

Nadia Jagodzińska, Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny
Julia Jasińska, Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny

ANALIZA PERSPEKTYW ROZWOJU SEKTORA *GIG ECONOMY* W KONTEKŚCIE WYBRANYCH WSKAŹNIKÓW FINANSOWYCH ORAZ POSTĘPU CYFROWEGO

Abstrakt

Artykuł podejmuje tematykę wpływu cyfryzacji na rozwój i efektywność finansową przedsiębiorstw działających w modelu *gig economy*. W pracy dokonano analizy wybranych platform cyfrowych - Uber, Upwork i Fiverr – w latach 2019-2024, uwzględniając wpływ pandemii COVID-19 na ich kondycję finansową. Badanie oparte na wskaźnikach ROA, ROE oraz marży zysku netto zostało uzupełnione analizą liczby użytkowników platform, traktowanej jako miara postępującej cyfryzacji. Wyniki wskazują na zróżnicowaną dynamikę rozwoju badanych przedsiębiorstw oraz istotne znaczenie efektu skali w kształtowaniu rentowności. Zastosowanie współczynnika korelacji Pearsona pozwoliło potwierdzić istnienie dodatniej zależności między cyfryzacją a poprawą wyników finansowych, przy czym siła tej zależności różni się w zależności od specyfiki modelu biznesowego. Przeprowadzona analiza podkreśla rolę cyfryzacji jako kluczowego czynnika wspierającego długoterminową konkurencyjność przedsiębiorstw *gig economy*, wskazując jednocześnie na konieczność dalszych badań nad wpływem innowacji cyfrowych i uwarunkowań regulacyjnych na przyszłość sektora.

Słowa kluczowe: *gig economy*, cyfryzacja, platformy cyfrowe, wskaźniki finansowe

Wprowadzenie

Współczesny rynek pracy przechodzi głęboką transformację, której istotnym elementem jest rozwój tzw. *gig economy* - modelu gospodarki opierającego się na elastycznych, często krótkoterminowych formach zatrudnienia realizowanych za pośrednictwem cyfrowych platform¹. Popularność usług świadczonych przez *freelancerów* (samodzielných specjalistów świadczących usługi dla różnych klientów²), kierowców, dostawców czy specjalistów z wielu branż stale rośnie, a wraz z nią rośnie także rola cyfryzacji, która stanowi fundament funkcjonowania tego sektora. Platformy takie jak Uber, Upwork czy Fiverr przekształcają tradycyjne podejście do pracy, tworząc nowe modele rynkowe, które łączą indywidualnych wykonawców z klientami na całym świecie. Uber to amerykańska, nowoczesna platforma łącząca kierowców i pasażerów za pomocą aplikacji mobilnej, umożliwiającą szybkie i wygodne zamawianie przejazdów³. Użytkownik wskazuje miejsce początkowe i docelowe, a system lokalizuje najbliższego kierowcę, który może odebrać pasażera w krótkim czasie. Uber rozpoczął działalność w Polsce 19 sierpnia 2014 roku, początkowo w Warszawie,

¹ M. Skrzek-Lubasińska, Z. Gródek-Szostak, *Różne oblicza samozatrudnienia*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2019, s. 99.

² <https://www.bankier.pl/smart/freelancer-kto-to-i-jak-wyglada-praca-wolnego-strzelca> (dostęp: 18.10.2025).

³ <https://avalon-logistics.pl/uber/co-to-jest-uber-i-jak-dziala/> (dostęp: 4.10.2025).

a z czasem rozszerzył swoją obecność na inne miasta, takie jak Kraków czy Lublin⁴. Uber Technologies, Inc. zanotowała znaczący wzrost EBITDA (zysk przed odsetkami, podatkami, amortyzacją i umorzeniem) – w 2019 roku wynosiła -2,063 mld USD, a w 2024 roku osiągnęła 3,536 mld USD, co obrazowo pokazuje rozwój i poprawę efektywności operacyjnej przedsiębiorstwa⁵. Upwork zaś, to popularna platforma freelancingowa, która łączy freelancerów z klientami oferującymi zlecenia online⁶. Serwis ten powstał w 2014 roku w wyniku fuzji dwóch wczesnych platform dla freelancerów – Elance i oDesk, które działały wcześniej przez prawie dwie dekady⁷. Upwork odnotował znaczący wzrost EBITDA – w 2019 roku wynosiła ona -19 mln USD, a w 2024 roku osiągnęła wartość 65 mln USD, co świadczy o stabilnym rozwoju przedsiębiorstwa⁸. Freelancerzy mogą tam aplikować do projektów, wykonać je zdalnie, a klientom daje możliwość dostępu do globalnej puli wykonawców. Fiverr to internetowy rynek (platforma) łączący freelancerów z klientami, na którym freelancerzy oferują różnorodne usługi (tzw. „gigs”)⁹. Powstał w 2010 roku w Tel Awiwie z inicjatywy Micha Kaufmana i Shai Winingera¹⁰. Tak jak wyżej opisane platformy, Fiverr również odnotował poprawę wyników finansowych – w 2019 EBITDA wynosiła -32 mln USD, a w 2024 osiągnęła -8 mln USD¹¹. Uber, Upwork i Fiverr to platformy, które nieustannie się rozwijają, zwiększając skalę swojej działalności i poprawiając wyniki finansowe. Digitalizacja procesów, rozwój technologii mobilnych oraz zaawansowane narzędzia zarządzania danymi umożliwiają szybką i efektywną realizację zleceń, a także skalowanie działalności przedsiębiorstw działających w ramach *gig economy*.

Rozwój tych platform i ich wpływ na rynek pracy budzi coraz większe zainteresowanie zarówno ze strony naukowców, jak i praktyków biznesu. Coraz powszechniejsze staje się pytanie, w jakim stopniu postęp cyfryzacji warunkuje rozwój przedsiębiorstw *gig economy* oraz jakie są ich faktyczne efekty ekonomiczne w dłuższej perspektywie. Okres ostatnich kilku lat, w tym kryzys wywołany pandemią COVID-19, przyniósł dodatkowe wyzwania, ale także przyspieszył adaptację cyfrowych modeli organizacji pracy. W tym kontekście kluczowe staje

⁴ <https://eres-partner.pl/blog/historia-uber-i-bolt/> (dostęp: 18.10.2025).

⁵ <https://www.macrotrends.net/stocks/charts/UBER/uber-technologies/ebitda> (dostęp: 18.10.2025).

⁶ <https://avalon-logistics.pl/uber/co-to-jest-uber-i-jak-dziala/> (dostęp: 4.10.2025).

⁷ <https://investors.upwork.com/resources/investor-faqs/#:~:text=Upwork%20was%20founded%20in%202014,and%20oDesk%20founded%20in%202003.> (dostęp: 18.10.2025).

⁸ <https://www.macrotrends.net/stocks/charts/UPWK/upwork/ebitda> (dostęp: 18.10.2025).

⁹ <https://bitdefender.pl/czym-jest-fiverr-jak-zabezpieczyc-swoje-konto-jesli-jestes-freelancerem/> (dostęp: 4.10.2025).

¹⁰ <https://funkymedia.pl/marketing/fiverr> (dostęp: 18.10.2025).

¹¹ <https://www.macrotrends.net/stocks/charts/FVRR/fiverr/ebitda> (dostęp: 18.10.2025).

się badanie wskaźników efektywności finansowej takich podmiotów oraz ich zależności od rosnącej bazy użytkowników, co jest jednym z mierników stopnia cyfryzacji i skali działalności.

Celem badania jest ocena wpływu cyfryzacji na rozwój i efektywność finansową przedsiębiorstw działających w modelu *gig economy*. Analiza koncentruje się na kluczowych wskaźnikach rentowności, takich jak ROE (*Return on Equity*), ROA (*Return on Assets*) oraz marża zysku netto, na tle dynamiki liczby użytkowników platform Uber, Upwork oraz Fiverr w latach 2019-2024. Uwzględnienie tego okresu pozwala również na ocenę efektów pandemii COVID-19 na funkcjonowanie i kondycję finansową tych przedsiębiorstw. Przeprowadzona analiza pozwoli określić uwarunkowania rozwoju podmiotów *gig economy* oraz ich zdolność do osiągania długoterminowej rentowności w środowisku silnie zmieniającego się rynku cyfrowego.

Hipotezy badawcze przyjęte w pracy to:

H1: Rynek pracy w sektorze *gig economy* wykazuje cechy rynku rozwijającego się, które przejawiają się we wzroście wskaźników finansowych spółek funkcjonujących w ramach *gig economy*.

H2: Istnieje korelacja pomiędzy postępowaniem cyfryzacji, a rozwojem przedsiębiorstw działających w ramach *gig economy*.

Realizacja celu badawczego oraz weryfikacja powyższych hipotez umożliwią zbadanie roli cyfryzacji jako czynnika napędowego rozwoju *gig economy* oraz wskaże kierunki przyszłych badań w sektorze nowoczesnych form zatrudnienia.

Przegląd literatury

Gig economy definiowana jest jako model pracy oparty na krótkoterminowych zleceniach i platformach cyfrowych, który wyróżnia się elastycznością oraz niskim progiem wejścia dla pracowników, ale też brakiem zabezpieczeń socjalnych i niepewnością dochodów¹². Rozwój tego modelu przyspieszył w okresie kryzysu finansowego 2007+, kiedy wiele osób straciło stałe zatrudnienie i zaczęło angażować się w przejściowe, projektowe lub zadaniowe formy pracy¹³. Ł. Pisarczyk podkreśla, że praca platformowa komplikuje klasyfikację stosunku pracy

¹² A. Golec, *Praca zuberyzowana - kontekst, charakterystyka i zagrożenia*, Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie, Kraków 2021, s. 361-363.

¹³ I. Ostój, *Rozwój gig economy jako wyzwanie dla sfery regulacji rynku pracy*, „Studia Prawno-Ekonomiczne”, 2019, t. 60, s. 240.

i wymaga nowych uregulowań prawnych¹⁴. Badania D. Polkowskiej wskazują, że pandemia COVID-19 przyspieszyła cyfryzację, a także zwraca uwagę na negatywne skutki społeczne, takie jak prekaryzacja czy fałszywa autonomia pracowników¹⁵.

Gig economy rozwija się wprost dzięki postępowi cyfrowemu i pojawieniu się platform cyfrowych¹⁶. Platformy cyfrowe klasyfikują się m.in. jako mikropraca online, praca kreatywna i rozrywkowa, lokalne usługi offline oraz wysoko wykwalifikowana praca online¹⁷. A. Wood i współautorzy podkreślają, że platformy używają algorytmów do kontroli pracy, co wpływa na zmienność satysfakcji i autonomii pracowników¹⁸. Większość pracowników pracujących online na świecie to osoby młode, co jest również zauważalne w Polsce¹⁹. Dyrektywa UE 2024/2831 podkreśla potrzebę regulacji pracy platformowej i uwzględnienia cyfrowych narzędzi w ochronie pracowników²⁰. Transformacja cyfrowa przyczyniła się do wzrostu efektywności przedsiębiorstw oraz zwiększenia generowanej przez nie wartości dodanej²¹. Rozwój przedsiębiorstw platformowych związany z technologią wpływa na wysoką kapitalizację rynkową i efektywność operacyjną²². Algorytmy i automatyzacja podnoszą wydajność przedsiębiorstw, umożliwiając zwiększenie wielkości produkcji przy niezmienionej lub nawet mniejszej liczbie zatrudnionych pracowników etatowych²³. Badania M. Beręsewicza i współautorów wskazują, że w największych miastach Polski udział aktywnych użytkowników aplikacji platformowych stanowi około 0,5-2 % populacji zawodowo aktywnej²⁴. Dyrektywa UE 2024/2831 sugeruje, że niewłaściwa klasyfikacja pracowników może negatywnie wpływać

¹⁴ Ł. Pisarczyk, *Stosunek pracy wobec zmian technologicznych*, [w:] *Prawo pracy i prawo socjalne: teraźniejszość i przyszłość: księga jubileuszowa dedykowana Profesorowi Herbertowi Szurgaczowi*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2021, s. 5-6.

¹⁵ D. Polkowska, *Przyspieszenie czy spowolnienie? Praca platformowa dostawców jedzenia w dobie pandemii SARS-CoV-2*, „Studia Socjologiczne”, 2021, t. 243, nr 4, s. 109-133.

¹⁶ I. Ostój, *op. cit.*, s. 239.

¹⁷ A. Stachura-Krzyształowicz, P. Barańska, *Praca platformowa. Informacje dla pracowników internetowych platform pracy wykonujących pracę fizyczną*, Centralny Instytut Ochrony Pracy – Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa 2022, s. 2.

¹⁸ A. Wood, M. Graham, V. Lehdonvirta, I. Hjorth, *Good gig, bad gig*, „Work, Employment and Society”, 2019, No. 33(1), s. 9-10.

¹⁹ B. Jamka, *Zarządzanie projektami: Kompetencje pracy młodych w gig economy*. [w:] A. Laskowska-Rutkowska (red.), *Zarządzanie projektami w dobie postępującej cyfryzacji i zwiększonego ryzyka*, Warszawa 2022.

²⁰ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2024/2831, art. 1-4.

²¹ P. Kawalec, *Transformacja cyfrowa – szanse i wyzwania dla przedsiębiorców*, „Nowe Tendencje w Zarządzaniu”, 2021, nr 1, s. 47.

²² T. Zhang, J. Wang, X. Li., *Digital transformation and corporate performance*, 2022, s. 7-9.

²³ J. Orczyk, *Dylematy u progu transformacji pracy*, „Ekonomista”, 2021, nr 4, s. 466.

²⁴ M. Beręsewicz, D. Nikulin, M. Szymkowiak, K. Wilak, *The gig economy in Poland: evidence based on mobile big data*, 2021, s.1, arXiv, https://www.researchgate.net/publication/352706929_The_gig_economy_in_Poland_evidence_based_on_mobile_big_data (dostęp: 31.03.2025).

na ich sytuację zawodową oraz pogłębiać nierówności konkurencyjne między przedsiębiorstwami, co z kolei może oddziaływać na wskaźniki finansowe platform²⁵.

Metodologia

Badanie zostało przeprowadzone w okresie luty-marzec 2025 roku w ramach konkursu „LSEG Research Grant Competition”, finansowanego przez Refinitiv, pod kierunkiem dr Sylwii Machowskiej-Okrój na Wydziale Ekonomicznym Uniwersytetu Gdańskiego. W badaniu zastosowano podejście ilościowe, w którym głównym celem było określenie zależności pomiędzy wzrostem liczby użytkowników platform cyfrowych a wynikami finansowymi przedsiębiorstw działających w sektorze *gig economy*. W tym celu obliczono współczynnik korelacji Pearsona, pozwalający na ocenę siły i kierunku związku pomiędzy dynamiką liczby użytkowników platform a wybranymi wskaźnikami finansowymi spółek. Analizie poddano następujące wskaźniki: ROA (wskaźnik rentowności aktywów), ROE (wskaźnik rentowności kapitału własnego) oraz marża zysku netto, które zostały obliczone za pomocą poniższych wzorów.

$$ROA = (\text{zysk netto})/(\text{aktywa ogółem}) \times 100\%$$

$$ROE = (\text{zysk netto})/(\text{kapitał własny}) \times 100\%$$

$$\text{Marża zysku netto} = (\text{zysk netto})/(\text{przychody ze sprzedaży}) \times 100\%$$

Dane finansowe zostały pozyskane z wybranych spółek działających w obszarze *gig economy* z bazy Workspace LSEG, co pozwoliło na uzyskanie aktualnych i wiarygodnych informacji niezbędnych do rzetelnej analizy. W przypadku zmiennych związanych z cyfryzacją przyjęto dynamikę liczby użytkowników platform cyfrowych jako wskaźnik postępu technologicznego i cyfryzacji w sektorze. Wszystkie dane zostały przetworzone i poddane analizie statystycznej z wykorzystaniem narzędzi Microsoft Excel oraz dedykowanych funkcji analitycznych. Analiza wskaźników finansowych wraz z dynamiką użytkowników platform pozwala na kompleksową ocenę wpływu cyfryzacji na efektywność operacyjną i rentowność przedsiębiorstw w sektorze *gig economy*, a także na weryfikację hipotez dotyczących korelacji pomiędzy rozwojem platform cyfrowych a wynikami finansowymi przedsiębiorstw.

Wpływ cyfryzacji na funkcjonowanie przedsiębiorstw w ramach *gig economy*

Postępująca cyfryzacja jest jednym z kluczowych czynników transformujących współczesną gospodarkę i wywierających istotny wpływ na rynek pracy. Dynamiczny rozwój technologii,

²⁵ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2024/2831, art. 4-6.

przyczynił się do powstania nowych modeli biznesowych, w tym *gig economy*. Zjawisko to staje się coraz istotniejsze zarówno dla pracowników, jak i dla przedsiębiorstw, które dzięki cyfryzacji mogą w sposób bardziej efektywny zarządzać zasobami, skalować swoją działalność i szybciej reagować na zmieniające się warunki rynkowe.

W niniejszym opracowaniu przeanalizowano pięć kluczowych obszarów, w których cyfryzacja oddziałuje na funkcjonowanie przedsiębiorstw działających w sektorze *gig economy*: ułatwienie dostępu do pracowników i klientów, automatyzację procesów biznesowych, skalowalność i globalny zasięg działalności oraz wykorzystanie analizy danych i personalizacji, a także stronę prawną gospodarki zleceń. Omówienie tych aspektów pozwala lepiej zrozumieć mechanizmy stojące za rosnącą popularnością pracy platformowej oraz wyzwania, przed jakimi stają współczesne organizacje.

W literaturze przedmiotu podkreśla się, że platformy cyfrowe umożliwiają łączenie zleceniodawców z wykonawcami. Ich największą zaletą jest brak barier wejścia i możliwość szybkiego przydzielenia zleceń na podstawie obecnego popytu, co pozwala przedsiębiorstwom odpowiednio reagować na zmieniające się warunki rynkowe i ograniczać niepotrzebne wydatki na zatrudnienie²⁶.

Kolejnym istotnym aspektem jest automatyzacja procesów biznesowych. Wiele platform cyfrowych takich jak Uber, Upwork i Fiverr, wykorzystuje algorytmy, które pozwalają na określenie kolejności zleceń, optymalizację cen oraz dostosowanie czasu realizacji usług do potrzeb klienta. Ponadto umożliwia to przydzielenie odpowiednich wykonawców do wymagań zleceniodawcy. W literaturze wskazuje się, że tego rodzaju zarządzanie stanowi formę cyfrowej kontroli pracy, która pozwala ograniczyć konieczność nadzoru ze strony człowieka, niweluje to potrzebę zatrudniania managerów i obniża koszty administracyjne²⁷.

Cyfryzacja sprzyja również możliwościom skalowania działalności oraz jej globalnemu zasięgowi w ramach *gig economy*. Dzięki platformom cyfrowym przedsiębiorstwa mogą świadczyć usługi i zatrudniać pracowników na rynkach międzynarodowych bez konieczności inwestowania w tradycyjną infrastrukturę w danym kraju. Rozwijając swoją działalność,

²⁶ F.D.A. Alauddin, A. Aman, M.F. Ghazali, S. Daud, *The influence of digital platforms on gig workers: A systematic literature review*, „Heliyon”, 2025, No. 11(1), <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2405844024175226> (dostęp: 25.03.2025).

²⁷ J. Duggan, S. Jooss, *Gig Work, Algorithmic Technologies, and the Uncertain Future of Work*. [in:] *The Future of Work. Palgrave Studies in Digital Business & Enabling Technologies*, (eds) T. Lynn, P. Rosati, E. Conway, L. van der Werff, Palgrave Macmillan, Cham, 2023, https://www.researchgate.net/publication/372755598_Gig_work_algorithmic_technologies_and_the_uncertain_future_of_work (dostęp: 25.03.2025).

przedsiębiorstwa zyskują dostęp do większej liczby specjalistów i mogą elastycznie zwiększać liczbę świadczonych usług w odpowiedzi na potrzeby rynku²⁸.

