

**Zeszyty Naukowe Instytutu Zarządzania i Marketingu
Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie**

**PRAGMATA
TES
OIKONOMIAS**

I



Częstochowa 2006

Recenzenci
Rafał Krupski, Zofia Mielecka-Kubień, Danuta Strahl

Redaktorzy naukowi
Walenty Ostasiewicz, Marek Kulesza

Redaktor
Przemysław Lasota

Korektor
Mirosław Łapot

Redakcja techniczna
Jacek Kukułka

Projekt okładki
Sławomir Sadowski

© Copyright by Akademia im. Jana Długosza w Częstochowie
Częstochowa 2006

ISBN 83 – 7098 – 784 – 2



378(05)(082) zeszyty..

BG AJD



277261

33

T.P. Wydaw. ciągłe

Wydawnictwo Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie
42-200 Częstochowa, ul. Waszyngtona 4/8
tel. (0 34) 378 43 29, fax (0 34) 378 43 19.
www.ajd.czyst.pl
e-mail: wydawnictwo@ajd.czyst.pl
Wydanie I. Objętość 11,125 ark. druk. (B5)

-Nr 93108

05.03.08

42

Spis treści

Słowo wstępne	5
Walenty Ostasiewicz	
Problemy i perspektywy ilościowych badań społecznych	7
Paulina Ucieklak-Jeż	
Ocena jakości funkcjonowania systemu opieki zdrowotnej na przykładzie wybranej poradni w Częstochowie	33
Stanisława Ostasiewicz	
Analiza trwania życia w populacjach niejednorodnych	53
Adam Drab	
Zmiany małżeńskich decyzji konsumpcyjnych	63
Wojciech Grabałowski	
Bank jako instytucja zaufania publicznego	77
Józef Kosiński	
Społeczno-gospodarcze znaczenie firm rodzinnych oraz specyfika zarządzania nimi	87
Joanna Paliszkiewicz	
Strategie zarządzania wiedzą wykorzystywane w małych i średnich przedsiębiorstwach	101
Marek Kulesza	
Systemy zapewnienia jakości w Europejskim Obszarze Szkolnictwa Wyższego	109
Renata Biadacz	
Finansowanie regionalnych programów operacyjnych na lata 2007–2013 .	121
Włodzimierz Biniek	
Dialog społeczny w Polsce i krajach Unii Europejskiej	137
Antoni Kożuch	
Zarządzanie w gminie. Perspektywa strategiczna	155
Jan Szczepanik, Rafał Szczepanik	
Budowa efektywnego zespołu w przedsiębiorstwie	167

Słowo wstępne

Celem nauki jest zapewnienie ludziom dobrego bytowania, czyli dobrobytu materialnego i dobrostanu psychicznego. Jedną z pierwszych nauk, w której wyraźnie akcentowano ten szlachetny cel, była nauka o umiejętnym i rozsądnym prowadzeniu gospodarstwa domowego. Umiejętne gospodarowanie oznacza taką organizację wspólnego życia, która zapewnia dobre bytowanie wszystkim członkom tej podstawowej komórki zorganizowanego życia społecznego, jaką jest rodzina.

Pierwszą znaną pracę o sposobach takiego gospodarowania i metodach prowadzenia handlu napisał Hezjod, żyjący na przełomie VII i VIII wieku w starożytnej Grecji. Grecki tytuł tej pracy jest następujący: *Εργα και ημερα* i po polsku oznacza on *Prace i dni*.

Dzisiejszy wyraz ergonomia stanowi więc bardzo odległe echo tej książki. Poza tym i dziś jest znane następujące powiedzenie Hezjoda: „nie praca jest hańbą, hańbą jest próżnowanie”.

Okolo czterysta lat później Ksenofont napisał pracę o podobnej treści pt. *Οικονομικος*, tłumaczoną po łacinie jako *oeconomica* lub *ycconomica*, po polsku zaś jako ekonomia lub ekonomika. Pod takim samym tytułem znany jest także zbiór pism wielkiego myśliciela greckiego Arystotelesa. Wszystkie te dzieła dotyczą umiejętnego gospodarowania, grecka nazwa tej nauki stanowi złączenie dwóch słów. Jednym jest słowo *οικος* oznaczające dom, wspólnotę rodzinną lub gospodarstwo domowe. Drugie słowo *νομος* (*nomos*) oznacza prawo, zwyczaj, zasadę. *Οικονομικος* zatem to zasady, reguły, czyli jak byśmy dziś powiedzieli, nauka prowadzenia gospodarstwa domowego.

Gospodarstwo takie składało się z trzech głównych elementów: ojca rodziny, żony i woła orzącego, nazywanego sługą biednych. Czasem dodawano czwarty element – niewolnika. Wyraźnie i dobitnie podkreślano zawsze, że celem tej nauki jest dobre życie.

Ta nowa seria prac naukowych wydawanych przez Akademię im. Jana Długosza w Częstochowie, jak sugeruje jej grecka nazwa, poświęcona jest publikacji prac dotyczących ekonomii tzn. wszelkich rzeczy, spraw i produktów naukowych (stąd greckie słowo *πραγματα*) dotyczących umiejętnego gospodarowania nie tylko w ramach gospodarstwa rodzinnego, ale także w ramach kolonii takich gospodarstw, którą Arystoteles nazwał społeczeństwem.

W pierwszym numerze nowej serii zamieszczono artykuły naukowe przygotowane przez pracowników aktualnie zatrudnionych w Instytucie Zarządzania i Marketingu.

Wydanie numeru pierwszego nie byłoby możliwe bez wsparcia finansowego Rektora Akademii, a także bez życzliwości i zrozumienia Recenzentów, którzy wsparli nasze wysiłki swoim autorytetem.

Walenty Ostasiewicz

Problemy i perspektywy ilościowych badań społecznych

Wprowadzenie

Od najdawniejszych czasów człowiek interesował się światem, w którym żyje, a czynił to zarówno z czystej ciekawości, jak też i po to, aby ułatwiać i polepszać swoje w nim bytowanie. Przez pojęcie „świat” rozumiemy tu wszystkie istniejące rzeczy (filozofowie nazywają je substancjami), między którymi zachodzą określone związki, czyli relacje. Wszystkie substancje mają wiele różnych cech pozwalających na ich rozróżnianie, znajdują się też zawsze w określonym stanie. Zmiany stanów nazywa się często zjawiskami.

W wielkim skrócie można więc powiedzieć, że świat jest to zbiór rzeczy, ich cechy i związki między nimi, a także stany, w jakich się one znajdują.

Człowiek jako istota myśląca poznaje ten świat. Zauważmy, że człowiek poznaje świat, którego częścią jest on sam. Poznaje więc i siebie samego, i jest tego świadom. To właśnie posiadana przez człowieka świadomość odróżnia go od wszystkich innych rzeczy. Rzeczy te, nazywane ciałami fizycznymi, odznaczają się tym, że one są, czyli trwają jakiś czas i zajmują też jakieś miejsce w przestrzeni.

Człowiek zaś, jest nie tylko ciałem fizycznym, oprócz składowej fizycznej – ma także składową psychiczną, tzn. ma ciało i duszę. W odróżnieniu od przedmiotów fizycznych, wszystkie substancje psychiczne są tylko czasowe, nie są przestrzenne. One tylko istnieją, nie zajmując żadnego miejsca w przestrzeni. Są to takie byty (od słowa być, czyli istnieć), jak myśli, uczucia, przekonania, wiara, wiedza itp.

Niektórzy zamiast słowa „psychiczny”, pochodzącego od greckiego słowa *psyche*, oznaczającego duszę, wolą używać słowa „umysłowy”. Pozostańmy jednak przy słowach greckich.

Wszystkie substancje, z których składa się świat, dzielimy więc na przedmioty fizyczne i byty psychiczne. Poznajemy je poprzez ich cechy. Zamiast słowa „cechy” mówimy też „charakterystyki”, gdyż one charakteryzują rzeczy, tzn. pozwalają te rzeczy odróżniać od siebie, dzielić je na pewne grupy, czyli klasyfikować lub też je porządkować. Te cechy, które umożliwiają klasyfikację przedmiotów, nazywa się zwykle cechami nominalnymi lub kategorialnymi. Nazwa taka wynika z tego, że zamiast mówić o podziale na grupy, mówi się też o podziale na kategorie. Wyodrębnionym grupom, czyli kategoriom, nadaje się często określone nazwy, nazwa zaś lub imię po grecku oznacza

onoma, od którego pochodzi łacińskie *nomen*. Cecha nominalna jest to więc taka cecha, która każdemu przedmiotowi (rzeczy) pozwala przypisać „imię” klasy, do której ona należy. Klasyfikowanie przedmiotów należy do jednej z dwóch podstawowych czynności poznawczych. Drugą czynnością jest porządkowanie. W tym przypadku rzeczy porównywane są ze względu na „ilość” określonej cechy, jej intensywność lub nasilenie itp. W niektórych przypadkach porównania takiego dokonujemy łatwo.

Mówimy na przykład, że przedmiot A jest cięższy od przedmiotu B, kartka A jest bielsza niż kartka B itd. i rozumiemy wystarczająco dobrze, co to znaczy. W przypadku cech rzeczy fizycznych nie ma więc większej potrzeby roztrząsania problemu dotyczącego form i sposobów objawiania się cech lub percepcji ich intensywności.

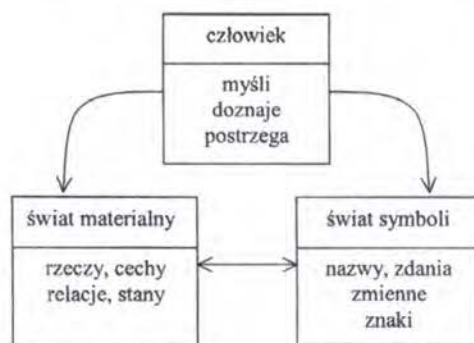
Ze względu na czasowo-przestrzenny charakter rzeczy fizycznych ich cechy łatwo są łatwo postrzegane przez ludzi. Postrzegane są one bowiem za pomocą pięciu podstawowych zmysłów: wzroku, słuchu, węchu, dotyku i smaku.

Trudniejszy jest problem dotyczący cech charakteryzujących byty psychiczne, czyli umysłowe. Typowe byty psychiczne, takie jak myśli, przekonania, uczucia itp., zwykle traktowane są częściej jako zjawiska psychiczne aniżeli ustalone rzeczy psychiczne.

Zjawiska psychiczne mają charakter tylko czasowy, nie postrzegamy ich za pomocą żadnego spośród pięciu podstawowych zmysłów. Mimo to wiemy o ich istnieniu, czujemy przecież, że ktoś nas lubi, że innych obdarzamy także jakimś uczuciem itd. Mówi się wówczas, że te zjawiska postrzegane są wewnętrznie. Postrzeganie takich cech czy zjawisk nazywa się *doznawaniem*. Ponieważ byty psychiczne znajdują się gdzieś wewnątrz duszy człowieka, to o ich cechach można wnioskować tylko pośrednio albo na podstawie obserwacji zachowań ludzkich albo zwracając się do nich z pytaniami.

Zdobytą wiedzę o świecie można wykorzystywać dla własnych celów, można ją też przekazać innym. Do tego niezbędne jest przedstawienie jej w jakimś systemie umownych znaków i symboli. Na przykład w postaci dźwięków, obrazów, słów itp. Nazwijmy ten system światem symboli. W ten sposób wyodrębnione zostały dwa światy i człowiek nad nimi panujący. Ta triada: świat, myśl i język, znana od czasów starożytnych, stanowi do dziś przedmiot dysput filozoficznych. Twierdzenie, że świat, myśl i język mają taką samą strukturę, stanowi główną ideę słynnego filozofa L. Wittgensteina. Z tego twierdzenia wynika między innymi, że badając tylko język, można zrozumieć świat.

Relacje zachodzące między człowiekiem, poznawanym przez niego światem i systemem znaków użytych do reprezentacji wyników poznania przedstawione są na rys. 1.



Rys. 1. Świat – człowiek – język

Zauważmy, że zapis wiedzy w jakimś języku jest pożądanym jeszcze z innego względu. A mianowicie, jeśli zapis ten jest dokonany w języku precyzyjnie określonym, to umożliwia on uzyskiwanie nowej wiedzy poprzez odpowiednie przekształcanie tekstu. Językiem o takiej właściwości jest język logiki formalnej, a w szczególności język matematyki. Stąd też wynika dążenie do zapisu wiedzy w języku matematycznym.

1. Badania społeczne

Mówiąc o badaniach społecznych, należałoby rozpocząć od wyjaśnienia obu pojęć: co to są badania i co to jest społeczeństwo. Pierwsze pojęcie można wyjaśnić dość łatwo, drugie zaś jest o wiele trudniejsze. Rozpocznijmy więc od pierwszego.

Przez pojęcie badań społecznych rozumie się usystematyzowane pozyskiwanie wiedzy na temat życia społecznego i mające na celu odkrycie i zrozumienie istniejących prawidłowości, czyli praw rządzących tym życiem. Pozyskiwanie wiedzy odbywa się w wyniku obserwacji lub w wyniku przeprowadzanych eksperymentów dotyczących zorganizowanych zbiorowości ludzkich, określanych jako społeczeństwo.

Wyjaśnienie znaczenia pojęcia „społeczeństwo” jest bardziej złożone. Trudności wynikają z tego, że wybitni znawcy zagadnienia bardzo się różnią w swych opiniach na temat tego pojęcia. Wszyscy jednak odróżniają pojęcie państwa od pojęcia społeczeństwo. Oba pojęcia dotyczą jednak tego samego, a mianowicie pewnej wspólnoty ludzi, czyli zbiorowości ludzkiej, stanowiącej jedną całość. Spory filozoficzne dotyczą właśnie tego, co spaja tę zbiorowość, co czyni ją jednym wspólnym organizmem.

Dla jednych jest to zbiorowisko ludzi wolnych, samorządnych i stanowiących sami o sobie. Inni uważają zaś, że jest to tylko stado potrzebujące władzy. Władza polega na ustaleniu norm prawnych. Jeśli normy współistnienia i współpracy są prawnie usankcjonowane i chronione instytucjonalnie, to całą zbiorowość ludzką nazywa się państwem.

Władzę sprawować może tylko jedna osoba, zwana monarchą (może to być król, car, cesarz itp.), a może też sprawować cały lud (może to być demokracja, ochlokracja, władza ludowa itp.).

Wielki myśliciel grecki, Sokrates, twierdził, że zbiorowość ludzka jest zwykłym stadem potrzebującym pasterza. Platon także uważał, że do organizowania życia zbiorowego i rządzenia nim potrzebny jest król-filozof. Zwolenników poglądu tych wielkich filozofów spotykamy i w czasach nowożytnych.

Angielski filozof Tomas Hobbes (1588–1679) uważał, że ład i porządek może zagwarantować tylko monarcha, czyli silna władza centralna. Twierdził on, że bez silnego państwa ludziom będzie zagrażał zawsze strach i niebezpieczeństwo gwałtownej śmierci. Ludzie z natury swej nastawieni są do siebie wrogo, życie człowieka naturalnego, bez władzy nad nim jest samotne, nędzne, bez słońca i zwierzęce. *Homo homini lupus est.*

Rola władzy centralnej może polegać na regulowaniu, kontrolowaniu i sterowaniu prawie wszelkimi przejawami współżycia. Z drugiej zaś strony rola państwa może się ograniczać do troski o dobre życie jego obywateli.

Wielki myśliciel grecki, Arystoteles, uważał, że zadaniem państwa jest czynić ludzi dobrymi. Określił on człowieka mianem *zoon politikon*, co dosłownie znaczy „zwierzę polityczne”. Słowo „polityczny” miało wówczas znaczenie zupełnie inne niż to, które mu dzisiaj dajemy, szczególnie w języku polskim. Pochodzi ono od słowa *polis*, ozna-

czającego stowarzyszenie wolnych ludzi, w którym na przemian jedni władają, a drudzy podlegają władzy (por. [23]). Greckie słowo *polites*, czyli w dzisiejszym języku powiedzielibyśmy polityk, było bardzo szacownym określeniem osoby angażującej się we wspólne sprawy publiczne, oznaczało obywatela *polis*, nie tak jak dzisiaj człowieka spędzającego życie na brudnej robocie przy obsłudze nowoczesnej maszyny politycznej (por. [23]).

Zbiorowości, w których normy współżycia ustalają jej członkowie, nazywają się społeczeństwami. Podstawowe jednostki organizacyjne takich zbiorowości stanowiły gospodarstwa domowe, które łączyły się w gminy, zaś kolonię gmin Arystoteles nazwał społeczeństwem. Idee Arystotelesa stanowią podstawę współczesnej teorii społecznej H. Spencera, w której społeczeństwo traktowane jest jako system mikrosystemów (łac. *communitas communitatum*).

Ponieważ *polis*, czyli państwa greckie (duże miasta) były społeczeństwami, w znaczeniu tu podanym, to określenie *zoon politikon* oznacza więc zwierzę społeczne. Współczesny socjolog N. Luhmann zauważa, że społeczeństwo nie składa się z ludzi, lecz z międzyludzkich układów komunikacyjnych. Człowiek zatem rozpatrywany jest ze względu na jego cechy współżycia zbiorowego, jako współtowarzysz, współfaktor, współtwórca, czujący i współczujący itp.

We współczesnym języku zamiast określenia greckiego używa się zlatynizowanego *homo sociologicus*.

Człowiek jest więc stworzeniem stadnym, ale trzeba też pamiętać, że zaspokajanie jego własnych interesów nie może się odbywać bez zaspokajania interesów innych osób. W wyniku wymuszonej konieczności współdziałania powstają więzi między ludźmi, kształtują się normy i reguły współżycia we wspólnocie.

Z drugiej zaś strony, władza może się ograniczać jedynie do wspierania i umacniania harmonii życia zbiorowego. Całą zbiorowość w tym drugim przypadku niemiecki filozof Hegel określił mianem społeczeństwa obywatelskiego (*bürgerliche Gesellschaft*).

Człowiek, oprócz swej natury społecznej, w dużej mierze altruistycznej, ma też naturę egoistyczną, jest indywidualistą i samolubem. Jako egoista, jest zachłanny chce mieć dużo, chce panować nad innymi, chce się bogacić nawet kosztem innych. Człowieka tak pojmowanego określa się mianem *homo oeconomicus*, w dosłownym tłumaczeniu oznaczającego człowieka gospodarującego.

Dzisiejsze słowo ekonomia pochodzi też od starożytnego słowa greckiego *oikos*, wprowadzonego również przez Arystotelesa, i oznaczającego *dom*, czyli gospodarstwo domowe, którego podstawę stanowił gospodarz, czyli ekonom, jego żona oraz wół roboczy. Słowo ekonomia pojmowane było dość szeroko, nie tylko jako wspólnota rodzinna, lecz także jako wspólne gospodarowanie, czyli zorganizowane zaspokajanie potrzeb.

Angielski ekonomista Adam Smith (1723–1790) uważał, że najlepszym rozwiązaniem problemu wspólnego zaspokajania potrzeb jest zorganizowanie rynku. Człowiek należy do gatunku mądrych, czyli gatunku *homo sapiens*, a więc poprzez swój rozsądek uświadamia sobie, że musi się liczyć z innymi, którzy przecież też są egoistami i też chcą nad nim zapanować. Jeżeli nawet w dążeniu do zaspokajania swych egoistycznych potrzeb wyzbędzie się on wzniosłych uczuć altruizmu i „wskazań serca”, to i tak skorzysta z posiadanego rozsądku, aby przeprowadzić rachunek strat i korzyści w swojej konkurencji z innymi. Dążąc do posiadania czegoś ważnego, może zrezygnować z czegoś innego, może więc dokonać wymiany dóbr, a ta może się okazać korzystna dla obu

stron. A. Smith twierdził, że niepotrzebna jest żadna centralna władza, żaden monarcha, trzeba dać ludziom pełną swobodę konkurowania, a będą oni dokonywać takiej wymiany dóbr, przy której nikt nie ucierpi, a niektórzy tylko skorzystają. Wystarczy dać ludziom pełną swobodę, a oni w celu zaspokojenia swoich egoistycznych potrzeb pójdą na rynek, a tam będą postępować tak, jak gdyby z góry byli sterowni jakąś mądrą siłą, którą A. Smith nazwał niewidzialną ręką.

W dzisiejszej terminologii tę mądrą siłę nazywa się prawem dobrobytu społecznego.

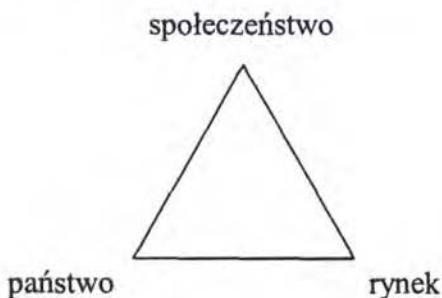
Widzimy więc, że możliwe są trzy ekstremalne sposoby organizacji życia zbiorowego. Określa się krótko trzema słowami kluczowymi (por. [23]):

- społeczeństwo,
- państwo,
- rynek.

Pierwszy z wymienionych sposobów oznacza, że sama zbiorowość ludzka tworzy samodzielnie instytucje, takie jak samorządy zakładowe, terytorialne, związki zawodowe, stowarzyszenia itp. O takiej organizacji społecznej marzono w Polsce w pierwszych latach osiemdziesiątych (por. [23]). Za namową nauczycieli amerykańskich wybrano jednak kapitalistyczny punkt widzenia A. Smitha, czyli drogę czysto rynkową.

Państwowa, czyli w mniejszym lub większym stopniu totalitarna, organizacja życia zbiorowego oznacza istnienie silnej, absolutnej władzy centralnej planującej i kontrolującej wszelkie przejawy życia ludzkiego.

W chwili obecnej nie ma państw realizujących w czystej postaci jeden z tych trzech sposobów. Każde państwo można zaś ulokować w pewnym miejscu trójkąta pokazanego na rys. 2.



Rys. 2.

Reasumując, można powiedzieć, że państwo to władza i polityka. Społeczeństwo zaś to etyka, więzi międzyludzkie oraz podstawowe instytucje społeczne: rodzina, gospodarka, edukacja, polityka i religia. Części wspólne świadczą o tym, że nie ma państwa bez społeczeństwa ani społeczeństwa bez państwa.

Nikt nie ma żadnych wątpliwości, że państwo jest odrębnym bytem w świecie. Zupełnie inaczej jest ze społeczeństwem.

Nikt nie ma wątpliwości, że takie rzeczy, jak na przykład rower, książka czy drzewo, są to odrębne byty, postrzegane jako pewne całości. Nikt też nie ma wątpliwości, że takie byty jak miłość czy nienawiść też istnieją oraz że ich doświadczamy. Dużo trudniej zaakceptować fakt, że coś takiego jak społeczeństwo to też odrębny byt, że to jakiś

szczególony „przedmiot” świata, że on także charakteryzowany jest za pomocą określonych cech. Nie wszystko więc o nim można powiedzieć na podstawie znajomości jego członków. Społeczeństwo to coś więcej aniżeli suma jego członków. Podobnie jak rower, jako środek lokomocji, to coś więcej aniżeli zbiór wszystkich jego części.

Traktowanie społeczeństwa jako wyodrębnionego bytu zawdzięczamy twórcom socjologii. Sam termin „socjologia” ukuł w 1838 roku francuski filozof A. Comte (1798–1857). Tym jednak, kto najbardziej przyczynił się do rozwoju tej nauki w jej początkowym okresie, był genialny Belg A. Quetelet (1796–1874). Później do jej rozwoju przyczynili się E. Durkheim (1858–1917) oraz M. Weber (1864–1920). Dzięki ich pracom dziś nikt już nie ma wątpliwości, że społeczeństwo jest to odrębny byt mający swoje odrębne cechy i stany. Badając społeczeństwo, bada się więc zgodnie z ogólną metodologią badań jego zjawiska, fakty i cechy.

2. Rodzaje badań i typy projektów badawczych

Badania społeczne są tak bardzo różnorodne zarówno ze względu na przedmiot badań, jak i stosowane metody badawcze, że jest trudno dokonać ich klasyfikacji.

Najprostsze kryterium podziału stanowią stosowane metody, które z kolei mogą być klasyfikowane na wiele różnych sposobów. W badaniach społecznych zwykło się wyodrębniać dwie grupy metod: metody ilościowe i metody jakościowe. Lord Rutherford mówił swoim studentom, że wszystkie metody są ilościowe gdyż metody jakościowe są to ubogie metody ilościowe. W związku z tym mówi się też o ilościowych badaniach społecznych oraz o jakościowych badaniach społecznych. Cechą charakterystyczną badań ilościowych jest liczbowe wyrażenie badanych przejawów życia społecznego oraz wykorzystanie metod statystyczno-matematycznych do analizy zebranych danych.

Wśród badań o charakterze jakościowym dość wyraźnie wydzielić można dwie grupy badań:

- jakościowe badania terenowe,
- badanie danych wtórnych.

Badania terenowe polegają na tym, że życie społeczne badane i analizowane jest w jego naturalnym środowisku. Badacz społeczny wtapia się w to środowisko, jest jego elementem, utożsamia się z innymi członkami, żyje według tych samych zasad i norm, a jednocześnie obserwuje i analizuje to życie.

Przez pojęcie badania wtórnego rozumie się trzy ważne grupy metod badawczych:

- analiza treści,
- analiza danych statystycznych,
- analiza danych historyczno-porównawczych.

Cechą charakterystyczną tych badań jest to, że wszystkie one wykorzystują dane zebrane przez kogoś innego – być może nawet w odległych czasach i odległych miejscach. Badania tego typu wykorzystują zarówno ilościowe metody analizy, jak i jakościowe z przewagą jednego albo drugich. Metoda analizy danych historycznych stanowi niezwykle ważną technikę badań jakościowych. W metodzie tej rachunki mogą mieć zastosowanie i swoje znaczenie, o wiele istotniejsze jest jednak zrozumienie i pojęcie istoty rzeczy. M. Weber, który badaniami swymi wykazał wielką użyteczność tej techniki, użył określenia *verstehen*. Niemiecki termin *verstehen* oznacza rozumienie od wewnątrz,

które jest możliwe dzięki intuicji i empatii. *Verstehen* było, a przez wielu nadal jest uważane za konieczną cechę adekwatnego wyjaśnienia w naukach społecznych (por. [5]).

O przydatności techniki ilościowej polegającej na analizie danych statystycznych świadczą badania, jakie na początku XIX wieku prowadził A. Quetelet, a później E. Durkheim.

Ze względu na cel badań wśród wszystkich badań społecznych można wydzielić trzy grupy:

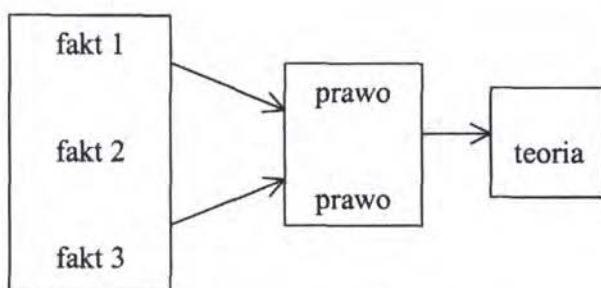
- badania podstawowe,
- badania stosowane,
- badania ewaluacyjne.

Celem badań podstawowych jest opracowanie teorii, lub tylko niektórych jej fragmentów, dostarczającej ogólnej wiedzy o zdarzeniach i zjawiskach społecznych.

W większości przypadków opracowywanie teorii rozpoczyna się od gromadzenia faktów jednostkowych o badanym zjawisku. Fakty te uzyskuje się poprzez obserwacje lub w wyniku świadomie przeprowadzonych eksperymentów. Formułowane one są w postaci jednostkowych zdań spostrzeżeniowych. Stosując metody indukcji, których dostarcza logika, zdania te są uogólnione i nazywa się je wówczas prawami.

W wyniku dalszego stosowania metod indukcji uogólniane są prawa i w ten sposób powstają teorie.

Taka najstarsza koncepcja nauki, zwana indukcjonizmem, schematycznie przedstawiona jest na rys. 3.



Rys. 3. Indukcjonistyczny model nauki

Drugi rodzaj badań społecznych stanowią badania empiryczne, zwane stosowanymi. Celem tych badań jest poznanie konkretnego problemu lub kwestii społecznej i dostarczenie informacji politykom społecznym potrzebnej im do planowania konkretnych reform i przedsięwzięć. Badacza społecznego prowadzącego tego typu badania nazywa się analitykiem polityki (ang. *policy analyst*).

Trzeci rodzaj badań społecznych stosowany jest wówczas, gdy zachodzi potrzeba oceny przeprowadzanych reform, oceny dokonywanych zmian w dotychczasowej strukturze itp. Jeżeli przeprowadzający badania dokonuje jedynie analizy zebranych danych, to nazywa się go analitykiem danych (*data analyst*).

Wszystkie rodzaje badań społecznych zdominowane są przez filozofię tzw. pozytywizmu logicznego. Pozytywizm jest to kierunek filozoficzny, który odrzuca wszelkie spekulacje metafizyczne, całą wiedzę opiera zaś na podstawach empirycznych. Poza tym

pozytywizm logiczny przyjmuje jako kryterium „naukowości” zasadę weryfikowalności. uważając, że wszelkie twierdzenia mają sens tylko w tym przypadku, gdy można je zweryfikować empirycznie. Charakterystyczną cechą tego kierunku filozoficznego jest rozróżnienie między językiem teoretycznym i językiem empirycznym.

Część empiryczna składa się z danych doświadczalnych pochodzących z obserwacji, eksperymentu lub pomiarów. Odpowiedzialność między częścią teoretyczną i empiryczną określa się w postaci procedur nazywanych definicjami operacyjnymi.

Operacjonizm stanowi drugą charakterystyczną cechę badań społecznych. Oznacza on, że pojęcia definiowane są poprzez podanie czynności fizycznych, czyli operacji, które pozwalają przypisać temu pojęciu wartość liczbową. Na przykład pojęcie „rozwój gospodarczy” uzyskamy, obliczając odpowiedni wskaźnik. „Inteligencja” jest tym, co wskazują testy itd.

3. Projektowanie badań

Ponieważ celem nauki w ogóle jest dążenie do poprawy ludzkiego bytowania, to przedmiotem badań społecznych są zwykle zdarzenia, sytuacje lub zjawiska niekorzystne społecznie, określane mianem chorób społecznych.

Jednym z głównych celów badań społecznych jest więc opis oraz wyjaśnienie takich problemów. Badanie zatem społeczne powinno dać odpowiedź na pytania typu „co jest”, „jak jest”, „jak funkcjonuje” itp., a następnie wyjaśnić dlaczego tak jest. Na przykład badanie może polegać na opisie sytuacji w polskiej służbie zdrowia i udzieleniu odpowiedzi na pytanie, dlaczego lekarz zarabia kilkanaście razy mniej od nieroba zasiadającego w parlamencie? Dlaczego klasa nierobów ma się lepiej od ludzi pracujących, niezależnie od ich lekceważenia społecznego?

Przed przystąpieniem do przeprowadzenia badań należy więc na samym początku jasno sprecyzować cel badań oraz określić jednostki badawcze. W bardzo wielu przypadkach jednostką badawczą jest pojedynczy człowiek. Mogą jednak to być takie jednostki, jak: rodzina, gospodarstwo domowe, gmina, państwo, grupa wyznaniowa, grupa etniczna, instytucja itp. Każda jednostka badawcza scharakteryzowana jest za pomocą wielu cech. Niektóre z cech są łatwo identyfikowalne, obserwowalne lub mierzalne. Łatwo się odróżnia kobietę od mężczyzny, bez trudu można dokonać pomiaru wzrostu człowieka, bez problemów można uzyskać wielkość dochodu, wysokość emerytury itp. Istnieje jednak wiele cech, które nie są bezpośrednio obserwowalne lub mierzalne. W przypadku osób są to wszystkie cechy stanowiące strukturę psychiczną człowieka. O cechach takich wnioskuje się pośrednio, zwykle na podstawie obserwacji zachowań ludzi.

W badaniach społecznych większe znaczenie mają behawioralne cechy społeczne, czyli bardziej socjologiczne aniżeli psychologiczne. W niektórych przypadkach są to cechy indywidualne na przykład te, które charakteryzują postawę wobec jakiegoś problemu, przekonania, uprzedzenia, uczucia itp. W wielu przypadkach są to cechy grupowe, charakteryzujące całe zbiorowości ludzkie traktowane jako odrębne jednostki badawcze. Do cech tej kategorii charakteryzujących na przykład zbiorowość polityków zaliczyć można takie cechy, jak korupcja, nowomowa, niewrażliwość na krytykę, nepotyzm itp. Istnieją też cechy charakteryzujące zarówno całe zbiorowości, jak i poszczególne osoby.

Typowymi przykładami tej kategorii charakterystyk są cechy następujące: nędza, ubóstwo, zniewieściałość, alienacja, ekskluzja, inkluzja, anomia itp. Już na pierwszy rzut oka na same tylko nazwy tych cech widać, że są one bardzo szczególne.

Nikt nie ma wątpliwości, że cecha o nazwie „wzrost” istnieje, wiadomo czym jest i jak można ją zmierzyć.

Inaczej traktujemy cechę o nazwie „inteligencja”. Mówimy, bo tak odczuwamy, że jakaś osoba jest mądrzejsza od innej, ale nie jesteśmy skłonni bez żadnych oporów twierdzić, że „mądrość” istnieje i że można ją zmierzyć. Mimo iż podobne wątpliwości moglibyśmy mieć odnośnie do cechy „inteligencja”, to jednak jest ona mierzona już od stu lat.

Skomplikowany wydaje się problem zrozumienia takich terminów jak alienacja czy anomia. Są to pojęcia abstrakcyjne, czyli zgodnie z etymologią tego słowa są one oderwane od rzeczywistości, a mimo to rzeczywistość tę charakteryzują.

Jednym z ważniejszych etapów projektowania badania społecznego jest precyzyjne wyjaśnienie znaczenia tego typu pojęć i wzajemnych powiązań między nimi. Ten etap projektowania nazywa się konceptualizacją. Samo słowo „konceptualizacja” (ang. *conceptualization*) pochodzi z łaciny, oznacza dosłownie pojmowanie, poczęcie lub ujęcie. Samo słowo „pojęcie” oznacza w języku polskim akt pojmowania czegoś. Treścią pojęcia z punktu widzenia logiki jest znaczenie nazwy pojęcia, czyli jest to zbiór pewnych cech, które łącznie określono jedną wspólną nazwą (por. [16]).

Pojęcie „alienacja” oznacza na przykład takie cechy, jak izolacja, bezsilność i inne.

Znaczenie zaś „anomalii” to bezprawie, apatia, uczucie pustki, uczucie bezsensowności i inne.

Na etapie konceptualizacji dokonuje się wyboru cech, podaje się ich znaczenie i wzajemne powiązania. Ten etap projektowania stanowi część teoretyczną badania. Część praktyczną zaś stanowi etap zwany operacjonalizacją. Prawie dosłownie oznacza on określenie operacji, czyli czynności, jakie należy wykonać, aby uzyskać potrzebne informacje o każdej z cech.

4. Badania sondażowe

Badania sondażowe (ang. *survey research*) stanowią jedną z najbardziej popularnych metod badawczych stosowanych w naukach społecznych. Metody naukowe badań sondażowych zaczęto rozwijać w pierwszej połowie wieku dwudziestego, głównie w Stanach Zjednoczonych. Szacuje się, że w chwili obecnej w sektorze badań sondażowych w USA zatrudnionych jest ok. 60 000 pracowników. W celu określenia statusu zatrudnienia każdego miesiąca 1500 ankierów odwiedza 59 000 spośród 92 000 000 gospodarstw domowych w USA. Badania sondażowe w USA prowadzone są przez firmy prywatne, sektor medialny, a także przez trzy wielkie ośrodki typu akademickiego: National Opinion Research Center, Institute for Social Research (Survey Research Center) oraz Institute for Survey Research at Temple University (por. [28]). Od 1992 r. w Polsce prowadzone są comiesięczne zharmonizowane badania nastrojów społecznych, takie jakie od wielu lat prowadzone są w krajach Unii Europejskiej.

Badania sondażowe stosowane są wówczas, gdy badacz chce uzyskać informacje dotyczące dużych zbiorowości, nazywanych populacjami, ale kieruje pytania tylko do

wybranej i niewielkiej grupy osób, zwanej próbką. Dlatego też badania sondażowe określa się też mianem próbkowych badań sondażowych, lub nawet krócej: badania próbkowe (ang. *sample survey research*, *sample research*).

Najbardziej charakterystyczną cechą tych badań są **ankiety**, zwane też kwestionariuszami, w których zawarte są **pytania** kierowane do jednostek badawczych.

Osoby udzielające odpowiedzi na pytania ankietowe nazywane są respondentami.

Niektóre pytania ankietowe nie mają formy gramatycznej zdań pytających. Bardzo często formułowane są stwierdzenia kategoriyczne, na przykład: „Ameryka jest żandarmem świata”, „wojna humanitarna jest to najgłupsze określenie wojny jugosłowiańskiej wymyślane przez polskiego ministra” itp., respondenci zaś proszeni są o wyrażenie swej aprobaty lub dezaprobaty. Stwierdzenia tego typu można traktować jako skróconą formę pytań typu: czy zgadza się Pan(i) z tym, że Ameryka jest żandarmem świata?

Niezależnie więc od formy zapisu respondenci w każdym przypadku proszeni są o udzielenie odpowiedzi. Dlatego też rozsądnym wydaje się nazywać pytaniami wszystkie formy ich zapisu. W języku angielskim używa się wspólnego określenia *item* na pytania zapisane jako gramatyczne zdania pytające oraz na pytania w formie zdań kategoriycznych. W wielu polskich publikacjach używa się słowa *pozycja*. W niektórych zaś publikacjach stosowany jest absolutny dziwolak językowy: badania *surveyowe*, a nawet „*surveye*”, jako tłumaczenie angielskiego określenia *survey research*.

5. Kwantyfikacja cech i zjawisk społecznych

Przez kwantyfikację rozumie się tu przypisywanie liczb cechom lub zjawiskom świata rzeczywistego. Przypisywanie to musi się odbywać według ściśle ustalonych reguł. Reguły z kolei muszą być tak określone, aby na podstawie przypisanych liczb można było prawdziwie orzekać o rzeczywistych cechach lub zjawiskach. W szczególności powinny przypisywane liczby informować o nasileniu kwantyfikowanej cechy, o jej intensywności, o jej ilości itp.

Kwantyfikacja odgrywa ogromną rolę we wszystkich naukach. Niektórzy uważają, że to najistotniejszy wyróżnik „naukowości” nauki.

Lord Rutherford uważał, że całą naukę można podzielić na fizykę i zbieranie znaczków. Ograniczmy się tu jednak do bardziej liberalnego i powszechniej stosowanego podziału, a mianowicie takiego, gdy wszystkie nauki dzieli się na nauki dobrze rozwinięte i nauki mniej rozwinięte. Do pierwszych zalicza się nauki stosujące metody ilościowe, do drugich wszystkie pozostałe. Podstawy i przyczyny takiego podziału dobrze wyrażone jest w znanym powiedzeniu lorda Kelvina: „Jeżeli możesz zmierzyć to, o czym mówisz i wyrazić to w liczbach, to wiesz coś o tym, ale kiedy nie możesz tego mierzyć, kiedy nie możesz wyrazić tego w liczbach, twoja wiedza jest uboga i niezadowolająca”.

Ilościowy charakter wiele nauk podkreślony jest już w samej nazwie. Niektóre z nich są następujące: psychometria, ekonometria, socjometria, kwalimetria itp.

W wielu opracowaniach, nawet o charakterze naukowym, spotkać można nieprecyzyjne stwierdzenia o pomiarze zmiennych. Zmiennych nie mierzymy, mierzymy zaś cechy. Cechy można interpretować jako zmienne, a nawet jako zmienne losowe. „Cecha” i „zmienna” są to obiekty z różnych światów (por. rys. 1). „Cecha” należy do świata rzeczy, „zmienna” zaś należy do świata symboli, tzn. świata, w którym znaki

symbolizują rzeczy, ich cechy, relacje i stany. W pięknej książce [32] wyjaśnieniu pojęcia „zmienna” w matematyce poświęcono aż 20 stron. Trzeba zauważyć przede wszystkim, że słowo „zmienna” w języku matematyki nie jest przymiotnikiem, jest to rzeczownik. Nie używa się go w sensie „pogoda jest zmienna”, lecz na przykład, że „zmienna x jest zmienną niezależną”. Zmienna w matematyce jest to zwykle jedna litera, która wyraźnie została nazwana zmienną. Zamiast tej litery mogą być podstawiane pewne wartości, ze ściśle określonego zbioru.

Na przykład w wyrażeniu $y = a + x$, litera x może być uznana za zmienną, za którą można podstawiać różne liczby, litera a natomiast jest tzw. stałą oznaczającą pewną ustaloną wielkość.

Jeżeli za zmienną x podstawione będą wartości uzyskane z pomiaru ciężaru określonych osób, to można by ją interpretować jako wagę osoby. Przyjmując z kolei wartość stałej a równą liczbie 100, można by nawet uzyskać „prawo”: wzrost osoby mierzony w centymetrach jest równy wadze mierzonej w kilogramach powiększonej o liczbę 100.

Niektórzy zapisują to „matematycznie”:

$$\text{wzrost} = 100 + \text{waga}.$$

Prawdopodobnie „wzory” tego typu stanowią podstawę twierzeń, jakoby zmienne były mierzone.

Zmienną można interpretować jako puste miejsce, na które można coś podstawić, pustego miejsca nie mierzymy.

Powtórzmy więc jeszcze raz: pomiarowi podlegają cechy. Reguły kwantyfikacji w dużej mierze zależą od kwantyfikowych cech. Cechy przedmiotów i zjawisk prowizorycznie podzieliłiśmy na trzy grupy:

- cechy fizyczne,
- cechy psychologiczne,
- cechy społeczne.

Sposoby kwantyfikacji, odpowiadające z grubsza podziałowi cech, podzielimy na trzy grupy:

- pomiar,
- skalowanie,
- konstrukcja wskaźników.

Wszystkie one są omówione niżej.

6. Pomiar

Najłatwiej kwantyfikowane są cechy fizyczne. Kwantyfikacją tych cech nazywa się ich pomiarem.

Zobaczmy, jak go się dokonuje w przypadku cech charakteryzujących rzeczy fizyczne. Rozpatrzmy cechę, którą określa się mianem „wzrost” człowieka. Według tej cechy można ustawić ludzi według określonego porządku, na przykład od najniższego do najwyższego. Następnie każdej osobie możemy przypisać liczbę, na przykład numer miejsca, jakie ta osoba zajmuje w uszeregowaniu. Na podstawie takiego pomiaru możemy prawdziwie orzekać, że jakaś osoba jest niższa od innej, że pomiędzy nimi nie ma żadnej innej osoby itp. Możemy jednak dokonać pomiaru tej cechy inaczej. Na przykład

przystawiając do każdej osoby listwę z podziałką centymetrową i odczytując na tej listwie odpowiednią liczbę. Na podstawie liczb uzyskanych w ten sposób możemy wypowiadać sądy o wiele bogatsze. Możemy prawdziwie orzekać nie tylko o tym, że jakaś osoba jest wyższa od innej, ale możemy też orzekać, że jest ona wyższa o pewną liczbę, a nawet, że jest ona wyższa tyle a tyle razy od innej.

Jeżeli pomiar jakiejś cechy jest taki, że pozwala tylko porównywać przedmioty ze względu na tę cechę, tzn. jeśli na podstawie uzyskanych liczb można formułować sensowne zdanie tylko takiego typu jak: „...jest większa...”, „jest nie gorsza...” itp., to taki pomiar określa się mianem pomiaru porządkowego.

Jeżeli zaś sensowne zdanie, poza takimi jak wyżej wymieniono, mogą mieć postać:

„...jest o tyle a tyle większe od...”,

to pomiar nosi miano pomiaru ilorazowego. Warunki konieczne dla przeprowadzenia takiego pomiaru analizowane są w specjalnej teorii o nazwie „teoria pomiaru”. Teoria ta dotyczy głównie cech określanych mianem *ekstensywnych*. Cecha ekstensywna to taka, której wartość dla dwóch przedmiotów (obiektów) połączonych równa się sumie wartości tej cechy obu łączonych rzeczy. Łączenie przedmiotów może być rozumiane lub definiowane różnie, na przykład zlanie dwóch szklanek wody do wspólnego naczynia, złożenie razem dwóch paczek papieru itp.

W języku matematycznym cechy takie nazywa się addytywnymi. W większości przypadków są to cechy charakteryzujące przedmioty (obiekty) fizyczne. W teorii pomiaru obiekty te traktowane są jako zbiór empiryczny E , którego elementy można uporządkować ze względu na cechę X według jakiejś relacji \preceq nazywa się empirycznym systemem relacyjnym (E, \preceq) . Pomiarom cechy X nazywa się odwzorowanie

$$f: (E, \preceq) \rightarrow (R, \leq)$$

systemu empirycznego w system teoretyczny (numeryczny) spełniające warunek:

$$a \preceq b \Leftrightarrow f(a) \leq f(b).$$

Jeżeli w systemie empirycznym określana jest też operacja łączenia, czyli składania obiektów \circ , i spełniająca warunek:

$$f(a \circ b) = f(a) + f(b),$$

to pomiar nazywa się pomiarem ekstensywnym.

W przypadku cech psychologicznych lub społecznych teoria ta nie ma prawie żadnego zastosowania, poza dostarczeniem samej terminologii pomiarowej.

Jednym z dwóch najważniejszych problemów teorii pomiaru jest problem istnienia skali. Istota jego polega na tym, aby podać warunki istnienia skali, tzn. odwzorowania f będącego homomorfizmem systemu empirycznego w system teoretyczny. Drugi problem polega na określeniu jednoznaczności tego odwzorowania.

7. Skalowanie

Skalowanie stanowi najbardziej rozpowszechniony sposób kwantyfikacji cech w naukach społecznych. Pojęcie „skalowanie” używane jest w wielu kontekstach i w wielu różnych znaczeniach, często jednak niezupełnie poprawnie. Będzie one dalej szczegółowo wyjaśnione. Aby je wyjaśnić, zauważmy przede wszystkim, że skalowaniu pod-

legają cechy dotyczące głównie przedmiotów i zjawisk psychicznych. To znaczy takich, których bezpośrednio postrzegać nie możemy za pomocą np. pięciu zmysłów.

To, co się obserwuje, psychologowie nazywają cechami powierzchniowymi, natomiast to, co się rzeczywiście składa na osobowość i jej strukturę, nosi miano cech źródłowych.

Wśród cech tego typu wyodrębnia się dwie ważne grupy, a mianowicie cechy zdolnościowe lub poznawcze (ang. *cognitive*) i cechy afektywne lub temperamentalne (ang. *affective*). Pierwsze określa się także mianem „cechy rozsądkowe”, drugie zaś mianem „cechy emocjonalne”.

Prawie wszystkie cechy o charakterze poznawczym lub emocjonalnym poznawane i definiowane są poprzez to, co jest zmysłowo postrzegane. Znajdują się one gdzieś w duszy człowieka lub w jego rozumie. Jednym z najprostszych sposobów wydobycia ich na zewnątrz jest po prostu zadawanie pytań. Aby na przykład ocenić inteligencję jakiejś osoby, możemy zadać jej jakiś zadanie do rozwiązania. Wszyscy są mniej więcej zgodni co do tego, że umiejętność rozwiązywania zadań zależy głównie od zdolności, ale też i od pewnych innych czynników. Jeżeli symbolem X oznaczymy zadanie do rozwiązania, zaś symbolem Y zdolności osoby, tzn. ten główny czynnik, od którego zależy poprawne rozwiązanie, oraz symbolem E wszystkie inne czynniki wpływające na to rozwiązanie, to używając żargonu matematycznego powiemy, X jest funkcją Y oraz E . Łatwość zatem w rozwiązywaniu zadania X zależy od zdolności osoby rozwiązującej i od pewnych czynników ubocznych, takich na przykład jak szczęście, pogoda itp.

Zapiszmy to symbolicznie:

$$X = f(Y, E).$$

Przyjmijmy najprostszą postać liniową:

$$X = c Y + E.$$

Jeżeli wielkość E potraktujemy jako wielkość losową, to zauważymy, że zdolności traktujemy jako proporcjonalne do trudności zadania. Jeżeli więc potrafimy zmierzyć poprawność rozwiązania zadania, to stopień uzdolnienia uzyskamy poprzez przeskalowanie przez stałą c , współczynnik proporcjonalności.

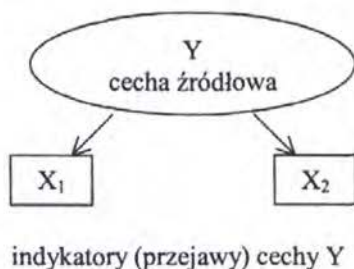
Sformułujmy nieco ogólniejsze zadanie. Załóżmy mianowicie, że w dalszym ciągu chcemy zmierzyć zdolność, ale na podstawie dwóch zadań X_1 i X_2 . Uzyskamy wówczas dwa równania:

$$X_1 = c_1 Y + E,$$

$$X_2 = c_2 Y + E.$$

W ujęciu ogólnym powiemy więc, że jest dana pewna cecha, której bezpośrednio obserwować nie możemy, mierzymy ją za pomocą tego, w czym się ona przejawia i co możemy obserwować. Tak więc z jednej strony mamy jakąś cechę, oznaczamy ją symbolem Y , której bezpośrednio nie spostrzegamy, z drugiej zaś strony mamy różne postrzegane zmysłowo jej przejawy, oznaczmy je symbolami X_1 , X_2 itd., zwykle są to pytania kierowane do badanych osób. Schematycznie przedstawiono to na rys. 4

Schemat na rys. 2 możemy interpretować w ten sposób, że cecha dla nas niewidoczna odbija się w zwierciadłach X_1 i X_2 , i te właśnie odbicia obserwujemy i na ich podstawie wnioskujemy o cesze Y . Jednym z ważniejszych problemów takiego pomiaru jest problem trafnego doboru pytań, drugi problem, nazywany problemem rzetelności, polega na określeniu precyzji dokonywanego pomiaru. Chodzi przecież o to, aby w obserwowanych zwierciadłach widzieć klarowny obraz i przy tym obraz tej cechy, którą badamy.



Rys. 4. Cecha latentna i jej przejawy

Rozpatrzmy teraz pewien przypadek bardzo szczególny, biorąc tylko jedno równanie:

$$X = c Y + E.$$

W przypadku najprostszym, gdy $c = 1$, uzyskuje się następujące równanie:

$$X = Y + E.$$

Oznacza ono, że cechę Y mierzmy w takich samych jednostkach co cechę X . Używając nieco innej terminologii, mówi się, że zdolność mierzona jest na tej samej skali co i poprawność odpowiedzi.

Równanie powyższe stanowi podstawę metod określanych mianem psychometrycznej teorii testów.

Bardziej rozwiniętą i bogatszą teorią kwantyfikacji cech psychologicznych i społecznych jest teoria analizy odpowiedzi ankietowych (ang. *Item Response Theory*). Istota tej teorii polega na tym, że każdego respondenta i każde pytanie charakteryzuje się za pomocą osobnych cech, ale skaluje się wspólnie. Przyjmuje się mianowicie, że każdy respondent ma niewidoczną cechę charakteryzującą jego zdolności, postawę wobec ankietowanego zagadnienia, otwartość, uprzedzenia itp. Wartość tej cechy oznaczmy symbolem θ . Każde pytanie z kolei, na które odpowiedzi się udziela w postaci „tak – nie”, kodowanych liczbami 1 i 0, charakteryzuje się wyrazistością, ładunkiem emocjonalnym, jaskrawością sformułowania itp. Wartość tej charakterystyki oznaczmy symbolem α . Najprostszy model kwantyfikacji, tzw. Model Rascha, ma następującą postać:

$$P(Y = 1) = \Psi(\theta - \alpha),$$

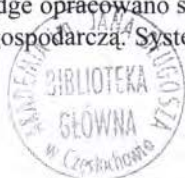
gdzie $Y = 1$ oznacza odpowiedź twierdzącą na pytanie Y , zaś Ψ jest to funkcja logistyczna $\Psi(x) = \exp(x)/(1 + \exp(x))$.

8. Wskaźniki społeczne

Psychometryczne metody kwantyfikacji nie znalazły jak dotychczas w naukach społecznych ani większego uznania, ani też szerszego zastosowania.

Największym powodzeniem wciąż się cieszą metody konstrukcji wskaźników, nazywanych też miernikami syntetycznymi.

Najwcześniej stosowano je do pomiaru wielkości ekonomicznych. W 1919 r. w Uniwersytecie Harwarda w Cambridge opracowano system wskaźników ilościowych charakteryzujących tzw. *koniunkturę gospodarczą*. System ten nazwano barometrem harwardz-



kim. W połowie lat 50. wieku XX zaczęto stosować wskaźniki jakościowe charakteryzujące *klimat* gospodarczy (*das Geschäftsklima*), a także różne wskaźniki charakteryzujące *odczucie* ekonomiczne (ang. *economic sentiment indicator*).

Mimo iż wskaźniki tego typu nie mają prawie żadnego uzasadnienia teoretycznego i są traktowane jako pomiar bez teorii, to jednak stanowiły i nadal stanowią pożyteczne narzędzie w rękach polityków gospodarczych. Jeśli nawet nie najlepiej, to jednak mierzą one *wzrost gospodarczy*.

Korzyści ze stosowania tych mierników spowodowały też dążenie polityków społecznych do poszukiwania podobnych wskaźników, które mogłyby mierzyć *rozwój społeczny*. Pomiar rozwoju społecznego jest jednak problemem o wiele trudniejszym. Warto przy tym zauważyć, że ważny i nowy problem określenia potencjału społecznego wciąż pozostaje poza możliwościami jego ilościowej analizy.

W 1966 r. administracja Eisenhowera złożyła zamówienie na opracowanie raportu o wpływie badań kosmicznych na życie społeczeństwa. Aby określić taki wpływ, został opracowany zestaw wskaźników nazwanych *wskaźnikami społecznymi*.

Pojęcie to stało się na tyle popularne, że zaczęto mówić o tzw. ruchu wskaźników społecznych, które stały się przedmiotem zainteresowania różnych instytucji. Nie spełniły one jednak szeroko reklamowanych oczekiwań i po dziesięciu latach dość burzliwego rozwoju nastąpił wyraźny spadek tzw. powszechnego zainteresowania.

Wskaźniki zwykle się dzielić na obiektywne i subiektywne.

Wskaźnikami obiektywnymi nazywa się te wskaźniki, które nie zależą od odczuć ludzi. Oto kilka przykładów takich wskaźników:

- długość życia,
- śmiertelność niemowląt,
- współczynnik aborcji,
- spożycie białka, itp.

Dane do obliczania takich wskaźników zawarte są w urzędowo prowadzonych *rejestrach*, mogą też pochodzić ze *spisów* lub *inventaryzacji*.

W przypadku badania i analizy sytuacji społecznej niezwykle ważne są wskaźniki subiektywne określające *odczucia* ludzi. Dane konieczne do obliczenia takich wskaźników nie są ewidencjonowane, uzyskuje się je wyłącznie poprzez tzw. *lustracje społeczne*. Ten piękny termin wprowadzony w 1923 r. przez wybitnego socjologa F. Znanieckiego, został ostatnio skompromitowany przez niemądrych polityków i zamiast niego stosowane są przeróżne dziwolągi językowe, np. takie jak „badania serweyowe”.

Istnieje wiele różnych sposobów konstrukcji indeksów, czyli mierników syntetycznych. Jednym z najprostszych sposobów i najczęściej stosowanych jest definiowanie miernika syntetycznego jako ważonej średniej arytmetycznej wskaźników prostych. Jeśli s_1, s_2, \dots, s_n są to wskaźniki proste, np. są to wartości pewnych cech, to miernik syntetyczny ma postać:

$$I = \sum_{i=1}^n w_i s_i,$$

gdzie w_i są to wagi.

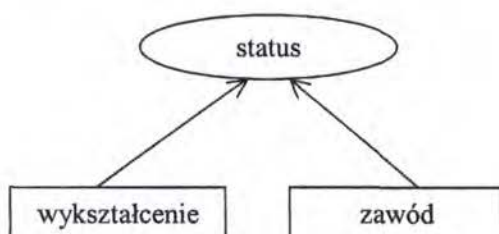
Wagi występujące w tym wzorze określane są bardzo różnie, zawsze mają charakter arbitralny.

Pojawiają się tu jednak specyficzne problemy, głównie natury pojęciowej i definicyjnej. Nikt nie ma wątpliwości, że są kraje lepiej rozwinięte od innych, że w jednych

krajach żyje się lepiej niż w innych, że jedne są bardziej spokojne, inne zaś bardziej awanturnicze itp. To co nazywamy rozwojem społecznym jest oczywiście pewną charakterystyką społeczeństwa. Można nawet przyjąć hipotezę, że przejawia się ona w tym, że ludzie są bogatsi i żyją dłużej.

Podobnie jak w przypadku cech psychologicznych, można by tu również zastosować schemat: cecha Y, tzn. rozwój społeczny, uzewnętrznia się poprzez jej obserwowalne przejawy X_1, X_2 , czyli długość życia i bogactwo.

Weźmy jednak inny przykład wskazujący na pewne trudności i specyficzne problemy dotyczące przyczynowości w ekonomii. Rozpatrzmy mianowicie to, co nazywamy statusem społeczno-ekonomicznym. Jest to oczywiście termin abstrakcyjny, bezpośrednio go nie obserwujemy. Obserwujemy zaś wykształcenie i wykonywany zawód. W tym przypadku sytuacja jest dokładnie odwrotna: to wykształcenie i zawód określają status. Dlatego w takim przypadku zastosujemy następujący schemat



Rys. 5. Cecha syntetyczna i jej składowe

Kierunek strzałek na takim schemacie pokazuje kierunek wpływu: wykształcenie wpływa na status itd. Cecha „status” została zdefiniowana jako składające się z innych cech, a mianowicie status (S) jest funkcją wykształcenia (W) i zawodu (Z), okreśmy ją symbolicznie

$$S = f(W, Z).$$

W przypadku najprostszym i najczęściej stosowanym przyjmuje się, że

$$S = w_1 W + w_2 Z,$$

w_1, w_2 są to odpowiednio ustalone wagi tych cech.

Wykształcenie można mierzyć na przykład za pomocą liczby lat nauki, zaś zawodom przypisać kody liczbowe rankingu wszystkich zawodów.

9. Nastroje i postawy społeczne

Do badania nastrojów i postaw społecznych opracowano wiele różnych, mniej lub bardziej zunifikowanych skal pomiarowych. Do najbardziej znanych należy dwanaście skal Schüsslera (por. [27]).

Niezależnie od tych standardowych skal stosowane są różne skale przystosowane do pomiaru specyficznych właściwości. W celu ilustracji rozpatrzmy pobieżnie trzy typowe przykłady.

inflacja zmaleje	inflacja taka sama	ceny będą rosły wolniej	ceny będą rosły tak samo	ceny będą rosły szybciej
-e	0	e	π_{12}	π_0
			π_0-d	π_0+d

Psychometryczna analiza odpowiedzi byłaby w tym przypadku bardzo ciekawa.

10. Sprawiedliwość społeczna

Sprawiedliwość stanowi jedną z ważniejszych wartości etycznych, szczególnie w chrześcijaństwie. Z drugiej zaś strony, sprawiedliwość rozpatrywana jest jako kryterium oceny rozdzielania dóbr lub obowiązków pomiędzy członków pewnej zbiorowości ludzkiej. W celu ilustracji rozpatrzmy przykład sprawiedliwości społecznej rozumianej w sensie dystrybutywnym i zdefiniowanej w sposób operacyjny w postaci trzech wskaźników liczbowych (por. [13]):

- 1) wskaźnik dobrobytu społecznego,
- 2) wskaźnik nierówności dochodowej,
- 3) wskaźnik bezpieczeństwa socjalnego.

Dobrobyt społeczny zdefiniowane jest jako zestaw trzech wskaźników społecznych:

- 1) liczba lekarzy na 1 mln mieszkańców,
- 2) liczba urodzeń żywych na 1000 urodzeń w ciągu roku,
- 3) dzienne spożycie kalorii przez jedną osobę.

Natomiast do pomiaru nierówności dochodów zaproponowany został wskaźnik Schutza (por. [13]).

Rozpatrzmy bardziej szczegółowo problem bezpieczeństwa socjalnego. Każdy człowiek społeczeństwa ma prawo do bezpieczeństwa socjalnego w przypadku utraty pracy, utraty zdrowia, inwalidztwa, podeszłego wieku i niezawinionej utraty środków utrzymania. Różne państwa na świecie mają różne systemy organizacyjnoprawne gwarantujące swoim obywatelom takie bezpieczeństwo. W jednych państwach bezpieczeństwo to może być znacznie wyższe niż w innych. Porównanie jest możliwe tylko w przypadku odpowiedniej kwantyfikacji.

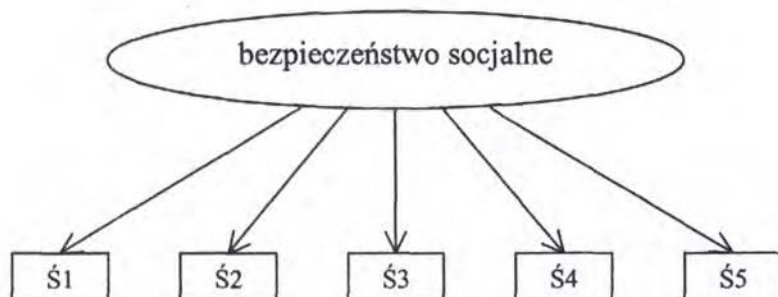
Jedno z ciekawych rozwiązań polega na zastosowaniu skali Guttmana, które jest zaproponowane w pracy [13]. Wyodrębnijmy pięć głównych systemów gwarantujących bezpieczeństwo socjalne, które oznaczane będą symbolami $\acute{S}1$, $\acute{S}2$, ..., $\acute{S}5$, i które będą nazywane świadczeniami lub programami bezpieczeństwa socjalnego.

- $\acute{S}1$. Świadczenie w razie wypadków przy pracy.
- $\acute{S}2$. Świadczenie macierzyńskie i zasiłki chorobowe.
- $\acute{S}3$. Świadczenie w razie inwalidztwa, starości i śmierci.
- $\acute{S}4$. Świadczenie rodzinne.
- $\acute{S}5$. Ubezpieczenie na wypadek bezrobocia.

Definicję operacyjną pojęcia „bezpieczeństwo socjalne” przedstawiono schematycznie na rys. 6.

Potraktujmy wskaźniki $\acute{S}1$, ..., $\acute{S}5$ jako pytania w ankiecie mające następującą postać: „czy w danym kraju istnieje program zabezpieczenia socjalnego $\acute{S}K$?”

Odpowiedzi na tego typu pytania podawane są w postaci „tak” lub „nie”, które kodowane są odpowiednio liczbami 1 oraz 0.

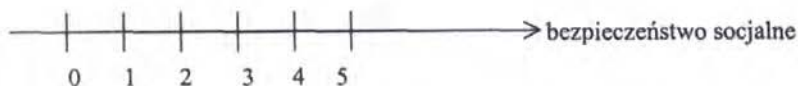


Rys. 6. Definicja „bezpieczeństwa socjalnego” kraju

Ogólny wskaźnik bezpieczeństwa socjalnego uzyskuje się poprzez zwykłe sumowanie kodów tych odpowiedzi.

Zauważmy, że jeśli w jakimś państwie istnieje program świadczeń Ś, to istnieją też programy o mniejszej wartości indeksu K. Jeśli na przykład jakiś kraj ma funkcjonujące programy zabezpieczeń socjalnych na wypadek bezrobocia, to ma też programy świadczeń rodzinnych, świadczeń w razie inwalidztwa itd.

Twierdząca odpowiedź na pytanie o większym numerze rezonuje na pytania o mniejszych numerach. Jest to prawie idealny przykład bezbłędnego skalowania według Guttmana. Każdy skalowany kraj uzyskuje ocenę od 0 do 5, tzn. umieszcza się na następującej sześciopodziałkowej skali:



Wskaźnik odtwarzalności, traktowany jako miara dobroci skalowania, wynosi 0,966. Według podanej oceny na skali prawie bezbłędnie można powiedzieć, jakie w danym kraju istnieją świadczenia. Na przykład wynik 3 oznacza, że w danym kraju istnieją trzy pierwsze programy świadczeń socjalnych.

11. Kapitał ludzki

Przynajmniej od XVII wieku ekonomiści uważają, że ważnym składnikiem bogactwa narodów jest tzw. kapitał ludzki. Pojęcie to po raz pierwszy pojawiło się w ubezpieczeniach w związku z określaniem optymalnej składki za ubezpieczenie na wypadek śmierci. Nieco później pojęcie to zaczęto stosować jako miernik strat ekonomicznych powodowanych przez wypadki drogowe. Takie rozumienie kapitału ludzkiego było z kolei wykorzystywane w analizie kosztów i korzyści proponowanych projektów publicznych, a dotyczących poprawy bezpieczeństwa publicznego. W każdym z tych przypadków pojęcie kapitału ludzkiego rozumiano jednoznacznie jako zdyskontowaną kwotę przyszłych dochodów określonej osoby.

Pojęcie „kapitał ludzki” uzyskało nieco inne znaczenie w teorii kapitału ludzkiego, narodziny, której M. Blaug określa na rok 1960 (por. [5]). W teorii tej kapitał ludzki nie jest rozumiany w pełni jednoznacznie. Jest on rozumiany bardzo szeroko, obejmując przede wszystkim wiedzę i umiejętności poszczególnych osób nabyte podczas wykonywania pracy. Poza tym do kapitału ludzkiego wliczane są takie cechy psychofizyczne i kulturowe jak rzetelność, sumiennosc, pracowitość, kreatywność, dyspozycyjność, zdrowie i wiele innych (por. [33]). Z punktu widzenia ogólnej metodologii nauk, czyli filozofii nauki, kapitał ludzki traktowany jest jako doskonały przykład programu badawczego, który jest w stanie dostarczyć nowych normatywnych kryteriów pomocnych przy ocenie działań osób zarządzających sektorem publicznym (por. [5]). W szczególności dotyczy to sektora ochrony zdrowia i sektora oświaty. Zarówno ochronę zdrowia, jak i oświatę uważa się bowiem za główne formy inwestowania w człowieka przynoszące nie tylko zysk prywatny, ale głównie zysk społeczny. Udział kapitału w przyroście dochodu narodowego szacuje się od 8% nawet do 19% (por. [33]).

Ze względu na łatwość obliczeń i dostępność danych, kapitał ludzki pojmowany jest wąsko jako suma wiedzy powstałej w wyniku kształcenia. Kapitał ludzki oblicza się w tym przypadku według wzoru:

$$H = \sum_k \frac{w_k}{w_o} \cdot N_k,$$

gdzie:

w_k jest to waga przypisana do k -tego poziomu kształcenia,

w_o jest to waga przypisana osobom bez wykształcenia,

N_k jest to liczba pracujących.

Wagi w_k obliczane są różnie, na przykład jako stosunek liczby lat kształcenia do liczby lat kształcenia w szkołach podstawowych lub jako stosunek wynagrodzenia brutto osób z k -tą kategorią wykształcenia do wynagrodzenia osób z wykształceniem podstawowym.

12. Kapitał społeczny

Pojęcie to po raz pierwszy pojawiło się na początku lat siedemdziesiątych, a pod koniec lat osiemdziesiątych stało się wyjątkowo modne. Definiowane jest ono różnie.

Na ogół oznacza ono istnienie pewnych specyficznych nieformalnych norm i reguł uznawanych przez wszystkich członków pewnej grupy ludzi, które umożliwiają i ułatwiają współpracę między sobą, której celem jest poprawa jakości życia rozumianego indywidualnie lub też traktowanego jako cecha zbiorowa. Kapitał społeczny wpływa na jakość funkcjonowania całego systemu ekonomicznego. Oprócz efektów pozytywnych ma też wpływ negatywny. Grupa, lobbując swoje własne interesy, może szkodzić innym. Grupy nacjonalistyczne wykazują wrogość wobec innych.

Problem pomiaru jest trudny. Jednym z najprostszych sposobów jest określenie wszystkich grup i ich liczebności n_i . Niektóre są bardziej zwarte, inne mniej, jedne są zdyscyplinowane, inne nie (współczynnik spójności c_i). Promień pozytywnego oddziaływania r^+ , a także promień negatywnego oddziaływania r^- .

Wzór jest następujący:

$$\text{Kapitał społeczny} = \sum_{i=1}^N \frac{r_i^+}{r_i^-} c_i \cdot n_i$$

wielkość N jest rzędu kilkuset tysięcy do kilku milionów
wielkość grup n_i bardzo różna.

13. Wartość życia

Co najmniej od 1927 roku funkcjonuje w literaturze to prowokujące określenie zamiast bardziej poprawnych określeń typu: „wartość bezpieczeństwa życia ludzkiego”, „wartość zmniejszania (redukcji) ryzyka utraty zdrowia lub życia” lub „wartość bezpieczeństwa”.

Pojęcie pieniężna wartość życia ludzkiego (*money value of human life*) pojawiło się najpierw w ubezpieczeniach w związku z potrzebą określenia optymalnej stawki za ubezpieczenie na wypadek śmierci.

Później pojęcie to zaczęto stosować przy ocenie projektów publicznych mających na celu poprawę bezpieczeństwa publicznego. Przy analizie kosztów i korzyści takich projektów konieczne jest porównanie pieniężnych wydatków na poprawę bezpieczeństwa na przykład na drogach z korzyściami w postaci zmniejszonej liczby wypadków, czyli z uratowanymi istnieniami ludzkimi. Życie ludzkie jest bezcenne, czy można je więc wyceniać lub określać jego wartość?

Częściowej odpowiedzi na to pytanie udziela J. Stiglitz: „bez względu na to, jak nietaktowne są podobne kalkulacje, w wielu sytuacjach trzeba w jakiś sposób uporać się z tym problemem. Nie ma w zasadzie żadnych ograniczeń co do wielkości funduszy, które można by przeznaczyć na zmniejszenie liczby wypadków drogowych lub obniżenie prawdopodobieństwa śmierci w wyniku niektórych chorób. Niemniej w pewnym momencie trzeba uznać, że oczekiwane korzyści nie usprawiedliwiają już dalszego zwiększania wydatków” [31].

W chwili obecnej znanych jest co najmniej kilkanaście różnych metod szacowania wartości obniżania ryzyka utraty zdrowia lub życia. Jednak najbardziej popularne są dwie metody:

- 1) metoda kapitału ludzkiego,
- 2) metoda dobrobytu społecznego.

Przez kapitał ludzki w tym przypadku rozumiana jest zdyskontowana wartość przyszłych dochodów, netto lub brutto. Oznaczmy symbolem Y_t przyszłe dochody osoby w roku t , zaś symbolem p_t^t prawdopodobieństwo, że osoba w wieku τ lat przeżyje rok t tzn. uzyska przychód Y_t . Kapitał ludzki określa się za pomocą wzoru (por. [14, 22]):

$$L_1 = \sum_{t=\tau}^{\infty} Y_t p_t^t v^{t-\tau}$$

gdzie v jest to czynnik dyskontujący.

Jeżeli od uzyskiwanych dochodów odejmie się konsumpcję C_t , to kapitał ludzki określa się w postaci dochodu netto za pomocą wzoru:

$$L_2 = \sum_{t=\tau}^{\infty} (Y_t - C_t) p_t^t v^{t-\tau}.$$

Oprócz łatwości obliczeń podejście powyższe ma wiele wad. Osoby nie przynoszące żadnego dochodu (na przykład będące na emeryturze) są „bezwartościowe”. Poza tym podejście to nie uwzględnia subiektywnych, bardzo personalnych korzyści z radości samego życia, z konsumpcji itp. Osobiste zadowolenie z dóbr uwzględnić można za pomocą funkcji użyteczności.

Przyjmijmy, że $u(c)$ oznacza użyteczność konsumpcji w ciągu całego życia, zaś p prawdopodobieństwa przeżycia. Iloczyn $p \cdot u(c)$ oznacza więc oczekiwaną użyteczność konsumpcji w ciągu całego życia. Zamiast konsumpcji można rozpatrywać tylko bogactwo, wówczas iloczyn $p \cdot u(w)$ oznacza oczekiwaną użyteczność posiadanego bogactwa w wysokości w .

Założmy, że zwiększenie prawdopodobieństwa przeżycia, czyli obniżenie prawdopodobieństwa utraty życia, związane jest z poniesieniem pewnych wydatków, czyli zmniejszeniem konsumpcji.

Postawmy pytanie: jaką kwotę jesteśmy skłonni wydatkować na poprawę bezpieczeństwa życia? Nieco precyzyjniej pytanie takie można sformułować następująco:

jaką kwotę jesteśmy skłonni wydatkować za obniżenie prawdopodobieństwa utraty życia?

Odpowiedź zależy oczywiście od tego, o czyje życie chodzi: osoby konkretnej czy też jednostki statystycznej.

Ponieważ oczekiwana użyteczność całego życia określona jest w postaci wyrażenia $p \cdot u(c)$, to wydaje się intuicyjnie oczywiste, że konsumpcję możemy o tyle zmniejszyć, aby prawdopodobieństwo przeżycia zwiększyło się o wielkość gwarantującą taką samą oczekiwaną użyteczność. To znaczy chcemy, aby

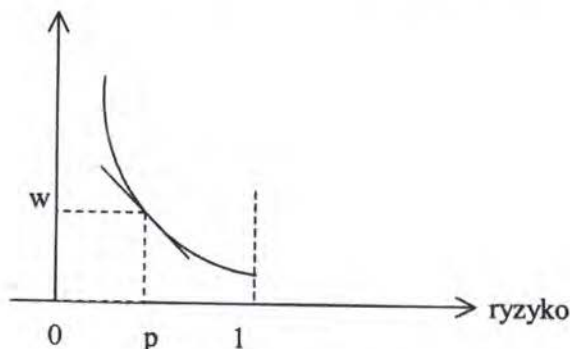
$$p \cdot u(c) = \text{const.}$$

Krańcową stopę substytucji tych dwóch dóbr: konsumpcji i ryzyka lub bogactwa i ryzyka uzyskamy różniczkując bogactwo względem ryzyka i uzyskamy:

$$\frac{\partial w}{\partial p} = \frac{u(w)}{p \cdot u'(w)}.$$

Wielkość ∂_w / ∂_p oznacza „wolę twojego płacenia”, oznaczaną skrótem WTP (od ang. *Willingness To Pay*) za poprawę bezpieczeństwa życia.

Geometrycznie wielkość ∂_w / ∂_p oznacza kąt nachylenia stycznej do krzywej objętości w przestrzeni tych dwóch dóbr. Pokazane to jest na rysunku



Rys. 7. Substytucja bogactwa i ryzyka utraty życia

Wartość życia ludzkiego przy takim podejściu można interpretować jako wartość, jaką pewna osoba jest skłonna zapłacić za niewielką poprawę bezpieczeństwa. Przez pojęcie niewielkiej poprawy rozumie się w przybliżeniu zmniejszenie prawdopodobieństwa śmierci o jedną tysięczną (por. [6, 14]).

Możliwa jest też nieco inna, bardziej praktyczna interpretacja, a mianowicie zamiast zrezygnować z dochodu w celu zmniejszenia ryzyka, można godzić się na większe ryzyko, czyli mniejsze prawdopodobieństwo przeżycia, uzyskując w zamian większy dochód.

Z badań przeprowadzonych w USA wynika, że średni robotnik otrzymuje dodatkowo 500 dolarów rocznie za pracę, gdzie ryzyko śmiertelnego wypadku wynosi 1 osobę na 10 000 osób w ciągu roku. Oznacza to, że wartość statystycznego życia (VSL = *value of statistical life*) szacuje się na około 5 000 000 dolarów.

Przy ocenie wartości życia można też uwzględnić motyw spadkobierców. W tym celu oczekiwaną całościową użyteczność bogactwa definiuje się jako kombinację dwóch typów użyteczności: w przypadku życia jest to użyteczność bogactwa, zaś w przypadku śmierci będzie to użyteczność tego bogactwa pozostawionego spadkobiercom. Oznaczając literą L użyteczność w przypadku życia, zaś literą D użyteczność w przypadku śmierci, zaś symbolem p , tak jak poprzednio, prawdopodobieństwo przeżycia, oczekiwaną użyteczność określa się następująco (por. [14]):

$$E(u) = p \cdot L(w) + (1-p)D(w).$$

Załóżmy, że v oznacza kwotę jaką osoba skłonna jest zapłacić za poprawę bezpieczeństwa życia \bar{p} . Kwotę do zapłacenia określić można z warunku zachowania równości oczekiwanej użyteczności:

$$p \cdot L(w) + (1-p)L(w) = \bar{p}L(w-v) + (1-\bar{p})D(w-v).$$

Oczywiste jest, że kwota v , jaką osoba skłonna jest zapłacić, zależy od aktualnej wartości prawdopodobieństwa przeżycia, czyli v jest funkcją p .

Pochodna tej funkcji względem argumentu p określa więc krańcową stopę substytucji. W danym przypadku wyraża się ona następująco:

$$\frac{\partial v}{\partial p} = \frac{L(w-v) - D(w-v)}{pL'(w-v) + (1-p)D'(w-v)}.$$

Do obliczenia konkretnych wartości potrzebne jest oszacowanie obu funkcji użyteczności. Problem ten omawiany jest w pracach [6, 14, 22].

Zauważmy na zakończenie, że wolę płacenia za poprawę bezpieczeństwa można mieć, ale można nie mieć na to pieniędzy. Czyli biednym żyje się mniej bezpiecznie, a bogatsi żyją dłużej. Z przeprowadzonych badań, głównie w USA, wynika, że utrata dochodu w wysokości rzędu 15–20 mln dolarów jest winna śmierci jednej statystycznej osoby. Niemądre marnotrawienie kwoty rzędu 70 000 000 zł z kasy państwowej przyczynia się więc do zgonu jednego statystycznego Polaka.

Bibliografia

1. Andersen E. B., *Latent trait models*, "J. of Econometrics", 22, 1983, 215–227.
2. Andrich D., *A rating formulation for ordered response categories*, "Psychometrika", nr 4, 1978, 561–573

3. Babbie E., *Badania społeczne*, PWN, Warszawa 2005.
4. Bartkolomew D.J., Steele F., Monstaki I., Galbraith J.I., *The analysis and interpretation of multivariate data for social sciences*, Chapman Hall, London 2002.
5. Blaug M., *Metodologia ekonomii*, PWN, Warszawa 1995.
6. Blomquist G., *Estimating the value of life and safety: recent developments*, in: Jones-Lee M.W. (ed.), *The value of life and safety*, North-Holland, Amsterdam, 1982, 27–40.
7. Bocheński J.M., *Współczesne metody myślenia*, „W drodze”, Poznań 1992.
8. Forsells M., Kenny G., *The rationality of consumer's inflation expectations: survey-based evidence for the euro area*, Working Paper Nr 163, European Central Bank, 2002.
9. Frankfort-Nachmias Ch., Machmias D., *Metody badawcze w naukach społecznych*, Zysk i S-ka, Poznań 1996.
10. Głębińska K., Pierzchalska M. (red.), *System zabezpieczenia społecznego po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej*, Wyd. Towarzystwa Polityki Społecznej i Stowarzyszenia Ubezpieczenia Społecznego, Radom 2003.
11. Goodman N., *Wstęp do socjologii*, Zysk i S-ka, Poznań 1997.
12. Gruszczyński L. S., *Elementy metod i technik badań socjologicznych*, Wyd. Wyższej Szkoły i Zarządzania Nauk Społecznych, Tychy 2002.
13. Jackman R.W., *Politics and social equality: a comparative analysis*, J. Wiley, New York 1974.
14. Jones-Lee M., *The value of changes in the probability of death and injury*, „J. of Political Economy”, 99, 1974, 835–849.
15. Kamerschen D.R., Mc Kenzie R.B., Nardinelli C., *Ekonomia*, Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk 1991.
16. Kotarbiński T., *Elementy teorii poznania, Logiki formalnej i metodologii nauk*, PWN, Warszawa 1986.
17. Luhmann N., *Teoria polityczna państwa bezpieczeństwa socjalnego*, PWN, Warszawa 1994.
18. Lutyńska K., *Surveys w Polsce. Spojrzenie socjologiczno-antropologiczne*, Warszawa, 1993.
19. Łyziak T., *Probabilistyczne metody pomiaru oczekiwań inflacyjnych osób prywatnych na podstawie danych ankietowych*, „Bank i Kredyt”, 2004, 4–13.
20. Masters G.N., *A Rasch model for partial credit scoring*, „Psychometrika”, 47, 1982, 149–174.
21. Mayntz R., Holm K., Hübner P., *Wprowadzenie do metod socjologii empirycznej*, PWN, Warszawa 1985.
22. Mishan E. J., *Evaluation of life and limb: a theoretical approach*, „J. of Political Economy”, 79, 1971, 687–705.
23. Morawski K., *Socjologia ekonomiczna*, PWN, Warszawa 2001.
24. Muthen B., *A structural probit model with latent variables*, „JASA”, 74, 1979, 807–811.
25. Ostasiewicz W., *Outline of quality of life measurement*, in: Ostasiewicz W., (ed.), *Quality of life research*, Yang's Scientific Press, Tucson, 2003, 1–25.
26. Ostasiewicz W., *Pursuit of well-being*, in: Ostasiewicz W. (ed.), *Aspects of quality of life*, Wrocław University of Economics Publishing House, Wrocław 2000, 9–48.
27. Ostasiewicz W., *Kwantyfikacja zjawisk społeczno-gospodarczych*, [w:] Ostasiewicz W. (red.), *Statystyka ekonomiczna*, PN AE, nr 1097, Wrocław 2005, 17–36.

28. Rossi P.H., Wright J.D., Anderson A.B., *Handbook of survey research*, Academic Press, London 1983.
29. Searle J.R., *Umysł, mózg i nauka*, PWN, Warszawa 1995.
30. Spector P.E., *Summated rating scale construction*, Sage University, Beverly Hills CA, 1992.
31. Stiglitz J.E., *Ekonomia sektora publicznego*, PWN, Warszawa 2004.
32. Stone I.F., *Sprawa Sokratesa*, Zysk i S-ka, Poznań 2003.
33. Szichanowicz Ju. A., *Wwiedienije w sowremiennuju matematiku*, Nauka, Moskwa 1965.
34. Welfe W., *Kapitał ludzki*, „Wiadomości Statystyczne”, nr 3, 1999, 6–17.

Paulina Ucieklak-Jeż

Ocena jakości funkcjonowania systemu opieki zdrowotnej na przykładzie wybranej poradni w Częstochowie

Wstęp

Najważniejszym dobrem, którego pragną wszyscy ludzie, jest zdrowie. Nie jest to jednak dobro, o które można zatroszczyć się tylko samemu. W każdym kraju istnieją różne instytucje promujące zdrowie, do ochrony zdrowia, do leczenia itd. Wszystkie one tworzą system opieki zdrowotnej.

Głównym celem istnienia i funkcjonowania takiego systemu jest zdrowie ludzi. Porównując system opieki zdrowotnej do systemu produkcyjnego powiemy więc, że celem systemu zdrowotnego jest produkcja zdrowia – jakość funkcjonowania systemu można mierzyć m.in. zdrowotnością narodu.

Za opiekę zdrowotną ludzie muszą oczywiście płacić. Istnieje wiele różnych sposobów pobierania tej opłaty. Niektóre z nich są z punktu widzenia społecznego bardziej sprawiedliwe inne mniej. Drugą więc, obok zapewnienia wysokiego stopnia zdrowotności, pożądaną cechą systemu opieki zdrowotnej jest sprawiedliwość pobierania opłat, czyli sprawiedliwość finansowania systemu.

Oprócz tych dwóch cech o charakterze obiektywnym jest jeszcze jedna ważna cecha systemu świadcząca o jego jakości – ponieważ jest to system dla ludzi, powinien on być przyjazny ludziom, powinien być przez nich akceptowany. Ta trzecia cecha ma charakter subiektywny, a w niniejszym artykule poświęcono jej najwięcej miejsca. Cechę tę można określić terminem „wrażliwość systemu” – jest to proponowane tu tłumaczenie angielskiego terminu *responsiveness*. Niżej przedstawiono sposób liczbowego oceniania wartości tej cechy systemu opieki zdrowotnej zilustrowany wynikami badania empirycznego.

1. Ogólny wskaźnik jakości funkcjonowania systemu opieki zdrowotnej

Ogólny wskaźnik jakości funkcjonowania systemu opieki zdrowotnej został zaproponowany w 2000 r. przez ekspertów Światowej Organizacji Zdrowia (por. [10, 4]). Jako podstawowe składowe tego wskaźnika przyjęto wymienione wyżej trzy cechy:

- zdrowotność (Z),
- wrażliwość systemu (W),
- finanse (F).

Na podstawie badań ankietowych przeprowadzonych w 125 krajach eksperci Światowej Organizacji Zdrowia określili wagi tych trzech składowych. Uznali oni zdrowie za najważniejszą składową, tej więc składowej dano wagę równą 0,5, a pozostałym dwóm składowym łącznie także wagę 0,5 (0,25 wrażliwość, 0,25 finanse).

Uzyskano w ten sposób następującą postać wskaźnika jakości funkcjonowania systemu opieki zdrowotnej:

$$J = \frac{1}{2}Z + \frac{1}{4}W + \frac{1}{4}F. \quad (1)$$

W nowej metodologii pomiaru jakości funkcjonowania systemów opieki zdrowotnej opracowanej przez ekspertów Światowej Organizacji Zdrowia zwrócono uwagę na niezauważany dotychczas aspekt sprawiedliwości nie tylko w odniesieniu do opłat za usługi zdrowotnościowe, ale też w odniesieniu do dwóch pozostałych składników: zdrowia i wrażliwości systemu.

W porównaniach międzynarodowych podaje się zwykle wskaźnik średniej zdrowotności danego kraju. Oznacza to jednak, że w tym kraju mogą występować grupy ludzi o bardzo niskim poziomie zdrowotności (i o wysokiej umieralności) i grupy o wyjątkowo wysokim poziomie zdrowotności. Przeciętny poziom zdrowotności jest na ogół wyższy w tych krajach, gdzie jest większa równomierność rozkładu dochodów, przy czym związek między dochodem i zdrowotnością jest nieliniowy – spadek dochodu np. o 20% ma różne skutki w zależności od tego, czy dotyczy rodziny o niskim, średnim, czy też wysokim poziomie dochodu. Wysoka zachorowalność w społeczeństwie nie jest więc tylko funkcją niskiego poziomu dochodów, ale także silnej deprivacji. Im większy stopień nierównomierności rozkładu dochodów występuje w danym kraju, tym bardziej jest prawdopodobne, że niektórym rodzinom brakować będzie jedzenia i środków do życia, co może doprowadzić do przedwczesnych zgonów (por. [1]).

W wyniku badań sondażowych ustalono, że wagę równą 0,5, przypisaną cesze „zdrowotności”, także trzeba rozdzielić – 0,25 należy przypisać poziomowi zdrowotności oraz 0,25 przypisać trzeba sprawiedliwości „rozdziału” tej zdrowotności pomiędzy poszczególnych członków społeczeństwa. W efekcie zdrowotność określono następująco:

$$Z = \frac{1}{4}Z_p + \frac{1}{4}Z_s \quad (2)$$

gdzie Z_p i Z_s oznaczają odpowiednio: poziom zdrowotności i sprawiedliwość „dystrybucji” zdrowotności.

Analogicznie w przypadku składowej „wrażliwość” można zapisać:

$$W = \frac{1}{8}W_p + \frac{1}{8}W_s. \quad (3)$$

Ostatecznie ogólny wskaźnik jakości funkcjonowania systemu opieki zdrowotnej zdefiniowano jako¹

$$J = \left(\frac{1}{4}Z_p + \frac{1}{4}Z_s\right) + \left(\frac{1}{8}W_p + \frac{1}{8}W_s\right) + \frac{1}{4}F_s \quad (4)$$

Według badań przeprowadzonych przez Światową Organizację Zdrowia Polska zajęła w 1997 r. pod względem wartości ogólnego wskaźnika (4) ostatnie miejsce wśród pierwszych pięćdziesięciu państw oraz ze względu na sprawiedliwość pobierania opłat ostatnie miejsce wśród stu pięćdziesięciu wszystkich badanych państw.

Całkowite wydatki na zdrowie zawierają płatności finansujące system opieki zdrowotnej z ubezpieczeń społecznych, prywatnych ubezpieczeń, dotacji rządowych i płatności nieoficjalnych. Rozkład wkładów finansowych gospodarstw domowych szacowany jest na podstawie danych uzyskanych z sondaży, które zawierają informacje o dochodzie na poziomie indywidualnym i wydatkach gospodarstw domowych na dobra i usługi, w tym również zdrowotne. Do wykonania tych obliczeń potrzebne są także dane dotyczące dochodów i podatków, wydatków na ochronę zdrowia i wysokości dochodu narodowego.

Wskaźnik określający ‘sprawiedliwość opłat finansowych’ (*Fairness of Financial Contribution, FFC*) określa się wzorem (por. [10], s.148):

$$FFC = 1 - 4 \frac{\sum_{i=1}^n |HFC_i - \overline{HFC}|^3}{0,125n}, \quad (5)$$

gdzie:

HFC – wkład finansowy danego gospodarstwa domowego,

\overline{HFC} – przeciętny wkład finansowy gospodarstw domowych,

n – liczba badanych gospodarstw domowych.

Indeks ten przyjmuje wartości z przedziału [0,1]. Stopień sprawiedliwego wkładu finansowego wzrasta, gdy wartość indeksu zbliża się do 1.

Tytułem ilustracji niżej podane są wartości wskaźnika (5) dla „najlepszych” i „najgorszych” pod względem wartości tego indeksu krajów, obliczone dla roku 1997.

Tabela 1. Wartości wskaźnika (5) dla krajów o najwyższym i najniższym jego poziomie

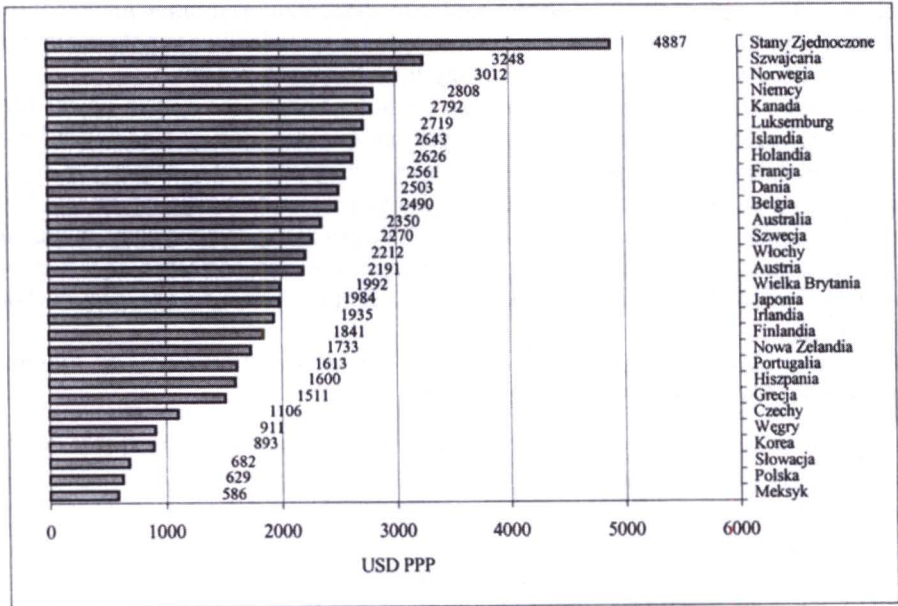
Kraj	Wskaźnik	Kraj	Wskaźnik
Kolumbia Brytyjska	0,992	Wietnam	0,643
Luksemburg	0,981	Chiny	0,638
Belgia, Dżibuti, Dania	0,979	Brazylia	0,623
Irlandia, Niemcy	0,978	Birma	0,582
Norwegia, Japonia, Finlandia, Wielka Brytania	0,977	Sierra Leone	0,468

Źródło: [10, s.188–191].

Warto też nadmienić, że w 1982 r. Światowa Organizacja Zdrowia określiła pewne standardy funkcjonowania systemu opieki zdrowotnej. Określono między innymi, że

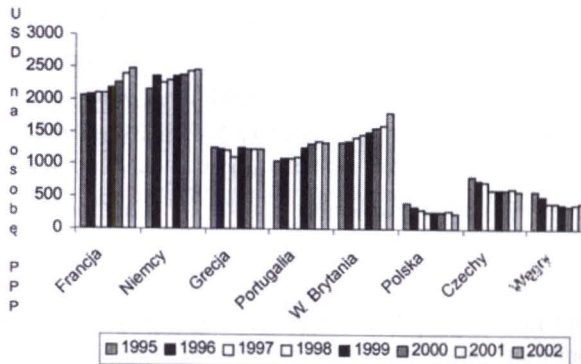
¹ Zbędne z punktu widzenia formalnego nawiasy zastosowano w celu uwypuklenia trzech głównych składników jakości.

wydatki na zdrowie nie powinny wynosić mniej niż 5% PKB. Okazuje się, że wydatki całkowite na ochronę zdrowia w Polsce w przeliczeniu na 1 mieszkańca są wśród krajów OECD najniższe i prawie ośmiokrotnie niższe niż w USA. Niski poziom tych wydatków występuje również w Słowacji i na Węgrzech (por.[5]).



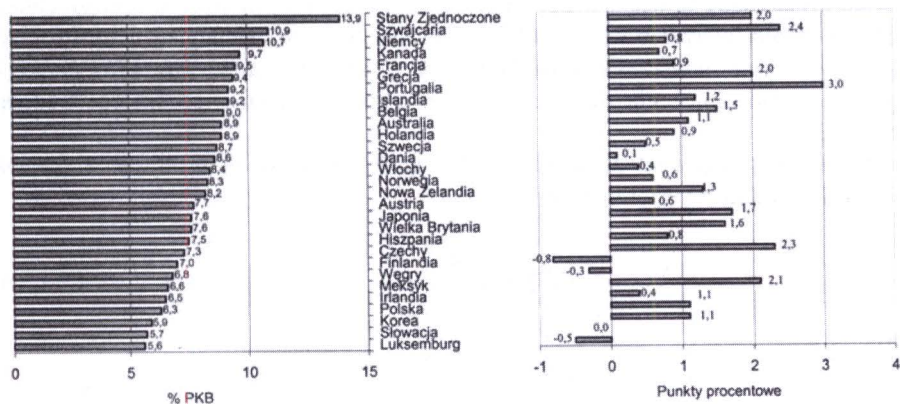
Rys. 1. Wydatki całkowite na ochronę zdrowia na 1 mieszkańca w 2001 r. (według parytetu siły nabywczej dolara USA). Źródło:[5, s. 57].

Ponadto w Polsce występuje tendencja do zmniejszania się kwoty wydatków na ochronę zdrowia *per capita*, tak więc dystans Polski pod tym względem do innych krajów Unii Europejskiej nie zmniejsza się.



Rys. 2. Wydatki całkowite na ochronę zdrowia w wybranych krajach w latach 1995–2002 (ceny stałe z 1995 r.). Źródło: [5, s. 58].

Udział wydatków całkowitych na ochronę zdrowia w produkcie krajowym brutto (PKB) jest najwyższy w Stanach Zjednoczonych Ameryki, w Szwajcarii i w Niemczech. Polska jest krajem o bardzo niskim wskaźniku udziału wydatków na ochronę zdrowia w PKB, a dynamika relatywnego wzrostu wydatków na ochronę zdrowia jest niewielka (rys. 3).



Rys. 3. Wydatki na ochronę zdrowia jako % PKB w 2001 r. oraz przyrost wskaźnika udziału tych wydatków w PKB w latach 1990–2001. Źródło: [5, s. 59].

Finansowanie ochrony zdrowia w Polsce w porównaniu z innymi rozwiniętymi gospodarczo krajami cechuje więc niski poziom. Zarówno wskaźniki bezwzględne (kwoty wydatków według parytetu siły nabywczej dolara USA), jak i względne (udział w PKB) sytuują nasz kraj na końcowych pozycjach wśród krajów OECD oraz Unii Europejskiej.

2. Pomiar zdrowotności

D.A. Karnofsky w 1948 roku zaproponował sposób pomiaru skutków leczenia; wprowadził on bowiem indeksy oceny stanu zdrowia. Później, w latach sześćdziesiątych dwudziestego wieku, pojawiło się wiele prac dotyczących ilościowego określenia stanu zdrowia ludzi (por. [4, 9]).

Wszystkie proponowane sposoby pomiaru bazują na wywiadach ankietowych. Niektóre instrumenty pomiarowe mają charakter czysto kliniczny, tzn. wypełniane są albo przez lekarzy, albo pacjentów. Inne mają charakter ogólny i wypełniane są przez członków pewnych społeczności. Szczególną popularnością cieszą się takie instrumenty badawcze, jak (por. [4]):

- QWB – Quality of Well-Being Scale (1970),
- SIP – Sickness Impact Profile (1976),
- QLI – Quality of Life Index (1981),
- NHP – Nottingham Health Profile (1981),
- FSQ – Functional Status Questionnaire (1986),
- SF-36 – Short Form 36 Health Survey (1992),
- WHOQOL – WHO Quality of Life Brief Field Trial Version (1996),

- EQ 6 D – EuroQol 6 domain Quality of Life Scale (1999),
- WHODAS II – WHO Disability Assessment Schedule (1999).

Oprócz pomiaru stanu zdrowia poszczególnych ludzi duże znaczenie ma pomiar zdrowotności całego narodu. Do takiego pomiaru od dawna stosowane są wskaźniki demograficzne, jak na przykład: współczynnik zgonów niemowląt, przeciętne dalsze trwanie życia osoby w wieku x itp. Na początku lat sześćdziesiątych ubiegłego stulecia zaproponowano mierzenie także średniej długości życia bez niedomagań zdrowotnych. Miarę tego typu określa się jako DFLE od angielskich słów *Disability-Free Life Expectancy*. Do obliczenia wartości tego wskaźnika stosowana jest metoda Sullivana (por. [2, 3]).

Oczekiwaną liczbę lat życia bez niedomagań chorobowych osoby w wieku x lat oblicza się zgodnie ze wzorem (por. [3]):

$$DFLE_x = \frac{\sum_{i=x}^{\omega} YWD_i}{l_x}, \quad (6)$$

gdzie

$$YWD_x = L_x \times (1 - c_x), \quad (7)$$

przy czym

YWD_x – oznacza liczbę lat przeżytych w przedziale wiekowym $[x, x+5)$ bez niedomagań chorobowych,

l_x – liczbę osób dożywających wieku x ,

L_x – łączną liczbę lat, przeżytych przez badaną kohortę (np. 100 000 osób) w wieku $[x, x+5)$,

ω – potencjalny czas życia (np. 100 lat),

c_x – współczynnik chorobowości osób w wieku x lat, przy czym c_x .

Wielkości l_x oraz L_x są parametrami tablic trwania życia, zaś współczynniki chorobowości określające częstość występowania chorób w populacji oblicza się (por. [4]) przeprowadzając sondażowe badania przekrojowe.

Natomiast oczekiwaną liczbę lat życia z niedomaganiem chorobowymi osoby w wieku x lat oblicza się ze wzoru (por. [8]):

$$DLE_x = \frac{\sum_{i=x}^{\omega} YD_i}{l_x} = LE_x - DFLE_x, \quad (8)$$

gdzie:

$$YD_x = L_x \times c_x, \quad (9)$$

a YD_x – liczba lat przeżytych w stanie chorobowym w przedziale wiekowym $[x, x+5)$.

Ogólniejszym wskaźnikiem jest współczynnik o nazwie DALE od słów *Disability-Adjusted Life Expectancy*, który obecnie częściej oznaczony jest skrótem HALE (*Health Adjusted Life Expectancy*). Wskaźnik ten określa oczekiwaną długość życia skorygowaną pod względem stanu zdrowia. Aby go zdefiniować, wyodrębniono m różnych stanów chorobowych. Współczynniki chorobowości oznaczono symbolami $c_{x1}, c_{x2}, \dots, c_{xm}$, i przyporządkowano im wagi $w_{x1}, w_{x2}, \dots, w_{xm}$. Waga 0 oznacza pełne zdrowie, zaś waga 1 – śmierć.

Zdrowotnościowo skorygowaną oczekiwaną długość życia osoby w wieku x lat określa się ze wzoru:

$$HALE_x = \frac{1}{l} \sum_{i=x}^{\omega} (L_i - L_i \cdot C_i), \quad (10)$$

gdzie

$$C_x = \sum_{j=1}^m c_{xj} \cdot w_{xj}. \quad (11)$$

Tytułem ilustracji niżej podano wartości wskaźnika HALE dla 5 najlepszych i 5 najgorszych pod względem wartości wskaźnika (10) państw obliczone dla roku 1999 (por. [10, s. 176–182]).

Tabela 2. Wartości wskaźnika (10) dla krajów o najwyższym i najniższym jego poziomie

Kraj	HALE	Kraj	HALE
Japonia	74,5	Botswana	32,3
Australia	73,2	Zambia	30,3
Francja	73,1	Malawi	29,4
Szwecja	73,0	Nigeria	29,1
Hiszpania	72,8	Sierra Leone	25,9

Źródło: [10, s. 176–182].

W przypadku Polski, zajmującej 45 pozycję w tym rankingu, wartość tego wskaźnika dla noworodka ($x = 0$) wynosi 66,2 lata, dla mężczyzn w wieku $x = 60$ lat wynosi 12,5 lat, a dla kobiet w tym wieku wynosi on 16,6 lata.

Wskaźnik zdrowotności narodu, określaný jako średnia długość życia czy też średnia długość życia bez niedomagań chorobowych, dostarcza ważnej informacji o sytuacji zdrowotnej danego kraju, ale jest niewystarczający z kilku powodów, podstawowa jego wada wynika z faktu, że pod względem formalnym jest on średnią arytmetyczną – w populacji mogą więc występować grupy ludzi o bardzo niskiej długości życia lub grupy o wysokim poziomie chorobowości, które nie są „widoczne” w średnim wskaźniku. Dlatego też oprócz poziomu średniej długości życia charakteryzuje się sprawiedliwość rozkładu wartości tego wskaźnika.

Sprawiedliwość dystrybucji zdrowotności szacuje się za pomocą wskaźnika równości przeżycia dzieci (*Equality of child survival*) (por. [10, s. 147]). Do obliczenia wartości tego wskaźnika wykorzystywane są informacje pochodzące z sondaży demograficznych i zdrowotnych oraz dane dotyczące śmiertelności wśród dzieci. Przy obliczaniu indeksu przeżycia dzieci zróżnicowanie śmiertelności wśród dzieci mierzy się za pomocą oczekiwanego czasu przeżycia dzieci w wieku do lat 5. Indeks równości przeżycia dzieci *Equality of child survival* (ECS) określa się ze wzoru:

$$ECS = \left[1 - \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |x_i - x_j|^3}{2n^2 \bar{x}^{0.5}} \right], \quad (12)$$

gdzie:

x – czas życia danego dziecka

\bar{x} – średni czas życia dzieci,

n – liczba badanych dzieci.

Tytułem ilustracji niżej podane są wskaźniki równoważności rozkładu czasu przeżycia dzieci dla 5 „najlepszych” i 5 „najgorszych” pod względem wartości wskaźnika (12) państw obliczone dla roku 1999 (por.[1, s.177-183]).

Tabela 3. Wartości indeksu (12) dla krajów o najwyższym i najniższym jego poziomie

Kraj	Wskaźnik	Kraj	Wskaźnik
Chile	0,999	Malawi	0,378
Wielka Brytania	0,999	Nigeria	0,336
Japonia	0,999	Republika Środkowoafrykańska	0,301
Norwegia	0,999	Mozambik	0,261
Polska	0,999	Liberia	0,245

Źródło: [10, s. 177–183].

3. Pomiar wrażliwości systemu opieki zdrowotnej

Pomiar wrażliwości systemu dokonywany jest na podstawie badań ankietowych. Szczególną popularnością cieszą się następujące kwestionariusze służące do pomiaru wrażliwości (por. [8, s. 15]):

- Patient Satisfaction Questionnaire –Jon Ware (1976),
- CAHPS questionnaire relates to health plans and is administered by AHCPR,
- CTS Community Tracking Study,
- ERS Evaluation Ranking Scale (1983),
- Picker Commonwealth Survey of Patient Centred Care (1991),
- QUOTE surveys used in the context of specific diseases (1998).

Ocenę wrażliwości systemu opieki zdrowotnej w Polsce przedstawiono niżej na podstawie wyników ankiety opracowanej przez Światową Organizację Zdrowia (załącznik 1), przystosowanej przez autorkę do warunków polskich. Ankietowano wszystkich pacjentów zgłaszających się po poradę do przychodni. Ponieważ nie stosowano żadnego kryterium wyboru respondentów, zbiór ankietowanych pacjentów można uważać za próbę losową, reprezentatywną dla pacjentów korzystających z porad w przychodni w kwietniu br.

W ankiecie wyróżniono siedem aspektów wrażliwości, które niżej krótko scharakteryzowano.

Aspekt pierwszy – *poszanowanie godności*, zawiera 5 pytań. Jest to aspekt, który najściślej odnosi się do osobistych relacji między pacjentem a lekarzem. Zalicza się tu sposób, w jaki lekarz odnosi się do chorego, czy zachęca go do rozmowy.

Aspekt drugi – *swoboda wyboru*, zawiera 3 pytania. W tym aspekcie można tu mówić o pewnej autonomii. Pacjent sam decyduje o formie leczenia, a lekarz ma obowiązek powiadomić go o różnych rodzajach leczenia i przekazać informacje, który z tych sposobów byłby najlepszy w danym przypadku.

Aspekt trzeci – *poufność informacji*, zawiera 3 pytania. Pacjent ma prawo do uzyskania od lekarza przystępnej informacji o swoim stanie zdrowia. Może też decydować, komu lekarz ma udzielić informacji o jego zdrowiu.

Aspekt czwarty – *szybkość reakcji*, zawiera 3 pytania. Pacjent ma prawo do uzyskania pomocy lekarskiej w każdym przypadku, gdyż zwłoka w jej udzieleniu mogłaby

spowodować niebezpieczeństwo utraty życia, ciężkiego uszkodzenia ciała lub pogorszenia stanu zdrowia.

Aspekt piąty – *wsparcie ze strony otoczenia*, zawiera 3 pytania. Pacjent ma prawo do umożliwienia mu kontaktu osobistego, telefonicznego lub korespondencyjnego z osobami bliskimi. Może korzystać z opieki duszpasterskiej.

Aspekt szósty – *jakość otoczenia*, zawiera 7 pytań. Pacjent ma prawo do zapewnienia mu pomieszczenia i wyżywienia odpowiedniego do stanu jego zdrowia.

Aspekt siódmy – *swoboda wyboru dostawcy usługi*, zawiera 3 pytania. W zależności od indywidualnych upodobań pacjent ma prawo do konsultacji z jednym lub z wieloma lekarzami. Powinien to jednak zawsze być jego wolny wybór.

4. Wyniki ankietowego badania wrażliwości systemu opieki zdrowotnej

Przedmiotem tej części artykułu jest przedstawienie wyników badania ankietowego, którego celem była subiektywna, czyli tzw. postrzegana, ocena wrażliwości systemu opieki zdrowotnej, dokonana przez pacjentów jednej z publicznych przychodni w Częstochowie.

Badaniu ankietowemu została poddana grupa 169 osób. Ankietowani byli proszeni o odpowiedź na przedstawione pytania i określenie, która cecha wrażliwości (aspekt) jest dla nich najważniejsza. Głównym celem omawianego badania było ustalenie hierarchii aspektów dotyczących wrażliwości systemu opieki zdrowotnej.

Badano dwa zagadnienia:

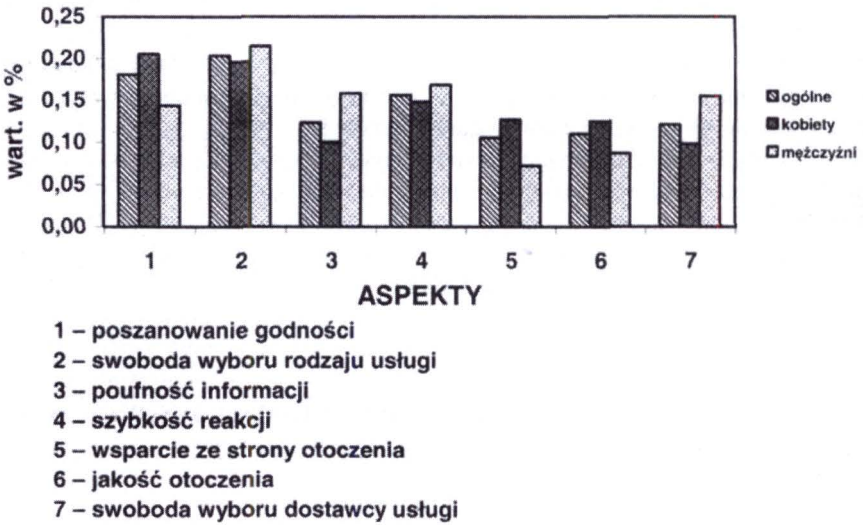
- subiektywną ocenę wrażliwości oraz ustalenie hierarchii ważności aspektów,
- rozkłady i zróżnicowanie ocen dotyczących poszczególnych cech wrażliwości w zależności od wybranych cech społeczno-demograficznych respondentów takich, jak: płeć, wiek i status zawodowy.

W badaniu zastosowano skalę trójstopniową, gdzie 1 punkt przyznawano aspektowi najmniej ważnemu, 3 punkty aspektowi najważniejszemu. Ankietowani mogli zaznaczyć więcej niż jeden ważny aspekt i więcej niż jeden najmniej ważny aspekt. Po określeniu przez osobę ankietowaną aspektów najważniejszych (3 punkty) i najmniej ważnych (1 punkt) aspektom pozostałym (ani najmniej ważnym, ani najważniejszym) przypisano 2 punkty. Dane zawierały po 7 obserwacji na osobę.

Najważniejsza dla ankietowanych okazała się swoboda wyboru dostawcy usługi – tak sądzi 20% badanych, a najmniej istotna – jakość otoczenia (około 11%) i wsparcie ze strony otoczenia – 10%. Wyniki tych badań przedstawiono na rysunku 4.

Wyniki prezentowanego badania ankietowego wskazują także, że inne aspekty wrażliwości systemu opieki zdrowotnej są istotne dla kobiet i mężczyzn. Dla kobiet bardzo ważne okazało się poszanowanie godności (21%), natomiast dla mężczyzn – swoboda wyboru rodzaju usługi (21%).

Dla lepszego zobrazowania wyników obliczone zostały wartości dwóch miar poziomu przeciętnego: mediany (Me) i modalnej (Mo). Wyniki określające hierarchię ważności subiektywnych celów opieki zdrowotnej przedstawiono w tabeli 4.



Rys. 4. Hierarchia aspektów według respondentów. Źródło: opracowanie własne.

Tabela 4. Hierarchia aspektów wrażliwości systemu opieki zdrowotnej

ASPEKTY	Ogółem		Kobiety		Mężczyźni	
	Me	Mo	Me	Mo	Me	Mo
Poszanowanie godności	3	3	3	3	2	2
Swoboda wyboru rodzaju usługi	3	3	3	3	3	3
Poufności informacji	2	1	1	1	2	3
Szybkość reakcji	2	2	2	2	2	2
Wsparcie ze strony otoczenia	1	1	2	2	1	1
Jakość otoczenia	2	2	2	2	1	1
Swoboda wyboru dostawcy usługi	2	2	1	1	2	2

Źródło: opracowanie własne.

Drugi badany problem dotyczył ogólnej oceny poziomu wrażliwości w polskiej służbie zdrowia.

Ankietowani odpowiedzieli na 28 pytań dotyczących poszczególnych cech (aspektów) wrażliwości. Ocenę rzetelności pomiaru wrażliwości dokonano przy użyciu współczynnika *alfa* Cronbacha (por. [6]):

$$\alpha = \frac{k}{k-1} \left(1 - \frac{\sum_{j=1}^k S_j^2}{\sum_{j=1}^k S_j^2 + \sum_{i=1}^k \sum_{\substack{j=2 \\ i < j}}^k r_{ij} S_i S_j} \right), \quad (13)$$

gdzie:

k – liczba pytań, składających się na cały blok służący do pomiaru określonej postawy,

S_j^2 – wariancja wyników pomiaru, na j -te pytanie

r_{ij} – współczynnik korelacji między odpowiedziami na i -te oraz j -te pytanie.

Współczynnik ten przyjmuje wartość z przedziału $[0,1]$. Rzetelność pomiaru jest wystarczająca, gdy dla proponowanych równoległych skal porządkowych odnoszących się do pomiaru określonej postawy, współczynnik ten przyjmuje wartość co najmniej 0,7 – taką też wartość przyjął współczynnik α w opisywanym badaniu pomiaru oceny wrażliwości systemu opieki zdrowotnej:

$$\alpha = \frac{28}{27} \left(1 - \frac{9,97}{9,97 + 20,16} \right) \approx 0,7. \quad (14)$$

Macierz korelacji wrażliwości systemu opieki zdrowotnej oraz wariancja wyników pomiaru zaprezentowane są w załącznikach 2 i 3 ([tabela 6 i tabela 7]).

Aby ocenić stopień wrażliwości systemu opieki zdrowotnej na podstawie przeprowadzonych badań ankietowych wykorzystano wskaźnik syntetyczny, obliczony jako średnia arytmetyczna punktów uzyskanych z odpowiedzi na pytania oraz odchylenie standardowe liczby punktów. Zgodnie z zasadą, że wyższa liczba punktów oznacza lepszą ocenę wrażliwości systemu opieki zdrowotnej, można stwierdzić, że mężczyźni nieco lepiej oceniają wrażliwość systemu opieki zdrowotnej (średnia z 28 pytań – 2,48). Ogólnie można jednak powiedzieć, że mężczyźni i kobiety oceniają wrażliwość systemu jako raczej niską (por. tabela 5).

Tabela 5. Ogólna ocena wrażliwości systemu opieki zdrowotnej

Grupy	Parametry		
	Średnia	Odch. stan.	Liczebność
Ogółem	2,33	0,55	169
Płeć:			
kobiety	2,22	0,57	100
mężczyźni	2,48	0,53	69
Wiek:			
– do 30 lat	2,57	0,58	29
– 31–50	2,40	0,42	53
– 51–70	2,24	0,58	73
– 71 i więcej	2,04	0,57	14
Grupa zawodowa:			
emeryci	2,13	0,59	46
bezrobotni	2,61	0,58	19
pracownicy fizyczni	2,46	0,47	27
pracownicy umysłowi	2,30	0,51	51
przedsiębiorcy	2,39	0,49	26

Źródło: opracowanie własne.

Wyniki ankiety wskazują, że ocena społeczna wrażliwości systemu zdrowotnego publicznych przychodni w Częstochowie wypada niekorzystnie. Obserwujemy wprawdzie pewne zróżnicowanie w odbiorze wrażliwości przez różne grupy, na przykład mężczyźni wyżej oceniają system opieki zdrowotnej niż kobiety, trzeba jednak pamiętać, że

może to być podyktowane ogólnym podejściem do świata i różną emocjonalnością. Jeżeli chodzi o zróżnicowanie oceny w poszczególnych grupach wiekowych widać wyraźną tendencję spadkową wartości oceny wraz ze wzrostem wieku. Im ankietowany jest starszy, tym gorzej ocenia wrażliwość systemu opieki zdrowotnej. Widoczna jest duża różnica w ocenie pomiędzy grupą najmłodszą (do 30 roku życia) i najstarszą (powyżej 70 roku życia). Wynikać może to z częstotliwości korzystania z pomocy służby zdrowia. Jasnym jest, że ludzie młodzi, korzystający z opieki medycznej w niewielkim stopniu, a co za tym idzie – słabiej go znający, przywiązują mniejszą wagę do wrażliwości systemu niż ludzie starzy, często regularnie korzystający z porad lekarzy. Trzeba także pamiętać, że dla ludzi starszych nawet małe niedogodności i utrudnienia bywają bardzo dużym problemem. Powyższe spostrzeżenia potwierdzają wyniki przedstawione w części tabeli 5 dotyczącej różnych grup zawodowych – najniżej wrażliwość systemu została oceniona przez emerytów. Co ciekawe, najlepiej wrażliwość systemu opieki zdrowotnej oceniają osoby bezrobotne.

Przeprowadzona została także analiza profilowa (por. [6]) polegająca na wyznaczeniu i porównaniu tzw. profili polaryzacji, które opisują preferencje, postawy i oceny określonych grup respondentów względem określonych cech przedmiotu badania. Jako przeciętną miarę dla odpowiedzi na pytania przyjęto średnią arytmetyczną punktów uzyskanych z odpowiedzi (załącznik 4). Średnio ankietowani oceniali wrażliwość systemu opieki zdrowotnej w Polsce w cztero stopniowej skali nieco powyżej 2.

Podsumowanie

Analizując wyniki przeprowadzonych badań ankietowych, można stwierdzić, że wrażliwość systemu opieki zdrowotnej w Polsce postrzegana jest jako niewystarczająca. Przyczyny takiego stanu rzeczy mogą być dwie: zbyt duże wymagania pacjenta lub zbyt niski poziom wrażliwości systemu służby zdrowia. Wydaje się, że zdecydowanie należy odrzucić pierwszą możliwość, stwierdzając, że polska służba zdrowia w oczach społeczeństwa nie spełnia swoich zadań w zadowalającym stopniu. Trzeba jednak zauważyć, że prowadzenie badań tego problemu jest utrudnione także przez to, że Polacy są mocno zrażeni do służby zdrowia, tak że ich ocena tego systemu jest zaniżona nawet w sytuacjach, w których stan omawianego zagadnienia uległ poprawie. Pozostaje mieć nadzieję, że w służbie zdrowia zostaną podjęte działania mające na celu zwiększenie poziomu wrażliwości systemu opieki zdrowotnej.

Przedstawione wyniki mają charakter podstawowej analizy badanego zagadnienia. W przygotowaniu są kolejne kwestionariusze służące do dalszych badań pomiaru wrażliwości opieki zdrowotnej w Polsce.

Literatura

1. Getzen T., *Ekonomika zdrowia*, PWN, Warszawa 2002.
2. Murray Ch., Lopez A., *Discussion Papers nr 1 WHO*, Geneva 2000.

3. Murray CH., Salomon J., *Summary Measures of Population Health WHO*, Geneva 2002.
4. Ostasiewicz W., *Kwantyfikacja zjawisk społeczno-gospodarczych*, Statystyka ekonomiczna, WAE, Wrocław 2005
5. *Raport. Finansowanie ochrony zdrowia w Polsce, Zielona Księga*, Warszawa 2004.
6. Rószkiewicz M., *Metody ilościowe w badaniach marketingowych*, PWN, Warszawa 2002.
7. Rusnak Z., Kozyra C., *Przykład ankietowego badania jakości życia studentów*, „Przegląd Statystyczny Śląska Dolnego i Opolskiego”, nr 6, Wrocław 2001.
8. De Silva A., *A framework for measuring responsiveness*, EIP discussion Paper No.32, WHO, Geneva 2000
9. Tobiasz-Adamczyk B., *Wybrane elementy socjologii zdrowia i choroby*, WUJ, Kraków 2000.
10. *WHR 2000 – World Health Report*, WHO, Geneva 2000.

Załączniki

1. Ankieta wrażliwości systemu opieki zdrowotnej
2. Macierz korelacji zmiennych
3. Wyniki badania rzetelności wrażliwości pomiaru systemu opieki zdrowotnej
4. Analiza profilowa wrażliwości pomiaru systemu opieki zdrowotnej

Załącznik 1.

- INSTYTUT ZARZĄDZANIA I MARKETINGU Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie (ul. Waszyngtona 4/8) prowadzi badania poglądów na temat zadowolenia pacjentów z opieki medycznej. Badania są **anonimowe**, a ich wyniki wykorzystywane będą wyłącznie w **celach naukowych**.
- **Na kolejnych stronach są pytania dotyczące Pana odczuć o opiece medycznej. Proszę przeczytać je uważnie i szczerze ocenić opiekę medyczną, jaką Pan otrzymuje.**

I. Poszanowanie godności

A1.1	Jak PAN uważa, czy w Polsce często pacjenci są traktowani z szacunkiem?	Nigdy 1	Czasami 2	Często 3	Zawsze 4
A1.2	Jak PAN uważa, czy w Polsce często chronione są prawa pacjentów z chorobami zakaźnymi	Nigdy 1	Czasami 2	Często 3	Zawsze 4
A1.3	Jak PAN uważa, czy w Polsce często pacjenci zachęceni są przez lekarza do swobodnej rozmowy na temat niepokoju o stanie swojego zdrowia	Nigdy 1	Czasami 2	Często 3	Zawsze 4
A1.4	Jak PAN uważa, czy w Polsce często pacjenci zachęceni są do pytania o swoją chorobę i przebieg jej leczenia	Nigdy 1	Czasami 2	Często 3	Zawsze 4
A1.5	Jak PAN uważa, czy w Polsce często szanuje się prywatność pacjenta podczas leczenia i badania .	Nigdy 1	Czasami 2	Często 3	Zawsze 4

II. Swoboda wyboru rodzaju usługi

A2.1	Jak PAN uważa, czy w Polsce często pacjenci są informowani o różnych formach leczenia.	Nigdy 1	Czasami 2	Często 3	Zawsze 4
A2.2	Jak PAN uważa, czy w Polsce często doradza się pacjentom wybór odpowiednich form leczenia.	Nigdy 1	Czasami 2	Często 3	Zawsze 4
A2.3	Jak PAN uważa, czy w Polsce często wymaga się od pacjentów jego zgody na badania i leczenie. .	Nigdy 1	Czasami 2	Często 3	Zawsze 4

III. Poufność informacji

A3.1	Jak PAN uważa, czy w Polsce często konsultacje z pacjentów z lekarzami odbywają się poufnie.	Nigdy 1	Czasami 2	Często 3	Zawsze 4
A3.2	Jak PAN uważa, czy w Polsce często chronione są poufne informacje dostarczone przez pacjentów.	Nigdy 1	Czasami 2	Często 3	Zawsze 4
A3.3	Jak PAN uważa, czy w Polsce często chronione są rejestry medyczne pacjentów.	Nigdy 1	Czasami 2	Często 3	Zawsze 4

IV. Szybkość reakcji

A4.1	Jak PAN uważa, jaka grupa osób w Polsce ma łatwy dojazd do placówek służby zdrowia	Bardzo mała 1	Mała 2	Duża 3	Bardzo duża 4
A1.3	Jak PAN uważa, jaka grupa osób w Polsce wie, gdzie może uzyskać szybką pomoc, gdy jest ona potrzebna.	Nigdy 1	Czasami 2	Często 3	Zawsze 4
A1.4	Jak PAN uważa, czy w Polsce często pacjenci niedługo czekają na wizytę u specjalisty.	Nigdy 1	Czasami 2	Często 3	Zawsze 4

V. Wsparcie ze strony otoczenia

A5.1	Jak PAN uważa, czy w Polsce często pacjenci mogą być odwiedzani przez bliskich.	Nigdy 1	Czasami 2	Często 3	Zawsze 4
A5.2	Jak PAN uważa, czy w Polsce często pacjenci mogą mieć przy sobie swoje rzeczy przyniesione przez rodzinę i przyjaciół.	Nigdy 1	Czasami 2	Często 3	Zawsze 4
A5.3	Jak PAN uważa, czy w Polsce często wymaga się od pacjentów jego zgody na badania i leczenie.	Nigdy 1	Czasami 2	Często 3	Zawsze 4

VI. Jakość otoczenia

A6.1	Jak ocenia PAN czystość publicznych placówek służby zdrowia w Polsce.	Bardzo źle 1	Źle 2	Dobrze 3	Bardzo dobrze 4
A6.2	Jak ocenia PAN stan techniczny budynków publicznych placówek służby zdrowia w Polsce.	Bardzo źle 1	Źle 2	Dobrze 3	Bardzo dobrze 4
A6.3	Jak ocenia PAN umeblowanie publicznych placówek służby zdrowia w Polsce.	Bardzo źle 1	Źle 2	Dobrze 3	Bardzo dobrze 4
A6.4	Jak ocenia PAN jakość jedzenia podawanego w publicznych placówkach służby zdrowia w Polsce	Bardzo źle 1	Źle 2	Dobrze 3	Bardzo dobrze 4
A6.5	Jak ocenia PAN dostęp do czystej wody w publicznych placówkach służby zdrowia w Polsce	Bardzo źle 1	Źle 2	Dobrze 3	Bardzo dobrze 4
A6.6	Jak ocenia PAN czystość toalet w ośrodkach służby zdrowia w Polsce	Bardzo źle 1	Źle 2	Dobrze 3	Bardzo dobrze 4
A6.7	Jak ocenia PAN czystość toalet w ośrodkach służby zdrowia w Polsce	Bardzo źle 1	Źle 2	Dobrze 3	Bardzo dobrze 4

VII. Swoboda wyboru dostawcy usługi

A7.1	Jak PAN uważa, czy w Polsce często pacjenci mają wybór lekarza prowadzącego	Nigdy 1	Czasami 2	Często 3	Zawsze 4
A5.2	Jak PAN uważa, czy w Polsce często pacjenci mają wybór publicznej placówki służby.	Nigdy 1	Czasami 2	Często 3	Zawsze 4
A5.3	Jak PAN uważa, czy w Polsce często mają możliwość kontaktu ze specjalistą.	Nigdy 1	Czasami 2	Często 3	Zawsze 4

METRYCZKA

PLEĆ	WIEK		GRUPA ZAWODOWA	
<input type="checkbox"/> Kobieta	<input type="checkbox"/> Do 20 lat	<input type="checkbox"/> 51–60 lat	<input type="checkbox"/> Bezrobotny	<input type="checkbox"/> Pracownik fizyczny
<input type="checkbox"/> Mężczyzna	<input type="checkbox"/> 21–30 lat	<input type="checkbox"/> 61–70 lat	<input type="checkbox"/> Student	<input type="checkbox"/> Pracownik umysłowy
	<input type="checkbox"/> 31–40 lat	<input type="checkbox"/> 71–80 lat	<input type="checkbox"/> Emeryt	<input type="checkbox"/> Kierownik wyższego szczebla
	<input type="checkbox"/> 41–50 lat	<input type="checkbox"/> 81 i więcej	<input type="checkbox"/> Rencista	<input type="checkbox"/> Prowadzę własny biznes

Główne źródła dochodów:

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Pieniądze otrzymywane od rodziców rodziny | <input type="checkbox"/> Dochód z własnej działalności |
| <input type="checkbox"/> Zasiłek na dzieci | <input type="checkbox"/> Zasiłki z pomocy społecznej |
| <input type="checkbox"/> Wynagrodzenie z pracy | <input type="checkbox"/> Renta (Plus dodatki) |
| <input type="checkbox"/> Zasiłek dla bezrobotnych | <input type="checkbox"/> Emerytura (Plus dodatki) |

Jak Pan ocenia styl życia własnego gospodarstwa domowego?

- Żyję oszczędnie i pieniędzy wystarcza mi na wszystko w zupełności
- Cieszę się życiem i nie zwracam uwagi na pieniądze, bo nie muszę się martwić finansami
- Żyję bardzo oszczędnie, by odłożyć na ważniejsze zakupy
- Pieniądzy wystarcza mi tylko na ważniejsze zakupy
- Pieniądzy nawet nie wystarcza na żywność
- Nie stać nas na korzystanie z opieki zdrowotnej, bo nie mam za co wykupić recept

ASPEKT			
1. Poszanowanie godności	najmniej ważny 1 punkt	ważny 2 punkt	najważniejszy 3 punkty
2. Swoboda wyboru rodzaju usługi	najmniej ważny 1 punkt	ważny 2 punkt	najważniejszy 3 punkty
3. Poufność informacji	najmniej ważny 1 punkt	ważny 2 punkt	najważniejszy 3 punkty
4. Szybkość reakcji	najmniej ważny 1 punkt	ważny 2 punkt	najważniejszy 3 punkty
5. Wsparcie ze strony otoczenia	najmniej ważny 1 punkt	ważny 2 punkt	najważniejszy 3 punkty
6. Jakość otoczenia	najmniej ważny 1 punkt	ważny 2 punkt	najważniejszy 3 punkty
7. Swoboda wyboru dostawcy usługi	najmniej ważny 1 punkt	ważny 2 punkt	najważniejszy 3 punkty

Załącznik 3.

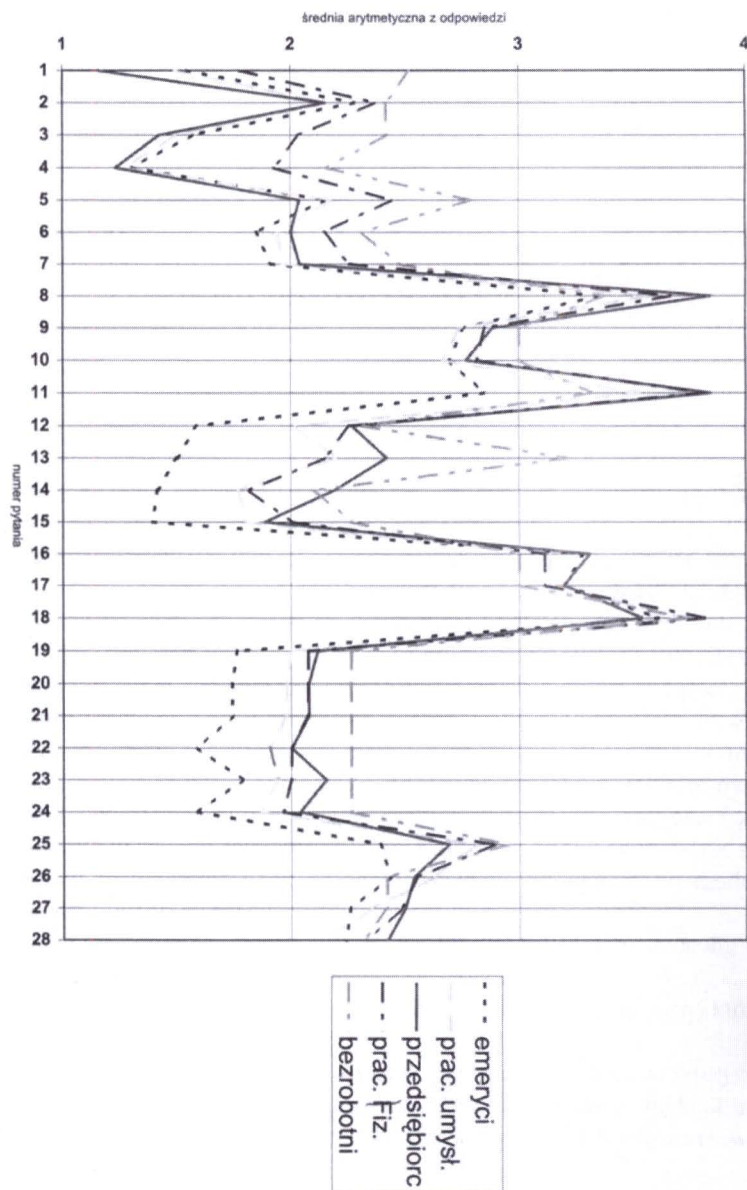
Tabela. Rzetelność wrażliwości pomiaru *alfa* Cronbacha

1	1,00	0,41	0,47	0,41	0,56	0,17	0,21	-0,37	0,03	-0,02	-0,29	0,11	-0,19	0,05	-0,05	0,39	0,33	-0,47	0,05	-0,01	-0,01	0,09	0,20	0,03	-0,51	0,08	0,13	0,15	1,96
2		1,00	0,10	0,10	0,12	0,02	0,07	-0,09	-0,03	-0,08	-0,07	-0,03	-0,03	0,00	-0,09	0,14	0,14	-0,07	-0,08	-0,08	-0,08	-0,05	-0,02	-0,05	-0,13	0,09	0,08	0,08	-0,05
3			1,00	0,32	0,23	0,01	0,05	-0,22	0,02	0,00	-0,12	0,15	0,06	0,07	-0,02	0,26	0,22	-0,27	0,02	0,00	0,00	0,05	0,12	0,04	-0,26	-0,02	0,01	0,03	0,73
4				1,00	0,31	0,14	0,15	-0,07	-0,05	0,01	0,06	0,14	-0,05	0,14	-0,06	0,15	0,13	-0,26	0,03	0,02	0,02	0,08	0,08	0,02	-0,22	-0,07	0,00	-0,02	0,70
5					1,00	0,10	0,12	-0,07	0,01	0,03	-0,02	0,04	-0,09	0,04	-0,02	0,06	0,05	-0,12	0,03	0,02	0,02	0,04	0,06	0,02	-0,14	-0,02	0,01	0,00	0,17
6						1,00	0,13	0,09	0,01	0,01	0,01	0,01	-0,05	0,00	-0,05	0,00	0,00	0,00	-0,04	-0,05	-0,05	0,00	0,00	-0,03	-0,06	0,02	0,02	0,02	-0,03
7							1,00	0,08	0,01	0,03	0,00	-0,01	-0,08	-0,01	-0,06	-0,01	0,00	0,01	-0,05	-0,06	-0,06	0,00	0,00	-0,03	-0,09	0,00	0,01	0,02	-0,30
8								1,00	-0,05	0,00	0,25	-0,01	0,00	0,03	-0,08	-0,22	-0,17	0,23	-0,05	-0,05	-0,05	0,00	-0,11	-0,06	0,18	0,02	0,02	0,00	-0,12
9									1,00	0,19	-0,04	0,07	0,10	-0,01	0,15	-0,02	-0,03	0,08	0,01	-0,01	-0,01	0,04	0,09	0,09	-0,01	0,02	0,00	0,01	0,71
10										1,00	0,05	0,10	0,08	0,03	0,21	-0,12	-0,12	0,06	0,11	0,10	0,10	0,12	0,13	0,15	0,07	-0,07	-0,04	-0,04	0,93
11											1,00	0,09	-0,07	0,35	-0,06	-0,31	-0,26	0,18	0,22	0,26	0,26	0,06	-0,13	0,03	0,49	-0,24	-0,06	-0,19	0,62
12												1,00	0,09	0,23	0,43	-0,06	-0,11	-0,19	0,41	0,37	0,37	0,50	0,54	0,48	-0,09	-0,20	-0,16	-0,20	2,41
13													1,00	0,12	0,45	-0,10	-0,12	0,37	-0,05	-0,01	-0,01	0,13	0,13	0,29	0,40	-0,01	-0,07	0,05	1,56
14														1,00	0,07	-0,01	-0,01	-0,09	0,13	0,13	0,13	0,15	0,10	0,13	0,00	-0,03	0,01	-0,02	0,68
15															1,00	-0,17	-0,16	0,02	0,20	0,20	0,20	0,21	0,17	0,23	0,11	-0,09	-0,07	-0,06	0,80
16																1,00	0,14	-0,07	-0,07	-0,08	-0,08	-0,06	-0,01	-0,05	-0,11	0,08	0,06	0,06	-0,19
17																	1,00	-0,06	-0,06	-0,06	-0,04	-0,01	-0,04	-0,08	0,06	0,04	0,04	-0,25	0,80
18																		1,00	-0,09	-0,09	-0,09	-0,12	-0,08	-0,03	0,17	0,01	-0,04	-0,01	-0,35
19																			1,00	0,18	0,18	0,13	0,10	0,11	0,06	-0,09	-0,05	-0,05	0,56
20																				1,00	0,17	0,11	0,08	0,11	0,07	-0,08	-0,04	-0,05	1,36
21																					1,00	0,11	0,08	0,11	0,07	-0,08	-0,04	-0,05	1,19
22																						1,00	0,19	0,22	0,04	-0,07	-0,03	-0,04	1,31
23																							1,00	0,24	-0,03	-0,03	-0,06	-0,06	1,06
24																								1,00	0,05	-0,18	-0,18	-0,15	0,54
25																									1,00	-0,05	-0,03	-0,04	0,88
26																										1,00	0,34	0,66	2,00
27																											1,00	0,30	1,30
28																												1,00	1,00
SUMA	1,00	1,41	1,57	1,83	2,22	1,45	1,73	0,35	0,94	1,17	0,83	1,66	0,76	2,03	1,84	0,97	1,03	0,35	1,71	1,78	1,95	2,58	2,69	3,01	0,97	0,05	0,85	1,43	20,16
SUMA	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,35	1,71	1,78	1,95	2,58	2,69	3,01	0,97	0,05	0,85	1,43	
Odcł. stan.	0,82	0,46	0,65	0,65	0,47	0,39	0,48	0,71	0,48	0,52	1,00	0,68	1,08	0,62	0,58	0,40	0,37	0,61	0,43	0,41	0,41	0,52	0,53	0,47	0,47	0,66	0,60	0,56	
Wariancja	0,67	0,21	0,43	0,42	0,22	0,15	0,23	0,50	0,23	0,27	1,01	0,46	1,16	0,39	0,34	0,16	0,13	0,37	0,18	0,17	0,17	0,27	0,29	0,22	0,22	0,44	0,36	0,31	9,97

Źródło: opracowanie własne

Załącznik 4.

Rys. Analiza profilowa wrażliwości



Źródło: opracowanie własne

Stanisława Ostasiewicz

Analiza trwania życia w populacjach niejednorodnych

Wstęp

Współczesne badania wykazały, że nasz genom jest zaprogramowany na 120 lat życia. Laboratoryjnie zbadano, że pojedyncze organy mogą funkcjonować nawet 140 lat. Mimo iż w ciągu ostatnich 100 000 lat nie odnotowano żadnych zmian genomu, średnia długość życia ludzkiego znacznie się zwiększyła w ciągu minionych 100 lat. Określenia typu starość, podeszły wiek wypierane są określeniem bardziej neutralnym długowieczność. Gdyby ludzie umierali tylko ze starości, to żyliby przynajmniej 100 lat. Zjawisko to zainteresowało głównie demografów i biologów. Chcieli bowiem wiedzieć, co decyduje i co wpływa na długość życia ludzkiego oprócz wieku biologicznego. Przesunięcie się granicy długości życia ludzkiego wpłynęło też na zmianę stosowanej terminologii. Przyczyny wcześniejszych zgonów stanowią od dawna przedmiot zainteresowania zarówno biologów, jak i demografów. Ostatnio problematyką długowieczności i zróżnicowaniem czasu życia ludzkiego zainteresowali się statystycy. Próbując wyjaśnić ten problem, wykorzystali metodologię nauk probabilistycznych, polegającą na modelowaniu zjawisk witalności i umieralności.

Akceptując tę metodologię, należy przyjąć, że długość trwania życia osoby w wieku x lat scharakteryzowanej za pomocą pewnych obserwowalnych cech Y_1, Y_2, \dots, Y_n , oraz nieobserwowalnej bezpośrednio ukrytej cechy Z jest wielkością losową, którą oznaczymy symbolem T .

Wielkość T , tak jak każdą skalarną zmienną losową, można scharakteryzować za pomocą takich funkcji, jak dystrybuanta, gęstość, funkcja przeżycia, funkcja intensywności, a także za pomocą pewnych parametrów liczbowych, takich jak oczekiwana długość życia, dalsze trwanie życia itp.

Dystrybuantę zmiennej losowej T oznaczamy jako $F_T(t|x, y, z)$ i zgodnie ze standardową jej definicją przyjmujemy, że

$$F_T(t|x, y, z) = P(T \leq t|x, y, z),$$

gdzie x jest to wiek osoby, $y = (y_1, y_2, \dots, y_n)$ jest to wektor zaobserwowanych wartości cech Y_1, Y_2, \dots, Y_n , zaś Z oznacza nieobserwowalną wielkość cechy ukrytej, nazywanej słabowością (ang. *frailty*).

Modelowanie i analiza czasu trwania życia ludzkiego polega na sformułowaniu modelu, tzn. określeniu wyrażenia definiującego dystrybuantę lub inną równoważną jej funkcję, identyfikacji, estymacji, i weryfikacji tego modelu. Rozpatrzmy trzy grupy modeli, które symbolicznie przedstawimy następująco:

- 1) $F_T(t|x)$,
- 2) $F_T(t|x, y)$,
- 3) $F_T(t|x, y, z)$

1. Tradycyjne modele trwania życia

Przyjmijmy, że zamiast zapisu $F_T(t|x)$ stosowany będzie tradycyjny zapis aktuarialny tzn. $F_x(t)$, przy czym gdy $x = 0$, stosuje się jeszcze bardziej uproszczony zapis $F(t)$.

Wielkość $F(t)$ oznacza prawdopodobieństwo, że osoba dopiero co urodzona, tzn. osoba w wieku 0 lat, nie przeżyje do momentu $t, t \geq 0$, czyli $F(t) = P(T_0 \leq T)$. Za pomocą dystrybuanty $F(t)$ można określić dystrybuantę czasu życia osoby w dowolnym wieku x według następującego wzoru:

$$F_x(t) = \frac{F(x+t) - F(x)}{1 - F(x)}.$$

Wyrażenie występujące w mianowniku tego wzoru nazywa się funkcją przeżycia osoby w wieku 0 lat. W przypadku dowolnego wieku x , funkcję przeżycia określa się następująco:

$$S_T(t|x) = 1 - F_T(t|x)$$

Zarówno na podstawie dystrybuanty $F_T(t|x)$, jak i funkcji przeżycia $S_T(t|x)$ definiowana jest inna funkcja charakteryzująca czas życia ludzkiego, a mianowicie funkcja intensywności umieralności.

Kilka równoważnych definicji tej funkcji podano niżej (por. [5, 9, 10]).

$$\mu(t|x) = -\frac{1}{S_T(t|x)} \frac{dS_T(t|x)}{dt}$$

$$\mu(t|x) = \frac{1}{1 - F_x(t)} \frac{dF_x(t)}{dt}$$

$$\mu(t|x) = \frac{f_x(t)}{1 - F_x(t)}$$

gdzie $f_x(t)$ jest to pochodna funkcji $F_x(t)$ względem zmiennej t .

W przypadku gdy $x = 0$, zamiast $\mu(t|0)$ stosuje się zapis $\mu(t)$.

Konkretną postać funkcji $\mu(t)$ po raz pierwszy zaproponował A. De Moivre w 1729 r:

$$\mu(t) = (\omega - t)^{-1},$$

gdzie ω jest to górna granica wieku życia ludzkiego (np. 100 lub 120 lat).

W 1825 roku Gompertz zaproponował następującą postać funkcji intensywności

$$\mu(t) = b \cdot c^t,$$

gdzie b oraz c są to parametry, które ustala się w zależności od populacji.

Parametr b w tej funkcji określa początkową stopę umieralności i traktowany jest jako niezależny od wieku, zaś parametr c często definiowany jest w postaci $\exp(w)$, wówczas tak zwane prawo Gompertza zapisuje się następująco:

$$\mu(t) = b \cdot \exp(w \cdot t).$$

Nieco ogólniejszą postać tego prawa podał Makeham w 1860 roku:

$$\mu(t) = a + b \cdot c^t.$$

Każde z podanych praw jest funkcją czasu t tzn. określa intensywność umieralności spowodowanej wyłącznie czasem, czyli to, co możemy określić jako umieralność *biologiczną* ze starości.

Powszechnie wiadomo jednak, że na umieralność mają wpływ różne czynniki *środowiskowe*, a także pewne *cechy ukryte* poszczególnych osób. Ze względu na to, że cechy środowiskowe mają zupełnie inną naturę aniżeli cechy ukryte posiadane przez indywidualne osoby istnieją dwa różne podejścia do uwzględniania tych cech w modelach umieralności.

2. Modele regresyjne

W przypadku cech środowiskowych, które można bezpośrednio obserwować i mierzyć, wyróżnia się dwa typy modeli:

- modele przyspieszonego ryzyka,
- modele proporcjonalnego ryzyka.

Istota modeli przyspieszonego ryzyka polega na tym, że modyfikacji intensywności umieralności dokonuje się poprzez przeskalowanie czasu. Stąd też wynika nazwa tych modeli: czas życia jednostki może być formalnie przyspieszony.

Modele tego typu mają więc następującą postać:

$$\mu(t, x) \equiv \mu(t) = \mu_0(t; g(x)),$$

gdzie $g(x)$ jest odpowiednio zdefiniowaną funkcją skalowania czasu, która może być zależna od cech środowiskowych.

O wiele bardziej popularne i mające znacznie większe zastosowanie zarówno w demografii, jak i medycynie są modele Coxa.

Intuicyjnie idea tych modeli polega na tym, że podstawową lub bazową funkcję intensywności umieralności, oznaczaną jako $\mu_0(t)$, modyfikuje się, mnożąc ją przez pewien czynnik proporcjonalności zależny od obserwowalnych cech środowiskowych. To znaczy skalowany jest w tym przypadku nie czas, lecz intensywność umieralności. Ten rodzaj modeli prezentowany jest w następnym paragrafie tego artykułu.

Założmy, że intensywność umieralności w określonej populacji zależy od momentu czasu t , w którym ta intensywność jest określona, od wieku osoby x oraz od pewnych obserwowalnych cech Y_1, Y_2, \dots, Y_p charakteryzujących tę osobę. Zaobserwowane wartości tych cech traktowane będą dalej jako wektor liczbowy $y = (y_1, y_2, \dots, y_p)$. Założmy ponadto, że intensywność umieralności dla całej populacji bez uwzględniania cech objaśniających oznaczona będzie symbolem $\mu_0(t|x)$ lub równoważnie w postaci $\mu_0(t; x)$.

Ponieważ wszystkie funkcje trwania życia zawsze zależą od wieku osoby, który zwykle traktowany jest jako parametr, a nie jako argument funkcji. Stąd też często, w celu uproszczenia zapisów, jest on pomijany. Jeżeli więc nie będzie to prowadziło do nieporozumień, to zamiast $\mu(t|x)$ stosowany będzie krótszy zapis $\mu(t)$.

W 1972 roku sir D. Cox zaproponował słynny dziś model, nazwany jego imieniem, który określa zależność trwania życia ludzkiego od cech objaśniających Y_1, Y_2, \dots, Y_p .

Ogólna postać tego modelu jest następująca (por. [4]):

$$\frac{\mu(t; x, y)dt}{1 - \mu(t; x, y)} = \exp(\beta'y) \frac{\mu_0(t; x, y)dt}{1 - \mu_0(t; x, y)}$$

Warto podkreślić, że ogólność tego modelu polega na tym, że obejmuje on przypadki, gdy czas traktowany jest jako wielkość ciągła oraz gdy jest on rozpatrywany tylko dyskretnie. Ta ważna cecha ogólności tego modelu wynika z zastosowania tu uniwersalnej symboliki matematycznej.

Zauważmy, że zapis $\mu(t)dt$ oznacza następujące prawdopodobieństwo:

$$\mu(t)dt = P(t \leq T \leq t + dt),$$

które różnie traktujemy w przypadku czasu ciągłego i czasu dyskretnego.

Jeżeli zmienną losową T traktujemy jako zmienną losową typu ciągłego, wówczas lewa strona powyższego wzoru ma postać:

$$\frac{\mu(t; x, y)dt}{1 - \mu(t; x, y)} = \mu(t; x, y)dt.$$

Model Coxa przyjmuje wówczas następującą postać:

$$\mu(t; x, y) = \mu_0(t; x) \cdot \exp(\beta'y).$$

Pomijając parametr wieku osoby x , mamy:

$$\mu(t; y) = \mu_0(t) \cdot \exp(\beta'y).$$

Taka postać modelu Coxa nazywa się modelem proporcjonalnego ryzyka, gdyż funkcję intensywności umieralności interpretuje się jako ryzyko umieralności. Ryzyko to, w przypadku uwzględnienia zewnętrznych czynników w postaci cech Y_1, Y_2, \dots, Y_p , jest proporcjonalne do ryzyka zależnego tylko od czasu t . Współczynnikiem proporcjonalności jest wielkość $\exp(\beta'y)$.

W przypadku dyskretniej wersji modelu Coxa mamy więc do czynienia z tzw. modelem proporcjonalnych szans. Wynika to z tego, że wielkość $\mu/(1 - \mu)$ nazywana jest szansą (ang. *odds*).

Jeżeli zaś czas życia osoby traktowany jest w sposób dyskretny, to model Coxa przyjmuje następującą postać:

$$\frac{\mu(t_i, y)}{1 - \mu(t_i, y)} = \frac{\mu_0(t_i)}{1 - \mu_0(t_i)} \exp(\beta'y).$$

Wprowadzając oznaczenie $\alpha_i = \mu_0(t_i)$, wówczas dyskretny wariant modelu Coxa zapisać można następująco (por. [1, 4]):

$$\mu(t_i, y) = \frac{\exp(\alpha_i + \beta'y)}{1 + \exp(\alpha_i + \beta'y)}$$

i widzimy, że jest to model logistyczny.

W obu przypadkach model Coxa określają nieznanne parametry $\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_p$, które trzeba estymować na podstawie danych empirycznych.

W celu estymacji parametrów $\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_p$ przyjmujemy, że dokonano obserwacji czasu życia oraz indywidualnych charakterystyk n osób. Przyjmijmy, że momenty czasu w których następowały zgony, są następujące:

$$t_{(1)} < t_{(2)} < \dots < t_{(n)},$$

przy czym m_i jest to liczba zgonów, jakie nastąpiły do momentu $t_{(i)}$.

Symbol $y_{(i)}$ oznacza wektor wartości cech (charakterystyk) tej osoby, która zmarła przed upływem czasu $t_{(i)}$. Symbolem $R(t)$ oznaczamy zaś zbiór tych osób, które do momentu t włącznie były obecne w badanej populacji, tzn. ani nie opuściły populacji, ani też nie umarły.

Wykorzystując te oznaczenia przedstawimy teraz funkcje wiarygodności (por. [3]):

$$L(\beta) = \prod_{j=1}^k \frac{\exp(\beta' y_{(j)})}{\sum_{i \in R_j} \exp(\beta' y_i)},$$

gdzie $R_j = R(t_{(j)})$.

Ze względu na dość skomplikowaną symbolikę użytą w tym wyrażeniu rozpatrzmy prosty przykład (por. [3]).

Załóżmy, że obserwowana populacja składa się z 5 osób, oznaczonych jako A, B, C, D, E.

Załóżmy, że osoba C umiera po upływie 1 roku od rozpoczęcia obserwacji, osoba E wyjeżdża za granicę po upływie 2 lat od rozpoczęcia obserwacji, osoba A umiera po 3 latach, osoba B wyjeżdża po 3,5 latach, zaś osoba D umiera po 4 latach.

Tak więc w tym przypadku mamy trzy momenty, w których następują zgony:

$$t_{(1)} = 1, \quad t_{(2)} = 3, \quad t_3 = 4.$$

$R(t_{(1)}) = \{A, B, C, D, E\}$ – do momentu $t_{(1)}$ włącznie wszystkie osoby były obserwowane,

$R(t_{(2)}) = \{A, B, D\}$ – do momentu $t_{(2)}$ nie było już osób C i E,

$R(t_{(3)}) = \{D\}$.

Funkcja wiarygodności jest więc w tym przypadku następująca:

$$L(\beta) = \frac{\exp(\beta' y_c)}{\exp(\beta' y_A) + \exp(\beta' y_B) + \exp(\beta' y_c) + \exp(\beta' y_D) + \exp(\beta' y_E)} \times \frac{\exp(\beta' y_c)}{\exp(\beta' y_A) + \exp(\beta' y_B) + \exp(\beta' y_D)} \times \frac{\exp(\beta' y_D)}{\exp(\beta' y_D)}$$

W celu wyznaczenia wartości estymatorów parametrów $\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_p$ należy rozwiązać układ równań:

$$\frac{\partial \log L(\beta)}{\partial \beta} = 0.$$

Układ taki rozwiązuje się iteracyjnie.

Cox wykazał, że uzyskane w ten sposób estymatory mają asymptotyczny rozkład normalny:

$$\hat{\beta} \sim N(\beta; I^{-1}(\beta)),$$

gdzie

$$I(\beta) = -\frac{\partial^2}{\partial \beta^2} \log L(\beta).$$

Na podstawie wyznaczonych estymatorów $\hat{\beta}$ można określić funkcję intensywności oraz wszystkie inne funkcje z nią związane, na przykład funkcję przeżycia.

Funkcję intensywności estymuje się następująco (por. [3, 4]):

$$\mu(t, y) = \hat{\mu}_0(t) \exp(\hat{\beta}'y).$$

W celu uzyskania występującego w tym wyrażeniu estymatora bazowej funkcji intensywności $\mu_0(t)$ przyjmuje się założenie, że jej niezerowe wartości są tylko w punktach zaobserwowanych zgonów. Estymację wartości $\mu_0(t_{ij})$ uzyskuje się wówczas następująco (por. [3, 7]):

$$\hat{\mu}_0(t_{ij}) = 1 - \hat{\xi}_j,$$

gdzie $\hat{\xi}_j$ jest to rozwiązanie następującego równania:

$$\sum_{i \in D_j} \frac{\exp(\hat{\beta}'y_i)}{1 - \hat{\xi}_j \exp(\hat{\beta}'y_i)} = \sum_{i \in R_j} \exp(\hat{\beta}'y_i),$$

gdzie D_j jest to zbiór wszystkich osób, które zmarły w momencie $t_{(j)}$, zaś R_j jest to zbiór osób narażonych na ryzyko, określony tak jak poprzednio.

Jeśli w każdym momencie $t_{(j)}$ był tylko jeden zgon, to rozwiązanie równania jest następujące:

$$\hat{\xi}_j = \left(1 - \frac{\exp(\hat{\beta}'y_{(j)})}{\sum_{i \in R_j} \exp(\hat{\beta}'y_{(i)})} \right) \exp(-\hat{\beta}'y_{(j)}).$$

Przyjmując kolejne założenie, że intensywność umieralności jest stała między dwoma punktami $t_{(j)}$ oraz $t_{(j+1)}$, łatwo jest określić bazową funkcję przeżycia (por. [3]):

$$\hat{S}_0(t) = \prod_{j=1}^r \hat{\xi}_j \quad \text{dla} \quad t_{(r)} \leq t \leq t_{(r+1)}, \quad r = 1, 2, \dots, k-1.$$

Na podstawie bazowej funkcji intensywności można określić funkcję intensywności zależną od cech objaśniających.

3. Modelowanie słabowitości

Załóżmy tak jak poprzednio, że T_x to zmienna losowa oznaczająca przyszły czas życia osoby, która dożyła wieku x lat. Przyjmijmy teraz, że ten czas życia zależy od pewnej nieobserwowalnej cechy ukrytej, którą traktuje się jako zmienną losową Z , a jej dystrybuantę oznacza się symbolem $F(z)$. Rozkład zmiennej losowej T_x zależy więc teraz od dwóch parametrów: wieku osoby oraz jej słabowitości. Pierwszy parametr, zgodnie z tradycją aktuarialną, oznaczmy symbolem x , zaś słabowitość – symbolem z . Dystrybuantę zmiennej losowej T_x oznaczmy teraz w postaci $F_x(t, z)$ lub jako $F(t, x, z)$. Natomiast funkcję gęstości jako $f(t, x, z)$ lub jako $f_x(t, z)$. W celu uprosz-

czenia zapisów wiek x jest często pomijany. Zamiast $F_x(t, z)$ lub $f_x(t, z)$ zapisuje się krócej w postaci $f(t, z)$ oraz $F(t, z)$.

Bezwarunkowy, czyli brzegowy, rozkład trwania życia określa się jako następującą mieszkankę rozkładów:

$$f(t) = \int f(t, z) dF(z).$$

Bez przyjęcia dodatkowych założeń rozkład taki nie jest, niestety, identyfikowalny.

Najprostsze założenie przyjmowane w celu umożliwienia identyfikacji jest takie, że zmienna nieobserwowalna Z ma warunkową funkcję intensywności

$$\mu(t, 1) \equiv \mu(t|Z = 1) = \frac{f(t|Z = 1)}{1 - f(t|Z = 1)}$$

wpływa w sposób moltiplicatywny. To znaczy funkcja intensywności określona jest następująco:

$$\mu(t, Z) = Z \cdot \mu(t, 1).$$

Przyjmując konwencję, że $\mu(t) \equiv \mu(t, 1)$ otrzymujemy:

$$\mu(t, Z) = Z \cdot \mu(t)$$

Zależność ta nazywa się modelem słabowitości.

Model ten niezależnie od siebie sformułowali różni autorzy, R.E. Beard w 1959 roku, T. Lancaster w 1979 roku, w tym samym roku model ten zaprezentowali J.W. Vaupel, K.G. Manton oraz E. Stallard (por. [2]). Następnie był on modyfikowany i uogólniany na wiele różnych sposobów (por. [1, 6, 7]).

Rozpatrzmy model najprostszy, a mianowicie model proporcjonalnego wpływu czynnika słabowitości na czas trwania życia konkretnej osoby w porównaniu z ogólną umieralnością w populacji. Korzystając z warunkowej funkcji intensywności umieralności $\mu(t|z)$, określimy rozkład czasu trwania życia za pomocą warunkowej funkcji przeżycia w sposób następujący:

$$S(t|z) = \exp\left(-\int_0^t \mu(u|z) du\right).$$

Ponieważ przyjmujemy, że $\mu(t|Z) = Z \cdot \mu_0(t)$, to bezwarunkową funkcję przeżycia określimy następująco:

$$S(t) = \int S(t|z) f_z(z) dz = \int \exp(-zH_0(t)) f_z(z) dz,$$

gdzie $H_0(t) = \int_0^t \mu_0(s) ds$.

Przyjmując, że $Z \sim \Gamma(k, \lambda)$,

czyli

$$f_z(z) = \frac{\lambda^k}{\Gamma(k)} z^{k-1} e^{-\lambda z}, \text{ dla } z > 0,$$

otrzymujemy

$$S(t) = \left[1 + \frac{H_0(t)}{\lambda}\right]^{-k}.$$

Jeżeli dodatkowo przyjmiemy, że $E(Z) = 1$, zaś $V(Z) = \sigma^2$, to funkcja przeżycia w całej populacji ma następującą postać:

$$S(t) = [1 + \sigma^2 H_0(t)]^{-1/\sigma^2}.$$

Natomiast funkcja intensywności umieralności w tym przypadku ma postać (por. [1]):

$$\mu(t) = [1 + \sigma^2 H_0(t)]^{-1} \cdot \mu_0(t)$$

Czyli

$$\mu(t) = \mu_0(t) \cdot S(t)^{\sigma^2}.$$

Gęstość rozkładu zmiennej losowej Z dla osób, które przeżyły okres t $f_z(z|T > t)$, określić teraz można następująco:

$$f_z(z|T > t) = \frac{S(t) \cdot f_z(x)}{S(t)}.$$

Po podstawieniach otrzymujemy:

$$f_z(z|T > t) = \frac{[\lambda + H_0(t)]^k}{\Gamma(k)} z^{k-1} e^{-(\lambda + H_0(t))z}.$$

Jest to, jak widać, rozkład gamma z takim samym parametrem kształtu k , ale parametr skali jest teraz równy wielkości $\lambda + H_0(t)$.

W pracy [6] wykazano, że własność taką ma rodzina rozkładów wykładniczych.

Literatura

1. Barbi E., *Assessing the rate of ageing of the human population*, Max-Planck-Institute for Demographic Research, Working Paper WP 2003-008, March 2003.
2. Butt Z., Haberman S., *Application of frailty-based mortality models using generalized linear models*, „ASTIN Bulletin”, vol. 34, No. 1, 2004, 175–197.
3. Collet D., *Modelling survival data in medical research*, Chapman & Hall, London, 1994.
4. Cox D. R., *Regression models and life tables*, „Journal of the Royal Stat. Soc.” Ser. B. 34. 1972, 187–202.
5. Doan O. (red.), *Ubezpieczenia życiowe*, Poltex, Warszawa 1995.
6. Hougart P., *Life table methods for heterogeneous populations*, „Biometrika”, 71, 1984, 75–83.
7. Lancaster T., *Econometric methods for the duration of unemployment*, „Econometrica”, 47, 1979, 939–956.
8. Manton K.G., Stallard E., Vaupel J., *Alternative models for the heterogeneity of mortality risks among the aged*, „Journal of the American Stat. Association”, 81, 1986, 635–644.
9. Ostasiewicz S. (red.), *Metody oceny i porządkowania ryzyka w ubezpieczeniach życiowych*, AE Wrocław, Wrocław 2000.
10. Ostasiewicz S., *Składki w wybranych typach ubezpieczeń życiowych*, AE Wrocław, Wrocław 2000.

11. Thather A. R., *The long-term pattern of adult mortality and the highest attained age*, „Journal of the Royal Statist. Soc. A”, 162, part 1, 1999, 5–30.
12. Vaupel J., Manton K.G., Stallard E., *The impact of heterogeneity in individual frailty on the dynamics of mortality*, „Demography”, volume 16, number 3, August 1979.

Adam Drab

Zmiany małżeńskich decyzji konsumpcyjnych

Wstęp

Każdy członek gospodarstwa domowego pełni role z góry określone biologicznie, społecznie, kulturowo i ekonomicznie. Podstawą współczesnego gospodarstwa jest rodzina, która z kolei opiera się na instytucji małżeństwa. Role małżeńskie, wypełniane przez partnerów odmiennej płci wchodzących w trwałe związki, mają istotny wpływ na kształtowanie się algorytmów podejmowania decyzji i ich realizowania w gospodarstwie domowym. G. Katona, jeden z twórców psychologii ekonomicznej, podkreślał w swoich pracach, jak wielką siłę ekonomiczną stanowi gospodarstwo domowe podejmujące decyzje konsumpcyjne i inwestycyjne oraz jak silnie determinuje stan każdej gospodarki rynkowej, wykorzystując swój budżet, a tu szczególnie fundusz swobodnej decyzji [13]. W każdym gospodarstwie domowym istnieje większy lub mniejszy zakres ścisłej specjalizacji dotyczącej poszczególnych kategorii produktów i usług. W realizowanych w Polsce i opisywanych w niniejszym artykule badaniach postawiono zatem pytania: jakimi sposobami rodziny decydują o sprawach rynku i konsumpcji? W jaki sposób dochodzą do wypracowania decyzji na temat licznych decyzji ekonomicznych i finansowych niezbędnych dla funkcjonowania każdej rodziny? Kto w jakich decyzjach dominuje w oczywisty sposób, a które obszary decyzyjne pozostawione są wspólnym uzgodnieniom, a które własnemu losowi i podejmowane autonomicznie, często losowo lub przypadkowo?

Rodzina jest jednym z istotnych, jeżeli nie najważniejszym, zewnętrznym (socjologicznym) czynnikiem, wpływającym na zachowania konsumpcyjne ludzi. Pomimo to studia podejmowane nad rodziną i jej wewnętrznymi relacjami dotyczącymi podejmowaniu decyzji są często pomijane w analizach zachowań konsumpcyjnych na skutek atrakcyjności badań odnoszących się zarówno bezpośrednio do etapów podejmowania decyzji indywidualnych, jak też koncentrujących się na poszczególnych instrumentach mixu marketingowego.

Waga badań obejmujących rodzinne podejmowanie decyzji wzrasta ze względu na dwa czynniki. Po pierwsze: wiele i coraz więcej produktów kupowanych jest przez

grupowego konsumenta (multiple consumer) funkcjonującego w jednostce rodzinnej (family unit), jakkolwiek by jej nie zdefiniować. Po drugie: pomimo, iż większość decyzji jest podejmowana indywidualnie to zdecydowany wpływ na nie mają pozostali członkowie rodziny [7].

Zrozumienie sposobów podejmowania decyzji konsumpcyjnych w rodzinach pozwala zidentyfikować role i funkcje będące atrybutami poszczególnych ich członków oraz przewidywać kierunki rozwoju potrzeb konsumpcyjnych. Prezentowane w niniejszym artykule informacje dotyczą badań prowadzonych przez autora w latach 1990 i 2005 nad zmianami w percepcji ról małżeńskich.

1. Rodzina oraz problemy płci z perspektywy analiz ekonomicznych i marketingowych – geneza badań

Ekonomiczna rola gospodarstwa domowego, choć początkowo nie była doceniana, to zawsze była zauważana. Klasycznym badaniem w tym zakresie, cytowanym, kontynuowanym, w różnym czasie i w różnych krajach, były badania przeprowadzone przez H.L. Davisa i B.P. Rigaux [5]. Wyniki opublikowane w „Journal of Consumer Research”, w wydaniu z czerwca 1974, stanowiły podsumowanie kilkuletnich badań prowadzonych niezależnie w Stanach Zjednoczonych i Belgii. Badania dotyczyły percepcji ról małżeńskich w procesach decyzyjnych. Badacze opisali i sklasyfikowali 25 różnych decyzji oraz ich charakter oraz poddali analizie dynamikę zmian związanych ze strukturą decyzji w trzech podstawowych fazach: zbierania informacji, przetwarzania ich oraz podejmowania ostatecznej decyzji zakupu. Jakkolwiek sondaż przeprowadzono na niewielkiej próbie 65 gospodarstw domowych w Belgii, to koncepcja tych badań, metodologia, sposoby prezentacji oraz interpretacji wyników okazały się bardzo atrakcyjne intelektualnie dla wielu innych badaczy.

Współcześnie możemy mówić o istnieniu trzech odmiennych nurtów w rozumieniu oraz interpretowaniu płci w życiu społecznym i ekonomicznym [18]. Pierwsze podejście koncentruje się na opisie płci jako takich, gdzie role wypełniane przez ich reprezentantów oraz różnice stąd pochodzące mają swoje źródło w biologii (różnicach biologicznych), także w społecznych tradycjach. Implikacją tej obserwacji jest stwierdzenie, że po osiągnięciu dorosłości obydwie płcie budują odmienne osobowości charakteryzujące się odrębnymi cechami. Rola kobieca skoncentrowana jest na osobach, na macierzyństwie oraz opiece nad domownikami. Męska zaś to konkurencja i poświęcenie się pracy (oraz zarabianiu pieniędzy, albo raczej środków utrzymania) [19].

Ten ogłąd rzeczywistości społecznej i ekonomicznej znalazł swoje odbicie w koncepcjach zachowań rynkowych (ekonomicznej konsumpcji i ekonomii behawioralnej) oraz również w działaniach marketingowych. Literatura w tym zakresie oferuje dyskusje i badania oceniające znaczny społeczny dynamizm ról i zachowań rynkowych uznanych za żeńskie lub męskie [1]. Mamy w tym zakresie nasz lokalny dorobek naukowy, który powinien znaleźć swoje odzwierciedlenie w bieżąco prowadzonych pracach badawczych, równoważąc zdecydowaną dominację środowisk anglosaskich w tym zakresie [11]. Niewątpliwie publikacje A. Hodoly'ego stanowiły próbę prezentacji całego spektrum za-

chowań konsumpcyjnych, począwszy od proporcji makroekonomicznych, po analizy decyzji nabywczych opartych na badaniach budżetów gospodarstw domowych [12]. Ten sam autor podjął dyskusję z poglądami G. Katony i O. Langego [15]. Objęła ona behawioryzm rynkowy i konsumpcyjny [10]. W podobnym kierunku zmierzały badania T. Pałaszewskiej-Reindl, L. Beskid czy też J. Kramer [17]. Zainteresowania autorek obejmowały strukturę, dynamikę oraz przestrzenną alokację konsumpcji na poziomie makro i mezo, dając ogólny obraz decyzji gospodarstw domowych w zakresie konsumpcji.

Należy pamiętać, iż decyzje te podejmowane były w gospodarce permanentnych niedoborów i znacznego ograniczenia swobody alokacji dochodów. Można zatem stwierdzić, że katonowski fundusz swobodnej decyzji, nie był *expressis verbis* „swobodny” ze względu na system ekonomiczny w jakim wówczas funkcjonowały gospodarstwa domowe. W latach 90. XX wieku nastąpiła intensyfikacja badań w omawianym zakresie, jakkolwiek akcenty zostały rozłożone na projekty zajmujące się identyfikacją determinant stylu życia oraz przyczyn podejmowania decyzji rozpatrywanych, ocenianych i interpretowanych z punktu widzenia potrzeb działań marketingowych realizowanych przez uczestników rynku. Aspekt poznawczy i aplikacyjny mają badania prowadzone przez G. Sobczyk, Z. Kędzior, E. Kieźel czy B. Sojkina, żeby wymienić choć kilku badaczy z zakresu ekonomii behawioralnej i ekonomiki konsumpcji [14].

2. Metodologia badań – dobór próby

W pracy tej przedstawiono wyniki dwóch badań przeprowadzonych zgodnie z metodologią opisaną [5] w pracach H.L. Davis i B.P. Rigaux. Pierwsze było zrealizowane na przełomie roku 1989 i 1990, natomiast drugie zostało przeprowadzone w roku 2005. Dobór próby w roku 2005 był inny niż w roku 1990, gdyż badania te obejmowały znacznie szerszą tematykę niż role małżeńskie w podejmowaniu decyzji konsumpcyjnych i były poświęcone problematyce identyfikacji modeli behawioralnych, według których postępowali wówczas konsumenci na rynku [6]. Analizą objęto wtedy 813 gospodarstw domowych z grupy 1225 wyselekcjonowanych do badań. Odrębną kwestią był dobór jednostek przestrzennych do badań ankietowych. Zastosowano tu hybrydową formę doboru losowego: dobór wielostopniowy [16]. W etapie pierwszym przyjęto, iż populację generalną w omawianym badaniu stanowiły jednostki terytorialne wyodrębnione drogą podziałów administracyjnych. Rocznik statystyczny ówczesnego województwa katowickiego wymieniał 45 miast oraz 47 wsi [20]. W 14 przypadkach te same nazwy powtarzają się na obydwu listach. Ze względu na to, iż wówczas 88,4% ludności województwa zamieszkiwało miasta, przyjęto, że nazwy administracyjne występujące w rejestrze miast pominięte zostaną w rejestrze gmin. Na tej podstawie określona została struktura jednostek administracyjnych:

- Ośrodki miejskie 45 (57,6%), w tym miasta 31, miasta-gminy 14,
- Ośrodki wiejskie 33 (42,4%).

Łącznie selekcji podlegało 78 miejscowości. Przyjęto liczbę 32 punktów ankietyzacji, czyli 32 miejscowości, w których będą prowadzone badania. Dlatego też dla zachowania proporcjonalnej liczby badanych obszarów do struktury zamieszkania zastosowano następujące kryteria doboru:

Tabela 1. Kryteria doboru próby – etap 1.

Jednostki administracyjne	Liczba jednostek administracyjnych	Proporcje zaludnienia	Lista badanych jednostek (32 = 100%)
Miasta	45	88%	28
Miasta-gminy	14	11%	4
Wsie	33	12%	4
	78	100%	32

Źródło: opracowanie własne

W drugim etapie procedury przeprowadzony został dobór 28 miast (w tym 4 miast-gmin) według prawdopodobieństwa proporcjonalnego do wielkości. Uszeregowano listę wszystkich miejscowości województwa katowickiego obejmująca następujące dane:

Tabela 2. Kryteria doboru próby – etap 2.

Nazwa miejscowości	Liczba mieszkańców	Liczba mieszkańców szereg skumulowany
1. Katowice	368 621	368 621
2. Bedzin	77 318	445 939
3. Bytom	239 800	685 739
4. Chorzów	138 244	824 983
5.

Źródło: opracowanie własne

Najpierw podzielono całą populację województwa przez liczbę punktów ankietyzacji:

$$\frac{3\,970\,843}{32} = 124\,089$$

Otrzymany rezultat to interwał losowy próby. Używając tablicy liczb losowych dokonano wyboru liczby losowej w zakresie interwału 1 – 124 089. W ten sposób uzyskano wskazanie pierwszego obszaru badań – były nim Katowice. Następnie do wybranej liczby dodano interwał, uzyskując następny obszar. Powtarzano tę czynność, aż do uzyskania 32 miejscowości. Etap trzeci polegał na losowym doborze gospodarstw domowych. Przeprowadzono go w miejskich i gminnych biurach meldunkowych, generując numery gospodarstw domowych przy pomocy tablic liczb losowych. W efekcie wylosowano grupę miast i wsi, a następnie gospodarstw domowych województwa katowickiego podlegających badaniu ankietowemu. W trakcie ankietyzacji zachowano proporcje strukturalne pomiędzy miejskimi i wiejskimi gospodarstwami domowymi na poziomie analogicznym do proporcji typowych dla województwa katowickiego, czyli 88 do 12. Ankietyzacja objęła 1225 gospodarstw domowych (1078 miejskich i 147 wiejskich). Po wstępnej weryfikacji odrzucono 259 ankiet miejskich i 36 ankiet wiejskich z różnych powodów, które dyskwalifikowały ankietę i budziły wątpliwości co do wiarygodności danych.

Teoria statystyczna pozwala nam określić trafność szacunków opartych na próbach o znanej wielkości. Możemy odwrócić ten proces i skalkulować wielkość badanej próby przy założonych parametrach dokonywanych później szacunków [23]. W ten sposób postąpiono w obydwu badaniach: zarówno tym z roku 1990, jak i zrealizowanym w 2005.

Przyjęte zostały *a priori* akceptowane i pożądane parametry statystyczne i na tej podstawie przeprowadzona została kalkulacja wielkości próby przeznaczonyj do badań z zastosowaniem wzoru [23]

$$n = \frac{k^2 DF^2 p(100-p)}{L^2} \quad (1)$$

Gdzie

k – poziom ufności wynosi,

L – procent odchyień od poziomu ufności,

DF 1,4 – przyjęta *a priori* wartość wskaźnika projektowego,

p – stopa zwrotu ankiet wyrażona w procentach.

W badaniach z 1990 roku przyjęte zostały następujące parametry charakteryzujące kalkulowaną licznosc próby:

$k = 3,0$, czyli poziom ufności wynosi 99,7%,

$L = 6,0$, czyli $\pm 6\%$ odchyień od poziomu ufności,

$DF = 1,4$, przyjęta *a priori* wartość wskaźnika projektowego,

$p = 50\%$, reprezentująca wskaźnik zwrotności ankiet.

Stąd też otrzymujemy

$$n = \frac{3^2 1.4^2 50(100-50)}{6^2} = 1225$$

Podobnie w badaniach prowadzonych w roku 2005 zastosowano analogiczną sposób ustalenia licznosci próby, z tym tylko, że zmniejszono przewidywany poziom zwrotności ankiet do 15%. Wynikało to również z innych przyczyn, które zostaną opisane w innym miejscu. Tak więc parametry statystyczne oraz wielkość próby zostały ustalone w następujący sposób:

$k = 3,0$,

$L = 6,0$,

$DF = 1,4$,

$p = 15\%$

Podstawiając do wzoru (1) otrzymujemy

$$n = \frac{3^2 1.4^2 15(100-15)}{6^2} = 625$$

Badania zrealizowane w roku 2005 były inspirowane i zaprojektowane specjalnie według metodologii opisanej przez Davisa i Rigaux (por.[5]). Zatem dobór próby nie był tak złożony jak w poprzednim projekcie. W tym przypadku próba miała parametry zdefiniowane charakterystycznymi cechami badania. Wymogiem metodologicznym jest jednocześnie, ale oddzielne przebadanie zarówno „męża”, jak i „żony”. Określenia „mąż” i „żona” mają z perspektywy współczesnych zmian społecznych znaczenie umowne i niewątpliwie określenie badanych decyzji mianem „męskich” i „żeńskich” (ewentualnie „damskich”) byłoby bardziej adekwatne do intencji związanych z ideą tego przedsięwzięcia badawczego. Istotnymi wymogami charakteryzującymi badane jednostki (gospodarstwa domowe) są ich następujące cechy:

— Związek dwóch osób odmiennej płci, pozostających w związku małżeńskim, lub też nie pozostających w związku małżeńskim, które decyzją jednego lub obojga partnerów nie tworzą i nie tworzyły wspólnoty małżeńskiej, ale wspólnotę eko-

nomiczną (i finansową). Zatem formalno-prawny charakter związku nie ma znaczenia. