansowych. Główne metody badawcze użyte w opracowaniu to krytyczna analiza literatury przedmiotu, metoda opisowa z zestawieniami graficznymi, analiza porównawcza wraz z jej interpretacją oraz proste metody statystyczne.

Słowa kluczowe: gospodarstwo domowe, finanse osobiste, inwestowanie, oszczędności

1. Wstęp

Zarządzanie oszczędnościami i inwestycjami to temat, który dotyczy każdego gospodarstwa domowego i jest bezpośrednio powiązany z zarządzaniem finansami osobistymi. W interesie członków każdego gospodarstwa domowego powinno znajdować

się pomnażanie majątku i redukcja negatywnego wpływu inflacji na oszczędności. Zrozumienie, w jaki sposób oszczędności i inwestycje wpływają na bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych, stanowi istotny element badania mechanizmów decyzyjnych oraz preferencji w kontekście zarządzania finansami osobistymi.

Celem rozdziału jest analiza decyzji oszczędnościowo-inwestycyjnych polskich gospodarstw domowych w latach 2020-2022. Współczesne gospodarstwa domowe stoją przed wieloma wyzwaniami związanymi z zarządzaniem swoimi finansami. Kluczowymi elementami, które mają wpływ na ich sytuację ekonomiczną, są oszczędzanie oraz inwestowanie. Procesy te nie tylko kształtują poziom bogactwa gospodarstw domowych, ale również determinują ich zdolność do przetrwania w obliczu nieprzewidzianych wydarzeń, takich jak kryzysy finansowe czy zmiany gospodarcze. W związku z tym zarówno oszczędności, jak i inwestycje pełnią fundamentalną rolę w zarządzaniu finansami osobistymi, choć obie te strategie wiążą się z różnym poziomem ryzyka oraz czasowym horyzontem.

Autor tego opracowania sformułował następującą hipotezę badawczą: Wzrost inflacji oraz zmieniające się uwarunkowania gospodarcze w latach 2021-2022 miały istotny wpływ na decyzje oszczędnościowo-inwestycyjne polskich gospodarstw domowych, prowadząc do zmiany struktury alokacji środków finansowych.

2. Oszczędzanie i inwestowanie jako procesy decyzyjne

W teorii ekonomii oszczędności definiowane są jako różnica między dochodami a bieżącą konsumpcją (Milic-Czerniak, 2016, s. 104). Można zaryzykować stwierdzenie, że oszczędzanie to nic innego jak powstrzymywanie się gospodarstwa domowego od bieżącej konsumpcji na rzecz jej zwiększania w przyszłości. Uściślając definicję oszczędności, można mówić m.in. o oszczędnościach bieżących oraz o oszczędnościach zgromadzonych do określonego momentu w gospodarstwie domowym.

Jeżeli efektem oszczędzania jest zwiększenie majątku gospodarstw domowych, to dotyczy to również kredytów. Spłaty kredytów o charakterze inwestycyjnym, takich jak hipoteczne, na zakup artykułów trwałego użytku, przedmiotów luksusowych, spełniają te same funkcje, co oszczędności, a ich spłata wymaga również ograniczenia bieżącej konsumpcji przez wiele lat. Zatem nie tylko oszczędności, ale również kredyty są formą pomnażania majątku. Dzięki temu zmienia się obraz skłonności do oszczędzania gospodarstw domowych (Milic-Czerniak, 2016, s. 104-105).

Oddziaływanie na poziom i dynamikę oszczędności gospodarstw domowych jest niezwykle trudne. Dzieje się tak, ponieważ poziom ten nie jest jedynie funkcją dochodu będącego w dyspozycji gospodarstw, ale zależy także od czynników fiskalnych, społeczno-ekonomicznych, demograficznych, psychologicznych oraz kulturowych (Kachel, 2018, s. 135-136). Głównym zadaniem oszczędności jest zabezpieczenie jednostki przed występowaniem nieprzewidzianych wydatków i zdarzeń losowych. To dzięki nim gospodarstwa domowe nie będą miały problemów finansowych i nie popadną w zadłużenie (Milic-Czerniak, 2016, s. 108).

Inwestowanie to rezygnacja z bieżącej konsumpcji na rzecz przyszłych i niepewnych korzyści. Przedstawione określenie oznacza, że:

- inwestor dokonuje podziału swoich środków finansowych na część przeznaczoną na cele konsumpcyjne i część przeznaczoną na inwestycje, a zwiększenie środków na konsumpcję oznacza zmniejszenie oszczędności lokowanych w postaci inwestycji i odwrotnie;
- wynik inwestycji pojawia się w bliższej lub dalszej przyszłości, zależnie od tego, jaki jest horyzont inwestycji;
- wynik inwestycji jest niepewny, co oznacza, że prawie każda inwestycja jest obciążona ryzykiem, tylko bardzo nieliczne jej rodzaje mogą być traktowane jako wolne od ryzyka (Jajuga, 2009, s. 5).

Każda decyzja inwestycyjna wiąże się z określonym przez inwestora podejściem – profilem inwestycyjnym. Profil inwestycyjny danego podmiotu jest określany na podstawie kilku czynników, takich jak awersja do ryzyka, cele finansowe, poziom dochodów, horyzont czasowy i tolerancja na niepewność rynkową.

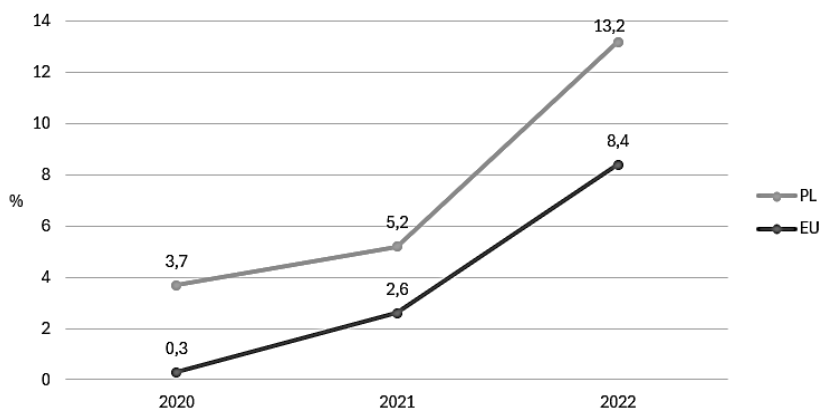
Mówiąc o podejmowaniu decyzji, należy zawsze mieć na uwadze podmiot, który podejmuje decyzje, samą czynność dokonywania wyboru oraz przedmiot decyzji, czyli zadanie decyzyjne, sytuację decyzyjną. O wyborze można mówić tylko wtedy, gdy poprzedzony jest on pewnym namysłem i refleksją, bez których zachowanie w sytuacji decyzyjnej będzie reakcją na pewien bodziec, która decyzją nie jest. Z wyborem mamy do czynienia przede wszystkim w sytuacjach względnie nowych oraz złożonych (Markowski, 2000, s. 380). Szczególnym rodzajem decyzji są decyzje inwestycyjne. Ich cechą charakterystyczną jest to, że są one ryzykowne i wielowymiarowe. W związku z tym, że w czasie trwania inwestycji wszystkie wielkości uwzględniane w kryteriach decyzyjnych mogą znacznie się różnić od tych, które wystąpią w przyszłości, decyzje inwestycyjne z natury rzeczy mają charakter ryzykowny i są zawsze podejmowane w warunkach niepewności. Ryzyko – rozumiane jako skutek niepewności wystąpienia niechcianych, niekorzystnych zjawisk – jest tym większe, im dłuższy jest czas inwestycji (Markowski, 2000, s. 382).

Istotnym aspektem w funkcjonowaniu gospodarstw domowych jest zatem znalezienie równowagi między oszczędzaniem a inwestowaniem. Oszczędności zapewniają bezpieczeństwo oraz środki do inwestowania, podczas gdy inwestycje pomagają w budowaniu bogactwa i zabezpieczeniu przed inflacją.

3. Zachowania oszczędnościowo-inwestycyjne Polaków w latach 2020-2022

Oszczędzanie oraz inwestowanie środków finansowych nie jest łatwe, ponieważ wiąże się z rezygnacją z dotychczasowych przyjemności, jednakże zgromadzone środki pieniężne zwiększają poziom bezpieczeństwa finansowego jednostki. Na rysunku 1 przedstawiono dynamikę zmian stopy inflacji w latach 2020-2022 w Polsce i krajach

Unii Europejskiej. Od roku 2020 inflacja systematycznie wzrastała, co było spowodowane m.in. skutkami pandemii COVID-19 (2020 rok) oraz wojny w Ukrainie (2022 rok).

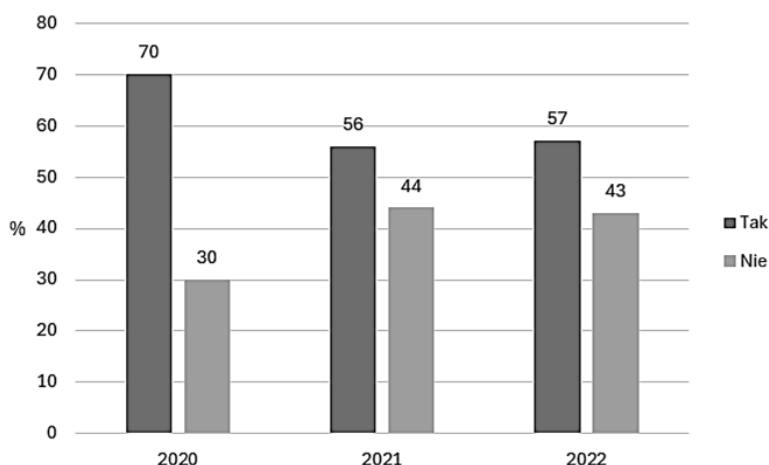


Rys. 1. Stopa inflacji w Polsce (PL) i krajach Unii Europejskiej (UE) w latach 2020-2022 (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Eurostat, b.d.a).

Wzrost inflacji jest niekorzystny dla oszczędności przechowywanych na nieoprocentowanych lub niskooprocentowanych instrumentach oszczędzania i może sprawić, że gospodarstwa domowe chętniej będą poszukiwały atrakcyjnych dla siebie instrumentów inwestycyjnych, które będą zachęcać większymi stopami zwrotu.

Na rysunku 2 przedstawiono, jaki odsetek Polaków posiada oszczędności. Wnioski zostały opracowane na podstawie analizy raportów z badań przeprowadzonych na próbie 1084 osób przez Assaygroup oraz Szkołę Główną Handlową w latach 2020-2022.

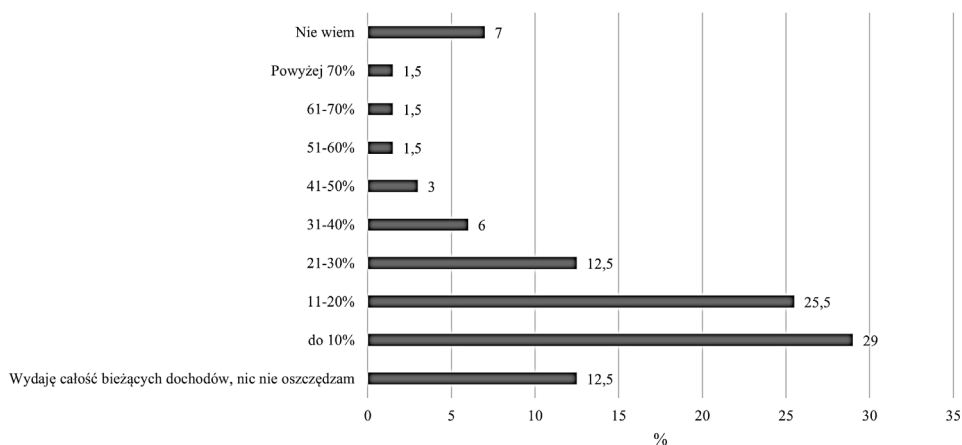


Rys. 2. Odsetek Polaków deklarujących posiadanie oszczędności w latach 2020-2022 (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Assaygroup, 2022; Szkoła Główna Handlowa, 2020).

W podanym okresie średnio 61% Polaków deklarowało, iż oszczędza, przy czym najwięcej respondentów (70% badanych), potwierdziło posiadanie oszczędności w trakcie pandemii COVID-19 (2020), z kolei najmniej rok później (56% respondentów). Narastająca inflacja spowodowała, że oszczędzanie stało się mniej atrakcyjne i respondenci wydawali pieniądze na bieżącą konsumpcję (co zmniejszyło ich możliwości gromadzenia nadwyżek finansowych) bądź inwestowali środki, aby uniknąć spadku wartości swojego majątku. Wywnioskować można, że w okresach małej inflacji i spowolnienia gospodarczego Polacy chętniej oszczędzają środki, a w przypadku rosnącej inflacji i dynamicznego rozwoju kapitał gospodarstw domowych jest inwestowany w różne instrumenty finansowe.

Na podstawie wyników badań opublikowanych w raporcie Warszawskiego Instytutu Bankowości przeprowadzonych na próbie 1000 osób w roku 2021 można zauważyć, że 12,5% respondentów nie posiada środków, które mogliby odłożyć na przyszłość (rys. 3).



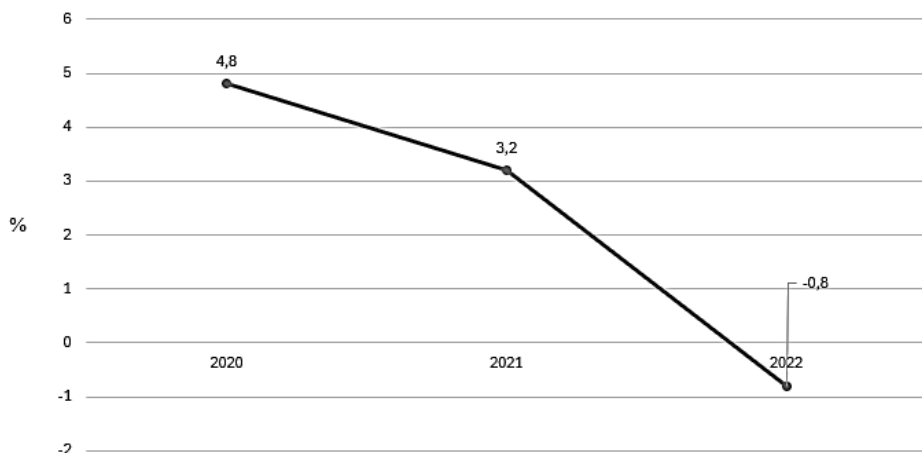
Rys. 3. Odsetek bieżących dochodów przeznaczany na oszczędności przez Polaków w 2021 roku (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Jajuga i in., 2021).

Największą grupę stanowią osoby, które odkładają do 10% swoich bieżących dochodów (29%), a następnie ci, którzy oszczędzają 11-20% dochodów (25,5%). Badani, którzy odkładają najwięcej, czyli między 51% a powyżej 70%, stanowią najmniejszą grupę, która łącznie wynosi 4,5%.

Na przestrzeni lat 2020-2022 realna stopa oszczędności dynamicznie się zmieniła (rys. 4). W 2020 roku wartość wskaźnika wyniosła 4,8%. Poprzez ograniczenia konsumpcji w trakcie trwania pandemii COVID-19 gospodarstwa domowe były w stanie zgromadzić nadwyżki. W kolejnym roku realna stopa oszczędności zmalała o 1,6 p.p. (do 3,2%). Inflacja zaczęła rosnąć, a gospodarstwa zaczęły więcej wydawać na podstawowe potrzeby. W 2022 roku realna stopa oszczędności osiągnęła

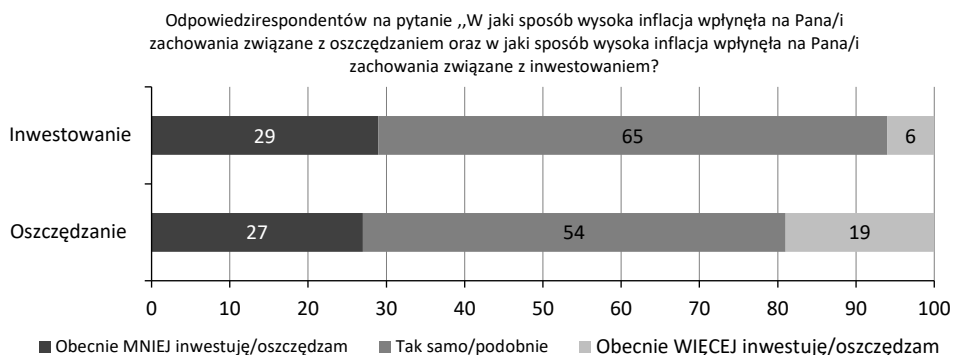
wartość $-0,8\%$, co wynikało z kolejnego wzrostu inflacji (zmiana z $5,2\%$ na $13,2\%$), co sprawiało, że trzymanie pieniędzy w formie oszczędności było mniej korzystne, a gospodarstwa musiały wydawać więcej na codzienne potrzeby.



Rys. 4. Realna stopa oszczędności gospodarstw domowych w Polsce w latach 2020-2022 (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie (GUS, 2021, 2022, 2023).

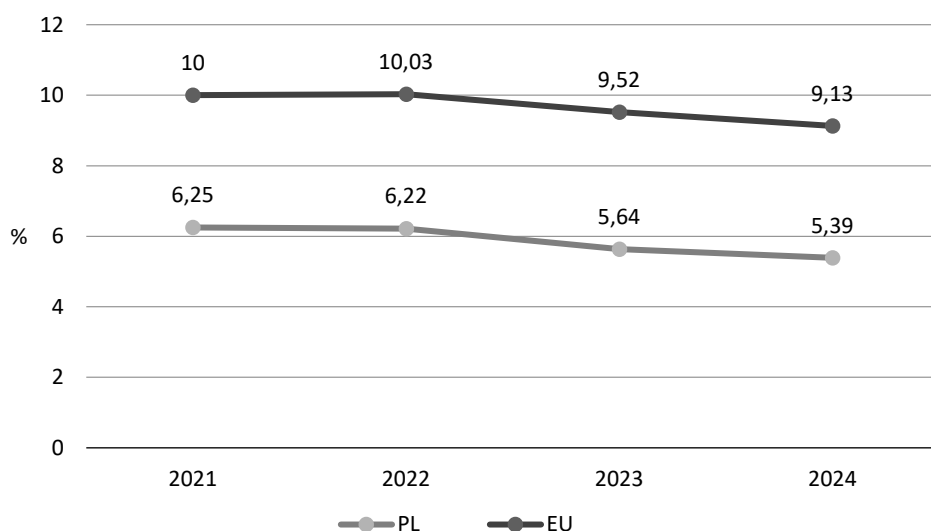
Analizując wpływ inflacji na oszczędzanie i inwestowanie gospodarstw domowych w 2022 roku (rys. 5), można zauważyć, że ponad połowa respondentów nie zmieniła swojego podejścia do wyżej wymienionej aktywności (65% inwestuje i 54% oszczędza tak samo lub podobnie). Jak widać na rysunku 4, najmniejsze grupy stanowią osoby, które przez wysoką inflację oszczędzają więcej (19%) oraz więcej inwestują (6%).



Rys. 5. Wpływ inflacji na oszczędzanie i inwestowanie gospodarstw domowych w Polsce w 2022 roku (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Assaygroup, 2022).

Na rysunku 6 przedstawiono, jaką wartość przyjmowały inwestycje do dochodu gospodarstwa domowego w latach 2020-2022. Polska znajdowała się o około 4 p.p. poniżej średniej unijnej w roku 2020, z kolei w 2021 roku stopa inwestycji polskich gospodarstw domowych wzrosła o około 1 p.p. i różnica między Polską a średnią unijną zmniejszyła się do 3,67 p.p. W 2022 roku polski wskaźnik nieznacznie wzrósł (o 0,09 p.p.), a europejski spadł o 0,04 p.p.



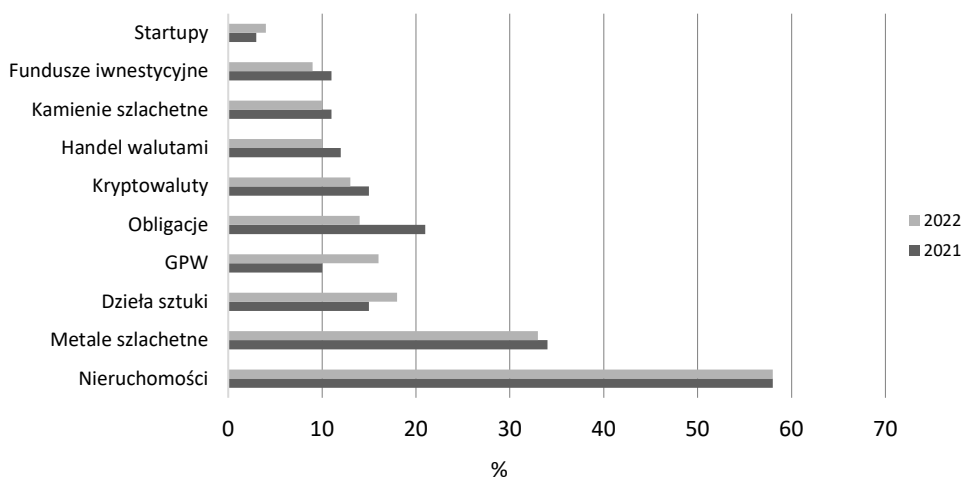
Rys. 6. Stopa inwestycji gospodarstw domowych w Polsce (PL) na tle średniej dla krajów Unii Europejskiej (EU) lat 2020-2022 (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Eurostat, b.d.b).

Polacy zapytani o najkorzystniejsze formy inwestowania (rys. 7) na pierwszym miejscu wskazali nieruchomości (58% w latach 2021 i 2022), kolejno metale szlachetne – 34% w 2021 roku i spadek o 1 p.p. w 2022 roku oraz dzieła sztuki – 15% w 2021 roku i 18% w 2022 roku. Jako najmniej atrakcyjne zostały wskazane inwestycje w startupy (kolejno 3% i 4% w roku 2021 i w roku 2022). Takie wartości mogą być spowodowane dużym ryzykiem inwestycyjnym, dlatego tylko nieliczni zachęceni wysoką potencjalną stopą zwrotu są gotowi inwestować swoje środki w taką formę pomnażania majątku. Zastanawiać może przedostatnia pozycja funduszy inwestycyjnych, którą wskazało około 10% badanych (por. rys. 7). Spadające znaczenie pośrednictwa finansowego z roku na rok spowodowane jest coraz większą świadomością finansową polskiego społeczeństwa. Oznacza to spadek zapotrzebowania na oddawanie swoich środków instytucjom, które pobierają wynagrodzenia za próbę pomnożenia środków klientów i często w ich odczuciu nieadekwatną stopę zwrotu.

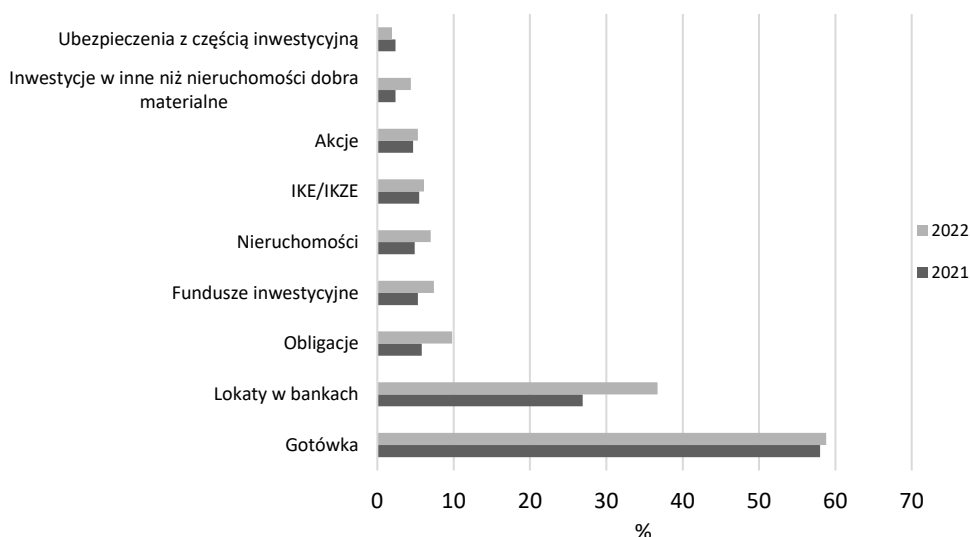
Sytuacja wygląda odmiennie, kiedy Polacy zostają zapytani o to, w jakich instrumentach faktycznie odkładają nadwyżki finansowe (rys. 8). Na podstawie Raportu Związku Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce z roku 2023 można zauważyć, że

w nieruchomości, które wydają się tak atrakcyjne dla Polaków, inwestuje jedynie kolejno 4,9% i 7% w latach 2021-2022. Najwięcej badanych, bo aż około 60% (w roku 2021 i roku 2022) trzyma pieniądze w gotówce i nie pomnaża ich. Drugim najchętniej wykorzystywanym instrumentem są lokaty w bankach. W roku 2022 można zauważyć wzrost zainteresowania tym instrumentem o około 10 p.p. w porównaniu ze stanem z roku poprzedniego (wartości odpowiednio 26,9% i 36,7%).



Rys. 7. Najkorzystniejsze formy inwestowania według Polaków w latach 2021 i 2022 (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Assaygroup, 2022).



Rys. 8. Instrumenty, w które Polacy lokowali swoje środki finansowe w trzecim kwartale 2021 roku i 2022 roku (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Związek Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce, 2023).

Inne formy oszczędzania są mniej popularne – odsetek odpowiedzi w zakresie innych wariantów niż gotówka i lokaty nie przekracza progu 10%. Spośród tych form na pierwszym miejscu znajdują się obligacje, na które w 2022 roku wskazało 9,8% respondentów, 4 p.p. więcej w porównaniu z 5,8% wskazań przed rokiem. Na przełomie lat ta forma zyskała na popularności w związku z wprowadzeniem atrakcyjnych emisji obligacji, które są powiązane z inflacją, tak zwanych obligacji inflacyjnych. Na czwartej pozycji znajdują się fundusze inwestycyjne (5,3% i 7,4%). Najmniej wskazań uzyskała polisa ubezpieczeniowa z częścią inwestycyjną, z której korzysta około 1,9% respondentów (poprzednio 2,7%) (Związek Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce, 2023, s. 7).

Aby lepiej zrozumieć zależności między inflacją a zmianami w decyzjach oszczędnościowo-inwestycyjnych gospodarstw domowych, autor tej części opracowania zastosował analizę korelacji.

Współczynnik korelacji Pearsona to miara statystyczna określająca siłę oraz kierunek związku liniowego między dwiema zmiennymi ilościowymi. Jego wartość mieści się w przedziale od -1 do 1 , gdzie wartości bliskie 1 oznaczają silną dodatnią korelację (obie zmienne rosną jednocześnie), wartości bliskie -1 wskazują na silną korelację ujemną (jedna zmienna rośnie, druga maleje), a wartości bliskie 0 sugerują brak istotnej zależności. Współczynnik ten oblicza się według następującego wzoru (Triola, 2018):

$$r = \frac{\sum(X_i - \bar{X})(Y_i - \bar{Y})}{\sqrt{\sum(X_i - \bar{X})^2 \sum(Y_i - \bar{Y})^2}}$$

gdzie: r – współczynnik korelacji Pearsona, X_i , Y_i – wartości zmiennych X i Y , $\bar{X}$, $\bar{Y}$ – średnie wartości zmiennych X i Y , Σ – symbol sumowania po wszystkich obserwacjach.

Dzięki analizie korelacji możliwe jest określenie, w jakim stopniu wzrost inflacji wpłynął na decyzje oszczędnościowo-inwestycyjne gospodarstw domowych i czy zmieniające się warunki makroekonomiczne miały istotny wpływ na strukturę alokacji środków finansowych. W tabeli 1 przedstawiono wyniki analizy korelacji Pearsona między stopą inflacji, stopą oszczędności i stopą inwestycji w Polsce w latach 2020-2022.

Tabela 1. Analiza korelacji Pearsona między zmiennymi X_i i Y_i

X_i	Y_i	r
Stopa inflacji	Stopa oszczędności	-0,99
Stopa inflacji	Stopa inwestycji	0,68
Stopa inwestycji	Stopa oszczędności	-0,77

Źródło: opracowanie własne.

Korelacja między stopą inflacji a stopą oszczędności wyniosła $-0,99$, co wskazuje na bardzo silną negatywną zależność między tymi zmiennymi. W latach 2020-2022, w obliczu znaczącego wzrostu inflacji w Polsce, zaobserwowano spadek stopy oszczędności. Zjawisko to można tłumaczyć spadkiem realnej wartości oszczędności w wyniku rosnących cen, co skutkowało zmniejszeniem skłonności gospodarstw domowych do oszczędzania. Dodatkowo w warunkach wysokiej inflacji gospodarstwa domowe często decydują się na konsumpcję, obawiając się dalszego wzrostu cen w przyszłości, co prowadzi do dalszego ograniczenia oszczędności.

Współczynnik korelacji r dla stopy inflacji i stopy inwestycji wyniósł $0,68$, co wskazuje na umiarkowaną dodatnią zależność między tymi zmiennymi. Pomimo wzrostu inflacji w latach 2020-2022 odnotowano także wzrost stopy inwestycji. Wzrost inflacji skłonił część inwestorów do lokowania kapitału w aktywach, które miały na celu ochronę przed spadkiem wartości pieniądza. W odpowiedzi na rosnącą inflację niektóre gospodarstwa domowe decydowały się inwestować w nieruchomości, surowce oraz inne aktywa materialne, które uznawano za bardziej stabilne w obliczu deprecjacji waluty.

Korelacja między stopą oszczędności a stopą inwestycji wyniosła $-0,77$, wskazując na silną negatywną zależność między tymi zmiennymi. Wzrost stopy inwestycji był związany ze spadkiem stopy oszczędności, co można interpretować jako reakcję gospodarstw domowych na rosnącą inflację oraz zmieniające się uwarunkowania geopolityczne. W dynamicznie zmieniającej się sytuacji gospodarczej gospodarstwa domowe musiały dostosować swoje strategie finansowe, wybierając inwestowanie zamiast gromadzenia oszczędności w formach narażonych na utratę wartości.

4. Zakończenie

Celem rozdziału była analiza decyzji oszczędnościowo-inwestycyjnych polskich gospodarstw domowych w latach 2020-2022. Średnio 61% Polaków deklaroowało posiadanie oszczędności. Około 1/3 gospodarstw domowych oszczędza do 10% dochodów, 1,5 % odkłada powyżej 70% dochodów, 13% konsumuje środki pieniężne i nie posiada żadnych oszczędności, a pozostali odkładają środki w przedziale 11-70% swoich dochodów. Największy odsetek osób oszczędzających odnotowano w 2020 roku (70%), kiedy to pandemia sprzyjała odkładaniu środków. W 2022 roku odsetek ten spadł do 56%, co może świadczyć o zmniejszonej chęci oszczędzania w obliczu wyższej inflacji, która zmniejszała realną wartość zaoszczędzonych środków. Oczekiwanie na dalszy wzrost inflacji oraz obawy o spadek wartości zgromadzonych pieniędzy spowodowały, że Polacy zaczęli inwestować, aby zabezpieczyć swoje aktywa.

Polacy w 2022 roku inwestowali podobną ilość swoich dochodów jak w roku 2021. W latach 2021-2022 większość z nich – około 60% – odkładała środki finansowe w formie gotówkowej, pozbawiając się tym samym możliwości uzyskania dochodu pasywnego ze zgromadzonych aktywów finansowych. Jednakże wzrosło

zainteresowanie lokatami bankowymi, zwłaszcza w 2022 roku, co jest wynikiem atrakcyjniejszego oprocentowania. Na drugim miejscu znalazły się obligacje, które stały się popularniejsze po wprowadzeniu obligacji inflacyjnych. Inflacja w latach 2020-2022 miała istotny wpływ na decyzje finansowe Polaków. Wzrost inflacji, szczególnie w wyniku pandemii COVID-19 oraz wojny w Ukrainie, wpłynął na spadek atrakcyjności oszczędzania, zwłaszcza na tradycyjnych, niskooprocentowanych instrumentach finansowych. W odpowiedzi na rosnącą inflację część gospodarstw domowych zaczęła poszukiwać bardziej rentownych alternatyw inwestycyjnych.

W procesie zarządzania własnym majątkiem ważne jest, by część środków finansowych zaoszczędzić, co pozwoli na utrzymanie płynności finansowej w sytuacji, gdy zabraknie środków finansowych (Stalończyk, 2015, s. 10-11).

W odpowiedzi na zmieniającą się sytuację gospodarczą Polacy zmieniali swoje podejście do oszczędzania i inwestowania. Wzrost inflacji, rosnąca świadomość finansowa i zmiana preferencji inwestycyjnych prowadziły do zmiany struktury aktywów gospodarstw domowych, przy jednoczesnym wzroście zainteresowania bardziej rentownymi, a często również bezpiecznymi instrumentami finansowymi.

Każde gospodarstwo domowe powinno zastanowić się nad celowością i motywem gromadzonych nadwyżek finansowych oraz dobrać odpowiednie narzędzia i instrumenty, które będą w stanie zrealizować ustalone cele. W ofercie instytucji finansowych dostępnych jest wiele instrumentów i form inwestycji środków finansowych. Każde gospodarstwo domowe posiada własny profil inwestycyjny, który zależy m.in. od jego podejścia do ryzyka.

Przedstawione wnioski pozwalają autorowi pracy na weryfikację postawionej na wstępie głównej hipotezy badawczej, która brzmi: wzrost inflacji oraz zmieniające się uwarunkowania gospodarcze w latach 2021-2022 miały istotny wpływ na decyzje oszczędnościowo-inwestycyjne polskich gospodarstw domowych, prowadząc do zmiany struktury alokacji środków finansowych.

Literatura

- Assaygroup. (2022). *Wskaźnik gotowości inwestycyjnej Polaków*. Pobrano 15 kwietnia 2025 z <https://assay.pl/wp-content/uploads/2022/11/assay-index-2022-pl.pdf>
- Eurostat. (b.d.a). *HICP – Inflation rate*. Pobrano 15 kwietnia 2025 z <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tec00118/default/table?lang=en>
- Eurostat. (b.d.b). *Households investment rate*. Pobrano 15 kwietnia 2025 z <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/teina510/default/table?lang=en>
- GUS. (2021). *Dochody i wydatki gospodarstw domowych w 2020 roku*. Pobrano 16 lipca 2025 z <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/warunki-zycia/dochody-wydatki-i-warunki-zycia-ludnosci/budzety-gospodarstw-domowych-w-2020-roku,9,15.html>
- GUS. (2022). *Dochody i wydatki gospodarstw domowych w 2021 roku*. Pobrano 16 lipca 2025 z <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/warunki-zycia/dochody-wydatki-i-warunki-zycia-ludnosci/sytuacja-gospodarstw-domowych-w-2021-r-w-swietle-badania-budzetow-gospodarstw-domowych,3,21.html>

- GUS. (2023). *Dochody i wydatki gospodarstw domowych w 2022 roku*. Pobrano 16 lipca 2025 z <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/warunki-zycia/dochody-wydatki-i-warunki-zycia-ludnosci/sytuacja-gospodarstw-domowych-w-2022-r-w-swietle-badania-budzetow-gospodarstw-domowych,3,22.html>
- Izba Zarządzających Funduszami i Aktywami i Szkoła Główna Handlowa. (2020). *Raport z badania wpływu pandemii COVID-19 na postawy dotyczące oszczędzania i inwestowania w Polsce i wybranych krajach Unii Europejskiej*. Pobrano 15 kwietnia 2025 z <https://www.izfa.pl/sites/default/files/2022-09/raport-z-badania-wplywu-covid19-na-postawy-dot-oszczedzania-i-inwestowania-x-2020.pdf>
- Jajuga, K. (2009). *Wprowadzenie do inwestycji finansowych: depozyty i instrumenty rynku pieniężnego*. Komisja Nadzoru Finansowego.
- Jajuga, K., Anczewska, M. i Szymańska-Koszczyk, M. (2021). *Długoterminowe oszczędzanie i inwestowanie Polaków oraz usługa doradcza. Klienci detaliczni oraz segment klientów średniozamożnych i zamożnych*. Warszawski Instytut Bankowości. Pobrano 15 kwietnia 2025 z <https://pabwib.pl/produkt/dlugoterminowe-oszczedzanie-i-inwestowanie-polakow-oraz-usluga-doradcza/>
- Kachel, K. (2018). *Poziom i struktura składników bilansu gospodarstw domowych w Polsce*. Wyższa Szkoła Bankowa.
- Markowski, K. (2000). Uwarunkowania decyzji inwestycyjnych gospodarstw domowych. *Materiały i Konferencje Uniwersytetu Szczecińskiego*, (53).
- Milic-Czerniak, R. (2016). Oszczędzanie oraz inwestowanie w gospodarstwach domowych. W: *Finanse osobiste. Kompetencje, narzędzia, instytucje, produkty, decyzje* (s. 104-142). Wydawnictwo Difin.
- Stalończyk, I. (2015). Zarządzanie finansami gospodarstw domowych. *Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej. Zarządzanie*, (18), 7-18.
- Triola, M. F. (2018). *Elementary Statistics*. Pearson.
- Związek Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce. (2023). *Sytuacja na rynku consumer finance III kwartał 2023*. Pobrano 15 kwietnia 2025 z https://zpf.pl/pliki/informacjasygnalna/sygnalna_zpfigr_202307_20230919.pdf

The Savings and Investment Behaviour of Polish Households in the Context of Changing Economic Conditions in 2020-2022

Abstract: Managing savings and investments is a crucial aspect of personal finance for every household, directly influencing its economic stability. The key objective should not only be wealth accumulation but also minimising the negative impact of inflation on accumulated funds. The aim of this article is to analyse the savings and investment decisions of Polish households between 2020 and 2022. The study focuses on Polish households, revealing that approximately one-third of them save up to 10% of their income, while nearly 13% spent their financial resources without maintaining any savings. On average, 61% of Poles declared having savings. In 2022, Poles invested a similar proportion of their income as in 2021. In the years 2021-2022, the majority of Poles – about 60% – kept their financial resources in cash, thereby foregoing the opportunity to generate passive income from their accumulated assets. The main research methods used in the study include a critical analysis of the literature, a descriptive method with graphical representations, comparative analysis with interpretation, and basic statistical methods.

Keywords: household, personal finance, investment, savings

Zawody cyfrowej ery: analiza profesji influencera, youtubera i podcastera

Natalia Turek

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

e-mail: 188699@ue.wroc.pl

ORCID: [0009-0004-8600-6979](https://orcid.org/0009-0004-8600-6979)

© 2025 Natalia Turek

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Turek, N. (2025). Zawody cyfrowej ery: analiza profesji influencera, youtubera i podcastera. W: M. Gasz, A. Koza, A. Politaj (red.), *Ekonomia i finanse* (s. 119-131). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Streszczenie: Celem rozdziału jest identyfikacja nowych trendów na rynku pracy. Metody, jakie wykorzystano, to: analiza literatury naukowej, analiza statystyczna oraz analiza raportów. Badane i analizowane zawody to: influencer, youtuber/vlogger oraz podcaster. Autorka podjęła próbę wykazania, że powstawanie nowych zawodów jest nieodłącznym procesem wpisanym w rozwój współczesnego świata i elementem ewolucji obserwowanej na rynku pracy od początku ludzkości. Koncepcja opracowania zakłada, że zmiany potrzeb obserwowane w wyniku m.in. zmian technologicznych i społeczno-gospodarczych są stymulantami do tworzenia i popularyzacji nowych zawodów, a tym samym jednym ze sposobów lepszego zaspokajania coraz to nowych potrzeb społeczeństwa.

Słowa kluczowe: rynek pracy, social media, potrzeby społeczne, nowe zawody

1. Wstęp

1.1. Założenia rozdziału

Wraz ze zmianami w społeczeństwie, technologii i gospodarce rynek pracy na świecie ulega ciągłym przekształceniom. Nowe technologie oraz zmieniające się preferencje konsumentów składają się na otoczenie, w którym tradycyjne modele zawodowe podlegają modyfikacjom. Obserwuje się stopniowe zanikanie niektórych profesji, przy jednoczesnym powstawaniu nowych zawodów, dostosowanych do

ewoluujących wymagań współczesnej gospodarki oraz struktury społecznej. Badanie zawodów na współczesnym rynku pracy pozwoli zidentyfikować kluczowe trendy i determinujące czynniki, które kształtują nowy krajobraz zawodowy.

Dynamiczny rozwój mediów cyfrowych przyczynił się do powstania nowych zawodów, takich jak influencer, youtuber/vlogger czy podcaster. Te profesje stały się istotnym elementem współczesnego rynku pracy i odgrywają znaczącą rolę w gospodarce cyfrowej oraz strategiach marketingowych. Zrozumienie specyfiki tych zawodów, ich ekonomicznego wpływu oraz sposobu funkcjonowania w społeczeństwie może dostarczyć wartościowych informacji dla polityki rynku pracy, edukacji oraz strategii biznesowych, umożliwiając lepsze dostosowanie sektora cyfrowego do zmieniających się potrzeb rynku.

1.2. Cel oraz zakres badania

Celem badania jest identyfikacja zmian zachodzących współcześnie na rynku pracy jako odpowiedź na zmieniające się potrzeby społeczne w dobie dynamicznych zmian społeczno-gospodarczych zarówno w skali globalnej, jak i w ujęciu lokalnym. W szczególności podjęto próbę wyselekcjonowania nowych zawodów wraz z ich specyfiką, problemami oraz szansami i zagrożeniami, które mogą im towarzyszyć wraz z ich implementacją w gospodarce. Tym samym niniejsze opracowanie ma również na celu stworzenie pełniejszego obrazu zmieniającego się rynku pracy w Polsce.

Opracowanie obejmuje szeroką analizę wybranych zawodów, zrozumienie ich genezy i roli, jaką odgrywają w społeczeństwie. W kontekście globalizacji i cyfryzacji badanie jest także próbą odpowiedzi na pytania dotyczące adaptacji systemów edukacyjnych i szkoleniowych do nowych wymagań zawodowych oraz na wyzwania związane z równością szans, różnorodnością i etyką pracy w świetle nowych zawodów.

1.3. Metody badawcze

W niniejszym rozdziale wykorzystano metody badawcze, które umożliwiły kompleksową analizę nowych zawodów na rynku pracy oraz identyfikację kluczowych trendów i kompetencji. Należą do nich:

- analiza literatury naukowej – przegląd dostępnych publikacji naukowych i artykułów dotyczących nowych zawodów, trendów na rynku pracy oraz kompetencji wymaganych w tych zawodach;
- analiza statystyczna – zbieranie i analiza danych statystycznych dotyczących rynku pracy oraz porównawcza analiza statystyczna umożliwiająca identyfikację trendów i zachodzących zmian na rynku pracy;
- analiza raportów – analiza budżetów firm na wydatki influencer marketing, w oparciu o dostępne raporty.

Zastosowanie powyższych metod badawczych umożliwiło uzyskanie wszechstronnego obrazu nowych zawodów oraz ich roli na współczesnym rynku pracy.

2. Prezentacja problemu badawczego

2.1. Znaczenie nowych zawodów w kontekście przemian cyfrowych

Wraz z rozwojem mediów cyfrowych i rosnącą popularnością platform społecznościowych terminy takie jak „influencer”, „youtuber/vlogger” oraz „podcaster” zyskały na znaczeniu i na trwałe wpisały się w krajobraz współczesnej komunikacji społecznej.

Poznanie i segmentacja współczesnego rynku pracy nierozłącznie wiążą się z identyfikacją zmian na nim zachodzących, obejmujących również nowe zawody. Ma to m.in. duże znaczenie chociażby dla realizacji skutecznej polityki państwa na rynku pracy adekwatnej do zmieniających się potrzeb społeczno-gospodarczych kraju. Również nabyta w ten sposób wiedza może posłużyć do modyfikacji procesu edukacji oraz zmian w obszarze polityki gospodarczej państwa.

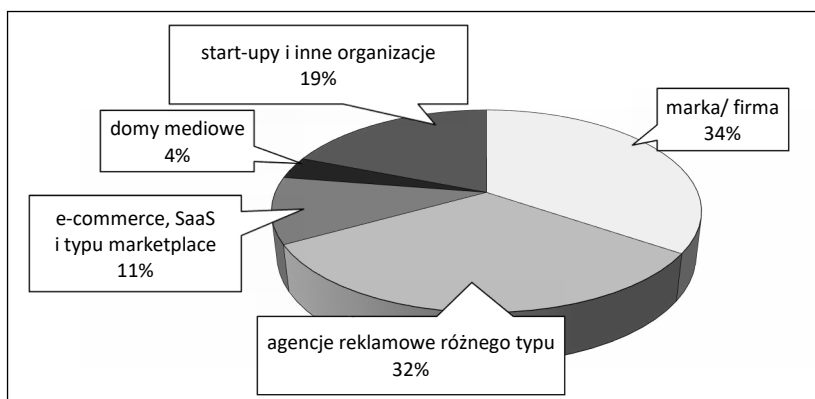
Opracowanie to dąży do poszerzenia wiedzy, umożliwiającej skuteczne reagowanie na zmieniające potrzeby społeczne i trendy na rynku pracy. Jest również przyczynkiem do dalszego poznania potrzeb i preferencji społecznych oraz ekonomicznych współczesnego społeczeństwa.

Wykaz wybranych przez autorkę zawodów wraz z analizą i opisami ma na celu przybliżenie ich istoty oraz podstawowych warunków ich funkcjonowania w społeczeństwie.

2.2. Influencer

Influencerzy, stanowiący stosunkowo nową kategorię zawodową, zyskują coraz większą popularność w społeczeństwie. Reprezentanci tej profesji są liczni, a wśród nich można wyróżnić zarówno doświadczonych profesjonalistów, jak i osoby dopiero rozpoczynające swoją działalność w Internecie. Niemniej jednak wpływ tej grupy na zachowania społeczności oraz decyzje zakupowe odbiorców jest znaczący. Zawód ten znalazł swoje miejsce w influencer marketingu, czyli formie marketingu wykorzystującej media społecznościowe. W dobie cyfryzacji niemal każde przedsiębiorstwo angażuje się w komunikację za pośrednictwem mediów społecznościowych. Jednym z głównych wyzwań, które napotykają organizacje w przestrzeni wirtualnej, są ograniczone zasięgi oraz nieprecyzyjnie określone grupy docelowe. Aby sprostać tym trudnościom, przedsiębiorstwa często decydują się na współpracę z influencerami. Istnieje wiele czynników wskazujących na skuteczność influencerów w promowaniu marki. Należą do nich: zaufanie ze strony odbiorców, autentyczność, precyzyjne docieranie do konkretnej grupy docelowej, wielokanałowość działań oraz relatywnie niski koszt współpracy (Sęczkowska, 2021).

W kontekście rosnącej roli influencerów w strategiach marketingowych warto zwrócić uwagę, jakie typy organizacji korzystają z usług internetowych twórców. Raport przeprowadzony przez Reach a Blogger (2022) zawierał analizę 115 reklamodawców korzystających z usług influencerów. Na rysunku 1 zobrazowano, jakie typy organizacji reprezentowali.

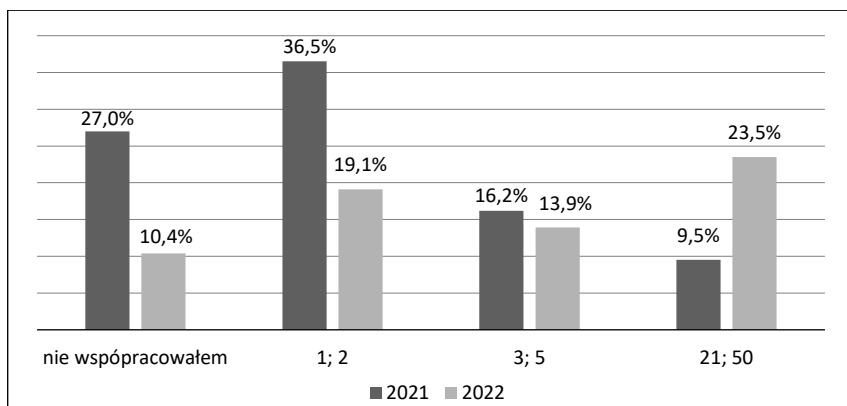


Rys. 1. Podział reklamodawców na typy organizacji, jakie reprezentowali podczas badania w 2022 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych (Reach a Blogger, 2022).

Rysunek 1 wskazuje, jak różnorodne jest środowisko organizacji, które współpracują z influencerami. Największy udział na rok 2022 miały w nim marki/ firmy – 34%, następnie agencje reklamowe różnego typu – 32%, start-upy i inne organizacje – 19%, e-commerce, SaaS i organizacje typu marketplace – 11% oraz domy mediowe – 4%.

Na rysunku 2 ukazano, jak zmienia się trend współpracy reklamodawców z influencerami oraz z jaką ich liczbą reklamodawcy współpracowali z uwzględnieniem porównania lat 2021 oraz 2022.



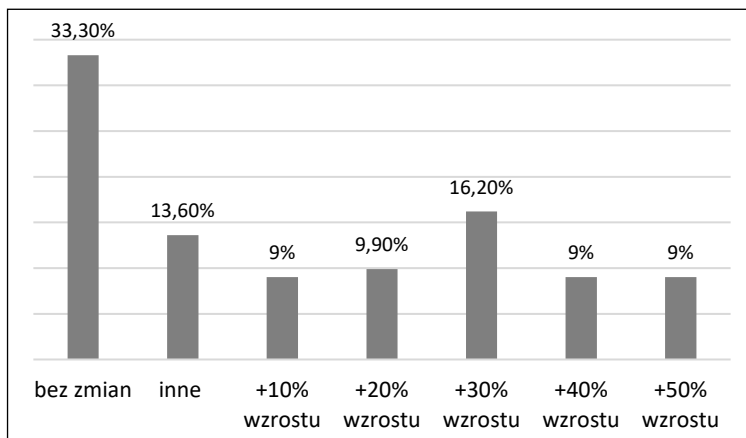
Rys. 2. Liczba influencerów, z jaką reklamodawcy współpracowali w latach 2021 oraz 2022

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych (Reach a Blogger, 2021, 2022).

Można zauważyć dla tego okresu wzrost wspomnianej współpracy. W 2021 roku 27% badanych reklamodawców nie współpracowało z żadnym influencerem, natomiast w roku 2022 tylko 10,4%. Również liczba współprac między 21 a 50 influencerów była wyższa w 2022 roku – 23,5%, podczas gdy w 2021 roku – 9,5%.

Badanym reklamodawcom zadano również pytanie: „Jak sądzisz, jak zmienią się wydatki na influencer marketing w Twojej firmie w 2022 roku względem 2021?” (Reach a Blogger, 2022).

Na rysunku 3 przedstawiono wyniki badania Reach a Blogger z 2022 roku dotyczące prognozy zmian wydatków reklamodawców na influencer marketing.



Rys. 3. Prognoza zmian wydatków reklamodawców na influencer marketing na rok 2022 w porównaniu z tymi z 2021 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych (Reach a Blogger, 2022).

Ponad połowa badanych reklamodawców zadeklarowała zamiar zwiększenia budżetu na influencer marketing w 2022 roku w porównaniu z rokiem poprzednim. Odpowiedź „bez zmian” stanowi 33,30% udziału w odpowiedziach, co sugeruje utrzymanie się poziomu wydatków na tym samym poziomie co w poprzednim roku.

Wraz z rozwojem mediów społecznościowych influencer marketing stał się jednym z najskuteczniejszych narzędzi komunikacji z konsumentami. Zgodnie z raportem agencji badawczej IQS 21 milionów Polaków regularnie obserwuje przynajmniej jeden profil lub kanał influencera. Osoby w wieku 16-24 lat są najbardziej aktywne pod tym względem i śledzą średnio 64 profile, natomiast w grupie wiekowej 45-55 lat średnia liczba obserwowanych profili wynosi 17. Badania agencji IQS wskazują, że 74% Polaków, którzy śledzą co najmniej jednego influencera, przyznaje, że podejmuje różne działania na podstawie jego rekomendacji. Są to m.in. zmiana nawyków, zakup polecanych produktów czy aplikacji oraz odwiedzanie polecanych miejsc (Bankier, 2022).

W kontekście rosnącego znaczenia influencer marketingu kluczowe staje się zrozumienie motywacji influencerów, która różni się w zależności od ich roli w mediach społecznościowych. Ta różnorodność umożliwia skuteczne dotarcie do wielu segmentów rynku i zaspokojenie zróżnicowanych potrzeb konsumentów. Influencerzy mogą pełnić rolę: idolów, ekspertów, lifestylerów, aktywistów bądź artystów,

a tym samym poprzez swoje działania mieć realny wpływ na kształtowanie decyzji zakupowych, tworzenie trendów oraz wspieranie procesów decyzyjnych w różnych obszarach życia społeczno-gospodarczego (Górecka-Butora i in., 2019).

W tabeli 1 wymieniono pięciu najpopularniejszych influencerów w Polsce w 2024 roku.

Tabela 1. Top 5 najpopularniejszych influencerów w Polsce w 2024 roku

Lp.	Nazwa influencera	Popularność
1.	Łatwogang	188 883 067
2.	Mili0nerka	113 122 686
3.	Prawo Marcina	96 122 380
4.	Wersow	80 059 138
5.	Damian Tkaczuk	63 229 394

Źródło: opracowanie własne na podstawie (SeeBloggers, 2024).

Na czele tabeli 1 znajduje się Łatwogang, znany z dynamicznego stylu i viralowych treści. Kolejne pozycje zajmują Mili0nerka, Prawo Marcina, Wersow oraz Damian Tkaczuk – reprezentujący różne segmenty tematyczne, od edukacji i prawa po lifestyle i rozrywkę. Wskaźnik „popularności” w tabeli 1 opracowany przez SeeBloggers (2024) jest łącznym wynikiem opartym na danych z wielu platform społecznościowych, uwzględniającym m.in. zasięgi, wyświetlenia, liczbę obserwujących oraz aktywność odbiorców.

Zawód influencera, mimo swojej rosnącej popularności, wiąże się również z wieloma wyzwaniem i zagrożeniami, które często są pomijane w publicznej dyskusji. Aż 94% polskich influencerów miało styczność z hejtem, który negatywnie wpływa zarówno na ich zdrowie psychiczne, jak i reputację. Dodatkowo często zdarza się, że współprace reklamowe nie są odpowiednio oznaczane. Może to wprowadzać odbiorców w błąd i budzić wątpliwości dotyczące etycznych standardów działań prowadzonych w mediach społecznościowych (Serwis Naukowy Uniwersytetu Warszawskiego, 2025).

2.3. Youtuber/vlogger

Vlogerzy, określane również mianem youtuberów, to twórcy prowadzący własne kanały na platformie YouTube, systematycznie publikujący treści wideo skoncentrowane na określonych segmentach tematycznych. Ich przewagą konkurencyjną jest zdolność do identyfikowania trendów rynkowych oraz autentyczność, która buduje zaangażowanie odbiorców. Skuteczny vloger, generujący wysoką wartość w obszarze marketingu cyfrowego, charakteryzuje się innowacyjnym podejściem, kapitałem społecznym w postaci lojalnej społeczności oraz unikalnymi kompetencjami w zakresie kreowania treści i zarządzania marką osobistą. Vlogerzy pełnią istotną rolę w procesie kształtowania postaw konsumenckich i decyzji ich odbiorców poprzez

publikowane treści. Kreując angażujące komunikaty, wpływają na motywację użytkowników oraz stymulują ich do podejmowania określonych działań. Znajduje to zastosowanie w strategiach marketingowych i budowaniu lojalności wobec marki (Tomczak, 2017).

Zawód youtubera wymaga szerokiego zakresu umiejętności. Oprócz zdolności artystycznych istotnych w procesie tworzenia treści kluczowe znaczenie ma zarządzanie własną marką, współpraca z podmiotami komercyjnymi, efektywne prowadzenie mediów społecznościowych oraz budowanie trwałych relacji z odbiorcami (Góral, 2022).

Warto zaznaczyć, że niewielu twórców internetowych wypowiada się na temat swoich zarobków, które zależą od: liczby wyświetleń treści, liczby wyświetlanych reklam AdSense czy też długości filmów oraz liczby subskrybentów. Jest to ściśle związane z tym, ile osób śledzi na bieżąco kanał twórcy i do jak dużej widowni dotrze film. Przekłada się to więc na liczbę wyświetlonych reklam zawartych w materiale, potencjalne zainteresowanie przyszłymi współpracami z markami, a tym samym na zarobek (Ciesiołka, 2018).

W tabeli 2 wymieniono youtuberów, którzy mają największą w Polsce liczbę subskrypcji kanału na platformie YouTube na dzień 18.02.2024 roku.

Tabela 2. Youtuberzy w Polsce z największą liczbą subskrypcji kanału na platformie YouTube (stan na 18.02.2024 r.)

Lp.	YouTuber	Liczba subskrypcji
1.	Karol Gązawa – Blowek	5,16 mln
2.	Karol Wiśniewski – Friz	5,14 mln
3.	Remigiusz Wierzoń – ReZigiusz	4,85 mln
4.	Stuart Alexander Kluz-Burton – Stuu	4,21 mln
5.	Sylwester Wardęga – SA Wardęga	3,56 mln

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Social Blade, 2024).

Karol Gązawa – Blowek, mający 5,16 mln subskrypcji na swoim kanale YouTube, jest jednym z czołowych twórców treści na polskim YouTube. Zaczynał swoją karierę w wieku 15 lat od publikowania filmów z gry Minecraft (Wolska-Zogata, 2022). Tuż za nim plasuje się Karol Wiśniewski – Friz, którego kanał obserwuje 5,14 mln użytkowników. Twórca ten urodził się w 1996 roku. Karierę rozpoczął w 2010 roku, kiedy założył kanał na platformie YouTube, tworząc treści związane z grami komputerowymi. Z czasem jego twórczość ewoluowała i zaangażował się w tworzenie contentu lifestyle, zakładając tym samym grupę o nazwie „Ekipa” (Prusak i in., 2022). Różnica subskrybentów między dwoma wiodącymi youtuberami jest nieznaczna. Kolejne pozycje w rankingu najpopularniejszych polskich twórców na YouTube zajmują Remigiusz Wierzoń – ReZigiusz – mający 4,85 mln subskrybentów, Stuart Alexander Kluz-Burton – Stuu – 4,21 mln oraz Sylwester Wardęga – SA Wardęga – 3,56 mln.

ReZigiusz podobnie jak Stuu zaczynał prowadzenie swojego kanału w 2011 roku od demonstrowania Minecrafta. Obecnie na jego kanale można znaleźć treści o bardzo różnorodnej tematyce. Sylwester Wardęga początkowo tworzył materiały oparte na żartach ulicznych, rejestrując reakcje przypadkowych przechodniów. Obecnie jego kanał obejmuje szeroki wachlarz tematów (Garwol, 2020).

Dodatkowym zarobkiem dla twórców są także współpracy sponsorowane, np. poprzez reklamowanie oferowanych przez firmy produktów lub usług. Oprócz tego odbiorcy mogą pomagać twórcom dzięki opcji wspierania (YouTube – Pomoc, b.d.).

YouTube, w przeciwieństwie do mediów masowych, umożliwia odbiorcom wybór interesujących ich treści i bezpośrednią interakcję z twórcami. Youtuberzy dzięki natychmiastowemu feedbackowi dostosowują swoje materiały do oczekiwań widzów, co zwiększa ich zaangażowanie. Influencer marketing na YouTube pozwala na subtelna promocję produktów, co sprawia, że reklama staje się bardziej autentyczna. Youtuberzy, jako kluczowi influencerzy, efektywnie łączą marki z konsumentami, budując pozytywne skojarzenia i silne więzi z widzami (Dobek i in., 2017).

Praca youtubera to nie tylko pasja, ale również pełnoprawne zatrudnienie wymagające profesjonalizmu i odpowiedzialności. Wiąże się z pracą w niestandardowych godzinach, śledzeniem trendów i dostosowywaniem się do zmieniających się oczekiwań widzów. Zdolność do elastycznej adaptacji do nowych trendów i szybkiej reakcji na zmiany w społeczeństwie oraz na rynku jest kluczowa dla trwałego sukcesu w tej branży.

Zawód youtubera związany jest się z szeregiem istotnych wyzwań. Jednym z najczęstszych problemów jest brak jasno określonej strategii rozwoju kanału, co prowadzi do nieefektywnego zarządzania treściami i obniżenia zaangażowania odbiorców. Twórcy, którzy nie analizują działania algorytmu platformy lub nie dostosowują się do jego zmian, mogą doświadczać ograniczenia zasięgów oraz spadku liczby wyświetleń, co bezpośrednio wpływa na ich dochody. Istotnym zagrożeniem jest również ryzyko wypalenia zawodowego, wynikające z presji regularnego publikowania materiałów o wysokiej jakości oraz konieczności nieustannego utrzymywania uwagi widzów w silnie konkurencyjnym środowisku. Brak transparentności przy realizacji współprac komercyjnych lub nieumiejętne lokowanie produktów może negatywnie wpływać na postrzeganie twórcy, osłabiając jego wiarygodność i wywołując sceptycyzm wśród odbiorców (GrowTube, 2020).

2.4. Podcaster

Podcast można określić jako audycję radiową dostępną z opóźnieniem czasowym (w przypadku subskrypcji) lub nadawaną na żywo w określonych, regularnych godzinach. Pod względem gatunkowym nawiązuje on do tradycyjnych form radiowych, takich jak reportaż, słuchowisko, felieton, wywiad, talk-show czy żarty telefoniczne. Technologicznie jest to treść wyodrębniona z radiowego *programme flow* lub nagrywana celowo w odcinkach i udostępniana w formacie MP3 (Stachyra, 2016).

Podcasting wywodzi się z technologii RSS, umożliwiającej subskrypcję i automatyczne pobieranie treści audio. Termin „podcast” powstał z połączenia nazw „iPod” i „broadcast”, co wskazuje na jego związki z mediami dźwiękowymi, choć od początku funkcjonował jako alternatywa dla tradycyjnej radiofonii. Początki podcastingu sięgają 2004 roku, gdy BBC oraz National Public Radio (NPR) zaczęły wykorzystywać tę technologię do udostępniania audycji online, co znacząco wpłynęło na model dystrybucji treści audio.

W Polsce podcasting rozwinął się około 2007 roku, kiedy Polskie Radio uruchomiło własny serwis tego typu. Początkowo dominowały nagrania audycji radiowych, jednak z czasem pojawiły się niezależne produkcje dostosowane do zmieniających się preferencji odbiorców i modeli konsumpcji mediów. Podcasting stał się istotnym elementem gospodarki cyfrowej, oferując nowy model monetyzacji treści i dywersyfikację źródeł dochodu w sektorze medialnym (Stachyra, 2016).

Podcaster to zawód, który w Polsce rozwija się od niedawna, ale zdobywa coraz większą popularność. Zjawisko to jest rezultatem dynamicznego rozwoju mediów internetowych oraz zmieniających się preferencji słuchaczy. Niektórzy twórcy podcastów zdecydowali się na pełnoetatowe poświęcenie się temu zajęciu, zyskując w ten sposób rozpoznawalność i lojalność swojej publiczności.

W tabeli 3 zawarto 5 najpopularniejszych podcastów w Polsce w 2024 roku według portalu Eska Rock na podstawie danych ze Spotify Wrapped 2024. Zestawienie nie zawiera danych liczbowych, ponieważ Spotify nie udostępniło szczegółowych statystyk odsłuchań.

Tabela 3. Top 5 najpopularniejszych podcastów w Polsce w 2024 roku

Lp.	Podcast
1.	„Kryminatorium”
2.	„Żurnalista – Rozmowy bez kompromisów”
3.	„WojewódzkiKędzierski”
4.	Przemek Górczyk Podcast
5.	„Piąte: Nie zabijaj”

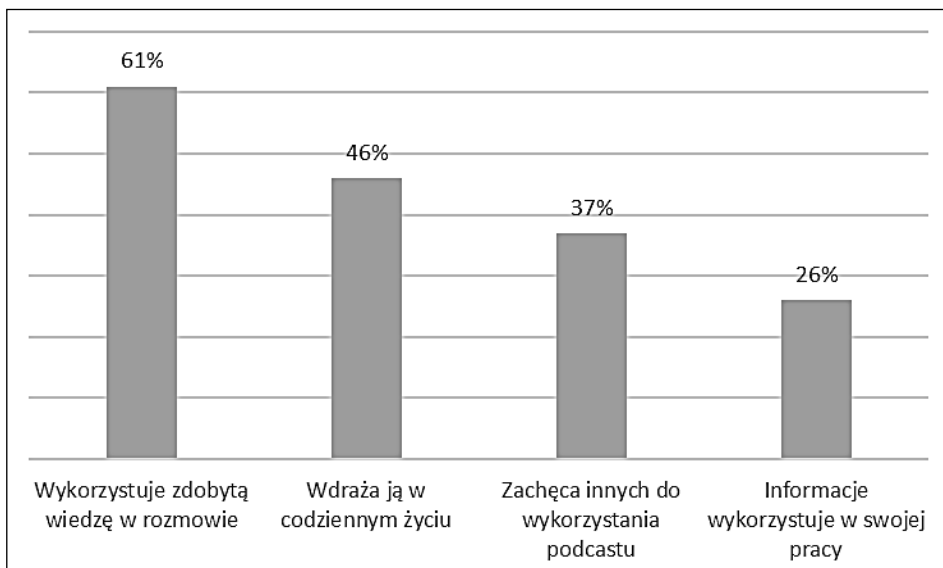
Źródło: opracowanie własne na podstawie (Pawłowska, 2024).

Pierwsze miejsce wśród najpopularniejszych podcastów w Polsce w 2024 roku zajmuje „Kryminatorium”, co wskazuje na zainteresowanie słuchaczy tematyką *true crime*, czyli spraw kryminalnych. Na kolejnych pozycjach uplasowały się podcasty oparte na formie wywiadu i rozmowy: „Żurnalista – Rozmowy bez kompromisów” oraz „WojewódzkiKędzierski”, cieszące się dużym uznaniem dzięki udziałowi znanych gości i poruszaniu aktualnych tematów społecznych. Obecność „Przemek Górczyk Podcast” oraz „Piąte: Nie zabijaj” dodatkowo wskazuje na popularność formatów narracyjnych i reportażowych.

Jak wskazuje raport opracowany przez zespół Grupy Eurozet „Słuchacz podcastów w Polsce 2022”, prawie co trzeci internauta w Polsce słucha podcastów (wzrost

o ponad 31% w porównaniu z rokiem 2021), a co piąty włącza podcasty minimum raz w tygodniu. Słuchacze podcastów, jak twierdzą reklamodawcy, są dojrzałymi konsumentami czerpiącymi wiedzę z treści (Grupa Eurozet, 2023).

Rysunek 4 przedstawia, jak słuchacze w Polsce wykorzystują treści zawarte w podcastach.



Rys. 4. Sposoby, w jaki słuchacze w Polsce wykorzystują treści zawarte w podcastach

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych (Grupa Eurozet, 2023).

Z danych wynika, że wiedza pozyskana z podcastów przydaje się w rozmowie 61% Polaków, 27% wdraża ją w codziennym życiu, 22% zachęca innych do wysłuchania audycji, zaś 15% słuchaczy wykorzystuje zdobytą wiedzę w pracy.

Specjaliści tego zawodu zajmują się tworzeniem audycji internetowych, które często są publikowane w formie odcinków. Kluczową cechą jest umiejętność przyciągania słuchaczy poprzez interesujące tematy, ciekawych gości bądź charakterystyczny styl prowadzenia rozmowy. W odróżnieniu od tradycyjnych mediów podcasty umożliwiają twórcom swobodne wyrażanie swoich opinii, dzięki czemu audycje są często bardziej osobiste i autentyczne.

Podcasterzy powinni być komunikatywni, posiadać umiejętność prowadzenia płynnych i atrakcyjnych rozmów, a także zdolności redaktorskie w celu przygotowania treści na poziomie. Dodatkowo ważne jest zrozumienie preferencji i oczekiwań swojej grupy docelowej, aby dostarczać treści, które zainteresują i zaangażują słuchaczy.

Podcasty oferują twórcom różne możliwości zarobkowe. Główne źródła przychodów podcastów obejmują reklamy oraz sponsoring. Zgodnie z badaniami i analizami podcasterzy z dużą liczbą stałych słuchaczy mogą osiągać znaczne przychody,

szczególnie gdy nawiążą współpracę z firmami czy markami zainteresowanymi dotarciem do ich audytorium. Rynek podcastów w Polsce zaczął dynamicznie rozwijać się w 2018 roku i zainteresowanie nim stale rośnie (Anagnostopulu, 2021).

Aby rozpocząć pracę w zawodzie podcastera nie trzeba mieć formalnego wykształcenia kierunkowego. Wystarczy dobry mikrofon do nagrywania audycji oraz chęci. W Polsce nie ma szkół wyższych oferujących studia o takim kierunku. W ramach rozwoju przyszli podcasterzy mogą brać udział w szkoleniach i warsztatach np. dziennikarskich.

Jednym z istotnych wyzwań podcasterów pozostaje konieczność przestrzegania zasad rzetelności i etyki dziennikarskiej, zwłaszcza w kontekście prezentowania informacji oraz odpowiedniego oznaczania treści sponsorowanych. Brak przejrzystości w tym zakresie może prowadzić do dezinformacji i utraty zaufania odbiorców. Dodatkowym problemem jest kwestia ochrony prywatności osób uczestniczących w nagraniach, co wymaga odpowiedzialnego podejścia ze strony twórcy (Polskie Radio, 2025).

3. Odniesienie do problemów badawczych i wnioski z badań

W niniejszym opracowaniu autorka podjęła próbę identyfikacji wybranych i zyskujących popularność zawodów bazujących głównie na rozwoju technologii teleinformatycznej i social mediów. Przyjęte w opracowaniu pojęcie „nowe zawody” zostało użyte z premedytacją, wskazując na innowacyjne ich właściwości, specyfikę wykonywanych zadań oraz pełnione role w rozwoju różnych dziedzin społeczno-gospodarczych we współczesnym zdigitalizowanym świecie. Rozwój technologii oraz dynamiczne zmiany w zakresie komunikacji, napędzane przez media społecznościowe, mają istotny wpływ na kreowanie nowych profesji, które jeszcze kilka lat temu nie istniały w strukturach rynku pracy. Zmiany te generują zapotrzebowanie na umiejętności, co skutkuje powstawaniem innowacyjnych zawodów, dostosowanych do współczesnych realiów gospodarczych i społecznych. Powstałe zawody stwarzają nowe miejsca pracy i cieszą się dużą popularnością oraz zainteresowaniem. Dzięki nim społeczeństwo nabywa umiejętności, kompetencje oraz przystosowuje się do zmian, jakie zachodzą we współczesnym świecie.

Influencerzy, jako nowa kategoria zawodowa, odgrywają kluczową rolę w kształtowaniu preferencji konsumentów i wpływaniu na ich decyzje zakupowe (Krakowska i in., 2024). Dynamiczny wzrost współpracy z influencerami oraz prognozy zwiększenia wydatków na influencer marketing wskazują na rosnące znaczenie tej profesji na polskim rynku.

Youtuberzy/vlogerzy, wykorzystujący potencjał platformy YouTube, stanowią kolej istotną grupę zawodową. Ich praca wymaga nie tylko kreatywności i zdolności artystycznych, ale także umiejętności marketingowych i zarządzania własnym wizerunkiem. Popularność kanałów YouTube w Polsce oraz możliwość generowania przychodów z różnych źródeł, takich jak reklamy czy współprace sponsorowane, sprawiają, że zawód ten przyciąga coraz większą liczbę osób.

Podcasterzy, choć jeszcze stosunkowo nowa grupa zawodowa, zyskują coraz większą popularność w Polsce. Ich audycje, dostępne w formie odcinków, cieszą się uznaniem słuchaczy i stanowią źródło wartościowej wiedzy oraz rozrywki. Dynamiczny rozwój rynku podcastów w Polsce otwiera nowe możliwości zarobkowe dla twórców zarówno poprzez reklamy, jak i współpracę z firmami.

Warto jednak zauważyć, że rozwój nowych zawodów omawianych w niniejszym rozdziale nie jest pozbawiony wyzwań. Proces kształcenia w tych profesjach może być problematyczny, ponieważ w niektórych przypadkach brakuje odpowiednich kierunków studiów oraz szkół branżowych (Indeed, 2023). W rezultacie osoby zainteresowane tą ścieżką kariery muszą polegać głównie na kursach, które mogą dotyczyć zarówno konkretnych zawodów, jak i rozwijania kluczowych umiejętności, niezbędnych w danym zawodzie.

Warto śledzić rozwój nowych zawodów, które wcześniej nie istniały, ponieważ to właśnie one dzięki rosnącemu znaczeniu w gospodarce w przyszłości będą dominowały na światowym rynku pracy.

Literatura

- Anagnostopulu, A. (2021, 11 września). *Najlepsi podcasterzy zarabiają nawet 60 tys. zł za odcinek. W Polsce żyje z tego kilkanaście osób*. Business Insider Polska. Pobrano 21 stycznia 2025 z <https://businessinsider.com.pl/wiadomosci/ile-zarabiaja-podcasterzy-najlepsi-nawet-60-tys-zl-za-odcinek/vc8w1m9>
- Babicz, I. (2022, 17 czerwca). *Raport z badania: Polski rynek Influencer Marketingu w 2022 w oczach Reklamodawców*. Reach a Blogger. Pobrano 10 stycznia 2025 z <https://reachablogger.pl/blog/raport-badania-polski-rynek-influencer-marketingu-2022-oczach-reklamodawcow/>
- Bankier.pl. (2022, 30 stycznia). *Zawód influencer. Kuszące rozwiązanie dla nastolatków, ale też marketingowców*. Pobrano 11 stycznia 2025 z <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Zawod-influencer-Kuszące-rozwiazanie-dla-nastolatkow-ale-tez-marketingowcow-8265406.html>
- Ciesiołka, A. (2018). YouTube jako nowe źródło wiedzy. *Neodidagmata*, (36/37), 105-122. <https://pressto.amu.edu.pl/index.php/nd/article/view/25486/23305>
- Dobek, K., Kara, D. i Kozera, J. (2024). Influence marketing w praktyce, czyli „era YouTube-ra”. *Problematyka nauk przyrodniczych i technicznych*, 18, 18-26.
- Garwol, K. (2020). Zawód celebryta? Cyberprzestrzeń płaszczyzną do uzyskiwania dochodów dzięki rozpoznawalności. *Dydaktyka Informatyki*, 15, 33-55. Pobrano 6 stycznia 2025 z <https://doi.org/10.15584/di.2020.15.3>
- Góral, A. (2022, 15 listopada). *Vloger – praca, zarobki, doświadczenie, zatrudnienie, przyszłość*. Aplikuj.pl. Pobrano 17 stycznia 2025 z <https://www.aplikuj.pl/porady-dla-pracownikow/3029/vloger-praca-zarobki-doswiadczenie-zatrudnienie-przyszlosc>
- Górecka-Butora, P., Strykowski, P. i Biegun, K. (2019). *Influencer marketing od A do Z*. Rozpisan.pl.
- GrowTube. (2019, 8 października). *Top 10 błędów youtubera – jak nie zepsuć swojego kanału?* Pobrano 14 maja 2025 z <https://www.growtube.pl/top-10-bledow-youtubera/>
- Grupa Eurozet. (2023, 22 września). *Słuchacz podcastów w Polsce 2022*. Wirtualne Media. Pobrano 5 stycznia 2025 z <https://newsroom.eurozet.pl/261847-kim-sa-polscy-sluchacze-podcastow-raport-cz-2>
- Indeed. (2023, 19 sierpnia). *10 nowych zawodów na rynku pracy*. Pobrano 20 stycznia 2025 z <https://pl.indeed.com/porady-zawodowe/poszukiwanie-pracy/nowe-zawody>

- Kędzierska, T. (2021, 22 marca). *Raport z badania: Polski rynek influencer marketingu w 2021 oraz platforma Reach a Blogger w ocenach reklamodawców*. Reach a Blogger. Pobrano 13 stycznia 2025 z <https://reachablogger.pl/blog/raport-badania-polski-rynek-influencer-marketingu-2021-oraz-platforma-reach-a-blogger-ocenach-reklamodawcow/>
- Krakowska, W., Kulmacz, K., Gorzoch, W. i Tomaszewska, E. (2024). Influencer marketing a zachowania zakupowe studentów. *Akademia Zarządzania*, 8(2), 225-246. <https://doi.org/10.24427/az-2024-0023>
- Pawłowska, D. (2024, 6 grudnia). *Oto najpopularniejsze podcasty 2024 roku w Polsce według Spotify – od true crime po storytelling*. Eska Rock. Pobrano 14 maja 2025 z <https://www.eskarock.pl/rozrywka/oto-najpopularniejsze-podcasty-2024-roku-w-polsce-wedlug-spotify-od-true-crime-po-storytelling-aa-76EH-CqTY-TSMZ.html>
- Polskie Radio. (2025, 15 stycznia). *Podcasty. Czy zasady etyki i rzetelności obowiązują także tam?* PolskieRadio.pl. Pobrano 14 maja 2025 z <https://www.polskieradio.pl/10/10959/Artykul/3471378>
- Prusak, A., Raś, D., Woźniak, M. i Niewczas-Dobrowolska, M. (2022). Rola mediów społecznościowych i influencer marketingu w kształtowaniu zachowań konsumenckich u młodych osób: Przypadek lodów Ekipy Friza. *Żywność. Nauka. Technologia. Jakość*, 29(4), 100-111. <https://doi.org/10.15193/zntj/2022/133/432>
- SeeBloggers. (2024, 26 kwietnia). *Ranking 2024 najpopularniejszych influencerów w Polsce*. Pobrano 14 maja 2025 z <https://www.seebloggers.pl/ranking-2024/>
- Serwis Naukowy Uniwersytetu Warszawskiego. (2025, 5 marca). *Ciemna strona influencer marketingu – hejt, wyzwania, tajemnice*. Pobrano 14 maja 2025 z <https://serwisnaukowy.uw.edu.pl/ciemna-strona-influencer-marketingu-hejt-wyzwania-tajemnice/>
- Sęczkowska, K. (2021). Influence marketing, czyli współczesna metoda promocji produktów – podejście psychologiczne. W: J. Nyćkowiak i J. Leśny (red.), *Badania i rozwój młodych naukowców w Polsce: nauki humanistyczne i społeczne* (s. 91-92). Młodzi Naukowcy.
- Social Blade. (2024, 18 lutego). *Top 50 YouTubers in Poland sorted by subscribers*. Pobrano 16 stycznia 2025 z <https://socialblade.com/youtube/lists/top/50/subscribers/all/PL>
- Stachyra, G. (2016). Podcasting w perspektywie specyfiki produkcji radiowej. *Media – Kultura – Komunikacja Społeczna*, 12(4), 71-89. https://bazhum.muzhp.pl/media/texts/media-kultura-komunikacja-spoeczna/2016-tom-12-numer-4/media_kultura_komunikacja_spoeczna-r2016-t12-n4-s71-87.pdf
- Tomczak, J. (2017). Media społecznościowe w mikroprzedsiębiorstwach. *Zeszyty Naukowe Politechniki Łódzkiej, Organizacja i Zarządzanie*, 68(1217), 143-160. <https://doi.org/10.34658/oiz.2017.68.143-160>
- Wolska-Zogata, I. (2022). Zróbmy sobie telewizję. Komerccjalizacja polskiego YouTube’a. *Media i Społeczeństwo*, 1(16), 193-210. <https://doi.org/10.53052/MiS.2022.16.12>
- YouTube – Pomoc. (b.d.). *Zarabianie na YouTube*. Pobrano 16 stycznia 2025 z <https://support.google.com/youtube/answer/72902?hl=pl>

Digital Professions of the Future – A Study of Online Content Creators

Abstract: The aim of the chapter is to identify new trends in the labour market. The methods used include: literature review, statistical analysis, and document analysis. The professions studied and analysed are: influencer, YouTuber/vlogger, and podcaster. The author attempted to demonstrate that the emergence of new professions is an inherent process embedded in the development of the modern world and an element of the evolution observed in the labour market since the beginning of humanity. The concept of the study assumes that the changing needs observed as a result of, among others, technological and socio-economic changes are stimulants for the creation and popularisation of new professions, and thus one of the ways to better meet the ever-changing needs of society.

Keywords: labour market, social media, social needs, new professions

Analiza zmian sytuacji gospodarczej państw członkowskich Unii Europejskiej w obliczu pandemii COVID-19 oraz wojny rosyjsko-ukraińskiej

Daniel Wylegała

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

e-mail: 191877@student.ue.wroc.pl

ORCID: [0009-0007-6203-5638](https://orcid.org/0009-0007-6203-5638)

© 2025 Daniel Wylegała

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Wylegała, D. (2025). Analiza zmian sytuacji gospodarczej państw członkowskich Unii Europejskiej w obliczu pandemii COVID-19 oraz wojny rosyjsko-ukraińskiej. W: M. Gasz, A. Koza, A. Politał (red.), *Ekonomia i finanse* (s. 132-142). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Streszczenie: W rozdziale podjęto temat zmian sytuacji gospodarczej państw Unii Europejskiej w zakresie czasowym obejmującym lata 2019-2023. Celem opracowania jest określenie, jak zmieniła się sytuacja gospodarcza państw Unii Europejskiej w czasie pandemii COVID-19 i wojny rosyjsko-ukraińskiej. Za podstawę badań przyjęto zmiany wysokości produktu krajowego brutto w latach 2019-2023. W niniejszym rozdziale zastosowano następujące metody badawcze: analizę krytyczną piśmiennictwa, analizę statystyczną oraz metodę dedukcyjną. W trakcie przeprowadzanych badań ustalono, że w analizowanym zakresie czasowym w żadnym z państw członkowskich Unii Europejskiej nie zaobserwowano zjawiska kurczenia się gospodarki, a państwem z najwyższym wzrostem gospodarczym była Bułgaria, natomiast z najniższym – Szwecja.

Słowa kluczowe: wzrost gospodarczy, produkt krajowy brutto, pandemia COVID-19, Wojna w Ukrainie

1. Wstęp

Celem rozdziału jest próba identyfikacji tempa zakresu zmian sytuacji gospodarczej państw Unii Europejskiej w czasie pandemii koronawirusa i wojny rosyjsko-ukraińskiej oraz ustalenie, które z państw członkowskich odczuły je najbardziej,

a które w mniejszym stopniu. Jako podstawową miarę porównań autor tego opracowania poddał analizie zmiany produktu krajowego brutto (PKB), które zachodziły w państwach UE w latach 2019-2023.

2. Geneza problemu badawczego

Lata 20. XXI wieku przyniosły ze sobą wydarzenia, które poważnie wpłynęły na globalną gospodarkę. Cały świat stanął przed szeregiem wyzwań wymuszających zmiany niezbędne do dalszego funkcjonowania w panujących realiach. Pandemia COVID-19, zakaźnej choroby, w której przebiegu dochodzi do zakażenia dróg oddechowych przez koronawirusa SARS-CoV-2 (Medicover, 2024) oraz wybuch wojny w Ukrainie w lutym 2022 roku (BBC, 2022) to czynniki mające ogromny wpływ na funkcjonowanie światowej gospodarki.

Restrykcje spowodowane wybuchem pandemii COVID-19 silnie uderzyły w sektor usługowy, na początku powodując jego niemalże całkowite zatrzymanie (Chadwick, 2020). Radykalnie zmalał popyt na usługi transportowe oraz wszelkie usługi związane z turystyką, takie jak gastronomia lub hotelarstwo, a liczne braki kadrowe w przedsiębiorstwach produkcyjnych oraz logistycznych spowodowały zachwiania w łańcuchach dostaw skutkujące znacznymi utrudnieniami w handlu zarówno hurtowym, jak i detalicznym (Harapko, 2023). Panujący strach i niepewność wstrzymywały społeczeństwo przed inwestowaniem swojego kapitału, co także miało negatywny wpływ na obrót pieniądza w gospodarce. „Decyzje rządów poszczególnych państw wiązały się z ogromnymi bezpośrednimi kosztami fiskalnymi oraz pieniężnymi, które mocno uszczupliły budżety i spowodowały wzrost ich zadłużenia. Podjęte środki były niezbędne i z pewnością poskutkowały ograniczeniem długoterminowych szkód dla gospodarki i finansów publicznych” (Sienkiewicz, 2021). Rynki akcji w Unii Europejskiej i Stanach Zjednoczonych spadły nawet o 30% między połową lutego a połową marca 2020 roku (Gormsen i Koijen, 2020).

„Wojna, dla wielu jeszcze niedawno niewyobrażalna, przyniosła nieoczekiwane skutki, które wiążą się z globalnymi reperkusjami” (Diehn, 2022). Rozpoczęta 24 lutego 2022 roku inwazja militarna Rosji na Ukrainę skutkowałą przerwaniem istotnych łańcuchów dostaw. Sankcje nałożone na Rosję, będącą ważnym ogniwem światowego handlu, wymusiły na pozostałych państwach szukanie alternatyw, niekoniecznie ekonomicznie opłacalnych (Kilfoyle, 2023). Ogromny wpływ na europejski rynek pracy miał napływ uchodźców uciekających z napadniętej Ukrainy. Według danych Eurostatu w październiku 2024 roku w Unii Europejskiej przebywało ponad 4 miliony obywateli Ukrainy objętych tymczasową ochroną (Eurostat, 2025a). „Wojna i jej konsekwencje – takie jak brak bezpieczeństwa żywnościowego, zakłócenia łańcucha dostaw czy migracje – nie mają już charakteru lokalnego. Społeczność globalna jest coraz bardziej powiązana, co oznacza, że problem jednego regionu może szybko przerodzić się w globalny kryzys” (Krzykowski, 2022).

3. Metodologia badań

3.1. Gromadzenie danych

Dane niezbędne do zrealizowania badania pozyskane zostały bezpośrednio ze źródła wtórnego (Eurostat, 2025b).

3.2. Analiza danych

Badanie zostało podzielone na trzy etapy – analizę zmian sytuacji gospodarczej badanych państw w okresie pandemii COVID-19, następnie w okresie wojny rosyjsko-ukraińskiej. W ostatnim etapie analizie zostanie poddany zakres czasowy zawierający zarówno pandemię COVID-19, jak i wojnę rosyjsko-ukraińską. Podział na odrębne okresy dotyczące pandemii i wojny może stanowić pomoc w określeniu głównego czynnika wpływającego na wyniki badań poszczególnych państw.

- Etap pierwszy – w celu zbadania reakcji na pandemię COVID-19 przeprowadzona została analiza zmian nominalnego PKB państw członkowskich UE w latach 2019-2021 (początek pandemii miał miejsce pod koniec 2019 roku, jednak nie zdążyła ona wtedy istotnie wpłynąć na światową gospodarkę). Analizę zakończono na roku 2021 w celu zachowania równej rozpiętości czasowej (3 lata) w etapie pierwszym i drugim. Na podstawie przeprowadzonej analizy stworzono ranking porządkujący państwa malejąco pod względem wzrostu gospodarczego w okresie pandemii.
- Etap drugi – do zbadania reakcji gospodarek poszczególnych państw na wojnę rosyjsko-ukraińską przeprowadzono analizę zmian nominalnego PKB państw członkowskich UE w latach 2021-2023. Stworzono ranking porządkujący państwa malejąco pod względem wzrostu gospodarczego w okresie wojny.
- Etap trzeci – w ostatniej części badań porównano PKB państw UE z lat 2019 oraz 2023. Obliczono procentowe zmiany wysokości nominalnego PKB i stworzono ranking porządkujący państwa malejąco pod względem wzrostu gospodarczego w okresie pandemii COVID-19 oraz wojny rosyjsko-ukraińskiej. Na tej podstawie wyciągnięte zostały wnioski w zakresie zmian sytuacji gospodarczej poszczególnych państw członkowskich Unii Europejskiej w obliczu kryzysów gospodarczych wywołanych pandemią oraz wojną w Europie Wschodniej.

4. Wyniki badań

4.1. Lata 2019-2021

Do przeprowadzenia analizy zmian kondycji gospodarczej państw członkowskich UE w czasie pandemii jako podstawę zmian przyjęto dane z roku 2019 – był to ostatni rok przed nadchodzącym kryzysem. Pierwsze oficjalne przypadki infekcji koronawi-

rusem w Europie zaobserwowano 24 stycznia 2020 roku we Francji (Stańko, 2022). W Polsce pierwszy przypadek zdiagnozowano 4 marca tego samego roku (Zespół prasowy Komendy Głównej Państwowej Straży Pożarnej, 2021).

Na podstawie analizy danych zawartych w tabeli 1 najsilniejszą reakcję na kryzys wywołany pandemią koronawirusa datuje się na 2020 rok. Spadku PKB nie zaobserwowano wtedy jedynie w sześciu państwach: Bułgarii, Danii, Irlandii, Litwie, Luksemburgu oraz Szwecji. PKB całej Unii Europejskiej w 2020 roku było o 3,84% niższe niż w poprzednim roku. Kolejnym ważnym wnioskiem jest fakt, że w 2021 roku w całej Unii Europejskiej jedynie w Hiszpanii i Grecji PKB nie przekroczyło stanu z początku okresu. Oba te państwa cechuje wysoko rozwinięty sektor usługowy, można zatem wnioskować, że duży wpływ na obserwowane negatywne zmiany PKB miały restrykcje związane z pandemią COVID-19. W całej Unii Europejskiej w analizowanym okresie zanotowano wzrost PKB na poziomie 4,75%.

Tabela 1. Dynamika PKB państw członkowskich Unii Europejskiej w latach 2019-2021 (2019 = 100)

Wyszczególnienie	PKB w 2019 roku	PKB w 2020 roku	PKB w 2021 roku	Wyszczególnienie	PKB w 2019 roku	PKB w 2020 roku	PKB w 2021 roku
Unia Europejska	100	96,16	104,75	Łotwa	100	98,84	109,19
Belgia	100	96,73	105,54	Litwa	100	102,08	115,11
Bułgaria	100	100,99	116,43	Luksemburg	100	103,35	115,90
Czechy	100	96,03	107,24	Węgry	100	94,29	105,15
Dania	100	101,16	111,89	Malta	100	98,44	114,27
Niemcy	100	97,59	104,01	Holandia	100	98,4	107,45
Estonia	100	97,85	110,48	Austria	100	96,11	102,66
Irlandia	100	105,1	123,52	Polska	100	98,77	108,28
Grecja	100	90,47	99,67	Portugalia	100	93,73	100,93
Hiszpania	100	90,07	98,55	Rumunia	100	98,36	107,78
Francja	100	95,32	103,12	Słowenia	100	97,06	108,03
Chorwacja	100	90,95	104,71	Słowacja	100	99,76	107,84
Włochy	100	92,57	102,13	Finlandia	100	99,11	104,3
Cypr	100	95,61	109,74	Szwecja	100	100,74	113,31

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Eurostat, 2025b).

W tabeli 2 przedstawiony został ranking państw UE pod względem wzrostu gospodarczego w badanym okresie. Podążając za wnioskami wyciągniętymi na podstawie analizy danych zawartych w tabeli 1, stwierdzić można, że najniżej w rankingu znajdują się państwa stanowiące popularne kierunki turystyczne Europejczyków. Najwyższy wzrost PKB w latach 2019-2021 zaobserwowano w Irlandii. Wyniósł on 23,52%, był o 7,09 p.p. wyższy niż w przypadku drugiej w rankingu Bułgarii i aż o 18,77 p.p. wyższy niż wzrost PKB w Unii Europejskiej.

Tabela 2. Ranking państw członkowskich Unii Europejskiej według tempa wzrostu gospodarczego w latach 2019-2021

Lp.	Wyszczególnienie	PKB w 2021 roku (2019 = 100)	Lp.	Wyszczególnienie	PKB w 2021 roku (2019 = 100)	Lp.	Wyszczególnienie	PKB w 2021 roku (2019 = 100)
1	Irlandia	123,52	11	Polska	108,28	20	Finlandia	104,30
2	Bułgaria	116,43	12	Słowenia	108,03	21	Niemcy	104,01
3	Luksemburg	115,90	13	Słowacja	107,84	22	Francja	103,12
4	Litwa	115,11	14	Rumunia	107,78	23	Austria	102,66
5	Malta	114,27	15	Holandia	107,45	24	Włochy	102,13
6	Szwecja	113,31	16	Czechy	107,24	25	Portugalia	100,93
7	Dania	111,89	17	Belgia	105,54	26	Grecja	99,67
8	Estonia	110,48	18	Węgry	105,15	27	Hiszpania	98,55
9	Cypr	109,74	-	Unia Europejska	104,75			
10	Łotwa	109,19	19	Chorwacja	104,71			

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Eurostat, 2025b).

Szczególną uwagę przykuwa Chorwacja, gdzie mimo najwyższego udziału turystyki w PKB spośród państw UE zaobserwowano wzrost PKB jedynie o 0,04 p.p. niższy niż średnia Unii Europejskiej. W 2019 roku udział całkowitego wkładu podróży i turystyki w PKB Chorwacji wynosił 25,1% (Statista, 2024). W zajmującej pierwszą lokatę Irlandii udział ten wynosił w 2019 roku jedynie 4,2%. Jest to najniższy wynik spośród wszystkich państw członkowskich Unii Europejskiej (Statista, 2024).

4.2. Lata 2021-2023

Światowa gospodarka wciąż odczuwająca konsekwencje pandemii koronawirusa doświadczyła kolejnej fazy destabilizacji gospodarczej, tym razem wywołanej przez wybuch wojny rosyjsko-ukraińskiej. Jako podstawę do przeprowadzenia analizy wpływu wojny na gospodarkę państw UE wybrano rok poprzedzający rozpoczęcie inwazji (2021).

Porównując dane zawarte w tabeli 3 z danymi prezentowanymi w pierwszym etapie badania (patrz tab. 1), można wnioskować, że wybuch wojny w Europie Wschodniej nie przeszkodził państwom członkowskim Unii Europejskiej w zwiększeniu dynamiki wzrostu gospodarczego względem poprzednio analizowanego okresu. Oba analizowane okresy cechuje taka sama rozpiętość czasowa (3 lata), zatem zasadne jest porównanie danych zawartych w tabeli 1 oraz tabeli 3. Wzrost całkowitego PKB Unii Europejskiej w latach 2021-2023 wyniósł 16,25%, co czyni go ponad trzykrotnie bardziej dynamicznym niż w latach 2019-2021, kiedy zaobserwowano wzrost na poziomie 4,75%. W 2022 roku we wszystkich państwach członkowskich Unii Europejskiej obserwowany był wzrost PKB. W 2023 roku spadek PKB w porównaniu z rokiem poprzedzającym zaobserwowano w Danii, Irlandii i Szwecji, jednak wciąż były to wartości wyższe niż w roku bazowym. Hiszpania oraz Grecja będące

jedynymi państwami UE, w których w pierwszym etapie badania zaobserwowano spadek PKB, w latach 2021-2023 osiągnęły wzrost gospodarczy na poziomie 21,28% (Hiszpania) oraz 22,01% (Grecja). Oba te wyniki są wyższe niż średni wzrost PKB w Unii Europejskiej.

Tabela 3. Dynamika PKB państw członkowskich Unii Europejskiej w latach 2021-2023 (2021 = 100)

Wyszczególnienie	PKB w 2021 roku	PKB w 2022 roku	PKB w 2023 roku	Wyszczególnienie	PKB w 2021 roku	PKB w 2022 roku	PKB w 2023 roku
Unia Europejska	100	109,13	116,25	Łotwa	100	111,82	121,96
Belgia	100	111,37	117,84	Litwa	100	119,01	130,19
Bułgaria	100	120,6	132,69	Luksemburg	100	107,14	109,6
Czechy	100	116,65	129,01	Węgry	100	109,12	126,89
Dania	100	110,74	109,04	Malta	100	109,56	123,18
Niemcy	100	107,55	113,85	Holandia	100	111,47	119,75
Estonia	100	115,85	121,4	Austria	100	110,28	116,49
Irlandia	100	115,97	113,52	Polska	100	113,5	128,46
Grecja	100	112,61	122,01	Portugalia	100	112,69	123,76
Hiszpania	100	111,18	121,28	Rumunia	100	116,31	133,89
Francja	100	105,87	112,53	Słowenia	100	109,39	122,93
Chorwacja	100	115,78	133,66	Słowacja	100	107,97	120,56
Włochy	100	108,44	115,68	Finlandia	100	106,98	109,65
Cypr	100	114,55	122,04	Szwecja	100	102,45	100,48

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Eurostat, 2025b).

Tabela 4. Ranking państw członkowskich Unii Europejskiej według tempa wzrostu gospodarczego w latach 2021-2023

Lp.	Wyszczególnienie	PKB w 2023 roku (2021 = 100)	Lp.	Wyszczególnienie	PKB w 2023 roku (2021 = 100)	Lp.	Wyszczególnienie	PKB w 2023 roku (2021 = 100)
1	Rumunia	133,89	11	Cypr	122,04	20	Włochy	115,68
2	Chorwacja	133,66	12	Grecja	122,01	21	Niemcy	113,85
3	Bułgaria	132,69	13	Łotwa	121,96	22	Irlandia	113,52
4	Litwa	130,19	14	Estonia	121,40	23	Francja	112,53
5	Czechy	129,01	15	Hiszpania	121,28	24	Finlandia	109,65
6	Polska	128,46	16	Słowacja	120,56	25	Luksemburg	109,60
7	Węgry	126,89	17	Holandia	119,75	26	Dania	109,04
8	Portugalia	123,76	18	Belgia	117,84	27	Szwecja	100,48
9	Malta	123,18	19	Austria	116,49			
10	Słowenia	122,93	-	Unia Europejska	116,25			

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Eurostat, 2025b).

W tabeli 4 przedstawiono ranking państw członkowskich Unii Europejskiej pod względem obserwowanego wzrostu PKB w latach 2021-2023. Najwyższy wzrost względem 2021 roku zaobserwowano w Rumunii, Chorwacji oraz Bułgarii. Różnica pomiędzy pierwszą a trzecią lokatą wyniosła jedynie 1,20 p.p. Najniższy wzrost gospodarczy w analizowanym okresie zanotowano w Szwecji, gdzie wyniósł on jedynie 0,48%. Jest to wynik aż o 8,56 p.p. niższy, niż ma to miejsce w przypadku przedostatniej na liście Danii.

Sześć z siedmiu pierwszych lokat zajmują państwa Europy Środkowo-Wschodniej (Rumunia, Bułgaria, Litwa, Czechy, Polska, Węgry), są to państwa znajdujące się w położeniu geograficznym w bliskiej okolicy obszaru objętego wojną. Można na tej podstawie wnioskować, że nasilony napływ imigrantów z objętej wojną Ukrainy pozytywnie wpłynął na zdolność rozwoju gospodarczego tych państw. Imigranci podejmowali pracę w miejscach, w których otrzymali schronienie, napędzając w ten sposób wzrost gospodarek państw, do których migrowali.

Najgorzej na tle całej Unii Europejskiej wypadły państwa skandynawskie (Finlandia, Dania, Szwecja). Trzy z czterech ostatnich lokat są zajmowane właśnie przez nie. Powodem tego może być fakt, że jedyne szlaki lądowe łączące Półwysep Skandynawski z resztą Europy prowadzą przez terytorium należące do Rosji wciąż będącej w stanie wojny.

4.3. Lata 2019 i 2023

Ostatnim etapem badania jest analiza zmian gospodarczych państw członkowskich Unii Europejskiej w zakresie czasowym obejmującym wybuch pandemii COVID-19 oraz rozpoczęcie rosyjskiej inwazji na Ukrainę. Porównanie PKB z lat 2019 i 2023 pozwoli jednoznacznie określić, które z państw UE osiągnęły najwyższy wzrost gospodarczy w obliczu globalnych kryzysów na początku lat 20. XXI wieku.

Na podstawie danych zawartych w tabeli 5 stwierdza się, że w latach 2019 i 2023 w żadnym z państw członkowskich UE nie zaobserwowano spadku PKB. Całkowite PKB Unii Europejskiej wzrosło o 21,77%

Najwyższy wzrost gospodarczy obserwowany był w Bułgarii i wyniósł 54,48%. Jest to wynik wyższy o 32,71 p.p. niż ogólny wzrost PKB Unii Europejskiej. Irlandia mimo osiągnięcia najwyższego wzrostu PKB w okresie pandemii ostatecznie zajęła piątą lokatę. Chorwacja pomimo wysokiego stopnia narażenia na konsekwencje obostrzeń związanych z pandemią osiągnęła szósty najwyższy wzrost gospodarczy spośród wszystkich państw UE na poziomie 39,95%. Rumunia, która osiągnęła najwyższy wzrost PKB w latach 2021-2023, w całym analizowanym okresie zajęła trzecią lokatę z wynikiem 44,31%. Różnica pomiędzy pierwszą a trzecią lokatą wyniosła 10,17 p.p. (tab. 6).

Podobnie jak w analizie obejmującej lata 2021-2023 nisko uplasowały się państwa skandynawskie, w szczególności Finlandia oraz Szwecja zajmujące 26. oraz 27. lokatę. Dania znalazła się na 19. lokacie, osiągając wzrost gospodarczy na poziomie 22,00%, czyli o 0,23 p.p. wyższy niż całkowity wzrost w Unii Europejskiej.

Tabela 5. Wysokość PKB państw członkowskich Unii Europejskiej w latach 2019 oraz 2023

Wyszczególnienie	PKB w 2019 roku (w mln euro)	PKB w 2023 roku (w mln euro)	Zmiany PKB 2023/2019 (w %)	Wyszczególnienie	PKB w 2019 roku (w mln euro)	PKB w 2023 roku (w mln euro)	Zmiany PKB 2023/2019 (w %)
Unia Europejska	14 122 990,7	17 197 821,5	21,77	Łotwa	29 567,0	39 372,4	33,16
Belgia	479 444,9	596 320,6	24,38	Litwa	49 239,2	73 792,8	49,87
Bułgaria	61 308,2	94 709,3	54,48	Luksemburg	62 431,5	79 309,6	27,03
Czechy	229 406,7	317 385,8	38,35	Węgry	147 373,2	196 639,0	33,43
Dania	308 546,2	376 430,0	22	Malta	14 594,2	20 541,4	40,75
Niemcy	3 534 880,0	4 185 550,0	18,41	Holandia	829 767,0	1 067 599,0	28,66
Estonia	28 472,1	38 187,8	34,12	Austria	395 706,8	473 226,7	19,59
Irlandia	363 674,9	509 951,8	40,22	Polska	538 423,5	748 923,4	39,1
Grecja	185 181,2	225 196,9	21,61	Portugalia	214 489,9	267 923,2	24,91
Hiszpania	1 253 710,0	1 498 324,0	19,51	Rumunia	224 767,4	324 368,6	44,31
Francja	2 432 206,8	2 822 454,6	16,05	Słowenia	48 156,5	63 951,2	32,8
Chorwacja	55 768,6	78 048,5	39,95	Słowacja	94 547,5	122 918,9	30,01
Włochy	1 804 066,8	2 131 390,0	18,14	Finlandia	238 518,0	272 782,0	14,37
Cypr	23 400,9	31 340,0	33,93	Szwecja	475 341,9	541 184,0	13,85

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Eurostat, 2025b).

Tabela 6. Ranking państw członkowskich Unii Europejskiej według tempa wzrostu gospodarczego w latach 2019-2023

Lp.	Wyszczególnienie	Wzrost PKB (w %)	Lp.	Wyszczególnienie	Wzrost PKB (w %)	Lp.	Wyszczególnienie	Wzrost PKB (w %)
1	Bułgaria	54,48	11	Węgry	33,43	20	Grecja	21,61
2	Litwa	49,87	12	Łotwa	33,16	21	Austria	19,59
3	Rumunia	44,31	13	Słowenia	32,15	22	Hiszpania	19,51
4	Malta	40,75	14	Słowacja	30,01	23	Niemcy	18,41
5	Irlandia	40,22	15	Holandia	28,66	24	Włochy	18,14
6	Chorwacja	39,95	16	Luksemburg	27,03	25	Francja	16,05
7	Polska	39,10	17	Portugalia	24,91	26	Finlandia	14,37
8	Czechy	38,35	18	Belgia	24,38	27	Szwecja	13,85
9	Estonia	34,12	19	Dania	22,00			
10	Cypr	33,93	-	Unia Europejska	21,77			

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Eurostat, 2025b).

5. Wnioski

Celem rozdziału było określenie, jak zmieniała się kondycja gospodarcza państw Unii Europejskiej w czasie pandemii COVID-19 i wojny rosyjsko-ukraińskiej oraz stworzenie rankingu państw według poziomu zmian PKB w obliczu kryzysów wywołanych przez pandemię oraz wojnę.

Jako bazę porównawczą przyjęto dynamikę produktu krajowego brutto, gdyż ujęcie wartościowe nie jest wystarczająco miarodajne w kontekście wielkości i porównywalności poszczególnych gospodarek krajów członkowskich. Przykładem mogą być Niemcy. W ujęciu wartościowym wzrost PKB w analizowanym zakresie czasowym w Niemczech wyniósł 650,67 mld euro, jednak w porównaniu ze stanem początkowym jest to wzrost na poziomie jedynie 18,41%. Z takim wynikiem Niemcy znalazły się na 23. lokacie spośród wszystkich państw UE. Dla porównania na Malcie, w której obserwowany wzrost PKB był najniższy (5,95 mld euro), wzrost w porównaniu z początkiem badanego okresu wyniósł aż 40,75%, co czyni Maltę czwartą najszybciej rosnącą gospodarką w całej Unii Europejskiej.

Kryzys wywołany pandemią koronawirusa najbardziej odczuły państwa cechujące się wysokim udziałem całkowitego wkładu podróży i turystyki w PKB, w szczególności Grecja i Hiszpania będące jedynymi państwami, w których zaobserwowano w 2021 roku spadek PKB względem stanu przed wybuchem pandemii. W całym analizowanym okresie Grecja zajęła 20., a Hiszpania 22. lokatę. Zaskakujące jest zajęcie szóstej lokaty przez Chorwację, która z uwagi na najwyższy udział całkowitego wkładu podróży i turystyki w PKB spośród wszystkich państw UE (Statista, 2024) znajdowała się w grupie państw szczególnie narażonych na negatywne konsekwencje kryzysu spowodowanego restrykcjami związanymi z pandemią koronawirusa. Wzrost PKB Chorwacji w badanym okresie wyniósł 39,95% (22,28 mld euro). Zakres czasowy przeprowadzonych badań jest jednak zbyt krótki, aby na tym etapie jednoznacznie wskazać przyczynę tak wysokiego wzrostu gospodarczego w tym państwie.

Stwierdza się, że kryzysem wywołanym przez wybuch wojny rosyjsko-ukraińskiej najbardziej dotknięte zostały państwa skandynawskie, jako powód takiej obserwacji ustalono fakt, że jedyne szlaki lądowe łączące Półwysep Skandynawski z resztą kontynentu przebiegają przez terytorium należące do Rosji. Negatywne skutki wybuchu wojny w mniejszym stopniu odczuły państwa Europy Środkowo-Wschodniej znajdujące się w niedalekiej odległości od objętej wojną Ukrainy. Imigranci podejmujący się pracy w tych państwach wspierali wzrost ich gospodarek.

Na podstawie przeprowadzonego badania stwierdzono, że najwyższy wzrost gospodarczy na poziomie 54,48% zaobserwowano w Bułgarii (PKB wzrosło o 33,40 mld euro), najniższy natomiast w Szwecji, gdzie wyniósł on 13,85% (wzrost PKB o 65,84 mld euro). Polska gospodarka w badanym okresie osiągnęła wzrost na poziomie 39,10% (wzrost PKB o 210,50 mld euro), jest to siódmy najwyższy wynik w całej Unii Europejskiej.

W latach 2019-2023 PKB całej Unii Europejskiej wzrosło o 3074,83 miliarda euro, co jest równoznaczne ze wzrostem gospodarczym na poziomie 21,77%. Najważniejszym pozytywnym wnioskiem, jaki należy wyciągnąć z przeprowadzonej analizy, jest fakt, że w żadnym z 27 państw członkowskich Unii Europejskiej nie zaobserwowano spadku gospodarczego.

Literatura

- BBC. (2022, 24 lutego). *Ukraine Conflict: What We Know About the Invasion*. Pobrano 12 lutego 2025 z <https://www.bbc.com/news/world-europe-60504334>
- Chadwick, L. (2020, 31 grudnia). *How COVID-19 Upended Life in Europe Throughout 2020*. Euronews. Pobrano 13 lutego 2025 z <https://www.euronews.com/2020/12/31/how-covid-19-upended-life-in-europe-throughout-2020>
- Diehn, S. A. (2022, 3 czerwca). *Jak wojna w Ukrainie zmieniła świat. Pięć przykładów*. Deutsche Welle. Pobrano 12 lutego 2025 z <https://www.dw.com/pl/jak-wojna-w-ukrainie-zmieni%C5%82a-%C5%9Bwiat-pi%C4%99%C4%87-przyk%C5%82ad%C3%B3w/a-62016680>
- Eurostat. (2025a). *Beneficiaries of Temporary Protection at the End of the Month by Citizenship, Age and Sex – Monthly Data*. Pobrano 12 marca 2025 z https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/migr_asytspm/default/table?lang=en
- Eurostat. (2025b). *Gross Domestic Product at Market Prices*. Pobrano 13 lutego 2025 z <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tec00001/default/table?lang=en>
- Gormsen, N. i Koijsen, R. S. (2020, 26 marca). *How the Coronavirus Affects Stock Prices and Growth Expectations*. Chicago Booth Review. Pobrano 15 lutego 2025 z <https://www.chicagobooth.edu/review/how-coronavirus-affects-stock-prices-and-growth-expectations>
- Harapko, S. (2023). *How COVID-19 Impacted Supply Chains and What Comes Next*. Ey. Pobrano 13 marca 2025 z https://www.ey.com/en_pl/insights/supply-chain/how-covid-19-impacted-supply-chains-and-what-comes-next
- Kilfoyle, M. (2023). *Ukraine: What's the Global Economic Impact of Russia's Invasion?* Economics Observatory. Pobrano 19 lutego 2025 z <https://www.economicsobservatory.com/ukraine-whats-the-global-economic-impact-of-russias-invasion>
- Krzykowski, P. (2022). *Konsekwencje wojny na Ukrainie w wymiarze żywnościowym, ekonomicznym i energetycznym*. *Roczniki Nauk Społecznych*, 14(50), 93-113.
- Medicover. (2024, 12 września). *Koronawirus. Co trzeba wiedzieć na temat COVID-19?* Pobrano 10 lutego 2025 z <https://www.medicover.pl/koronawirus/>
- Sienkiewicz, I. (2021). *Wpływ pandemii COVID-19 na gospodarki wybranych krajów Unii Europejskiej*. *The Review of European Affairs*, 5(1), 43-59.
- Stańko, K. (2022, 24 stycznia). *Dwa lata temu koronawirus dotarł do Europy. Pierwszy przypadek wykryto we Francji*. Polska Agencja Prasowa. Pobrano 12 lutego 2025 z <https://www.pap.pl/aktualnosci/news%2C1059879%2Cdwa-lata-temu-koronawirus-dotarl-do-europy-pierwszy-przypadek-wykryto-we>
- Statista. (2024). *Share of Travel and Tourism's Total Contribution to GDP in European Union Member Countries (EU-27) and the United Kingdom (UK) in 2019 and 2023*. Pobrano 15 lutego 2025 z <https://www.statista.com/statistics/1228395/travel-and-tourism-share-of-gdp-in-the-eu-by-country/>
- Zespół prasowy Komendy Głównej Państwowej Straży Pożarnej. (2021, 4 marca). *4 marca – rok od zdiagnozowania „Pacjenta 0” z COVID-19 w Polsce*. Gov.pl. Pobrano 17 lutego 2025 z <https://www.gov.pl/web/kgpsp/4-marca--rok-od-zdiagnozowania-pacjenta-0-z-covid-19>

Analysis of Changes in the Economic Situation of the European Union Countries due to the COVID-19 Pandemic and the Russian-Ukrainian War

Abstract: The chapter takes up the topic of changes in the economic state of European Union countries in the time range that covers the years 2019-2023. The purpose of the article is to determine how the economic condition of the European Union countries changed during the COVID-19 pandemic and the Russian-Ukrainian war. Changes in the real Gross Domestic Product over the years were taken as the basis for the study. During the study, it was found that in the analysed time range, there was no economic decline in any of the European Union member states, the country with the highest economic growth was Bulgaria, while the country with the lowest observed economic growth was Sweden.

Keywords: economic growth, Gross Domestic Product, pandemic, war, European Union

Nasze książki można czytać na
dbc.wroc.pl, ibuk.pl, ebookpoint.pl

Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
53-345 Wrocław, ul. Komandorska 118/120
www.wydawnictwo.uew.pl

Zamówienia:
tel. 71 36 80 602, e-mail: econbook@ue.wroc.pl
ksiegarnia.ue.wroc.pl