Rozwój cyfryzacji w analizowanych platformach znajduje swoje odzwierciedlenie w systematycznym wzroście liczby użytkowników. W latach 2019-2024 Uber zwiększył liczbę aktywnych użytkowników z 111 mln do 161 mln, co oznacza wzrost o 45%²⁹. Upwork w tym samym okresie odnotował wzrost bazy użytkowników z 0,5 mln do 0,9 mln, czyli wzrost o 80%³⁰. Fiverr natomiast niemal podwoił liczbę użytkowników z 2 mln do 4 mln³¹. Dane te potwierdzają dynamiczne tempo cyfryzacji oraz rosnącą skalę działalności badanych podmiotów po pandemii COVID-19.

Personalizacja usług i analiza danych zyskują na znaczeniu. Platformy zbierają obszerne informacje o preferencjach klientów, dotychczasowych realizacjach i ocenach wykonawców. Platformy zbierają obszerne informacje o preferencjach klientów, dotychczasowych realizacjach i ocenach wykonawców. Mechanizmy te pozwalają lepiej dopasować usługi do oczekiwań odbiorców i zwiększają efektywność całego rynku pracy w *gig economy*³².

Cyfryzacja stawia także istotne wyzwania w sferze społecznej i prawnej³³. Brak systemów zabezpieczeń socjalnych dla osób pracujących za pośrednictwem platform, przewaga platform nad zleceniobiorcami oraz algorytmiczne sterowanie pracą rodzą pytania o konieczność nowych regulacji³⁴. W literaturze podkreśla się konieczność łączenia elastyczności modelu biznesowego z minimalnymi standardami zatrudnienia i ochroną danych osobowych³⁵.

Funkcjonowanie przedsiębiorstw w *gig economy* opiera się w dużej mierze na cyfryzacji, która wpływa na wszystkie kluczowe aspekty ich działalności. Dzięki niskim barierom wejścia platformy cyfrowe zapewniają szybki dostęp do pracowników i klientów, automatyzują zarządzanie zleceniami, sprzyjają zdolności do rozwoju i globalnemu zasięgowi, a także umożliwiają precyzyjne wykorzystanie danych do personalizacji usług. Ponadto

²⁸ S. Vadavi, J.C. Sharmiladevi, *Analysing the evolution and patterns of the gig economy: a bibliometric examination of growth and trends*. „Cogent Business & Management”, 2024, No. 11(1), <https://doi.org/10.1080/233119575.2024.2424480> (dostęp: 25.03.2025).

²⁹ <https://backlinko.com/uber-users> (dostęp: 31.03.2025).

³⁰ <https://www.notta.ai/en/blog/upwork-statistics> (dostęp: 31.03.2025).

³¹ <https://investors.fiverr.com/> (dostęp: 31.03.2025).

³² O. Norhayati, J. Rossilah, *A Systematic Literature Review of the Gig economy: Insights into Worker Experiences. Policy Implications, and the Impact of Digitalization*, „International Journal of Research and Innovation in Social Science (IJRISS)”, 2025, No. 9(02), <https://doi.org/https://dx.doi.org/10.47772/IJRISS.2025.9020170> (dostęp: 31.03.2025).

³³ F.D.A. Alauddin, A. Aman, M.F. Ghazali, S. Daud, *op. cit.*

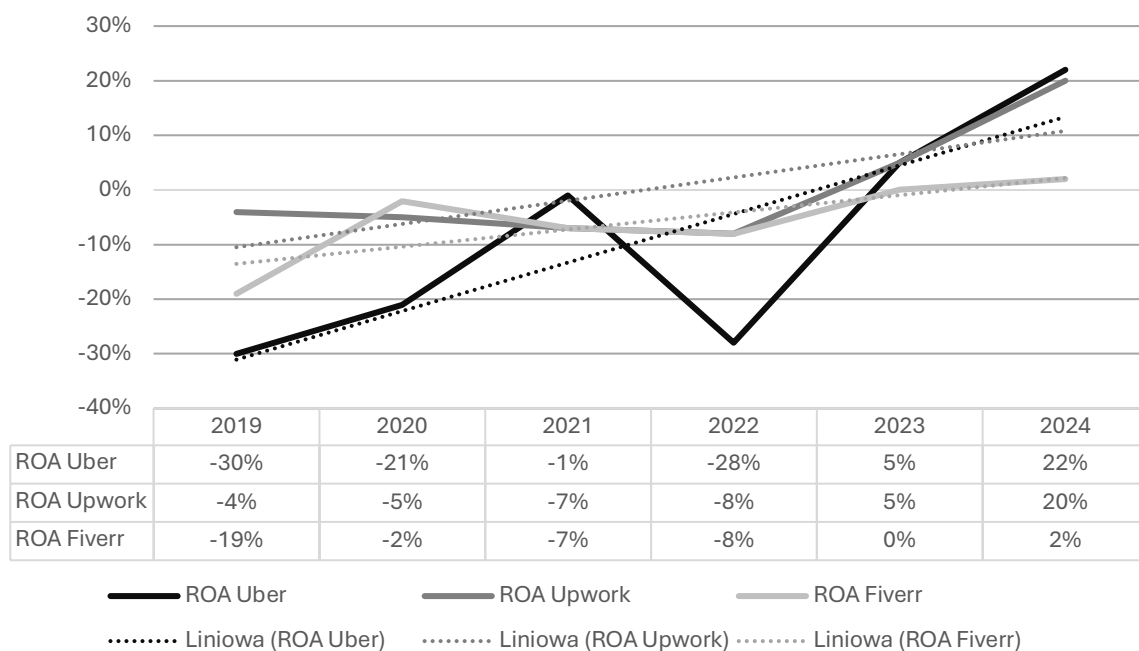
³⁴ O. Norhayati, J. Rossilah, *op.cit.*

³⁵ O. Stryzhak, V. Yermachenko, L. Cibák, M. Sidak, *Digitalisation of the Tourism Industry and Self-Employment: Challenges of the Gig-Economy*, 2025, <https://doi.org/10.3390/tourhosp6010004> (dostęp: 31.03.2025).

cyfryzacja umożliwia tworzenie nowatorskich modeli biznesowych, zwiększających elastyczność i konkurencyjność przedsiębiorstw. Równocześnie wiąże się z wyzwaniami społecznymi i prawnymi.

Analiza wybranych wskaźników efektywności na podstawie Workspace LSEG

Badanie koncentrowało się na ocenie wskaźników ROE i ROA. Wykorzystano je do analizy relacji między wynikami finansowymi badanych podmiotów (Uber, Upwork, Fiverr) a liczbą użytkowników ich aplikacji, co umożliwiło ocenę wpływu cyfryzacji na efektywność wykorzystania kapitału własnego i aktywów. Dane obejmowały okres 2019–2024, uwzględniając wpływ pandemii Covid-19. Pozyskano je z bazy Workspace LSEG, a analiza pozwoliła ocenić długoterminową opłacalność modeli biznesowych opartych na elastycznych formach zatrudnienia. Przeprowadzono analizę wskaźnika ROA³⁶ dla przedsiębiorstw Uber, Upwork i Fiverr (Rysunek 1.).



Rysunek 1. Wskaźnik ROA dla przedsiębiorstw Uber, Upwork, Fiverr

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy Workspace LSEG.

Na podstawie analizy wskaźnika ROA dla przedsiębiorstw Uber, Upwork i Fiverr w latach 2019-2024 (Rysunek 1.) można zauważyć wyraźne różnice w dynamice tego

³⁶ Wskaźnik informuje o zdolności przedsiębiorstwa do generowania zysku netto z zaangażowanych aktywów (kapitału całkowitego).

wskaźnika, które odzwierciedlają specyfikę ich modeli biznesowych, wpływ pandemii COVID-19 oraz różne strategie operacyjne.

Dla Ubera wskaźnik ROA (Rysunek 1.) wykazuje początkowo wartości ujemne w latach 2019-2021, co wynikało z wysokich kosztów operacyjnych oraz znaczących inwestycji w rozwój infrastruktury i ekspansję geograficzną. Pandemia COVID-19 dodatkowo pogłębiła trudności finansowe podmiotu, ograniczając popyt na usługi transportowe, które stanowią główną część działalności Ubera. Jednak od 2022 roku wskaźnik ROA zaczął rosnąć, osiągając dodatnie wartości w latach 2023-2024. Poprawa ta jest rezultatem optymalizacji kosztów, wzrostu liczby użytkowników oraz skutecznego wykorzystania efektu skali. Wzrost ROA dla Ubera odzwierciedla przejście przedsiębiorstwa z fazy intensywnych inwestycji do fazy stabilizacji finansowej i rentowności.

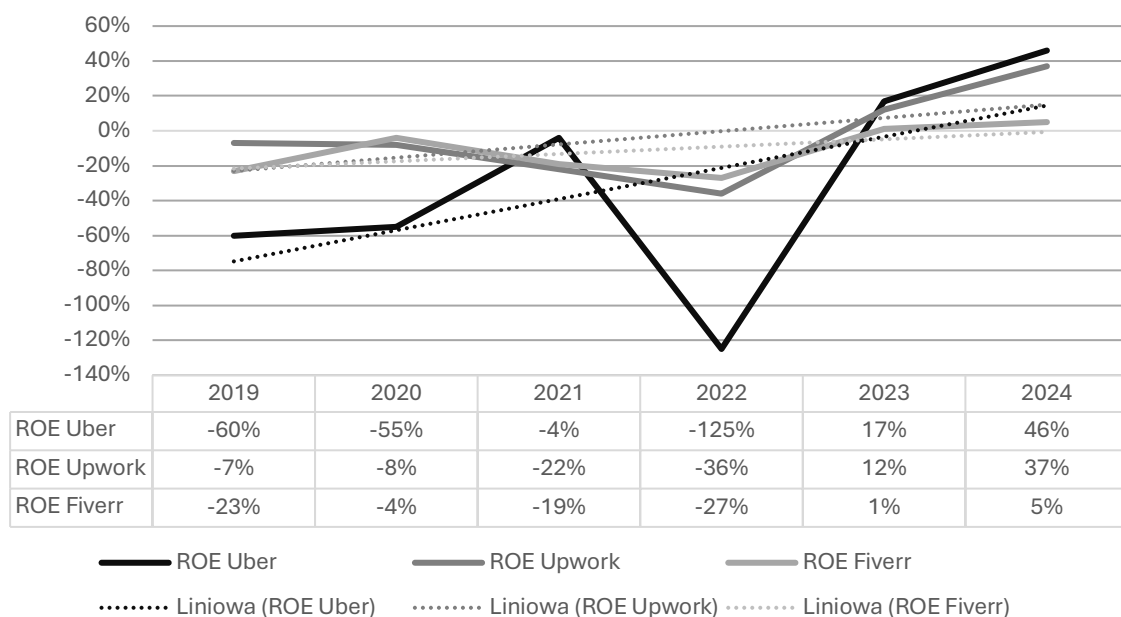
Upwork charakteryzuje się bardziej umiarkowaną dynamiką wskaźnika ROA (Rysunek 1.). W latach 2019-2022 wskaźnik pozostaje na niskim poziomie, a nawet wykazuje spadek w okresie pandemii, co można tłumaczyć rosnącymi kosztami operacyjnymi związanymi z rozwojem platformy oraz inwestycjami w pozyskiwanie nowych użytkowników. Dopiero w latach 2023-2024 wskaźnik ROA zaczyna rosnąć, co jest wynikiem stabilizacji liczby użytkowników oraz poprawy efektywności operacyjnej. Upwork korzysta z postępującej cyfryzacji rynku pracy, jednak umiarkowany wzrost ROA wskazuje na konieczność dalszej optymalizacji modelu biznesowego.

Fiverr wykazuje bardziej dynamiczny wzrost wskaźnika ROA w porównaniu z Upwork (Rysunek 1.). Początkowe wartości są niskie, ale stabilne, co wskazuje na skuteczne zarządzanie kosztami nawet w trudnym okresie pandemii COVID-19. Od 2021 roku wskaźnik ROA zaczyna rosnąć szybciej niż dla pozostałych platform, osiągając wysokie wartości w latach 2023-2024. Fiverr wydaje się lepiej dostosowany do zmieniających się warunków rynkowych dzięki dynamicznej ekspansji i efektywnemu modelowi monetyzacji. Wysoki wskaźnik ROA w ostatnich latach wskazuje na sukces platformy w maksymalizacji przychodów z istniejącej bazy użytkowników.

Pandemia COVID-19 miała istotny wpływ na wszystkie trzy przedsiębiorstwa, szczególnie w latach 2020-2021 (Rysunek 1.). Ograniczenia mobilności wpłynęły negatywnie na Ubera, podczas gdy Fiverr i Upwork mogły częściowo skorzystać z rosnącego zapotrzebowania na usługi pracy zdalnej. Jednakże dla wszystkich trzech przedsiębiorstw kluczowym czynnikiem poprawy wskaźnika ROA było osiągnięcie odpowiedniej skali działalności oraz optymalizacja kosztów operacyjnych.

Analiza wskaźnika ROA (Rysunek 1.) wskazuje na różnice w dynamice rozwoju badanych przedsiębiorstw. Uber wykazuje najgłębsze początkowe straty, ale osiąga stabilny wzrost dzięki efektowi skali i optymalizacji kosztów. Fiverr wyróżnia się szybkim wzrostem rentowności dzięki efektywnemu modelowi monetyzacji, natomiast Upwork rozwija się bardziej umiarkowanie, co wskazuje na większe wyzwania związane z adaptacją rynku pracy do cyfrowych modeli współpracy. Wszystkie trzy podmioty wykazują pozytywny wpływ cyfryzacji na poprawę efektywności finansowej po okresie trudności związanych z pandemią COVID-19. Skala cyfryzacji jest wyraźnie widoczna we wzroście liczby użytkowników: Uber odnotował wzrost z 111 mln użytkowników w 2019 roku do 161 mln w 2024 roku (wzrost o 45%)³⁷, Upwork zwiększył bazę użytkowników z 0,5 mln do 0,9 mln (wzrost o 80%)³⁸, a Fiverr podwoił liczbę użytkowników z 2 mln do 4 mln (wzrost o 100%)³⁹.

Przeanalizowano również wskaźnik ROE dla przedsiębiorstw Uber, Upwork i Fiverr (Rysunek 2.).



Rysunek 2. Wskaźnik ROE przedsiębiorstw Uber, Upwork, Fiverr

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy Workspace LSEG.

³⁷ <https://backlinko.com/uber-users> (dostęp: 31.03.2025).

³⁸ <https://www.notta.ai/en/blog/upwork-statistics> (dostęp: 31.03.2025).

³⁹ <https://investors.fiverr.com/> (dostęp: 31.03.2025).

Na podstawie danych przedstawionych w tabeli dotyczących wskaźnika ROE⁴⁰ dla przedsiębiorstw Uber, Upwork i Fiverr w latach 2019-2024 (Rysunek 2.), można zauważyć wyraźne różnice w efektywności wykorzystania kapitału własnego przez te platformy. Wnioski z analizy wskaźnika ROE częściowo pokrywają się z wcześniejszymi obserwacjami dotyczącymi wskaźnika ROA, jednak uwzględnienie kapitału własnego pozwala na głębsze zrozumienie specyfiki finansowej każdego przedsiębiorstwa.

W latach 2019-2021 wszystkie analizowane platformy charakteryzowały się ujemnymi wartościami ROE, co mogło odzwierciedlać fazę intensywnych inwestycji oraz trudności związane z pandemią COVID-19 (Rysunek 2.). Uber wykazywał najgłębsze straty (-60% w 2019 roku), co wynikało z wysokich kosztów operacyjnych, globalnej ekspansji oraz spadku popytu na usługi transportowe podczas pandemii. Warto zauważyć, że w 2021 roku Uber poprawił swoje ROE do -4%, co może być efektem rozwoju usług dostawczych (Uber Eats) oraz optymalizacji kosztów operacyjnych. Z kolei Upwork i Fiverr wykazywały bardziej umiarkowane straty (-7% i -23% odpowiednio w 2019 roku), jednak pandemia negatywnie wpłynęła na ich wskaźniki w kolejnych latach. Upwork osiągnął najniższe ROE w 2021 roku (-22%), a Fiverr w tym samym roku odnotował wartość -19%, co wskazuje na intensyfikację inwestycji, według raportu kwartalnego z 2021 roku, Fiverr przejął dwie spółki o podobnym profilu w celu rozwoju swojej działalności⁴¹.

Rok 2022 przyniósł dramatyczne załamanie wskaźnika ROE dla Ubera (-125%) (Rysunek 2.). Upwork (-36%) i Fiverr (-27%) również odnotowały spadki, choć mniej gwałtowne niż Uber. Ten okres wskazuje na systemowe trudności rynkowe, które dotknęły wszystkie trzy platformy niezależnie od ich specyfiki. Jednym z wskaźników trudnej sytuacji rynkowej w tamtym okresie była wysoka inflacja, która w lipcu 2022 roku w Stanach Zjednoczonych osiągnęła aż 9%, a w Polsce w tym samym okresie wynosiła aż 15,6%⁴².

Lata 2023-2024 stanowią punkt zwrotny dla wszystkich analizowanych przedsiębiorstw (Rysunek 2.). Uber osiągnął najwyższy wzrost ROE (46% w 2024 roku), co wskazuje na skuteczne wykorzystanie efektu skali oraz poprawę rentowności dzięki optymalizacji operacyjnej. Upwork również znacząco poprawił swoje wyniki (37% w 2024 roku), co może być efektem stabilizacji liczby użytkowników oraz efektywnego zarządzania kosztami. Fiverr

⁴⁰ Wskaźnik ROE pozwala ocenić efektywność wykorzystania kapitałów własnych w przedsiębiorstwie.

⁴¹ <https://www.fiverr.com/news/q3-2021-earnings> (dostęp: 18.10.2025).

⁴² <https://www.statista.com/statistics/273418/unadjusted-monthly-inflation-rate-in-the-us/?srsltid=AfmBOopm6mmg0ZVgnRlaVq41VXA70kRIkD5A50FMvsDPak4ghmCBHIHD> (dostęp: 18.10.2025); <https://stat.gov.pl/wykres/1.html> (dostęp: 18.10.2025).

wykazał najniższy wzrost ROE (5% w 2024 roku), co sugeruje większe wyzwania związane z monetyzacją istniejącej bazy użytkowników oraz ograniczoną skalą działalności.

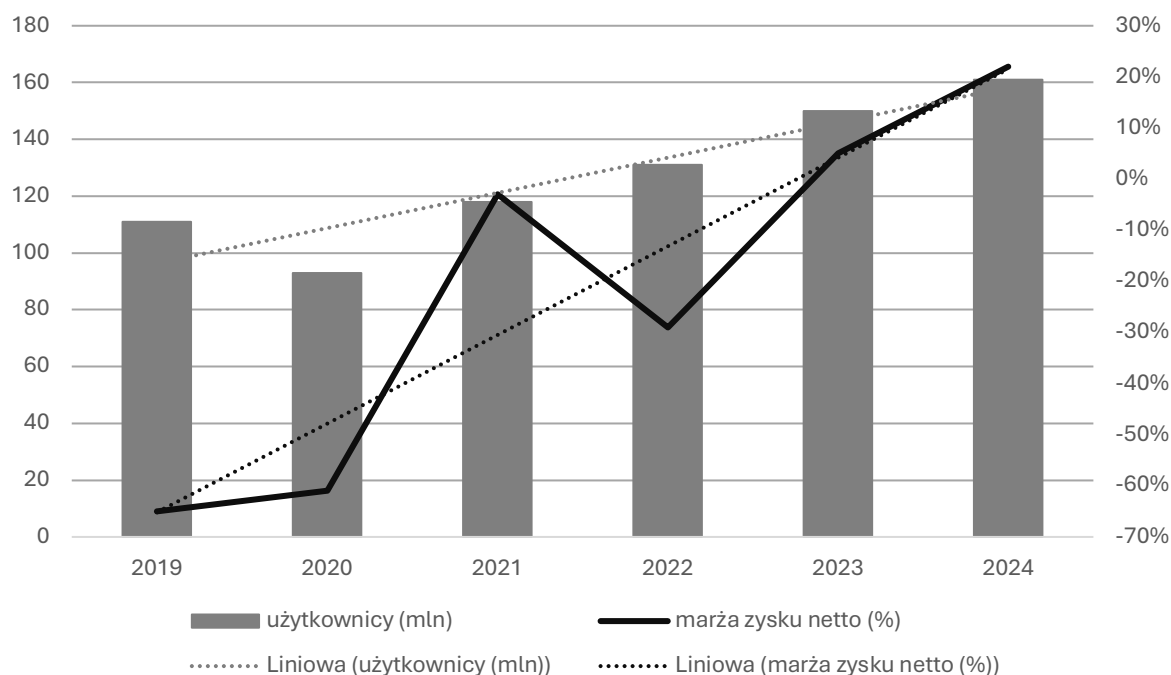
Analiza wskaźnika ROE potwierdza podobieństwa w trajektoriach rozwoju badanych przedsiębiorstw, od początkowych strat do osiągnięcia rentowności w latach 2023-2024 (Rysunek 2.). Różnice w dynamice wzrostu ROE odzwierciedlają specyfikę poszczególnych sektorów oraz efektywność adaptacji do zmieniających się warunków rynkowych. Uber wyróżnia się najsilniejszą poprawą rentowności dzięki efektowi skali i cyfryzacji procesów, natomiast Upwork i Fiverr rozwijają się bardziej umiarkowanie. W raporcie rocznym Ubera, można przeczytać, że rozwój platformy koncentruje się m.in. na technologiach mapowania, systemach płatności oraz infrastrukturze technologicznej, które wspierają cyfryzację i automatyzację procesów. W 2024 roku koszty badań i rozwoju związane z tymi innowacjami wyniosły około 3,1 mld USD. Według raportu liczba wykonanych kursów i przesyłek osiągnęła 3,068 miliona w tym samym kwartale, co świadczy o efektywnym wykorzystaniu cyfrowych rozwiązań do optymalizacji i skalowania usług Ubera.⁴³

Analiza wpływu cyfryzacji na rentowność, na podstawie marży zysku netto⁴⁴ i liczby użytkowników

Marża zysku netto stanowiła kolejny kluczowy element badania. Wskaźnik ten zastosowano do pomiaru rentowności sprzedaży badanych przedsiębiorstw, ze szczególnym uwzględnieniem ich zdolności do generowania zysków w kontekście dynamicznego wzrostu liczby użytkowników, który zinterpretowano jako postępującą cyfryzację. Analizę przeprowadzono dla tych samych podmiotów (Uber, Upwork, Fiverr) i w identycznym przedziale czasowym (2019-2024), wykorzystując dane z Workspace LSEG. Pozwoliło to na ocenę stabilności finansowej podmiotu gospodarczego *gig economy* w warunkach zmiennego popytu oraz wykazanie wpływu cyfryzacji na rozwój przedsiębiorstw działających w ramach *gig economy*. Przeprowadzono ocenę marży zysku netto oraz liczby użytkowników platformy Uber (Rysunek 3.).

⁴³ <https://investor.uber.com/news-events/news/press-release-details/2025/Uber-Announces-Results-for-Fourth-Quarter-and-Full-Year-2024/default.aspx> (dostęp: 18.10.2025).

⁴⁴ Marża zysku netto (Net Profit Margine) - wskaźnik, który mierzy rentowność przedsiębiorstwa. Wyraża stosunek zysku netto przedsiębiorstwa do jego przychodów ze sprzedaży.



Rysunek 3. Marża zysku netto i liczba użytkowników platformy Uber

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy Workspace LSEG i strony Backlinko: <https://backlinko.com/uber-users> (dostęp: 28 marca 2025).

Wzrost liczby użytkowników platformy Uber w latach 2019-2024 oraz zmienność marży zysku netto odzwierciedlają zarówno dynamikę rynku, jak i wpływ czynników zewnętrznych na działalność przedsiębiorstwa (Rysunek 3.). Liczba użytkowników wykazuje trend wzrostowy, co można interpretować jako efekt postępującej cyfryzacji oraz skutecznej strategii rozwoju Ubera. Z kolei marża zysku netto przechodzi istotne zmiany, od wartości ujemnych do dodatnich.

W latach 2019-2021 marża zysku netto była ujemna (Rysunek 3.), osiągając wartości poniżej -50%. Główną przyczyną tego stanu był spadek popytu na usługi transportowe, które stanowią największą część działalności Ubera. Pandemia COVID-19 znacząco wpłynęła na ograniczenie mobilności konsumentów oraz zmniejszenie liczby przejazdów, co przełożyło się na spadek przychodów⁴⁵. Jednocześnie wysoki poziom kosztów operacyjnych związanych z ekspansją geograficzną, inwestycjami w technologię oraz pozyskiwaniem nowych

⁴⁵ <https://www.forbes.pl/biznes/uber-eats-przynosi-wiecej-obrotow-niz-wozenie-ludzi-to-efekt-pandemii-koronawirusa/4wdqgdz?utm> (dostęp: 18.10.2025).

użytkowników dodatkowo obciążał rentowność przedsiębiorstwa. Według raportu kwartalnego Ubera z 2019 roku, spółka dokonała przejęcia platformy Careem, w celu poszerzenia swojej działalności⁴⁶. W tym okresie Uber intensywnie rozwijał usługi dostawcze (Uber Eats), które częściowo kompensowały spadek przychodów z transportu, lecz nie były wystarczające do osiągnięcia dodatniej marży⁴⁷.

Od roku 2022 marża zysku netto zaczyna przyjmować wartości dodatnie (Rysunek 3.), co wskazuje na poprawę efektywności operacyjnej oraz optymalizację kosztów. Wzrost liczby użytkowników, który osiągnął wartość około 140 mln w 2024 roku, pozwolił na osiągnięcie efektu skali i obniżenie jednostkowych kosztów operacyjnych. Ponadto w raporcie rocznym z 2022 roku, można przeczytać o integracji zaawansowanych technologii, takich jak sztuczna inteligencja i analiza danych, umożliwiła optymalizację tras oraz przewidywanie popytu, co zwiększyło efektywność operacyjną⁴⁸. Wprowadzenie dynamicznego zarządzania cenami oraz strategii *premium pricing* dodatkowo poprawiło rentowność działalności⁴⁹. Analizując liczbę użytkowników, można zauważyć jej stabilny wzrost w całym okresie. Wzrost ten wynika z kilku czynników: skutecznych działań marketingowych, ekspansji geograficznej oraz zmieniających się preferencji konsumentów w kierunku usług cyfrowych. Cyfryzacja umożliwiła łatwy dostęp do usług za pomocą aplikacji mobilnych, co znacząco zwiększyło atrakcyjność platformy Uber dla klientów. Dodatkowo pandemia COVID-19 przyspieszyła adaptację technologii cyfrowych i zmieniła nawyki konsumentów, którzy coraz częściej sięgali po rozwiązania oparte na aplikacjach mobilnych zarówno w zakresie transportu, jak i dostaw jedzenia.

Korelacja między wzrostem liczby użytkowników a poprawą marży zysku netto staje się wyraźna od 2022 roku (Rysunek 3.). Wcześniejsze lata charakteryzowały się intensywnymi inwestycjami w rozwój infrastruktury i zdobywanie rynku, które nie przynosiły natychmiastowych korzyści finansowych. Dopiero osiągnięcie odpowiedniej skali działalności pozwoliło spółce na generowanie dodatnich wyników finansowych. Wzrost liczby użytkowników można interpretować jako efekt postępującej cyfryzacji oraz skutecznej strategii biznesowej Ubera. Cyfryzacja umożliwiła skalowalność działalności i optymalizację kosztów operacyjnych dzięki integracji technologii cyfrowych.

⁴⁶ <https://investor.uber.com/news-events/news/press-release-details/2019/Uber-Q1-2019-Earnings/> (dostęp: 18.10.2025).

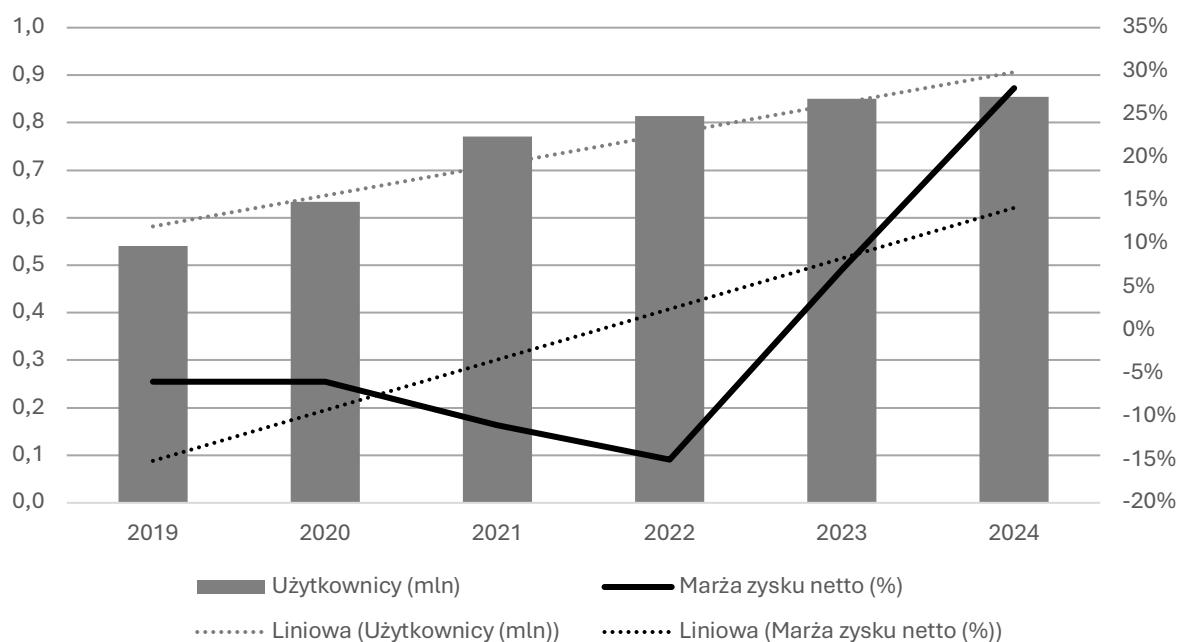
⁴⁷ *Ibidem*.

⁴⁸ https://s23.q4cdn.com/407969754/files/doc_financials/2023/ar/2022-annual-report.pdf (dostęp: 18.10.2025).

⁴⁹ *Ibidem*.

Obliczony współczynnik korelacji Pearsona między liczbą użytkowników a marżą zysku netto (Rysunek 3.) wynosi 0,87, co wskazuje na silną dodatnią korelację między tymi zmiennymi⁵⁰. Oznacza to, że wzrost liczby użytkowników jest istotnie związany z poprawą rentowności przedsiębiorstwa. W szczególności od 2022 roku, kiedy marża zysku netto zaczyna przyjmować dodatnie wartości, widoczna jest wyraźniejsza zależność między tymi wskaźnikami. Wzrost liczby użytkowników umożliwia podmiotowi osiągnięcie efektu skali, co prowadzi do obniżenia jednostkowych kosztów operacyjnych oraz poprawy efektywności operacyjnej. Linie trendów wskazują na sukcesywną ewolucję Ubera, w tym stabilny wzrost liczby użytkowników i dodatni trend marży zysku netto.

Analizie pod kątem marży zysku netto i liczby użytkowników platformy poddano również przedsiębiorstwo Upwork (Rysunek 4.).



Rysunek 4. Marża zysku netto i liczba użytkowników platformy Upwork

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy Wokrspace LSEG i stron Demandsage: <https://www.demandsage.com/upwork-statistics/> (dostęp: 28 marca 2025) oraz Notta: <https://www.notta.ai/en/blog/upwork-statistics> (dostęp: 28 marca 2025).

Analiza danych dotyczących platformy Upwork w latach 2019-2024 ukazuje interesującą dynamikę relacji między liczbą użytkowników a marżą zysku netto (Rysunek 4.). Wykres prezentuje systematyczny wzrost liczby użytkowników z około 0,53 mln w 2019 roku

⁵⁰ Obliczenia własne.

do 0,86 mln w 2024 roku, przy jednoczesnej niestabilności marży zysku netto, która początkowo przyjmuje wartości ujemne (od około -3% w 2019 do -15% w 2022), by następnie gwałtownie wzrosnąć do około 28% w 2024 roku.

Obliczony współczynnik korelacji Pearsona między liczbą użytkowników a marżą zysku netto dla platformy Upwork wynosi 0,43⁵¹ (Rysunek 4.). Wartość ta wskazuje na umiarkowaną dodatnią korelację między tymi zmiennymi, oznacza to, że postępująca cyfryzacja miała wpływ na marżę zysku netto, ale nie był to jedyny czynnik.

W początkowym okresie (2019-2022) obserwuje się paradoksalną sytuację, gdzie wzrostowi liczby użytkowników towarzyszy pogłębianie się ujemnej marży zysku netto (Rysunek 4.). Zjawisko to można wyjaśnić koniecznością ponoszenia znaczących nakładów inwestycyjnych na rozwój platformy, infrastrukturę technologiczną oraz działania marketingowe mające na celu pozyskanie nowych użytkowników, co zostało zaznaczone w raporcie rocznym spółki z 2019 roku⁵².

Dopiero od 2022 roku widoczny jest wyraźny punkt zwrotny (Rysunek 4.), gdy rosnąca baza użytkowników zaczyna generować dodatnią marżę zysku. Ten przełom sugeruje osiągnięcie przez Upwork krytycznej masy użytkowników i efektu skali, co pozwala na amortyzację wcześniejszych inwestycji. Analizując liczbę użytkowników, można zauważyć, że wzrost nie jest równomierny. Największa dynamika przypada na lata 2019–2021, po czym tempo wzrostu spada. Może to wynikać z kilku czynników: saturacji pierwotnych rynków docelowych⁵³, rosnącej konkurencji na rynku pracy zdalnej lub zmiany strategii Upwork z ekstensywnego pozyskiwania nowych użytkowników na intensyfikację aktywności i wartości generowanej przez istniejącą bazę. Niemniej jednak stały trend wzrostowy wskazuje na silną pozycję rynkową platformy.

Marża zysku netto wykazuje złożoną dynamikę (Rysunek 4.). Jej ujemne wartości w latach 2019-2022 mogą być konsekwencją strategii "*growth over profit*", charakterystycznej dla przedsiębiorstw technologicznych we wczesnych fazach rozwoju. Znaczące inwestycje w technologię, ekspansję rynkową i budowanie świadomości marki mogły przewyższać generowane przychody⁵⁴.

⁵¹ Obliczenia własne.

⁵² <https://investors.upwork.com/static-files/707b75e1-f466-4798-9d1d-258198ce02a6> (dostęp: 18.10.2025).

⁵³ Saturacja pierwotnych rynków docelowych w przypadku Upwork oznacza osiągnięcie wysokiego nasycenia wśród kluczowych grup odbiorców, co prowadzi do spowolnienia wzrostu liczby użytkowników i przychodów.

⁵⁴ <https://investors.upwork.com/static-files/a8118825-8d1f-49b9-884d-be8be6ad4eb2> (dostęp: 18.10.2025).

Znaczna poprawa rentowności w latach 2023-2024 sugeruje skuteczną optymalizację kosztów operacyjnych, wdrożenie efektywnych mechanizmów monetyzacji⁵⁵ oraz implementację sztucznej inteligencji (Rysunek 4.)⁵⁶. Interpretując rosnącą liczbę użytkowników jako przejaw postępującej cyfryzacji, należy zauważyć, że trend ten odzwierciedla fundamentalną transformację rynku pracy w kierunku modeli zdalnych i elastycznych. Pandemia COVID-19, przypadająca na lata 2020-2021, prawdopodobnie przyspieszyła tę transformację, zmuszając zarówno pracowników, jak i pracodawców do adaptacji nowych form współpracy. Upwork jako platforma łącząca freelancerów z klientami, stanowi infrastrukturalny filar tej zmiany paradygmatu. Systematyczny wzrost liczby użytkowników świadczy o postępującej akceptacji cyfrowych modeli pracy, digitalizacji procesów rekrutacyjnych oraz rosnącym zaufaniu do transakcji online. Co więcej, wzrost ten odzwierciedla także globalny trend w kierunku gospodarki opartej na umiejętnościach (*skill-based economy*), gdzie specjalistyczne kompetencje są pozyskiwane elastycznie, w odpowiedzi na konkretne potrzeby projektowe.

Analiza wyników (Rysunek 4.) wskazuje na skuteczną transformację Upwork z platformy koncentrującej się na wzroście bazy użytkowników do efektywnego ekonomicznie przedsiębiorstwa czerpiącego korzyści z postępującej cyfryzacji rynku pracy. Punkt zwrotny w rentowności (2022-2023) może stanowić model dla innych platform cyfrowych, ilustrując, jak inwestycje w skalę działalności mogą ostatecznie przekładać się na znaczącą poprawę wyników finansowych.

Odpowiednio do poprzednich, pod kątem marży zysku netto i liczby użytkowników platformy przeanalizowano przedsiębiorstwo Fiverr (Rysunek 5.).

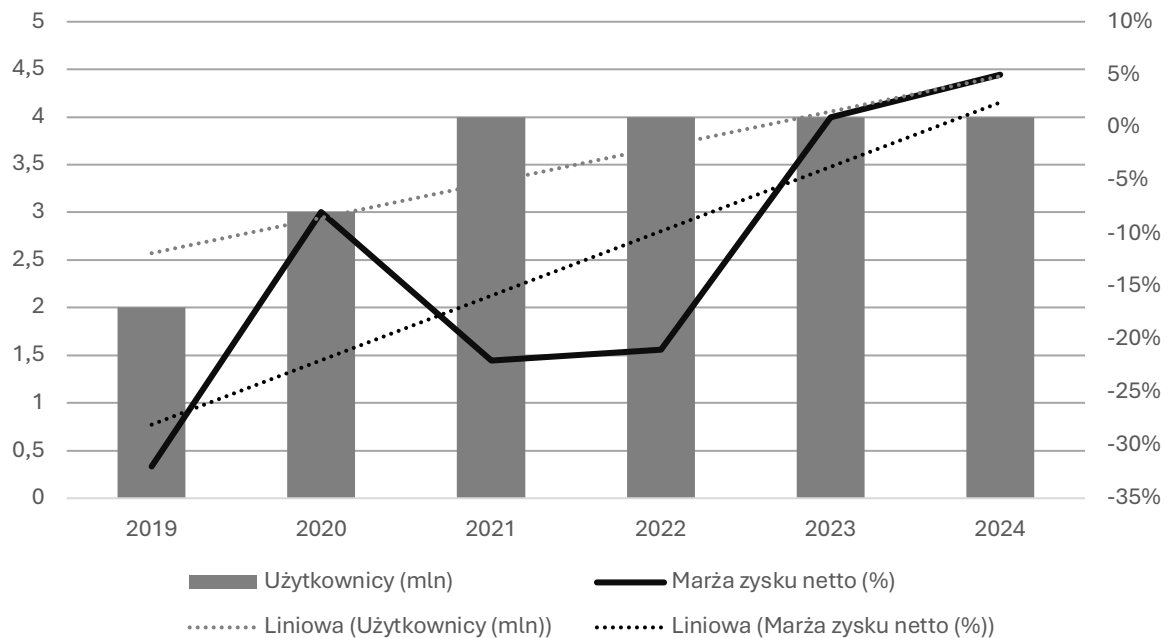
Analiza przedstawionego wykresu platformy Fiverr ujawnia specyficzną dynamikę relacji między liczbą użytkowników a marżą zysku netto w latach 2019-2024 (Rysunek 5.). Na podstawie danych można zaobserwować zarówno istotne trendy rozwojowe, jak i punkty zwrotne w efektywności finansowej platformy. Liczba użytkowników platformy Fiverr wykazuje systematyczny wzrost w analizowanym okresie, co odzwierciedla rosnącą popularność rozwiązań cyfrowych w obszarze pracy freelancerskiej.

Począwszy od 2019 roku, platforma konsekwentnie zwiększała swoją bazę użytkowników, co wskazuje na skuteczność strategii akwizycyjnej oraz odpowiedź na zmieniające się preferencje rynkowe (Rysunek 5.). Wzrost ten można interpretować jako

⁵⁵ Wdrożenie efektywnych mechanizmów monetyzacji w przypadku spółki Upwork oznacza zastosowanie strategii generujących stabilne i zrównoważone przychody.

⁵⁶ <https://investors.upwork.com/static-files/5613edfc-b0c4-4359-a27a-a72cd02f3eb1> (dostęp: 18.10.2025).

przejaw postępującej cyfryzacji rynku pracy, charakteryzującej się transformacją tradycyjnych modeli zatrudnienia w kierunku elastycznych form współpracy realizowanych za pośrednictwem platform cyfrowych.



Rysunek 5. Marża zysku netto i liczba użytkowników platformy Fiverr

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy Workspace LSEG i strony Fiverr: <https://investors.fiverr.com/> (dostęp: 28 marca 2025).

Marża zysku netto przedsiębiorstwa Fiverr prezentuje złożoną dynamikę. W początkowym okresie (2019-2022) utrzymuje się na poziomie ujemnym, co wskazuje na priorytetyzację wzrostu nad rentownością (Rysunek 5.). Jest to charakterystyczne dla platform cyfrowych w fazie ekspansji, kiedy znaczące inwestycje w rozwój infrastruktury technologicznej, pozyskiwanie użytkowników oraz budowanie rozpoznawalności marki przewyższają generowane przychody. Dodatkowo w raporcie kwartalnym z 2020 roku można przeczytać o emisji obligacji na około 400 mln USD przez spółkę, co potwierdza wykonywanie inwestycji⁵⁷. Od 2023 roku można zaobserwować znaczącą poprawę wskaźnika, który osiąga wartości dodatnie, co sugeruje osiągnięcie punktu przełomowego w modelu biznesowym.

Analizując korelację między liczbą użytkowników a marżą zysku netto (Rysunek 5.), współczynnik Pearsona wyniósł 0,55 co oznacza umiarkowaną zależność⁵⁸. Można zaobserwować, że wzrost liczby użytkowników nie przekłada się bezpośrednio na poprawę

⁵⁷ <https://www.fiverr.com/news/pricingofprivateoffering> (dostęp: 18.10.2025).

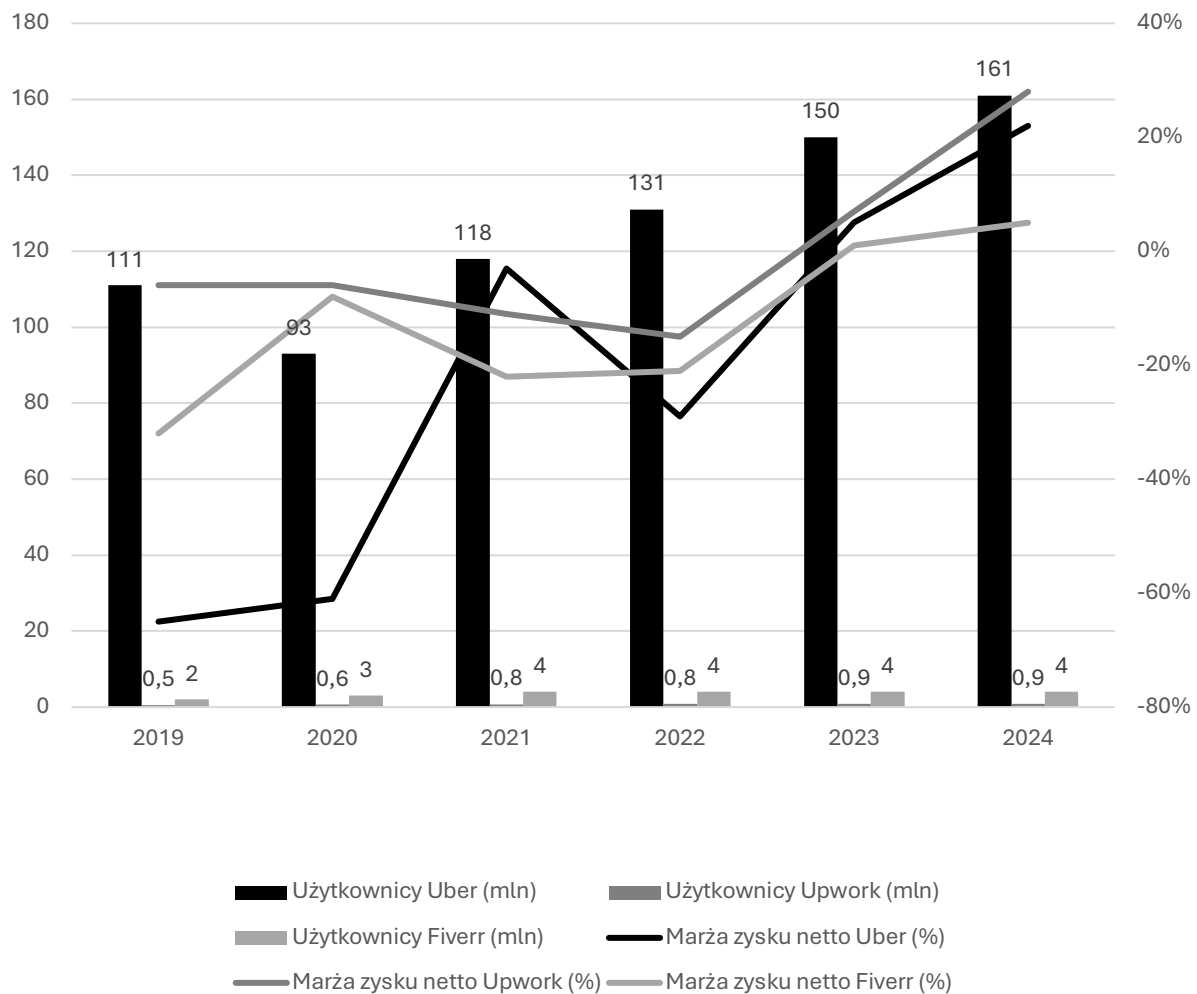
⁵⁸ Obliczenia własne.

rentowności w początkowym okresie. Relacja ta ulega zmianie po 2022 roku, zjawisko to można tłumaczyć kilkoma czynnikami: efektem skali – rosnąca baza użytkowników pozwala na pokrycie kosztów infrastruktury i rozwoju, co prowadzi do obniżenia jednostkowego kosztu obsługi, optymalizacją modelu monetyzacji⁵⁹ - platforma prawdopodobnie udoskonaliła strategie cenowe i mechanizmy pobierania prowizji, co zwiększyło przychód generowany przez użytkownika oraz dywersyfikacją oferty - wzrost liczby użytkowników umożliwił ekspansję na nowe kategorie usług o wyższych marżach⁶⁰. Wzrost liczby użytkowników jako przejaw postępującej cyfryzacji odzwierciedla szersze trendy społeczno-ekonomiczne: transformację rynku pracy w kierunku większej elastyczności, globalizację usług profesjonalnych oraz rosnące zaufanie do transakcji cyfrowych. Pandemia COVID-19 (2020-2021) prawdopodobnie przyspieszyła te procesy, wymuszając adaptację rozwiązań cyfrowych i normalizując zdalne modele współpracy. Analiza danych Fiverr potwierdza charakterystyczną dla platform cyfrowych trajektorię rozwoju: od początkowej fazy inwestycyjnej z ujemnymi marżami do osiągnięcia rentowności po zbudowaniu odpowiedniej skali. Rosnąca liczba użytkowników, interpretowana jako przejaw postępującej cyfryzacji, stanowi fundamentalny czynnik umożliwiający tę transformację, choć jej pozytywny wpływ na rentowność manifestuje się z opóźnieniem, po osiągnięciu odpowiedniej dojrzałości operacyjnej platformy.

Na podstawie przedstawionych danych dotyczących liczby użytkowników oraz marży zysku netto przeprowadzono również analizę porównawczą trzech przedsiębiorstw (Uber, Upwork i Fiverr) (Rysunek 6.).

⁵⁹ Wdrożenie efektywnych mechanizmów monetyzacji w przypadku spółki Fiverr oznacza zastosowanie strategii generujących stabilne i zrównoważone przychody.

⁶⁰ <https://www.fiverr.com/news/q3earnings-2023> (dostęp: 18.10.2025).



Rysunek 6. Marża zysku netto i liczba użytkowników platform Uber, Upwork i Fiverr

Źródło: opracowanie danych na podstawie danych z bazy Workspace LSEG oraz stron Backlinko: <https://backlinko.com/uber-users> (dostęp: 31 marca 2025), Demandsage: <https://www.demandsage.com/uber-statistics/> (dostęp: 31 marca 2025), Notta: <https://www.notta.ai/en/blog/upwork-statistics> (dostęp: 31 marca 2025) i Fiverr: <https://investors.fiverr.com/> (dostęp: 31 marca 2025).

Uber wykazuje największą liczbę użytkowników (wzrost ze 111 mln w 2019 do 161 mln w 2024), podczas gdy Fiverr osiągnął wzrost z 2,0 mln do 4,0 mln, a Upwork z 0,5 mln do 0,9 mln w analogicznym okresie (Rysunek 6.). Względny przyrost liczby użytkowników jest jednak najwyższy dla Fiverr (100%), następnie Upwork (80%), podczas gdy Uber zwiększył swoją bazę użytkowników o około 45%. Różnice w dynamice wzrostu ilości użytkowników odzwierciedlają odmienne fazy dojrzałości cyfrowej badanych platform. Usługi transportowe reprezentowane przez Uber wcześniej weszły w fazę cyfrowej transformacji, natomiast

platformy pracy zdalnej doświadczyły intensywniejszej cyfryzacji, szczególnie w kontekście pandemii COVID-19, która istotnie wpłynęła na rynek pracy. Wszystkie analizowane platformy wykazują podobną trajektorię marży zysku netto: początkowe wartości ujemne, a następnie przejście do wartości dodatnich w latach 2023-2024. Jednakże skala początkowych strat jest zróżnicowana. Uber odnotował najgłębsze straty (-65% w 2019), podczas gdy Fiverr osiągnął wynik na poziomie -32% w 2019 roku, a Upwork w tym samym czasie rozpoczynał z poziomu około -6%. Taki spadek jest charakterystyczny dla różnych modeli biznesowych i strategii ekspansji. Interesujące jest, że wszystkie trzy platformy osiągnęły punkt zwrotny w rentowności w podobnym okresie (2022-2023), co prawdopodobnie jest efektem zakończenia pandemii COVID-19, ale może też sugerować systemową zmianę w podejściu inwestorów i wymogach rynkowych wobec platform cyfrowych, od priorytetu wzrostu popularności platformy do priorytetu rentowności. W 2024 roku wszystkie platformy osiągnęły dodatnie marże zysku netto: Uber 22%, Upwork 28%, Fiverr 5%. Obliczone współczynniki korelacji Pearsona wykazują istotne różnice między platformami: Uber: 0,87 (silna dodatnia korelacja), Fiverr: 0,55 (umiarkowana dodatnia korelacja), Upwork: 0,43 (umiarkowana dodatnia korelacja)⁶¹. Silniejsza korelacja dla Ubera może wynikać z efektywniejszego wykorzystania efektu skali, gdzie rosnąca baza użytkowników przekłada się bezpośrednio na optymalizację kosztów jednostkowych. Natomiast umiarkowana korelacja dla platform freelancerskich sugeruje, że na ich rentowność wpływają również inne czynniki, niewystępujące dla Ubera.

Interpretując wzrost liczby użytkowników jako wskaźnik postępującej cyfryzacji, można zidentyfikować trzy odmienne wzorce adaptacji cyfrowej: model dojrzałości cyfrowej dla Ubera, charakteryzujący się stabilnym wzrostem liczby użytkowników oraz silną korelacją z rentownością (0,87); model intensywnej ekspansji cyfrowej dla Fiverra, cechujący się dynamicznym wzrostem liczby użytkowników w początkowym okresie (2019-2021), a następnie stabilizacją; model systematycznego rozwoju Upworka, charakteryzujący się stałym, lecz umiarkowanym wzrostem liczby użytkowników oraz najniższą korelacją z rentownością (0,43) (Rysunek 6.).

Analiza porównawcza trzech platform potwierdza, że cyfryzacja pozytywnie wpływa na rentowność przedsiębiorstw, jednak siła tej zależności różni się w zależności od charakterystyki biznesu. Silniejsza korelacja dla Ubera w porównaniu z Fiverr i Upwork potwierdza, że efekt skali jest szczególnie istotny w sektorze transportu, gdzie koszty

⁶¹ Obliczenia własne.

jednostkowe silnie zależą od gęstości sieci użytkowników. Badane platformy reprezentują nowy paradygmat biznesowy, gdzie cyfryzacja umożliwia tworzenie struktur współpracy łączących popyt z podażą w sposób wcześniej niemożliwy.

Podsumowanie

Hipoteza H1: Rynek pracy w sektorze *gig economy* wykazuje cechy rynku rozwijającego się, które przejawiają się we wzroście wskaźników finansowych spółek funkcjonujących w ramach *gig economy*, została zweryfikowana pozytywnie. Wszystkie badane wskaźniki wykazują trend rosnący, pomimo początkowych spadków wskaźników rentowności, spowodowanych prawdopodobnie pandemią Covid-19. Wyniki badań pokazują możliwość dalszego rozwoju wszystkich podmiotów (Uber, Upwork, Fiver), od 2022 roku ROA, ROE i marża zysku netto są dodatnie. Jako miarę rozwoju sektora przyjęto wyniki finansowe najpopularniejszych spółek w nim funkcjonujących co pozwala stwierdzić, iż *gig economy* wykazuje perspektywy dalszego rozwoju.

Hipoteza H2: Istnieje korelacja pomiędzy postępem cyfryzacji, a rozwojem przedsiębiorstw działających w ramach *gig economy*, została zweryfikowana pozytywnie. Przeprowadzona analiza korelacji Pearsona w której przyjęto liczbę użytkowników badanych spółek z sektora *gig economy*, jako marker postępującej cyfryzacji, wskazała na dodatnią korelację w każdym badanym przedsiębiorstwie. Pokazuje to, że istnieje zależność pomiędzy rozwojem przedsiębiorstw *gig economy*, a postępem cyfryzacji. Należy jednak zaznaczyć, że korelacje różniły się w zależności od badanego podmiotu, z czego najwyższa była w przypadku Ubera (0,87), a najniższa w przypadku Upworka (0,43).

Bibliografia

1. Alauddin F.D.A., Aman A., Ghazali M.F., Daud S., *The influence of digital platforms on gig workers: A systematic literature review*, „Heliyon”, 2025, No. 11(1), <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2405844024175226>.
2. Beręsewicz M., Nikulin D., Szymkowiak M., Wilak K., *The gig economy in Poland: evidence based on mobile big data*, 2021, arXiv, https://www.researchgate.net/publication/352706929_The_gig_economy_in_Poland_evidence_based_on_mobile_big_data.
3. Duggan J., Jooss S., *Gig Work, Algorithmic Technologies, and the Uncertain Future of Work*. [in:] *The Future of Work. Palgrave Studies in Digital Business & Enabling Technologies*, (eds) T. Lynn, P. Rosati, E. Conway, L. van der Werff, Palgrave Macmillan, Cham, 2023, https://www.researchgate.net/publication/372755598_Gig_work_algorithmic_technologies_and_the_uncertain_future_of_work.

4. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2024/2831.
5. Golec A., *Praca zuberyzowana - kontekst, charakterystyka i zagrożenia*, Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie, Kraków 2021.
6. Jamka A., *Zarządzanie projektami: Kompetencje pracy młodych w gig economy*. [w:] A. Laskowska-Rutkowska (red.), *Zarządzanie projektami w dobie postępującej cyfryzacji i zwiększonego ryzyka*, Warszawa 2022.
7. Kawalec P., *Transformacja cyfrowa – szanse i wyzwania dla przedsiębiorców*, „Nowe Tendencje w Zarządzaniu”, 2021, nr 1.
8. Norhayati O., Rossilah J., *A Systematic Literature Review of the Gig economy: Insights into Worker Experiences. Policy Implications, and the Impact of Digitalization*, „International Journal of Research and Innovation in Social Science (IJRISS)”, 2025, No. 9(02), <https://doi.org/https://dx.doi.org/10.47772/IJRISS.2025.9020170>.
9. Orczyk J., *Dylematy u progu transformacji pracy*, „Ekonomista”, 2021, nr 4.
10. Ostój I., *Rozwój gig economy jako wyzwanie dla sfery regulacji rynku pracy*, „Studia Prawno-Ekonomiczne”, 2019, t. 60.
11. Pisarczyk Ł., *Stosunek pracy wobec zmian technologicznych*, [w:] *Prawo pracy i prawo socjalne: teraźniejszość i przyszłość: księga jubileuszowa dedykowana Profesorowi Herbertowi Szurgaczowi*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2021.
12. Polkowska D., *Przyspieszenie czy spowolnienie? Praca platformowa dostawców jedzenia w dobie pandemii SARS-CoV-2*, „Studia Socjologiczne”, 2021, t. 243, nr 4.
13. Skrzek-Lubasińska M., Gródek-Szostak Z., *Różne oblicza samozatrudnienia*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2019.
14. Stachura-Krzyształowicz A., Barańska P., *Praca platformowa. Informacje dla pracowników internetowych platform pracy wykonujących pracę fizyczną.*, Centralny Instytut Ochrony Pracy – Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa 2022.
15. Stryzhak O., Yermachenko V., Cibák L., Sidak M., *Digitalisation of the Tourism Industry and Self-Employment: Challenges of the Gig-Economy*, 2025, <https://doi.org/10.3390/tourhosp6010004>.
16. Vadavi S., Sharmiladevi J.C., *Analysing the evolution and patterns of the gig economy: a bibliometric examination of growth and trends*. „Cogent Business & Management”, 2024, No. 11(1), <https://doi.org/10.1080/233119575.2024.2424480>.
17. Wood A., Graham M., Lehdonvirta V, Hjorth I., *Good gig, bad gig*, „Work, Employment and Society”, 2019, No. 33(1).
18. Zhang T., Wang J., Li X., *Digital transformation and corporate performance*, 2022.

Źródła internetowe

1. <https://avalon-logistics.pl>.
2. <https://backlinko.com>.
3. <https://bitdefender.pl>.
4. <https://eres-partner.pl>.
5. <https://funkymedia.pl>.
6. <https://investor.uber.com>.
7. <https://investors.fiverr.com>.
8. <https://investors.upwork.com>.
9. <https://s23.q4cdn.com>.
10. <https://stat.gov.pl>.
11. <https://www.bankier.pl>.
12. <https://www.fiverr.com>.
13. <https://www.forbes.pl>.
14. <https://www.macrotrends.net>.

Nadia Jagodzińska, Julia Jasińska, *Analiza perspektyw rozwoju sektora gig economy w kontekście wybranych wskaźników finansowych oraz postępu cyfrowego*, „Teoria i Praktyka Dydaktyki Akademickiej”, tom 4, nr 3 (2025), s. 37-60.

15. <https://www.notta.ai>.

16. <https://www.statista.com>.