

ARBE

ACADEMIC REVIEW
OF BUSINESS
AND ECONOMICS

Vol. 8 • 2025

Recenzowane czasopismo naukowe | Peer-reviewed scientific journal
ISSN 2720-457X



Uniwersytet
Ekonomiczny
w Katowicach

ARBE.UE.KATOWICE.PL

ARBE

ACADEMIC REVIEW
OF BUSINESS
AND ECONOMICS

ISSN 2720-457X

Vol. 8 • 2025



University
of Economics
in Katowice



Publishing House
of the University
of Economics in Katowice

Komitet Redakcyjny

Redaktor naczelny	Małgorzata Dziembała
Zastępca redaktora naczelnego	Sylwia Talar
Sekretarz redakcji	Jakub Kubiczek
Redaktor statystyczny	Jan Acedański
Redaktorzy tematyczni	Aleksandra Burgiel-Szewc, Bartłomiej Hadasik, Kinga Hoffmann-Burdzińska, Krystyna Mitręga-Niestrój

Rada Naukowa

Adam A. Ambroziak, Andrea Éltető, Lenka Fojtková, Mara Grimaldi, Alina Grynia, Irina Heim, Jan Kaczmarzyk, Karolina Klecha-Tylec, Patrycja Klimas, Tatjana König, Wawrzyniec Michalczyk, Celina M. Olszak, Rahmi Deniz Özbay, Marta Pachocka, Sylwia Pangsy-Kania, Magdalena Proczek, Petr Rozehnal, Ausra Rutelione, Krzysztof Skowron, Aleksandra Szewieczek, Shakir Ullah, Artur Walasik, Alicja Winnicka-Wejs, Anna Wziątek-Staśko, Sema Yilmaz Genç, Hubert Zydorek

Redakcja i korekta językowa

Karolina Koluch

ISSN 2720-457X

© Copyright by Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach 2025



Czasopismo jest wydawane na licencji Creative Commons CC BY 4.0
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.pl>
Uznanie autorstwa 4.0 Międzynarodowa (CC BY 4.0)

Pierwotną i jedyną wersją czasopisma jest wersja elektroniczna (online)



WYDAWNICTWO UNIWERSYTETU EKONOMICZNEGO W KATOWICACH

ul. 1 Maja 50, 40-287 Katowice, tel.: +48 32 257-76-33

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

Facebook: @wydawnictwouekatowice

Editorial Board

Editor in Chief	Małgorzata Dziembała
Deputy Editor in Chief	Sylvia Talar
Editorial Assistant	Jakub Kubiczek
Statistical Editor	Jan Acedański
Thematic Editors	Aleksandra Burgiel-Szewc, Bartłomiej Hadasik, Kinga Hoffmann-Burdzińska, Krystyna Mitręga-Niestrój

Scientific Board

Adam A. Ambroziak, Andrea Éltető, Lenka Fojtíková, Mara Grimaldi, Alina Grynia,
Irina Heim, Jan Kaczmarzyk, Karolina Klecha-Tylec, Patrycja Klimas, Tatjana König,
Wawrzyniec Michalczyk, Celina M. Olszak, Rahmi Deniz Özbay, Marta Pachocka,
Sylvia Pangsy-Kania, Magdalena Proczek, Petr Rozehnal, Ausra Rutelione,
Krzysztof Skowron, Aleksandra Szewieczek, Shakir Ullah, Artur Walasik,
Alicja Winnicka-Wejs, Anna Wziątek-Staško,
Sema Yilmaz Genç, Hubert Zydorek

Publishing Editor

Karolina Koluch

ISSN 2720-457X

© Copyright by Publishing House of the University of Economics in Katowice 2025



Journal is licensed under Creative Commons CC BY 4.0
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.pl>
Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

The original and only version of the journal is the online version



PUBLISHING HOUSE OF THE UNIVERSITY OF ECONOMICS IN KATOWICE

ul. 1 Maja 50, 40-287 Katowice, tel.: +48 32 257-76-33

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

Facebook: @wydawnictwouekatowice

Spis treści

Magdalena Tomczyk

Rozwój technologii pojazdów autonomicznych w ocenie polskich kierowców..... 1

Barbara Rakoczy-Marszałik

Wpływ poziomu satysfakcji z pracy na zaangażowanie w karierę – wyniki badań ankietowych wśród pracowników firmy Abramczyk 19

Aleksandra Kaliszuk

Zawód biegłego rewidenta – rola we współczesnej gospodarce 45

Patrycja Jurecka

Wydatki młodych dorosłych w Polsce – struktura i determinanty..... 60

Wojciech Śmiątek

Zastosowanie analizy zdarzeń do oceny wpływu zmian władz spółek giełdowych z udziałem Skarbu Państwa 79

Marta Łukaszczyk

Rynek turystyczny po pandemii COVID-19 – zmiany w zachowaniach podróżnych 99

Piotr Zasępa

Publiczne dokapitalizowanie rynku funduszy venture capital w Polsce czynnikiem rozwoju innowacyjnych firm na wczesnym etapie rozwoju..... 125

Emilia Anna Strzelecka, Paulina Zofia Dziki, Karolina Agnieszka Bojarska, Agata Gajdek

Kształtowanie potencjału turystycznego krajobrazu wsi i małych miasteczek w oparciu o lokalne walory kulturowo-przyrodnicze 145

Table of contents

Magdalena Tomczyk

Development of autonomous vehicle technology according to Polish drivers..... 1

Barbara Rakoczy-Marszalik

The impact of job satisfaction on career commitment – results of a survey of Abramczyk employees 19

Aleksandra Kaliszuk

The profession of a certified auditor – role in the modern economy..... 45

Patrycja Jurecka

Expenditures of young adults in Poland – structure and determinants..... 60

Wojciech Śmiątek

Application of event analysis to assess the impact of changes in the management of listed companies with State Treasury shareholding.... 79

Marta Łukaszczyk

The tourism market after the COVID-19 pandemic – changes in traveler behavior 99

Piotr Zasępa

Public recapitalization of the venture capital market in Poland as a factor in the development of innovative early-stage companies..... 125

Emilia Anna Strzelecka, Paulina Zofia Dziki, Karolina Agnieszka Bojarska, Agata Gajdek

Restoring the tourism potential of the landscape in villages and small towns based on local cultural and natural assets 145



Rozwój technologii pojazdów autonomicznych w ocenie polskich kierowców

Magdalena Tomczyk

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

magdalena.tomczyk3@edu.uekat.pl, ORCID: 0009-0000-2378-4432

Streszczenie: Pojazdy autonomiczne stały się jedną z propozycji rynku w odpowiedzi na bariery rozwojowe, z jakimi boryka się transport. Zwiastunem nadchodzącej zmiany były m.in. trwające od niemal wieku badania i eksperymenty, coraz to nowsze rozwiązania technologiczne pojawiające się w samochodach osobowych czy też powolne aktualizowanie przepisów prawa o ruchu drogowym. Celem tego artykułu jest identyfikacja oczekiwań i obaw polskich kierowców w związku z rozwojem i wdrażaniem pojazdów autonomicznych oraz porównanie otrzymanych wyników z globalnymi liderami wdrażania autonomiczności. Przybliżono w nim historię autonomiczności pojazdów, ich budowę, bariery wdrożeniowe oraz potencjalny wpływ rozwoju tej technologii na gospodarkę. W artykule zaprezentowano wyniki badania ankietowego, którego celem była weryfikacja podejścia polskich kierowców do autonomiczności transportu. Uzyskane wyniki skonfrontowano z wynikami podobnego badania przeprowadzonego w Wielkiej Brytanii – państwie znajdującym się w czołówce w rankingu gotowości do wdrożenia pojazdów autonomicznych. Wyniki badania wskazują, że Polacy są bardziej otwarci na rozwój technologii pojazdów autonomicznych. Nastawienie społeczeństwa będzie wymagało intensyfikacji działań organów publicznych nakierowanych na ich skuteczne wdrożenie, jak ma to miejsce na przykład w Singapurze.

Słowa kluczowe: transport, pojazdy autonomiczne, nowoczesne technologie.

Kod JEL: L62, L91, R41.

1. Wstęp

Rozwój technologii stał się procesem niemożliwym do zatrzymania. Wraz z upływem czasu przyspiesza, ewoluuje i odkrywa nowe ścieżki, którymi może podążyć. Jednym z obszarów, w których można zaobserwować intensywną dzia-

łalność badawczo-rozwojową na przestrzeni ostatnich lat, jest transport. Wyniki tych działań nie oddziałują jedynie na branżę TSL (transport–spedycja–logistyka), ale również na gospodarkę światową. Jest to spowodowane globalizacją oraz związaną z nią ekspansją wielu przedsiębiorstw. Rozproszenie działań na wiele obszarów sprawiło, że transport stał się niezbędnym elementem zapewniającym sprawne funkcjonowanie na rynku (Juraeva, Mirzaev, Hamroev, Rustamov, 2023). Poruszając zagadnienie transportu, nie da się uniknąć rozważań na temat pojazdów – elementu w większości przypadków niezbędnego do realizacji przewozów. Pojazdy autonomiczne (AVs, ang. *Autonomous Vehicles*) są jednym z wielu przykładów innowacji w transporcie (Butler, Yigitcanlar, Paz, 2020). Badania nad tego typu pojazdami są prowadzone niemal od wieku, jednak dopiero teraz możliwe jest zauważenie ich efektów na drogach. Początki obejmowały pojazdy poruszane za pomocą fal radiowych (Linriccan Wonder), programy badawcze na szeroką skalę (Eureka PROMETHEUS), jak również konkursy z nagrodami pieniężnymi mające na celu przyśpieszenie postępu nad prowadzonymi pracami i wzbudzenie zainteresowania wśród społeczeństwa (DARPA Grand Challenges). Wszelkie podjęte działania doprowadziły do możliwości rozpoczęcia prac na poziomie komercyjnym (Anderson i in., 2016).

Postęp badań nad AVs przyniósł nie tylko nowe rozwiązania i coraz bardziej zaawansowane technologie, ale również wątpliwości związane z ich wykorzystaniem. Przedsiębiorcy zwracają uwagę zarówno na wysokie koszty wdrożenia tego typu taboru, ryzyko zawodności czujników, jak i obawę przed możliwością utrzymania się na rynku przez małe i średnie przedsiębiorstwa. Optymiści podkreślają, że autonomizacja mogłaby się okazać rozwiązaniem problemu niedoboru kierowców zawodowych, jednak nikt nie jest w stanie wskazać, kto ostatecznie zyska na tego typu rozwiązaniu (Grzeszak, 2022). Pod znakiem zapytania postawiono również aspekt cyberbezpieczeństwa. Niezbędnym do funkcjonowania AV komponentem jest komunikacja oparta na big data, co sprawia, że wszystkie moduły służące do wykrywania zagrożeń mogą zostać zaatakowane (Algarni, Thayanathan, 2022). To samo dotyczy wprowadzanych przez użytkowników danych wrażliwych narażonych na kradzież, jak również modeli odpowiedzialnych za sterowanie pojazdami, które po skutecznie przeprowadzonym ataku mogłyby być wykorzystywane do imitowania wypadków drogowych (Girdhar, Hong, Moore, 2023). Ostatnim aspektem wzbudzającym wątpliwości jest ustawodawstwo, które musi zostać dostosowane do nowego rodzaju pojazdów. Obejmuje to m.in. zdefiniowanie AV, zakres odpowiedzialności za powodowane wypadki oraz zasady dopuszczenia ich do poruszania się po drogach publicznych.

Podstawą do napisania niniejszego artykułu była chęć pogłębienia wiedzy w zakresie podejścia polskiego społeczeństwa do AVs ze skupieniem się na opiniach kierowców – osób, które mogłyby dzielić z nimi przestrzeń na drogach bądź zostać przez nie zastąpione. Jest to działanie konieczne, wynikające z szybkiego rozwoju AVs i ich potencjalnego wpływu na gospodarkę. Zatem celem tego artykułu jest identyfikacja oczekiwań i obaw polskich kierowców w związku z rozwojem i wdrażaniem pojazdów autonomicznych oraz porównanie otrzymanych wyników z globalnymi liderami wdrażania autonomizacji.

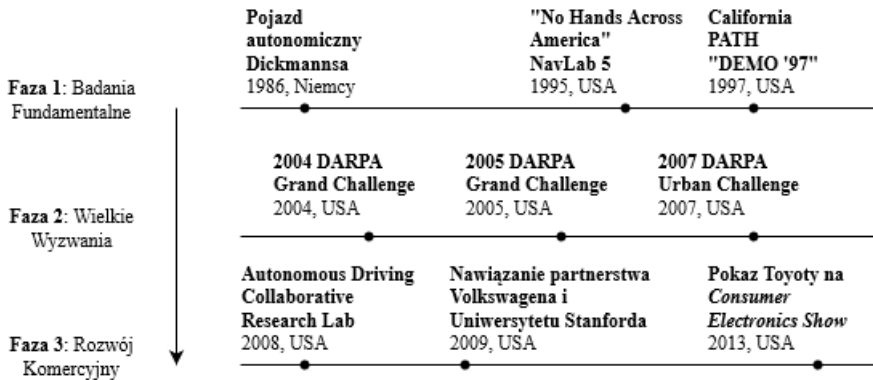
Artykuł skupia się na przedstawieniu wniosków z przeprowadzonych badań własnych oraz zestawieniu ich z dostępnymi wynikami podobnych badań i raportów w celu porównania poziomu gotowości Polaków z globalnymi liderami autonomizacji. Ponadto przedstawiono w nim skróconą historię powstawania pojazdów samojezdnych oraz realne wyzwania stojące przed ich wdrożeniem, aby umożliwić czytelnikowi zrozumienie skali nadchodzących zmian.

2. Przegląd literatury

2.1. Historia pojazdów autonomicznych

Pomijając badania pionierskie, w trakcie których podejmowano pierwsze próby nadania pojazdowi autonomii, możliwe jest wyodrębnienie trzech faz w historii tworzenia AVs (rysunek 1). Pierwsza z nich obejmowała lata 1980–2003, a w jej trakcie odbywały się badania fundamentalne. Charakteryzowała się licznymi projektami realizowanymi przez ośrodki badawcze takich uniwersytetów, jak Uniwersytet Bundeswehry w Monachium czy Carnegie Mellon w Pittsburghu (Anderson i in., 2016). Badania te były często realizowane we współpracy z przedsiębiorstwami z branży motoryzacyjnej. Etap drugi był zdominowany organizowanymi przez amerykańską Agencję Projektów Badawczych Departamentu Obrony (DARPA) „Wielkimi Wyzwaniami” (ang. *Grand Challenges*). W latach 2004–2007 odbyły się trzy tego typu konkursy. Ich głównym celem było wpłynięcie na tempo prowadzonych badań. Pomimo porażki pierwszego wyścigu na pustyni Mojave, podczas którego żaden z pojazdów nie ukończył trasy (BBC News, 2004), następane dwa wydarzenia zakończyły się sukcesem, który zaowocował nawiązaniem wielu trwałych współprac pomiędzy producentami a uczestnikami (Carnegie Mellon University, 2008). Pozwoliło to na płynne przejście do fazy trzeciej w 2008 roku, która trwa do teraz. Rozpoczęcie rozwoju komercyjnego byłoby niemożliwe bez nawiązania relacji pomiędzy ośrodkami badaw-

czymi a przedsiębiorstwami z branży automotive. Jednym z pierwszych efektów tych działań był pokaz Toyoty z ich dywizją Lexus w 2013 podczas międzynarodowego Consumer Electronics Show w Las Vegas. Przedstawili oni wtedy światu swoją wizję dotyczącą AVs (Toyota, 2013).



Rysunek 1. Chronologia faz rozwoju pojazdów autonomicznych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Anderson i in. (2016, s. 55–57).

Przybliżony opis wydarzeń historycznych został ograniczony do działań na terenie Europy oraz Ameryki Północnej. Pozwala to na lepsze uwypuklenie następujących po sobie etapów przeprowadzanych badań oraz na dokładniejsze przybliżenie najważniejszych osiągnięć składających się na kolejne sukcesy technologiczne. Przywołanie tych dwóch obszarów jest istotne również w momencie definiowania AVs. Jest to spowodowane pewnymi rozbieżnościami w nomenklaturach. W ujęciu europejskim rozróżnia się pojazdy zautomatyzowane oraz autonomiczne. Za pojazd zautomatyzowany można uznać taki, który posiada w swoim wyposażeniu technologię umożliwiającą kierowcy przekazanie części swoich obowiązków związanych z prowadzeniem odpowiednim systemom pokładowym (Klochowicz, 2018). Neumann (2018, s. 787–794) zaznaczył, że AV to „pojazd w pełni zautomatyzowany”. Amerykanie w swoich definicjach nie rozróżniają tych dwóch typów pojazdów. Przykładem jest definicja zaproponowana przez Shladovera (2018, s. 190–200), w której zostało podkreślone zastąpienie pracy człowieka w trakcie prowadzenia pojazdu za pomocą urządzeń mechanicznych bądź elektrycznych.

2.2. Klasyfikacja pojazdów autonomicznych

Główne sposoby klasyfikacji AVs zostały zaproponowane przez dwie amerykańskie organizacje: National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA) i Society of Automotive Engineers (SAE). Aktualnie za standard jest uznawana klasyfikacja SAE opublikowana w 2016 roku, która została oficjalnie przyjęta przez NHTSA. Idąc o krok dalej, SAE podjęło się współpracy z International Organization for Standardization (ISO) i opublikowało opracowany standard J3016, zapewniając przejrzystą terminologię dla każdego podmiotu związanego z pracami nad autonomizacją pojazdów. Wyróżnia się sześć poziomów automatyzacji, zaczynając od poziomu zero, a kończąc na piątym. Zestawienie udostępnione przez organizację nie ogranicza się jedynie do definicji, oferuje ono również przykłady funkcji niezbędnych do uznania poszczególnego poziomu oraz wydziela obszary przeniesienia odpowiedzialności z człowieka na maszynę (tabela 1).

Tabela 1. Opis poszczególnych poziomów automatyzacji SAE

Poziom	Zadania kierowcy	Funkcje systemu	Przykładowe funkcje
Poziom 0	Kierowca prowadzi pojazd również wtedy, gdy systemy wspierające są załączone. Musi ciągle kontrolować systemy oraz prowadzić pojazd w sposób zapewniający bezpieczeństwo na drodze	Ograniczone do udzielania ostrzeżeń i chwilowego wspierania kierowcy	Automatyczne hamowanie awaryjne, ostrzeżenia o martwych punktach, ostrzeżenia o opuszczeniu pasa ruchu
Poziom 1		Wspierają w trakcie prowadzenia pojazdu lub hamowania/dodawania gazu	Asystent centrowania pasa ruchu lub aktywny tempomat (ACC)
Poziom 2		Wspierają w trakcie prowadzenia pojazdu oraz hamowania/dodawania gazu	Asystent centrowania pasa ruchu oraz aktywny tempomat (ACC)
Poziom 3	Kierowca nie prowadzi pojazdu, gdy systemy wspierające są aktywne, lecz system może tego zarządzać	Mogą prowadzić pojazd w ograniczonych warunkach i nie będą funkcjonować, dopóki wszystkie wymagania nie zostaną spełnione	Kierowanie w korku
Poziom 4	Kierowca nie prowadzi pojazdu, gdy systemy wspierające są aktywne		Lokalna taksówka bezzałogowa, możliwość braku montażu kierownicy oraz pedałów
Poziom 5			Funkcja taksówki bezzałogowej bez ograniczeń obszarowych, możliwość braku montażu kierownicy oraz pedałów

Źródło: Na podstawie: SAE International (2018).

Zapoznanie się z zaproponowaną przez SAE klasyfikacją AVs umożliwia wyróżnienie dwóch kategorii automatyzacji. Poziomi od 0 do 2 obejmują funk-

cje skupiające się wyłącznie na wspieraniu kierowcy. Jest on nadal zobligowany do obserwacji otoczenia oraz podejmowania wszystkich decyzji. Dopiero przy wyższych poziomach możliwe jest zaobserwowanie pewnego stopnia autonomii. Zajęcie przez człowieka fotela „kierowcy” nie sprawia, że musi on kierować pojazdem. Wyjątkiem od reguły jest poziom 3, który może zostać uznany za moment przejściowy – system może w nim wystąpić z komunikatem z prośbą o rozpoczęcie prowadzenia (SAE International, 2021). Mimo to już w nim częściowo za obserwację otoczenia są odpowiedzialne Advanced Driver Assistance Systems (ADAS).

2.3. Działanie pojazdu autonomicznego

Działanie AVs jest całkowicie uzależnione od licznych układów sensorycznych, algorytmów oraz systemów informatycznych. Są one wyposażone w kamery, lidary, radary oraz odbiorniki nawigacji satelitarnej (DGPS), aby móc sprawnie odnajdywać swoją aktualną pozycję na trasie oraz monitorować otoczenie, w jakim się znajdują. Sprowadza się to do konieczności instalacji czujników wewnętrznych i zewnętrznych w pojeździe. Ich zadanie opiera się na współpracy w celu stworzenia holistycznego obrazu otoczenia i podzielenia najbliższych elementów w otoczeniu na dynamiczne i statyczne. Różnego rodzaju odbiorniki wzajemnie się uzupełniają i wspierają oraz gwarantują poczucie pewnego rodzaju niezawodności pojazdu (Brzozowski, 2022, s. 15–18). Dodatkowo pojazdy te komunikują się ze swoim otoczeniem, pomiędzy sobą, z przechodniami oraz z każdym innym czynnikiem wpływającym na ich zachowanie. Wszelkie zagadnienia komunikacyjne są uwzględnione w najnowszej generacji technologii nazwanej *vehicle-to-everything* (V2X). Umożliwia ona zapewnienie stałej komunikacji między pojazdem a dowolnym elementem z jego otoczenia. Ma to znaczny wpływ na poprawę stanu bezpieczeństwa na drodze, zwiększanie efektywności zarządzania ruchem oraz ograniczanie ilości wypadków (Ge, Shao, Wang, Yu, 2019, s. 334). Kolejnym ważnym komponentem umożliwiającym pojazdom uzyskanie autonomii jest sztuczna inteligencja (AI). Możliwe jest wyróżnienie trzech obszarów wspieranych przez AI: percepcja, lokalizacja i mapowanie oraz proces podejmowania decyzji. Wykorzystuje do tego m.in. wspomniane wcześniej dane pozyskiwane z komunikacji z otoczeniem, nawigację satelitarną oraz sygnały odbierane przez zamontowane w pojazdach sensory (Ma, Wang, Yang, Yang, 2019, s. 315–329).

2.4. Bariery wdrożeniowe

Wszelkie opóźnienia związane z wdrożeniem do codziennego użytku pojazdów w pełni autonomicznych wynikają z barier, z jakimi muszą się zmagać producenci. Część z nich jest związana z wysokimi kosztami produkcji i szukaniem rozwiązań umożliwiających tańszą realizację projektów. Przykładem jest opracowanie przez Waymo, które do 2016 roku działało jako Google Self-Driving Car Project, własnego lidar. Koszt wyposażenia niezbędnego do nadania pierwszym pojazdom w projekcie autonomii wynosił w 2012 roku 150 tys. dolarów, z czego połowę z nich pochłaniał lidar firmy Velodyne. W 2017 firma zdecydowała się na podjęcie działań badawczych w celu stworzenia własnego komponentu, co ostatecznie pozwoliło na zmniejszenie jego kosztu aż o 90% (Amadeo, 2017). Był to krok w stronę zapewnienia przystępności cenowej AVs.

Wyposażenie tego typu pojazdów oraz sposób ich funkcjonowania sprawia, że są one narażone na liczne zagrożenia cybernetyczne. Tym samym każda luka w zabezpieczeniach modułów oraz oprogramowania może doprowadzić do wszelkiego rodzaju nieprawidłowości w funkcjonowaniu pojazdu (Algarni, Tayanathan, 2022). Konieczność zapewnienia jak najbardziej szczelnych systemów wynika nie tylko z potencjalnych skutków sprawnie przeprowadzonego ataku, do których można zaliczyć kradzież danych czy imitowanie wypadków drogowych (Girdhar, Hong, Moore, 2023), ale również z tego, z jaką częstotliwością mogą być one przeprowadzane. Już w 2018 roku World Economic Forum zgłosiło, że cyberataki znajdują się w czołówce najbardziej prawdopodobnych zagrożeń w skali globalnej. Zajęły one w rankingu czwarte miejsce. Z perspektywy wpływu, jaki mogą one wywierać, znalazły się na szóstym miejscu. W obu przypadkach było to najwyższe notowane zagrożenie technologiczne (World Economic Forum, 2018). Ponadto w 2020 roku dokonano wyróżnienia siedmiu kategorii, które mogą wpływać na cyberzagrożenia dotyczące AVs: Czynniki Społeczno-Kulturowe, Regulacje, Inteligentne Systemy Transportowe (ITS), Środki Prewencyjne, Cyberataki, Sieć Wewnątrz Pojazdu (In-Vehicular Network) oraz Zaufanie. W poszczególnych kategoriach zwrócono m.in. uwagę na obciążanie systemu pojazdu przez użytkowników spowodowane wprowadzaniem do niego zbyt dużej ilości danych, przeprowadzanie ataków DoS na sieć ad hoc pojazdów (VANET), ataki hakerskie na algorytm pracy pojazdu oraz ilość potencjalnych punktów ataku (Seetharaman, Patwa, Jadhav, Saravanan, Sangeeth, 2020).

Ostatnią, a zarazem największą barierą wdrożeniową jest stan ustawodawstwa. Niektóre kraje podjęły już działania w celu dostosowania swoich przepisów do AVs, jednak konieczne jest ich ujednoczenie w skali międzynarodowej.

Wszelkim zmianom od strony prawnej przewodzą takie organizacje, jak Europejska Komisja Gospodarcza ONZ i Międzynarodowy Związek Telekomunikacyjny (Rudnik, 2017, s. 1265). Zmiany nie mogą być jednak wdrażane bez poprzedniego stworzenia odpowiedniej polityki przedwdrożeńowej. Musi ona zapewnić równowagę pomiędzy bezpieczeństwem publicznym a motywowaniem producentów do innowacyjności i szukania nowych rozwiązań technicznych (Chan, Nowakowski, Shladover, Tan, 2015, s. 137–144). Skupiając się bezpośrednio na obszarach, które musiałyby zostać rozpatrzone przy zmianach od strony prawnej, należy wyróżnić: testowanie i wdrażanie, cyberbezpieczeństwo i prywatność, zobowiązania i ubezpieczenia, etykę oraz naprawy i kalibracje. Proaktywna postawa ustawodawców w zakresie tych zagadnień mogłaby wpłynąć pozytywnie na tempo tworzenia procesów legislacyjnych (Currie, Faisal, Kamruzzaman, Yigitcanlar, 2019, s. 59). Przykładem jest Singapur, który od lat znajduje się w czołówce państw gotowych do wprowadzenia AVs, a w 2020 roku jego budżet przeznaczył 4,3 mln dolarów na wspieranie badań w tym zakresie (KPMG International, 2020). W 2019 roku władze opublikowały dokument Technical Reference 68 (TR68), który był projektem krajowych norm dla AVs. Jego głównym zadaniem było promowanie bezpiecznego wdrożenia AVs w Singapurze, a opracowali go przedstawiciele z branży, instytucji badawczych, szkolnictwa wyższego oraz agencji rządowych. Konsultowano również zagranicznych ekspertów (Land Transport Authority, 2019). Dnia 6 listopada 2024 roku podczas ceremonii otwarcia Singapore International Transport Congress and Exhibition (SITCE) minister transportu Chee Hong Tat potwierdził, że pierwsze AVs w sektorach logistyki i transportu publicznego mogą się wkrótce pojawić na drogach (Loi, 2024). Dla porównania w Polsce AVs mogą się poruszać po drogach jedynie w charakterze badawczym (Choromański, Grabarek, Kozłowski, Czerepicki, Marczuk, 2020, s. 280–281), a art. 436 § 1 Ustawy Kodeks cywilny (1964) stanowi, że za wszystkie szkody wyrządzone przez mechaniczny środek komunikacji poruszany siłami przyrody odpowiada jego samoistny posiadacz. Nie uwzględnia on możliwości samodzielnego, w pełni świadomego poruszania się pojazdu, zatem odpowiedzialność za wszelkie szkody i wypadki zawsze spoczywałaby na właścicielu.

2.5. Potencjalny wpływ AVs na gospodarkę

Wprowadzenie na rynek pojazdów w pełni autonomicznych miałyby duży wpływ na gospodarkę światową. Jest to związane z ich bezpośrednim powiązaniem z transportem, który dla przykładu jako część składowa sektora TSL był

odpowiedzialny za 7% polskiego PKB w 2023 roku (TLP i SpotData, 2023, s. 13). Ciągły rozwój branży transportowej tworzy problem związany z niedoborem wykwalifikowanych kierowców. Spowolnienie gospodarcze może doprowadzić do zmniejszenia problemu, jednak w 2022 roku Polska znajdowała się w czołówce krajów europejskich z największymi brakami kadrowymi. Niedobory w Polsce wyniosły około 80 tys. wakatów, w całej Europie nieobsadzonych stanowisk mogło być nawet 425 tys., a na całym świecie niemal 2,8 mln. Za główne powody braku kierowców gotowych do podjęcia pracy są uznawane m.in. niekorzystna demografia oraz wysokie koszty uzyskania kwalifikacji (Drażkiewicz, 2024). Wprowadzenie AVs mogłoby się okazać idealnym rozwiązaniem problemów kadrowych na całym świecie. Pozwoliłoby to na uniknięcie negatywnych skutków braku zawodowych kierowców, takich jak zakłócenia łańcuchów dostaw i opóźnień w realizacjach zleceń czy spowalnianie rozwoju firm transportowych. W warunkach ogólnej dostępności AVs na rynku oraz sprzyjających przepisów międzynarodowych, pozwalających na ich wykorzystywanie, ograniczeniem byłby jedynie budżet przedsiębiorstw. Jednocześnie perspektywa wdrożenia AVs może sprawiać, że kierowcy zawodowi zaczną się obawiać o pewność swojego zatrudnienia, stojąc przed ryzykiem całkowitego zastąpienia ich przez inteligentną flotę w przyszłości bądź koniecznością uzyskania kwalifikacji do stania się zdalnym operatorem tego typu pojazdów.

Aby umożliwić AVs sprawne poruszanie się po drogach, istotne stałoby się poniesienie znacznych środków na większe zagospodarowanie przestrzeni i zmianę organizacji ruchu. Ważnym elementem są również znaki drogowe, ponieważ konieczność zapewnienia ich dobrej rozpoznawalności wymusiłaby częstsze kontrole ich stanu oraz regularne czyszczenie. Potwierdzono, że czynniki, takie jak warunki atmosferyczne, akty wandalizmu, światło i zużycie wraz z upływem czasu, negatywnie oddziałują na precyzyjność odczytu przez oprogramowanie. Ponadto musi być ono zdolne do oceny istotności danego znaku, co mogłoby wymusić konieczność zmiany ich układu wzdłuż dróg (Ashari i in., 2023). Większe koszty poniesione na modernizację byłyby jednak rekompensowane przez zmniejszenie kosztów środowiskowych i kosztów wypadków w transporcie. W badaniu udostępnionym przez NHTSA w 2018 roku ujawniono, że prawie 94% wypadków drogowych jest spowodowane przez ludzi. Na tę wartość składały się przede wszystkim błędy w rozpoznawaniu sytuacji (około 41%) oraz błędy decyzyjne (około 33%) (NHTSA's National Center for Statistics and Analysis, 2018). Ograniczenie ilości zdarzeń drogowych potencjalnie pozytywnie odbiłoby się na kongestii, minimalizując zatory oraz poprawiając płynność

pracy pojazdów. Jednakże Ting i Zaiqiang zwracają uwagę na to, że według opracowanego przez nich modelu obniżenie kongestii miałyby miejsce dopiero wtedy, gdy łączna ilość AVs na drogach wyniosłaby minimum 68% wszystkich uczestników ruchu drogowego (Ting, Zaiqiang, 2017, s. 149–156).

3. Metodyka

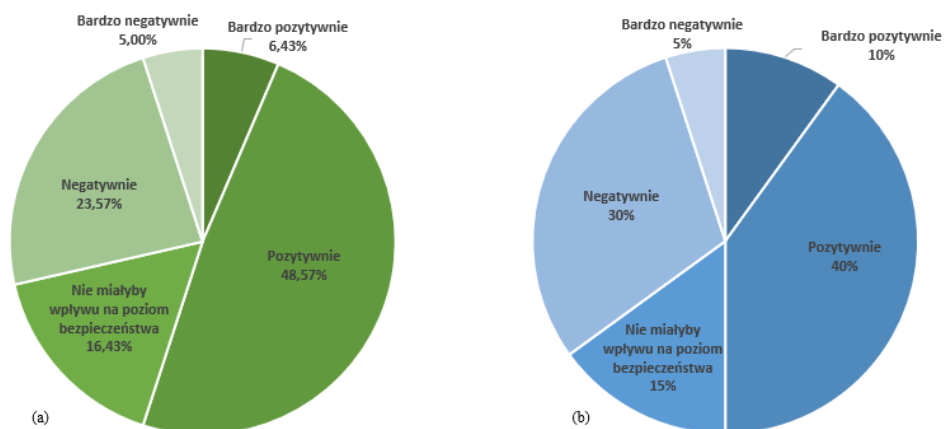
Celem badania było rozpoznanie podejścia kierowców do AVs jako osób potencjalnie najczęściej mających z nimi styczność w przyszłości, poznanie ich opinii na temat etapów ich wdrażania oraz tego, jak mogą one wpłynąć na życie codzienne. Pytania badawcze dotyczyły m.in. tego, jakich konsekwencji wykorzystywania AVs spodziewają się polscy kierowcy oraz czy byłiby oni skłonni do zakupienia tego typu pojazdów. Pozyskanie informacji o podejściu społeczeństwa pozwoli m.in. na scharakteryzowanie największych wyzwań stojących przed producentami AVs oraz względne oszacowanie, czy Polska, jako kraj, jest gotowa na ten krok w rozwoju transportu. Spośród ankietowanych wyróżniono grupę kierowców zawodowych mogącą mieć najbardziej radykalne podejście do autonomizacji pojazdów, wynikające bezpośrednio z ich zawodu. Innymi kryteriami podziału ankietowanych były przede wszystkim wiek, płeć oraz wykształcenie. Każde z nich mogło wpływać na postrzeganie postępu technologicznego branży motoryzacyjnej.

Badanie zostało przeprowadzone w postaci anonimowej ankiety składającej się z 19 pytań jednokrotnego wyboru. Ostatnie pytanie dotyczyło wskazania przez respondentów największego zagrożenia związanego z wykorzystywaniem AVs, umożliwiło wybór odpowiedzi „inne”, co pozwalało na wskazanie ryzyka spoza puli proponowanych odpowiedzi. Pierwsze 5 pytań miało charakter metryczkowy, a w 9 zastosowano 5-stopniową skalę Likerta. Ankieta była udostępniona drogą elektroniczną poprzez platformy Messenger oraz WhatsApp. Dodatkowo była ona dostępna w postaci papierowej na terenie warsztatu samochodowego Premio Auto Serwis Thal w Będzinie, gdzie dostępny był również kod QR pozwalający na uzupełnienie kwestionariusza w formie on-line. Badanie zostało przeprowadzone w terminie od 12 do 24 kwietnia 2024 roku. W artykule przedstawiono wyniki uzyskane dla 4 z 19 pytań najważniejszych z perspektywy omawianego w artykule tematu. W badaniu zastosowano metodę analizy danych zebranych w wywiadzie ankietowym przeprowadzonym wśród polskich kierowców oraz analizę porównawczą z wynikami podobnych badań w Wielkiej Brytanii.

4. Charakterystyka próby badawczej i wyniki badań

W badaniu ankietowym wzięło udział 140 osób, przy czym ponad połowę respondentów (57,86%) stanowili mężczyźni. Uzyskana struktura płci w pewnym stopniu pokrywa się z danymi udostępnionymi przez Centralną Ewidencję Pojazdów i Kierowców (CEPiK), zgodnie z którymi do końca 2019 roku w Polsce wydano 21,5 mln praw jazdy, z czego 59% trafiło do mężczyzn (Centralna Ewidencja Pojazdów i Kierowców, 2019). Najczęściej pojawiającą się grupą wiekową wśród ankietowanych była grupa od 35 do 45 lat (42,86%), a najrzadszą od 25 do 34 lat (17,14%). W badaniu nie wzięły udziału osoby w wieku ponad 64 lat. Ponadto zostało ono zdominowane przez osoby o wykształceniu wyższym (50,71%) i średnim (45%). Tylko 20 z 140 respondentów zgłosiło, że pracuje jako kierowca zawodowy.

Za jedną z najważniejszych zmiennych determinujących podejście kierowców do AVs było określenie ich opinii o wpływie pojazdów zautonomizowanych na poziom bezpieczeństwa na drogach. Niemal połowa respondentów (48,57%) uznała, że ich wdrożenie oddziaływałoby pozytywnie na stan bezpieczeństwa, a 6,43% zadeklarowało wpływ bardzo pozytywny. Z kolei 16,43% ankietowanych uznało, że wprowadzenie na drogi AVs w ogóle nie zmieniłoby ich poczucia bezpieczeństwa, a pozostali zadeklarowali wpływy o charakterze negatywnym. Odpowiedzi grupy kierowców zawodowych miały niemal identyczne wyniki (rysunek 2).



Rysunek 2. Porównanie odpowiedzi w pytaniu o wpływ AVs na poziom bezpieczeństwa na drogach – (a) odpowiedzi wszystkich respondentów, (b) odpowiedzi grupy kierowców zawodowych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Kolejnymi wartymi uwagi odpowiedziami były te dotyczące monitorowania pracy AVs przez zdalnych operatorów. Większość ankietowanych (65,72%) uznała istnienie tego typu stanowiska za konieczne. Osoby twierdzące, że algorytm pojazdu byłby samowystarczalny, znalazły się w zdecydowanej mniejszości (14,29%). W niektórych grupach można było zauważyć pewne korelacje odpowiedzi pomiędzy postrzeganym wpływem na bezpieczeństwo a poczuciem konieczności obserwacji pracy pojazdu przez człowieka. Osoby oceniające wpływ AVs na poziom bezpieczeństwa na drogach za bardzo negatywny najczęściej wskazywały na potrzebę wprowadzenia zdalnych operatorów (85,71%). Wraz ze wzrostem poczucia poprawy bezpieczeństwa chęć posiadania zdalnych operatorów malała, aż do momentu dotarcia do grupy postrzegającej wpływ AVs na bezpieczeństwo za bardzo pozytywny – w tej grupie aż 83,33% respondentów uznało ludzki element nadzorujący za potrzebny (tabela 2).

Tabela 2. Rozkład odpowiedzi dotyczących wprowadzenia zdalnego operatora według opinii kierowców o wpływie pojazdów autonomicznych na bezpieczeństwo

Wpływ na bezpieczeństwo	Zdecydowanie nie	Nie	Nie wiem	Tak	Zdecydowanie tak	% odpowiedzi za wprowadzeniem zdalnego operatora
Bardzo negatywny	0	1	0	2	4	85,71%
Negatywny	3	6	13	0	11	55%
Nie miałyby wpływu	3	6	6	0	8	47,06%
Pozytywny	7	15	31	2	13	40,54%
Bardzo pozytywny	1	0	3	2	3	83,33%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie zrealizowanych badań.

Część pytań miała na celu zbadanie, czy kierowcy postrzegają AVs jako realną szansę na poprawę mobilności osób starszych oraz osób z niepełnosprawnościami (tabela 3).

Tabela 3. Rozkład odpowiedzi na pytania o poprawę mobilności

Odpowiedź	Czy uważasz, że pojazdy autonomiczne byłyby dobrym rozwiązaniem dla poprawy mobilności osób starszych?	Czy uważasz, że pojazdy autonomiczne byłyby dobrym rozwiązaniem dla poprawy mobilności osób z niepełnosprawnościami?
Zdecydowanie tak	30	38
Tak	76	79
Nie wiem	17	13
Nie	16	9
Zdecydowanie nie	1	1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie zrealizowanych badań.

Respondenci w zdecydowanej większości uznali AVs za dobre rozwiązanie dla osób o ograniczonych możliwościach kierowania pojazdami. $\frac{3}{4}$ ankietowanych zaznaczyło odpowiedzi o wydźwięku pozytywnym w pytaniu o wpływ na mobilność osób starszych. W pytaniu o rozwiązanie dla osób z niepełnosprawnościami „Zdecydowanie tak” i „Tak” stanowiły 83,57% wszystkich odpowiedzi.

5. Dyskusja i wnioski

W związku z nieustającym postępem technologicznym faktem staje się to, że w bliżej nieokreślonej przyszłości AVs wejdą na ogólnodostępny rynek. Może to być opóźniane przez wyzwania stojące przed inżynierami i prawodawcami lub negatywne podejście społeczeństwa, jednak jest to nieuniknione. Przeprowadzone badanie pokazuje, że respondenci dostrzegają konieczność prowadzenia badań nad rozwojem autonomii oraz korzyści płynące z wprowadzenia AVs na drogi publiczne.

Ponad połowa ankietowanych zadeklarowała pozytywny wpływ wdrożenia AVs na poziom bezpieczeństwa na drogach, co jest potwierdzone m.in. przez badania przeprowadzone przez Ting i Zaiqiang. Wykluczenie elementu ludzkiego mogłoby ograniczyć wiele zdarzeń drogowych, czego kierowcy są świadomi najprawdopodobniej na podstawie własnych doświadczeń. Polscy kierowcy postrzegają również nadanie pojazdom autonomii jako szansę na poprawę mobilności osób, które nie są w stanie uzyskać prawa jazdy bądź przez aktualny stan zdrowia nie czują się pewnie, prowadząc samochód. Tym samym większość respondentów przyznała, że uznaje obecność zdalnego operatora pojazdu za konieczność. Może to wynikać np. z potrzeby posiadania dodatkowej pomocy w przypadku sytuacji losowych.

The Institution of Mechanical Engineers (IMechE) przeprowadzał ankiety o podobnym charakterze w 2017, 2019 oraz 2023 roku na terenie Wielkiej Brytanii. Jest to istotny punkt odniesienia dla wyników badania własnego, ponieważ Wielka Brytania znajduje się w rankingach państw o wysokim stopniu gotowości na autonomizację tworzonych przez KPMG International. Podczas ostatniego badania połowa Brytyjczyków uznała, że AVs powinny być dostępne dla osób, których stan zdrowia nie pozwala na kierowanie pojazdem, a 46% wskazywała je jako dobre rozwiązanie dla osób starszych. W badaniu własnym przeprowadzonym na polskich kierowcach te wartości były o wiele wyższe, wynosiły kolejno 83,57% i 75,71%. Może to wskazywać na większą ufność Polaków do dopuszczonych do użytku AVs, co potwierdza 55% odpowiedzi o wydźwięku

pozytywnym w pytaniu o wpływ na poziom bezpieczeństwa na drogach. Podobny wynik został uzyskany w pytaniach o nadzór nad pojazdem. Aż 70% ankietowanych przez IMechE stwierdziło, że czułoby się niekomfortowo, podróżując pojazdem, który w żaden sposób nie byłby kontrolowany przez człowieka (Institution of Mechanical Engineers, 2023). Jest to wynik wyższy niż uzyskany w badaniu własnym. Powyższa analiza pozwala na stwierdzenie, że Polacy są gotowi na rozpoczęcie procesu wdrażania AVs do poruszania się po drogach publicznych. Co więcej, wskazane byłoby uwzględnienie Polski w przypadku kolejnego badania organizowanego przez KPMG International w celu szerszego zbadania gotowości Polski jako państwa, a nie jedynie postaw jej obywateli.

Mając na uwadze wstępnie ocenione podejście społeczeństwa do zagadnienia, istotne byłoby przeprowadzenie badań na szerszą skalę, które pomimo wysokich kosztów pozwoliłyby na zidentyfikowanie punktów newralgicznych, najbardziej zagrażających płynnemu wdrożeniu autonomii. Pierwszym krokiem do rozwoju AVs w Polsce byłoby określenie osobowości prawnej algorytmu. Wiążące się z tym prace nad zaktualizowaniem warunków prawnych pozwoliłyby na rozpoczęcie testów na szeroką skalę, np. na wyznaczonych odcinkach dróg wojewódzkich lub obszarach miast, tak jak w Singapurze, który jest liderem gotowości do autonomizacji transportu i byłby idealnym wzorem do naśladowania dla wielu państw chcących wdrożyć AVs. Konieczne byłoby również rozpoczęcie kampanii informacyjnych oraz udostępnianie wyników aktualnych badań, co pozwoliłoby na budowę zaufania społeczeństwa do nowej technologii. Jednakże największe wyzwanie stoi przed programistami i inżynierami, którzy muszą stworzyć nie tylko urządzenie, ale również niezawodny i moralny algorytm, którego działania nie będzie można podważyć.

Dokonana analiza wyników oraz porównanie ich z podobnymi badaniami przeprowadzanymi na przestrzeni lat pozwalają na pozytywną ocenę gotowości polskich kierowców na rozpoczęcie wdrażania AVs. Przegląd literatury oraz obserwacja działań lidera w zakresie autonomizacji, jakim jest Singapur, umożliwiły wskazanie największych wyzwań dla branży oraz obszarów, jakie należałoby rozpatrzyć w celu przyśpieszenia procesu wdrażania AVs w Polsce. Pomimo optymistycznych wyników badania podejście polskich kierowców do autonomizacji powinno być stale śledzone poprzez wykonywanie regularnych badań, umożliwiając tym samym obserwację zmian w ich podejściu w przypadku takich wydarzeń, jak udokumentowane wypadki z udziałem AVs lub osiągnięcie nowych kamieni milowych w badaniach nad pełną automatyzacją.

Podziękowania: Wyrazy wdzięczności kieruję do dr Anny Mercik za zachęcenie mnie do podzielenia się moim badaniem w formie artykułu.

Magdalena Tomczyk – studentka na Uniwersytecie Ekonomicznym w Katowicach. Ukończyła studia licencjackie na kierunku Logistyka w biznesie, obecnie w trakcie studiów magisterskich na kierunku Gospodarka cyfrowa.

Spis literatury

- Algarni, A., Thayananthan, V. (2022). Autonomous vehicles: The cybersecurity vulnerabilities and countermeasures for big data communication. *Symmetry*, 14(12), 2494.
- Amadeo, R. (2017). *Google's Waymo invests in LIDAR technology, cuts costs by 90 percent*. Ars Technica. <https://arstechnica.com/cars/2017/01/googles-waymo-invests-in-lidar-technology-cuts-costs-by-90-percent/> (dostęp: 11.12.2024).
- Anderson, J. M., Kalra, N., Stanley, K. D., Sorensen, P., Samaras, C., Oluwatola, O. A. (2016). Autonomous vehicle technology. A guide for policymakers. *Rand Corporation*, 55–56.
- Ashari, A. E., Chan, D., Lampkins, J., Perry, A., Strelnikoff, S., Valiente, R., Xu, J. (2023). Robust perception and visual understanding of traffic signs in the wild. *IEEE Open Journal of Intelligent Transportation Systems*, 611–625.
- BBC News. (2004). *Desert race too tough for robots*. <http://news.bbc.co.uk/2/hi/technology/3512270.stm> (dostęp: 8.12.2024).
- Brzozowski, M. (2022). *Samochody autonomiczne, sensory otoczenia i problemy percepcji*. Bielsko-Biała: Wydawnictwo Naukowe ATH.
- Butler, L., Yigitcanlar, T., Paz, A. (2020). How can smart mobility innovations alleviate transportation disadvantage? Assembling a conceptual framework through a systematic review. *Applied Sciences*, 10(18), 6306. <https://doi.org/10.3390/app10186306>
- Carnegie Mellon University. (2008). *Advancing the field*. <https://www.cmu.edu/homepage/computing/2008/summer/advancing-the-field.shtml> (dostęp: 11.12.2024).
- Centralna Ewidencja Pojazdów i Kierowców. (2019). *Prawa jazdy i uprawnienia w 2019 roku*. <https://www.gov.pl/web/cepik/prawa-jazdy-i-uprawnienia-w-2019-roku> (dostęp: 12.10.2024).
- Chan, C. Y., Nowakowski, C., Shladover, S. E., Tan, H. S. (2015). Development of California regulations to govern testing and operation 71 of automated driving systems. *Transportation Research Record*, 2489, 137–144.
- Choromański, W., Grabarek, I., Kozłowski, M., Czerepicki, A., Marczuk, K. (2020). *Samochody autonomiczne i systemy transportu autonomicznego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Currie, G., Faisal, A., Kamruzzaman, M., Yigitcanlar, T. (2019). Understanding autonomous vehicles. *Journal of Transport and Land Use*, 12(1), 45–72.

- Drażkiewicz, B. (2024). *Brakuje kierowców! Jak rozwiązać największy problem w transporcie drogowym?* Polski Instytut Transportu Drogowego. https://pitd.org.pl/news/brakuje-kierowcow-jak-rozwiazac-najwiekszy-problem-w-transporcie-drogowym/#Ilu_kierowcow_brakuje_w_Polsce (dostęp: 6.12.2024).
- Ge, Y., Shao, Y., Wang, J., Yu, R. (2019). A survey of vehicle to everything (V2X) testing. *Sensors*, 19(2), 334. <https://doi.org/10.3390/s19020334>
- Girdhar, M., Hong, J., Moore, J. (2023). Cybersecurity of autonomous vehicles: A systematic literature review of adversarial attacks and defense models. *IEEE Open Journal of Vehicular Technology*, 4, 417–437.
- Grzeszak, J. (2022). Branża TSL w obliczu autonomizacji i wojny. *Policy Paper*, 4, Polski Instytut Ekonomiczny, Warszawa.
- Institution of Mechanical Engineers. (2023). *Public receptions: autonomous vehicles – survey results*. <https://www.imeche.org/policy-and-press/reports/detail/public-perceptions-autonomous-vehicles---survey-results> (dostęp: 12.12.2024).
- Juraeva, G., Mirzaev, N., Hamroev, R., Rustamov, M. (2023). *Transport features of logistics*. E3S Web of Conferences 402, 01016.
- Klochowicz, T. S. (2018). Pojazdy autonomiczne a moralność sztucznej inteligencji. *Journal of TransLogistics*, 4(1), 205–212.
- KPMG International. (2020). *2020 Autonomous Vehicles Readiness Index*. <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/xx/pdf/2020/07/2020-autonomous-vehicles-readiness-index.pdf> (dostęp: 10.12.2024).
- Land Transport Authority. (2019). *Joint Media Release by the Land Transport Authority (LTA), Enterprise Singapore, Standards Development Organisation & Singapore Standards Council – Singapore Develops Provisional National Standards to Guide Development of Fully Autonomous Vehicles*. <https://www.lta.gov.sg/content/ltagov/en/newsroom/2019/1/2/joint-media-release-by-the-land-transport-authority-lta-enterprise-singapore-standards-development-organisation-singapo.html> (dostęp: 4.12.2024).
- Loi, E. (2024). *LTA to test self-driving minibuses, goods vehicles on Singapore's roads: Chee Hong Tat*. <https://www.straitstimes.com/singapore/transport/lta-to-test-self-driving-minibuses-goods-vehicles-on-singapores-roads-chee-hong-tat> (dostęp: 4.12.2024).
- Ma, Y., Wang, Z., Yang, H., Yang, L. (2020). Artificial intelligence applications in the development of autonomous vehicles: A survey. *IEEE/CAA Journal of Automatica Sinica*, 7(2), 315–329.
- Neumann, T. (2018). Perspektywy wykorzystania pojazdów autonomicznych w transporcie drogowym w Polsce. *Autobusy*, 12, 787–794.
- NHTSA's National Center for Statistics and Analysis. (2018). *Critical Reasons for crashes investigated in the National Motor Vehicle Crash Causation Survey*. <https://crashstats.nhtsa.dot.gov/Api/Public/ViewPublication/812506> (dostęp: 12.12.2024).

- Rudnik, S. (2017). Kierunek rozwoju regulacji prawnych pojazdów autonomicznych w ramach prac Europejskiej Komisji Gospodarczej ONZ (UNECE) oraz Międzynarodowego Związku Telekomunikacyjnego (ITU). *Autobusy*, 6, 1262–1266.
- SAE International. (2018). *Updated SAE J3016 Visual Chart*. <https://www.sae.org/news/press-room/2018/12/sae-international-releases-updated-visual-chart-for-its-%E2%80%9Clevels-of-driving-automation%E2%80%9D-standard-for-self-driving-vehicles> (dostęp: 10.12.2024).
- SAE International. (2021). *Taxonomy and Definitions for Terms Related to Driving Automation Systems for On-Road Motor Vehicles J3016_202104*. https://www.sae.org/standards/content/j3016_202104/ (dostęp: 10.12.2024).
- Seetharaman, A., Patwa, N., Jadhav, V., Saravanan, A. S., Sangeeth, D. (2020). Impact of factors influencing cyber threats on autonomous vehicles. *Applied Artificial Intelligence*, 35(2), 105–132. <https://doi.org/10.1080/08839514.2020.1799149>
- Shladover, S. E. (2018). Connected and automated vehicle systems. *Journal of Intelligent Transportation Systems*, 22, 190–200.
- Ting, L., Zaiqiang, K. (2017). The effect of self-driving car on urban traffic. *American Journal of Computational Mathematics*, 7, 149–156. <https://doi.org/10.4236/ajcm.2017.72013>
- TLP i SpotData. (2023). *Transport drogowy w Polsce 2023*. <https://tlp.org.pl/wp-content/uploads/2023/07/raport-transport-drogowy-w-polsce-2023.pdf> (dostęp: 10.12.2024).
- Toyota. (2013). *Toyota motor corp. and Lexus showcase advanced active safety research vehicle at CES*. <https://media.toyota.ca/en/releases/2013/toyota-motor-corp-and-lexus-showcase-advanced-active-safety-research-vehicle-at-ces.html> (dostęp: 8.12.2024).
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Dz.U. z 1964 Nr 16, poz. 93 z późn. zm.). <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=wdu19640160093> (dostęp: 4.12.2024).
- World Economic Forum. (2018). *The Global Risks Report 2018*. 13th Edition. <https://www.weforum.org/publications/the-global-risks-report-2018/> (dostęp: 3.12.2024).

Development of autonomous vehicle technology according to Polish drivers

Abstract: Autonomous vehicles have become one of the market's offerings in response to the developmental barriers facing transport. Harbingers of the coming change included research and experiments that have been going on for almost a century, newer and newer technological solutions appearing in passenger cars, or the slow updating of traffic laws. The purpose of this article is to identify expectations and concerns of Polish drivers in relation to the development and implementation of autonomous vehicles and to compare the results with global leaders in the implementation of autonomisation. It outlines the history of vehicle autonomisation, its design, barriers to implementation and the

potential impact of the development of this technology on the economy. The article presents the results of a survey to verify Polish drivers' attitudes towards transport automation. The results are contrasted with the results of a similar study conducted in the UK – a country at the top of the ranking of readiness to implement autonomous vehicles. The survey results indicate that Poles are more open to the development of autonomous vehicle technology. The public's attitude will require an intensification of public authorities' efforts aimed at their successful implementation, as is the case, for example, in Singapore.

Keywords: transportation, autonomous vehicles, modern technologies.

JEL Classification: L62, L91, R41.



Wpływ poziomu satysfakcji z pracy na zaangażowanie w karierę – wyniki badań ankietowych wśród pracowników firmy Abramczyk

Barbara Rakoczy-Marszałik

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

barbara.rakoczy@edu.uekat.pl, ORCID: 0009-0009-3156-4769

Streszczenie: Celem niniejszego artykułu jest określenie związku pomiędzy poziomem satysfakcji z pracy a zaangażowaniem pracowników w karierę. Hipoteza badawcza zakłada istnienie związku pomiędzy tymi dwoma zmiennymi, a satysfakcja z pracy ma większy wpływ na zaangażowanie pracowników w karierę, szczególnie w odniesieniu do treści pracy. Badanie przeprowadzono na grupie 70 pracowników firmy Abramczyk. W badaniu zastosowano metody ilościowe, wykorzystując dwa narzędzia badawcze – Minnesota Satisfaction Questionnaire oraz kwestionariusz ankiety badający poziom zaangażowania w karierę. Wyniki przeprowadzonych badań wskazują na istnienie dodatniej korelacji pomiędzy zaangażowaniem w karierę a satysfakcją z pracy. Potwierdzono również hipotezę mówiącą, że satysfakcja z pracy ma większy wpływ na zaangażowanie pracowników w karierę, szczególnie w odniesieniu do treści pracy, takich jak poczucie spełnienia, kooperacja ze współpracownikami i satysfakcja z relacji z przełożonym.

Słowa kluczowe: satysfakcja z pracy, zaangażowanie w karierę, zarządzanie zasobami ludzkimi.

Kod JEL: J28, J24, M12, O15.

1. Wstęp

Pojęcie satysfakcji i zaangażowania pracowników jest przedmiotem badań naukowych od wielu lat. W literaturze przedmiotu można znaleźć wiele definicji tychże pojęć, które różnią się między sobą pod względem zakresu i stopnia szczegółowości. Satysfakcja z pracy jest rozumiana jako całościowa ocena do-

konywana przez pracownika dotycząca pracy oraz jej warunków, organizacji, jak również możliwości rozwoju zawodowego. Zaangażowanie pracowników jest natomiast pojęciem szerszym. Jest rozumiane jako stan psychiczny, w którym pracownicy są emocjonalnie związani ze swoją pracą i mają motywację do jej wykonywania.

Niniejszy artykuł ma na celu zbadanie związku pomiędzy satysfakcją z pracy a zaangażowaniem w karierę pracowników. Przy obecnie panujących trendach oraz ze względu na znaczące tempo rozwoju technologicznego, a w konsekwencji niezwykle wysokiej częstotliwości pojawiania się nowych narzędzi oraz sposobów i metod wykonywania pracy, zgodnie z najlepszymi praktykami, regularne badania opinii, stanu oraz innych wskaźników związanych z kadrą pracowniczą wydają się jedną z najlepszych i najbardziej skutecznych metod pozyskiwania informacji dla organizacji.

Zrozumienie wpływu satysfakcji z pracy na zaangażowanie w karierę zawodową ma kluczowe znaczenie zarówno dla sukcesu organizacji, jak i indywidualnego rozwoju kariery. Satysfakcja z pracy ma bezpośredni wpływ na postawy pracowników – m.in. ich produktywność i retencję. Wysoki poziom zaangażowania w karierę przyczynia się do rozwoju zawodowego, lojalności wobec organizacji oraz obniżenia wskaźników rotacji, które są niezbędne dla stabilności i efektywności organizacji. Badanie związku pomiędzy satysfakcją z pracy a zaangażowaniem w karierę zapewnia cenny wgląd w to, w jaki sposób organizacje mogą projektować strategie mające na celu poprawę dobrostanu pracowników i dostosowanie celów osobistych do celów organizacyjnych, poprawiając w ten sposób ogólną wydajność i długoterminowy zrównoważony rozwój. Celem głównym niniejszego artykułu jest określenie związku pomiędzy poziomem satysfakcji z pracy a zaangażowaniem pracowników w karierę. Artykuł pozwoli uzyskać odpowiedzi na następujące pytania badawcze:

1. Jaka jest siła relacji pomiędzy poziomem satysfakcji z pracy a zaangażowaniem pracowników w karierę?
2. W jaki sposób płeć, wiek, staż pracy, wykształcenie i rodzaj stanowiska różnicują satysfakcję z pracy?
3. W jaki sposób płeć, wiek, staż pracy, wykształcenie i rodzaj stanowiska różnicują zaangażowanie w karierę?

Tak zarysowane pytania badawcze pozwoliły sformułować wiązkę celów. Do celów teoriopoznawczych należy zaliczyć:

1. Przegląd literatury przedmiotu w zakresie satysfakcji z pracy.
2. Dokonanie kwerendy literatury dotyczącej zaangażowania w karierę.

3. Dokonanie syntezy istniejącego stanu wiedzy w zakresie omawianych konstruktywów badawczych.

Do celów empirycznych pracy zaliczono:

1. Zbadanie związku korelacyjnego pomiędzy satysfakcją z pracy a zaangażowaniem w karierę.
2. Zbadanie, w jaki sposób płeć, wiek, staż pracy, wykształcenie i rodzaj stanowiska różnicują satysfakcję z pracy i zaangażowanie w karierę.

Cele teoriopoznawcze i empiryczne zostały uzupełnione celem użytecznym, którym są rekomendacje dla kadry zarządzającej w zakresie wzmocnienia zaangażowania w karierę pozwalającego kształtować satysfakcję z pracy. Zatem w artykule postawiono następujące hipotezy badawcze:

- Występuje pozytywna korelacja pomiędzy poziomem satysfakcji z pracy a poziomem zaangażowania pracowników.
- Satysfakcja z pracy ma większy wpływ na zaangażowanie pracowników, kiedy czynnik ten dotyczy takich treści pracy, jak poczucie spełnienia, kooperacja ze współpracownikami czy satysfakcja z relacji z przełożonym.

Badanie będące podstawą tego artykułu zostało przeprowadzone w rodzinnej firmie Abramczyk znajdującej się w Bydgoszczy. Skupienie się na jednej organizacji pozwoliło na kompleksowe zrozumienie relacji pomiędzy satysfakcją z pracy a zaangażowaniem pracowników w ramach tego konkretnego kontekstu. Studium to opiera się na reprezentatywnej grupie badanych w wybranej organizacji, zapewniając wiarygodność przeprowadzonych badań i możliwość ich skalowania na ogólną populację.

2. Przegląd literatury

2.1. Kariera, zarządzanie karierą i satysfakcja z kariery – wyjaśnienie pojęć

Aby umożliwić przeprowadzenie rzetelnego badania, należy najpierw w sposób uporządkowany i przejrzysty zdefiniować kluczowe pojęcia związane z badanym przedmiotem. W niniejszej części dokonano szczegółowego przeglądu literatury pod tym kątem oraz uściślenia idei, zaczynając od podstawowego zagadnienia, jakim jest kariera, rozszerzając je o kontekst zarządzania karierą, kończąc na kluczowym dla niniejszego artykułu pojęciu satysfakcji oraz satysfakcji z kariery.

Rozwój osobisty – w tym rozwój zawodowy, to element całościowego rozwoju człowieka przez cały okres jego życia. Doskonalenie (się) nie kończy się więc wraz z osiągnięciem pełnoletniości. Jest to proces przekształcania się zachowań i struktury psychicznej człowieka w wymiarze całego życia (Harwas-Napierała, Trempała, 2006, s. 10). Metody służące szeroko pojmowanemu rozwojowi stały się widocznym i ważnym aspektem zarówno życia zawodowego, jak i prywatnego wielu osób. Można do nich m.in. zaliczyć: psychoterapię, szkolenia na stanowisku pracy, w tym coaching i/czy mentoring (Król, 2006, s. 466–468). Rozwój osobisty jest nieodłącznym elementem ścieżki zawodowej czy też kariery, którą można tradycyjnie zdefiniować jako fenomen strukturalny, według którego jest ona serią powiązanych stanowisk umiejscowionych w hierarchii prestiżu, które zajmuje osoba w uporządkowanej (mniej lub bardziej) przewidywalnej kolejności (Springer, 2015, s. 19). Indywidualne zarządzanie karierą, znane również jako samozarządzanie karierą, odnosi się więc do autonomicznych działań podejmowanych przez pracowników w celu osiągnięcia swoich celów zawodowych. Te cele mogą być zbieżne lub rozbieżne z celami organizacji (Kossek, Roberts, Fisher, Demarr, 1998, s. 935–962). Kluczowym elementem kariery każdego człowieka jest również jego zadowolenie czy też satysfakcja z wykonywanej pracy.

Satysfakcja może być opisana jako pozytywne i emocjonalne nastawienie jednostki wobec kogoś lub czegoś. W przypadku satysfakcji z pracy pozytywne odczucia dotyczą oczywiście pracy (Springer, 2018, s. 48). Według tej definicji szczególnie istotne są więc relacje w zespole, środowisko pracy oraz czynniki pośrednio związane z wykonywaniem swoich obowiązków. Satysfakcja z pracy/kariery to więc pojęcie szersze niż zaspokojenie podstawowych potrzeb materialnych, a także tych określanych przez Masłowa jako te wyższego rzędu (Bartkowiak, 2009, s. 103). Potrzeba przynależności czy też potrzeba prestiżu są jednymi z kluczowych elementów wpływających na odczucie satysfakcji. Analogicznie zatem odczucie alienacji i braku poważania w środowisku będzie wpływało negatywnie na poziom satysfakcji z pracy. W literaturze przedmiotu postrzega się satysfakcję z pracy jako wypadkową postrzegania pracy jako umożliwiającej osiągnięcie korzyści, które zaspokajają lub sprzyjają realizacji podstawowych potrzeb człowieka (Locke, 1976, s. 1319). Wysoki poziom satysfakcji z pracy jest powszechnie uznawany za kluczowy czynnik wpływający na retencję pracowników w organizacji. W literaturze przedmiotu wykazuje się, że wysoki poziom zadowolenia pracownika z wykonywanych obowiązków ma znaczący wpływ na jego produktywność i lojalność wobec firmy (Cannon, McGee, 2012, s. 385). Dobrane w taki sposób ścieżki stanowią element wspomnianego wcześniej zarządzania karierą.

Wprowadzenie wyżej wymienionych czynników do polityki personalnej firmy może skutecznie zwiększyć poziom satysfakcji pracowników i zmniejszyć ryzyko ich rotacji, co z kolei przekłada się na korzyści ekonomiczne dla organizacji (Armstrong, Taylor, 2014, s. 178–179). Poziom satysfakcji z pracy nie stanowi wyłącznie prostej funkcji motywacji lub dobrego samopoczucia pracownika, lecz raczej złożony fenomen odzwierciedlający stopień zaspokojenia jego potrzeb i ambicji. Satysfakcja zawodowa kształtuje się jako wypadkowa zaspokojonych już potrzeb i aspiracji oraz tych, które wciąż pozostają niespełnione (Bartkowiak, 2009, s. 103). Można to porównać do kontinuum, na którego jednym krańcu znajduje się całkowita satysfakcja, a na drugim całkowite niezadowolenie. Poziom satysfakcji z pracy pracownika znajduje się w obrębie tego kontinuum w zależności od stopnia zaspokojenia jego potrzeb i aspiracji.

Chcąc wpłynąć na poziom satysfakcji pracowników jako ogółu, trzeba zastosować podejście indywidualne. Czynniki wpływające na odczuwanie zadowolenia z pracy dla każdej osoby plasują się w różnych miejscach w hierarchii potrzeb (Schultz, Schultz, 2002, s. 295). Badania przeprowadzane na przestrzeni ostatnich lat dowodzą, że zadowolenie z pracy ma bezpośredni wpływ na produktywność, zaangażowanie i retencję pracowników. W literaturze przedmiotu zostały opisane liczne badania pokazujące wpływ satysfakcji z pracy na takie zjawiska, jak poziom wykonania zadań, poziom absencji, zachowania kontrproduktywne, chęć odejścia z pracy itp. W ciągu ostatnich dekad szczególnie nacisk kładzie się na korelacje wysokiego poziomu zadowolenia z pracy z zachowaniami prospołecznymi w organizacji czy przywiązanie do organizacji (Judge, Weiss, Kammeyer-Mueller, Hulin, 2017, s. 356–374). W obszarze badań nad zachowaniami organizacyjnymi i zarządzaniem zasobami ludzkimi często porusza się temat zależności pomiędzy satysfakcją pracowników a oczekiwanymi od nich zachowaniami. Wyniki badań empirycznych w tej dziedzinie nie są jednak jednoznaczne co do charakteru, siły, a nawet kierunku tej relacji we współczesnych organizacjach. Mimo to powszechnie panuje przekonanie, w dużej mierze słuszne, że działania mające na celu zwiększenie satysfakcji pracowników prowadzą do osiągnięcia pozytywnych i pożądaných przez pracodawcę rezultatów. Pracodawcy zakładają, że zadowolony pracownik jest jednocześnie bardziej zaangażowany i efektywny. Szczególnie w przypadku pracowników mających bezpośredni kontakt z klientami zauważalny jest pozytywny wpływ odczuwanej satysfakcji pracownika na satysfakcję klienta, która z kolei staje się podstawą do osiągnięcia pozytywnych skutków dla organizacji (Springer, 2018, s. 51).

2.2. Pojęcie zaangażowania w literaturze przedmiotu

Zaangażowanie w karierę (*career commitment*) stanowi jeden z kluczowych obszarów badań w psychologii organizacyjnej i zarządzaniu zasobami ludzkimi. Odnosi się ono do stopnia, w jakim jednostka identyfikuje się ze swoją ścieżką zawodową, inwestuje w jej rozwój i konsekwentnie dąży do realizacji zawodowych aspiracji. To podejście nie sprowadza się jedynie do chwilowego entuzjazmu wobec pracy – jest to długoterminowe zobowiązanie wobec własnego rozwoju zawodowego i świadome kształtowanie przyszłości w obszarze kariery. Blau (1985) definiuje ten konstrukt jako postawę odzwierciedlającą siłę więzi emocjonalnej i poznawczej jednostki wobec jej kariery oraz determinację w dążeniu do zawodowej samorealizacji. Innymi słowy, zaangażowanie w karierę oznacza nie tylko chęć wykonywania pracy, ale również potrzebę jej ciągłego doskonalenia oraz gotowość do adaptacji w zmieniającym się środowisku zawodowym.

W literaturze przedmiotu wyróżnia się kilka teorii tłumaczących mechanizmy kształtowania zaangażowania w karierę. London (1983, s. 620) zaproponował teorię motywacji zawodowej (*career motivation*), według której poziom zaangażowania w karierę kształtuje się w wyniku interakcji pomiędzy cechami indywidualnymi pracownika (takimi jak motywacja osiągnięć, zdolność do samoregulacji, poczucie skuteczności) a czynnikami organizacyjnymi (np. dostęp do ścieżek awansu, kultura organizacyjna, wsparcie ze strony przełożonych). To oznacza, że zaangażowanie w karierę nie jest cechą stałą – może się rozwijać lub osłabiać nie tylko pod wpływem doświadczeń zawodowych, sukcesów, ale też przeszkód napotykanym na drodze kariery.

Warto podkreślić, że zaangażowanie w karierę nie jest tożsame z innymi formami zaangażowania, takimi jak zaangażowanie w pracę czy zaangażowanie organizacyjne. Kanungo (1982, s. 341–349) definiuje zaangażowanie w pracę (*job involvement*) jako stopień identyfikacji jednostki z wykonywaną pracą oraz subiektywne poczucie jej znaczenia w życiu zawodowym. Z kolei Meyer i Allen (1991, s. 61–68) zwracają uwagę na zaangażowanie organizacyjne rozumiane jako przywiązanie do organizacji, które może mieć charakter afektywny (emocjonalna więź z organizacją), trwania (uzależnione od kosztów odejścia) lub normatywny (poczucie obowiązku pozostania w firmie). Carson i Bedeian (1994, s. 237–240) podkreślają, że zaangażowanie w karierę jest znacznie szerszym konstruktem – dotyczy całej ścieżki zawodowej jednostki, a nie tylko konkretnej pracy czy organizacji. Osoby silnie zaangażowane w swoją karierę są gotowe do podejmowania nowych wyzwań, niezależnie od miejsca pracy czy aktualnie zajmowanego stanowiska.

Badania wskazują, że poziom zaangażowania w karierę zależy od wielu czynników, zarówno indywidualnych, jak i organizacyjnych. Na poziomie indywidualnym kluczowe znaczenie mają osobiste wartości, aspiracje oraz motywacja wewnętrzna. Osoby, które postrzegają rozwój zawodowy jako integralną część swojego życia i posiadają jasno określone cele, wykazują wyższy poziom zaangażowania w karierę (Bakker, Leiter, 2010, s. 186–188). Istotne jest również poczucie własnej skuteczności – badania Bandury (1997) pokazują, że jednostki wierzące w swoje kompetencje i zdolność osiągnięcia sukcesu zawodowego są bardziej skłonne do inwestowania czasu i wysiłku w rozwój kariery. Na poziomie organizacyjnym kluczową rolę odgrywa dostęp do możliwości rozwoju, takich jak szkolenia, mentoring, programy kompetencyjne czy jasno określone ścieżki awansu. Schaufeli, Salanova, González-Romá i Bakker (2002, s. 71–92) wskazują, że organizacje, które aktywnie wspierają rozwój zawodowy swoich pracowników, wzmacniają ich długoterminowe zaangażowanie i ograniczają ryzyko rotacji kadr. Z kolei brak wsparcia w rozwoju zawodowym, stagnacja i niewystarczająca komunikacja na temat przyszłości pracownika w organizacji mogą prowadzić do jego wypalenia i osłabienia zaangażowania w karierę. Zaangażowanie w karierę nie tylko determinuje rozwój jednostki, ale również wpływa na efektywność organizacji. Pracownicy identyfikujący się z własną ścieżką zawodową są bardziej skłonni do podejmowania inicjatyw, wyróżniają się wyższą odpornością na trudności zawodowe i częściej angażują się w działania rozwojowe (Kanungo, 1982, s. 341–349). Mają większą motywację do poszerzania kompetencji, a ich gotowość do zmian pozwala organizacjom szybciej adaptować się do wyzwań rynkowych. Z drugiej strony niski poziom zaangażowania w karierę może prowadzić do stagnacji, obniżenia poziomu kreatywności oraz braku motywacji do rozwoju, co negatywnie wpływa zarówno na jednostkę, jak i na organizację (Meyer, Allen, 1991, s. 61–89).

Podsumowując, zaangażowanie w karierę nie jest jedynie wynikiem aspiracji jednostki, lecz efektem złożonej interakcji pomiędzy jej cechami osobowościowymi, wcześniejszymi doświadczeniami oraz warunkami stwarzanymi przez organizację. Jego wysoki poziom przekłada się na większą motywację, efektywność oraz satysfakcję zawodową. Dlatego też pracodawcy powinni podejmować działania wspierające rozwój zawodowy pracowników poprzez klarowne ścieżki kariery, systemy rozwoju kompetencji oraz otwartą komunikację na temat perspektyw zawodowych. Współczesne badania wskazują, że organizacje inwestujące w rozwój kariery swoich pracowników osiągają wyższy poziom konkurencyjności oraz lepsze wyniki biznesowe. W obliczu dynamicznych zmian na rynku

pracy i rosnących oczekiwań pracowników zaangażowanie w karierę pozostaje jednym z kluczowych wyzwań zarządzania zasobami ludzkimi w XXI wieku.

3. Metodyka

Badania na potrzeby tego artykułu zostały przeprowadzone w okresie od stycznia do kwietnia 2024 roku. Ich podmiotem była rodzinna firma Abramczyk z siedzibą w Bydgoszczy, która została założona w latach 90. XX wieku. Od tamtego czasu stała się liderem na polskim rynku mrożonych ryb i owoców morza. Dostarcza ona swoje produkty do ponad 10 000 sklepów w Polsce i eksportuje je do innych krajów Europy i poza nią. Abramczyk zatrudnia ponad 1000 pracowników i zapewnia przyjazną atmosferę pracy, dbając o utrzymanie silnej kultury organizacyjnej. Firma dostarcza wysokiej jakości produkty w przystępnych cenach, jednocześnie dbając o zrównoważony rozwój i ochronę środowiska. Jako pracodawca zapewnia pracownikom szerokie możliwości rozwoju zawodowego, oferuje konkurencyjny pakiet wynagrodzeń i świadczeń. Każdy pracownik może liczyć na bezpieczne i komfortowe warunki pracy w zdywersyfikowanym środowisku. Abramczyk priorytetyzuje rozwój nie tylko poprzez inwestycje w nowe linie produkcyjne czy budynki biurowe, ale również w poszerzanie kompetencji pracowników (*Abramczyk – o nas*, 2024).

Przedmiotem badań jest znalezienie powiązania pomiędzy poziomem satysfakcji a zaangażowaniem w karierę. Skupienie się na jednej organizacji pozwoliło na kompleksowe zrozumienie relacji pomiędzy satysfakcją z pracy a zaangażowaniem pracowników w ramach tego konkretnego kontekstu. Studium to opiera się na zbadaniu reprezentatywnej grupy wybranej organizacji, zapewniając wiarygodność przeprowadzonych badań i możliwość ich skalowania na ogólną populację. Celem głównym jest określenie związku pomiędzy poziomem satysfakcji z pracy a zaangażowaniem pracowników w karierę.

3.1. Zastosowane narzędzia badawcze

Do przeprowadzenia badania wykorzystano metody ilościowe. Wybraną techniką jest kwestionariusz ankiety składający się ze skali opracowanej przez University of Minnesota – Minnesota Satisfaction Questionnaire (MSQ) (Fields, 2002, s. 7). Długi formularz MSQ składa się ze 100 pytań, które tworzą 20 podskal mierzących zadowolenie z wykorzystania umiejętności, osiągnięć, aktyw-

ności, awansu, autorytetu, polityki i praktyk firmy, wynagrodzenia, współpracowników, kreatywności, niezależności, wartości moralnych, uznania, odpowiedzialności, bezpieczeństwa, usług socjalnych, statusu społecznego, nadzoru relacji międzyludzkich, nadzoru technicznego, różnorodności i warunków pracy. Zastosowane narzędzie badawcze charakteryzuje się doskonałymi właściwościami psychometrycznymi, co czyni je niezwykle rzetelną metodą pomiaru satysfakcji. Współczynnik Alfa Cronbacha dla 20-punktowej wersji Minnesota Satisfaction Questionnaire (MSQ) mieścił się w przedziale od 0,85 do 0,91. Zakres ten znacznie przekracza uznawaną za akceptowalną wartość graniczną 0,7 (w skali od 0 do 1), a tym samym świadczy o wysokiej rzetelności narzędzia, rzadko spotykanej w innych dostępnych kwestionariuszach (Fields, 2002, s. 7).

Do pomiaru zaangażowania w karierę przyjęto narzędzie autorstwa Blau z 1989 roku (Blau, 1989, s. 92). Kwestionariusz składa się z 7 pytań i skupia się na trzech wymiarach: poziom identyfikacji z organizacją, zaangażowanie w pracę i chęć pozostania w firmie. Narzędzie to pozwala na zbadanie stricte zaangażowania w karierę – *career commitment* – odrębnego od takich pojęć, jak np. wspomniane wcześniej zaangażowanie w pracę – *job engagement* lub *job involvement* (Kmiotek, 2013) i innych. Tabela 1 przedstawia wartość Alfę Cronbacha dla dwóch skal użytych w badaniu ankietowym.

Tabela 1. Statystyki rzetelności badań – Alfa Cronbacha

Statystyki rzetelności badań	
Blau	MSQ
0,887	0,919

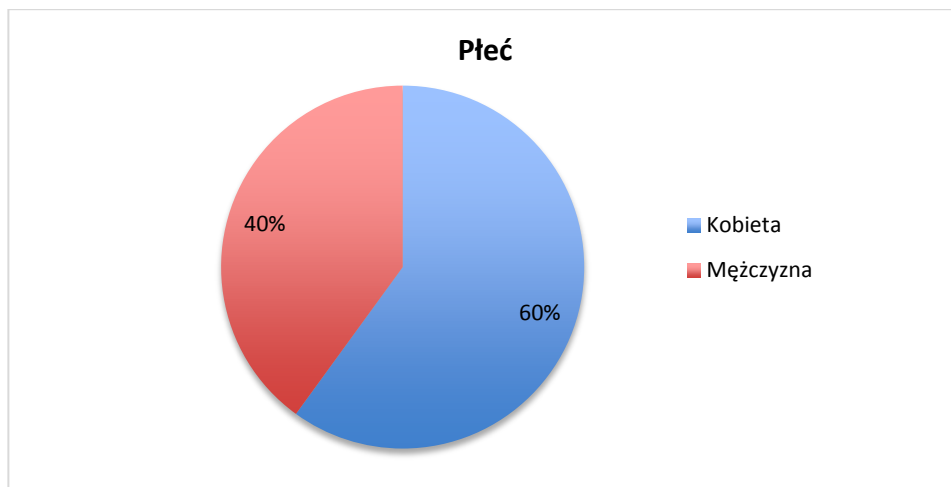
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań.

Dla zebranych odpowiedzi wartości Alfę Cronbacha znacząco przewyższają wartość 0,7, co świadczy o wysokiej jakości statycznej zebranych danych. Respondenci wskazywali swoje odpowiedzi, korzystając z pięciostopniowej skali typu Likerta, gdzie 1 oznaczało „jestem bardzo zadowolony/a z tego aspektu mojej pracy”, 2 – „jestem zadowolony/a z tego aspektu mojej pracy”, 3 – „nie mogę zdecydować, czy jestem zadowolony, czy nie z tego aspektu mojej pracy”, 4 – „jestem niezadowolony z tego aspektu mojej pracy” i 5 – „jestem bardzo niezadowolony z tego aspektu mojej pracy”.

3.2. Opis próby

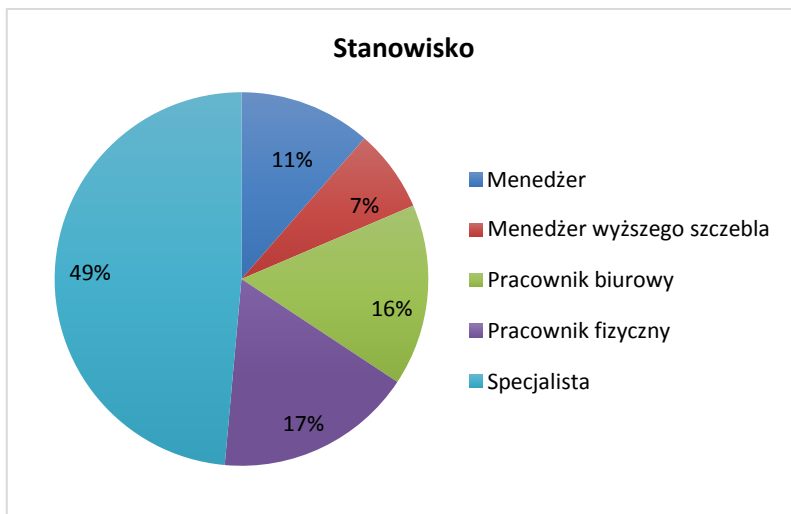
W firmie jest aktualnie zatrudnionych 70 osób. Każda z nich wzięła udział w badaniu ankietowym. Jak wynika z danych na wykresie 1, 40% ankietowanych to mężczyźni, a 60% – kobiety.

Wykres 1. Podział ankietowanych ze względu na płeć



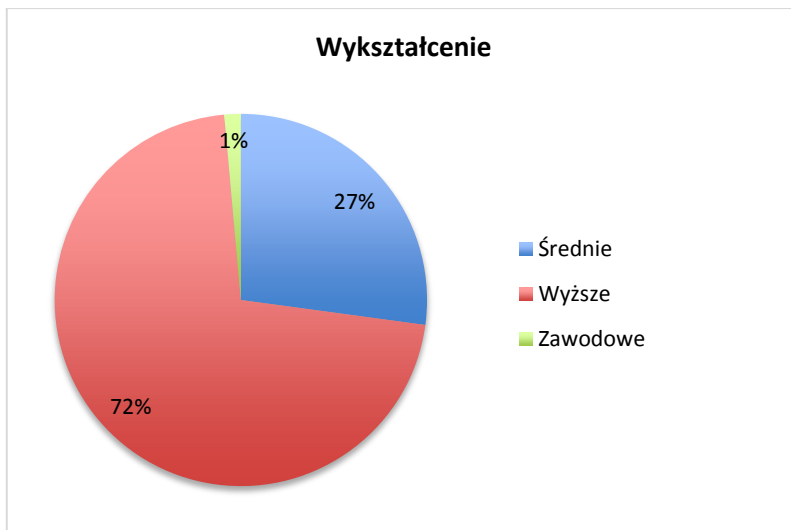
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań.

Spośród osób zatrudnionych w biurze 49% ankietowanych jest zatrudnionych na stanowiskach specjalistycznych, 11% na stanowiskach menedżerskich, 7% jest menedżerami wyższego szczebla, 16% pracuje na stanowiskach biurowych (będącymi rolami stricte administracyjnymi), a pozostałe 17% pracuje fizycznie. Dokładny podział badanej próby przedstawiono na wykresie 2. Dobór próby był zgodny ze strukturą organizacyjną. Podział ten pozwolił na wyspecyfikowanie quasi-homogenicznych grup respondentów w trosce o ich komfort, anonimowość i poczucie bezpieczeństwa.

Wykres 2. Podział ankietowanych ze względu na stanowisko

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań.

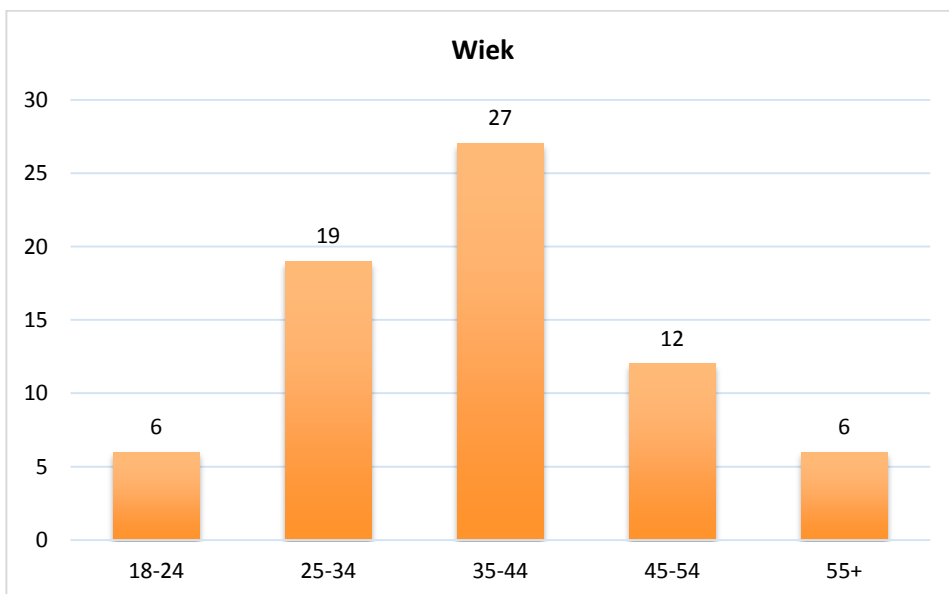
Wśród osób biorących udział w badaniu zdecydowana większość deklaruje wykształcenie wyższe – 72%. Wykształcenie średnie ma 27% pracowników, natomiast wykształcenie zawodowe posiada 1% ankietowanych. Podział ten przedstawia wykres 3.

Wykres 3. Podział wykształcenia wśród ankietowanych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań.

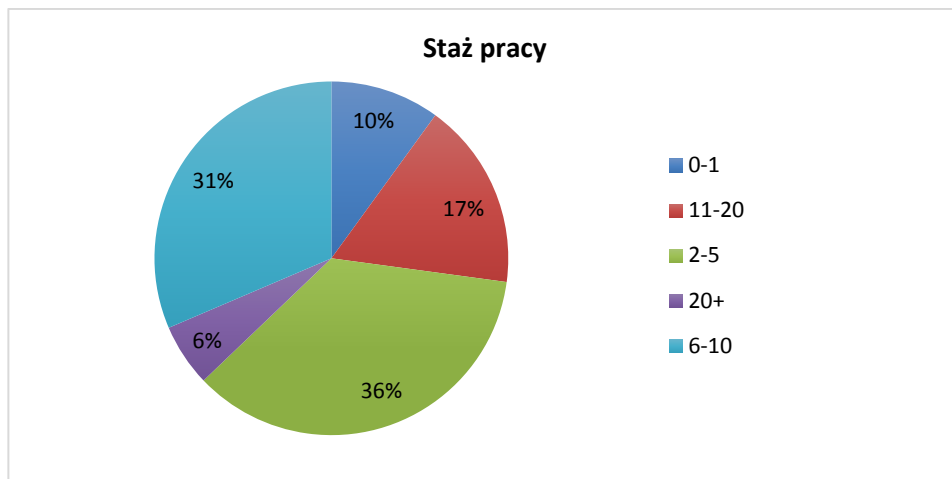
Respondenci w badaniu ankietowym byli proszeni o wybranie przynależnej im grupy wiekowej. Najliczniejszą z nich okazała się być grupa prezentująca przedział od 35 do 44 lat – należy do niej 27 osób, czyli 39% badanych. Grupa osób z przedziału od 25 do 34 lat liczyła 19 osób, natomiast przedział wiekowy od 45 do 54 lat zadeklarowało 12 osób. Pozostałe grupy – pomiędzy 18. a 24. rokiem życia i powyżej 55. roku życia zadeklarowało po 6 osób. Wykres 4 przedstawia podział respondentów ze względu na przynależność do grupy wiekowej.

Wykres 4. Podział respondentów ze względu na przynależność do grupy wiekowej



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań.

Do ankietowanych z bardzo długim stażem pracy, przewyższającym 10 lat, należało 16 osób (23% ankietowanych). Nowi pracownicy tej organizacji, pracujący w niej przez nie dłużej niż rok, stanowili 10% badanej grupy, natomiast pracownicy o stażu pracy pomiędzy dwoma a pięcioma latami wynoszą 36% respondentów – 25 osób. Ostatnią, a jednocześnie liczną grupą pośród ankietowanych są osoby, które w organizacji pracują od 6 do 10 lat. Wykres 5 przedstawia dokładny podział opisanej grupy badawczej pod względem długości stażu w organizacji.

Wykres 5. Podział respondentów ze względu na długość stażu pracy w organizacji

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań.

4. Wyniki badań

W badaniu ankietowym mierzącym poziom satysfakcji z pracy wzięło udział 70 pracowników. Każdy z nich udzielił odpowiedzi na wszystkie pytania. Średnia arytmetyczna wyniosła 2,07 (co jest relatywnie wysokim wynikiem), a odchylenie standardowe 0,57. Niskie odchylenie standardowe świadczy o niewielkim odchyleniu wyników od średniej. Wartość mediany wyników tych badań została zanotowana na poziomie 2,05. Na 70 ankietowanych 43 osoby odpowiedziały poniżej wartości mediany, a 27 osób powyżej. Największa grupa ankietowanych oceniła badany aspekt pracy na 2,1. Dominanta na takim poziomie wskazuje na to, że znaczna część respondentów ocenia badany aspekt pracy pozytywnie, ale nie jako bardzo zadowolający. Minimum wyniosło 1, natomiast maksimum to 4,55. Przynajmniej jedna osoba biorąca udział w badaniu była więc bardzo zadowolona z któregoś z aspektów swojej pracy i przynajmniej jedna osoba była nieco więcej niż niezadowolona z któregoś aspektu swojej pracy.

Na podstawie skali opracowanej przez Blau (1989) w badaniu ankietowym zebrano 70 kompletnie wypełnionych formularzy. Średnia ocena wyniosła 2,28, co wskazuje na relatywnie wysoki poziom zaangażowania w karierę wśród respondentów. Odchylenie standardowe dla tych badań wyniosło 0,96403, a więc poniżej 1, co oznacza niewielkie odchylenie od średniej arytmetycznej. Pierwszy

kwartył wyniósł 1,54, a więc 25% ankietowanych oceniło swoje zaangażowanie poniżej tej wartości, wykazując się bardzo wysokim i wysokim zaangażowaniem w karierę. Mediana osiągnęła wartość 2,14. Oznacza to, że badani pracownicy oceniają swoje zaangażowanie w karierę dość pozytywnie. Dominanta dla tych badań wyniosła 2, a więc większość ankietowanych uważa, że jest zaangażowana w swoją karierę. Dla 75. percentyla zanotowano wartość 2,86.

Na potrzeby analizy danych do tego badania podzielono je pod względem mediany – dane poniżej mediany są oznaczone cyfrą 1 i oznaczają wysokie poziomy satysfakcji i zaangażowania w karierę, natomiast dane powyżej poziomu mediany zostały oznaczone cyfrą 2 i oznaczają niskie zaangażowanie w karierę oraz niski poziom satysfakcji z pracy.

Tabela 2. Poziom satysfakcji z pracy a przynależność do grupy wiekowej

Wyszczególnienie		Respondenci o wysokim poziomie satysfakcji i zaangażowania w karierę		Respondenci o niskim poziomie satysfakcji i zaangażowania w karierę		Ogółem	
		N	%	N	%	N	%
Wiek	18–24	1	2,7%	5	15,2%	6	8,6%
	25–34	11	29,7%	8	24,2%	19	27,1%
	35–44	18	48,6%	9	27,3%	27	38,6%
	45–54	5	13,5%	7	21,2%	12	17,1%
	55+	2	5,4%	4	12,1%	6	8,6%
Ogółem		37	100%	33	100%	70	100,0%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań.

W badaniu przeprowadzonym z wykorzystaniem skali MSQ do pomiaru poziomu satysfakcji z pracy 32,9% kobiet (23) i 20% mężczyzn (14) uzyskało wyniki umieszczające ich w grupie osób o wysokim poziomie satysfakcji. Pozostałych 48% ankietowanych (26 kobiet i 22 mężczyzn) uzyskało wyniki poniżej mediany. Tabela 2 przedstawia szczegółowy podział wyników badań względem grup wiekowych.

Grupą wiekową odczuwającą najwyższy poziom satysfakcji z pracy są pracownicy w przedziale od 35. do 44. roku życia. Kolejną najliczniejszą grupą są pracownicy w wieku od 25 do 34 lat. Pozostałe grupy reprezentuje 8 pracowników (11% ankietowanych). W przypadku grupy o niskim poziomie satysfakcji najliczniejszą jej częścią są ponownie pracownicy przynależący do przedziału od 35. do 44. roku życia (9 osób – 13% ankietowanych). Zbliżoną liczebnością charakteryzują się przedziały od 25 do 24 lat oraz od 45 do 54 lat. Grupa najmłodszych i najstarszych pracowników odczuwająca niski poziom satysfakcji z pracy stanowi łącznie 9 osób.

W przypadku stażu pracy blisko 38% pracowników o wysokim poziomie satysfakcji jest zatrudnionych w tej organizacji od 2 do 5 lat, a 27% od 6 do 10 lat. Według badania ankietowego przeprowadzonego w tej organizacji najliczniejszą grupą o niskim poziomie satysfakcji z pracy jest ta o stażu pracy pomiędzy 6 a 10 lat. Szczegółowe wyniki przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 3. Poziom satysfakcji z pracy a staż pracy w organizacji

Wyszczególnienie		Respondenci o wysokim poziomie satysfakcji i zaangażowania w karierę		Respondenci o niskim poziomie satysfakcji i zaangażowania w karierę		Ogółem	
		N	%	N	%	N	%
Staż pracy	0-1	3	8,1%	4	12,1%	7	10,0%
	2-5	14	37,8%	11	33,3%	25	35,7%
	6-10	10	27,0%	12	36,4%	22	31,4%
	11-20	8	21,6%	4	12,1%	12	35,7%
	20+	2	5,4%	2	5,4%	4	5,7%
Ogółem		37	100%	33	100%	70	100,0%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań.

Najliczniejszą grupą zawodową w badaniu ankietowym byli specjaliści. Stanowią oni 57% osób o wysokim poziomie satysfakcji, ale i 39,4% osób o niskim poziomie satysfakcji z pracy. W najmniej licznej grupie – menedżerów wyższego szczebla – składającej się z łącznie 5 osób, 4 osoby zadeklarowały w ankiecie wysoki poziom satysfakcji z pracy, a 1 osoba niski. Tabela 4 przedstawia dokładny podział poziomu satysfakcji z pracy wśród pracowników ze względu na stanowisko pracy.

Tabela 4. Poziom satysfakcji z pracy a stanowisko pracy

Wyszczególnienie		Respondenci o wysokim poziomie satysfakcji i zaangażowania w karierę		Respondenci o niskim poziomie satysfakcji i zaangażowania w karierę		Ogółem	
		N	%	N	%	N	%
Stanowisko pracy	Menedżer	3	8,1%	5	15,2%	8	11,4%
	Menedżer wyższego szczebla	4	10,8%	1	3,0%	5	7,1%
	Pracownik biurowy	7	18,9%	4	12,1%	11	15,7%
	Pracownik fizyczny	2	5,4%	10	30,3%	12	17,1%
	Specjalista	21	56,8%	13	39,4%	34	48,6%
Ogółem		37	100%	33	100%	70	100,0%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań.

Aż 50 ankietowanych zadeklarowało w badaniu wykształcenie wyższe. Pośród osób odczuwających wysoki poziom satysfakcji z pracy stanowią oni 84% badanych, natomiast wśród osób z niskim poczuciem satysfakcji 58%. W przypadku osób z wykształceniem średnim zdecydowana większość należy do grupy osób o niskim poziomie satysfakcji. Dokładne wyniki badań prezentujące powiązanie wykształcenia z poziomem satysfakcji przedstawiono w tabeli 5.

Tabela 5. Wykształcenie a poziom satysfakcji

Wyszczególnienie		Respondenci o wysokim poziomie satysfakcji i zaangażowania w karierę		Respondenci o niskim poziomie satysfakcji i zaangażowania w karierę		Ogółem	
		N	%	N	%	N	%
Wykształcenie	Średnie	5	13,5%	14	42,4%	19	27,1%
	Wyższe	31	83,8%	19	57,6%	50	71,4%
	Zawodowe	1	2,7%	0	0,0%	1	2,7%
Ogółem		37	100%	33	100%	70	100,0%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań.

W badaniu przeprowadzonym z wykorzystaniem skali Blau (1989) do pomiaru poziomu zaangażowania w karierę 33,3% kobiet (24) i 19,7% mężczyzn (14) uzyskało wyniki plasujące ich w grupie osób o wysokim poziomie zaangażowania. W grupie osób o niskim poziomie zaangażowania w karierę znalazło się 25% kobiet (18) i 19,7% mężczyzn (14). W badaniu zaobserwowano, że poziom zaangażowania w karierę wykazywał pewne zależności od wieku. Najliczniejsze grupy osób o wysokim poziomie zaangażowania w karierę stanowiły osoby w wieku od 25 do 34 lat (15 osób) oraz od 35 do 44 lat (14 osób). Natomiast wśród osób o niskim poziomie zaangażowania w karierę zdecydowanie dominowała grupa w wieku od 35 do 44 lat (13 osób). Grupa respondentów w przedziale wiekowym od 45 do 55 lat liczyła ogólnie 12 osób. Odnotowano, że 6 osób z tej grupy wykazywało wysoki poziom zaangażowania w karierę, a 6 osób niski. Szczegółowe wyniki przedstawiające zależność pomiędzy poziomem zaangażowania w karierę a przynależnością do grupy wiekowej przedstawiono w tabeli 6.

Tabela 6. Poziom zaangażowania w karierę a przynależność do grupy wiekowej

Wyszczególnienie		Respondenci o wysokim poziomie satysfakcji i zaangażowania w karierę		Respondenci o niskim poziomie satysfakcji i zaangażowania w karierę		Ogółem	
		N	%	N	%	N	%
Wiek	18–24	2	5,3%	4	12,5%	6	8,6%
	25–34	15	39,5%	4	12,5%	19	27,1%
	35–44	14	36,8%	13	40,6%	27	38,6%
	45–54	6	15,8%	6	18,8%	12	17,1%
	55+	1	2,6%	5	15,6%	6	8,6%
Ogółem		38	100%	32	100%	70	100,0%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań.

Wśród badanych osób z ponad 20-letnim stażem pracy w organizacji jedynie 1 osoba na 4 cechowała się wysokim poziomem zaangażowania w karierę. Największą grupę osób o wysokim zaangażowaniu w karierę stanowiły osoby z 2–5-letnim stażem pracy (44,7%), a drugą co do wielkości osoby z 6–10-letnim stażem pracy (23,7%). Wśród osób o niskim poziomie zaangażowania w karierę dominowały osoby z 6–10-letnim stażem pracy. Stanowiły one bowiem 40,6% grupy osób o niskim zaangażowaniu w karierę. Tabela 7 przedstawia szczegółowy podział zaangażowania w karierę pracowników pod kątem stażu pracy w badanej organizacji.

Tabela 7. Poziom zaangażowania w karierę a staż pracy w organizacji

Wyszczególnienie		Respondenci o wysokim poziomie satysfakcji i zaangażowania w karierę		Respondenci o niskim poziomie satysfakcji i zaangażowania w karierę		Ogółem	
		N	%	N	%	N	%
Staż pracy	0–1	3	7,9%	4	12,5%	7	10,0%
	2–5	8	21,1%	4	12,5%	12	17,1%
	6–10	17	44,7%	8	25,0%	25	35,7%
	11–20	1	2,6%	3	9,4%	4	5,7%
	20+	9	23,7%	13	40,6%	22	31,4%
Ogółem		38	100%	32	100%	70	100,0%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań.

W tabeli 8 przedstawiono wybrane wyniki korelacji Pearsona dla pytań z obu ankiet (MSQ i Blau). Wyniki, przy których znajduje się *, oznaczają korelację istotną na poziomie 0,01 (dwustronnie), wartości, przy których znajdują się

** oznaczają korelację istotną na poziomie 0,05 (dwustronnie). Wyniki istotne statystycznie zostały oznaczone kolorem zielonym. W kolumnach tabeli przedstawiono poszczególne zagadnienia poruszone w badaniu zaangażowania.

Tabela 8. Korelacja Pearsona – poziom satysfakcji z pracy a zaangażowanie w karierę

Wyszczególnienie		Poziom zadowolenia z pracy	Prawdopodobieństwo zmiany pracy	Poziom zadowolenia z wykonywanego zawodu	Chęć rozwoju kariery w obecnym zawodzie	Przywiązanie do aktualnego zawodu	Zadowolenie z decyzji dotyczącej podjętego zawodu	Postrzeżenie zawodu jako idealnego na całe życie	Średnia arytmetyczna Biau
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Samodzielność	Korelacja Pearsona	0,234	0,048	,245*	0,164	0,176	0,066	0,173	0,203
	Istotność	0,051	0,692	0,041	0,175	0,144	0,586	0,153	0,093
Różnorodność zadań	Korelacja Pearsona	,333**	0,152	0,227	0,160	,275*	0,131	0,082	,246*
	Istotność	0,005	0,210	0,059	0,185	0,021	0,280	0,500	0,040
Szacunek przełożonego/przełożonej do pracowników	Korelacja Pearsona	,379**	-0,013	,331**	,321**	,381**	0,122	0,191	,313**
	Istotność	0,001	0,913	0,005	0,007	0,001	0,313	0,114	0,008
Prestiż pracy, zawodu	Korelacja Pearsona	,334**	0,056	,257*	,322**	0,210	0,144	,263*	,290*
	Istotność	0,005	0,647	0,032	0,007	0,080	0,233	0,028	0,015
Zadowolające kompetencje przełożonego/przełożonej	Korelacja Pearsona	,400**	0,014	0,196	0,150	,275*	0,061	,263*	,243*
	Istotność	0,001	0,905	0,104	0,214	0,021	0,618	0,028	0,043
Zgodność pracy z moimi przekonaniami	Korelacja Pearsona	,313**	0,030	,261*	,321**	0,217	0,223	,254*	,299*
	Istotność	0,008	0,803	0,029	0,007	0,071	0,064	0,034	0,012
Stabilność zatrudnienia	Korelacja Pearsona	,366**	0,083	,237*	,266*	0,175	,241*	0,207	,288*
	Istotność	0,002	0,495	0,048	0,026	0,147	0,045	0,085	0,016
Kooperacja, współpraca	Korelacja Pearsona	,414**	-0,037	0,196	0,201	0,185	,253*	,265*	,268*
	Istotność	0,000	0,758	0,103	0,095	0,126	0,035	0,027	0,025
Poczucie spełnienia	Korelacja Pearsona	,250*	0,127	,240*	,388**	,284*	,263*	,365**	,354**
	Istotność	0,037	0,295	0,045	0,001	0,017	0,028	0,002	0,003
Realizacja polityki firmy	Korelacja Pearsona	,281*	-0,058	0,168	,300*	0,234	0,157	,306*	,254*
	Istotność	0,019	0,636	0,163	0,012	0,051	0,193	0,010	0,034
Wynagrodzenie	Korelacja Pearsona	,350**	0,043	,293*	,377**	,405**	,237*	,291*	,367**
	Istotność	0,003	0,725	0,014	0,001	0,001	0,048	0,015	0,002

cd. tabeli 8

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Szansa na awans	Korelacja Pearsona	,320**	0,211	,344**	,357**	,297*	0,151	,384**	,379**
	Istotność	0,008	0,085	0,004	0,003	0,014	0,219	0,001	0,001
Możliwość podejmowania własnych decyzji	Korelacja Pearsona	,263*	-0,012	0,139	0,062	0,131	-0,007	0,218	0,141
	Istotność	0,028	0,925	0,250	0,608	0,281	0,955	0,069	0,244
Możliwość wdrażania własnych metod pracy	Korelacja Pearsona	,343**	0,129	0,224	0,171	0,169	0,121	,298*	,263*
	Istotność	0,004	0,289	0,063	0,158	0,162	0,318	0,012	0,028
Warunki pracy	Korelacja Pearsona	,416**	-0,087	0,189	0,085	0,114	0,211	0,149	0,194
	Istotność	0,000	0,473	0,117	0,485	0,347	0,080	0,217	0,108
Komunikacja współpracowników	Korelacja Pearsona	,254*	0,114	,301*	0,185	0,148	0,049	,275*	,243*
	Istotność	0,034	0,349	0,011	0,126	0,223	0,687	0,021	0,043
Gratyfikacja werbalna	Korelacja Pearsona	,245*	0,009	,245*	,283*	0,136	0,094	0,165	0,217
	Istotność	0,041	0,942	0,041	0,018	0,263	0,438	0,172	0,072
Poczucie spełnienia	Korelacja Pearsona	,491**	0,139	,362**	,368**	,317**	0,217	,244*	,390**
	Istotność	0,000	0,250	0,002	0,002	0,007	0,072	0,041	0,001
Średnia arytmetyczna MSQ	Korelacja Pearsona	,493**	0,094	,354**	,366**	,345**	0,219	,383**	,411**
	Istotność	0,000	0,441	0,003	0,002	0,003	0,068	0,001	0,000

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań.

Największe związki korelacyjne zaobserwowano między średnią arytmetyczną wyników ankiety MSQ i poziomem zadowolenia z pracy (0,493**), poczuciem spełnienia a zadowoleniem z pracy (0,491**), warunkami pracy a zadowoleniem z pracy (0,416**), kooperacją, współpracą a poziomem zadowolenia z pracy (0,414**), średnią arytmetyczną wyników ankiety MSQ a średnią arytmetyczną wyników ankiety Blau (0,411**) oraz wynagrodzeniem a przywiązaniem do aktualnego zawodu (0,405**). Wszystkie wyniki badania, które były istotne statystycznie, były korelacją dodatnią. Najwyższe wartości korelacji dla przedstawionego badania (do poziomu 0,3) przedstawiono w tabeli 9.

Tabela 9. Zbiór najwyższych wartości współczynnika korelacji wraz z opisem

Poziom korelacji	Poszczególne wymiary satysfakcji a określone aspekty zaangażowania w karierę
0,493**	Średnia arytmetyczna MSQ a poziom zadowolenia z pracy
0,491**	Poczucie spełnienia a poziom zadowolenia z pracy
0,416**	Warunki pracy a poziom zadowolenia z pracy
0,414**	Kooperacja, współpraca a poziom zadowolenia z pracy
0,411**	Średnia arytmetyczna MSQ a średnia arytmetyczna Blau
0,405**	Wynagrodzenie a przywiązanie do aktualnego zawodu
0,400**	Zadawalające kompetencje przełożonego/ przełożonej a poziom zadowolenia z pracy
0,390**	Poczucie spełnienia a średnia arytmetyczna Blau
0,384**	Szansa na awans a postrzeganie zawodu jako idealnego na całe życie
0,381**	Szacunek przełożonego/ przełożonej do pracowników a przywiązanie do aktualnego zawodu
0,379**	Szansa na awans a średnia arytmetyczna Blau
0,379**	Szacunek przełożonego/ przełożonej do pracowników a poziom zadowolenia z pracy
0,377**	Wynagrodzenie a chęć rozwoju kariery w obecnym zawodzie
0,366**	Stabilność zatrudnienia a poziom zadowolenia z pracy
0,365**	Poczucie spełnienia a postrzeganie zawodu jako idealnego na całe życie
0,357**	Szansa na awans a chęć rozwoju kariery w obecnym zawodzie
0,350**	Wynagrodzenie a poziom zadowolenia z pracy
0,334**	Prestiż pracy, zawodu a poziom zadowolenia z pracy
0,334**	Samodzielność a poziom zadowolenia z wykonywanego zawodu
0,333**	Różnorodność zadań a poziom zadowolenia z pracy
0,331**	Szacunek przełożonego/ przełożonej do pracowników a poziom zadowolenia z wykonywanego zawodu
0,322**	Prestiż pracy, zawodu a chęć rozwoju kariery w obecnym zawodzie
0,321**	Zgodność pracy z moimi przekonaniem i chęć rozwoju kariery w obecnym zawodzie
0,321**	Szacunek przełożonego/ przełożonej do pracowników a chęć rozwoju kariery w obecnym zawodzie
0,313**	Zgodność pracy z moimi przekonaniem i poziom zadowolenia z pracy
0,300**	Realizacja polityki firmy a postrzeganie zawodu jako idealnego na całe życie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

5. Dyskusja i wnioski

W niniejszym badaniu określono, w jaki sposób i w jakim stopniu poziom satysfakcji z pracy wpływa na zaangażowanie w karierę pracowników firmy rodzinnej Abramczyk. W badaniu przeprowadzonym na potrzeby tego artykułu stwierdzono, że występuje pozytywna korelacja pomiędzy poziomem satysfakcji z pracy a poziomem zaangażowania pracowników w karierę oraz że satysfakcja z pracy ma większy wpływ na zaangażowanie pracowników w karierę, kiedy czynnik ten dotyczy treści pracy, co jest zgodne z dotychczas przeprowadzonymi

mi badaniami w tej dziedzinie (Smythe, 2009; Cannon, McGee, 2012). Teoria oraz przegląd literatury sugerują, że wysoki poziom satysfakcji z pracy, wynikający z poczucia spełnienia, kooperacji ze współpracownikami oraz dobrych relacji z przełożonymi, ma bezpośredni wpływ na zaangażowanie pracowników w ich ścieżki kariery. W firmie Abramczyk potwierdza się to, że pracownicy z wysokim poziomem satysfakcji z pracy wykazują również większe zaangażowanie w rozwój zawodowy, co jest zgodne z wynikami badania pokazującymi pozytywną korelację między tymi dwoma zmiennymi. To pokrywa się z teorią oczekiwań Vrooma (1964), która postuluje, że satysfakcja pojawia się wtedy, gdy pracownicy odczuwają, że ich praca pozwala na realizację osobistych aspiracji. Pozytywny efekt jest najsilniejszy wówczas, gdy pracownicy odczuwają wysoki poziom poczucia spełnienia, mają zapewnione wysokie warunki pracy, mają możliwość kooperacji, otrzymują wysokie wynagrodzenie oraz są zadowoleni z kompetencji bezpośredniego przełożonego/ przełożonej. Celem głównym niniejszej pracy było określenie związku pomiędzy poziomem satysfakcji z pracy a zaangażowaniem pracowników w karierę. W toku badań odnaleziono dodatnią korelację pomiędzy dwoma badanymi zjawiskami. Badania te pozwoliły również na określenie siły wspomnianej korelacji jako umiarkowanej. W części artykułu odwołującej się do rezultatów przeprowadzonego badania ilościowego szczegółowo opisano relację pomiędzy płcią, wiekiem, stażem pracy, wykształceniem, rodzajem stanowiska a satysfakcją z pracy i zaangażowaniem w karierę. Udało się więc znaleźć odpowiedzi na wszystkie pytania badawcze. Do celów teoriopoznawczych należał przegląd literatury przedmiotu w zakresie satysfakcji z pracy, dokonanie kwerendy literatury dotyczącej zaangażowania w karierę oraz syntezy istniejącego stanu wiedzy w zakresie omawianych konstruktywów badawczych. Realizacja tych celów została przedstawiona w części drugiej niniejszego artykułu. Do celów empirycznych pracy zaliczono badanie związku korelacyjnego pomiędzy satysfakcją z pracy a zaangażowaniem w karierę oraz zbadanie, w jaki sposób płeć, wiek, staż pracy, wykształcenie i rodzaj stanowiska różnicują satysfakcję z pracy i zaangażowanie w karierę. Cele empiryczne zostały zrealizowane dzięki danym zebranych na podstawie badań ilościowych, które opisano w trzeciej części tego artykułu. Wyniki badań pozwoliły na przyjęcie obu hipotez badawczych głoszących:

- Występuje pozytywna korelacja pomiędzy poziomem satysfakcji z pracy a poziomem zaangażowania pracowników.

- Satysfakcja z pracy ma większy wpływ na zaangażowanie pracowników, kiedy czynnik ten dotyczy takich treści pracy, jak poczucie spełnienia, kooperacja ze współpracownikami czy satysfakcja z relacji z przełożonym.

Przeprowadzone badanie wnosi wkład do literatury przedmiotu w kilku aspektach. Po pierwsze, wyniki badań wzbogacają stan wiedzy nad zrównoważonym zarządzaniem zasobami ludzkimi w odniesieniu do toczącej się debaty na temat wpływu poziomu satysfakcji na zaangażowanie pracowników w karierę. Po drugie, badanie ma charakter unikalny ze względu na charakterystykę organizacji, w której zostało ono przeprowadzone – firma od pokoleń zarządzana przez rodzinę. Organizacja ta jest przykładem prawidłowo przeprowadzanej sukcesji – role prezesa przekazywano już dwukrotnie od lat 90. ubiegłego wieku (początku istnienia firmy) (*Abramczyk – o nas*, 2024). Fakt ten jest istotny z punktu widzenia pomiaru satysfakcji i zaangażowania, ponieważ sam sposób podejmowania decyzji pomiędzy firmami rodzinnymi a nierodzinnymi jest znacząco różny. W firmach rodzinnych występuje niejednoznaczność ról, która oddziałuje na trudność podejmowania decyzji (Wojtyra-Perlejewska, 2022, s. 42).

Wyniki uzyskane wskutek tego badania są zgodne z tymi opisanymi w dotychczasowej literaturze przedmiotu. Zarówno polskie naukowczynie – Juchnowicz (2010) oraz Springer (2018), jak i zagraniczni autorzy – Armstrong (2010), są zgodni co do pozytywnej korelacji poziomu satysfakcji z zaangażowaniem. Niniejsze badanie poszerza dotychczasową wiedzę na temat zaangażowania w karierę, ze szczególnym uwzględnieniem pracowników firm rodzinnych. Podsumowując, wyniki badań w firmie Abramczyk ilustrują, jak teoria współgra z praktyką w realnych warunkach organizacyjnych. Zrozumienie, że satysfakcja z pracy może służyć jako mechanizm wspierający głębsze zaangażowanie w karierę, oferuje cenne wskazówki dla menedżerów i liderów organizacji na temat kształtowania polityki personalnej. Strategie te powinny się zatem koncentrować na promowaniu satysfakcji pracowników przez odpowiednie zarządzanie relacjami, systemy nagród oraz możliwości rozwoju. W długoterminowej perspektywie takie podejście może się przyczynić do zwiększenia lojalności pracowników, ich wydajności oraz ogólnego sukcesu organizacji, co jest zgodne z naukowymi dowodami na korzyści płynące z zaangażowania pracowników.

Raportowany przez pracowników firmy Abramczyk poziom satysfakcji z pracy przyjmuje średnią wartość 2,06, a więc wartość relatywnie wysoką. Wartość odchylenia standardowego dla poszczególnych pytań wahała się od 0,79 do 1,04. Do przychylniej ocenianych stwierdzeń opisanych przez skalę MSQ zaliczały się stabilność zatrudnienia, samodzielność, różnorodność zadań, zgodność pracy

z przekonaniem, poczucie spełnienia, warunki pracy, zadowalające kompetencje przełożonego/ przełożonej, możliwość wdrażania własnych metod pracy, kooperacja, współpraca, możliwość podejmowania własnych decyzji oraz szacunek przełożonego/ przełożonej do pracowników. W grupie zagadnień o najwyższej średniej arytmetycznej, a więc tych, które miały stosunkowo wyższy odsetek nieprzychylnych odpowiedzi, znalazły się prestiż pracy (zawodu), poczucie spełnienia, możliwość bycia zajęтым cały czas, realizacja polityki firmy, komunikacja współpracowników, autorytet/ władza – wydawanie poleceń, wynagrodzenie, gratyfikacja werbalna oraz szansa na awans. Wyniki pomiaru badania zaangażowania pracowników tej organizacji w karierę przyniosły średni wynik na poziomie 2,282. Wartości odchylenia standardowego dla poszczególnych elementów skali wahały się pomiędzy 1,02 a 1,35. Uzyskany wynik należy traktować jako wynik wysoki. Do najlepiej ocenianych aspektów zaangażowania w karierę zaliczono wysoki poziom zadowolenia z pracy, niskie prawdopodobieństwo zmiany pracy, subiektywne zadowolenie z decyzji dotyczącej podjętego zawodu. Przeprowadzone badanie korelacji Pearsona wykazało największe powiązanie pomiędzy poczuciem spełnienia a poziomem zadowolenia z pracy, warunkami pracy a poziomem zadowolenia z pracy, kooperacją (współpracą) a poziomem zadowolenia z pracy, średnią arytmetyczną wyników badania ankietowego MSQ a średnią arytmetyczną badania ankietowego Blau (1989), wynagrodzeniem a przywiązaniem do aktualnie wykonywanego zawodu oraz zadowalającymi kompetencjami przełożonego/ przełożonej a poziomem zadowolenia z pracy.

Jednym z głównych ograniczeń przeprowadzonych badań jest skupienie się tylko na jednej organizacji, co może ograniczać generalizację wyników na inne środowiska pracy lub branże. Próba badawcza, mimo że reprezentatywna dla badanej firmy, może nie odzwierciedlać różnicowania charakterystycznego dla innych sektorów czy kultur organizacyjnych. Ponadto badanie opierało się wyłącznie na metodach ilościowych, co ogranicza głębię zrozumienia subiektywnych doświadczeń pracowników, ich odczuć i motywacji, które mogłyby zostać lepiej zbadane za pomocą metod jakościowych, takich jak wywiady indywidualne czy grupy fokusowe. Kolejnym krokiem jest zbadanie wpływu satysfakcji na zaangażowanie w karierę oraz ustalenie nie tylko siły, ale też kierunku tego wpływu, czyli empiryczne sprawdzenie, czy zaangażowanie wpływa na satysfakcję czy odwrotnie. W odpowiedzi na zidentyfikowane ograniczenia przyszłe badania mogłyby rozszerzyć zakres badanej populacji, włączając pracowników z różnych branż i kultur organizacyjnych, aby zwiększyć generalizację wyników. Ważne byłoby również zastosowanie mieszanych metod badawczych łą-

czących ilościowe narzędzia ankiety z jakościowymi technikami zbierania danych, co pozwoliłoby na głębsze zrozumienie dynamiki między satysfakcją z pracy a zaangażowaniem w karierę. Dodatkowo interesującym kierunkiem badań mogłoby być zbadanie wpływu interwencji organizacyjnych na poprawę satysfakcji i zaangażowania, co mogłoby dostarczyć wiedzy na temat skutecznych strategii zarządzania zasobami ludzkimi w celu zwiększenia efektywności organizacyjnej. Wiele badań empirycznych wskazuje, że istnieją zmienne zarówno moderujące, jak i mediujące relacje pomiędzy satysfakcją a zaangażowaniem w karierę, zatem zasadne w przyszłych badaniach wydaje się być sprawdzenie, jaką rolę pełni kultura organizacyjna, aspekt emocjonalny (Zalewska, 2003, s. 50) czy otoczenie zadaniowe bądź treść pracy.

Barbara Rakoczy-Marszałik – autorka jest absolwentką Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Ukończyła studia magisterskie na kierunku Zarządzanie o specjalności Zarządzanie projektami międzynarodowymi. Jej zainteresowania naukowe koncentrują się na naukach o zarządzaniu i jakości oraz Business Intelligence (BI).

Spis literatury

- Abramczyk – o nas. (2024). <https://abramczyk.pl/historia/> (dostęp: 6.05.2024).
- Armstrong, M. (2010). *Strategiczne zarządzanie zasobami ludzkimi*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Armstrong, M., Taylor, S. (2014). *Armstrong handbook of human resource management practice*. Kogan Page.
- Bakker, A. B., Leiter, M. P. (2010). *Work engagement: A handbook of essential theory and research*. London: Psychology Press.
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. W.H. Freeman.
- Bartkowiak, G. (2009). *Człowiek w pracy, od stresu do sukcesu organizacji*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Blau, G. (1989). Testing generalizability of a career commitment measure and its impact on employee turnover. *Journal of Vocational Behavior*, 35, 88–103.
- Blau, G.J. (1985). The measurement and prediction of career commitment. *Journal of Occupational Psychology*, 58(4), 277–288.
- Cannon, J. A., McGee, R. (2012). *Zarządzanie talentami i planowanie ścieżek kariery*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Carson, K. D., Bedeian, A. G. (1994). Career commitment: Construction of a measure and examination of its psychometric properties. *Journal of Vocational Behavior*, 44(3), 237–260.

- Fields, D. L. (2002). *Taking the measure of work: A guide to validated scales for organizational research and diagnosis*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Harwas-Napierała, B., Trempała, J. (red.) (2006). *Psychologia rozwoju człowieka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Judge, T.A., Weiss, H. M., Kammeyer-Mueller, J. D., Hulin, C. L. (2017). Job attitudes, job satisfaction, and job affect: A century of continuity and of change. *Journal of Applied Psychology*, 102(3), 356–374.
- Kanungo, R. N. (1982). Measurement of job and work involvement. *Journal of Applied Psychology*, 67(3), 341–349.
- Kmiotek, K. (2014). Źródła i konsekwencje zaangażowania pracowników. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, 1, 53–65.
- Kossek, E.E., Roberts, K., Fisher, S., Demarr, D. (1998). Career self-management: A quasi-experimental assessment of the effects of a training intervention. *Personnel Psychology*, 51(4), 935–962.
- Król, H. (2006). Proces szkolenia pracowników. W: Król, H., Ludwiczynski, A. (red.), *Zarządzanie zasobami ludzkimi. Tworzenie kapitału ludzkiego organizacji* (s. 466–468). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Locke, E. A. (1976). The nature and causes of job satisfaction. W: M. D. Dunnette (ed.), *Handbook of industrial and organizational psychology* (s. 1297–1349). Chicago: Rand McNally.
- London, M. (1983). Toward a theory of career motivation. *Academy of Management Review*, 8(4), 620–630.
- Meyer, J. P., Allen, N. J. (1991). A three-component conceptualization of organizational commitment. *Human Resource Management Review*, 1(1), 16–21.
- Schaufeli, W. B., Salanova, M., González-Romá, V., Bakker, A. B. (2002). The measurement of engagement and burnout: A two sample confirmatory factor analytic approach. *Journal of Happiness Studies*, 3(1), 73–75.
- Schultz, D., Schultz, E. S. (2002). *Psychologia a wyzwania dzisiejszej pracy*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Smythe, J. (2009). *CEO – dyrektor do spraw zaangażowania*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Springer, A. (2018). *Kompetencje i satysfakcja: identyfikacja, znaczenie i dopasowanie*. Warszawa: Difin.
- Springer, A. (red.) (2015). Zarządzanie karierą utalentowanych pracowników. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej*, 60(3), 95–109.
- Vroom, V. H. (1964). *Work and motivation*. New York: Wiley.

Wojtyra-Perlejewska, M. (2002). *Współpraca doradców z firmami rodzinnymi w procesie sukcesji, perspektywa doradców*. Warszawa: Akademia Leona Koźmińskiego.

Zalewska, A. (2003). Skala satysfakcji z pracy – pomiar poznawczego aspektu ogólnego zadowolenia z pracy. *Acta Universitatis Lodziensis. Folia Psychologica*, 7, 49–61.

The impact of job satisfaction on career commitment – results of a survey of Abramczyk employees

Abstract: This study explores the relationship between job satisfaction and career commitment among employees, focusing on a survey conducted at Abramczyk Ltd. Assuming a positive correlation, the author used the Minnesota Satisfaction Questionnaire and Blau’s career engagement survey for quantitative analysis. The goal was to demonstrate that higher job satisfaction enhances career engagement, specifically regarding work content, and to provide a detailed analysis of these dynamics in real business practice. The paper’s initial sections lay the theoretical foundation, defining key concepts such as career satisfaction, career engagement, and career management. The author discusses their significance for organizations, as well as the moderate correlation between job satisfaction and employee behavior. Practical ideas from modern literature are also examined to frame the analysis. The third section details the study’s methodology, Abramczyk Ltd as the research setting, and the participant population. The fourth, practical section presents survey results through charts and tables, accompanied by detailed interpretation. The study concludes with a summary of findings, limitations, and recommendations for future research and business practices. The author emphasizes the implications for fostering career commitment through enhanced job satisfaction.

Keywords: job satisfaction, career commitment, organizational commitment.

JEL Classification: J28, J24, M12, O15.



Zawód biegłego rewidenta – rola we współczesnej gospodarce

Aleksandra Kaliszuk

Akademia Śląska

aleksandra.kaliszuk@akademiaslaska.pl, ORCID: 0009-0004-0445-4664

Streszczenie: Wraz z rozwojem gospodarki oraz rosnącym zaangażowaniem kapitału zewnętrznego w działalność przedsiębiorstw pojawiła się potrzeba zapewnienia rzetelności prowadzonej ewidencji finansowej. System rachunkowości finansowej dostarcza informacji wspierających proces decyzyjny, jednak to biegli rewidenty odgrywają kluczową rolę w weryfikacji poprawności jego funkcjonowania. Ich działalność nie tylko zwiększa transparentność, ale także buduje zaufanie wśród interesariuszy. Celem artykułu jest przedstawienie roli i znaczenia zawodu biegłego rewidenta, a także omówienie jego uwarunkowań prawnych w Polsce. W realizacji tego celu zastosowano tematyczny przegląd literatury uzupełniony analizą branżowych stron internetowych oraz polskich aktów prawnych. Przeprowadzone badania wskazują, że zawód biegłego rewidenta jest ważnym elementem współczesnej gospodarki i nieodłącznie wiąże się z rachunkowością, ponieważ zapewnia rzetelność audytu finansowego. Jego rola nie ogranicza się jedynie do sprawdzania poprawności ksiąg rachunkowych oraz sprawozdań finansowych – dzięki jego pracy przedsiębiorstwa mogą budować zaufanie wśród inwestorów czy partnerów biznesowych. Pomaga to w unikaniu błędów i nieprawidłowości, a także w lepszym zarządzaniu finansami i podejmowaniu świadomych decyzji biznesowych. Rola biegłego rewidenta jest istotna nie tylko dla samych przedsiębiorstw i ich interesariuszy, ale również dla organów regulacyjnych, które wydają akty prawne i nadzorują funkcjonowanie zawodu, zapewniając transparentność jego działalności. Jednocześnie regulacje te nakładają wysokie wymagania na kandydatów na biegłych rewidentów, w tym obowiązek ciągłego doskonalenia zawodowego. Dzięki temu ich wiedza nie tylko pozostaje precyzyjna, ale także aktualna.

Słowa kluczowe: audyt finansowy, rewizja finansowa, biegły rewident.

Kod JEL: M40, M42, M49.

1. Wstęp

Zanim powstały międzynarodowe korporacje z rozbudowanymi systemami rachunkowymi i dedykowanymi działami księgowości, prowadzenie działalności gospodarczej nie wymagało sporządzania dokumentacji księgowej. Początki aktywności gospodarczej były związane z działalnością prowadzoną przez pojedyncze osoby lub całe rodziny, często przekazywaną z pokolenia na pokolenie. Nad wszystkim czuwał właściciel, który nie musiał (a często nawet nie potrafił) spisywać transakcji. Wraz z gromadzeniem majątku i rosnącą liczbą operacji gospodarczych, zwłaszcza w ramach klasycznego handlu, pojawiła się potrzeba ewidencjonowania transakcji, aby zachować kontrolę nad działalnością gospodarczą (Kawa, 2002). Początkowo rachunki zapisywano na tabliczkach woskowych, później zaczęto używać papirusu i pergaminu, które miały formę zwojów. Z biegiem czasu dokumenty te zaczęto łączyć, zszywając pojedyncze karty, co doprowadziło do powstania ksiąg (Sojak, 2023).

Z uwagi na małą skalę prowadzonej działalności ówczesni przedsiębiorcy byli w stanie samodzielnie prowadzić swoje księgi rachunkowe i identyfikować wszelkie nieprawidłowości. Jednak z biegiem lat oraz rozwojem przedsiębiorstw handlowych i przemysłowych, których działalność rozpoczęła ekspansję na rynkach międzynarodowych, na początku XIX wieku przedsiębiorcy byli zmuszeni do zwiększenia szczegółowości gromadzonych danych, aby skuteczniej monitorować prowadzoną działalność i na podstawie informacji podejmować bardziej efektywne decyzje. Działania te doprowadziły do zmiany organizacji zaplecza administracyjnego przedsiębiorstwa z samodzielnego księgowego, którym był właściciel, na wykwalifikowany zespół posiadający kompleksową wiedzę z zakresu rachunkowości przedsiębiorstwa (Nowak, 2013, s. 9).

Rozwój gospodarki, zarówno na poziomie krajowym, jak i międzynarodowym, wymaga stałej kontroli oraz nadzoru, aby podmioty gospodarcze oraz ich zarządzający mogli podejmować świadome i pewne decyzje. Księgowość jest uznawana za jeden z kluczowych podsystemów ewidencyjnych jednostki gospodarczej (Adamek, 2012). W celu zapewnienia bezpieczeństwa oraz rzetelności prowadzonych ksiąg rachunkowych powstała profesja biegłego rewidenta, która na przestrzeni lat ewoluowała, osiągając status zawodu zaufania publicznego.

W literaturze dotyczącej rachunkowości, sprawozdawczości i audytu dominują analizy aspektów technicznych, podczas gdy charakterystyka samych zawodów – w tym biegłego rewidenta – jest podejmowana stosunkowo rzadko. Tymczasem zawód biegłego rewidenta zasługuje na szczególną uwagę ze względu na

długą ścieżkę kształcenia oraz wysoką odpowiedzialność, w tym również odpowiedzialność karną, a przede wszystkim rolę, jaką pełni on we współczesnej gospodarce. Niniejszy artykuł ma na celu wypełnienie tej luki poprzez przedstawienie roli i znaczenia biegłego rewidenta, a także omówienie jego uwarunkowań prawnych w Polsce. W realizacji tego celu zastosowano tematyczny przegląd literatury uzupełniony analizą branżowych stron internetowych oraz polskich aktów prawnych. Artykuł koncentruje się na odpowiedzi na następujące pytania badawcze:

1. Jak kształtował się zawód biegłego rewidenta na przestrzeni lat?
2. Jak przebiegało powstanie i rozwój tej profesji w Polsce?
3. Jakie są współczesne uwarunkowania prawne oraz znaczenie zawodu biegłego rewidenta w Polsce?

Struktura artykułu jest następująca: w kolejnej sekcji omówiono historię zawodu biegłego rewidenta, jego ewolucję na przestrzeni lat wraz ze wskazaniem miejsca jego powstania. Następnie omówiono implementację do polskich przepisów prawa. Rozważania kończy przedstawienie obecnych regulacji prawnych zawodu biegłego rewidenta w Polsce.

2. Historyczne uwarunkowania zawodu biegłego rewidenta na świecie

Za miejsce powstania pierwszych form organizacji zawodu księgowych, jak również rewizji finansowej uznaje się Wielką Brytanię. Kraj ten wiódł znaczący prym w ilości posiadanych specjalistów charakteryzujących się specjalistyczną wiedzą z zakresu rachunkowości. Zgodnie z danymi historycznymi pod koniec XVIII wieku w największych miastach Szkocji oraz Anglii swoją działalność prowadziło 50 dyplomowanych biegłych księgowych. W XIX wieku ich ilość zaczęła znacząco rosnąć, do czego przyczyniła się wydana w 1862 roku w Wielkiej Brytanii Ustawa o spółkach (ang. British Companies Act) wprowadzająca obowiązek badania bilansów przedsiębiorstw. Istotnym momentem w kształtowaniu się podejścia do weryfikacji prawdziwości ujawnianych danych finansowych było wykrycie w 1932 roku w Wielkiej Brytanii prezentacji obrazu przedsiębiorstwa Royal Mail Steam Shipping niezgodnego z rzeczywistą sytuacją majątkową. Nieprawidłowości przejawiały się w wykazywaniu zysków pomimo osiągniętego przez spółkę bankructwa. Sytuacja ta doprowadziła do podjęcia przez brytyjskiego prawodawcę kroków zmierzających do uchwalenia nowej

ustawy o spółkach, zawierającej uwzględnienie minimalnych wymogów w zakresie ujawniania informacji finansowych oraz wprowadzenie obowiązkowego rocznego badania sprawozdań finansowych wraz z określeniem przejrzystych praw i obowiązków biegłych rewidentów biorących udział w badaniu. Dokument ten, wprowadzony do prawodawstwa w 1948 roku, był także przełomowy z uwagi na skoncentrowanie szczególnej uwagi na ochronie interesów kredytodawców, a także akcjonariuszy badanych podmiotów (Pfaff, 2018, s. 34). Wprowadzenie do brytyjskich przepisów prawa wymogów związanych z weryfikacją sprawozdań finansowych oraz nadanie w europejskiej gospodarce istotnego znaczenia roli biegłego rewidenta spowodowało, iż zawód ten znacznie szybciej rozwinął się w Wielkiej Brytanii niż w Stanach Zjednoczonych.

Pierwsze stowarzyszenie biegłych rewidentów w Ameryce powstało w 1887 roku i nosiło nazwę Amerykańskiego Stowarzyszenia Biegłych Księgowych (ang. American Association of Public Accountants – AAPA) (www 1). Początkowo stowarzyszenie to nie miało znaczącego wpływu na politykę amerykańskiej sprawozdawczości finansowej. Decydujący wpływ uzyskało jednak 100 lat później dzięki istotnemu zwiększeniu swojej liczebności do 290 tysięcy członków. Obecnie stowarzyszenie to nosi nazwę Amerykańskiego Instytutu Dyplomowanych Biegłych Księgowych (ang. American Association of Certified Public Accountants – AICPA). W niemieckim prawodawstwie natomiast definicja i zawód biegłego rewidenta zostały zaimplementowane do Prawa bilansowego utworzonego w Niemczech w 1985 roku. Wszyscy certyfikowani biegli rewidenci posiadający specjalistyczne uprawnienia do badania sprawozdań finansowych obligatoryjnie musieli być zarejestrowani w Izbie Biegłych Rewidentów (niem. Wirtschaftsprüferkammer). Izba ta została utworzona w 1971 roku, a nadzór nad nią był sprawowany przez Federalnego Ministra Gospodarki Niemiec (Pfaff, 2018, s. 37).

3. Ewolucja zawodu biegłego rewidenta w Polsce – kontekst historyczny

W Polsce zawód biegłego rewidenta został usankcjonowany po raz pierwszy w Rozporządzeniu Prezydenta Rzeczypospolitej w prawie o spółkach akcyjnych z 1928 roku. Zgodnie z art. 7 niniejszej ustawy sprawozdania finansowe spółek akcyjnych podlegały badaniu przez biegłych rewidentów pod kątem ich prawdziwości oraz dokładności dotyczącej uzasadnionej wysokości przyznanej

zapłaty oraz wynagrodzenia (Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej Prawo o spółkach akcyjnych, 1928). Ustawa ta przywoływała także osobę biegłego rewidenta w art. 89, zgodnie z którym „każda spółka akcyjna powinna corocznie poddać bilans, rachunek zysków i strat, tudzież sprawozdanie, sporządzone przez zarząd, badaniu przez biegłych rewidentów zarówno pod względem ich zgodności z księgami i dokumentami, jako też faktycznym stanem majątku i interesów spółki”. Wskazane przepisy nie zostały jednak zrealizowane i nie były przestrzegane w praktyce. Uregulowania te zostały przeniesione do Kodeksu Handlowego opublikowanego w Polsce w 1934 roku (Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej Kodeks Handlowy, 1934). Regulacje zawarte we wspomnianym akcie prawnym również nie weszły w życie przed II wojną światową, co zostało uargumentowane brakiem odpowiednich kwalifikacji kadry księgowej (Pfaff, 2008, s. 75).

Przełomowym momentem w procesie standaryzacji i rozwoju zawodu biegłego rewidenta w Polsce była zawarta w 1959 roku Uchwała Rady Ministrów w sprawie rewizji finansowo-księgowej państwowych jednostek organizacyjnych, na mocy której został ustanowiony pierwszy zawodowy tytuł „dyplomowanego biegłego księgowego” (Uchwała w sprawie rewizji finansowo-księgowej..., 1959). Zgodnie z par. 47 niniejszej Uchwały wyłącznie dyplomowani biegli księgowi wpisani na państwową listę mogli przeprowadzać badania sprawozdań finansowych. Lista biegłych była ustalana przez Ministra Finansów, który nadawał tytuł zawodowy na wniosek komisji egzaminacyjnej również przez niego ustalonej. Wspomnianą komisją egzaminacyjną było Stowarzyszenie Księgowych w Polsce będące najstarszą i największą w kraju organizacją zrzeszającą przedstawicieli środowiska związanego z finansami i rachunkowością, funkcjonującą zgodnie ze stanem wiedzy na koniec 2024 roku. Początki funkcjonowania organizacji datuje się na 9 czerwca 1907 roku (Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, 2020).

Kluczowe zmiany w przepisach dotyczących zawodu biegłych rewidentów zaimplementowała Ustawa z dnia 19 października 1991 roku o badaniu i ogłaszaniu sprawozdań finansowych oraz biegłych rewidentach i ich samorządzie (Ustawa o badaniu i ogłaszaniu sprawozdań finansowych..., 1991). Ustawa ta była uznawana za akt prawny, który jako pierwszy w historii dostosował polską rewizję do europejskich rozwiązań. Dokument ten wprowadził nowe warunki i wymagania, których spełnienie było niezbędne do zdobycia statusu biegłego rewidenta. Zgodnie z art. 15 niniejszej ustawy „biegłym rewidentem mógł zostać obywatel polski, który:

- ma pełną zdolność do czynności prawnych,
- korzysta z pełni praw publicznych,

- nie był karany za przestępstwa przeciwko mieniu, za przestępstwa przeciwko dokumentom, za przestępstwa gospodarcze, za fałszowanie pieniędzy, papierów wartościowych, znaków urzędowych oraz przestępstwa i wykroczenia karno-skarbowe,
- posiada wykształcenie wyższe,
- odbył z wynikiem pozytywnym 4-letnią praktykę zawodową w podmiocie uprawnionym do badania, w tym 2-letnią aplikację pod kierunkiem biegłego rewidenta, a w przypadku osób posiadających co najmniej 5-letnią praktykę na stanowiskach samodzielnych lub kierowniczych w pionach ekonomiczno-finansowych – 2-letnią aplikację pod kierunkiem biegłego rewidenta,
- złożył z wynikiem pozytywnym egzamin na biegłego rewidenta przed Państwową Komisją Egzaminacyjną,
- złożył ślubowanie,
- został wpisany na listę biegłych rewidentów”.

Wymienione powyżej wymagania zostały zmodyfikowane wprowadzoną i aktualnie obowiązującą nowelizacją Ustawy z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym. Nowe zasady zdobywania uprawnień biegłego rewidenta oraz niezbędne kwalifikacje zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa zostaną omówione w kolejnych punktach.

4. Obecne uwarunkowania prawne zawodu biegłego rewidenta w Polsce

Zawód biegłego rewidenta – jak już wcześniej zostało wspomniane – jest zaliczany do zawodów zaufania publicznego. Cechuje go to, że niewątpliwie stanowi on profesję bazującą na wykonywaniu zadań o szczególnym z punktu widzenia zadań publicznych charakterze oraz trosce o realizację interesu publicznego. Jest on zawodem opartym na wielu normach prawnych. Osoby posiadające uprawnienia do wykonywania wspomnianego zawodu, jak również podmioty zajmujące się badaniem sprawozdań finansowych świadczą swoje usługi przewidziane wieloma aktami prawnymi zaimplementowanymi do polskiego prawodawstwa. Wśród nich znajdują się m.in. (Gabrusewicz, 2014):

- „Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. 1994 Nr 121, poz. 591;
- Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, Dz.U. 2009 Nr 157, poz. 1240;

- Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych, Dz.U. 2000 Nr 94, poz. 1037;
- Ustawa z dnia 16 listopada 2000 r. o przeciwdziałaniu praniu brudnych pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu, Dz.U. 2000 Nr 116, poz. 1216”.

Podstawowym aktem prawnym regulującym zasady wykonywania zawodu biegłego rewidenta jest Ustawa o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym (2017). Zgodnie z art. 1 dokument ten określa zasady m.in. w zakresie:

- „uzyskiwania uprawnień do wykonywania zawodu biegłego rewidenta i wykonywania tego zawodu;
- działalności firm audytorskich, w tym ich organizacji oraz odpowiedzialności za naruszenia przepisów prawa;
- wykonywania czynności rewizji finansowej, w tym w jednostkach zainteresowania publicznego;
- odpowiedzialności dyscyplinarnej biegłych rewidentów”.

Oprócz wspomnianej powyżej ustawy zawód biegłego rewidenta i zasady jego wykonywania zostały także zawarte w Kodeksie etyki zawodowej biegłych rewidentów (www 2). Kodeks etyki zawodowej biegłych rewidentów został stworzony przez Międzynarodową Federację Księgowych – IFAC (ang. International Federation of Accountants) odpowiedzialną za standaryzację w skali światowej powszechnie obowiązujących zasad rachunkowości (Międzynarodowa Federacja Księgowych, 2013). Organizacja ta została założona w 1977 roku, a w jej skład wchodzi członkowie uznawani za specjalistów najwyższej klasy, m.in. przez Bank Światowy czy Światową Organizację Handlu. Jej podstawowym zadaniem jest „służenie interesowi publicznemu, wzmocnienie światowego zawodu księgowych oraz wpływanie na rozwój silnych gospodarek na całym świecie poprzez tworzenie i promowanie przestrzeni wysokiej jakości standardów zawodowych, wspieranie międzynarodowej konwencji takich standardów oraz wypowiedanie się w sprawach interesu publicznego w sytuacjach, gdy najistotniejszą rolę odgrywają kompetencje zawodowe”. Zadanie to jest niezwykle ważne z uwagi na istotną rolę zawodu księgowych i biegłych rewidentów w gospodarce oraz dążenie do harmonizacji i standaryzacji przepisów związanych z prowadzeniem ksiąg rachunkowych oraz sporządzaniem i badaniem sprawozdań finansowych.

W ramach realizacji założonego celu wspomniana organizacja wyodrębniła specjalistyczną komórkę organizacyjną w postaci Komitetu do spraw Etyki. Do jej zadań należy opracowywanie jak najwyższej jakości etycznych standardów,

jak również rozpowszechnienie stosowania praktyk zapewniających umocnienie zaufania publicznego wobec zawodu księgowych. Rola wspomnianego Komitetu jest obecnie pełniona przez Radę Międzynarodowych Standardów Etyki (ang. International Ethics Standards Board for Accountants – IESBA) (Grabowska-Kaczmarczyk, Jonas, Szulc, Świetla, Zieniuk, 2020, s. 98). Komitet ten opracował wspomniany wcześniej Kodeks etyki zawodowych księgowych, który stanowił wzorzec do utworzenia krajowych wytycznych w zakresie etyki zawodowej. Zawarte w nim zasady dotyczyły norm postępowania oraz podstawowych zasad, których powinni przestrzegać zarówno księgowi, jak i osoby świadczące usługi atestacyjne.

Na podstawie ustalonego wzorca polski prawodawca wprowadził krajowy Kodeks etyki zawodowej. Dokument ten obowiązywał jednak wyłącznie do 31 grudnia 2011 roku z uwagi na wprowadzenie obligatoryjnego stosowania zasad Kodeksu etyki zawodowych księgowych sporządzonych przez IFAC od 1 stycznia 2012 roku (Uchwała w sprawie zasad etyki zawodowej biegłych rewidentów, 2011). Istotnym momentem w zakresie implementacji zasad etyki zawodowej przez biegłych rewidentów było wprowadzenie Uchwałą nr 3431/52a/2019 z dnia 25 marca 2019 r. w sprawie zasad etyki zawodowej biegłych rewidentów obowiązkowego stosowania od dnia 1 stycznia 2020 roku Międzynarodowego kodeksu etyki zawodowych księgowych, wydanego przez IFAC w 2018 roku (Uchwała w sprawie zasad etyki zawodowej biegłych rewidentów, 2019). Kodeks ten jest przestrzegany przez biegłych i składa się z poniżej wymienionych części:

1. „Część 1 – Przestrzeganie Kodeksu, podstawowe zasady i ramowe założenia koncepcyjne, która zawiera podstawowe zasady i ramowe założenia koncepcyjne oraz ma zastosowanie do wszystkich zawodowych księgowych.
2. Część 2 – Zawodowi księgowi zatrudnieni w przedsiębiorstwach, która określa dodatkowy materiał odnoszący się do zawodowych księgowych zatrudnionych w przedsiębiorstwach podczas wykonywania czynności zawodowych. Część 2 ma zastosowanie również do osób będących zawodowymi księgowymi wykonującymi wolny zawód podczas wykonywania czynności zawodowych wynikających z ich powiązania z firmą, bez względu na to, czy jako wykonawca, pracownik lub właściciel.
3. Część 3 – Zawodowy księgowy wykonujący wolny zawód, która określa dodatkowy materiał odnoszący się do zawodowych księgowych wykonujących wolny zawód podczas wykonywania profesjonalnych usług.

4. Międzynarodowe standardy niezależności, które określają dodatkowy materiał odnoszący się do zawodowych księgowych wykonujących wolny zawód podczas świadczenia usług atestacyjnych jak poniżej (Międzynarodowa Federacja Księgowych, 2018):
- część 4A – Niezależność dla zleceń badania i przeglądu, która ma zastosowanie podczas wykonywania zleceń badania lub przeglądu;
 - część 4B – Niezależność dla zleceń atestacyjnych innych niż zlecenia badania i przeglądu, która ma zastosowanie podczas wykonywania zleceń atestacyjnych niebędących zleceniami badania lub przeglądu”.

Ostatnią częścią Kodeksu jest Słowniczek zawierający definicje wykorzystywanych pojęć, a także objaśnienie pojęć posiadających specyficzne znaczenie w poszczególnych częściach Kodeksu (Międzynarodowa Federacja Księgowych, 2018).

Omawiając zagadnienie związane z przepisami prawa, do których przestrzegania są zobligowani biegli rewidenci, należy wskazać także na Krajowe Standardy Rewizji Finansowej, jak również Międzynarodowe Standardy Rewizji Finansowej. Pierwsze z nich zaimplementowano do polskich przepisów na mocy Uchwały Krajowej Rady Biegłych Rewidentów z dnia 10 lutego 2015 r. w sprawie krajowych standardów rewizji finansowej (Uchwała w sprawie krajowych standardów rewizji finansowej, 2015). Zgodnie z par. 2 wspomnianej uchwały wprowadzono do polskich przepisów 43 standardy uznawane za krajowe standardy rewizji finansowej, zwane potocznie „KSRF”. Uchwała ta wprowadziła także jako krajowe standardy rewizji finansowej wydane przez IFAC:

1. „Międzynarodowe Standardy Badania (ang. International Standards on Auditing).
2. Międzynarodowe Standardy Usług Przeglądu (ang. International Standards on Review Engagements).
3. Międzynarodowe Standardy Usług Atestacyjnych Innych niż Badania i Przeglądy Historycznych Informacji Finansowych (ang. International Standards on Assurance Engagements Other Than Audits or Reviews of Historical Financial Information)”.

Międzynarodowe Standardy Rewizji Finansowej zostały natomiast opracowane przez Radę Międzynarodowych Standardów Rewizji Finansowej i Usług Atestacyjnych (ang. International Auditing and Assurance Standards Board – IAASB). Sporządzone przez nią standardy są dla biegłych rewidentów standardami o wysokiej jakości, które powinny być przez nich stosowane podczas przeprowadzanych usług atestacyjnych w celu zapewnienia ich należytego wykona-

nia oraz realizacji usług o najwyższej jakości (Pfaff, 2018, s. 25). Biegli rewidenci są zobowiązani do stosowania wspomnianych przepisów na mocy przyjętej do polskiego prawodawstwa Dyrektywy 2006/43/WE. Dokument ten zobowiązuje wszystkie państwa członkowskie Unii Europejskiej do stosowania międzynarodowych regulacji, a jego nadrzędnym celem jest harmonizacja oraz standaryzacja procedur oraz technik wykorzystywanych do przeprowadzania badań sprawozdań finansowych w celu zapewnienia porównywalności danych finansowych podmiotów państw członkowskich (Pfaff, 2008, s. 128).

Wspomniana harmonizacja i standaryzacja są niezwykle istotne we współczesnej gospodarce światowej. Międzynarodowe współpracy, jak również międzynarodowe struktury organizacyjne przedsiębiorstw wymagają zapewnienia prezentacji zrozumiałych i porównywanych danych w ramach dbałości o rozwój przedsiębiorstw. Przedstawiane w dokumentacji finansowej dane muszą być przejrzyste zarówno dla właścicieli, jak i akcjonariuszy, którzy nierzadko pochodzą z różnych obszarów gospodarczych i kulturowych. Z uwagi na powyższe właśnie dlatego tak ważne jest ujednoczenie zasad dotyczących sporządzania i badania sprawozdań finansowych.

W ramach przepisów prawa związanych z wykonywaniem zawodu biegłego rewidenta należy wspomnieć także o Ustawie z dnia 6 grudnia 2024 r. o zmianie ustawy o rachunkowości, ustawy o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym. Akt ten spowodował, iż zakres obowiązków biegłego rewidenta został znacznie rozszerzony. Ustanowienie go przez prawodawcę było związane z obowiązkową implementacją do polskich przepisów regulacji Dyrektywy Unii Europejskiej ws. sprawozdawczości przedsiębiorstw w zakresie zrównoważonego rozwoju (tzw. CSRD), związanej z obowiązkową sprawozdawczością podmiotów gospodarczych w zakresie zrównoważonego rozwoju. W ramach wprowadzonych przepisów biegli rewidenci zostali zobligowani od 1 stycznia 2025 roku m.in. do obowiązkowego kształcenia zawodowego z zakresu atestacji sprawozdawczości zrównoważonego rozwoju oraz obowiązkowej atestacji sprawozdań dotyczących zrównoważonego rozwoju badanej jednostki (Ustawa o zmianie ustawy o rachunkowości, ustawy o biegłych rewidentach, firmach audytorskich..., 2024).

Wykonywanie zawodu biegłego rewidenta w Polsce jest związane z przynależnością do Krajowej Izby Biegłych Rewidentów. Przynależność do wspomnianego samorządu zawodowego, wymagana przepisami prawa, została ustanowiona na mocy Ustawy z dnia 19 października 1991 r. o badaniu i ogłaszaniu sprawozdań finansowych oraz biegłych rewidentach i ich samorządzie (Ustawa o badaniu i ogłaszaniu sprawozdań finansowych..., 1991). Obecnie przepisy

dotyczące samorządu zawodowego biegłych rewidentów są określone Ustawą z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym, a samorząd ten nosi nazwę Polskiej Izby Biegłych Rewidentów. Zgodnie z art. 22 niniejszej ustawy przynależność do PIBR powstaje z chwilą wpisu biegłego rewidenta do krajowego rejestru biegłych rewidentów. Do podstawowych zadań Polskiej Izby Biegłych Rewidentów należy (Ustawa o biegłych rewidentach, firmach audytorskich..., 2017):

- „reprezentowanie członków oraz ochrona ich interesów zawodowych;
- ustanawianie krajowych standardów wykonywania zawodu i krajowych standardów kontroli jakości oraz zasad etyki zawodowej;
- wykonywanie zadań służących należytemu wykonywaniu zawodu biegłego rewidenta i przestrzeganiu zasad etyki zawodowej przez członków Polskiej Izby Biegłych Rewidentów, w tym:
 - kontrola wypełniania przez biegłych rewidentów obowiązków z zakresu obligatoryjnego doskonalenia zawodowego oraz prowadzenie postępowań dyscyplinarnych dotyczących naruszeń obowiązków z zakresu obligatoryjnego doskonalenia zawodowego;
 - prowadzenie postępowań dyscyplinarnych przeciwko biegłym rewidentom dotyczących przewinień innych niż:
 - powstałych przy wykonywaniu usług atestacyjnych oraz usług pokrewnych zgodnie z krajowymi standardami wykonywania zawodu;
 - naruszenie obowiązków, o których mowa w lit. a;
- współdziałanie w kształtowaniu zasad rachunkowości i rewizji finansowej;
- opracowywanie materiałów szkoleniowych dla kandydatów na biegłych rewidentów”.

Warto także nadmienić, iż zawód biegłego rewidenta oprócz wielu uwarunkowań oraz zasad prawnych jego wykonywania wymaga od jego przedstawicieli także stałego, obowiązkowego doskonalenia i kształcenia zawodowego. Zgodnie z art. 9 Ustawy o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym (2017) obligatoryjne doskonalenie zawodowe powstaje „z pierwszym dniem roku następującego po roku, w którym biegły rewident został wpisany do rejestru”. Wymagane przepisami szkolenia mają na celu podnoszenie jego kompetencji oraz umiejętności zawodowych, w szczególności z zakresu badania sprawozdań finansowych, jak również z zakresu rachunkowości.

Obligatoryjny samorozwój, przestrzeganie przepisów prawa oraz restrykcje, którymi jest obarczony zawód biegłego rewidenta, zapewniają, iż nie bez powodu jest on zaliczany do grupy zawodów zaufania publicznego. Nieustannie zmienia-

jące się przepisy prawa wymagają stałego rozwoju, co bez wątplenia jest podstawą prezentowanego przez nich profesjonalizmu i eksperckiej wiedzy. Obowiązujące biegłych rewidentów przepisy zapewniają, że świadczone przez nich usługi, m.in. w postaci badań sprawozdań finansowych, opracowywania specjalistycznych ekspertyz lub usług atestacyjnych, są na najwyższym poziomie, co bezpośrednio przekłada się na wzrost zaufania do wspomnianej grupy zawodowej. Biegli rewidenci oraz realizowane przez nich zadania przyczyniają się także do wzrostu transparentności obrotu i tym samym zwiększenia efektywności gospodarki, zarówno krajowej, jak i zagranicznej, w tym również wzrostu bezpieczeństwa obrotu gospodarczego oraz eliminacji nieuczciwych zachowań mogących spowodować zakłócenia systemowe, zarówno sektora gospodarczego, jak i finansowego.

5. Wnioski

Księgowość ewoluowała wraz z rozwojem przedsiębiorstw, pełniąc rolę podsystemu ewidencyjnego, który dostarcza kluczowych informacji menedżerom. Dzięki temu mogą oni ograniczyć niepewność przy podejmowaniu decyzji oraz zwiększyć ich efektywność. Jednak wraz z rosnącym zaangażowaniem kapitału zewnętrznego w przedsiębiorstwach pojawiła się potrzeba zapewnienia, że ewidencja finansowa jest prowadzona w sposób rzetelny i zgodny z obowiązującymi standardami. W odpowiedzi na tę potrzebę rynku powstał zawód biegłego rewidenta, którego zadaniem jest dbanie o wiarygodność ksiąg rachunkowych.

Rola biegłego rewidenta jest istotna nie tylko dla samych przedsiębiorstw i ich interesariuszy, ale również dla organów regulacyjnych, które wydają akty prawne i nadzorują funkcjonowanie zawodu, zapewniając transparentność jego działalności. Jednocześnie regulacje te nakładają wysokie wymagania na kandydatów na biegłych rewidentów, w tym obowiązek ciągłego doskonalenia zawodowego. Dzięki temu ich wiedza nie tylko pozostaje precyzyjna, ale także aktualna. W tym miejscu warto także podkreślić, iż zawód ten jest związany z szeregiem wyzwań, m.in. w postaci wysokich wymagań regulacyjnych oraz odpowiedzialności zawodowej, a także niedoborem specjalistów, co jest spowodowane coraz mniejszym zainteresowaniem wspomnianym zawodem. Zawód ten ma jednak przed sobą wiele możliwości rozwoju za sprawą automatyzacji procesów oraz rozwoju sztucznej inteligencji, która w znacznym stopniu ułatwi pracę audytorów, a także poprzez wzrost zapotrzebowania na audyty niefinansowe związane z rosnącym znaczeniem ESG.

Przeprowadzone badania wskazują, że zawód biegłego rewidenta jest ważnym elementem współczesnej gospodarki i nieodłącznie wiąże się z rachunkowością, ponieważ zapewnia rzetelność audytu finansowego. Jego rola nie ogranicza się jedynie do sprawdzania poprawności ksiąg rachunkowych – dzięki jego pracy przedsiębiorstwa mogą budować zaufanie wśród inwestorów czy partnerów biznesowych. Pomaga to nie tylko w unikaniu błędów i nieprawidłowości, ale także w lepszym zarządzaniu finansami i podejmowaniu świadomych decyzji biznesowych. Rola biegłego rewidenta jest istotna nie tylko dla samych przedsiębiorstw i ich interesariuszy, ale również dla organów regulacyjnych, które wydają akty prawne i nadzorują funkcjonowanie zawodu, zapewniając transparentność jego działalności. Jednocześnie regulacje te nakładają wysokie wymagania na kandydatów na biegłych rewidentów, w tym obowiązek ciągłego doskonalenia zawodowego.

Niniejszy artykuł może stanowić fundament do dalszych badań nad zawodem biegłego rewidenta zarówno w Polsce, jak i na świecie. Wśród potencjalnych kierunków przyszłych analiz warto wskazać identyfikację motywacji do podjęcia pracy w tym zawodzie oraz wyzwań, z jakimi mierzą się biegli rewidenci. Istotne byłoby również określenie czynników wyróżniających tę profesję na tle innych, a także charakterystyka społeczno-demograficzna kandydatów. Zasadne wydaje się również określenie, na ile uzyskanie kwalifikacji biegłego rewidenta przekłada się na satysfakcję finansową.

Aleksandra Kaliszuk – absolwentka kierunku Finanse i rachunkowość na Uniwersytecie Ekonomicznym w Katowicach oraz kierunku Audyt finansowy na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie. Zawodowo związana z audytem finansowym; kandydatka na Biegłego Rewidenta.

Spis literatury

- Adamek, J. (2012). Historia księgowości w Chinach – rys. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 107, 59–67.
- Dyrektywa 2006/43/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 17 maja 2006 r. w sprawie ustawowych badań rocznych sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych, zmieniająca dyrektywę Rady 78/660/EWG i 83/349/EWG oraz uchylająca dyrektywę Rady 84/253/EWG.
- Gabrusewicz, W. (red.) (2014). *Audyty sprawozdań finansowych. Teoria i praktyka*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.

- Grabowska-Kaczmarczyk, E., Jonas, K., Szulc, M., Świetla, K., Zieniuk, P. (2020). *Rola księgowych i biegłych rewidentów w zmieniającym się otoczeniu prawnym i gospodarczym*. Warszawa: Difin.
- Kawa, M. (2002). Ewolucja pojęcia majątku jednostek gospodarczych. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 11, 54–91.
- Międzynarodowa Federacja Księgowych. (2013). *Przewodnik stosowania Międzynarodowych Standardów Rewizji Finansowej w badaniu małych i średnich jednostek. Tom 2 – Wskazówki praktyczne*. Warszawa: Krajowa Izba Biegłych Rewidentów.
- Międzynarodowa Federacja Księgowych. (2018). *Międzynarodowy kodeks etyki zawodowych księgowych (w tym Międzynarodowe standardy niezależności)*. Warszawa: Krajowa Izba Biegłych Rewidentów.
- Nowak, A. (2013). *Zasady wykonywania zawodu biegłego rewidenta na przestrzeni 95 lat*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Pfaff, J. (2008). *Wpływ rewizji finansowej na wiarygodność sprawozdania finansowego*. Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego.
- Pfaff, J. (2018). *Rewizja finansowa*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego.
- Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 22 marca 1928 r. Prawo o spółkach akcyjnych (Dz.U. 1928 Nr 39, poz. 383).
- Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 27 czerwca 1934 r. Kodeks Handlowy (Dz.U. 1937 Nr 57, poz. 502).
- Sojak, S. (2023). Czy starożytni Rzymianie mieli księgowość podwójną? *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 47(2), 121–139.
- Stowarzyszenie Księgowych w Polsce. (2020). *W służbie księgowym i gospodarce od 1907 roku*. https://skwp.pl/content/uploads/2020/01/SKwP_PL_v.06.indd_.pdf
- Uchwała nr 187 Rady Ministrów z dnia 12 maja 1959 r. w sprawie rewizji finansowo-księgowej państwowych jednostek organizacyjnych (M.P. 1959 Nr 58, poz. 278).
- Uchwała nr 2783/52/2015 Krajowej Rady Biegłych Rewidentów z dnia 10 lutego 2015 r. w sprawie krajowych standardów rewizji finansowej.
- Uchwała nr 3431/52a/2019 Krajowej Rady Biegłych Rewidentów z dnia 25 marca 2019 r. w sprawie zasad etyki zawodowej biegłych rewidentów.
- Uchwała nr 4249/60/2011 Krajowej Rady Biegłych Rewidentów z dnia 13 czerwca 2011 r. w sprawie zasad etyki zawodowej biegłych rewidentów.
- Ustawa z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym (Dz.U. 2017, poz. 1089).
- Ustawa z dnia 19 października 1991 r. o badaniu i ogłaszaniu sprawozdań finansowych oraz biegłych rewidentach i ich samorządzie (Dz.U. 1991 Nr 111, poz. 480).

Ustawa z dnia 6 grudnia 2024 r. o zmianie ustawy o rachunkowości, o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. 2024, poz. 1863).

(www 1) <https://www.aicpa-cima.com/resources/article/history> (dostęp: 4.07.2024).

(www 2) <https://www.pibr.org.pl/pl/etyka> (dostęp: 5.07.2024).

The profession of a certified auditor – role in the modern economy

Abstract: With the development of the economy and the increasing involvement of external capital in business activities, the need to ensure the reliability of financial records has emerged. The financial accounting system provides information that supports the decision-making process; however, it is the certified auditors who play a key role in verifying its proper functioning. Their work not only enhances transparency but also builds trust among stakeholders. The aim of this article is to present the role and significance of the certified auditor profession, as well as to discuss the legal framework governing the profession in Poland. To achieve this objective, a thematic literature review was conducted, supplemented by an analysis of industry-related websites and Polish legal acts. The findings indicate that the profession of a certificated auditor is a vital component of the modern economy and is inextricably linked to accounting, as it ensures the reliability of financial audits. Their role extends beyond merely verifying the accuracy of accounting records and financial statements – through their work, businesses can foster trust among investors and business partners. This helps not only in avoiding errors and irregularities but also in improving financial management and making informed business decisions. The role of certificated auditors is crucial not only for businesses and their stakeholders but also for regulatory bodies that issue legal acts and oversee the profession, ensuring the transparency of its operations. At the same time, these regulations impose high standards on aspiring auditors, including the requirement for continuous professional development. As a result, their knowledge remains not only precise but also up to date.

Keywords: financial audit, financial review, certified auditor.

JEL Classification: M40, M42, M49.



Wydatki młodych dorosłych w Polsce – struktura i determinanty

Patrycja Jurecka

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Wydział Finansów
patrycja.jurecka@edu.uekat.pl, ORCID: 0009-0002-2582-4164

Streszczenie: Współcześni młodzi dorośli żyją w dynamicznym środowisku społeczno-ekonomicznym, co wpływa na ich wybory życiowe i finansowe. W obliczu przekształcającej się rzeczywistości XXI wieku młodzi nie czują się bezpiecznie finansowo. Ich styl życia i sposób zarządzania budżetem uległy zmianie. Celem artykułu jest identyfikacja głównych wydatków tej grupy, ich determinantów oraz postaw z nimi związanych. Zebrano publikacje i raporty z lat 2020-2024. Poddano analizie wtórnej badania dotyczące Polaków w wieku 18-35 lat. Ukazano, że możliwość wydawania jest uzależniona od wysokości dochodu i sytuacji zawodowej. Młodzi dorośli wydają głównie na swoje podstawowe potrzeby. Kolejnym czynnikiem jest chęć podążania za trendami i wyróżnienie swojej osobowości. Mimo to ich wydatki są poprzedzone analizą informacji oraz poszukiwaniem recenzji i opinii wśród zaufanej grupy. Młodzi dorośli odznaczają się więc racjonalizmem i gospodarnością w podejmowaniu decyzji finansowych.

Słowa kluczowe: młodzi dorośli, wydatki, gospodarność, racjonalność finansowa.

Kod JEL: A20, D12, E21, I31.

1. Wstęp

Niemal trzech na czterech młodych dorosłych nie czuje się dziś bezpiecznie finansowo (BIK, 2024). Stan ten stanowi zagrożenie dla podejmowania fundamentalnych i świadomych decyzji finansowych. Na bezpieczeństwo finansowe, będące częścią szerszego pojęcia bezpieczeństwa ekonomicznego, wpływa m.in. wysokość i stabilność dochodu oraz poziom wydatków (Waliszewski, 2022 s. 263). Ponadto istotną rolę odgrywa edukacja finansowa (będąca procesem zwiększającym kompetencje finansowe) oraz ekonomiczna, obejmująca działania eduka-

cyjne nakierowane na podnoszenie świadomości zasad funkcjonowania rynku finansowego i zagadnień ekonomicznych, kształtowanie postaw sprzyjających rozwojowi przedsiębiorczości i przeciwdziałanie wykluczeniu finansowemu (OECD, 2023).

Nie od dziś wiadomo, że zachowania finansowe nie są tożsame, a jednym z powodów ich zróżnicowania są czynniki psychologiczne i wychowawcze, takie jak wyznawane wartości, odczuwane emocje czy poziom rozwoju poznawczego. Okres wczesnej dorosłości jest syntezą zachowań charakterystycznych dla późnej adolescencji oraz dorosłości. Z jednej strony młodzi dorośli nadal poszukują własnego „ja”, dążą do stabilizacji relacji i emocji, kontynuują naukę i dopiero rozpoczynają aktywność zawodową. Z drugiej strony w pełni się usamodzielniają, zakładają rodziny, szukają stabilnego zarobku i zdobywają poczucie własnej tożsamości (Gurba, 2020). Etap ten charakteryzuje różnorodność obowiązków i celów, dlatego nastawienie wobec finansów będzie przyjmowało odmienne oblicza.

Nie mniej ważne stają się aspekty zewnętrzne. Współcześni młodzi dorośli stoją przed wyzwaniem pozyskania środków na realizację swoich priorytetów, marzeń oraz potrzeb w dobie radykalnych zmian wywołanych pandemią COVID-19 oraz wojną za wschodnią granicą naszego kraju. Skutki owych zdarzeń nadal są odczuwalne poprzez utrzymywanie się wysokiej inflacji, która determinuje wzrost cen towarów, usług i energii. Sytuacja ta wymusza zmianę w zarządzaniu własnym budżetem i podejmowaniu decyzji zakupowych (Gas, Kawa, Kleszcz, 2023). W ostatnich latach można również zauważyć tendencje zmian nie tylko zachowań konsumenckich, ale również w stosunku do oszczędzania, gospodarności i eksploatacji posiadanych dóbr (Szczepańska, 2024).

W obliczu licznych zmian społecznych, gospodarczych oraz rozwojowych sytuacja finansowa współczesnych młodych dorosłych różni się względem poprzedników. Celem niniejszego artykułu jest zidentyfikowanie wydatków młodych Polaków oraz poznanie ich determinantów. Dodatkowo sprawdza on postawy wobec wydawania pieniędzy. W tym celu odpowiada na następujące pytania:

1. Jaka jest struktura wydatków młodych dorosłych?
2. Na jakie grupy dóbr przeznaczają najczęściej pieniędzy?
3. Czy młodzi dorośli podchodzą do wydawania pieniędzy w sposób racjonalny?

Istotną część artykułu stanowi analiza wyników badań wtórnych dotyczących struktury wydatków oraz determinant decyzji finansowych młodych dorosłych. Stanowią one podstawę wywodu teoretycznego oraz punkt odniesienia dla prezentowanych wniosków.

2. Charakterystyka młodych dorosłych

Terminem młodych dorosłych określa się osoby będące w przedziale wiekowym 18-35 lat (Gurba, 2020, s. 310). W podanym okresie następuje wiele istotnych zmian związanych z rozwojem fizycznym, emocjonalnym, społecznym i moralnym. Wynika to także z momentu życia, w którym się znajdują. Zgodnie z teorią cyklu życia ten okres przypada na etap pomiędzy okresem dojrzewania a dorosłym (Arnett, 2023, s. 15). Jest to zatem nadal etap niestabilności i zagubienia, poszukiwania swojego miejsca i siebie. Ważną rolę odgrywają nowe przeżycia, doświadczenia i poszerzanie możliwości.

Według Gurby (2020) etap ten można podzielić na dwie fazy. Pierwsza z faz przypada na wiek 18-25 lat, która jest również zwana „kształtującą się dorosłością” (ang. *emerging adulthood*). W tym etapie obserwuje się poprawę relacji emocjonalnych z rodzicami oraz podtrzymywanie i nawiązywanie kontaktów z przyjaciółmi. Następuje również spiętrzenie sytuacji stresowych. Osoby podejmują kroki w kierunku indywidualizacji rozwoju. Młodzi kontynuują edukację oraz poszukują dorywczego zarobku. Jednocześnie uczestniczą w różnorodnych rozrywkach, w trakcie których przejawia się wiele tzw. zachowań ryzykownych. Druga faza wczesnej dorosłości to wiek 25-35 lat. Okres ten charakteryzuje się stabilizacją i autonomią emocjonalną. Kształtuje się dojrzała osobowość, zostaje odkryta własna tożsamość oraz pojawiają się skłonności nie tylko do rozwiązywania problemów, ale również ich odkrywania. Często jest to czas podejmowania nowych ról społecznych związanych z małżeństwem i rodziną. Osiągana jest stabilność zawodowa wzbogacona o kolejne doświadczenia poszerzające wiedzę i umiejętności.

Warto wskazać, że w Polsce występuje zjawisko wspierania i angażowania się rodziców w pomoc swoim dzieciom nawet po ukończeniu pełnoletności. Z tego właśnie powodu młodzi Polacy w wieku 25-34 lat nadal mieszkają z rodzicami. Zjawisko to pogłębiło się w czasie pandemii SARS-CoV-2. W całej Unii Europejskiej około 30% ludzi w tym wieku żyje w ten sposób (Dorosz, 2023, s. 16). Natomiast w 2020 roku w Polsce 44% młodych ludzi mieszkało z rodzicami. Wśród determinant należy wskazać rosnące ceny mieszkań i kosztów najmu, które w porównaniu do możliwości dochodu młodych dorosłych stanowią znaczące obciążenie ich budżetu. Dodatkowo deklarowanymi motywami są: wygoda w życiu codziennym, poczucie lojalności wobec rodziców oraz samotność (Zalewski, Dziubińska-Starska, 2021, s. 155).

W życiu człowieka praca odgrywa szczególną rolę w kształtowaniu tożsamości i poczucia własnej wartości. Poprzez zdobywanie doświadczenia i umiejętności młodzi ludzie uczą się odpowiedzialności, samodyscypliny i efektywnego zarządzania czasem (Franczyk, 2024, s. 139). Współcześni młodzi eksponują własne umiejętności i chęć ich rozwijania. Ponadto praca jest dla nich wyznacznikiem dobrobytu, a nawet dorosłości (Rzechowska, Krawiec, 2024, s. 98). Cenią balans pomiędzy życiem zawodowym a prywatnym. Spełniają wyznaczone im zadania, jednakże tylko i wyłącznie w wyznaczonym czasie pracy. Pandemia COVID-19 spowodowała wzrost znaczenia pracy i nauki zdalnej, otwierając zarazem innowacyjne możliwości zarobku i wzrost kompetencji cyfrowych, dlatego przedstawiciele omawianej grupy są biegli w wirtualnym świecie (Bartkowski, Pytlka, 2024, s. 10).

Współczesny młody konsument intensywnie i świadomie korzysta ze zdobytych współczesnej technologii (Kamińska, Krakowiak-Drzewiecka, 2023, s. 51). Młodzi dorośli poruszają się swobodnie w wirtualnym otoczeniu. Są entuzjastycznie nastawieni wobec możliwości, jakie dają nowoczesne technologie, a zakupy realizują najczęściej za pomocą smartfonów i tabletów (Franczyk, 2024, s. 139). Dodatkowo czują potrzebę przynależności do grup społecznych, która wpływa na decyzje konsumenckie. Pozyskują informacje i opinie od bliskich osób oraz z serwisów społecznościowych. Posiadając ogromny zasób wiedzy i źródeł ich pozyskania, młodzi konsumenci dokonują zakupów w bardziej świadomy sposób niż inne pokolenia. Według Paczki (2020) coraz częściej wybierają alternatywne formy zaspokajania potrzeb. Jedną z nich jest tzw. konsumpcja kolaboratywna polegająca na wymianie, pożyczaniu lub wynajmie. Do obszarów, w których jest najbardziej rozwinięta, należą: transport, turystyka, zamieszkanie, finanse, jedzenie, ubrania, czas wolny (Paczka, 2020, s. 31).

3. Edukacja finansowa – fundament zachowań finansowych

Edukacja finansowa społeczeństwa stanowi obecnie istotny warunek rozwoju rynku finansowego (Ratowska-Dziobiak, 2021, s. 127). Wspiera ona podejmowanie świadomych decyzji konsumenckich i ekonomicznych, a wraz ze zgłębieniem tej wiedzy wzrasta poczucie bezpieczeństwa oraz zmniejsza się ryzyko wykluczenia finansowego. Dodatkowo osoby o wysokiej wiedzy finansowej rozumieją, jak postępować w sytuacjach awaryjnych i unikają trudności finansowych (Yudha, Martanti, 2022, s. 198).

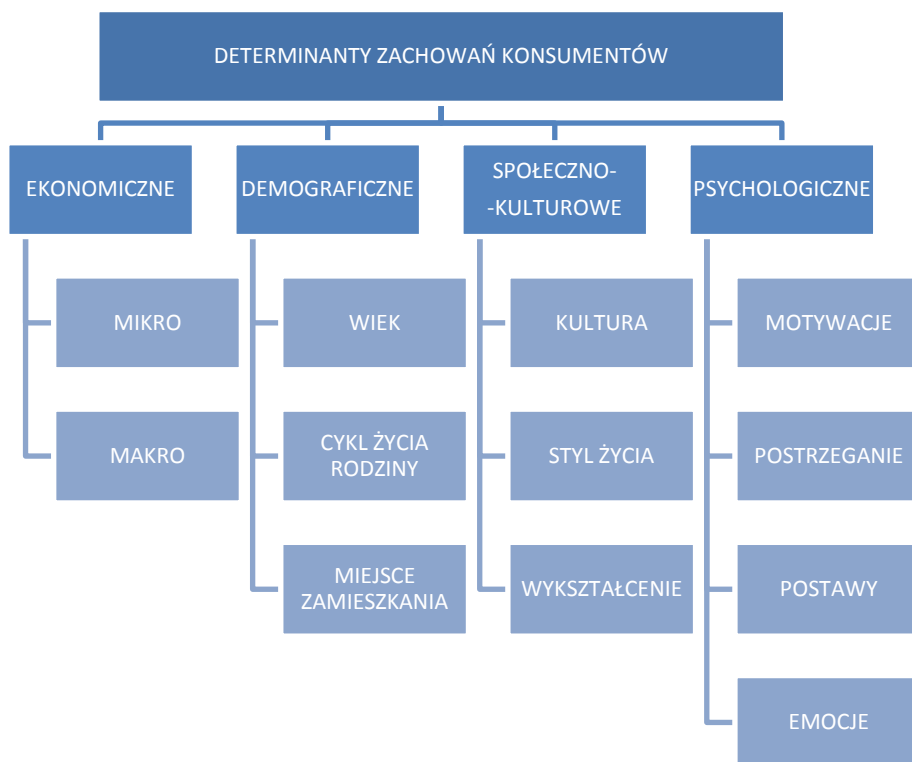
Proces nabywania wiedzy odbywa się już we wczesnych latach życia. Socjalizacja finansowa wiąże się z przekazywaną wiedzą oraz obserwacją zachowań i obowiązków rodziców, takich jak płacenie rachunków czy też oszczędzanie, które w przyszłości będą naśladowane. Na edukację finansową młodych dorosłych wpływają także interakcje rodzinne, które nie mają charakteru finansowego. Oznacza to, że socjalizacja finansowa ma większe szanse na powodzenie, gdy relacja rodzic–dziecko jest wysokiej jakości (LeBaron, Kelley, 2021).

W następnych latach źródłem wiedzy staje się Internet, podejmowane decyzje i popełniane błędy. W ramach formalnej edukacji zagadnienia z zakresu wiedzy finansowej nie są wystarczająco realizowane. Według OECD (2023) programy edukacyjne poszerzają umiejętności oraz kształtują odpowiednie nawyki niezbędne do oszczędzania, inwestowania, planowania budżetu, zbędnego zadłużania oraz ochrony własnych finansów. Lista kompetencji, które są istotne przy odpowiedzialnym zarządzaniu finansami, jest długa i zróżnicowana. Bez wątplenia można do nich zaliczyć szacowanie kosztów kredytu lub też analizę informacji finansowych (Bartosiak, 2024, s. 26). Dodatkowo warto wspomnieć o umiejętności identyfikacji zagrożeń i oszustw, które wiążą się z rozwojem technologii informacyjno-komunikacyjnej i cyfryzacją świata finansów. Jest to ważny element wpływający nie tylko na finanse osobiste, ale również na rozwój gospodarczy. Jednakże jedynie nieco ponad 1 na 4 Polaków pozytywnie ocenia poziom swojej wiedzy finansowej (ZBP, 2024).

Ponadto współcześnie istnieje coraz to więcej innowacyjnych rozwiązań finansowych. Wymaga się zatem od społeczeństwa znacznie większej znajomości wielu prawidłowości rządzących gospodarką, instytucji i instrumentów finansowych (Roszkowska-Hołyśz, Gąsiorek-Kowalewicz, 2020, s. 104). Ich złożoność i liczebność stają się wyzwaniem dla młodych dorosłych w podejmowaniu ważnych decyzji finansowych i dążeniu do dobrobytu finansowego (Sabri i in., 2021, s. 569). Zasób posiadanej wiedzy i umiejętności finansowe są istotne w ich codziennym życiu, dlatego też stają się jednym z kluczowych determinantów selekcji dokonywanych wydatków.

4. Determinanty zachowań konsumentów

W literaturze istnieje kilka podziałów czynników wpływających na konsumpcję. Na rysunku 1 zaprezentowano kwalifikację determinantów zachowań konsumentekich.



Rysunek 1. Podział czynników wpływających na zachowania

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Lipowski, Sobczyk, Bondos, Słowikowska (2020); Korneta, Lotko (2021).

Czynniki ekonomiczne można traktować jako podstawowe, ponieważ określają możliwości konsumenta (Korneta, Lotko, 2021). Jednakże determinanty makroekonomiczne nie oddziałują na niego bezpośrednio. Tworzą one warunki, do których konsument się dostosowuje, i w ramach tych uwarunkowań podejmuje decyzje zakupowe (Korneta, Lotko, 2021, s. 4). Na pierwszym planie jest podaż dóbr oraz ich ceny, które określają możliwość dokonywania selekcji i wyborów. Natomiast w znaczeniu mikroekonomicznym w centrum uwagi znajdują się dochody jednostki. Są one kluczowe wobec dokonywania wydatków i oszczędności.

Czynniki demograficzne ukazują zależność dokonywanych wydatków konsumpcyjnych ze względu na wiek i fazę cyklu życia rodziny, płeć, a nawet miejsce zamieszkania (Lipowski, Sobczyk, Bondos, Słowikowska, 2020, s. 31). Wiąże się one również z odpowiadającymi im potrzebami oraz możliwościami ich zaspokojenia.

Kolejną grupą są czynniki społeczno-kulturowe. Są trudniejsze do zmierzenia w aspekcie roli, jaką pełnią w kształtowaniu zachowań nabywców (Lipowski, Sobczyk, Bondos, Słowikowska, 2020, s. 34). Wśród uwarunkowań rozróżnia się grupę społeczną, kulturę i styl życia. Wiążą się z wyznawanym systemem wartości, wzorcami i kultywowanymi zwyczajami. Grupy odniesienia pobudzają poziom aspiracji konsumpcyjnych, co oznacza dążenie jednostki do uzyskania takiej samej lub zbliżonej pozycji (Lipowski, Sobczyk, Bondos, Słowikowska, 2020, s. 35). Kształtują preferencje dotyczące produktu lub marki, ale również wpływają bezpośrednio na konkretny zakup. Kolejnym czynnikiem jest rodzina, czyli układ ról oraz model podejmowania decyzji. Natomiast wykształcenie warunkuje zmianę potrzeb i możliwości ich zaspokojenia. U osób wykształconych większego znaczenia nabierają potrzeby zaliczane do potrzeb wyższych rzędów (Lipowski, Sobczyk, Bondos, Słowikowska, 2020, s. 32). Dążą w ten sposób do podwyższenia standardów życia.

Ostatni zespół to determinanty psychologiczne. W odpowiedzi na potrzeby konsumenci poszukują możliwości ich zaspokojenia (Korneta, Lotko, 2021, s. 6). Uświadamiają sobie istnienie różnorodnych produktów i dokonują ich oceny. Motywy są zatem wynikiem działań związanych z odkrywaniem potrzeb oraz możliwościami ich zaspokojenia. Jak wskazują Korneta i Lotko (2021), z jednakowych motywów mogą wynikać różniące się działania, które są warunkowane wedle postaw i cech charakteru. Z punktu widzenia podejmowanych przez konsumenta decyzji zakupowych szczególnie istotne są następujące czynniki: podejście do ryzyka, zdolność uczenia się oraz temperament (Korneta, Lotko, 2021, s. 6). Lipowski, Sobczyk, Bondos i Słowikowska (2020) dodatkowo zwracają uwagę na postrzeganie jako proces poznawczy, w którym człowiek selekcjonuje i interpretuje informacje. Odbiorcy z niejednorodną intensywnością reagują na odbierane komunikaty, które w różnym stopniu mogą wpłynąć na procesy poznawcze i decyzyjne. Ponadto konsument otaczany bodźcami wpływającymi na wszystkie zmysły i wzbudzającymi emocje jest skłaniany do podjęcia danego działania. Oprócz tego emocje mogą nie tylko pobudzać do działania, ale także je hamować.

Zgodnie z modelem cyklu życia to wiek oraz oczekiwany okres trwania życia wpływa na poziom konsumpcji (Kubiczek, 2023, s. 42). Człowiek gromadzi swój majątek oraz dostosowuje wydatki w taki sposób, aby móc utrzymać jednakowy poziom konsumpcji przez całe życie. Warto zauważyć, że możliwości finansowe różnią się w ciągu całego życia. Skupiając się na osobach przeżywających etap wczesnej dorosłości, mamy do czynienia z ludźmi utrzymującymi się samodzielnie oraz z tymi, którzy jeszcze nie pracują i nie mają stałych do-

chodów. Różnią się ich potrzeby, które są zaspokajane poprzez zakup usług i produktów. Zatem wedle ekonomicznych determinantów zachowań konsumentów ich nakłady finansowe są dostosowywane na podstawie grubości portfela. Co więcej, młodzi dorośli przynależą do grup społecznych i żyją w otoczeniu, w którym istnieje szeroki i bieżący dostęp do informacji, reklamy i opinii, które przyczyniają się do podejmowanych decyzji konsumpcyjnych. Należy więc zauważyć, że wydatki są konsekwencją środowiska, jakim się otaczają, oraz etapu życia, na którym się znajdują.

5. Postawy wobec zarządzania pieniędzmi

Sposób wydawania własnego budżetu ma charakter behawioralny. Departament Edukacji i Wydawnictw NBP (2020) wyróżnia trzy następujące postawy:

1. „Zaciskanie pasa” – osoby charakteryzują się kontrolą podczas dokonywania wydatków. Często poszukują tańszych zamienników lub wstrzymują się od zakupu. Podczas zakupu mogą im towarzyszyć negatywne emocje i poczucie winy.
2. „Oszczędzanie i gospodarność” – postawa również wymaga samokontroli i odpowiedzialności w zarządzaniu budżetem. Osoby starają się systematycznie odkładać pewną sumę na nieoczekiwane wydatki oraz trzymają się własnej hierarchii wydatków. Ponadto często odraczają zakup z myślą, że w przyszłości pozwolą sobie na kupno „czegoś lepszego”. Może to przypominać postawę zaciskania pasa, jednakże w tym wypadku są na ogół odczuwane pozytywne emocje.
3. „Impulsywność i łatwość wydawania pieniędzy” – w przeciwieństwie do poprzednich postaw ta wyróżnia się brakiem kontroli. Ludzie dają się ponieść zachciankom, nie zważając na nieistotność zakupionych produktów lub usług. Zdarza się, że nie mają odpowiednich środków na pokrycie podstawowych wydatków z powodu przeznaczenia ich na te niepotrzebne.

Podział ten odnosi się do emocjonalnych uwarunkowań decyzji finansowych, które łączą się z psychologicznym i społeczno-kulturowym tłem analizowanego problemu. Te trzy postawy pokazują, jak różne mogą być podejścia do zarządzania pieniędzmi – od skrupulatnego kontrolowania wydatków po impulsywne zakupy. Każde z nich wiąże się nie tylko z odmiennymi nawykami, ale też z emocjami, które towarzyszą podejmowaniu decyzji finansowych. Taka klasyfikacja pomaga lepiej zrozumieć wzorce zachowań finansowych, szczególnie wśród młodych dorosłych. W ich przypadku sposób wydawania pieniędzy często wynika z wpływu otoczenia – wychowania, presji rówieśniczej, reklam czy potrzeby dopasowania się do grupy.

6. Tło społeczno-ekonomiczne egzystencji młodych dorosłych

Lata 20. XXI wieku okazały się trudnym i pełnym wyzwań okresem, zaczynając od kryzysu zdrowotnego, przez napięcia polityczne, po rozwój technologii. Wszystkie te czynniki wpłynęły na przekształcenia zachowań społeczeństwa i funkcjonowanie gospodarki.

W czasie wybuchu pandemii COVID-19 pogorszyła się sytuacja majątkowa Polaków. Już w II kwartale 2020 roku, po wprowadzeniu ograniczeń, realny PKB obniżył się o 7,9%, a realna konsumpcja o 9,7% (Dudek, 2022, s. 158). Niepewność dotycząca stabilności dochodów, rezygnacja z transakcji gotówkowych, izolacja, ograniczenia dostępu do usług i sklepów to jedne z wielu aspektów, z którymi przyszło się skonfrontować. W efekcie tego zmienił się proces decyzyjny konsumentów – mianowicie stał on się bardziej złożony (Samuk, Sidorowicz, b.r., s. 79). Musieli oni dodatkowo zadawać sobie pytania, czy stać ich na dany produkt, i zwracać większą uwagę na jakość. Można zaobserwować, że pandemia trwale zmieniła zachowania konsumentów na całym świecie (Kubiczek, 2023, s. 210). Coraz częściej ograniczano się do zakupu najpotrzebniejszych artykułów, nasilił się motyw oszczędnościowy i wzrosła liczba dokonywanych transakcji bezgotówkowych. Równie ważną rolę odegrało e-commerce. Obawa przed zarażeniem spowodowała rezygnację z zakupów stacjonarnych na rzecz zamówień online (Tran, 2021, s. 2).

Czasy popandemiczne cechują się radykalnym wzrostem inflacji. Według GUS w 2022 roku odnotowano wzrost cen towarów i usług konsumpcyjnych o 14,4%, a w 2023 roku wynosił on 11,4%. Z perspektywy gospodarstwa domowego wysoka inflacja oznacza obniżenie siły nabywczej dochodów osobistych. Mają one coraz niższą realną wartość, czyli za taki sam bieżący dochód konsumenci są w stanie kupić coraz mniej towarów i usług (GUS, 2024, s. 17). Do wzrostu poziomu inflacji przyczyniła się polityka budżetowa zwiększająca ilość pieniądza na rynku, szczególnie pod postacią tarcz antykryzysowych (Szczepańska, 2024, s. 135). Dodatkowo pandemia i inwazja Rosji na Ukrainę zakłóciły łańcuchy dostaw, które znacząco wpłynęły na wzrost cen surowców i energii. Kotliński (2022) zauważa, że wymienione czynniki są impulsami inflacyjnymi, które motywują ludzi do zakupu na „zapas”, ostatecznie doprowadzając do zwiększania popytu oraz dalszego napędzania wzrostu cen. Wymienionymi bezpośrednimi skutkami inflacją są:

- zwiększenie niepewności,
- niższe inwestycje,

- selekcja wydatków bieżących,
- zmniejszenie dostępności kredytów,
- ograniczenie zakupów bieżących,
- zmniejszenie oszczędności.

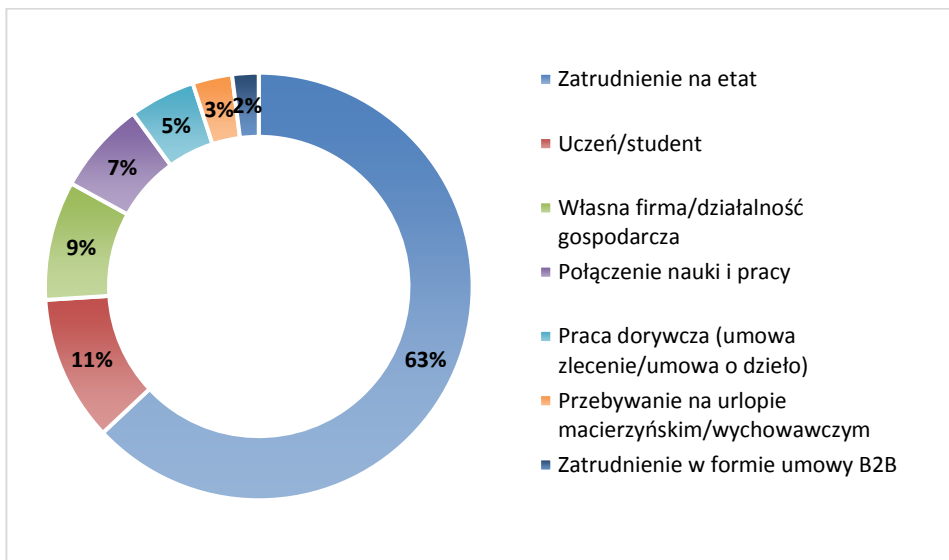
Gospodarstwa domowe są zmuszone do przeznaczania posiadanych oszczędności na wydatki bieżące. Jednakże wraz z przedłużającym się czasem kryzysu ich możliwości się pomniejszają. Takie samo zjawisko występuje w stosunku do finansów młodych dorosłych. W czasach wysokiej inflacji bardziej odczuwalny jest także wzrost cen w grupach produktów, z których zakupu rezygnacja nie jest możliwa, np. żywność czy leki (GUS, 2024, s. 18). Z tego powodu częściej wybierane są tańsze zamienniki, produkty po cenach promocyjnych i niższej jakości. Zatem inflacja wywiera istotny i negatywny wpływ na zarządzanie budżetami osobistymi i budżetami gospodarstw domowych oraz na planowanie finansów osobistych (Kotliński, 2022, s. 76). Młodzi dorośli są świadomi zagrożenia panującej sytuacji, co można zauważyć w zmianie decyzji finansowych i konsumpcyjnych, które znacząco różnią się od tych w czasach przedkryzysowych.

7. Metodyka

Badanie zostało zrealizowane na podstawie analizy danych wtórnych odnoszących się do wydatków młodych dorosłych w Polsce oraz ich determinantów. W tym celu zgromadzono raporty i publikacje powstałe między 2020 a 2024 rokiem dotyczące Polaków w wieku 18-35 lat. W celu zidentyfikowania głównych wydatków posłużono się raportem „Oszczędzanie młodych. Raport badawczy” (SW Research, 2022) sporządzonym na podstawie odpowiedzi 815 respondentów w wieku 18-35 lat. Dodatkowo poddano analizie wyniki badania „Młodzi konsumenci w społeczeństwie konsumpcyjnym – wnioski z badań” (Kamińska, Krakowiak-Drzewiecka, 2023), którego podmiotem było 43 studentów drugiego roku kierunku Analityka gospodarcza na Uniwersytecie Ekonomicznym w Katowicach. Następnie skupiono się na analizie ankiety z publikacji „Świadomość finansowa młodych Polaków” (Bartosiak, 2024), w której uczestniczyło 110 osób między 18. a 24. rokiem życia. Dobór źródeł i odniesienie do momentu etapu życia, zgodnie z założeniami teorii cyklu życia, umożliwiły przedstawienie problematyki gospodarowania pieniędzmi przez młodych dorosłych, uwzględniając to społeczno-ekonomiczne oraz osobiste postawy i wybory konsumenckie.

8. Wyniki badań

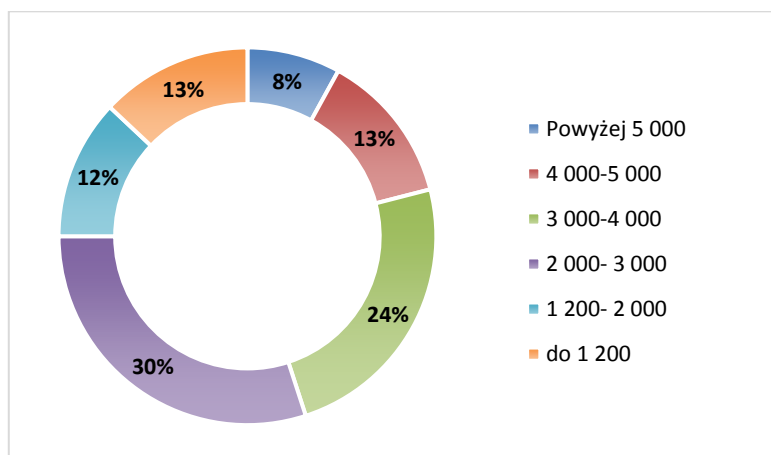
Dochody znacząco wpływają na możliwości wydatkowe. W związku z tym istotna staje się sytuacja zawodowa młodych dorosłych, która wpływa na wielkość posiadanego budżetu. Z przeprowadzonych badań SW Research (2022) wynika, że w kwestii zatrudnienia zawodowego badanych w wieku 18-35 lat, aż 63% ankietowanych jest zatrudnionych na etat. Następnie jedyne 11% stanowią studenci i uczniowie, a 7% łączy naukę z pracą. Mniej niż 10% prowadzi własną działalność gospodarczą. Dorywczo na umowę o dzieło lub zlecenie pracuje 5% ankietowanych. Pozostałe osoby przebywają tymczasowo na urlopie wychowawczym lub macierzyńskim albo są zatrudnione w formie B2B. Wyniki przedstawiono na wykresie 1.



Wykres 1. Deklarowana sytuacja zawodowa

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: SW Research (2022).

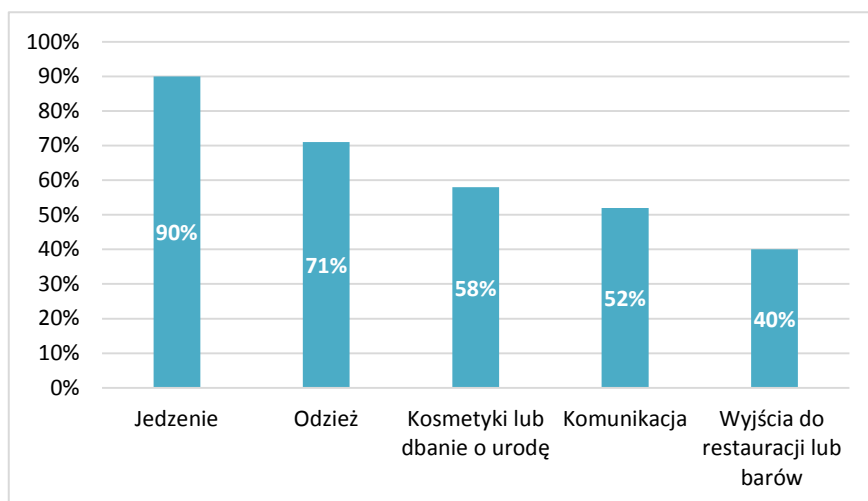
Zważając na sytuację zawodową respondentów, wzięto pod uwagę ich miesięczne dochody netto. Najczęściej deklarowany zawiera się w przedziale 2000–3000 zł. Prawie $\frac{1}{4}$ ankietowanych zarabia miesięcznie 3000–4000 zł. Jedyne 8% posiada miesięczny dochód netto powyżej 5000 zł, a 12% – od 1200 do 2000 zł. Dochód do 1200 zł i w przedziale 4000–5000 zł wskazuje w obu przypadkach 13% ankietowanych. Wyniki zaprezentowano na wykresie 2.



Wykres 2. Deklarowany miesięczny dochód netto (w zł)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: SW Research (2022).

Realizacja badania SW Research (2022), którego wyniki przedstawiono na wykresie 3, wykazała również, że 90% badanej grupy najczęściej wydaje pieniądze na jedzenie. Z kolei drugą najczęściej wskazywaną kategorię stanowi odzież (71%). Na kosmetyki i dbanie o urodę wskazuje 58% ankietowanych, a ponad połowa z nich wybrała wydatki na komunikację. Wyjścia do restauracji i barów wynoszą 40%.

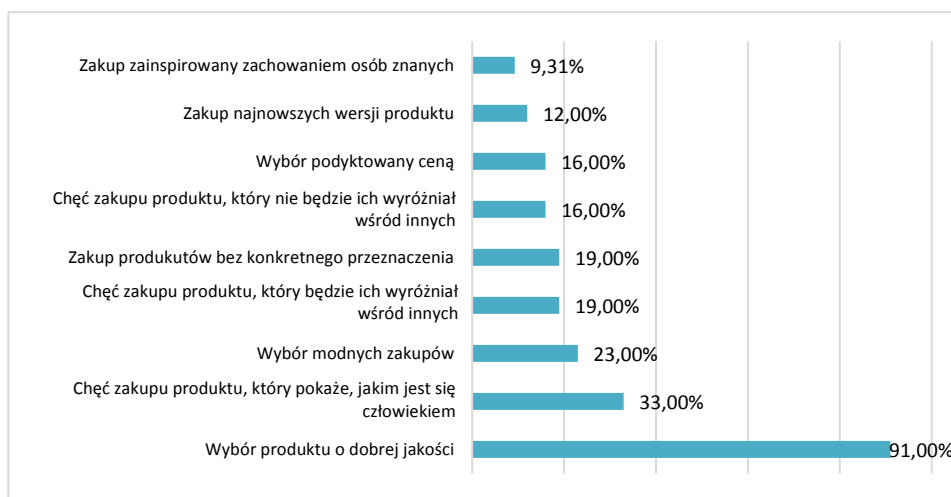


Respondentom umożliwiono wielokrotny wybór odpowiedzi.

Wykres 3. Najbardziej powszechne kategorie wydatków

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: SW Research (2022).

Badania Kamińskiej i Krakowiak-Drzewieckiej (2023) identyfikują kluczowe motywacje konsumenckie, które stanowią determinanty wydatków. Dominującym czynnikiem jest jakość produktu – aż 91% respondentów stwierdziło, że stara się wybierać produkty dobrej jakości. Drugą najczęściej wskazywaną kwestią była chęć kupowania produktów, które pokażą, jakim jest się człowiekiem (33%). Następnie 23% ankietowanych dba, aby zakupione produkty były modne, a 19% ceni produkty, które wyróżnią ich z tłumu. Jednakże 16% zwraca uwagę na pospolite produkty i kieruje się ceną, a około 12% kupuje najnowsze ich wersje. Tylko 9% inspirowane się zakupem od znanych osób. Wyniki reprezentuje wykres 4.



Respondentom umożliwiono wielokrotny wybór odpowiedzi.

Wykres 4. Zaobserwowane zachowania respondentów dotyczące robienia zakupów

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Kamińska, Krakowiak-Drzewiecka (2023).

Z badań wynika również, że aspekt emocjonalny i społeczny wywiera wpływ na ponoszone wydatki. Najczęściej respondenci deklarowali przygotowywanie precyzyjnej listy zakupów (47%), co ukazuje racjonalne podejście do wydatków. Natomiast tylko 26% wykazuje odmienne zachowanie. Niewiele rzadziej wskazywali, że analizują informacje o produkcie przed zakupem (44%). Prawie 35% dokonuje zakupu w celu pocieszenia się lub wynagrodzenia. Natomiast 32% ankietowanych podczas nabywania produktów przegląda strony internetowe lub odwiedza galerię bez konkretnego pomysłu. Pod wpływem impulsu i emocji kupuje 30% respondentów. Pozostali kierują się poleceniem bliskich (23%) lub znanych osób z mediów społecznościowych (14%). Tylko 2,33% nie wskazało żadnej odpowiedzi. Wyniki ukazano na wykresie 5.

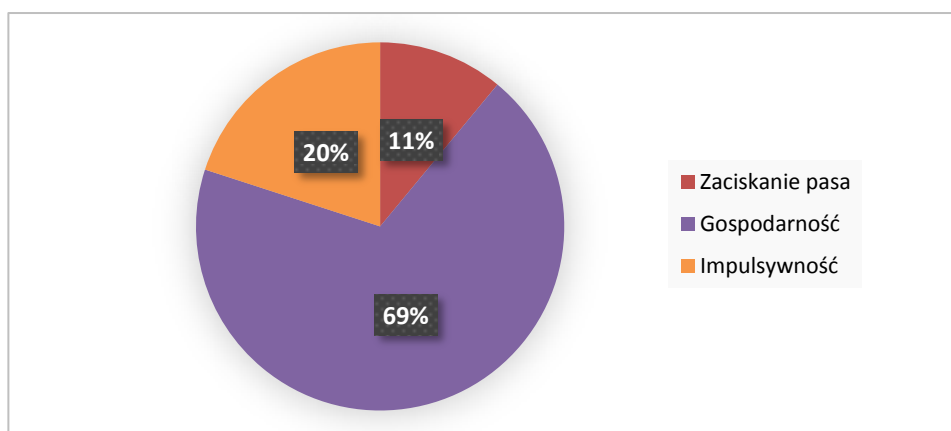


Respondentom umożliwiono wielokrotny wybór odpowiedzi.

Wykres 5. Zaobserwowane zachowanie respondentów przed zakupem

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Kamińska, Krakowiak-Drzewiecka (2023).

Jeśli chodzi o deklarowane postawy respondentów, to 69% badanych wskazało odpowiedź „gospodarność” (Bartosiak, 2024). Jedynie 11% przyznało, że wykazuje się „zaciskaniem pasa”. Natomiast pozostałe 20% ankietowanych utożsamiało się z postawą „impulsywność”, która wiąże się z poniesieniem nieplanowanych wydatków w związku z napływem emocji. Odpowiedzi prezentuje wykres 6.



Wykres 6. Deklarowane postawy respondentów

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Bartosiak (2024).

Zebrane badania pozwalają wskazać główne czynniki determinujące wydatki respondentów oraz obrazują towarzyszące temu postawy. Wnioski przedstawiono w tabeli 1

Tabela 1. Wnioski z badań

Badanie	Wnioski
SW Research (2022)	Młodzi dorośli w większości podejmują różne formy zarobku. Dominuje zatrudnienie na etat, który może świadczyć o stabilności zawodowej. Relatywnie mało z nich podejmuje naukę, co wiązałoby się z niższymi dochodami
	Zarobki są powiązane z sytuacją zawodową, co wpływa na możliwości konsumpcyjne. Najczęstszy deklarowany miesięczny dochód mieści się w przedziale 2000–3000 zł, co ogranicza możliwości wydatkowe
	Największą część wydatków stanowi jedzenie, które jest podstawową kategorią potrzeb człowieka. Wydatki na odzież, kosmetyki i dbanie o urodę również są ważnym elementem dla młodych dorosłych. Jest to oznaka chęci podążania za trendami społecznymi i kulturowymi oraz troska o wygląd zewnętrzny. Istotną staje się komunikacja wynikająca z konieczności codziennych dojazdów. Wydatki dotyczące wyjść do restauracji i barów mają charakter okazjonalny
Kamińska, Krakowiak-Drzewiecka (2023)	Młodzi dorośli kierują się racjonalnym myśleniem podczas wydatkowania. Wskazuje na to niska liczba odpowiedzi dotycząca zakupów bez konkretnego przeznaczenia oraz dominująca – wskazująca na jakość produktu. Mniej istotnym argumentem motywującym do zakupu jest chęć podążania za modą lub wyróżnienia się
	Młodzi dorośli przeważnie świadomie dokonują zakupu. Ważnym aspektem jest opinia i analiza informacji. Rzadziej kupują pod wpływem impulsu i emocji
Bartosiaak (2024)	Wiodącą postawą jest „gospodarność”, która charakteryzuje się racjonalnym, świadomym i powściągliwym wydatkowaniem. Młodym dorosłym zdarza się ponieść emocjom podczas wydawania pieniędzy

Źródło: Opracowanie własne.

9. Wnioski

Przeprowadzone badanie pokazało, że młodzi dorośli koncentrują się głównie na zaspokajaniu podstawowych potrzeb, takich jak jedzenie i komunikacja, wykazując się jednocześnie świadomością konsumencką. Podstawowymi determinantami wydatków młodych dorosłych jest wysokość dochodów, jakość produktu, podążanie za trendami i opinie otoczenia. Warto wskazać, że w dobie wzmożonego rozwoju mediów społecznościowych wzrastają nie tylko możliwości, ale również zagrożenia objawiające się impulsywnym i zbędnym wydawaniem. Mimo to młodzi dorośli wykazują się odpowiedzialnością względem swoich finansów. Cechują się przede wszystkim gospodarnością, a impulsywność i wydatek pod wpływem emocji są zjawiskiem znikomym. Można wnioskować, że przyczyną tej ostrożności jest kryzys po pandemii COVID-19, który spowodował wzrost kosztów życia.

W ujęciu naukowym niniejsze badanie wzbogaca literaturę, systematyzując wnioski dotyczące zachowań konsumenckich młodego pokolenia w warunkach niestabilności gospodarczej oraz wskazując na znaczenie psychologicznych i społecznych uwarunkowań decyzji finansowych. W świetle dynamicznych zmian społeczno-gospodarczych kluczowe wydaje się dalsze pogłębienie badań nad rolą edukacji finansowej oraz jej wpływem na zachowania konsumenckie młodego pokolenia. Warto również uzupełnić analizę o dane z szerszej grupy respondentów, co pozwoliłoby na dokładniejsze zrozumienie mechanizmów rządzących wydatkami młodych dorosłych w Polsce.

Podziękowania: Chciałabym wyrazić serdeczne podziękowania dr. Jakubowi Kubickowi za cenne wskazówki i opiekę merytoryczną podczas seminarium dyplomowego w roku akademickim 2024/2025, w ramach którego powstał niniejszy artykuł.

Patrycja Jurecka – studentka Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach na kierunku Finanse i Rachunkowość. Jej zainteresowania naukowe koncentrują się wokół edukacji finansowej, zachowań konsumenckich oraz zarządzania budżetem osobistym wśród młodych dorosłych. Artykuł stanowi efekt pogłębiania wiedzy z zakresu finansów osobistych i ich wpływu na codzienne decyzje ekonomiczne.

Spis literatury

- Arnett, J. J. (2023). *Emerging Adulthood: The Winding Road from the Late Teens through the Twenties*. Oxford University Press.
- Bartkowski, M., Pytlka, M. (2024). *Pracownicy „Pokolenia Z”. Czy zmienią lokalny rynek pracy? Czy rynek zmieni ich?* <https://www.wskfit.pl/PDF/artykuly/20/2-1.2024.pdf>
- Bartosiak, J. (2024). Świadomość finansowa młodych Polaków. *Ekonomia Międzynarodowa*, 45, 22–46.
- BIK. (2024). „Młodzi dorośli: Podejście do finansów i zadłużenia” to raport z badania młodych Polaków w wieku 18-35 lat. <https://media.bik.pl/informacje-prasowe/830129/mlodzi-dorosli-podejscie-do-finansow-i-zadluzenia-to-raport-z-badania-mlodych-polakow-w-wieku-18-35-lat> (dostęp: 1.03.2025).
- Departament Edukacji i Wydawnictw NBP. (2020). *Prezentacja wyników „Badania świadomości i wiedzy ekonomicznej Polaków”*. <https://nbp.pl/wp-content/uploads/2022/09/wiedza-ekonomiczna-polakow.pdf>
- Dorosz, A. (2023). *Finanse osobiste*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Dudek, S. (2022). Nastroje ekonomiczne gospodarstw domowych w okresie pandemii. W: E. Adamowicz, K. Walczyk, *Gospodarka w pandemii* (s. 157–180). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

- Franczyk, A. (2024). *Postawy i styl życia młodych Polaków: Przegląd badań*. Instytut Badań Edukacyjnych. <https://open.icm.edu.pl/handle/123456789/25064> (dostęp: 29.12.2024).
- Gas, A., Kawa, A., Kleszcz, K. (2023). Wpływ kryzysów XXI w. na finanse osobiste (gospodarstw domowych). *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomii i Informatyki w Krakowie*, 19, 111–133. <https://doi.org/10.60154/ZeszytyNaukoweWSEI.2023.19.1.1.04>
- Główny Urząd Statystyczny / Metainformacje / Słownik pojęć / Pojęcia stosowane w statystyce publicznej. (b.r.). <https://stat.gov.pl/metainformacje/sownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/467,pojecie.html> (dostęp: 18.03.2025).
- Gurba, E. (2020). Wczesna dorosłość. W: A. I. Brzezińska (red.), *Psychologiczne portrety człowieka* (s. 287–309). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- GUS. (2024, styczeń 31). *Co warto wiedzieć o inflacji? Cz. II*. <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/co-warto-wiedziec-o-inflacji-cz-ii,18,2.html> (dostęp: 26.03.2025).
- Kamińska, M., Krakowiak-Drzewiecka, M. (2023). Młodzi konsumenci w społeczeństwie konsumpcyjnym – wnioski z badań. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 67(1), 46–63.
- Korneta, P. A., Lotko, A. (2021). Determinanty i modele zachowań konsumenta. Wnioski z przeglądu literatury. *Marketing i Rynek*, 9, 3–13. <https://doi.org/10.33226/1231-7853.2021.9.1>
- Kotliński, G. (2022). Zarządzanie budżetem i planowanie finansów osobistych w warunkach inflacji. W: K. Waliszewski (red.), *Finanse osobiste* (s. 55–78). Warszawa: Polska Akademia Nauk.
- Kubiczek, J. I. (2023). *Zmiany zachowań finansowych Polaków w warunkach kryzysu pandemicznego COVID-19*. https://bip.ue.katowice.pl/fileadmin/user_upload/jednostki/komitety-naukowe/doktoraty/kubiczek/mgr_Jakub_Kubiczek_-_rozprawa_doktorska.pdf
- LeBaron, A. B., Kelley, H. H. (2021). Financial Socialization: A Decade in Review. *Journal of Family and Economic Issues*, 42(1), 195–206. <https://doi.org/10.1007/s10834-020-09736-2>
- Lipowski, M., Sobczyk, G., Bondos, I., Słowikowska, I. (2020). *Konsumpcja w Polsce. Uwarunkowania, zmiany i współczesne trendy*. Lublin: Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej.
- OECD. (2023). *Krajowa Strategia Edukacji Finansowej dla Polski*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/8ce6dea5-pl>
- Paczka, E. (2020). Zmiana zachowań rynkowych pokolenia Z. *Ekonomia*, 26(1), 21–34. <https://doi.org/10.19195/2658-1310.26.1.2>
- Ratowska-Dziobiak, E. (2021). Rola edukacji ekonomicznej w kształtowaniu stabilności systemu finansowego. *Finanse i Prawo Finansowe*, 3(31), 119–132.

- Roszkowska-Hołyśz, D., Gąsiorek-Kowalewicz., A. (2020). Socjalizacja finansowa w zbiorowości młodych dorosłych na przykładzie studentów ekonomii Uniwersytetu Zielonogórskiego. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 7(12), 101–124.
- Rzechowska, E., Krawiec, B. (2024). Młodzi dorośli w sytuacjach subiektywnie trudnych. Jakościowe badanie sposobów konfrontacji z problemami w środowisku pracy. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio J – Paedagogia-Psychologia*, 36(4), Article 4. <https://doi.org/10.17951/j.2023.36.4.95-114>
- Sabri, M. F., Anthony, M., Wijekoon, R., Suhaimi, S. S. A., Rahim, H. A., Magli, A. S., Isa, M. P. M. (2021). The Influence of Financial Knowledge, Financial Socialization, Financial Behaviour, and Financial Strain on Young Adults' Financial Well-being. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 11(12), 566–586. <https://doi.org/10.6007/IJARBS/v11-i12/11799>
- Samuk, G., Sidorowicz, I. (b.r.). *Wpływ pandemii COVID-19 na zachowania konsumentów*. Pobrano 19 marca 2025 z <https://open.icm.edu.pl/bitstreams/4dec730e-8264-43b1-9337-2a886a06dd65/download>
- SW Research. (2022). *Oszczędzanie młodych. Raport badawczy*. <https://www.mojeppk.pl/pliki/repozytorium-plikow/materialy-do-pobrania/pdf/oszczedzanie-mlodych-raport.pdf> (dostęp: 28.04.2025).
- Szczepańska, M. (2024). Postawy młodych konsumentów w obliczu inflacji po pandemii COVID-19. *UR Journal of Humanities and Social Sciences*, 31(2), Article 2. <https://doi.org/10.15584/johass.2024.2.7>
- Tran, L. T. T. (2021). Managing the Effectiveness of E-Commerce Platforms in a Pandemic. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 58, 102287. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2020.102287>
- Waliszewski, K. (2022). *Finanse osobiste*. Warszawa: Polska Akademia Nauk.
- Yudha, A., Martanti, E. (2022). Improving Financial Behavior of Millennial Generation through Attitude, Knowledge, and Confidence during the COVID-19 Pandemic. *Jurnal Aplikasi Manajemen*, 20(1), 196–207.
- Zalewski, B., Dziubińska-Starska, A. (2021). Problemy emocjonalne młodych dorosłych – perspektywa psychoterapeutów. W: *Młodzi dorośli: Identyfikacje, postawy, aktywizm i problemy życiowe*. Warszawa: Instytut Problemów Współczesnej Cywilizacji im. Marka Dietricha.
- ZBP. (2024). *Polacy w świecie finansów. Jak oceniamy poziom swojej wiedzy finansowej?* <https://zbp.pl/Aktualnosci/Wydarzenia/Poziom-wiedzy-finansowej-Polakow-2024> (dostęp: 7.04.2025).

Expenditures of young adults in Poland – structure and determinants

Abstract: Modern young adults live in a dynamic socio-economic environment that shapes their life and financial decisions. In the face of the transforming realities of the 21st century, young people in Poland do not feel financially secure. Their lifestyle and approach to managing a personal budget have changed. The aim of this article is to identify the main categories of expenditure among this group, their determinants, and the financial attitudes they exhibit. The study is based on secondary data analysis, drawing from publications and reports from 2020 to 2024 concerning Poles aged 18–35. It reveals that spending ability depends primarily on income levels and employment status. Young adults mainly spend on primary needs. Another factor is the desire to follow trends and express their individuality. Nevertheless, their purchasing decisions are preceded by information analysis and the search for trusted reviews and opinions. That’s why, young adults demonstrate rationality and thrift in their financial decision-making.

Keywords: young adults, expenses, financial rationality, frugality.

JEL Classification: A20, D12, E21, I31.



Zastosowanie analizy zdarzeń do oceny wpływu zmian władz spółek giełdowych z udziałem Skarbu Państwa

Wojciech Śmiatek

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

wojciech.smiatek@edu.uekat.pl, ORCID: 0009-0007-5671-9857

Streszczenie: Celem badania była ocena wpływu odejść członków zarządów i rad nadzorczych spółek Skarbu Państwa (SSP) na ich wycenę rynkową w latach 2004–2025. W związku z częstym politycznym charakterem zmian personalnych w SSP analizie poddano reakcje rynku kapitałowego na tego typu komunikaty. Wykorzystano metodę analizy zdarzeń w krótkim horyzoncie czasowym, mierząc nadwyżkowe stopy zwrotu (AR) względem indeksu WIG. Obliczono średnie (AAR) i skumulowane (CAAR) stopy zwrotu, a następnie poddano je testom istotności statystycznej. Wyniki zebrano osobno dla zarządów, rad nadzorczych, poszczególnych spółek i zdarzeń, a także zbiorczo. Główne wyniki wskazują, że dla całej próby brakuje istotnych reakcji rynku, jednak w przypadku niektórych spółek (PKO BP, KGHM) zaobserwowano pozytywne i istotne statystycznie reakcje inwestorów. Wyniki sugerują, że rynek selektywnie dyskontuje informacje o odejściu kluczowych osób ze spółek państwowych, a skuteczność tej reakcji może zależeć od indywidualnych cech danej firmy.

Słowa kluczowe: analiza zdarzeń, efektywność rynku, zarząd, rada nadzorcza.

Kod JEL: G14.

1. Wstęp

Efektywność informacyjna rynków kapitałowych stała się przedmiotem badań naukowych po raz pierwszy w pracy doktorskiej francuskiego matematyka Louis Bacheliera. W pracy *Théorie de la Spéculation* z 1900 roku zawarł on teorię dotyczącą kształtowania się cen instrumentów finansowych na giełdzie paryskiej. Po 70 latach od publikacji pracy doktorskiej przez Bacheliera teoria

ryнку efektywnego została przedstawiona jako spójna teoria ekonomiczna przez E. Famę (Buła, 2014).

Fama (1970) określał rynek jako efektywny w momencie, gdy ceny odzwierciedlały wszystkie dostępne informacje. Przedstawił on również metody pozwalające przeprowadzić testy trzech typów efektywności. Test dla hipotezy słabej efektywności rynku obejmował jedynie historyczne informacje dotyczące cen i wolumenu. Dla hipotezy półsilnej zakres badanych informacji powiększał się o inne informacje dostępne publicznie, takie jak np. ogłoszenie rocznych wyników finansowych. Ostatnią grupą badanych informacji są wszystkie informacje publiczne oraz niepubliczne. Jeśli nawet informacje niepubliczne mają natychmiastowe odzwierciedlenie w cenach akcji, oznacza to, że rynek osiąga najsilniejszy poziom efektywności – tzw. formę silną. W takim przypadku zakłada się istnienie uczestników rynku, którzy posiadają uprzywilejowany dostęp do poufnych danych.

Efektywność rynku bada się za pomocą metod analizy zdarzeń (Fama, 1970). Koncepcja analizy zdarzeń narodziła się z potrzeby zrozumienia wpływu wydarzenia na notowania akcji. W 1933 roku James Dolley prawdopodobnie jako pierwszy zbadał wpływ zdarzenia, jakim były splity akcji amerykańskich. Jego badanie uznaje się jako pierwsze zastosowanie metod analizy zdarzeń. Przełomem dla zastosowania tej metody było opublikowanie artykułu *The Adjustment of Stock Prices to New Information*, w którym została wprowadzona formalna metodyka analizy zdarzeń mierząca tzw. nadwyżkowe stopy zwrotu (*abnormal returns*). Pod koniec XX wieku Campbell i Gruber wyodrębnili następujące etapy analizy zdarzeń:

- definicja zdarzenia oraz określenie okna zdarzenia (*event window*),
- sprecyzowanie kryteriów doboru firmy/składników do próby,
- wybór miar określających poziom oczekiwanej i nadwyżkowej stopy zwrotu,
- estymacja modelu opisującego oczekiwaną stopę zwrotu po wcześniejszym określeniu podstawowych parametrów, takich jak długość okna zdarzenia oraz umiejscowienie okna estymacyjnego (*estimation window*) względem okna zdarzenia,
- weryfikacja hipotez początkowych,
- interpretacja wyników końcowych oraz formułowanie wniosków (Gurgul, 2012, s. 32).

Istnieje szeroka gama zdarzeń badanych za pomocą przedstawionej metody. Jednym z takich zdarzeń jest odejście ze spółki osoby kluczowej. Przegląd literatury dotyczącej takich zdarzeń przedstawił w swojej pracy Bielicki (2013).

W swoim przeglądzie dotychczasowych badań zauważył niewielką ilość badań w tej dziedzinie na rynku polskim, co stanowi o istnieniu w tym obszarze luki badawczej. Na rynku polskim takie badanie zostało przeprowadzone w latach 2000–2005, czyli większość danych dotyczyła okresu przed wejściem Polski do Unii Europejskiej w 2004 roku.

Przedmiotem niniejszego artykułu jest określenie wpływu odejść członków zarządów oraz rad nadzorczych spółek Skarbu Państwa (SSP) na ich wycenę giełdową od początku maja 2004 roku do końca lutego 2025 roku. Wskazane podmioty zostały wybrane do badania ze względu na fakt, że odejścia z władz tych spółek nie zawsze mają charakter ekonomiczny. Często praktyką jest wykorzystywanie doboru osób mających pełnić nadzór nad spółkami Skarbu Państwa jako instrumentu służącego do przejścia władzy oraz zarządzania majątkiem i finansami w przedsiębiorstwie (Walczak, 2014). Główna hipoteza tego opracowania została sformułowana w następujący sposób: Informacja o odejściu członka zarządu lub rady nadzorczej Spółki Skarbu Państwa istotnie wpływa na wycenę spółki.

W dalszej części artykułu przedstawiono przegląd literatury, w którym zawarto dotychczasowe wyniki badań. Następnie zaprezentowano metodykę badania, gdzie wprowadzono i wyjaśniono wszelkie pojęcia i narzędzia użyte w kolejnej części artykułu do przeprowadzenia badania. W kolejnej części przedstawiono wyniki dotychczasowych badań. Artykuł kończy się wnioskami z przeprowadzonych badań, porównaniem uzyskanych wyników z rezultatami analiz omówionych w części drugiej, a także sugestiami dotyczącymi dalszych kierunków badań, które mogą pogłębić wiedzę na temat odejść członków zarządów lub rad nadzorczych ze spółek Skarbu Państwa.

2. Przegląd literatury

Fama (1970) definiował rynek jako efektywny wtedy, gdy ceny papierów wartościowych w pełni odzwierciedlają wszystkie dostępne informacje. Zaproponował również metody umożliwiające testowanie efektywności rynku w odniesieniu do trzech poziomów obserwacji. Test hipotezy słabej efektywności opierał się wyłącznie na danych historycznych dotyczących cen. W przypadku hipotezy półsilnej zakres analizowanych informacji rozszerzał się o dane publiczne, takie jak ogłoszenia wyników finansowych spółek. Trzeci poziom – hipoteza silnej efektywności – obejmuje zarówno informacje publiczne, jak i niepubliczne. Jeśli nawet informacje niejawne są uwzględnione w cenach akcji, oznacza to, że rynek funkcjonuje w pełni efektywnie. W przeciwnej sytuacji niektóre pod-

mioty mogą posiadać uprzywilejowany dostęp do poufnych danych mogących generować ponadprzeciętne stopy zwrotu. Do badania efektywności rynku wykorzystuje się metodę analizy zdarzeń.

Metoda analizy zdarzeń jest stosowana do badania wpływu różnych czynników na ceny akcji. Znaczący wkład w ową metodykę wnieśli Fama, Fisher, Jensen i Roll (1969). Metoda opracowana przez wskazanych autorów jest wykorzystywana do badania oddziaływania różnorodnych zdarzeń na stopy zwrotu z instrumentów finansowych. Badanymi zdarzeniami są np. wypłata dywidendy, odejście osoby kluczowej z zarządu spółki, zamknięcie granic czy splity akcji.

Klasycznym przykładem analizowanych zdarzeń są tzw. anomalie kalendrzowe, takie jak zjawisko sezonowości miesiąca. Jedną z nich – styczeniowe wzrosty na rynku polskim – opisał m.in. Lisicki (2018a). Autor przeanalizował notowania 11 indeksów sektorowych na GPW w Warszawie w latach 2005–2017. Statystycznie istotne nadwyżkowe stopy zwrotu odnotowano jedynie w przypadku dwóch z nich.

Innym często badanym zdarzeniem za pomocą metod analizy zdarzeń jest wypłata dywidendy przez spółki akcyjne. Taka analiza została przeprowadzona dla spółek notowanych na GPW w Warszawie w 2014 r (Frasyniuk-Pietrzyk, Walczak, 2014). Autorzy tego badania sprawdzili, jak informacja o wypłacie dywidendy wpływa na notowania tych spółek w latach 2006–2013. Warunkiem doboru spółek do próby było wypłacanie przez nie dywidendy nieprzerwanie przez 7 lat badania, co ograniczyło grupę testowanych podmiotów do 13. Z przeprowadzonej analizy wynika, że w dniu ogłoszenia informacji o wypłacie dywidendy różnicowa stopa zwrotu była dodatnia, gdy dywidenda była niższa niż w roku ubiegłym, i ujemna, gdy wartość dywidendy była wyższa w stosunku do roku poprzedzającego.

Splity akcji również mogą wywrzeć wpływ na stopy zwrotu z akcji. Na polskim rynku w 2011 roku zbadali ten fenomen Fiszeder i Mstowska (2011). Badanie obejmowało spółki notowane na GPW w Warszawie, które w okresie badania, tj. 1.01.2005–31.03.2010 roku dokonały operacji podziału akcji. Sprawdzone, czy pomimo tego, że informacja o splicie jest podawana z wyprzedzeniem, w momencie zdarzenia została odnotowana nieoczekiwana zmiana wyceny akcji. Liczba zdarzeń wyniosła 44 splity, które zostały dokonane na akcjach 42 spółek. Okno zdarzenia obejmowało okres od 30. dnia przed zdarzeniem, aż do 29. dnia po zdarzeniu. Badanie przeprowadzono na podstawie 10-dniowych stóp zwrotu i wynika z niego, że od 10. do 1. dnia przed zdarzeniem nadwyżkowa stopa zwrotu była większa od zera, natomiast od dnia zdarzenia do 9. dnia po zdarze-

niu nadwyżkowa stopa zwrotu była ujemna. Pozostałe nadwyżkowe stopy zwrotu nie były statystycznie istotne.

Przejęcia również wywierają istotny wpływ na wycenę akcji. Hipotezę tą potwierdzili w 2016 roku Elad i Bongbee (2016), badając spółki notowane na London Stock Exchange (LSE). Okres ich badań trwał od lipca 2012 roku do maja 2013 roku, w którym odnotowano 51 zdarzeń. Do wyznaczenia oczekiwanych stóp zwrotu posłużył im model Sharpe'a. Okres estymacji wyniósł 90 dni [$t = -100$; $t = -10$]. Okno zdarzenia obejmowało okres od 5. dnia przed zdarzeniem do 5. dnia po zdarzeniu. Wyniki badania potwierdziły, że przejęcia mają istotny wpływ na wyceny akcji.

Powyższe przykłady przedstawiały zdarzenia powtarzalne, jednak metodyka analizy zdarzeń pozwala na zbadanie wpływu również pojedynczych zdarzeń, np. takich jak zamknięcie granic z powodu pandemii. Wpływ takiego zdarzenia na giełdę hiszpańską sprawdzili Ulmann i Roszkowski (2021). Zbadali oni reakcję inwestorów giełdy hiszpańskiej na zamknięcie granic za pomocą metodyki analizy zdarzeń. Badaniem objęto okres od 25.02.2020 do 5.04.2020 roku. Okno zdarzenia w tym badaniu trwało od 20. dnia przed zdarzeniem do 20. dnia po zdarzeniu. Jako oczekiwaną stopę zwrotu przyjęto stopę zwrotu z szerokiego indeksu giełdowego IBEX. Badanie objęło 35 spółek wchodzących w skład indeksu IBEX35. Wyniki badania wskazały na brak istotnej reakcji inwestorów na zaistniałą sytuację.

Innymi zdarzeniami zbadanymi za pomocą metodyki analizy zdarzeń są np. uwolnienie kursu franka szwajcarskiego, inwazja Rosji na Ukrainę, tweety Elona Muska czy rekomendacje giełdowe analityków (Czapiewski, 2015; Dudek, 2023; Lisicki, 2018b; Shkura, 2024).

W niniejszym artykule zbadano m.in. wpływ odejścia członków zarządu na notowania spółki. Podobne badanie na rynku polskim wykonali Gurgul i Majdosz (2007). Badali oni rezygnacje członków zarządu spółek notowanych na głównym rynku warszawskiej giełdy w okresie od stycznia 2000 roku do czerwca 2005 roku. W badanym okresie odnotowano 60 takich zdarzeń. W badaniu przyjęto 11-dniowe okno zdarzenia [$t = -5$; $t = 5$], a oczekiwaną stopę zwrotu obliczono z jednoczynnikowego modelu rynkowego Sharpe'a. Z wyników przeprowadzonej analizy autorzy wnioskuje, że przed ogłoszeniem decyzji o rezygnacji występuje tendencja wyżkowa cen akcji, a po ogłoszeniu informacji odnotowali spadki cen akcji.

Szerokie badanie na temat niekonfliktowych odejść osób kluczowych zostało przeprowadzone w kwietniu 1993 roku przez Mahajana i Lummera (1993) na

rynku amerykańskim. W okresie badania obejmującym lata 1972–1983 odnotowano 498 takich zdarzeń. Następnie te zdarzenia podzielono na kilka grup. Do jednej z tych grup należały rezygnacje osoby kluczowej, która pozostanie w firmie np. jako doradca. Ta grupa liczyła 47 zdarzeń. Z badania wynika, że rezygnacja osoby kluczowej, gdy pozostaje ona w firmie, nie ma istotnego wpływu na cenę akcji. Dokonano również podziału na rezygnacje inicjowane zewnętrznie oraz wewnętrznie. W pierwszym przypadku odbiór takich informacji przez inwestorów był pozytywny, a w drugim negatywny.

Na rynku amerykańskim przeprowadzono również badanie wpływu nagłej śmierci osoby kluczowej. Badanie obejmowało 229 śmierci dyrektorów w latach 1994–2007. Średnio po zdarzeniu odnotowano spadek cen akcji o 0,85% (Nguyen, Nielsen, 2010).

Wpływ zmian w strukturze zarządu spółek badali Bolten i Wang (1997). Analiza zdarzenia została przeprowadzona pomiędzy 1 sierpnia a 28 listopada 1996 roku. Autorzy nie badali wszystkich zmian w zarządach, a jedynie zmiany w randze co najmniej wiceprezesa. Z badania zostały wyłączone również zmiany, które były związane z utworzeniem nowego stanowiska. Próba badawcza została podzielona ze względu na wielkość kapitalizacji (poniżej i powyżej 280 mln USD) oraz liczbę członków zarządu (< 6 , $6 - 10$, $10 - 15$, $15 <$). Wnioski z badania wskazały na negatywny odbiór rotacji w zarządach oraz na różnicę w wielkości reakcji dla poszczególnych grup. Dla spółek o niskiej kapitalizacji oraz wąskiej kadrze zarządczej reakcja na zdarzenie była silniejsza niż w przypadku spółek z większą kapitalizacją i bardziej rozbudowaną strukturą zarządczą. Oznacza to, że wysoka kapitalizacja i szeroka kadra zarządzająca wpływają stabilizująco na wycenę spółki.

Uniwersalność zastosowań analizy zdarzeń przedstawiono w tabeli 1, w której zebrano wcześniej opisane artykuły wraz z krótkim sumarycznym podsumowaniem.

Tabela 1. Zebrane wyniki przedstawionych badań

Źródło	Rynek	Okres analizy	Liczba badanych podmiotów	Zdarzenie	Wyniki
1	2	3	4	5	6
Lisicki (2018a)	Polska	2005–2017	11 indeksów sektorowych	Efekt stycznia	Istotne AR w dwóch sektorach
Frasyniuk-Pietrzyk, Walczak (2014)	Polska	2006–2013	13 spółek	Wyplata dywidendy	Dywidenda istotnie wpływa na notowania
Fiszeder, Mstowska (2011)	Polska	1.01.2005–31.03.2010	42 spółki	Splity akcji	Dodatnie AR przed zdarzeniem i ujemne po

cd. tabeli 1

1	2	3	4	5	6
Elad, Bongbee (2016)	Wielka Brytania	07.2012–05.2013	51 spółek	Przejęcia	Potwierdzenie istotnego pozytywnego wpływu przejęć
Ulmann, Roszkowski (2021)	Hiszpania	25.02.2020–05.04.2020	35 spółek	Zamknięcie granic	Brak istotnego wpływu
Lisicki (2018b)	Polska	10.11.2014–20.01.2015	12 banków	Uwolnienie kursu franka szwajcarskiego	Istotne ujemne AR w dniu zdarzenia
Shkura (2024)	32 rynki	16.11.2021–27.02.2022	32 indeksy	Inwazja Rosji na Ukrainę	Negatywne CAR w 70% badanych indeksów
Dudek (2023)	Wybrane kryptowaluty	2010–2022	3 kryptowaluty	Tweety Elona Muska	Tweety Muska miały istotny wpływ
Czapiewski (2015)	Polska	1998–2013	79 biur maklerskich	Rekomendacje giełdowe analityków	Zgodna reakcja z rekomendacją
Gurgul, Majdosz (2007)	Polska	01.2000–06.2005	Wszystkie spółki notowane na GPW w Warszawie	Rezygnacje członków zarządu	Tendencja wzrostowa przed zdarzeniem i odwrotna po zdarzeniu
Mahajan, Lummer (1993)	USA	1972–1983	Spółki raportujące zmiany w WSJ	Niekonfliktowe odejścia osób kluczowych	Powód rezygnacji ma istotny wpływ
Nguyen, Nielsen (2010)	USA	1994–2007	Spółki notowane na NASDAQ i NYSE	Nagła śmierć osoby kluczowej	Zdarzenie ma negatywny wpływ na notowania
Bolten, Wang (1997)	USA	01.08.1996–28.11.1996	Spółki, w których zmiana zarządu została odnotowana w WSJ	Zmiana w zarządzie w randze co najmniej wiceprezesa	Zdarzenie ma negatywny wpływ na notowania

Źródło: Opracowanie własne.

Po przeanalizowaniu powyższych artykułów niewątpliwie interesującym obszarem badawczym jest wpływ zmiany członków zarządu na notowania akcji spółek notowanych na GPW w Warszawie. Badanie dotyczące polskiej giełdy obejmuje okres od stycznia 2000 roku do czerwca 2005 roku. W maju 2004 roku Polska wstąpiła w struktury Unii Europejskiej, co wpłynęło na dynamiczny rozwój całego kraju, również rynku akcji. Brak badań na polskim rynku dotyczących odejść osób kluczowych stanowi lukę badawczą. W takiej sytuacji należy zadać pytanie, czy obecnie zdarzenie, jakim jest odejście członka zarządu, nadal istotnie wpływa na notowania akcji spółek. Badanie zostało również poszerzone o analizę wpływu odejścia członków rady nadzorczej na stopy zwrotów z akcji spółek. Wyniki tego badania pozwolą odpowiedzieć na pytanie, czy inwestorzy

na rynku polskim mają możliwość osiągnąć ponadprzeciętne zyski w oknie zdarzenia. Otrzymane wnioski zostaną skonfrontowane z wnioskami z badania Gurgula i Majdosza (2007).

3. Metodyka

Badanie zostało przeprowadzone w oparciu o metody analizy zdarzeń. Częstym określeniem dla tej metody jest metoda nadwyżkowych stóp zwrotu. Jest to związane z oceną wyników na podstawie nadwyżkowych stóp zwrotu (AR), które są obliczane jako różnica między rzeczywistą a oczekiwaną stopą zwrotu z instrumentu (Perepeczo, 2011).

Pierwszą kwestią, jaką należy ustalić, jest rodzaj zdarzenia oraz określenie momentu (dnia) zdarzenia. W przypadku tej analizy jako zdarzenia przyjęto komunikaty o odejściu członka zarządu lub rady nadzorczej. Dniem zdarzenia jest dzień opublikowania komunikatu, jeżeli został on opublikowany w trakcie trwania sesji giełdy, lub następny dzień notowań, jeżeli w dniu wydania komunikatu giełda nie prowadziła notowań lub komunikat pojawił się po zakończeniu sesji. Dane o wystąpieniu oraz dacie zdarzenia pobrano z serwisu Notoria.

Następnie wyznacza się okres obserwacji wokół zdarzenia, który jest nazywany „oknem zdarzenia”. Metoda ta może być stosowana do obserwacji krótko- lub długookresowych. W niniejszym badaniu okno zdarzenia zostało dobrane w celu analizy krótkookresowej. Dokładne ramy czasowe analizy wynoszą od 19. dnia przed zdarzeniem do 20. dnia po opublikowaniu komunikatu (okno zdarzenia = $\langle -19, 20 \rangle$).

Kolejno należy wyznaczyć nadwyżkowe stopy zwrotu (AR). Wzór na obliczenie AR przedstawiono poniżej (Sudarsanam, 1998):

$$AR_{it} = R_{it} - E(R_{it}) \quad (1)$$

gdzie:

AR_{it} – nadwyżkowa stopa zwrotu i -tego instrumentu w chwili t ,

R_{it} – rzeczywista stopa zwrotu i -tego instrumentu w chwili t ,

$E(R_{it})$ – oczekiwana stopa zwrotu i -tego instrumentu w chwili t , gdyby zdarzenie nie wystąpiło.

W tym artykule obliczenia wykonywano na logarytmicznych stopach zwrotu z dziennych notowań spółek (Gurgul, Majdosz, 2007):

$$R_{log} = \ln\left(\frac{P_t}{P_{t-1}}\right) \quad (2)$$

gdzie:

R_{log} – logarytmiczna stopa zwrotu,

P_t – cena akcji w chwili t ,

P_{t-1} – cena akcji w chwili $t - 1$.

Bardziej skomplikowany jest dobór odpowiedniej metody wyznaczania $E(R_{it})$. W literaturze można spotkać kilka sposobów wyznaczania oczekiwanej stopy zwrotu. Najpopularniejsze to:

- model skorygowany o średnią – $E(R_{it})$ jest obliczana jako średnia stopa zwrotu z i -tej spółki w okresie t ,
- model skorygowany o rynek – $E(R_{it})$ jest równa stopie zwrotu z szerokiego rynku,
- model rynkowy – $E(R_{it})$ jest obliczana z jednoczynnikowego modelu Sharpe'a,
- model CAPM – $E(R_{it})$ jest obliczana na podstawie modelu CAPM.

W tym badaniu użyto modelu skorygowanego o rynek. Jako indeks giełdowy przyjęto WIG. Formalny zapis tego modelu znajduje się poniżej (Perepeczo, 2011):

$$E(R_{it}) = R_{Mt} \quad (3)$$

gdzie:

R_{Mt} – stopa zwrotu z szerokiego rynku w okresie t .

Po obliczeniu AR należy obliczyć zagregowane nadwyżkowe stopy zwrotu. Istnieją różne sposoby do agregacji AR różniące się między sobą kolejnością wykonywania działań. W tym artykule zostały obliczone średnie nadwyżkowe stopy zwrotu (AAR – *average abnormal returns*) oraz skumulowane średnie nadwyżkowe stopy zwrotu (CAAR – *cumulative average abnormal returns*). AAR jest obliczane jako średnia nadwyżkowa stopa zwrotu w dniu t dla i -tej spółki. CAAR jest to skumulowana wartość AAR dla każdej spółki oddzielnie. Wzory służące do obliczenia wartości tych parametrów podano poniżej (Shkura, 2024):

$$AAR_{it} = \frac{1}{N_i} \sum_{n=1}^{N_i} AR_{it} \quad (4)$$

$$CAAR_{t_1}^{t_n} = \sum_{t=1}^{t_n} AAR_{it} \quad (5)$$

gdzie:

AAR_{it} – średnia nadwyżkowa stopa zwrotu i -tej spółki w dniu t ,

N_i – ilość zdarzeń dla i -tej spółki,

$CAAR_{t_1}^{t_n}$ – skumulowana nadwyżkowa stopa zwrotu dla okresu od początku okna zdarzenia do n -tego dnia okna zdarzenia.

Następnie otrzymane wyniki poddano testowi istotności statystycznej z wykorzystaniem statystyki t-Studenta. Jej wartość obliczono w oparciu o wzory (Elad, Bongbee, 2016):

$$t_{AAR} = \frac{AAR_t}{\sigma_{AR_t}/\sqrt{N_i}} \quad (6)$$

$$t_{CAAR} = \frac{CAAR_t}{\sigma_{CAR_t}/\sqrt{N_i}} \quad (7)$$

gdzie:

t_{AAR} – wartość statystyki t ,

t_{CAAR} – wartość statystyki t ,

σ_{AR_t} – odchylenie standardowe AR w dniu t ,

σ_{CAR_t} – odchylenie standardowe CAR w dniu t ,

N_i – ilość zdarzeń dla i -tej spółki.

Wszystkie powyżej opisane działania zostały dokonane na próbie badawczej, która składała się ze spółek z udziałem Skarbu Państwa notowanych na głównym parkiecie GPW w Warszawie. Badane spółki wraz z podstawowymi parametrami przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Lista badanych spółek wraz z podstawowymi informacjami

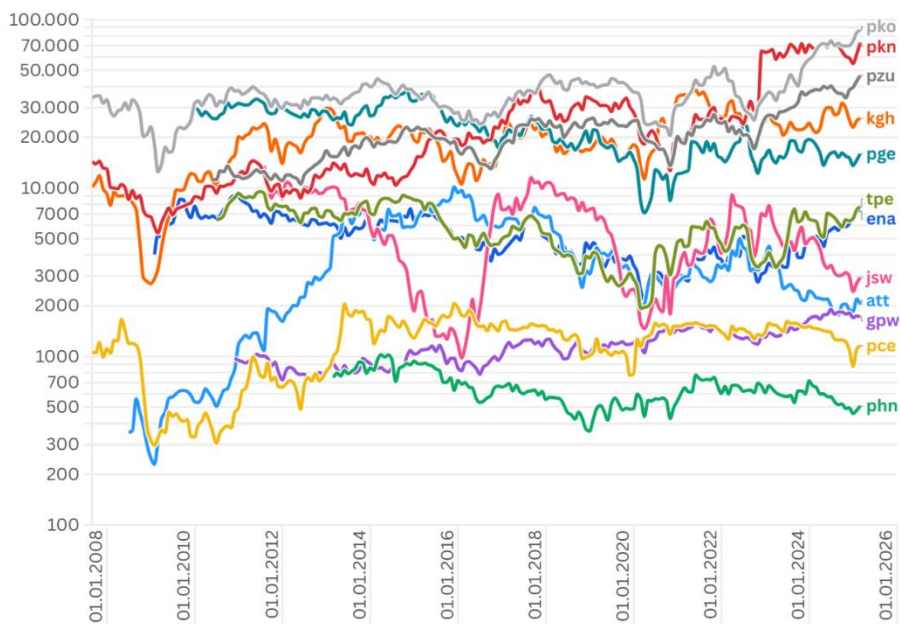
Lp.	Nazwa spółki	Data pierwszego notowania	Kapitalizacja na koniec analizy (28.02.2025) w mln zł	Udział Skarbu Państwa (%)	Ilość zdarzeń (zarząd; rada nadzorcza)
1	2	3	4	5	6
1.	Enea SA	17.11.2008	7278,5	52,29	20; 35
2.	GPW SA	09.11.2010	1720,9	35,01	17; 10
3.	Grupa Azoty SA	30.06.2008	2043,4	32,99	14; 20
4.	JSW SA	06.07.2011	2941,2	55,16	25; 22
5.	KGHM Polska Miedź SA	10.07.1997	25 890	31,79	22; 26
6.	PGE SA	06.11.2009	15 984	60,86	20; 21
7.	PHN SA	13.02.2013	508,08	71,93	12; 15
8.	Orlen SA	26.11.1999	72 791	49,89	19; 25

cd. tabeli 2

1	2	3	4	5	6
9.	PKO BP SA	10.11.2004	86 375	29,43	23; 26
10.	Police SA	14.07.2005	1157,3	7,46	23; 22
11.	PZU SA	12.05.2010	46 561	34,18	21; 18
12.	Tauron PE SA	30.06.2010	7746,3	30,06	13; 28

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ze Stooq.pl oraz Notoria.pl.

Na rysunku 1 uwidoczniło zmiany w kapitalizacji spółek od 2008 roku do końca badania. Oś Y przedstawia wielkość kapitalizacji w skali logarytmicznej dla większej czytelności wykresu.



Dane przedstawione od 2008 roku z powodu braku danych dla wcześniejszych okresów.

Rysunek 1. Kapitalizacja spółek biorących udział w badaniu

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ze Stooq.pl.

Okres analizy rozpoczął się 1.05.2004 roku, a zakończył 28.02.2025 roku. Data rozpoczęcia została dobrana z powodu wejścia Polski do Unii Europejskiej, co zapoczątkowało dynamiczny rozwój polskiej gospodarki. Dane dotyczące zdarzeń pobrano ze strony Notoria.pl, natomiast dane dotyczące zmian kursu akcji, kapitalizacji – z serwisu Stooq.pl.

AAR oraz CAAR zostały obliczone dla różnych konfiguracji. Były to:

- zdarzenia dla zarządu każdej spółki z osobna,
- zdarzenia dla rady nadzorczej każdej spółki z osobna,
- zdarzenia dla zarządu i rad nadzorczych (razem) dla każdej spółki z osobna,
- zdarzenia dla zarządów wszystkich spółek razem,
- zdarzenia dla rad nadzorczych wszystkich spółek razem,
- zdarzenia dla zarządów i rad nadzorczych wszystkich spółek razem.

Ze względu na niewielką liczbę spółek nie dokonano podziału ze względu na powód odejścia z powodu braku informacji (zbyt mała liczba spółek). Wyniki badań zostaną przedstawione w dalszej części artykułu.

4. Wyniki badań

W pierwszej kolejności obliczono nadwyżkowe stopy zwrotu (AR) dla wszystkich spółek w oknie zdarzenia. Jako oczekiwaną stopę zwrotu przyjęto logarytmiczną stopę zwrotu z indeksu WIG. Następnie dla każdego dnia w oknie zdarzenia obliczono średnie nadwyżkowe stopy zwrotu (AAR) oraz skumulowane nadwyżkowe stopy zwrotu (CAAR). Wszystkie wskazane miary obliczono osobno dla wszystkich analizowanych spółek z podziałem zdarzeń na odejście członka zarządu i odejście członka rady nadzorczej, skumulowane odejścia z zarządów wszystkich spółek, skumulowane odejścia z rad nadzorczych wszystkich spółek oraz wszystkie zdarzenia łącznie.

Wyniki CAAR dla wszystkich spółek bez podziału na odejścia z zarządu i rady nadzorczej przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 3. Wyniki badań nadwyżkowych stóp zwrotu wraz z testem istotności statystycznej dla wszystkich zdarzeń razem

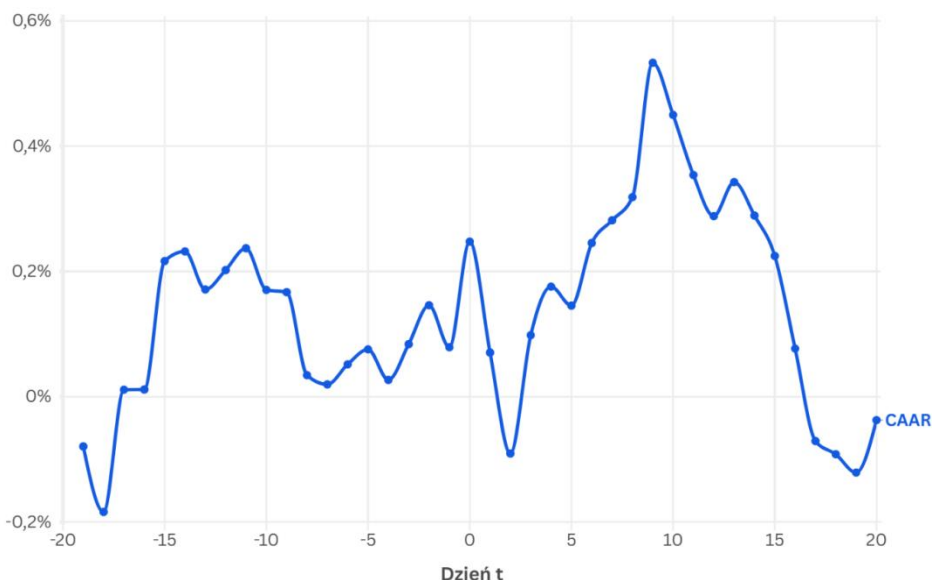
t	AAR (%)	test t	CAAR (%)	test t	t	AAR (%)	test t	CAAR (%)	test t
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-19	-0,0795	-0,95	-0,0795	-0,95	1	-0,1771	-1,71	0,0704	0,17
-18	-0,1044	-1,03	-0,1840	-1,28	2	-0,1613	-1,66	-0,0908	-0,21
-17	0,1950	1,89	0,0111	0,06	3	0,1889	1,82	0,0981	0,21
-16	0,0003	0,00	0,0114	0,05	4	0,0776	0,73	0,1756	0,37
-15	0,2051	1,92	0,2164	0,96	5	-0,0303	-0,30	0,1453	0,30
-14	0,0153	0,15	0,2318	0,93	6	0,1000	1,07	0,2453	0,49
-13	-0,0608	-0,68	0,1710	0,67	7	0,0362	0,41	0,2815	0,55
-12	0,0312	0,38	0,2021	0,77	8	0,0370	0,37	0,3185	0,61
-11	0,0348	0,44	0,2369	0,88	9	0,2145	1,78	0,5330	0,96

cd. tabeli 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-10	-0,0665	-0,76	0,1704	0,61	10	-0,0833	-0,86	0,4498	0,79
-9	-0,0036	-0,03	0,1668	0,55	11	-0,0961	-1,11	0,3537	0,62
-8	-0,1326	-1,46	0,0342	0,11	12	-0,0655	-0,76	0,2882	0,50
-7	-0,0146	-0,15	0,0196	0,06	13	0,0543	0,55	0,3425	0,59
-6	0,0320	0,34	0,0516	0,15	14	-0,0534	-0,65	0,2891	0,49
-5	0,0239	0,26	0,0755	0,22	15	-0,0644	-0,71	0,2246	0,38
-4	-0,0488	-0,52	0,0267	0,07	16	-0,1479	-1,54	0,0767	0,13
-3	0,0571	0,59	0,0838	0,22	17	-0,1476	-1,82	-0,0709	-0,11
-2	0,0621	0,69	0,1459	0,37	18	-0,0211	-0,24	-0,0920	-0,15
-1	-0,0668	-0,84	0,0790	0,19	19	-0,0292	-0,29	-0,1213	-0,19
0	0,1685	1,62	0,2475	0,60	20	0,0838	0,85	-0,0375	-0,06

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ze Stooq.pl.

Po przeprowadzeniu testu istotności statystycznej otrzymanych wyników żadna średnia nadwyżkowa stopa zwrotu oraz żadna skumulowana średnia nadwyżkowa stopa zwrotu nie jest statystycznie istotna. Poniżej znajduje się wykres kształtowania się CAAR wszystkich zdarzeń łącznie (zob. rysunek 2).

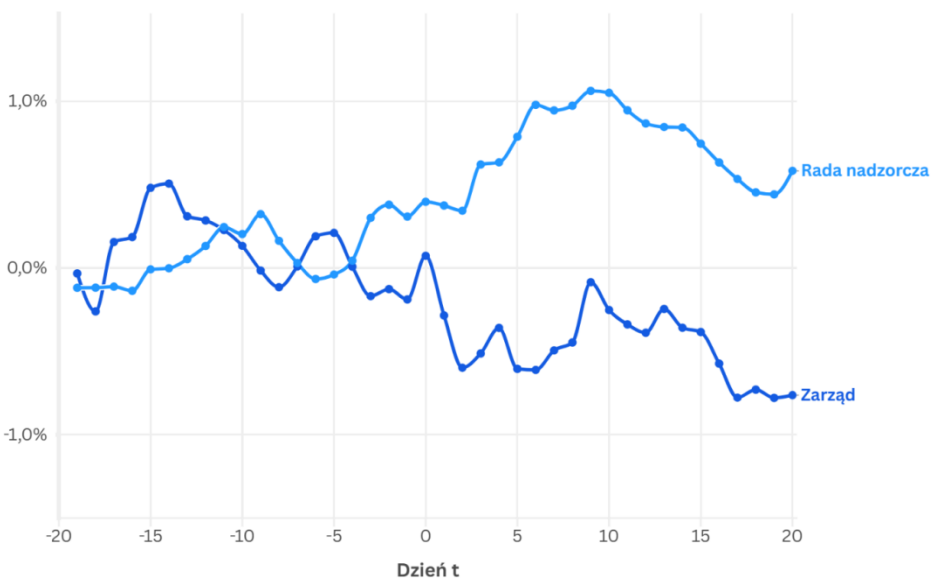


Rysunek 2. CAAR wszystkich zdarzeń łącznie

Źródło: Opracowanie własne.

Dla skumulowanych odejść z zarządów wszystkich spółek wystąpiły pojedyncze statystycznie istotne średnie nadwyżkowe stopy zwrotu (dla $t = -17$, $t = 1$, $t = 2$, $t = 9$), a w przypadku skumulowania średnich nadwyżkowych stóp zwrotu żadna nie była statystycznie istotnie różna od zera. Skumulowane średnie nadwyżkowe stopy zwrotu dla sumy odejść z zarządu wszystkich spółek przedstawiono na rysunku 3.

Następnie obliczono AAR oraz CAAR wszystkich badanych spółek razem w sytuacji odejścia członka rady nadzorczej ze spółki. Uzyskane wyniki nie były istotne statystycznie.



Rysunek 3. CAAR wszystkich zdarzeń osobno dla zarządów i rad nadzorczych

Źródło: Opracowanie własne.

Analogicznie obliczono AAR oraz CAAR w przypadku pojedynczych spółek. Po przeprowadzeniu testu t-Studenta nie stwierdzono istotnego wpływu odejścia członka zarządu na wysokość stóp zwrotu z akcji spółki. W przypadku odejść członków zarządu z rad nadzorczych wszystkich spółek wyniki testów statystycznych również prowadziły do odrzucenia H_0 .

Tabela 4 przedstawia procentowy udział wartości istotnych statystycznie AAR_t oraz $CAAR_t$ wśród wszystkich spółek w momencie, gdy nie dokonuje się podziału na zarząd i radę nadzorczą.

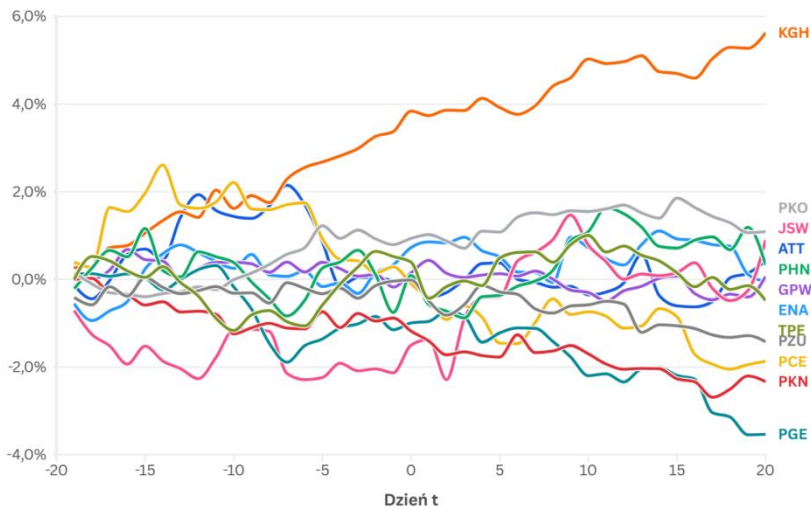
Tabela 4. Procentowy udział istotnych AAR oraz istotnych CAAR obliczonych dla wszystkich spółek osobno

t	AAR	CAAR	t	AAR	CAAR
-19	16,67%	16,67%	1	8,33%	8,33%
-18	0,00%	8,33%	2	0,00%	8,33%
-17	8,33%	0,00%	3	8,33%	8,33%
-16	0,00%	8,33%	4	8,33%	8,33%
-15	16,67%	0,00%	5	8,33%	8,33%
-14	0,00%	8,33%	6	8,33%	8,33%
-13	16,67%	0,00%	7	8,33%	16,67%
-12	0,00%	0,00%	8	0,00%	16,67%
-11	8,33%	8,33%	9	0,00%	16,67%
-10	0,00%	0,00%	10	0,00%	16,67%
-9	0,00%	8,33%	11	0,00%	16,67%
-8	8,33%	0,00%	12	0,00%	16,67%
-7	16,67%	16,67%	13	16,67%	16,67%
-6	0,00%	8,33%	14	0,00%	8,33%
-5	16,67%	16,67%	15	8,33%	16,67%
-4	0,00%	8,33%	16	8,33%	25,00%
-3	0,00%	8,33%	17	8,33%	16,67%
-2	0,00%	8,33%	18	0,00%	16,67%
-1	0,00%	8,33%	19	0,00%	8,33%
0	0,00%	8,33%	20	8,33%	8,33%

Źródło: Opracowanie własne.

Kształtowanie się CAAR dla poszczególnych spółek w przypadku łącznego rozpatrywania zdarzeń dla zarządów oraz rad nadzorczych ilustruje rysunek 4.

W przypadku nierozgraniczania zdarzeń dla zarządów oraz rad nadzorczych wyniki dla spółek KGHM oraz PKO są statystycznie istotne. Wyniki dla tych dwóch spółek przedstawiono w tabeli 5.



Rysunek 4. CAAR wszystkich spółek osobno dla odejść z zarządów i rad nadzorczych łącznie

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 5. CAAR dla spółek KGHM oraz PKO BP wraz z wynikiem badania na istotność statystyczną

t	CAAR _{KGH} (%)	CAAR _{PKO} (%)	t	CAAR _{KGH} (%)	CAAR _{PKO} (%)
-19	0,2671	0,1463	1	3,7378	1,0213
-18	0,3090	-0,1031	2	3,8615	0,8764
-17	0,7214	-0,3044	3	3,8530	0,7093
-16	0,7734	-0,3361	4	4,1309	1,1010
-15	1,0554	-0,3952	5	3,9228	1,0797
-14	1,3428	-0,3238	6	3,7668	1,4192
-13	1,5422	-0,2836	7	3,9610	1,5207
-12	1,4149	-0,1723	8	4,4100	1,4745
-11	2,0378 *	-0,2318	9	4,6021 *	1,5656 *
-10	1,6183	-0,0072	10	5,0307 *	1,5481 *
-9	1,9137 *	0,1442	11	4,9241 *	1,6074 *
-8	1,7499	0,3395	12	4,9664 *	1,6967 *
-7	2,2886 *	0,5733	13	5,1027 *	1,5192 *
-6	2,5532 *	0,7210	14	4,7375 *	1,3966
-5	2,6790 *	1,2247 *	15	4,6974 *	1,8544 *
-4	2,8189 *	0,9348	16	4,5929 *	1,6426 *
-3	2,9829 *	1,1257	17	5,0361 *	1,4385
-2	3,2633 *	0,9242	18	5,2946 *	1,2910
-1	3,3737 *	0,7917	19	5,2748 *	1,0651
0	3,8408 *	0,9346	20	5,6290 *	1,0887

* Oznacza istotność statystyczną na poziomie alfa = 0,05.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie własnych obliczeń.

Wyniki CAAR dla spółki KGHM są istotne statystycznie od dnia $t - 11$ do końca okna zdarzenia z wyłączeniem dni $t - 10$ oraz $t - 8$, a wyniki CAAR dla spółki PKO BP są istotne statystycznie od 7. dnia po zdarzeniu (por. tabela 5).

5. Dyskusja i wnioski

Wyniki przeprowadzonych badań pozwalają stwierdzić, że rynek efektywnie dyskontuje informacje o odejściu osoby kluczowej ze spółek, których udziałowcem jest Skarb Państwa. Brak istotnych średnich nadwyżkowych stóp zwrotu oraz skumulowanych średnich nadwyżkowych stóp zwrotu dla badania obejmującego wszystkie informacje o odejściach ze wszystkich badanych spółek świadczy o niewystępowaniu reakcji na odejście osób kluczowych. Jest to wynik odmienny względem badania przeprowadzonego przez Mahajana i Lummera (1993). Takiego podziału nie dokonali Bolten i Wang (1997), którzy w swojej pracy badali zmiany w zarządzie na stanowiskach o randze co najmniej wiceprezesa. Wyniki tego badania wskazały na negatywny wpływ informacji o zdarzeniu na wycenę akcji w przeciwieństwie do wyników badań przeprowadzonych na potrzeby tego artykułu, które nie wskazały żadnego istotnego wpływu. Wyniki badania na polskiej giełdzie przeprowadzone przez Gurgula oraz Majdosza (2007) wskazały na tendencję wzrostu stóp zwrotu dzień przed zdarzeniem oraz na ujemne AAR w dwóch kolejnych dniach po zdarzeniu, co również nie zostało potwierdzone w powyższym badaniu.

W niniejszym badaniu sprawdzono również, czy wpływ informacji osobno na temat odejść z zarządów oraz z rad nadzorczych ma istotny wpływ na notowania akcji tych spółek. W przypadku rad nadzorczych zdarzenia nie miały istotnego wpływu, natomiast w przypadku zarządów informacja o odejściu wywołała skutek istotny statystycznie dla 4 dni ($t = -17$, $t = 1$, $t = 2$, $t = 9$). Dla dni $t = 1$ oraz $t = 2$ wyniki istotne zostały przedstawione w badaniu Gurgula i Majdosza (2007), w którym również zdarzenie wywołało ujemne nadwyżkowe stopy zwrotu. Różnicy między przywołanym badaniem a wynikami przedstawionymi w niniejszym artykule należy szukać w czasie reakcji inwestorów. Negatywny odbiór odejścia u Gurgula i Majdosza (2007) był widoczny przez pięć dni po zdarzeniu.

Badania pojedynczych spółek zakończyły się potwierdzeniem H_0 tylko w przypadku dwóch spółek. Są to spółki KGHM oraz PKO BP. W przypadku spółki KGHM obliczone nadwyżkowe stopy zwrotu wskazują na pozytywny odbiór informacji o odejściu osób kluczowych od 7. dnia przed wystąpieniem

zdarzenia. Podobnie jest odbierana informacja o zdarzeniu w spółce PKO, w której inwestorzy spodziewają się uzyskać korzyści finansowe wywołane odejściem osoby kluczowej, natomiast informacja ta jest istotna dopiero 7 dni po zdarzeniu. Możliwe, że wpływ na ten wynik ma wystąpienie innego zdarzenia, np. ogłoszenie nazwiska nowego członka zarządu.

Badanie może być potencjalnie obciążone ewentualnym błędem spowodowanym przyjęciem jako oczekiwanej stopy zwrotu stopy zwrotu z szerokiego rynku WIG. Należałoby porównać wyniki tych badań z wynikami badań, w których oczekiwaną stopę zwrotu oblicza się z modelu Sharpe'a, modelu CAPM lub za pomocą innego sposobu na obliczenie oczekiwanej stopy zwrotu. Istotny wpływ na wyniki badania mogło mieć również stanowisko zajmowane przez osobę odchodzącą, czy był to np. prezes zarządu, czy członek zarządu niepiastujący żadnego stanowiska. Z literatury wynika również, że powód odejścia wpływa na odbiór tego zdarzenia przez inwestorów. Odejście dobrowolne jest inaczej traktowane niż odejście wynikające ze zwolnienia ze stanowiska lub odejście wynikające ze śmierci członka zarządu lub rady nadzorczej. Implikacja tych założeń w analizach będzie przedmiotem dalszych badań autora, co może przynieść wiele ciekawych wniosków dotyczących wpływu poszczególnych rodzajów zdarzeń na zachowanie akcjonariuszy.

Podziękowania: Publikacja stanowi rezultat mojej współpracy w ramach programu Tutoringu Akademickiego z dr. Rafałem Bułą z Katedry Inwestycji Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, któremu chciałbym złożyć najszczerze podziękowania za poświęcony czas, wsparcie merytoryczne, cenne uwagi i wskazówki oraz życzliwość.

Wojciech Śmiątek – student studiów magisterskich Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach na kierunku Analityk Finansowy 2.0. Aktywny członek Koła Naukowego Micro Invest Rybnik.

Spis literatury

- Bielicki, R. (2013). Reakcje rynku na odejście z firmy osoby kluczowej. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 64, 309–316.
- Bolten, S. E., Wang, Y. (1997). The impact of management depth on valuation. *Business Valuation Review*, 16(3), 143–146.
- Buła, R. (2014). Efektywność informacyjna a zachowanie cen akcji tworzących indeks WIG20. *Studia Ekonomiczne*, 177, 152–167.

- Czapiewski, L. (2015). Czy inwestorzy wierzą analitykom? Analiza reakcji inwestorów na rekomendacje giełdowe na GPW w Warszawie. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, 862, 111–121. <https://doi.org/10.18276/frfu.2015.75-09>
- Dudek, P. (2023). *Analiza wpływu tweetów Elona Muska na rynek wybranych kryptowalut*. Wrocław: UE (praca magisterska).
- Elad, F., Bongbee, N. (2016). Event study on the reaction of stock returns to acquisition news. *International Finance and Banking*, 4(1), 33–43.
- Fama, E. F. (1970). Efficient capital markets. *Journal of Finance*, 25(2), 383–417. <https://doi.org/10.2307/2325486>
- Fama, E., Fisher, L., Jensen, M., Roll, R. (1969). The adjustment of stock prices to new information. *International Economic Review*, 10, 1–21.
- Fiszeder, P., Mstowska, E. (2011). Analiza wpływu splitów akcji na stopy zwrotu spółek notowanych na GPW w Warszawie. *Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego*, 4(8), 203–210.
- Frasyniuk-Pietrzyk, M., Walczak, M. (2014). Wpływ informacji o wypłacie dywidendy na notowania spółek na GPW w Warszawie w latach 2006–2013. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu*, 7(45), 119–128.
- Gurgul, H. (2012). *Analiza zdarzeń na rynkach akcji: wpływ informacji na ceny papierów wartościowych*. Oficyna a Wolters Kluwer business.
- Gurgul H., Majdosz P. (2007). Stock prices and resignation of members of the board: The case of Warsaw Stock Exchange. *Managing Global Transitions*, 5(2), 179–192.
- Lisicki, B. (2018a). Efekt stycznia na przykładzie indeksów sektorowych Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. *Zeszyty Naukowe. Organizacja i Zarządzanie/ Politechnika Śląska*, 131, 299–310.
- Lisicki, B. (2018b). Wpływ uwolnienia kursu franka szwajcarskiego na krótkoterminowe stopy zwrotu z notowań akcji banków na GPW w Warszawie. *Przedsiębiorstwo & Finanse*, 1, 47–62.
- Mahajan, A., Lummer, S. (1993). Shareholder wealth effects of management changes. *Journal of Business Finance & Accounting*, 20(3), 393–410. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.1993.tb00263.x>
- Nguyen, B. D., Nielsen, K. M. (2010). The value of independent directors: Evidence from sudden deaths. *Journal of Financial Economics*, 98(3), 550–567. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2010.07.004>
- Perepeczo, A. (2011). Analiza zdarzenia i jej zastosowania. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 33, 35–51.
- Shkura, I. (2024). Does Russian-Ukrainian war impact sustainable investment? *Studies in Risk and Sustainable Development. Ryzyko i Zrównoważony Rozwój. Studia Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 398, 1–13. <https://doi.org/10.22367/srsd.2024.398.5>

Sudarsanam S. (1998). *Fuzje i przejęcia*. Warszawa: WIG-Press.

Ulmann, K., Roszkowski, F. (2021). Reakcja inwestorów giełdy hiszpańskiej na zamknięcie granic. Weryfikacja za pomocą metodyki analizy zdarzeń. *Journal of Finance and Financial Law*, 4(32), 83–96.

Walczak, W. (2014). Metody doboru członków rad nadzorczych spółek z udziałem Skarbu Państwa a kodeksy dobrych praktyk. *Studia Prawno-Ekonomiczne*, 92, 375–390.

Application of event analysis to assess the impact of changes in the management of listed companies with State Treasury shareholding

Abstract: The aim of this study is to assess the impact of departures of management board and supervisory board members from state-owned companies on their market valuation between May 2004 and February 2025. The companies included were selected due to the often political nature of personnel changes, which are not always driven by economic considerations. An event study methodology was applied, measuring investor reactions through abnormal returns (AR) within a short-term event window, using the WIG index as a market benchmark. Average (AAR) and cumulative abnormal returns (CAAR) were calculated and tested for statistical significance. Results were grouped by corporate body (management board/supervisory board), by individual company, and in aggregate. The findings indicate that, overall, there was no statistically significant market reaction; however, in isolated cases (PKO BP, KGHM), statistically significant positive investor responses were observed. The results suggest that markets selectively discount information about the departure of key individuals from state-owned companies, with the effectiveness of the reaction potentially shaped by firm-specific characteristics. This research contributes to the corporate governance literature in the context of state-controlled enterprises and offers a foundation for further studies on the influence of non-market factors on stock valuations.

Keywords: event study, market efficiency, board, supervisory board.

JEL Classification: G14.



Rynek turystyczny po pandemii COVID-19 – zmiany w zachowaniach podróży

Marta Łukaszczyk

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Wydział Finansów
marta.lukaszczyk1@edu.uekat.pl, ORCID: 0009-0008-2560-9046

Streszczenie: Pandemia COVID-19 znacząco wpłynęła na funkcjonowanie rynku turystycznego, prowadząc do zmian w zachowaniach podróży oraz strukturze podaży usług. W Polsce skutki te były szczególnie widoczne w preferencjach dotyczących kierunków podróży oraz w sposobie korzystania z usług touroperatorów. Celem artykułu jest identyfikacja zmian, jakie wystąpiły w zachowaniach podróży po pandemii COVID-19. W badaniu zastosowano analizę danych wtórnych pochodzących z raportów branżowych, statystyk instytucji publicznych oraz danych finansowych największych touroperatorów. Uwzględniono również dane dotyczące nowych trendów konsumenckich. Wyniki wskazują, że w pierwszych latach po pandemii dominowały podróże krajowe, jednak w 2023 roku liczba wyjazdów zagranicznych przekroczyła poziom sprzed pandemii. Rynek touroperatorów w Polsce niemal powrócił do stanu sprzed kryzysu, a największą dynamikę wzrostu odnotowały mniejsze podmioty, takie jak Rego-Bis i Best Reisen. Jednocześnie utrzymała się dominacja TUI Poland i Itaki. Zidentyfikowano również rozwój takich trendów, jak *revenge tourism* i *bleisure* wskazujących na rosnące znaczenie elastyczności i personalizacji ofert.

Słowa kluczowe: pandemia COVID-19, rynek turystyczny, zachowania podróży.

Kod JEL: M31, L83, Z30.

1. Wstęp

Turystyka stanowi ważne ogniwo gospodarki, często stając się jej fundamentem. Według Światowej Rady Podróży i Turystyki (ang. World Travel & Tourism Council, WTTC) w 2019 roku sektor podróży i turystyki stanowił 3,5% światowego wzrostu PKB, zaraz po teleinformatyce (4,8%) oraz usługach finansowych

(3,7%) (WTTC, 2020). Wybuch pandemii COVID-19 zmienił oblicze rynku turystycznego na całym świecie. Działania podejmowane w celu spowolnienia rozprzestrzeniania się SARS-CoV-2 były wprowadzane w danym kraju na podstawie zaleceń Światowej Organizacji Zdrowia (ang. World Health Organization, WHO) i miały najczęściej postać krajowych aktów prawnych.

Pandemia COVID-19 znacząco ograniczyła ruch turystyczny, zmuszając podróżnych do zmiany swoich dotychczasowych zachowań. Wśród najważniejszych konsekwencji należy wyszczególnić odwoływanie wyjazdów w związku z lockdownem czy obawą przed zarażeniem się. W rezultacie liczba podróżujących w okresie pandemii spadła. Przyczyniało się do tego dodatkowo wprowadzanie coraz bardziej rygorystycznych obostrzeń, które ograniczały swobodę przemieszczania się oraz świadczenie usług turystycznych. W Polsce na początku sezonu letniego 2020 roku stopniowo rozpoczęto znoszenie obostrzeń, dzięki czemu ruch turystyczny nie odnotował znaczącego załamania (Jaremen, Michalska-Dudek, 2023, s. 26).

Wśród inicjatyw wspierających odbudowę krajowej turystyki w Polsce należy wskazać Bon Turystyczny (Dąbrowski, Żbikowski, Mazurek, 2023), który miał wesprzeć ruch turystyczny poprzez dofinansowanie do kosztów noclegu. W rezultacie wiele polskich rodzin decydowało się na podróże nawet w miejsca, które wcześniej były poza ich zasięgiem finansowym. Warto wskazać, że innym rezultatem tego instrumentu pomocowego było wybieranie przez podróżnych innych destynacji turystycznych niż dotychczas.

Można by przypuszczać, że w okresie pandemii konsumenci częściej decydowali się na korzystanie z platform internetowych do rezerwacji pakietów turystycznych. Jednak badania Jaremen i Michalskiej-Dudek (2023, s. 41) pokazały, że w tym czasie wzrosło znaczenie agentów turystycznych działających stacjonarnie. Wynikało to ze zmienności przepisów dotyczących podróżowania, a w takiej sytuacji nieoceniona była pomoc profesjonalnej kadry biur podróży. W efekcie ujednolicono podejście prawne do regulowania przekraczania granic. Na terenie Unii Europejskiej wprowadzono dokument Unijnego Certyfikatu Covid (Kubiczek, 2021).

Na przełomie lat 2021 i 2022 na całym świecie zaczęto znosić obostrzenia, co ożywiło rynek turystyczny. Według Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (ang. Organization for Economic Co-operation and Development, OECD) turystyka ponownie osiągnęła silną pozycję po drastycznych spadkach, jakie wywołała pandemia COVID-19. Bezpośredni udział turystyki w PKB w krajach OECD wzrósł w 2022 roku do 3,9%. Jest to o pół punktu procentowego

mniej niż w 2019 roku. Dane wskazują, że udział ten nadal rośnie (OECD, 2024). Również w 2023 roku sektor podróży i turystyki odnotował wzrost udziału w światowym PKB o półtora punktu procentowego względem roku poprzedniego i wyniósł 9,1%. Jego wartość była zaledwie o jeden i trzy dziesiąte punktu procentowego niższa od poziomu osiągniętego w 2019 roku (WTTC, 2024).

Zrozumienie nowej rzeczywistości po pandemii pomoże ukierunkować działania pod aktualne potrzeby podróżnych oraz określić przyszłe kierunki rozwoju branży turystycznej. Celem artykułu jest identyfikacja zmian, jakie wystąpiły w zachowaniach podróżnych po pandemii COVID-19. Rozważania przedstawione w niniejszym opracowaniu koncentrują się na następujących pytaniach badawczych:

1. W jaki sposób pandemia wpłynęła na wybór destynacji przez turystów? Co determinowało decyzje podróżnicze w trakcie pandemii?
2. Jak rynek turystyczny zmienił się po pandemii COVID-19?
3. Jakie nowe trendy w turystyce wykształciły się w wyniku pandemii COVID-19?

2. Przegląd literatury

2.1. Typologia i funkcje podróży turystycznych w kontekście stylu życia

W zależności od celu, motywacji oraz charakteru wyjazdu można wyróżnić kilka głównych typów podróży, takich jak podróże wypoczynkowe, kulturowe, lecznicze oraz służbowe (Wieczorek, 2020). Każdy z nich oferuje unikalne doświadczenia i korzyści, które przyciągają różne grupy podróżnych.

Podróże wypoczynkowe i kulturowe można traktować łącznie ze względu na ich charakter. Mają one na celu pomóc podróżującym w relaksacji i odpoczynku, jednocześnie umożliwiając odkrywanie różnorodności oraz bogactwa dziedzictwa kulturowego różnych regionów świata. Odpoczynek pozwala na regenerację sił, co umożliwia odzyskanie energii po intensywnym wysiłku fizycznym lub psychicznym. Relaksacja natomiast przywraca równowagę po okresach napięcia, pomagając w osiągnięciu stanu wewnętrznego spokoju (Leiper, Witsel, Hobson, 2008). Równocześnie odkrywanie historii, sztuki i tradycji odwiedzanych miejsc poprzez zwiedzanie zabytków architektury, miejsc archeologicznych, lokalizacji związanych z życiem znanych postaci, uczestnictwo w wystawach artystycznych czy odwiedzanie galerii sztuki angażuje turystów w unikalne doświadczenia kulturowe (Żurawski, Luckiewicz, 2022). W ten sposób podróże

wypoczynkowo-kulturowe wspierają turystów w prowadzeniu zdrowego stylu życia oraz utrzymywaniu dobrego samopoczucia, jednocześnie wzbogacając ich wiedzę i zrozumienie świata (Lubowiecki-Vikuk, 2018).

Kolejnym obszarem branży turystycznej, który charakteryzuje się rosnącym zainteresowaniem, są wyjazdy sanatoryjne, znane również jako turystyka medyczna czy zdrowotna. Są to wyjazdy mające na celu poprawę stanu zdrowia. Mogą obejmować pobyt w uzdrowiskach, sanatoriach oraz korzystanie z różnorodnych terapii oraz zabiegów. Zmiany demograficzne, rosnące zagrożenia dla zdrowia fizycznego i psychicznego społeczeństw oraz zwiększona świadomość dotycząca ryzyk wynikających ze zmian cywilizacyjnych stanowią kluczowe czynniki wspierające rozwój tego sektora (Chojnacka-Ożga, Ożga, Ożga, 2024).

Warto także podkreślić, że w wielu zawodach coraz to większą rolę odgrywają podróże służbowe, oferując zarówno wyzwania, jak i możliwości rozwoju (Weiss, Zacher, 2024). Mogą być również doskonałą okazją do zwiedzania nowych miast i krajów, łącząc pracę z przyjemnością. Coraz popularniejszy staje się trend *bleisure travel*, który polega właśnie na połączeniu podróży służbowych z wypoczynkiem. Pracownicy często włączają rekreacyjne aktywności do planu podróży lub przedłużają swoje wyjazdy służbowe o kilka dni, aby móc zwiedzać i odpoczywać w miejscu docelowym (Batala, Slevitch, 2024).

Podróże turystyczne, niezależnie od ich charakteru, są napędzane różnorodnymi motywacjami. Jak już wcześniej zaznaczono, podróże wypoczynkowe, lecznicze, kulturowe oraz służbowe dostarczają wyjątkowych doświadczeń i korzyści. Jednak motywacje podróżnych nie ograniczają się jedynie do tych kategorii. Współczesny turysta często kieruje się również innymi, równie istotnymi determinantami, które mają wpływ na jego decyzje dotyczące podróży.

2.2. Czynniki wpływające na decyzje konsumentów na rynku turystycznym

Dynamicznie zachodzące zmiany w globalnej konsumpcji stanowią istotny obszar badań w różnych dziedzinach nauki. Badacze szczególnie skupiają się na analizie ogólnych zjawisk i trendów konsumpcyjnych, oferując szeroką perspektywę tych procesów (Hendel, 2019). W literaturze przedmiotu brakuje jednej uniwersalnej definicji pojęcia konsumpcji, która byłaby stosowana przez wszystkich. W zależności od podejścia do tej kategorii są akcentowane trzy główne aspekty: zaspokajanie potrzeb, utrata wartości konsumowanego dobra, czyli jego zużycie, oraz akt zakupu (Iwasiński, 2014). Zdaniem Herbik (2024) schemat

zachowań konsumenta podczas podejmowania decyzji składa się z trzech etapów. Pierwszym z nich jest pojawienie się potrzeby oraz przygotowanie się do podjęcia decyzji o wyborze danej oferty turystycznej. Kolejnym etapem jest dokonanie wyboru, a na końcu realizacja potrzeby.

Decyzje konsumentów na rynku turystycznym są kształtowane przez różnorodne czynniki, które można sklasyfikować jako ekonomiczne, społeczne oraz psychologiczne. Kluczowe jest zrozumienie, że wymienione grupy czynników nie działają w oderwaniu od siebie, lecz są ze sobą powiązane i oddziałują na siebie nawzajem (Korneta, Lotko, 2021).

2.2.1. Czynniki ekonomiczne

Wśród kluczowych czynników wpływających na proces decyzyjny konsumentów znajdują się ceny usług turystycznych, w tym koszty zakwaterowania, transportu i wyżywienia (Herbik, 2024). Jednakże, poza oczywistymi wydatkami, podróżujący często napotyka różnorodne koszty ukryte, które mogą znacząco wpłynąć na całkowity budżet podróży. Koszty te mogą obejmować m.in. dodatkowe opłaty za bagaż, opłaty klimatyczne, opłaty za korzystanie z usług hotelowych, parkingi oraz wydatki związane z innymi atrakcjami turystycznymi. Zrozumienie i uwzględnienie tych kosztów ukrytych jest kluczowe dla przygotowania odpowiedniego budżetu i podejmowania świadomych decyzji dotyczących podróży. Dodatkowo zgodnie z nowymi przepisami wprowadzonymi w lipcu 2024 roku (Ustawa o imprezach turystycznych..., 2023, rozdz. 6, art. 40) biura podróży są zobowiązane do ujawnienia wszystkich kosztów w widocznym miejscu na stronie internetowej przed dokonaniem rezerwacji. W przypadku gdy informacje są udostępniane w formie papierowej, muszą być czytelne. Równie istotnym czynnikiem determinującym decyzje zakupowe konsumentów są uzyskiwane przez nich dochody. Ich poziom wpływa na to, jaką ofertę turystyczną konsument jest w stanie wybrać oraz jak często może korzystać z usług turystycznych (Brzozowska, Rollnik-Sadowska, 2024).

2.2.2. Czynniki społeczne

Zachowania konsumenckie na rynku turystycznym są kształtowane także przez wiele czynników społecznych, które obejmują m.in. wiek, strukturę rodziny, wykształcenie czy styl życia. Wraz z wiekiem konsumentów zmieniają się ich potrzeby i preferencje, co ma istotny wpływ na wybór rodzaju wyjazdu, cha-

rakter podróży, standard oferowanych usług oraz decyzje w sprawie wyboru destynacji turystycznych (Herbik, 2024). Równie ważną determinantą jest stan cywilny jednostki. Podczas procesu decyzyjnego na inne aspekty zwraca uwagę osoba podróżująca samotnie, a na inne rodziny z dziećmi (Korneta, Lotko, 2021). Jak zauważa Kaczmarek (2014), wyższy poziom wykształcenia konsumentów sprzyja tendencji do podróżowania, ponieważ zwiększa ich ciekawość świata, chęć poznawania różnorodnych kultur oraz odległych zakątków. Prowadzony przez konsumenta styl życia jest ściśle związany z jego przynależnością do grupy społecznej. Sposób spędzania wolnego czasu stanowi wręcz integralną część stylu życia, manifestującą się w działaniach, pasjach, odczuciach i opiniach (Korneta, Lotko, 2021).

2.2.3. Czynniki psychologiczne

Psychologiczne aspekty również coraz bardziej kształtują decyzje konsumentów dotyczące wyboru ofert turystycznych, a serwisy społecznościowe odgrywają w tym procesie istotną rolę. W szczególności ta determinanta dotyczy osób z pokolenia Z, które urodziły się między 1995 a 2012 rokiem (Brzozowska, Rollnik-Sadowska, 2024). Klienci w czasie planowania podróży kierują się zamieszczanymi relacjami, publikowanymi wypowiedziami i wystawianymi ocenami osób rozpoznawalnych oraz innych użytkowników mediów społecznościowych (Nieżgoda, Nawrot, 2019).

Istotnym czynnikiem wpływającym na decyzje zakupowe konsumentów jest także marketing szeptany (ang. buzz marketing) (Herbik, 2024). Polega on na angażowaniu lojalnych klientów jako liderów opinii, którzy promują produkty firmy w swoich mediach społecznościowych. Dzięki temu przekaz marketingowy jest wzmacniany i dociera do szerszej grupy potencjalnych klientów, choć odbiorcami tych działań mogą być również osoby z najbliższego otoczenia. Konsumenty, którzy stają się liderami opinii, mają możliwość bliższego kontaktu z marką oraz mogą otrzymywać korzyści materialne w postaci zniżek czy darmowych produktów (Abed Al-Hussien Rahdi, 2022).

2.2.4. Zjawiska konsumpcyjne

W literaturze dotyczącej współczesnych trendów konsumenckich w turystyce wskazuje się na wiele zjawisk, takich jak serwicyzacja, homogenizacja, ekologizacja czy dematerializacja. W niniejszym opracowaniu skoncentrowano

się na dwóch ostatnich – dematerializacji i ekologizacji. Choć pozostałe zjawiska również odgrywają istotną rolę w badaniach nad współczesną konsumpcją, to zostały one pominięte ze względu na ograniczenia objętościowe oraz skupienie uwagi na tych aspektach konsumpcji, które najbardziej rezonują z ideą turystyki odpowiedzialnej i świadomej.

Dematerializacja charakteryzuje się rosnącym znaczeniem wartości niematerialnych, takich jak wiedza i przeżycia, kosztem dóbr materialnych. Przedmioty konsumpcji nabierają symbolicznego znaczenia, a konsumenci stają się „kolekcjonerami doświadczeń”. Takie podejście pozwala turystom czerpać korzyści zarówno w wymiarze społecznym, jak i duchowym (Hendel, 2019).

Z kolei ekologizacja konsumpcji przejawia się w proekologicznych postawach konsumentów, które odzwierciedlają się w ich wyborach zgodnych z zasadami ochrony środowiska (Hendel, 2019).

3. Metodyka

Na początku postępowania badawczego zidentyfikowano dynamikę zmian sprzedaży imprez turystycznych oraz podróży Polaków ze szczególnym uwzględnieniem turystyki krajowej i zagranicznej. W związku z tym przeprowadzono analizę dostępnych danych wtórnych, opierając się na najnowszych raportach branżowych, krajowych artykułach oraz opracowaniach. Skorzystano z publikacji takich instytucji, jak Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny (UFG), Główny Urząd Statystyczny (GUS) oraz Polska Izba Turystyki (PIT), a także z opracowań danych finansowych biur podróży opublikowanych w raporcie „Ranking 2024. Touroperatorzy” przez czasopismo „Wiadomości Turystyczne”. W celu pogłębienia tematu scharakteryzowano także nowe trendy po pandemii COVID-19.

Rozpoczęto od zestawienia rocznych danych dotyczących liczby zawartych umów oraz liczby turystów objętych ochroną Turystycznego Funduszu Gwarancyjnego (TFG) i Turystycznego Funduszu Pomocowego (TFP) w latach 2019–2023. Włączenie tej kategorii do analizy wynika z rosnącego znaczenia obu Funduszy jako mechanizmów zabezpieczających interesy podróżnych. TFG stanowi dodatkowe zabezpieczenie finansowe na wypadek niewypłacalności organizatorów turystyki, natomiast TFP zapewnia wsparcie finansowe w sytuacjach nadzwyczajnych uniemożliwiających realizację imprez turystycznych. Uwzględnienie tych danych pozwala nie tylko na ocenę skali działalności touroperatorów, ale także na pośrednie uchwycenie poziomu zaufania konsumentów do sektora tury-

stycznego oraz ich skłonności do podejmowania decyzji o podróży mimo potencjalnych ryzyk.

Na potrzeby niniejszej analizy przyjęto definicję touroperatora jako „przedsiębiorcy organizującego imprezę turystyczną, który ponosi odpowiedzialność wobec klienta za niewykonanie lub nienależyte wykonanie umowy o świadczenie usług turystycznych. Zgodnie z obowiązującymi przepisami touroperator musi posiadać wpis do rejestru organizatorów turystyki i pośredników turystycznych” (Federacja Konsumentów, 2004). W odniesieniu do pojęcia „impreza turystyczna” zastosowano definicję ustawową, zgodnie z którą oznacza ono „połączenie co najmniej dwóch różnych rodzajów usług turystycznych na potrzeby tej samej podróży lub wakacji” (Ustawa o imprezach turystycznych..., 2023, rozdz. 1, art. 4).

Wybór powyższych definicji został dokonany ze względu na ich zgodność z obowiązującymi przepisami prawa, co zapewnia spójność terminologiczną z regulacjami stosowanymi w praktyce rynkowej. Obie stanowią bowiem najbardziej kompleksowe i aktualne ujęcie analizowanych kategorii, co czyni je adekwatnymi do celów badania. Ich zastosowanie pozwala na jednoznaczne określenie zakresu analizowanych zjawisk oraz zapewnia porównywalność wyników z danymi publikowanymi przez instytucje branżowe i organy regulacyjne. W związku z tym w dalszej części opracowania terminy te będą stosowane zgodnie z powyższymi definicjami.

Równocześnie, w celu uporządkowania analizowanych danych, przyjęto podział kierunków wyjazdów turystycznych według położenia geograficznego. W kategorii „kraje sąsiednie” ujęto państwa bezpośrednio graniczące z Polską (Niemcy, Czechy, Słowacja, Ukraina, Białoruś, Litwa, Rosja – obwód królewiecki), natomiast termin „kraje zagraniczne” odnosi się do pozostałych państw nienależących do tej grupy.

W dalszej części analizy wykorzystano również dane dotyczące liczby podróży turystycznych zrealizowanych przez mieszkańców Polski w 2023 roku. Podróże turystyczne są definiowane jako wyjazdy poszczególnych członków gospodarstw domowych – dla przykładu wyjazd czteroosobowej rodziny jest traktowany jako cztery oddzielne podróże. Zostały one sklasyfikowane według dwóch głównych kryteriów: kierunku podróży (krajowe i zagraniczne) oraz długości ich trwania. Podróże trwające od 2 do 4 dni zostały uznane jako krótkoterminowe, natomiast podróże trwające 5 dni lub dłużej – jako długoterminowe. Należy również zaznaczyć, że jako pierwsze zostaną przedstawione informacje dotyczące wszystkich mieszkańców Polski, niezależnie od ich wieku. Jednakże w kolejnej części analizy zostanie przeprowadzona dokładna interpretacja, która

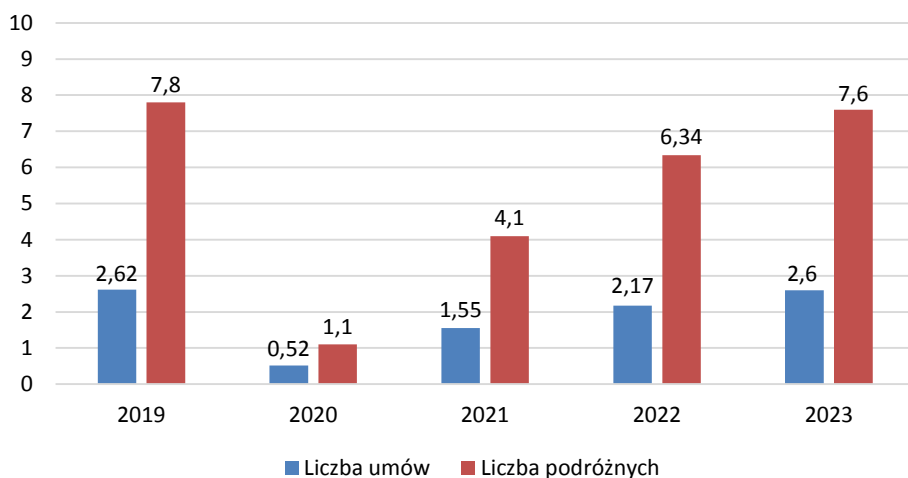
uwzględni populację osób w wieku 15 lat i wyżej, co umożliwi lepsze zrozumienie trendów turystycznych w badanym okresie.

Oprócz analizy ilościowej dotyczącej sprzedaży imprez turystycznych i aktywności podróźnych w dalszej części uwzględniono również wybrane trendy konsumenckie, które zyskały na znaczeniu po pandemii COVID-19. Zostały one zidentyfikowane na podstawie danych wtórnych pochodzących z raportów branżowych, badań konsumenckich oraz publikacji instytucji zajmujących się rynkiem turystycznym (m.in. Sabre, American Express Travel, SAP Concur). Część ta ma bardziej charakter jakościowy i została opracowana jako uzupełnienie przeglądu literatury, umożliwiając lepsze zrozumienie kierunków zmian w postawach i oczekiwaniach podróźnych.

4. Wyniki badań

4.1. Sprzedaż imprez turystycznych oraz rynek touroperatorów w Polsce w 2023 roku

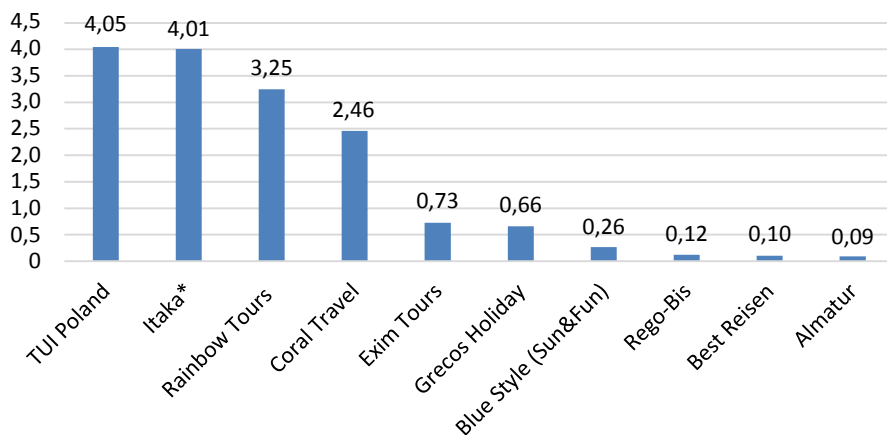
W ostatnich latach polski rynek turystyczny ulegał dynamicznym zmianom, które były związane m.in. z czynnikami ekonomicznymi oraz globalnymi wydarzeniami, takimi jak pandemia COVID-19. Miały one znaczący wpływ na preferencje podróźnicze Polaków, strukturę sprzedaży imprez turystycznych oraz liczbę osób korzystających z usług świadczonych przez touroperatorów (zob. wykres 1).



Wykres 1. Liczba umów i podróźnych objętych ochroną Turystycznego Funduszu Gwarancyjnego i Pomocowego w Polsce w latach 2019–2023 (w mln)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: UFG (2024).

W 2019 roku odnotowano najwyższe wartości w analizowanym okresie: 2,62 mln umów oraz 7,8 mln podróży. W 2020 roku, w wyniku wybuchu COVID-19, nastąpił gwałtowny spadek – liczba umów zmniejszyła się do 0,52 mln, a liczba podróży do 1,1 mln. W kolejnych latach obserwuje się systematyczny wzrost obu wskaźników. W 2023 roku liczba umów osiągnęła poziom 2,6 mln, a liczba podróży – 7,6 mln, co niemal dorównuje wartościom sprzed pandemii. Warto zwrócić również uwagę, jak po pandemii kształtuje się rynek touroperatorów w Polsce (zob. wykres 2).



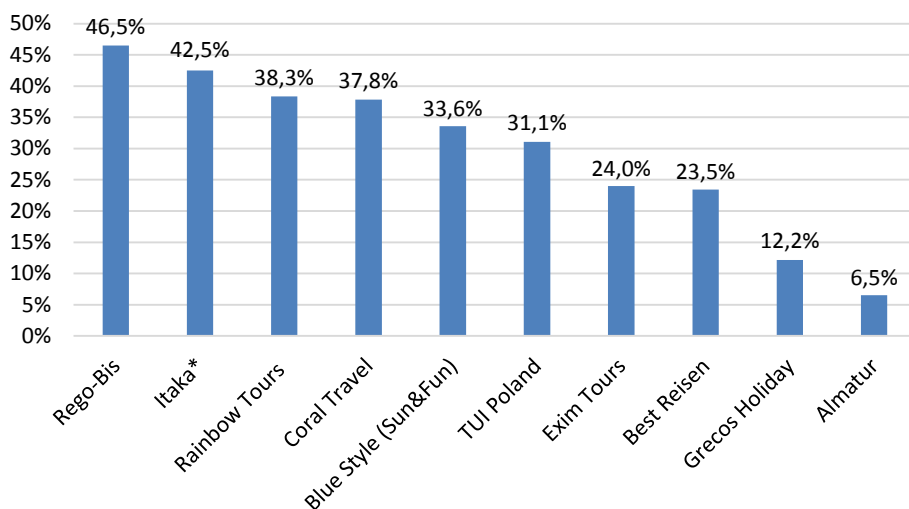
* Dotyczy działalności na rynku polskim.

Wykres 2. Przychody ze sprzedaży imprez turystycznych 10 największych touroperatorów działających na rynku polskim w 2023 roku (w mld zł)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Wiadomości Turystyczne (2024).

W tym czasie najwyższe przychody ze sprzedaży imprez turystycznych osiągnęły TUI Poland (4,05 mld zł) oraz Itaka (4,01 mld zł), wyraźnie dominując nad pozostałymi touroperatorami. Na trzecim miejscu uplasował się Rainbow Tours z wynikiem 3,25 mld zł, a dalej Coral Travel (2,46 mld zł). Pozostałe firmy, takie jak Exim Tours, Grecos Holiday czy Blue Style, osiągnęły znacznie niższe przychody, nieprzekraczające 1 mld zł.

Choć pod względem wartości przychodów dominowali wymienieni touroperatorzy, to analiza dynamiki ich wzrostu rok do roku ukazuje nieco inny obraz konkurencyjności na rynku (zob. wykres 3).

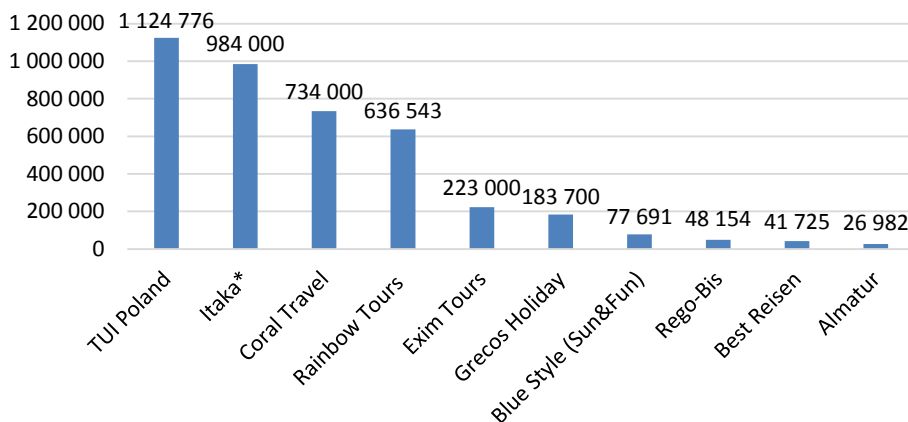


* Dotyczy działalności na rynku polskim.

Wykres 3. Dynamika wzrostu przychodów z imprez turystycznych 10 największych touroperatorów działających na rynku polskim w okresie 2022/2023 (w %)

Źródło Opracowanie własne na podstawie: Wiadomości Turystyczne (2024).

Najwyższą dynamikę odnotowały Rego-Bis (46,5%) oraz Itaka (42,5%), która zajęła drugie miejsce. Wysoki wzrost wykazały również Rainbow Tours (38,3%) i Coral Travel (37,8%). TUI Poland, mimo że wcześniej należało do liderów rynku, znalazło się poza pierwszą piątką (31,1%). Z kolei najniższe tempo wzrostu przychodów osiągnęły Grecos Holiday (12,2%) oraz Almatour (6,5%), co może świadczyć o wolniejszym odbudowywaniu pozycji rynkowej tych podmiotów. Oprócz przychodów istotnym wskaźnikiem pozycji rynkowej touroperatorów jest również liczba obsługiwanych klientów (zob. wykres 4).



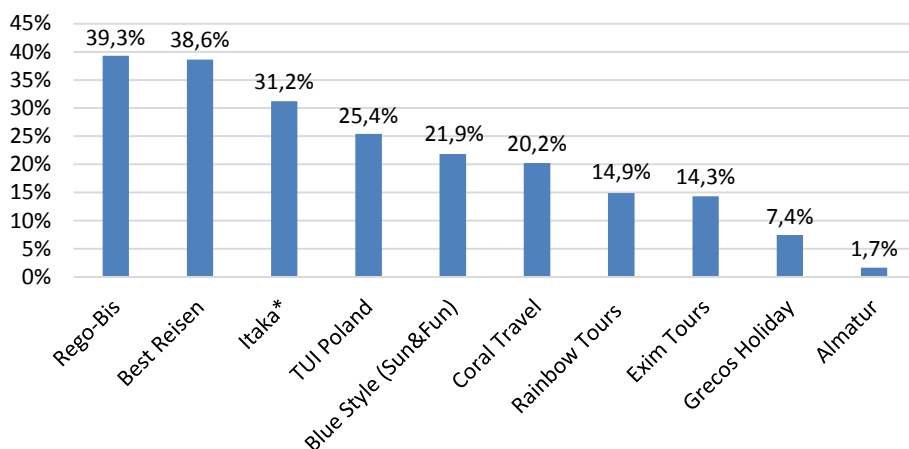
* Dotyczy działalności na rynku polskim.

Wykres 4. Liczba klientów 10 największych touroperatorów działających na rynku polskim w 2023 roku (w tys.)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Wiadomości Turystyczne (2024).

Jak wynika z przedstawionych danych, w 2023 roku liderem było TUI Poland, które odnotowało 1 124,8 tys. obsługowanych klientów, wyprzedzając Itakę (984,0 tys.) oraz Coral Travel (734,0 tys.). Kolejne miejsca zajęły Rainbow Tours (636,5 tys.) i Exim Tours (223,0 tys.). Pozostałe biura, takie jak Grecos Holiday, Blue Style, Rego-Bis, Best Reisen i Almatour, obsłużyły poniżej 200 tys. klientów.

O ile liczba obsługowanych klientów pozwala określić bieżącą skalę działalności poszczególnych touroperatorów, o tyle analiza dynamiki wzrostu ukazuje, które podmioty rozwijają się najszybciej (zob. wykres 5).



* Dotyczy działalności na rynku polskim.

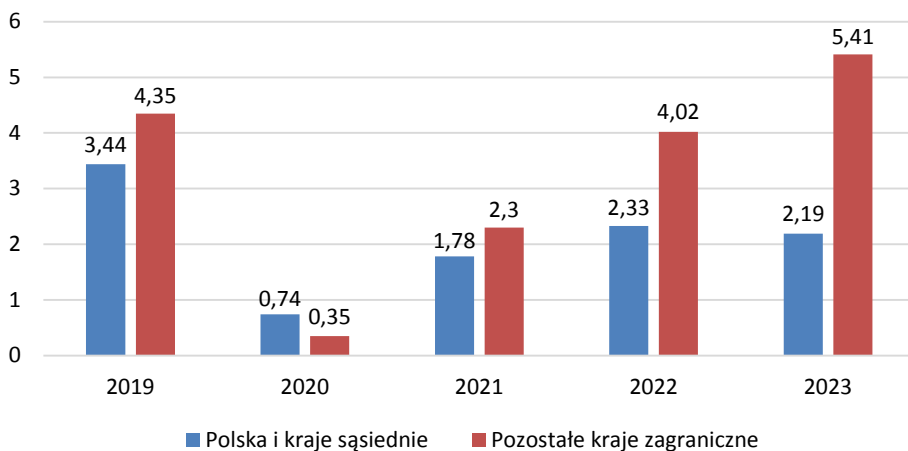
Wykres 5. Dynamika wzrostu liczby klientów 10 największych touroperatorów działających na rynku polskim w okresie 2022/2023 (w %)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Wiadomości Turystyczne (2024).

W analizowanym okresie największe tempo wzrostu liczby klientów odnotowały Rego-Bis (39,3%) oraz Best Reisen (38,6%), mimo że są to podmioty o relatywnie niewielkim udziale w rynku. Wysoką dynamikę wykazały również Itaka (31,2%) oraz TUI Poland (25,4%). Za to najniższy wzrost liczby klientów zanotowały Grecos Holiday (7,4%) i Almatour (1,7%).

4.2. Podróże turystyczne Polaków

Wraz z odbudową rynku turystycznego zmieniały się również kierunki wybierane przez podróżnych. Wykres 6 przedstawia, jak kształtowała się liczba osób objętych wsparciem Funduszy w podziale na wyjazdy krajowe i zagraniczne w latach 2019–2023.

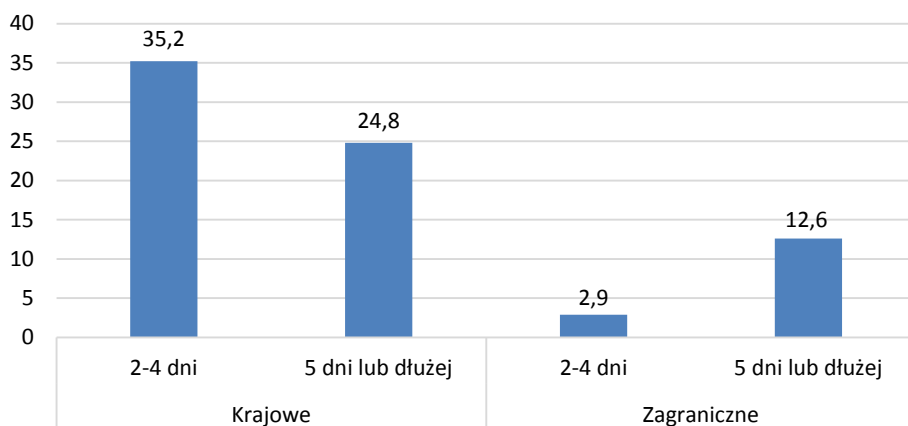


Wykres 6. Liczba podróży objętych ochroną Turystycznego Funduszu Gwarancyjnego i Pomocowego w Polsce w latach 2019–2023 w podziale na kierunki podróży (w mln)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: UFG (2024).

W 2019 roku przeważały wyjazdy za granicę – 4,35 mln turystów wyjechało do innych krajów, podczas gdy 3,44 mln zdecydowało się na Polskę i kraje sąsiednie. W 2020 roku, z uwagi na pandemię COVID-19 oraz związane z nią ograniczenia w podróżach, wystąpił znaczny spadek liczby turystów w obydwu grupach – odpowiednio do 0,35 mln i 0,74 mln. W następnych latach zauważalny jest stopniowy powrót do podróżowania za granicę, które w 2023 roku osiągnęło 5,41 mln, co przewyższa nawet wskaźniki sprzed pandemii. Równocześnie liczba turystów wybierających Polskę oraz kraje ościenne ustabilizowała się na poziomie nieco niższym niż w 2019 roku (2,19 mln w 2023 roku).

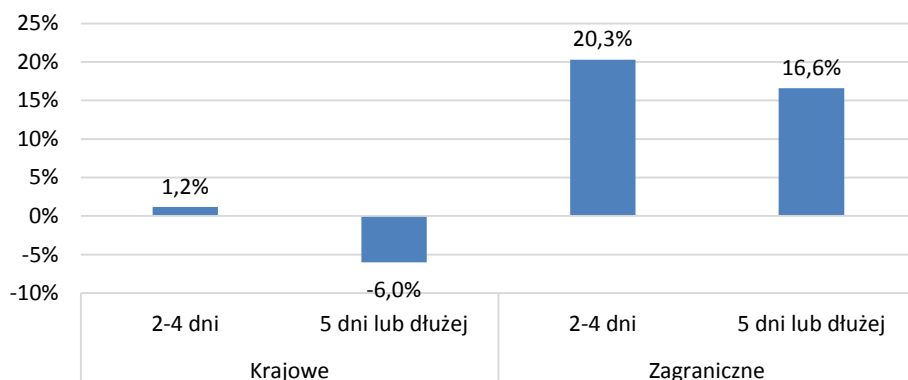
W celu pełniejszego zobrazowania aktywności turystycznej Polaków w 2023 roku warto się odnieść do szczegółowej liczby podróży krajowych i zagranicznych, które stanowią istotne tło dla analizy rynku usług turystycznych (zob. wykres 7).



Wykres 7. Podróże turystyczne mieszkańców Polski w 2023 roku (w mln)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: GUS (2024).

W 2023 roku Polacy odbyli w sumie 75,5 mln podróży, które obejmowały przynajmniej jeden nocleg, przy czym należy zaznaczyć, że jedna osoba mogła odbyć więcej niż jedną podróż. W porównaniu z 2022 rokiem oznacza to wzrost o 1,5%. Z ogólnej liczby wyjazdów 60,0 mln stanowiły podróże krajowe, natomiast 15,5 mln – podróże zagraniczne. W strukturze tych pierwszych dominowały podróże krótkoterminowe, których liczba wynosiła 35,2 mln, podczas gdy długoterminowe osiągnęły 24,8 mln. Odmienna tendencja wystąpiła w przypadku podróży zagranicznych – tu przeważały wyjazdy długoterminowe (12,6 mln) nad krótkoterminowymi (2,9 mln). Dynamika zrealizowanych podróży w 2023 roku różniła się w zależności od rodzaju wyjazdu (zob. wykres 8).

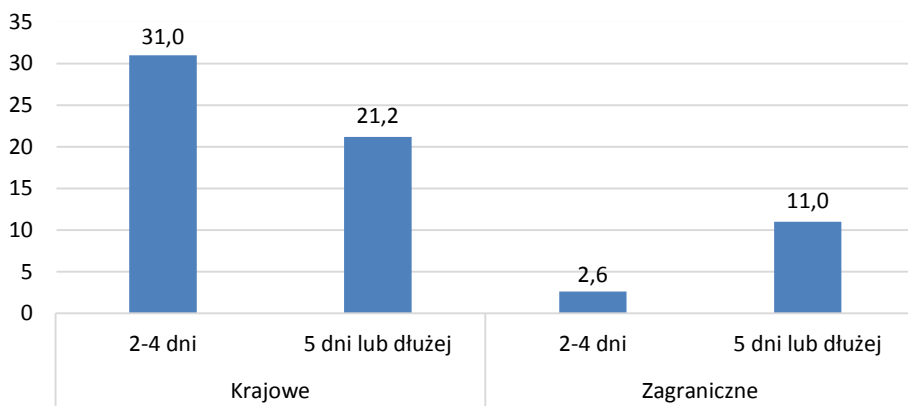


Wykres 8. Dynamika zrealizowanych podróży turystycznych przez mieszkańców Polski w okresie 2022/2023 (w %)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: GUS (2024).

Liczba krajowych podróży krótkoterminowych wzrosła o 1,2%, natomiast długoterminowych zmniejszyła się o 6,0%. Z kolei podróże zagraniczne odnotowały istotny wzrost – wyjazdy krótkoterminowe zwiększyły się aż o 20,3%, a długoterminowe o 16,6%.

Analizując skalę aktywności turystycznej, warto również zwrócić uwagę na liczbę podróży zrealizowanych przez mieszkańców kraju w wieku 15 lat i więcej (zob. wykres 9).

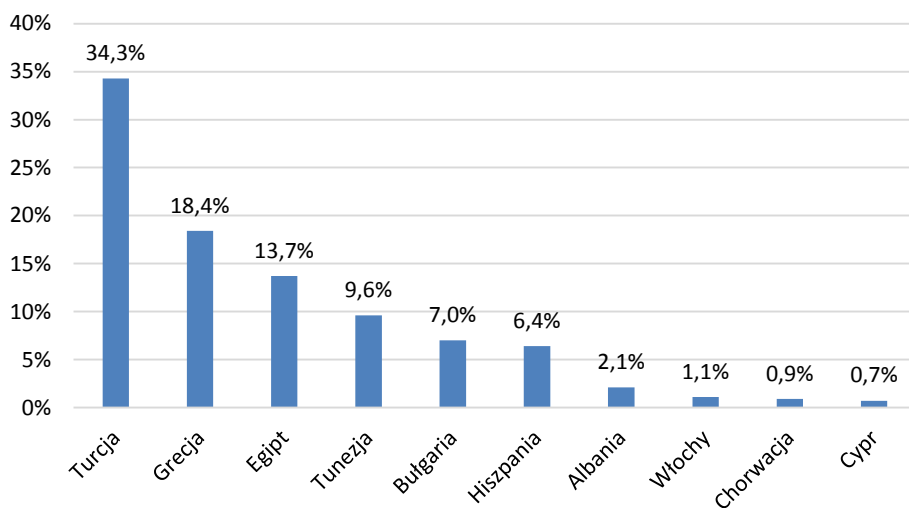


Wykres 9. Podróże turystyczne mieszkańców Polski w wieku 15 lat lub więcej w 2023 roku (w mln)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: GUS (2024).

W 2023 roku odbyli oni łącznie 65,8 mln podróży turystycznych, co oznacza wzrost o 3,8% w porównaniu z 2022 rokiem. Zdecydowaną większość stanowiły podróże krajowe – łącznie 52,2 mln, w tym 31,0 mln wyjazdów krótkoterminowych oraz 21,2 mln długoterminowych. Podróże zagraniczne były znacznie mniej liczne i wyniosły 13,6 mln, z czego 2,6 mln to wyjazdy krótkoterminowe, a 11,0 mln – długoterminowe.

Wśród podróży zagranicznych można zaobserwować wyraźne zróżnicowanie pod względem wybieranych kierunków. Wykres 10 przedstawia strukturę wyjazdów zagranicznych według kraju docelowego, co pozwala na identyfikację najpopularniejszych destynacji wśród polskich turystów.

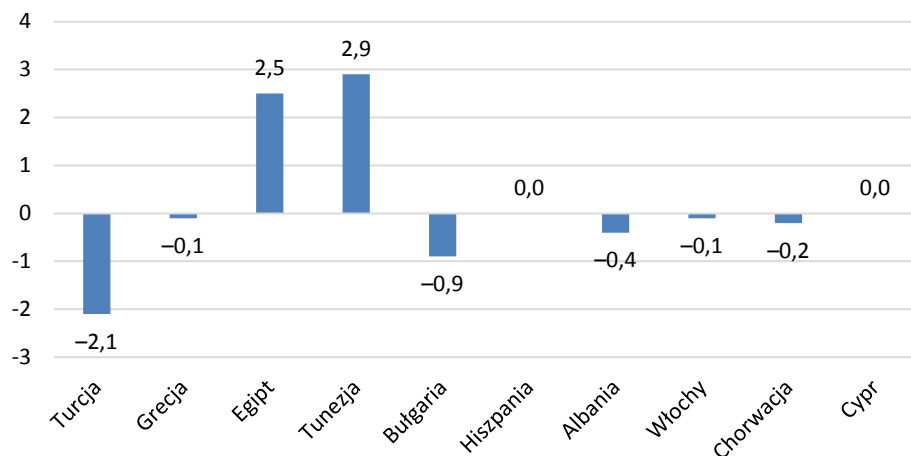


Wykres 10. Najpopularniejsze zagraniczne kierunki wakacyjne wśród Polaków w 2024 roku (w %)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: PIT (2024).

W analizowanym zestawieniu krajów najczęściej wybieranych przez turystów Turcja zdecydowanie dominuje z udziałem 34,3%. Kolejne miejsca zajmują Grecja (18,4%) i Egipt (13,7%). Pozostałe kraje, takie jak Tunezja, Bułgaria i Hiszpania, osiągają niższe, ale wciąż istotne udziały (od 6% do 10%). Natomiast udział pozostałych destynacji, takich jak Albania, Włochy, Chorwacja i Cypr, nie przekracza 3%.

W celu uzupełnienia analizy wskazano również zmiany procentowe wśród wybranych najpopularniejszych kierunków w porównaniu z rokiem poprzednim (zob. wykres 11).

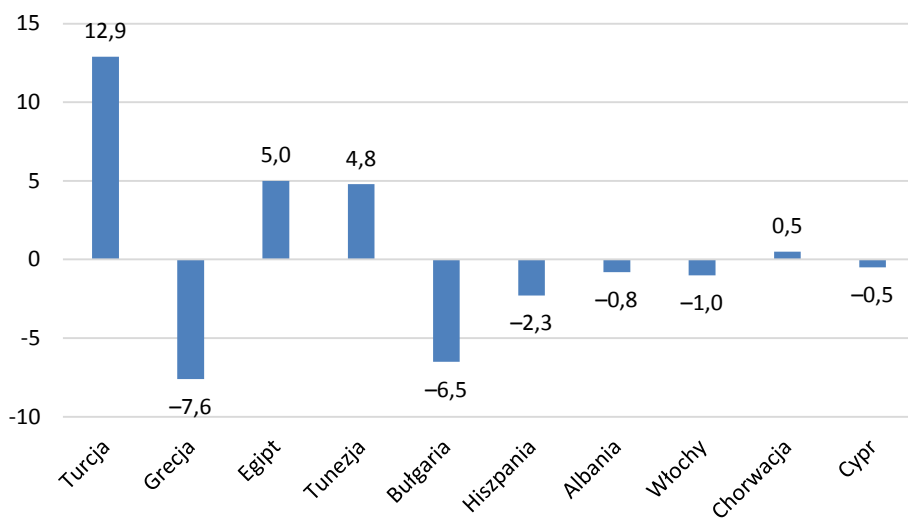


Wykres 11. Dynamika najpopularniejszych zagranicznych kierunków wakacyjnych wśród Polaków w okresie 2023/2024 (w p.p.)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: PIT (2024).

Największy wzrost odnotowano w Tunezji (2,9 p.p.) i Egipcie (2,5 p.p.). Wartości bliskie zero zaobserwowano w przypadku Hiszpanii (0,0 p.p.), Cypru (0,0 p.p.), Grecji (-0,1 p.p.) i Włoch (-0,1 p.p.). Największy spadek wystąpił w przypadku Turcji (-2,1 p.p.), a mniejsze spadki odnotowano również dla Bułgarii (-0,9 p.p.), Albanii (-0,4 p.p.) oraz Chorwacji (-0,2 p.p.).

Aby zrozumieć dłuższą perspektywę zmian w wyborach dotyczących wyjazdów, zbadano także zmiany w najczęściej wybieranych zagranicznych kierunkach przez Polaków w okresie pięciu lat – zestawiając dane z 2024 roku z tymi z 2019 roku, przed wybuchem COVID-19 (zob. wykres 12).



Wykres 12. Dynamika najpopularniejszych zagranicznych kierunków wakacyjnych wśród Polaków w okresie 2019/2024 (w p.p.)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: PIT (2024).

Największy wzrost popularności odnotowano w przypadku Turcji (12,9 p.p.), a umiarkowane wzrosty wystąpiły również w Egipcie (5,0 p.p.), Tunezji (4,8 p.p.) oraz Chorwacji (0,5 p.p.). Spadki popularności zaobserwowano natomiast w Grecji (-7,6 p.p.), Bułgarii (-6,5 p.p.), Hiszpanii (-2,3 p.p.), Włoszech (-1,0 p.p.), Albanii (-0,8 p.p.) i na Cyprze (-0,5 p.p.).

4.3. Nowe trendy w turystyce po COVID-19

Pandemia istotnie wpłynęła na kierunki rozwoju turystyki, tworząc nowe wymagania oraz oczekiwania osób podróżujących. Analiza wybranych trendów pozwala dostrzec te zmiany w postawach konsumenckich (zob. tabela 1). Odzwierciedlają one nie tylko wyzwania, z którymi musi się zmierzyć branża, ale także wyznaczają kierunki dalszej transformacji sektora turystycznego uwzględniającej zarówno potrzeby emocjonalne, jak i środowiskowe oraz zawodowe podróżnych.

Tabela 1. Wybrane trendy

Nazwa trendu	Krótki opis
Bezpieczne i komfortowe podróżowanie z elementem doradztwa	Podróżni coraz częściej wybierają zorganizowane wyjazdy, oczekując doradztwa, bezpieczeństwa i pomocy w poruszaniu się po zmiennych przepisach
Zrównoważone podróżowanie	Rosnąca rola aspektów środowiskowych w turystyce przejawia się w coraz większym zapotrzebowaniu na oferty przyjazne dla klimatu oraz w oczekiwaniu na transparentne informacje dotyczące wpływu podróży na środowisko
Zjawisko <i>revenge tourism</i>	Wzmoczone podróżowanie po pandemii jako sposób nadrobienia utraconych doświadczeń i realizacji potrzeb emocjonalnych, często z mniejszą wrażliwością na koszty
Rozwój koncepcji <i>bleisure</i>	Rosnące znaczenie wyjazdów łączących cele zawodowe z wypoczynkiem oraz potrzeba elastycznych rozwiązań dla pracowników

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Sabre (2022).

W warunkach zwiększonego popytu na usługi turystyczne, któremu towarzyszy jednocześnie wysoki poziom niepewności i złożoności organizacji podróży, obserwuje się znaczny wzrost zapotrzebowania na profesjonalne doradztwo i wsparcie ze strony touroperatorów. Dynamicznie zmieniające się przepisy oraz niestabilność otoczenia powodują, że dla podróżnych coraz ważniejsze stają się usługi oferujące elastyczność i pomoc w planowaniu podróży. W 2022 roku firma Sabre przeprowadziła badanie o charakterze ilościowo-jakościowym, którego respondentami były linie lotnicze oraz biura podróży z całego świata. Łącznie zebrano opinie od ponad 500 uczestników badania z 20 krajów, a ankiety przeprowadzono w 8 językach, co pozwoliło uzyskać szeroki i reprezentatywny obraz sytuacji w branży turystycznej (Sabre, 2022). Aż 81% respondentów zadeklarowało, że zorganizowane wyjazdy realizowane przez biura podróży i touroperatorów zyskują na popularności. W rezultacie jednym z kluczowych trendów jest budowanie zaufania do dostawców usług turystycznych, którzy oferują nie tylko produkt, ale również kompleksowe doradztwo i wsparcie na każdym etapie podróżowania.

Rosnąca świadomość ekologiczna oraz potrzeba elastyczności sprawiają, że podróżni coraz częściej zwracają uwagę na bardziej zrównoważone formy podróżowania. Zarówno konsumenci, jak i dostawcy usług turystycznych wykazują większe zainteresowanie wpływem podróży na środowisko, w tym emisją dwutlenku węgla. W ramach tego samego badania 87% badanych konsumentów odpowiedziało, że zrównoważone podróże są dla nich istotne, a 77% oczekiwało, że touroperatorzy będą oferować bardziej ekologiczne rozwiązania (Sabre, 2022).

W związku z tym bardzo ważną staje się integracja aspektów środowiskowych w ofertach turystycznych oraz rozwój usług wspierających świadome wybory podróżnych.

Po pandemii uwidoczniło się również zjawisko określane jako *revenge travel* polegające na intensyfikacji podróży jako sposobu na odreagowanie ograniczeń, jakie nałożono podczas lockdownów. W jego ramach podróżowanie stało się dla konsumentów priorytetem – nie tylko jako sposób na wypoczynek, ale również na celebrowanie ważnych chwil, odwiedziny u bliskich czy odkrywanie nowych miejsc. Co istotne, kwestie finansowe zeszły na dalszy plan. Zgodnie z badaniem „2022 Global Travel Trends Report” przeprowadzonym w lutym 2022 roku przez American Express Travel wśród 2000 osób podróżujących w Stanach Zjednoczonych i 1000 osób podróżujących w Australii, Kanadzie, Indiach, Japonii, Meksyku, Wielkiej Brytanii i Stanach Zjednoczonych aż 86% respondentów zadeklarowało zamiar wydania na podróżę tyle samo lub więcej niż przed pandemią (American Express, 2022). Również według danych z badania Sabre (2022) większość przedstawicieli branży – zarówno linii lotniczych (69%), jak i biur podróży (66%) – przewiduje dalszy wzrost wydatków na podróżę. Wzrost ten jest ściśle powiązany z poczuciem bezpieczeństwa oraz przejrzystością przepisów w danym kraju.

W warunkach upowszechnienia pracy zdalnej podróże służbowe zyskują nowy wymiar – stają się nie tylko narzędziem realizacji obowiązków zawodowych, lecz także sposobem na odbudowę relacji międzyludzkich i integrację zespołów. Szczególnie mniejsze przedsiębiorstwa szybciej powracają do mobilności zawodowej, podczas gdy większe organizacje mogą potrzebować więcej czasu na przystosowanie polityk podróży i procedur związanych z bezpieczeństwem. Potrzeba powrotu do wyjazdów służbowych jest jednak bardzo widoczna – według badania SAP Concur (2022) aż 96% spośród 3850 respondentów z 25 globalnych rynków wyraziło entuzjazm wobec podróży służbowych, a 80% obawia się, że ich ograniczenie może negatywnie wpłynąć na rozwój ich kariery zawodowej. Jednocześnie coraz wyraźniej zacierają się granice między podróżą służbową a wypoczynkiem, co prowadzi do rozwoju trendu *bleisure* (business + leisure). Odpowiedzią na te zmiany staje się konieczność dostosowania ofert, technologii i procedur do nowego modelu podróżowania, który łączy cele zawodowe z prywatnymi.

5. Dyskusja i wnioski

Pandemia COVID-19 wywarła istotny wpływ na zachowania turystyczne Polaków, co znalazło odzwierciedlenie zarówno w strukturze rynku, jak i w preferencjach podróży. Zaobserwowane zmiany potwierdzają znaczenie czynników ekonomicznych, społecznych i psychologicznych omówionych w części teoretycznej. Wybór kierunków oraz długość wyjazdów odzwierciedlają wpływ czynników społecznych, takich jak wiek, styl życia czy sytuacja rodzinna podróży. Natomiast rosnące znaczenie touroperatorów oferujących kompleksowe wsparcie odzwierciedla potrzebę bezpieczeństwa i zaufania w warunkach niepewności. Zjawisko to znajduje potwierdzenie w badaniach Sabre (2022) oraz Jaremen i Michalskiej-Dudek (2023), które podkreślają istotną rolę pośredników turystycznych w okresie dynamicznych zmian regulacyjnych.

W pierwszych latach po wybuchu COVID-19 dominowały podróże krajowe oraz do destynacji położonych stosunkowo blisko. Jednak już w 2023 roku liczba wyjazdów zagranicznych przekroczyła poziom sprzed pandemii, co świadczy o dynamicznej odbudowie rynku. Tendencję tę odzwierciedlają również raporty OECD i WTTC wskazujące na rosnące znaczenie sektora turystycznego w gospodarce.

Rynek touroperatorów w Polsce niemal osiągnął poziom sprzed pandemii, zarówno pod względem liczby obsłużonych klientów, jak i wartości generowanych przychodów. Największą dynamikę wzrostu odnotowały mniejsze podmioty, takie jak Rego-Bis czy Best Reisen. Mimo to pozycję liderów utrzymały TUI Poland i Itaka, które osiągnęły najwyższe wyniki sprzedażowe i obsłużyły największą liczbę klientów. Równolegle zaczęły się rozwijać także nowe trendy, takie jak *revenge tourism* i *bleisure* wskazujące na rosnącą potrzebę elastyczności i personalizacji ofert turystycznych.

Do ograniczeń niniejszego badania należy zaliczyć wykorzystanie wyłącznie danych wtórnych oraz koncentrację na polskim rynku turystycznym, co ogranicza możliwość uogólnienia wyników na inne kraje. W przyszłości warto rozszerzyć analizę o badania ilościowo-jakościowe wśród podróży zróżnicowanych pod względem wieku, stylu życia i miejsca zamieszkania. Cennym uzupełnieniem byłaby również analiza porównawcza z innymi rynkami europejskimi.

Podziękowania: Chciałabym serdecznie podziękować moim najbliższym za okazaną cierpliwość, wsparcie i motywację w trakcie realizacji niniejszej pracy. Szczególnie wyrazy wdzięczności kieruję również do dr. Jakuba Kubiczka za merytoryczne wsparcie i cenne wskazówki otrzymane w ramach seminarium dyplomowego w roku akademickim 2024/2025, podczas którego powstał niniejszy artykuł.

Marta Łukaszyk – studentka III roku studiów licencjackich na kierunku Analityk Finansowy 2.0 na Uniwersytecie Ekonomicznym w Katowicach. Jej zainteresowania obejmują analizę danych finansowych, zarządzanie w turystyce oraz ekonomię behawioralną.

Spis literatury

- Abed Al-Hussien Rahdi, A. (2022). Ways to achieve the pioneering trend of tourism organizations by adopting the dimensions of Buzz Marketing. *World Bulletin of Social Sciences*, 11, 44–55. <https://scholarexpress.net/index.php/wbss/article/view/1069>
- American Express. (2022). *Improving rider experience and reducing transit costs: Contactless open-loop payment solutions in transit*. <https://network.americanexpress.com/globalnetwork/dam/jcr:dc30bd2a-4ccf-4b4f-8784-9bec9761966f/American%20Express%20OpenLoop%20Transit%20White%20Paper.pdf> (dostęp: 25.05.2025).
- Batala, B., Slevitch, L. (2024). Keeping two balls in the air: The bleisure travel experience. *Annals of Tourism Research Empirical Insights*, 5(1), 100–115. <https://doi.org/10.1016/j.annale.2023.100115>
- Brzozowska, K., Rollnik-Sadowska, E. (2024). Czynniki determinujące decyzje zakupowe konsumentów z pokolenia Z. *Akademia Zarządzania*, 8(3), 188–212. <https://doi.org/10.24427/AZ-2024-0044>
- Chojnacka-Oźga, L., Oźga, A., Oźga, W. (2024). Turystyka uzdrowiskowa w Polsce i jej znaczenie w rozwoju lokalnym. *Turystyka i Rozwój Regionalny*, 22, 31–42. <https://doi.org/10.22630/TIRR.2024.22.15>
- Dąbrowski, D., Żbikowski, J., Mazurek, T. (red.). (2023). *Rynek turystyczny w dobie COVID-19*. Akademia Białska im. Jana Pawła II.
- Federacja Konsumentów. (2004). *Podstawowe pojęcia w turystyce*. <https://www.federacja-konsumentow.org.pl/n,49,238,16,1,podstawowe-pojecia-w-turystyce.html> (dostęp: 17.05.2025).
- Główny Urząd Statystyczny (GUS). (2024). *Turystyka w 2023 roku*. <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/kultura-turystyka-sport/turystyka/turystyka-w-2023-roku,1,21.html> (dostęp: 17.05.2025).
- Hendel, M. (2019). Konsument w turystyce w obliczu współczesnych zjawisk i trendów w sferze konsumpcji. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 379, 46–56. https://www.ue.katowice.pl/fileadmin/user_upload/wydawnictwo/SE_Artyku%C5%82y_361_380/SE_379/03.pdf
- Herbik, E. (2024). Determinanty zachowań nabywców na rynku usług turystycznych – w świetle badań. *Uniwersytet Wrocławski*, 49, 115–126. <https://doi.org/10.19195/1733-5779.49.9>
- Iwasiński, Ł. (2014). Co to znaczy konsumować? Próba definicji pojęcia konsumpcji. *Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur*, 4(9), 14–23. <https://cejsh.icm.edu.pl/cejsh/element/bwmeta1.element.desklight-a6c1633b-a3f1-441e-a31c-03114612accf>

- Jaremen, D., Michalska-Dudek, I. (2023). Zmiany zachowań nabywców pakietów turystycznych w obliczu zagrożenia pandemią Covid-19. *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, 1*, 24–45. <https://doi.org/10.15611/pn.2023.1.02>
- Kaczmarska, A. (2014). Wybrane czynniki rozwoju turystyki. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, 176*, 201–215. <https://www.sbc.org.pl/dlibra/publication/edition/101236>
- Korneta, P. A., Lotko, A. (2021). Determinanty i modele zachowań konsumenta. Wnioski z przeglądu literatury. *Marketing i Rynek, 9*, 3–13. <https://doi.org/10.33226/1231-7853.2021.9.1>
- Kubiczek, J. (2021). Implementation of the Digital Green Certificate (COVID Passport) as a key ICT project in the European Union – a scientific comment. *Humanities & Social Sciences Reviews, 9*(4), 01–03. <https://doi.org/10.18510/hssr.2021.941>
- Leiper, N., Witsel, M., Hobson, J. S. P. (2008). Leisure travel and business travel: A comparative analysis. *Asian Journal of Tourism and Hospitality Research, 2*(1), 1–10.
- Lubowiecki-Vikuk, A. (2018). Trendy w turystyce zdrowotnej i aktywnej. *Komitet Przewodniczący Zarządu Polskiej Akademii Nauk, 269*, 9–26.
- Nieżgoda, A., Nawrot, Ł. (red.). (2019). *Kierunki rozwoju współczesnej turystyki*. Proksenia.
- Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). (2024). *Executive Summary in OECD Tourism Trends and Policies 2024*. Paris: OECD Publishing. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/support-materials/2024/07/oecd-tourism-trends-and-policies-2024_17ff33a3/Summary-Polish.pdf (dostęp: 6.03.2025).
- Polska Izba Turystyki. (2024). *Zagraniczne wakacje Polaków 2024: Podsumowanie sezonu letniego w turystyce zorganizowanej*. https://pit.org.pl/wp-content/uploads/2024/09/Zagraniczne-wakacje-Polakow-2024_4.09.pdf (dostęp: 17.05.2025).
- Sabre. (2022). *Mapping travel's new normal: Sabre survey reveals summer 2022 travel trends*. <https://www.sabre.com/insights/mapping-travels-new-normal-sabre-survey-reveals-summer-2022-travel-trends/> (dostęp: 25.05.2025).
- SAP Concur. (2022). *New research considers 2022 impact on business travel*. <https://www.concur.com/blog/article/new-research-considers-2022-impact-business-travel> (dostęp: 25.05.2025).
- Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny (UFG) (2024). *UFG w 2023 roku: Podsumowanie roczne Ubezpieczeniowego Funduszu Gwarancyjnego*. https://www.ufg.pl/UCMServlet3?ucmservlet3?dDocName=UCM_UFG_818627 (dostęp: 17.05.2025).
- Ustawa z dnia 24 listopada 2017 r. o imprezach turystycznych i powiązanych usługach turystycznych. Dz.U. 2023, poz. 2211. <https://sip.lex.pl/akty-prawne/dzu-dziennik-ustaw/imprezy-turystyczne-i-powiazane-uslugi-turystyczne18665975> (dostęp: 9.04.2025).

- Weiss, M., Zacher, H. (2024). Another trip? Functional and dysfunctional coping with business travel. *Journal of Managerial Psychology*. <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/jmp-09-2023-0524/full/pdf?title=another-trip-functional-and-dysfunctional-coping-with-business-travel> (dostęp: 18.04.2025).
- Wiadomości Turystyczne. (2023). *Ranking 2023. Touroperatorzy – Pracowity rok odrabiania popandemicznych strat*. https://www.wiadomosciturystyczne.pl/aktualnosci/6778,,,0,touroperatorzy_2023__powrot_do_%E2%80%9Ebranzowej%E2%80%9D_normalnosci.html (dostęp: 17.05.2025).
- Wiadomości Turystyczne. (2024). *Ranking 2024. Touroperatorzy – Rok odreagowywania kryzysów i zmian we wzorcach konsumpcji*. https://www.wiadomosciturystyczne.pl/aktualnosci/8036,,,rok_odreagowywania_kryzysow_i_zmian_we_wzorcach_konsumpcji.html (dostęp: 17.05.2025).
- Wieczorek, K. (2020). Czynniki wpływające na aktywność turystyczną i wybór destynacji turystycznych wśród studentów. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 392, 100–112. https://www.ue.katowice.pl/fileadmin/user_upload/wydawnictwo/SE_Artyku%C5%82y_381_400/SE_392/07.pdf
- World Travel & Tourism Council (WTTC). (2020). *Travel & Tourism Economic Impact 2020*. <https://wttc.org/Portals/0/Documents/Reports/2020/EIR%202020%20Global%20Infographic.pdf?ver=2021-02-25-183100-867> (dostęp: 6.03.2025).
- World Travel & Tourism Council (WTTC). (2024). *Travel & Tourism Economic Impact 2024*. <https://wttc.org/research/economic-impact> (dostęp: 6.03.2025).
- Żurawski, A., Luckiewicz, U. (2022). *Turystyka kulturowa jako składnik oferty turystycznej wybranych miast i wsi w Polsce*. Stowarzyszenie Białostockiego Obszaru Funkcjonalnego. <https://rep.polesu.by/bitstream/123456789/28128/1/Turystyka.pdf>

The tourism market after the COVID-19 pandemic – changes in traveler behavior

Abstract: The COVID-19 pandemic significantly impacted the functioning of the tourism market, leading to changes in traveler behavior and the structure of service supply. In Poland, these effects were particularly noticeable in travel destination preferences and the way travelers utilized tour operator services. The aim of this article is to identify the changes in traveler behavior that occurred after the COVID-19 pandemic. The study is based on the analysis of secondary data derived from industry reports, statistics from public institutions, and financial data from the largest tour operators. Data on new consumer trends were also taken into account. The findings indicate that domestic travel dominated in the initial years following the pandemic; however, by 2023, the number of outbound trips had exceeded pre-pandemic levels. The tour operator market in Poland has almost returned to its pre-crisis state, with the most dynamic growth observed among smaller entities such as Rego-Bis and Best Reisen. At the same time, market leaders TUI

Poland and Itaka have maintained their dominance. The study also identified the development of trends such as *revenge tourism* and *bleisure*, reflecting the growing importance of flexibility and personalized travel offerings.

Keywords: COVID-19 pandemic, tourism market, traveler behavior.

JEL Classification: M31, L83, Z30.



Publiczne dokapitalizowanie rynku funduszy venture capital w Polsce czynnikiem rozwoju innowacyjnych firm na wczesnym etapie rozwoju

Piotr Zasępa

Uniwersytet im. Jana Długosza w Częstochowie
p.zasepa@ujd.edu.pl, ORCID: 0000-0003-0099-6971

Streszczenie: Ważnym elementem rynku finansowego jest segment inwestycji alternatywnych, a w nim w szczególności działalność funduszy typu private equity i venture capital. Artykuł analizuje wpływ funduszy private equity (PE) i venture capital (VC) na rozwój przedsiębiorstw w Polsce oraz porównuje ich znaczenie w gospodarce europejskiej i globalnej. W głównej mierze artykuł jest poświęcony analizie funkcjonowania sektora funduszy wysokiego ryzyka typu venture capital (VC) w latach 1998–2023 oraz roli państwa i środków publicznych w rozwoju tej formy wsparcia dla młodych przedsiębiorstw. Głównym celem prezentowanej analizy jest określenie sposobów poziomu aktywności komercyjnych i publicznych funduszy typu venture capital w Polsce (akwizycji kapitału, procesu inwestycyjnego oraz dezinvestycji) jako formy wsparcia innowacyjnych firm będących we wczesnych etapach rozwoju. Szczególną uwagę poświęcono dofinansowaniu kapitałowemu oraz aktualnemu stopniowi udziału kapitału publicznego w tworzeniu nowych funduszy typu VC w Polsce. W szczególności przeanalizowano wpływ Krajowego Funduszu Kapitałowego oraz Polskiego Funduszu Rozwoju na poziom i liczbę inwestycji funduszy venture capital w Polsce. Wydaje się, iż misja funduszy zasilanych środkami publicznymi jest spełniona i wraz z podjęciem przez nie działalności inwestycyjnej liczba spółek zasilanych funduszami typu venture capital wzrasta. Artykuł analizuje sytuację braku aktywności komercyjnych funduszy VC na rynku w Polsce oraz omawia sytuację wypierania inwestycji komercyjnych przez quasi-publiczne (posiadające nie w pełni komercyjne cele) fundusze VC. Głównym celem artykułu jest wskazanie wpływu funduszy venture capital zasilanych publicznymi kapitałami na poziom i liczbę inwestycji dokonywanych w Polsce w latach 1998–2023. Pozwoli to wskazać, czy fundusze VC są w stanie w odpowiedni sposób zapełnić lukę kapitałową związaną z potrzebami inwestycyjnymi młodych i innowacyjnych przedsiębiorstw.

Słowa kluczowe: kapitał wysokiego ryzyka, kapitał załączkowy, kapitał początkowy, publiczny kapitał wysokiego ryzyka, fundusz funduszy.

Kod JEL: O43, O16, E44.

1. Wstęp

Intensyfikacja i wsparcie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw jest ważnym aspektem ekonomicznym każdej dobrze funkcjonującej gospodarki. Szczególnie w Polsce, gdzie małe i średnie firmy stanowią ponad 98% liczby wszystkich podmiotów gospodarczych, dostęp do źródeł finansowania staje się ważnym aspektem w procesie ich rozwoju. Jednym z ważnych problemów przedsiębiorców i ich firm na wczesnym etapie rozwoju jest brak dostępu do kapitału. Problem ten pojawia się również w kolejnych etapach wzrostu ich działalności. Problematyka luki kapitałowej i dostępu do odpowiednich źródeł finansowania wzrostu stanowi istotny problem w rozwoju gospodarczym. Można ją zdefiniować jako trwałą nieciągłość po stronie podażowej rynku wyrażającą się brakiem możliwości sfinansowania projektów inwestycyjnych z określonego przedziału wielkości lub określonej grupy spółek działających w określonych sektorach gospodarki. Jednym z ważniejszych podmiotów angażujących się w finansowanie szybko rozwijających się spółek charakteryzujących się wysokim ryzykiem są fundusze typu venture capital (VC). Ten rodzaj funduszy pojawił się na rynku finansowym w USA w latach 40. XX wieku, a w Polsce pod jego koniec i w istotny sposób wpłynął na rozwój krajowej gospodarki po przemianach gospodarczo-ustrojowych, pomagając w wypełnianiu luki kapitałowej dotyczącej zwłaszcza sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Właściciele młodych spółek najczęściej nie posiadają wystarczających środków na ich rozwój pomimo posiadania oryginalnego pomysłu na model biznesowy i wysokiego potencjału jego rozwoju. Dość trudno zdobyć im również wsparcie finansowe ze strony najważniejszych w gospodarce kapitałodawców, takich jak banki. Alternatywnym i istotnym rozwiązaniem dla spółek znajdujących się w początkowej fazie rozwoju jest skorzystanie z możliwości oferowanych przez aniołów biznesu lub funduszy VC, które specjalizują się w tego typu inwestycjach. Należy podkreślić, że ta wzajemna korzyść to cecha istotna zarówno z perspektywy poszukujących kapitału, jak i inwestorów. Spółki otrzymują jednocześnie wsparcie menedżerskie, dostęp do sieci kontaktów czy niezbędną do dalszego rozwoju wiedzę z zakresu rozwoju innowacyjnych projektów i ich komercjalizacji. Inwestorzy mogą natomiast liczyć na wyższe stopy zwrotu niż w przypadku rynku akcji przy akceptacji podwyższonego ryzyka. Warto jednak zauważyć, że lokowanie środków w funduszach VC jest inwestowaniem aktywnym, dzięki czemu wpływ na przebieg inwestycji jest znacznie szerszy niż w przypadku inwestowania w akcje na rynku giełdowym. Analizując sposoby wspierania innowacji i problemy z tym powiązane,

można stwierdzić, iż w latach 1998–2023 na polskim rynku wystąpił problem braku środków pozyskiwanych przez fundusze venture capital i niewielkiej liczby przeprowadzonych inwestycji w spółki znajdujące się we wczesnych fazach rozwoju. Jednym z systemowych rozwiązań tego problemu zdają się być publiczne fundusze funduszy, które angażują swoje środki w prywatne fundusze venture capital. Państwo, upatrując w rynku inwestycji VC sposobu na obniżenie poziomu bezrobocia oraz wzrost wartości PKB, chętnie wykorzystuje potencjał tego obszaru aktywności rynkowej funduszy. W interesie państwa powinno więc leżeć wspieranie segmentu funduszy podwyższonego ryzyka. Obserwując pozytywny wpływ rozwoju sektora VC na wzrost innowacyjności przedsiębiorstw, można stwierdzić, iż państwa na całym świecie coraz chętniej wspierają związane z tym rynkiem aktywności. Analiza czasowa form wsparcia państwa dla funduszy typu venture capital obejmuje w artykule lata 1998–2023 i analizuje działalność pierwszych funduszy pomocowych powstałych po 1990 roku oraz działalność quasi-funduszy venture capital powstałych w ostatniej dekadzie XX wieku i działających w okresie 1990–2006, jak również późniejszego Krajowego Funduszu Kapitałowego (powstałego w 2005 roku) oraz funduszy z grupy Polskiego Funduszu Rozwoju. Głównym celem artykułu jest analiza sposobów finansowania typu venture capital wykorzystywanych we wspieraniu innowacji, a także określenie aktywności wykorzystywanych przez państwo instytucji oraz efektywności oddziaływania państwa na rozwój tego rynku.

2. Przegląd literatury

Światową gospodarkę oraz rynek finansowy wyróżnia bardzo dynamiczny rozwój. Ważnym segmentem tego rynku są inwestycje alternatywne, a wraz z nim tworzące się nowe, specyficzne podsegmenty tego rynku. Jednym z kluczowych inwestycji alternatywnych jest rynek funduszy venture capital. Fundusze typu venture capital stały się ważnymi globalnymi dostawcami kapitału dla przedsiębiorstw. W ciągu ostatnich kilku dekad przeprowadzono wiele badań skupiających się na wpływie VC na spółki portfelowe, w które angażowały się fundusze. Badania te stają się coraz bardziej obszerne w miarę tworzenia i aktualizacji różnych baz danych. Niewiele jest jednak opracowań dotyczących zaangażowania publicznych środków w ten rodzaj działalności. Fundusze venture capital są miernikiem poziomu rozwoju gospodarki i innowacyjności poszczególnych państw czy sektorów gospodarki. Można również wskazać, iż wysoka aktywność funduszy venture capital w zakresie inwestycji w krajach o niskim rozwoju eko-

nomicznym jest przejawem zbliżającego się rozkwitu gospodarki danego regionu. Fundusze te wyznaczają również trendy inwestycyjne, wskazując sektory, które w najbliższej przyszłości staną się najbardziej rentownymi biznesami (Grzywacz, Jagodzińska-Komar, 2017). Ponieważ rynek VC nie jest jednorodny, analizy regionalne prowadzą do zróżnicowania wyników dotyczących efektów inwestycji VC i ich wpływu na firmy, w które zainwestowano. Lerner i Tåg (2013) przedstawili, jakie czynniki instytucjonalne wpływają na poprawny rozwój rynku VC. Również jakość inwestycji funduszy VC zależy od doświadczenia i wiedzy zgromadzonej w trakcie rozwijania branży. Analiza literatury wydaje się jednoznaczna w kwestii wpływu VC na rozwój spółek portfelowych. Wszystkie badania w tej dziedzinie były zgodne co do tego, że podmioty wspierane przez VC osiągnęły wyższy wzrost przychodów i osiągały wyższe wyceny w porównaniu ze spółkami niezasilanymi środkami z funduszy VC.

Poza typowymi funduszami w pełni komercyjnymi i prywatnymi należy wskazać na coraz większą liczbę funduszy, które w jakimś zakresie są wspierane przez środki pochodzące z różnego rodzaju programów rządowych. Rządowe fundusze venture capital odgrywają kluczową rolę w udostępnianiu puli kapitału dostępnej dla przedsiębiorstw. Wypełniają one lukę działalności funduszy i przedsiębiorstw w obszarach, w których są widoczne nieefektywności rynku, takich jak ochrona środowiska poprzez innowacje ekologiczne, tworzenie nowych materiałów czy technologie redukcji zanieczyszczeń (Puri, Zarutskie, 2012). Dowody empiryczne potwierdzają pogląd, że komercyjne fundusze VC osiągają lepsze efekty od funduszy zasilanych kapitałami publicznymi. Grilli i Murtinu (2014), analizując różnice między firmami zasilanymi funduszami VC ze wsparciem rządowym a firmami wspieranymi przez prywatne fundusze VC wskazały jednak, że w zakresie stymulacji innowacji i sukcesów komercjalizacji prywatne fundusze są efektywniejsze. Problem leży jednak w podaży kapitałów prywatnych, który jest w niektórych regionach bardzo ograniczony.

Fundusze VC w trakcie swojego funkcjonowania muszą zdobyć doświadczenie; w celu osiągnięcia rentowności i zdobycia odpowiednich kapitałów konieczne jest osiągnięcie korzyści skali. Rozwój ten wymaga czasu i dużego zaangażowania, co może powodować brak odpowiednich funduszy w Europie, a zwłaszcza w krajach Europy Środkowej i Wschodniej (CEE) (Kraemer-Eis, Signore, Prencipe, 2016). Stąd bardzo ważna rola środków publicznych skierowana na pobudzenie działalności funduszy VC. Wiele rządów na całym świecie utworzyło fundusze publiczne w celu uzupełnienia ograniczonej podaży prywatnych inwestorów venture capital, promując inwestycje z dużym potencjałem

wzrostu, które w normalnych warunkach nie miałyby dostępu do prywatnych funduszy. Państwowe fundusze typu venture capital swoim prestiżem chcą gwarantować jakość inwestycji w dane spółki portfelowe (Guerini, Quas, 2016). Istnieje ograniczona liczba opracowań naukowych, które to rozróżniają i oceniają efektywność prywatnych funduszy VC i tych ze wsparciem rządowym. Karsai (2018) przeanalizował programy rządowe w zakresie VC i stwierdził, że głównymi problemami publicznych funduszy VC są koszty oraz zakłócenia na poziomie zarządzania wynikające z teorii agencji, krótkiego horyzontu inwestycyjnego, małych rozmiarów funduszy i co za tym idzie inwestycji oraz wdrażanych rozwiązań administracyjnych, które przynoszą efekt przeciwny do zamierzonego. Nightingale i in. (2009) stwierdzili, iż zbyt rygorystyczne ograniczenia (zwłaszcza terytorialne i ilościowe) w zakresie polityki inwestycyjnej funduszy wiążą się z możliwymi problemami z wykorzystaniem zgromadzonych przez fundusze kapitałów. W wielu przypadkach programy rządowe postrzegają fundusze VC jako narzędzie finansowania, które mogłoby w mniejszym stopniu rozwiązać problemy z finansowaniem MŚP w regionach mniej rozwiniętych, co może ograniczać inwestycje w bardziej rozwiniętych obszarach. Z definicji i natury fundusze VC koncentrują się w najbardziej zaawansowanym ekosystemie przedsiębiorczości, dlatego też wyłączenie tych obszarów z programów dofinansowania znacząco utrudnia osiągnięcie efektywności zainwestowanych środków, a jednocześnie może nie zaspokoić zapotrzebowania obszarów słabiej rozwiniętych. Zarówno badania międzynarodowe, jak i lokalne potwierdzają pogląd, że przedsiębiorstwa będące celem VC mają ograniczone możliwości absorpcji kapitału. Przed okresem zaangażowania rządowego w fundusze aktywność na rynku VC była stosunkowo niewielka. Rodziło to również problemy z właściwym oszacowaniem wielkości i pojemności tego rynku. Z drugiej strony po zaangażowaniu się rządu w proces inwestycyjny funduszy VC można łatwo ocenić potencjał i wielkość rynku spółek na wczesnych etapach rozwoju (Becsky-Nagy, Fazekas, 2022).

Jednym z kluczowych celów interwencji rządu na rynkach VC jest przyciągnięcie inwestorów prywatnych. Chociaż cyklicznie skutki gospodarcze, takie jak załamanie prywatnych inwestycji podczas światowego kryzysu finansowego oraz względna młodość europejskiego rynku VC uzasadniają interwencję rządu w ciągu pierwszych dwóch dekad XXI wieku. Niestety zależność rynku VC od finansowania publicznego jest niepokojąca i może rodzić uzasadnione obawy co do braku pełnej niezależności tych funduszy, z drugiej jednak strony obniża ryzyko inwestycyjne tych podmiotów. Z danych Invest Europe wynika, iż w latach 2007–2023 najważniejszym źródłem finansowania funduszy VC w Europie były

agencje rządowe i dostarczały one średnio około 18,9% kapitałów. Ponieważ rząd zwykle działa jako współinwestor, co oznacza, że inwestuje wyłącznie wraz ze środkami prywatnymi jeszcze większą część rynku VC, jest wspierany przez czynnik publiczny. Skalowanie inwestycji VC wymaga tworzenia dużych funduszy VC. Małe fundusze VC mają mniejsze możliwości zapewnienia kapitału przy dużych rundach finansowania, ponieważ mogłoby to prowadzić do nadmiernej ekspozycji ryzyka (inwestycja jedynie w kilka spółek portfelowych). W porównaniu z USA rynek europejski charakteryzuje niewielka liczba dużych funduszy VC, które mogłyby zapewnić niezbędny kapitał na zwiększenie skali działalności. Według Duruflégo, Hellmanna i Wilson (2017) tylko 10% europejskich funduszy dysponowało zasobami przekraczającymi 250 mln dolarów w porównaniu z 28% funduszy amerykańskich. Jedną z przyczyn braku inwestorów instytucjonalnych na europejskim rynku VC jest historycznie niski poziom stopy zwrotu osiąganego przez fundusze venture capital w porównaniu z innymi funduszami typu private equity, jak również w porównaniu z ich amerykańskimi odpowiednikami. Według OECD (2017) drugim wyjaśnieniem tej sytuacji jest czynnik regulacyjny zniechęcający branżę finansową do inwestowania w kapitał wysokiego ryzyka ze względu na wysokie wagi ryzyka i asymetryczne traktowanie finansowania kapitałowego i dłużnego. W USA, a także Szwecji złagodzenie wymogów regulacyjnych dotyczących funduszy emerytalnych i umożliwienie bardziej ryzykownych inwestycji pozwoliło na zwiększenie zaangażowania inwestorów instytucjonalnych w fundusze VC. Do wsparcia funduszy szczególnie nadają się inwestorzy instytucjonalni o długoterminowym horyzoncie inwestycyjnym w gospodarce, ponieważ mogą działać jako antycykliczny stabilizator rynku. Rządy uzasadniają interwencję na rynku VC dwoma podstawowymi argumentami: po pierwsze, niedoskonałości rynku związane z niezadowalająco niskim poziomem finansowania. Drugim ważnym argumentem jest to, iż rynki VC wywołują pozytywne skutki dla całej gospodarki ze względu na ich silny wpływ na wzrost zatrudnienia i innowacyjności.

Kluczowym celem inwestycji publicznych środków w fundusze VC jest rozwój dochodowego i samowystarczalnego prywatnego rynku VC. Aby osiągnąć ten cel, podmioty publiczne muszą uważać, aby nie zastąpić (wypierać) lub nie zniechęcić do finansowania spółek przez prywatne fundusze VC. Co więcej, inwestorzy publiczni mogą się stać dominującym podmiotem, tak że podmioty prywatne zaczynają akceptować podejście publicznych inwestorów do analizy celów inwestycyjnych, co może obniżać ich kompetencje w przyszłości w zakresie identyfikacji spółek portfelowych.

W Europie głównym funduszem publicznym na rynku funduszy VC jest Europejski Fundusz Inwestycyjny (EFI) działający w imieniu Europejskiego Banku Inwestycyjnego i Komisji Europejskiej, a w niektórych przypadkach w imieniu państw członkowskich. Na poziomie krajowym ważną rolę odgrywają także krajowe instytucje promujące inwestycje VC. Przykładami są Banque Publique d'Investissement (Bpifrance) we Francji, British Business Bank (BBB) w Wielkiej Brytanii lub Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) w Niemczech. Obecnie wszystkie te instytucje wykorzystują różnorodny zestaw narzędzi kapitału własnego oraz instrumentów finansowych, za pomocą których starają się kompensować niedobory środków na rynku VC. Fundusz funduszy (Fund of Funds – FoF) inwestuje w inne fundusze VC, a nie bezpośrednio w spółki portfelowe. W takim przypadku podmiot publiczny inwestuje wspólnie z inwestorem prywatnym (zwykle zapewniając nie więcej niż 50%). Po drugie, fundusze różnią się pod względem ukierunkowania na etapy rozwoju spółek portfelowych. Duże fundusze publiczne, takie jak EFI czy Bpifrance, zapewniają wiele instrumentów pomocowych niezbędnych do finansowania przedsiębiorstw innowacyjnych od etapów załączkowych po ekspansję. Po trzecie, rządy wybierają różnych agentów do zarządzania funduszami od prywatnych po zatrudnionych w publicznych instytucjach menedżerów.

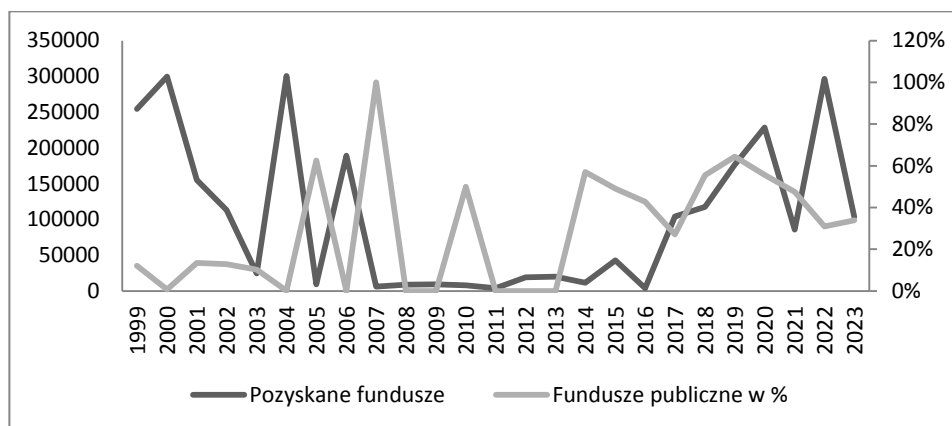
Szczególnie warta uwagi jest również pozycja polskiego rynku venture capital na tle innych państw Europy Środkowo-Wschodniej (CEE). Polska dzięki swojej sytuacji gospodarczej jest wiodącym rynkiem w regionie, zarówno pod względem ilości, jak i wartości aktywności w poszczególnych specyficznych transakcjach rynku VC. Mimo to w porównaniu z innymi regionami rynek polski, pomimo dynamicznego rozwoju, nadal stanowi niewielki udział (według danych Invest Europe średnio 0,5% w okresie 2007–2023) w europejskich czy w globalnych transakcjach typu venture capital. Pomimo tego w ostatnich latach na rynku venture capital w Europie Środkowo-Wschodniej nastąpił wzrost zainteresowania inwestycjami na wcześniejszym etapie rozwoju (w 2021 roku zanotowano rekord poziomu inwestycji w regionie CEE – 4,295 mld EUR). Wbrew stosunkowo słabo rozwiniętego rynku VC czy PE w regionie można zaobserwować szybki wzrost w zakresie pozyskiwania kapitału i działalności inwestycyjnej funduszy w spółki znajdujące się w fazie załączkowej i te na wczesnym etapie rozwoju. Wzrost ten w regionie CEE był napędzany głównie przez kilka krajów, takich jak Polska, Czechy, Węgry i Estonia.

3. Metodyka

Analizę rynku aktywności funduszy venture capital i private equity w latach 1998–2023 oparto na danych Polskiego Stowarzyszenia Inwestorów Kapitałowych (2024) oraz danych Invest Europe. Celem opracowania jest wskazanie wpływu funduszy venture capital zasilanych publicznymi kapitałami na oddziaływanie na lukę kapitałową oraz poziom inwestycji dokonywanych w Polsce w latach 1998–2023. W szczególności przeanalizowana zostanie działalność Krajowego Funduszu Kapitałowego oraz Polskiego Funduszu Rozwoju na wartość i liczbę inwestycji funduszy venture capital w Polsce. Wydaje się, iż misja funduszy zasilanych środkami publicznymi jest spełniona i wraz z podjęciem przez nie działalności inwestycyjnej liczba spółek zasilanych funduszami typu venture capital wzrasta. W artykule przeanalizowano sytuację braku aktywności komercyjnych funduszy VC na rynku w Polsce oraz wskazano, czy inwestycje quasi-publicznych funduszy VC wypierają inwestycje komercyjne. Za podmioty publiczne uważa się fundusze utworzone przez podmioty publiczne, jak również fundusze komercyjne, których głównym dostarczycielem kapitałów na inwestycje są podmioty publiczne.

4. Wyniki badań

Wczesne badania rynku polskiego (Klonowski, 2006) potwierdziły, że sektor VC odgrywa ważną rolę w rozwoju regionu, ale kraje regionu CEE były pod tym względem heterogeniczne. Mimo to w okresie 2019–2023 wspierany przez rządy rynek funduszy zanotował wzrost pozyskiwanych funduszy i poziomu inwestycji. Sektor publiczny stworzył więc ponownie aktywny rynek inwestycji VC. Wzrost aktywności funduszy państwowych w okresie 1998–2023 przedstawia rysunek 1. Pokazuje on, iż w okresie 2014–2023 nastąpił wzrost udziału funduszy publicznych w strukturze finansowania inwestycji VC na rynku polskim z 17% w poprzednich okresach (1999–2013) do średniego poziomu 46% w okresie 2014–2023.



Legenda: wartość skala lewa, udział w % skala prawa.

Rysunek 1. Wartość pozyskanych funduszy VC (w tys. EUR) i udział funduszy państwowych w % na rynku polskim

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Invest Europe oraz EVCA.

Dane i statystyki rynku private equity w Europie Środkowo-Wschodniej pokazują, że aktywność inwestorów w regionie znajduje się znacznie poniżej średniej europejskiej pod względem pozyskiwania funduszy i inwestycji. Głównym źródłem finansowania inwestycji funduszy VC jest rząd, który zapewnił około 46% kapitału w okresie 2013–2023, skupiając się głównie na finansowaniu inwestycji na wczesnym etapie (Invest Europe Yearbook, 2024). Polska, Węgry, Estonia oraz Czechy są najbardziej aktywne pod względem udziału w aktywności funduszy VC w regionie CEE. W znacznej mierze środki tworzące fundusze VC pochodzą z rynku i są inwestowane na zasadach czysto komercyjnych. Nie można jednak zapominać, że środki publiczne również odgrywają tu znaczącą i ważną rolę. Można ją zauważyć, analizując udział poszczególnych źródeł kapitału typu VC w tworzeniu nowych funduszy. Udział kapitałowy państwa w rynku VC może się odbywać w różny sposób poprzez inwestycje: agencji rządowych (w przypadku Polski najbardziej aktywną wydaje się być PARP), instytucji akademickich, państwowych funduszy majątkowych oraz pośrednich funduszy VC, tzw. funduszy funduszy z kapitałem publicznym.

W ostatnich latach pierwszej dekady XXI wieku kapitały podwyższonego ryzyka na polskim rynku pochodziły głównie od banków, towarzystw ubezpieczeniowych i agencji rządowych. W 2013 roku można było zaobserwować, iż udział inwestorów w rynku rozkłada się pomiędzy: agencje rządowe (41,6%) fundusze funduszy (23,6%), które stają się stosunkowo często wykorzystywa-

nym sposobem na zainwestowanie środków finansowych, oraz fundusze emerytalne (9,1%). Znaczny spadek jest natomiast widoczny w przypadku banków oraz towarzystw ubezpieczeniowych. Trudno jeszcze jednoznacznie stwierdzić, ale wygląda na to, że różni inwestorzy, tacy jak właśnie banki czy ubezpieczyciele, dla obniżenia ryzyka swoich inwestycji wybierają niebezpośrednie sposoby inwestowania na rynku VC i swój kapitał przenoszą m.in. do funduszy funduszy, które w pośredni sposób inwestują na rynku podwyższonego ryzyka.

Rozwój rynku VC w Polsce był początkowo stymulowany przez czynnik publiczny spoza obszaru naszego kraju. Wysokie zaangażowanie czynnika publicznego (pozakrajowego i krajowego) wynikało przede wszystkim z potrzeby transformacji gospodarki i nakierowania przedsiębiorczości obywateli w kierunku instytucjonalnych form działalności gospodarczej (Świdarska, 2008). Dokapitalizowanie rynku przyczyniło się do powstania funduszy komercyjnych finansowanych głównie ze środków prywatnych. Na potrzeby niniejszego opracowania za podstawowe fundusze z kapitałem publicznym działające na rynku VC można m.in. uznać:

- quasi-fundusze – niewielkie fundusze nastawione na quasi-komercyjny cel, stworzone z udziałem środków publicznych,
- fundusze funduszy – instytucje rynku VC, które inwestując w inne fundusze podwyższonego ryzyka, pośrednio tworzą rynek PE i VC.

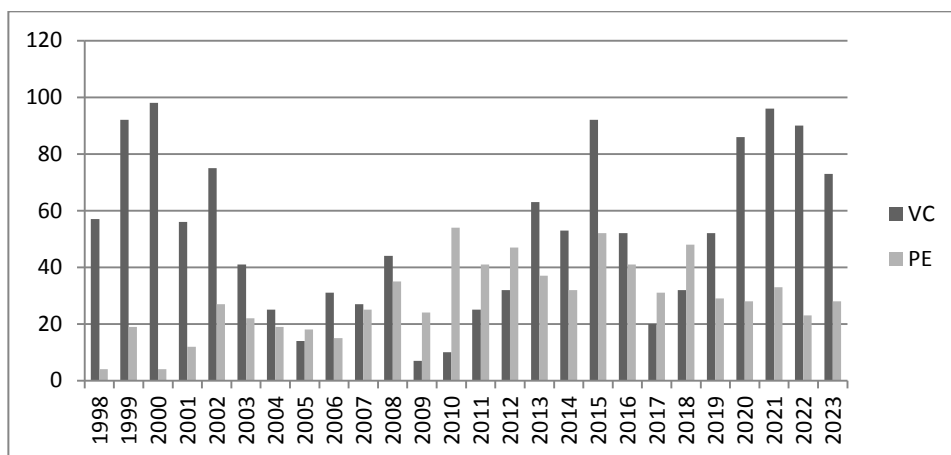
Quasi-fundusze to z reguły niewielkie fundusze o niekomercyjnym charakterze stworzone przy wsparciu instytucji pomocowych lub ze środków publicznych, prowadzące działalność o charakterze lokalnym lub regionalnym nakierowaną na wspieranie przedsiębiorczości i innowacyjności. Oferują one relatywnie niewielkie porcje kapitału przedsiębiorstwom z sektora MSP, zazwyczaj we wczesnych fazach ich rozwoju. Obecnie istnieje wiele tego typu instytucji na zasadach rynkowych, jednak z perspektywy wsparcia rynku ze środków publicznych na uwagę zasługują quasi-fundusze, takie jak np. Krajowy Fundusz Kapitałowy (KFK) czy Polski Fundusz Funduszy Wzrostu (PFFW), wspierające finansowo firmy innowacyjne zdolne do szybkiego rozwoju. Krajowy Fundusz Kapitałowy S.A. był pierwszym polskim funduszem funduszy (VC i PE). Został utworzony w 2005 roku na podstawie ustawy o Krajowym Funduszu Kapitałowym w celu ograniczania zjawiska luki kapitałowej polegającego na niskiej podaży kapitału VC w segmencie MSP. Bank Gospodarstwa Krajowego jest właścicielem stu procent akcji Spółki. Działalność KFK polegała na inwestowaniu w fundusze VC, które zasilają kapitałowo MSP w Polsce, szczególnie przedsiębiorstwa innowacyjne o wysokim potencjale rozwoju lub prowadzące działal-

ność badawczo-rozwojową. Od 2017 roku KFK działa w strukturach PFR Ventures. Jednym z najważniejszych kroków w kierunku pobudzenia inwestycji VC było utworzenie w 2016 roku funduszy przez Polski Fundusz Rozwoju (PFR). Środki PFR Ventures zostały podzielone na pięć różnych programów, aby zapewnić większą dywersyfikację finansowania. Charakterystyka każdego z nich definiuje to, jak będzie inwestował dany fundusz. Razem zostało uruchomionych 25 funduszy, które inwestują w spółki na różnych etapach rozwoju. We wrześniu 2025 w ramach PFR działało 7 funduszy funduszy wspierających inwestycje VC i jeden wspierający fundusze PE.

Niezwykle istotne okazuje się zatem wsparcie ze strony środków publicznych. W związku z tym, że celem sektora VC jest m.in. pomoc w wypełnianiu wspomnianej luki kapitałowej oraz wsparcie innowacji, coraz częściej środki publiczne dokapitalizowują rynek inwestycji podwyższonego ryzyka i działając poprzez różnego rodzaju instytucje i fundusze zaangażowane pośrednio lub bezpośrednio w rynek VC, realizują zamierzone cele niekomercyjne. Nie chodzi tu bowiem o zużycie kapitałów na konsumpcję, a na podniesienie innowacyjności i wydajności firm, co pośrednio prowadzi do podniesienia konkurencyjności polskich przedsiębiorstw, zmniejszenia bezrobocia oraz ogólnego wzrostu gospodarczego. Rola państwa we wspieraniu innowacyjności w Polsce przejawia się w różny sposób. Jedną z form pomocy dla przedsiębiorców może być zakładanie instytucji (wspierających procesy innowacyjne), takich jak:

- centra innowacji,
- parki technologiczne i przemysłowe,
- inkubatory przedsiębiorczości itp., dzięki którym zwiększą one swą innowacyjność, co w następstwie ma za zadanie przyciągać kapitał z zagranicy.

W 2008 roku istniało około 60 państwowych funduszy majątkowych na całym świecie, natomiast Polski fundusz w tamtym okresie jeszcze nie istniał, pomimo że od kilku lat planowano jego założenie. Według danych PSIK w 2013 roku zanotowano ponad 14-procentowy udział państwowych funduszy majątkowych na polskim rynku, a dekadę później w 2023 roku było to już 29,8%. Ciekawą analizą świadczącą o wzroście zainteresowania inwestycjami typu VC jest liczba inwestycji z podziałem na inwestycje w firmy na wczesnym etapie rozwoju w porównaniu z inwestycjami typu private equity (okres 1998–2023) charakteryzujące się inwestycjami w spółki już rozwinięte (por. rysunek 2).

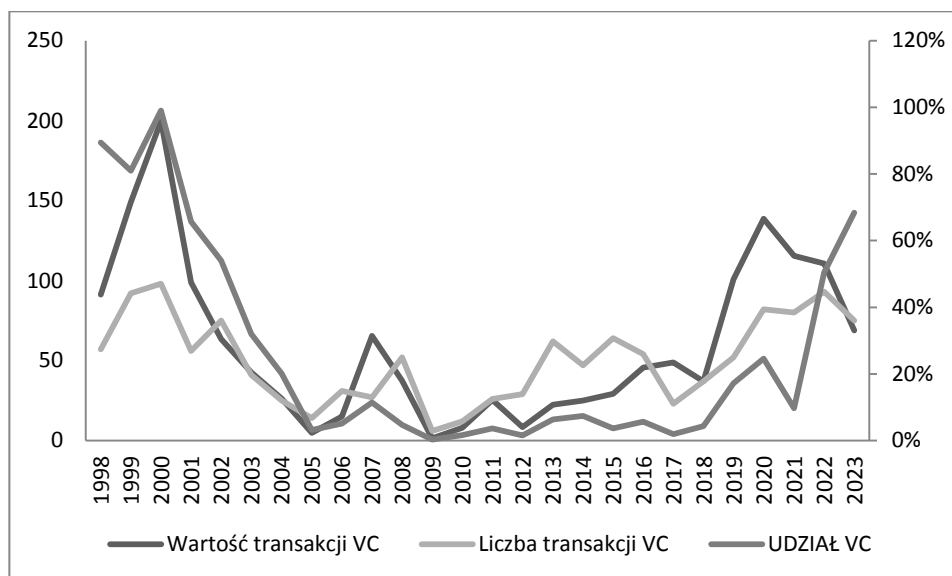


Rysunek 2. Liczba inwestycji typu VC oraz PE przeprowadzonych w latach 1998–2023 na rynku polskim

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Invest Europe oraz EVCA.

Analizując liczby inwestycji z podziałem na te w mniejsze spółki (typu VC) i w te znajdujące się na dalszym etapie rozwoju (typu PE), należy stwierdzić, iż podlegają one cykliczności. We wczesnym okresie 1998–2004 należy wskazać, iż liczba inwestycji typu VC znacznie przewyższała te w zakresie segmentu PE (444 VC w stosunku do 107 PE). Lata 2005–2013 to zdecydowana dominacja inwestycji typu PE (258 VC w stosunku do 297 PE). Ewidentne zaangażowanie się funduszy publicznych w rynek funduszy venture capital w okresie 2014–2023 przyczyniło się do znacznego wzrostu inwestycji w spółki znajdujące się we wczesnym etapie rozwoju. W szczególności okres 2020–2023 charakteryzuje się znacznym wzrostem liczby inwestycji. W tym ostatnim okresie fundusze VC przeprowadziły aż 330 inwestycji, a tylko 78 typu PE, co może wskazywać na osiągnięcie poziomów z okresu 1998–2002, kiedy to analogicznie dość aktywnie inwestycje tego typu wspierały fundusze publiczne.

Pozyskanie środków przez fundusze to jedynie pierwszy etap procesu inwestycyjnego. W dalszej części artykułu zostanie przeanalizowana działalność funduszy w zakresie dokonanych inwestycji w okresie 1998–2023. Ostatnia aktywność funduszy VC w zakresie dezinwestycji w niniejszym opracowaniu zostanie pominięta ze względu na brak powiązania sytuacji rynkowej z publicznym zaangażowaniem w branżę VC. Analizując liczbę i wartość inwestycji rynku private equity, należy stwierdzić, iż liczba inwestycji jest wyższa w ostatnich latach (2014–2023) niż w poprzednim okresie (1998–2013) (por. rysunek 3).



Legenda: skala lewa mln EUR/liczba inwestycji, skala prawa udział inwestycji typu VC w segmencie rynku PE w %.

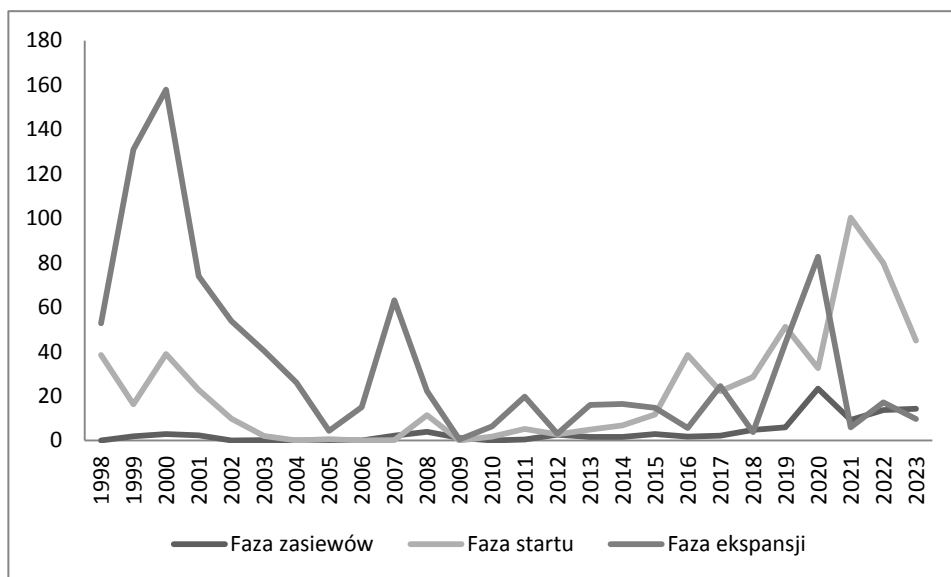
Rysunek 3. Wartość, liczba oraz udział w % inwestycji typu VC w całkowitych inwestycjach sektora PE w okresie 1998–2023

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Invest Europe oraz EVCA.

Analizując udział inwestycji typu VC w inwestycjach całego segmentu PE, należy stwierdzić, iż w okresie 1998–2004 był on dość wysoki, gdzie w 2000 roku wyniósł aż 99%, a średnia w całym okresie kształtowała się na poziomie 63%. Lata 2005–2013 to spadek udziału wartości inwestycji typu VC (średnia na poziomie jedynie 4%). Poprawa nastąpiła w kolejnym okresie 2014–2023. W szczególności należy wyróżnić okres 2020–2023, gdzie średni udział inwestycji typu VC w całym segmencie rynku PE wyniósł średnio 38% wartości zainwestowanych środków.

Inwestycje typu venture capital są dokonywane przez fundusze w spółki na różnym etapie rozwoju. Najbardziej ryzykowne są te, które angażują się w te na poziomie zasiewu, kiedy spółka posiada jedynie innowacyjny pomysł i dopiero rozpoczyna swą działalność operacyjną. Inwestycje tutaj są najmniejsze wartościowo, charakteryzują się najwyższym ryzykiem i obsługa tych spółek przez fundusz oraz koszty operacyjne są dość wysokie w stosunku do poziomu zaangażowanych środków. Kolejnym etapem jest faza startu, która poprzedza fazę wczesnej ekspansji. Spółki na tych etapach rozwoju są stosunkowo niewielkie,

ich wycena może być zaniżona (fundusze często stosują wysoki poziom stóp dyskontowych) i – co przyciąga fundusze – stopy zwrotu z takich inwestycji mają największą dyspersję. Faza ta jest związana z rozpoczęciem działalności, rozwojem produktu i wstępnym marketingiem. Przedsiębiorstwo zazwyczaj na tym etapie ma trudności z otrzymaniem jakiegokolwiek kapitału na dalszy rozwój. Jak już wcześniej wskazano, lukę tę często uzupełniają fundusze VC oraz aniołowie biznesu. W kolejnej fazie ekspansji przedsiębiorstwu brak środków na umocnienie swojej pozycji i dalszą ekspansję. Fundusze venture capital są zainteresowane finansowaniem tej fazy, ponieważ inwestycja osiągająca zakładane cele ekonomiczne na tym etapie rozwoju daje duże możliwości znacznego podniesienia jej wartości w krótkim czasie. Finansowanie venture capital można pozyskać na każdym etapie rozwoju przedsiębiorstwa, jednakże to wczesna faza rozwoju jest ich podstawowym obiektem zainteresowania (por. rysunek 4).



Rysunek 4. Wartość inwestycji VC z podziałem na fazy rozwoju spółki przeprowadzonych w Polsce w latach 1998-2023 (w mln EUR)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Invest Europe oraz EVCA.

Analizując inwestycje funduszy VC z podziałem na poszczególne fazy, w których znajdowały się spółki portfelowe, należy wskazać, iż w pierwszych latach działalności funduszy 1998–2016 faza ekspansji znacznie dominowała nad pozostałymi fazami, stanowiąc średnio ponad 50% wartości inwestycji. W kolejnych latach faza startu stała się dominującą, aby w okresie 2016–2024

przyciągnąć średnio ponad 54% inwestycji funduszy venture capital. Wskazywałoby to na zmianę podejścia funduszy do ryzyka i inwestycji, co może potwierdzać zaangażowanie czynnika publicznego i obniżenie przez to poziomu ryzyka inwestorów komercyjnych. Podsumowanie aktywności funduszy VC i analizę aktywności funduszy publicznych w okresie 1998–2023 na rynku polskim prezentuje tabela 1.

Tabela 1. Aktywność funduszy VC oraz PE w okresie 1998–2023 na rynku polskim

Rok	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Inwestycje VC	57	92	98	56	75	41	25	14	31	27	52	6	12
Inwestycje PE	61	111	102	68	102	63	44	32	46	66	91	33	53
Wartość VC	91,31	149,02	199,63	98,88	63,53	42,62	26,14	4,83	15,00	65,48	37,49	1,50	8,06
Wartość PE	10,78	34,93	1,95	51,60	54,15	90,55	103,88	149,14	278,00	505,93	755,32	483,89	496,37
Udział VC	89%	81%	99%	66%	54%	32%	20%	3%	5%	11%	5%	0%	2%
Rok	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Inwestycje VC	26	29	62	47	64	54	23	37	52	82	80	93	75
Inwestycje PE	63	72	94	76	112	93	50	83	80	108	113	11	8
Wartość VC	25,45	8,32	22,43	24,94	29,18	45,70	48,92	37,10	100,92	138,77	115,56	110,59	68,82
Wartość PE	666,71	532,27	329,09	312,10	773,02	759,13	2 442,72	813,67	487,61	424,88	1 076,38	108,87	31,86
Udział VC	4%	2%	6%	7%	4%	6%	2%	4%	17%	25%	10%	50%	68%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Polskiego Stowarzyszenia Inwestorów Kapitałowych (2024), EVCA oraz Invest Europe, Yearbooks 1999–2024.

Analizując różne etapy rozwoju spółek portfelowych, w które inwestują fundusze VC, należy stwierdzić, iż fundusze na rynku polskim dokonały w okresie 1998–2023 aż 1311 inwestycji. Wskazując na specyficzne etapy rozwoju spółek, należy zauważyć, iż w spółki na najwcześniejszym etapie rozwoju, czyli zasiewów (seed), dokonano 253 inwestycje o wartości 98 mln EUR. W 544 spółki na etapie startu (start-up) fundusze we wskazanym okresie zainwestowały 571 mln EUR. Z kolei 514 spółek na etapie ekspansji otrzymało 910 mln EUR w okresie 1998–2023. Wyraźnie widać zmieniającą się specyfikę inwestycji i wartość spółek na poszczególnych etapach rozwoju. Średnia wartość inwestycji na etapie zasiewów wyniosła 0,38 mln EUR, na etapie startu – 1,05 mln EUR, a w fazie ekspansji prawie 1,8 mld EUR. Dla porównania inwestycje w 704 spółki przeprowadzone w segmencie PE we wskazanym okresie wyniosły średnio 17,8 mln EUR. Ciekawym uzupełnieniem tych statystyk byłoby badanie efektywności tych inwestycji i mnożników inwestycyjnych lub stopy zwrotu, jakie osiągnęły fundusze na poszczególnych rodzajach inwestycji.

5. Dyskusja i wnioski

Podsumowując aktywność publicznych funduszy VC na rynku polskim w okresie 1998–2023, należy wskazać, iż ich aktywny udział jako źródło inwestycji w znaczący sposób potrafi zmienić poziom zaangażowania na rynku inwestycji w innowacyjne, młode spółki w początkowych fazach rozwoju. Zmieniające się tendencje i preferencje funduszy widać wraz ze zmieniającymi się warunkami rynkowymi. Z danych wynika, że jeśli zmienia się udział czynnika publicznego w finansowaniu funduszy venture capital, ich aktywność w zakresie wartości i liczby przeprowadzonych inwestycji znacznie wzrasta. Jeśli jednak typowo komercyjne fundusze nie są w stanie pozyskać wsparcia państwowego, ich aktywność w zakresie inwestycji spada. Mimo to liczba i wartość inwestycji, jakie dokonują fundusze przy wsparciu czynnika publicznego, w znaczny sposób przyczynia się do finansowania młodych, innowacyjnych przedsiębiorstw. Kolejnym etapem badania, które uzupełni dane i analizę zawarte w artykule, powinna być analiza poziomu dezinvestycji i efektywności przeprowadzonych i zrealizowanych inwestycji. Poziom zrealizowanych stóp zwrotu przez fundusze zasilane w części kapitałem państwowym może bowiem w znacznym stopniu się różnić od inwestycji czysto komercyjnych. Publiczne fundusze VC odgrywają kluczową rolę w rozwoju rynku. W warunkach niskiej aktywności komercyjnych funduszy venture capital w Polsce to środki publiczne – poprzez instytucje takie jak Krajowy Fundusz Kapitałowy (KFK) i Polski Fundusz Rozwoju (PFR Ventures) – były głównym motorem napędowym finansowania innowacyjnych firm na wczesnym etapie rozwoju.

Wejście na rynek publicznych funduszy VC przyczyniło się do zwiększenia liczby inwestycji i dofinansowania start-upów, które wcześniej miały ograniczony dostęp do kapitału. Fundusze zasilane kapitałem publicznym skutecznie wypełniają lukę kapitałową, która powstaje w wyniku niskiego zainteresowania prywatnych inwestorów ryzykownymi, ale innowacyjnymi projektami. Analiza wskazuje na potrzebę dalszego monitorowania, czy publiczne fundusze VC nie wypierają z rynku funduszy komercyjnych, zamiast je uzupełniać. Mimo wsparcia publicznego sektor komercyjnych funduszy VC nadal rozwija się powoli, co może wynikać z ograniczeń systemowych, legislacyjnych lub braku zaufania do rynku start-upów. W przyszłości kluczowe będzie nie tylko zwiększanie liczby inwestycji, ale również ocena ich długofalowej efektywności i wpływu na rozwój firm oraz gospodarki. Efektywny rozwój rynku VC w Polsce wymaga modelu współpracy publiczno-prywatnej, w którym państwo nie zastępuje rynku

inwestycji typu venture capital, ale stymuluje jego rozwój. Analiza danych empirycznych potwierdza, że rynek private equity i venture capital w Polsce znajduje się nadal na etapie rozwoju i charakteryzuje się istotnym niedopasowaniem w strukturze inwestycji względem rynków Europy Zachodniej. W Polsce dominują transakcje typu buyout realizowane przez fundusze PE, podczas gdy inwestycje VC, szczególnie na wczesnych etapach rozwoju (seed i start-up), pozostają stosunkowo nieliczne i niewielkie pod względem wartości. Sytuacja ta wskazuje na utrzymującą się lukę kapitałową w obszarze finansowania innowacyjnych przedsiębiorstw we wczesnych fazach rozwoju. Jednym z czynników ograniczających rozwój rynku VC w Polsce jest niski poziom zaangażowania inwestorów prywatnych oraz instytucjonalnych, w tym funduszy emerytalnych i ubezpieczeniowych, które w Europie Zachodniej stanowią główne źródło kapitału dla funduszy VC (Kraemer-Eis i in., 2016). W Polsce kluczową rolę w finansowaniu odgrywają natomiast podmioty publiczne, w szczególności Polski Fundusz Rozwoju oraz fundusze wspierane środkami unijnymi. Z jednej strony umożliwia to wzrost liczby transakcji, jednak z drugiej może prowadzić do efektu wypierania kapitału prywatnego (crowding out) i ograniczać naturalny rozwój rynku (Karsai, 2018). Wyniki potwierdzają również obserwacje Grilli i Murtinu (2014), zgodnie z którymi wsparcie funduszy VC przyczynia się do szybszego wzrostu zatrudnienia, przychodów i innowacyjności przedsiębiorstw. W Polsce efekty te są jednak osłabione ze względu na niewielką skalę inwestycji oraz ograniczoną liczbę funduszy specjalizujących się w sektorach wysokiej technologii. W porównaniu z Europą Zachodnią, gdzie rynek VC koncentruje się na finansowaniu innowacyjnych start-upów w sektorach IT, biotechnologii czy fintech, w Polsce struktura inwestycji wciąż w większym stopniu obejmuje przedsiębiorstwa tradycyjne. Kolejnym wyzwaniem pozostaje niski poziom świadomości przedsiębiorców w zakresie możliwości finansowania rozwoju przez fundusze PE i VC. Wiele firm, szczególnie z sektora MŚP, nie dysponuje wystarczającą wiedzą na temat warunków współpracy z inwestorami oraz potencjalnych korzyści płynących z tego modelu finansowania. Bariery regulacyjne i administracyjne, takie jak skomplikowane procedury pozyskiwania kapitału czy ograniczenia podatkowe, również osłabiają atrakcyjność polskiego rynku dla inwestorów zagranicznych. Mimo to widoczny jest stopniowy postęp. Wzrost liczby funduszy VC w ostatnich latach, rozwój programów wsparcia publicznego oraz zwiększająca się liczba udanych wyjść z inwestycji świadczą o poprawie warunków funkcjonowania rynku. Polska zaczyna odgrywać coraz większą rolę w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, przyciągając uwagę zarówno lokal-

nych, jak i zagranicznych inwestorów. Jeżeli obecne trendy zostaną utrzymane, można oczekiwać, że rynek PE i VC w Polsce będzie się stopniowo zbliżał do standardów zachodnioeuropejskich, choć tempo tego procesu zależy od eliminacji barier instytucjonalnych oraz aktywniejszego zaangażowania inwestorów prywatnych. Przeprowadzona analiza wskazuje, że fundusze private equity i venture capital odgrywają coraz większą rolę w finansowaniu przedsiębiorstw w Polsce, jednak ich wpływ na gospodarkę pozostaje ograniczony w porównaniu z krajami Europy Zachodniej. Dominacja transakcji typu buyout przy stosunkowo niskim udziale inwestycji we wczesnych fazach rozwoju potwierdza istnienie luki kapitałowej w obszarze finansowania innowacyjnych przedsiębiorstw. Fundusze VC przyczyniają się do wzrostu zatrudnienia, przychodów i innowacyjności spółek portfelowych, jednak w Polsce efekty te są słabsze z uwagi na niewielką skalę inwestycji i ograniczoną liczbę wyspecjalizowanych podmiotów. Kluczowe znaczenie ma nadal finansowanie publiczne, które wspiera rozwój rynku, ale jednocześnie może hamować aktywność inwestorów prywatnych. Dalszy rozwój rynku PE i VC w Polsce wymaga:

1. Zwiększenia zaangażowania inwestorów prywatnych i instytucjonalnych, w szczególności funduszy emerytalnych i ubezpieczeniowych.
2. Eliminacji barier regulacyjnych i podatkowych, które ograniczają atrakcyjność inwestycji kapitałowych.
3. Rozwoju świadomości i kompetencji przedsiębiorców, zwłaszcza w sektorze MŚP, w zakresie współpracy z funduszami.
4. Wsparcia specjalizacji sektorowej funduszy VC, aby zwiększyć finansowanie w obszarze nowych technologii i innowacji.

Jeśli powyższe warunki zostaną spełnione, rynek private equity i venture capital w Polsce ma szansę na dalszy dynamiczny rozwój i zbliżenie się do standardów zachodnioeuropejskich. W dłuższej perspektywie może on się stać istotnym czynnikiem wspierającym transformację gospodarczą podnoszącą innowacyjność i konkurencyjność polskich przedsiębiorstw na rynku międzynarodowym.

Piotr Zasępa – adiunkt na Uniwersytecie im. Jana Długosza w Częstochowie. Zajmuje się tematyką funkcjonowania funduszy private equity i venture capital. Autor ponad 60 publikacji naukowych z tego zakresu. Członek rady nadzorczej AOW Faktoring w Częstochowie.

Spis literatury

- Becky-Nagy, P., Fazekas, B. (2022). Spurring entrepreneurship with public venture capital in developing industries – Evidence from Hungary. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 14(4). <https://doi.org/10.1108/JEEE-06-2022-0167>
- Durufélé, G., Hellmann, T., Wilson, K. (2017). *From start-up to scale-up: Examining public policies for the financing of high-growth ventures*. Bruegel Working Paper Issue 04/2017.
- EVCA Yearbooks, Invest Europe Report (1993–2025). Brussels.
- Grilli, L., Murtinu, L. (2014). Government, venture capital and the growth of European high-tech entrepreneurial firms. *Research Policy*, 43(9), 1523–1543. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2014.04.002>
- Grzywacz, J., Jagodzińska-Komar, E. (2017). Fundusz venture capital a rozwój start-upów w Polsce. *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, 8, 69–78.
- Guerini, M., Quas, A. (2016). Governmental venture capital in Europe: Screening and certification. *Journal of Business Venturing*, 31(2), 175–195.
- Karsai, J. (2018). Government venture capital in Central and Eastern Europe. *Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance*, 20(1), 73–102. <https://doi.org/10.1080/13691066.2018.1411040>
- Klonowski, D. (2006). Local laws and venture capital contracting in transition economies: Evidence from Poland. *Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance*, 8(4), 253–267.
- Kraemer-Eis, H., Signore, S., Prencipe, D. (2016). *The European venture capital landscape: An EIF perspective. Volume I: The impact of EIF on the VC ecosystem*. EIF Research & Market Analysis Working Paper 2016/34.
- Lerner, J., Tåg, J. (2013). Institutions and venture capital. *Industrial and Corporate Change*, 22(1), 153–182. <https://doi.org/10.1093/icc/dts050>
- Nightingale, P., Murray, G., Cowling, M., Baden-Fuller, C., Mason, C., Siepel, J., Hopkins, M., Dannreuther, C. (2009). *From funding gaps to thin markets: UK government support for early-stage venture capital*. NESTA. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1478902>
- OECD. (2017). *Financing SMEs and entrepreneurs 2017: An OECD scoreboard*. OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2017-en
- Polskie Stowarzyszenie Inwestorów Kapitałowych. (2024). *Central and Eastern Europe Private Equity Statistics 2024*. Warszawa: PSIK.
- Puri, M., Zarutskie, R. (2012). On the lifecycle dynamics of venture-capital and non-venture-capital financed firms. *The Journal of Finance*, 67(6), 2247–2293. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2012.01786.x>
- Świdwerska, J. (2008). *Quasi fundusze venture capital*. Warszawa: Difin.

Public recapitalization of the venture capital market in Poland as a factor in the development of innovative early-stage companies

Abstract: An important segment of the financial market is alternative investments, particularly the activities of private equity (PE) and venture capital (VC) funds. This article analyzes the impact of private equity and venture capital funds on the development of enterprises in Poland and compares their significance in the European and global economy. The study primarily focuses on the functioning of the venture capital sector in Poland between 1998 and 2023, as well as the role of the state and public funds in supporting young enterprises. The main objective of the analysis is to determine the level of activity of commercial and public venture capital funds in Poland – covering capital acquisition, the investment process, and divestment – as a form of support for innovative firms in early stages of development. Special attention is given to capital financing and the current share of public capital in the creation of new VC funds in Poland. In particular, the article examines the activities of the National Capital Fund and the Polish Development Fund regarding the number and volume of venture capital investments in Poland. It appears that the mission of publicly funded VC funds has been fulfilled, as the number of companies supported by these funds increases once they begin investment activities. The article also addresses the lack of activity of commercial VC funds in Poland and discusses the phenomenon of quasi-public VC funds displacing private investments. The primary aim is to assess the impact of publicly backed venture capital funds on the volume and number of investments in Poland between 1998 and 2023, providing insight into whether VC funds can effectively fill the capital gap faced by young and innovative enterprises.

Keywords: venture capital, seed capital, startup capital, public venture capital, fund of funds.

JEL Classification: O43, O16, E44.



Kształtowanie potencjału turystycznego krajobrazu wsi i małych miasteczek w oparciu o lokalne walory kulturowo-przyrodnicze

Emilia Anna Strzelecka^a, Paulina Zofia Dziki^b, Karolina Agnieszka Bojarska^c,
Agata Gajdek^d

^a Uniwersytet Rzeszowski, Wydział Technologiczno-Przyrodniczy
es123570@stud.ur.edu.pl, ORCID: 0009-0006-2749-2772

^b Uniwersytet Rzeszowski, Wydział Technologiczno-Przyrodniczy
pd123557@stud.ur.edu.pl, ORCID: 0009-0001-7100-7299

^c Uniwersytet Rzeszowski, Wydział Technologiczno-Przyrodniczy
kb125589@stud.ur.edu.pl, ORCID: 0009-0002-4899-094X

^d Uniwersytet Rzeszowski, Wydział Technologiczno-Przyrodniczy
agajdek@ur.edu.pl, ORCID: 0000-0001-5409-1444

Streszczenie: Wsie i małe miasteczka stanowią ważny wyróżnik krajobrazu Polski, ulegający współcześnie licznym przemianom funkcjonalnym, demograficznym i krajobrazowym. Wiele badań wskazuje na wysoki potencjał turystyczny tych obszarów opierający się na walorach przyrodniczych, kulturowych i historycznych oraz lokalnych tradycjach. Celem artykułu jest ukazanie możliwości rozwoju funkcji turystycznych w dwóch miejscowościach województwa podkarpackiego poprzez zaprojektowanie nowych przestrzeni odwołujących się do lokalnych wartości i tradycji. Opracowano analizy dotyczące identyfikacji walorów przyrodniczo-kulturowych. Dla wsi Gwoźnicy Dolnej powstała koncepcja parku pamięci poety Juliana Przybosa. W małym mieście Zagórz przekształcono zaniedbane tereny sportowe w atrakcyjną przestrzeń publiczną z czterema strefami funkcjonalno-kompozycyjnymi. Zrealizowane analizy i prace projektowe wskazują na szerokie możliwości kształtowania turystyki kulturowej na terenach wsi i małych miast, odwołującej się do zidentyfikowanych wyróżników miejsca.

Słowa kluczowe: krajobraz kulturowy, wieś, małe miasto, tożsamość miejsca, potencjał turystyczny.

Kod JEL: Z320, O13.

1. Wstęp

Współczesne wsie i małe miasta borykają się z problemami dotyczącymi takich zjawisk, jak zanik rolnictwa (Wojewodziec, Musiał, 2018), niewielka liczba przedsiębiorstw dających zatrudnienie (Flaszyńska, 2021) oraz spadająca demografia (Celińska-Janowicz, Miszczuk, Płoszaj, Smętkowski, 2010). Jednak miejscowości te często prezentują wysokie walory przyrodnicze i kulturowe, co pozwala postrzegać je jako potencjalne obszary o dużym znaczeniu turystycznym (Kiniorska, Brambert, 2017).

Obszar południowo-wschodniej Polski wykazuje najniższy poziom rozwoju społeczno-gospodarczego w Unii Europejskiej. Znaczenie rolnictwa na tym obszarze jest wciąż dominujące (Walenia, 2009). Jednak miejscowości wiejskie i małe miasta doświadczają licznych trudności związanych z deficytem różnorodnych miejsc pracy, a także niską atrakcyjnością lokalnych usług i brakiem perspektyw rozwoju (Dominiak, 2009). Dodatkowym wyzwaniem jest postępujące starzenie się społeczeństwa, które pogłębia problemy demograficzne i ogranicza możliwości rozwoju lokalnych inicjatyw (Marks-Bielska, Brodziński, 2005). Konsekwencją tych zjawisk są nasilające się procesy migracyjne prowadzące do depopulacji tych obszarów (Markowski, 2008). Miejscowości te cechują się też często znacznym bogactwem przyrodniczym i kulturowym (Gierańczyk, 2013). Niskie uprzemysłowienie i stosunkowo niewielka ingerencja człowieka w środowisko naturalne przyczyniły się do zachowania dużej części krajobrazu rolniczego oraz wysokiej jakości środowiska przyrodniczego (Korealski, 2009). Tego rodzaju zasoby stanowią solidne podstawy do budowania lokalnego potencjału turystycznego (Ślusarz, Cierpiął-Wolan, Gierczak-Korzeniowska, Uchman, Żegleń, 2019).

W opracowaniu zaprezentowano dwie przykładowe miejscowości z województwa podkarpackiego, takie jak małe miasto – Zagórz i wieś – Gwoźnica Dolna, które obrazują proces przekształcania w lokalne ośrodki turystyczne. Celem artykułu jest ukazanie potencjału turystycznego obecnego w lokalnych krajobrazach i społecznościach oraz wyakcentowanie go w formie projektów wybranych przestrzeni publicznych tych miejscowości.

2. Przegląd literatury

Problem zmieniających się tendencji na obszarach wiejskich poruszało wielu badaczy i naukowców. Wojewodziec i Musiał (2007) opublikowali wyniki badań wskazujące na to, że choć obserwuje się zanik rolnictwa poprzez upadek gospodarstw rolnych w wyniku wielu wydarzeń losowych, istnieje szansa na przetrwa-

nie oraz dalszy rozwój tego sektora gospodarki. Zuzanna Borec (2005) porusza problem związany z przemianami krajobrazu wiejskiego dotyczącymi stopniowego ograniczenia liczebności wód powierzchniowych do absolutnego minimum oraz wzrostu powierzchni ciągów komunikacyjnych, takich jak chodniki czy ścieżki rowerowe. Natomiast Dorota Celińska-Janowicz, Andrzej Miszczuk, Adam Płoszaj i Maciej Smętkowski (2010) opisują w swoim artykule zagadnienie zmian demograficznych wsi. Zwracają uwagę na problem depopulacji ośrodków wiejskich wskutek migracji ludności do większych ośrodków urbanizacyjnych.

Współczesne przemiany małych miasteczek stanowią istotny element badań nad regionalnym rozwojem i zrównoważonym planowaniem przestrzennym wielu naukowców. Według Ireny Niedźwieckiej-Filipiak (2008) małe miasta są ośrodkami, których rozwój w dużej mierze zależy od położenia w sieci osadniczej. Z jej badań wynika, że małe miasta na przestrzeni wieków przechodzą przekształcenia, takie jak zastąpienie drewnianej zabudowy budownictwem murowanym czy przyłączanie okolicznych wsi do terenu miasta. Michał Kudłacz (2013) w swoich badaniach zauważa, że małe miasta mają większą szansę na rozwój poprzez położenie w pobliżu ośrodka metropolitarne. Z badań przeprowadzonych przez Tomasza Bajwoluka (2016) wynika, że następuje wyraźna tendencja do większego rozwoju społeczno-gospodarczego małych miast poprzez rozwój zabudowy mieszkaniowej czy poprawy wizerunku miasta.

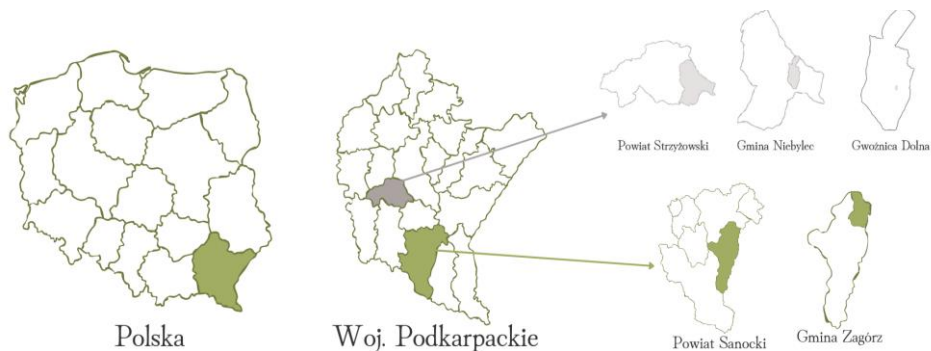
Magdalena Kachniewska (2011) opublikowała wyniki badań wskazujące na pozytywny wpływ turystyki na rozwój wsi i małych miast. Joanna Poczta (2013) wskazuje na istotę turystyki w utrzymaniu wiejskich tradycji oraz ochronie krajobrazu i dziedzictwa kulturowego. Według Iwony Kiniorskiej i Patryka Bramberta (2017) rozwój turystyki zależy w dużej mierze od zasobów kulturowych danej miejscowości. Z ich badań wynika, że wyraźny wpływ turystyki kulturowej widać w miejscowościach o najwyższym poziomie atrakcyjności turystycznej. Wyniki badań Mokras-Grabowskiej (2009) dowodzą, że krajobraz rolniczy staje się coraz bardziej atrakcyjny dla turystów, podobnie jak elementy kultury ludowej.

3. Metodyka

3.1. Obszar badań

Obszar badań obejmuje wybrane tereny województwa podkarpackiego, w tym powiaty strzyżowski i sanocki (por. rysunek 1). Regiony te charakteryzują się wysokimi walorami krajobrazowymi, przyrodniczymi i kulturowymi. Tworzą duży,

ale często niewykorzystany potencjał turystyczny. Tradycyjna zabudowa, elementy dziedzictwa kulturowego oraz przyroda sprzyjają rozwojowi turystyki krajobrazowej i edukacyjnej.



Rysunek 1. Lokalizacja terenów objętych opracowaniem

Źródło: Opracowanie własne.

3.2. Analiza uwarunkowań przyrodniczo-kulturowych

Na podstawie dostępnych materiałów kartograficznych, literatury oraz badań terenowych, z wykorzystaniem technik komputerowych i programów, takich jak AutoCad, SketchUp, Lumion i Canva, opracowano analizy przyrodniczo-kulturowe miejscowości objętych opracowaniem (Zagórz, Gwoźnica Dolna). W oparciu o badania terenowe realizowane w 2023 roku zidentyfikowano i opisano obiekty kulturowe oraz wybitne postacie stanowiące ważny element potencjału turystycznego dopełnianego przez przyrodnicze sąsiedztwo. Zakres opracowania rozszerzono również o analizę struktury zabudowy oraz dostępności komunikacyjnej.

W przypadku Zagórz analizy objęły także analizę widokową z terenu wytypowanego do opracowania projektowego. Jej podstawą było wykonanie fotografii obejmującej 180⁰, która została podzielona na sześć kolejnych planów widokowych, które następnie zostały poddane waloryzacji i wytycznym projektowym (por. rysunek 3).

3.3. Metody projektowe

W opracowaniu zastosowano metody projektowe właściwe dla architektury krajobrazu ze szczególnym uwzględnieniem teorii wnętrza architektoniczno-krajobrazowych sformułowanej przez prof. J. Bogdanowskiego (1976). Na jej pod-

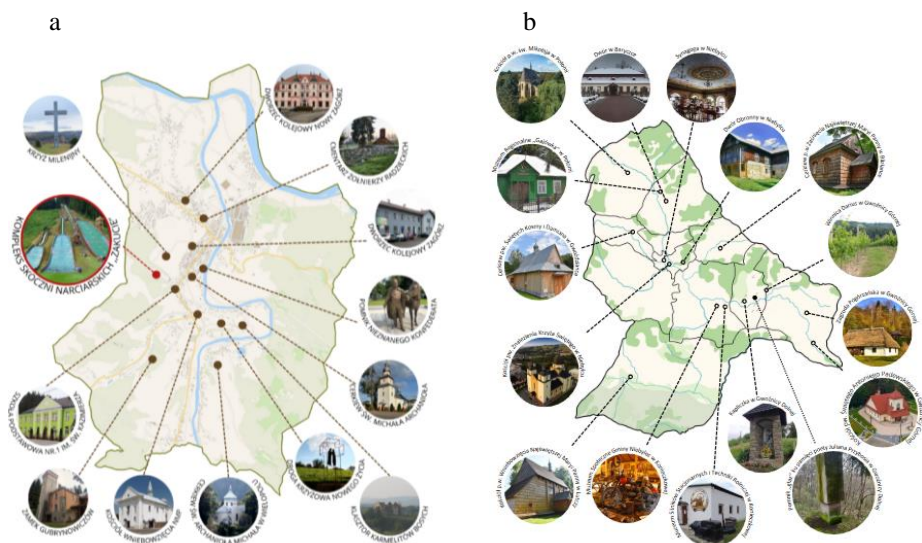
stawie w analizowanych przestrzeniach wyodrębniono wnętrza krajobrazowe odpowiadające poszczególnym strefom kompozycyjno-funkcjonalnym. Ich identyfikacja została poprzedzona szczegółową oceną oraz inwentaryzacją terenową obejmującą analizę zieleni, form małej architektury, ukształtowania terenu, powiązań przestrzennych, a także analizą zacielenia.

Wydzielone wnętrza krajobrazowe stały się podstawą do opracowania układów kompozycyjnych projektowanych przestrzeni. Rozwiązania projektowe oparto na wcześniej przeprowadzonych analizach krajobrazowych, uwzględniając zarówno walory przyrodnicze, jak i kulturowe. Dzięki temu projektowane formy wpisują się w lokalny krajobraz, podkreślając tożsamość miejsca i wzmacniając jego potencjał turystyczny oraz rekreacyjny.

4. Wyniki badań

4.1. Dziedzictwo przyrodniczo-kulturowe wyróżnikiem krajobrazów podkarpackich miejscowości

Przeprowadzone badania ukazują Gwoźnicę Dolną oraz Zagórz jako miejscowości posiadające liczne obiekty stanowiące świadectwo przeszłości, zespolone z przyrodniczym, harmonijnym krajobrazem (por. rysunek 2 a, b).



Rysunek 2. Schemat prezentujący dziedzictwo przyrodniczo-kulturowe Zagórz (a) i gminy Niebylec (b)

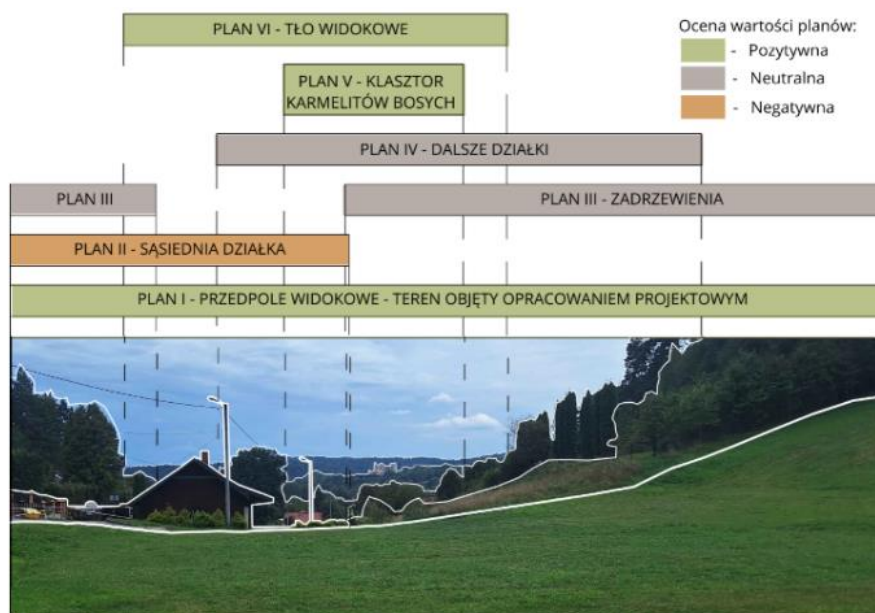
Źródło: Opracowanie własne.

Gmina Niebylec, w której jest położona Gwoźnica Dolna, to obszar o wyraźnie rolniczym i wiejskim charakterze, cechujący się mozaiką lasów, pól uprawnych oraz tradycyjną, rozproszoną zabudową. Gwoźnica Dolna stanowi przykład wsi z dobrze zachowanym, tradycyjnym krajobrazem wiejskim, w którym rolnictwo wciąż odgrywa istotną rolę w strukturze przestrzennej, gospodarczej, społecznej oraz ma istotny wpływ na zachowanie tożsamości krajobrazu. Miejscowość jest objęta ochroną w ramach Hyżeńsko-Gwoźnickiego Obszaru Chronionego Krajobrazu. Na jej terenie znajdują się także obiekty o znaczeniu kulturowym, takie jak dworek z 1908 roku (obecnie pełniący funkcję szkoły podstawowej), przydrożna kapliczka oraz liczne przykłady drewnianego budownictwa ludowego będące świadectwem lokalnych tradycji architektonicznych. Wieś jest także znana jako miejsce urodzenia i wychowania jednego z twórców Awangardy Krakowskiej, poety i eseisty Juliana Przybosia, co nadaje jej dodatkowego znaczenia kulturowego i stwarza potencjał dla rozwoju działań o charakterze edukacyjno-turystycznym. To właśnie postać poety – pamięć o jego osobie, twórczości, duma z dokonanych, ponadlokalnych osiągnięć, wydają się szczególnie wyróżniać Gwoźnicę na tle gminy, powiatu i województwa. Nie ma to jednak obecnie odzwierciedlenia w krajobrazie wsi. A jednak zachowany rodzinny dom Juliana Przybosia otoczony rozległym ogrodem stanowi niedoceniony potencjał umożliwiający kreowanie miejsca szczególnie, o znaczącym potencjale turystycznym.

Zagórz to miejsce o dużym potencjale turystycznym, łączące bogactwo zabytków i przyrody. Miasto i jego okolice oferują liczne atrakcje przyrodnicze: górskie krajobrazy, rozległe lasy i obszary chronione, m.in. trzy tereny Natura 2000, Ciśniańsko-Wetliński Park Krajobrazowy, Rezerwat Przełom Oślawy pod Mokrem, użytki ekologiczne i pomniki przyrody, takie jak np. dąb „Staruszek”. Tereny te chronią unikalne gatunki roślin i zwierząt, m.in. przetacznika ząbkowanego – rośliny o bardzo ograniczonym zasięgu występowania – oraz orła krzykliwego, jednego z najrzadszych ptaków drapieżnych w Polsce. Położenie Zagórza u podnóża Bieszczadów, nad rzeką Oslawą czyni z niego ważny węzeł komunikacyjny regionu – przez miejscowość prowadzą linie kolejowe i drogi biegnące w głąb Bieszczad. Zagórz może się poszczycić bogatą historią sięgającą XIV wieku. Od wieków pełnił funkcję lokalnego ośrodka handlowego i administracyjnego, a także centrum religijnego i kulturalnego. Najcenniejszym zabytkiem miasta są ruiny klasztoru oo. karmelitów bosych z VIII wieku, położone na wzgórzu Mariemont, przyciągające turystów i pielgrzymów z całej Polski. Na szlaku prowadzącym na ruiny powstała oryginalna droga krzyżowa wykonana przez lokalnych artystów. Znaczenie klasztornych ruin determinuje turystyczny wymiar

Zagórza, zawężając go do tego jednego obiektu. Tymczasem miasteczko posiada także inne specyficzności, m.in. opuszczone tereny sportowe towarzyszące kompleksowi skoczni narciarskich Zakucie wybudowanemu w 1952 roku. Teren ten posiada wysoki potencjał do kształtowania wielofunkcyjnej przestrzeni rekreacyjnej, tym bardziej że posiada powiązania widokowe z ruinami klasztoru oo. karmelitów bosych.

W ramach analizy widokowej wykonanej w Zagórzu (por. rysunek 3) pozytywnie oceniono pierwszy plan widokowy obejmujący rozległy trawiasty obszar stanowiący przedpole widokowe dla kluczowych elementów panoramy, jakim jest najbardziej charakterystyczny dla Zagórza obiekt – widok na ruiny klasztoru oo. karmelitów bosych. Plany zadrzewień oraz dalsze działki zwartościowano neutralnie. Negatywnie oceniono teren sąsiedniej działki (drugi plan widokowy) z widocznym budynkiem, infrastrukturą i fragmentem drogi dojazdowej. Aby zachować wysokie wartości widokowe, zaplanowano podkreślenie otwartego przedpola i ekspozycji ruin klasztoru oo. karmelitów bosych. W celu poprawy fragmentów widoku o niższej atrakcyjności przewidziano nasadzenia róż maskujące niepożądane elementy.



Rysunek 3. Analiza panoramy widokowej na ruiny oo. klasztoru karmelitów bosych

Źródło: Opracowanie własne.

Analizy miejscowości Zagórza i Gwoźnicy Dolnej pozwalają uchwycić relacje między dziedzictwem kulturowym, krajobrazem a tożsamością lokalnej społeczności, które stwarzają możliwość wykreowania lokalnej oferty turystycznej.

4.2. Koncepcje kształtowania przestrzeni turystycznych

4.2.1. Park pamięci poety Juliana Przybosa w Gwoźnicy Dolnej – koncepcja projektowa

Postać i twórczość poety Juliana Przybosa stały się motywem przewodnim ukształtowania przestrzeni atrakcyjnej turystycznie, odwołującej się do lokalnych osobliwości. Teren opracowania obejmuje opuszczoną rodzinną działkę Przybosiów. Jedynym istniejącym obecnie upamiętnieniem postaci poety jest skromny pomnik. Na działce znajdują się zapomniane obiekty: ceglany rodzinny dom, studnia, piwnica, budynek gospodarczy oraz malownicza łąka z soliterowym drzewem. Całość ma powierzchnię około 2,25 ha, z czego 0,8 ha objęto koncepcją projektową. Celem założenia jest przekształcenie tego miejsca w przestrzeń upamiętniającą twórczość poety oraz stworzenie atrakcyjnej przestrzeni spotkań, edukacji i wypoczynku wpisanej w lokalny krajobraz.

W ramach projektu zaplanowano rewitalizację istniejących obiektów – przekształcenie domu w muzeum Juliana Przybosa, budynku gospodarczego w izbę tradycyjnych maszyn i narzędzi, renowację pomnika, studni i piwnicy. Teren otoczono lekkim, tradycyjnym ogrodzeniem. Całość podzielono na pięć stref funkcjonalnych połączonych siecią swobodnych ścieżek oraz dydaktyczną ścieżką literacką prezentującą dzieła poety w formie rzeźb i tablic edukacyjnych.

Strefa wejściowa rozpoczyna się pergolą porośniętą różą pnącą. Strefa rekreacyjno-edukacyjna – największa w założeniu – skupia się wokół kamiennej książki z informacjami o Przybosiu. Uzupełniają ją stalowe elementy i instalacja świetlna z literackim motywem. Strefa dla dzieci to plac zabaw z elementami z drewna i wikliny, wzbogacony o łąkę kwietną przyciągającą motyle. Strefa pamięci obejmuje odnowiony pomnik i ławki widokowe zachęcające do refleksji. Strefa muzealna – zlokalizowana przy dawnym domu – oferuje miejsca wypoczynku oraz elementy wspierające lokalną bioróżnorodność: budki lęgowe, domki dla owadów i pnąca.

Projekt łączy wartości kulturowe, przyrodnicze i społeczne, tworząc wielofunkcyjną przestrzeń upamiętnienia i edukacji w duchu lokalnej tożsamości (por. rysunek 4).



Rysunek 4. Park pamięci poety Juliana Przybosa w Gwoźnicy Dolnej
– koncepcja projektowa

Źródło: Opracowanie własne.

4.2.2. Projekt zagospodarowania terenu przy kompleksie skoczni narciarskich „Zakucie” w Zagórz

Zaniechane tereny sportowe towarzyszące skoczniom narciarskim w Zagórz, których położenie koresponduje z ruinami klasztoru kamedułów, zostały wytypowane na obszar przeznaczony do metamorfozy mającej na celu zaaranżowanie wielofunkcyjnego obszaru atrakcyjnego dla każdej grupy wiekowej mieszkańców i turystów.

Teren opracowania podzielono na 4 strefy funkcjonalne. Pierwsza strefa – parkowa – to strefa rekreacyjna, która łączy funkcje relaksu i podziwiania pięknych widoków. Obejmuje ogród różany – stanowiący atrakcyjne przedpole dla zdefiniowanej w ramach analiz widokowych panoramy, tężnię solankową, za-

gajnik z hamakami, a także platformę widokową z widokiem na klasztor oo. karmelitów bosych (naczelny wyróżnik krajobrazu Zagórza). Druga strefa – wodna – to strefa, która skupia się na rekreacji i odpoczynku w otoczeniu wody. Centralnym elementem jest wodny plac zabaw w formie podwyższonego kanału z interaktywnymi elementami. Strefę uzupełniają dwie fontanny, kaskadowa i z dyszami w nawierzchni, oraz ozdobna rabata. Trzecia strefa – koncertowa – to strefa sprzyjająca budowaniu więzi społecznych. Jej centralnym elementem jest scena koncertowa umożliwiająca organizację lokalnych wydarzeń, otoczona przestrzenią do gromadzenia się ludzi. W pobliżu znajduje się część gastronomiczna z trzema budkami serwującymi jedzenie i napoje oraz stoliki i ławki. Czwarta strefa – sportowa – zachęca do aktywnego wypoczynku, oferując możliwości ruchu dla różnych grup wiekowych i poziomów sprawności. Znajduje się tu wielofunkcyjne boisko z torem biegowym oraz siłownia zewnętrzna z trzema urządzeniami wielofunkcyjnymi. Zaproponowana koncepcja przywraca opuszczonym terenom użytkowy charakter (por. rysunek 5) i pozwala rozszerzyć ofertę turystyczną Zagórza skupiającą się obecnie na klasztornych ruinach.



Rysunek 5. Projekt zagospodarowania terenu przy kompleksie skoczni narciarskich „Zakucie” w Zagórzu – koncepcja projektowa

Źródło: Opracowanie własne.

5. Dyskusja i wnioski

Przeprowadzone badania potwierdzają, że małe miasta oraz wsie mogą z powodzeniem stanowić przestrzeń dla rozwoju zrównoważonej turystyki (Poczta, 2013). Przykłady takich miejscowości, jak Zagórz czy Gwoźnica Dolna – objęte analizą przestrzenną i działaniem projektowym – ukazują potencjał tkwiący w lokalnym krajobrazie, unikalnym klimacie oraz dziedzictwie kulturowym, które coraz częściej są doceniane przez odwiedzających (Mokras-Grabowska, 2009). Projektowane przestrzenie obrazują transformację, która opiera się na świadomym akcentowaniu lokalnych wartości i tożsamości miejsca, zgodnie z ideą *genius loci* (Buczowska, 2012).

Choć część badaczy zwraca uwagę na postępującą degradację krajobrazów wiejskich i małomiasteczkowych, wynikającą z procesów urbanizacji (Bajwoluk, 2016), zaniku funkcji rolniczych (Wojewodziec, Musiał, 2018) czy migracji ludności (Celińska-Janowicz i in., 2010), przedstawione opracowanie wskazuje na możliwość przeciwdziałania tym negatywnym trendom poprzez działania projektowe oparte na lokalnych zasobach i wartościach.

Wnioski z przeprowadzonych analiz wskazują, że:

1. Promowanie lokalnych postaci historycznych i twórców, takich jak Julian Przyboś w Gwoźnicy Dolnej, może się stać punktem wyjścia do tworzenia oryginalnych produktów turystycznych, np. parków pamięci czy szlaków literackich.
2. Rewitalizacja zdegradowanych lub opuszczonych terenów zwiększa atrakcyjność turystyczną miejscowości, przyczyniając się jednocześnie do poprawy jakości przestrzeni publicznych i odbudowy lokalnej tożsamości.
3. Wprowadzenie rozwiązań krajobrazowych, uwzględniających lokalne walory widokowe, może znacząco wpłynąć na odbiór estetyczny miejsc i ich postrzeganą wartość przez użytkowników.
4. Ogólnie budowanie lokalnej oferty turystycznej w oparciu o tożsamość kulturową, krajobrazową i historyczną małych miejscowości tworzy warunki do powstawania unikalnych, autentycznych i konkurencyjnych produktów turystycznych, które odpowiadają na rosnące potrzeby odbiorców poszukujących alternatywnych form wypoczynku i doświadczeń.

Emilia Anna Strzelecka – studentka studiów magisterskich i absolwentka studiów inżynierskich architektury krajobrazu na Uniwersytecie Rzeszowskim. Jej zainteresowania skupiają się na kształtowaniu przestrzeni rekreacyjnych, integracji zieleni z obszarami zurbanizowanymi oraz tworzeniu funkcjonalnych układów zieleni dla mieszkańców. Aktywnie uczestniczy w działalności Koła Naukowego „Krajobrazy”.

Paulina Zofia Dziki – studentka studiów magisterskich architektury krajobrazu na Uniwersytecie Rzeszowskim, absolwentka studiów inżynierskich. Interesuje się projektowaniem zaniedbanych przestrzeni oraz tradycyjnymi formami natury i kultury. W swoich pracach chętnie łączy elementy tradycyjne z nowoczesnymi rozwiązaniami projektowymi. Aktywnie działa w Kole Naukowym „Krajobrazy” oraz w Ochotniczej Straży Pożarnej.

Karolina Agnieszka Bojarska – studentka architektury krajobrazu na Uniwersytecie Rzeszowskim. Interesuje się projektowaniem przestrzeni o geometrycznym, lekkim i lekko rustykalnym charakterze. W swoich realizacjach dąży do tworzenia układów harmonijnie łączących naturę z potrzebami człowieka. Aktywnie działa w Kole Naukowym „Krajobrazy”, rozwijając kompetencje projektowe oraz zainteresowania związane z kształtowaniem współczesnych przestrzeni krajobrazowych.

Agata Gajdek – architektka krajobrazu, absolwentka Politechniki Krakowskiej (2010). Od 2011 roku związana zawodowo z Uniwersytetem Rzeszowskim, gdzie kieruje Pracownią Architektury Krajobrazu, oraz kierunkiem architektura krajobrazu. Działalność naukową koncentruje na krajobrazie miejskim, sprawiedliwości środowiskowej, zielonej infrastrukturze oraz tradycyjnej drewnianej zabudowie i jej funkcjonowaniu we współczesnych strukturach urbanistycznych. Autorka licznych artykułów, monografii i rozdziałów naukowych.

Spis literatury

- Bajwoluk, T. (2016). Małe miasto i wieś – przemiany formy urbanistycznej. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 279, 178–187. <https://bibliotekanauki.pl/articles/586394.pdf>
- Borcz, Z. (2005). Zmiany w krajobrazie wsi na przełomie XX i XXI wieku. *Architektura Krajobrazu*, 1–2, 4–9. <https://yadda.icm.edu.pl/baztech/element/bwmeta1.element.baztech-article-BAR0-0028-0041>
- Buczowska, K. (2012). Turysta kulturowy w poszukiwaniu genius loci. *Folia Turistica*, 26, 41–52. http://folia-turistica.awf.krakow.pl/attachments/article/430/FT_26_2012.pdf#page=41
- Celińska-Janowicz, D., Miszczuk, A., Płoszaj, A., Smętkowski, M. (2010). Aktualne problemy demograficzne regionu Polski wschodniej. *Raporty i analizy EUROREG*, 5. <https://open.icm.edu.pl/items/27465caf-f0f0-4e46-9669-e53b12888199>
- Dominiak, J. (2009). *Dostępność usług publicznych na terenie województwa wielkopolskiego*. Poznań: IGSEiGP, UAM. <https://www.umww.pl/artykuly/55886/pliki/1.dostepnoscuslugpublicznychnatereniewojewodztwawielkopolskiego.pdf>
- Flaszyńska, E. (2021). Mieszkańcy obszarów wiejskich – niewykorzystany potencjał siły roboczej w Polsce? *Wieś i Rolnictwo*, 4(193), 37–55. <https://doi.org/10.53098/wir042021/02>
- Gierańczyk, W. (2013). Walory przyrodnicze województwa kujawsko-pomorskiego jako podstawa rozwoju turystyki. *Acta Universitatis Lodzensis. Folia Geographica Socio-Oeconomica*, 13, 217–235. <https://dspace.uni.lodz.pl/handle/11089/4517>

- Kachniewska, M. (2011). Funkcja turystyczna jako determinanta jakości życia na wsi. *Folia Pomeranae Universitatis Technologiae Stetinensis, Oeconomica*, 288(64), 53–72. <https://cor.sgh.waw.pl/handle/20.500.12182/10.21005/oe>
- Kiniorska, I., Brambert, P. (2017). Rola turystyki kulturowej w rozwoju gmin województwa świętokrzyskiego. *Zeszyty Naukowe. Turystyka i Rekreacja*, 2(20) 75–89. https://www.researchgate.net/publication/323692878_Rola_turystyki_kulturowej_w_rozwoju_gmin_województwa_swietokrzyskiego
- Korealski, K. (2009). Ochrona i kształtowanie terenów rolniczych w systemie kreowania krajobrazu wiejskiego. *Infrastruktura i Ekologia Terenów Wiejskich*, 4, 5–20. <https://yadda.icm.edu.pl/agro/element/bwmeta1.element.dl-catalog-d4084d36-bc24-4b2a-a8c8-68637ea250d3>
- Kudłacz, M. (2013). Analiza potencjału gospodarczego małych miast położonych w strefie funkcjonalnego wpływu ośrodków metropolitalnych w Polsce. *Studia Ekonomiczne*, 144, 81–93. <https://bibliotekanauki.pl/articles/592335.pdf>
- Markowski, K. (2008). *Ekonomiczne aspekty migracji*. https://e.kul.pl/files/10246/public/Artykuly/Ekon_aspekty.pdf
- Marks-Bielska, R., Brodziński, Z. (2005). Procesy demograficzne na obszarach wiejskich w Polsce. *Zeszyty Problemowe Postępów Nauk Rolniczych*, 503, 227–236. <https://bibliotekanauki.pl/articles/794202.pdf>
- Mokras-Grabowska, J. (2009). Możliwości rozwoju turystyki kulturowej obszarów wiejskich w Polsce. *Turystyka Kulturowa*, 1, 14–31. <http://dx.doi.org/10.62875/tk.v1i0.189>
- Niedźwiecka-Filipiak, I. (2008). Przemiany przestrzenne małego miasta na przykładzie Prusic. *Prace Komisji Krajobrazu Kulturowego PTG*, 10, 96–103. <https://biblioteka.nauki.pl/articles/87533.pdf>
- Poczta, J. (2013). Wiejska turystyka kulturowa zgodna z paradygmatem zrównoważonego rozwoju. *Turystyka Kulturowa*, 4. <http://dx.doi.org/10.62875/tk.v4i0.197>
- Ślusarz, G., Cierpiął-Wolan, M., Gierczak-Korzeniowska, B., Uchman, J., Żegleń, P. (2019). *Potencjał turystyczny i jego wykorzystanie w latach 2014–2018 – ujęcie regionalne*. Urząd Statystyczny w Rzeszowie. <https://www.ur.edu.pl/files/ur/import/private/22/Ekonomia/Monografie/Potencjal-turystyczny.pdf>
- Walenia, A. (2009). Wybrane zagadnienia rozwoju rolnictwa na obszarach Polski Wschodniej. *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie – Problemy Rolnictwa Światowego*, 9(24), 176–188. <https://doi.org/10.22630/PRS.2009.9.66>
- Wojewodzik, T., Musiał, W. (2018). Trwanie i upadek drobnych gospodarstw rolnych – zastosowanie analogii w naukach przyrodniczych i społecznych. *Wies i Rolnictwo*, 3(180), 175–191. <https://doi.org/10.53098/wir032018/08>

Restoring the tourism potential of the landscape in villages and small towns based on local cultural and natural assets

Abstract: Villages and small towns constitute a distinctive Polish landscape, currently changing its functional, demographic and landscape numerical value. Many studies indicate the high tourism potential of these areas, based on natural, cultural, and historical values, as well as local traditions. The aim of the work is to provide opportunities for the development of research functions in two locations of the Podkarpackie Province, by designing a new space from characteristic to values and traditions. For the village, Gwoźnica Dolna, a concept of a memorial park for the poet Julian Przyboś was created. In the small town of Zagórz, neglected sports areas were transformed into an attractive space with four functional and compositional zones. Analyses and design works carried out on the wide possibilities of shaping cultural infrastructure in the areas of villages and small towns, from characteristic to identified characteristic places.

Keywords: cultural landscape, village, town, identity of the place, tourism potential.

JEL Classification: Z320, O13.

Dofinansowano ze środków Ministra Nauki w ramach Programu „Regionalna inicjatywa doskonałości”. Umowa nr RID/SP/0010/2024/1.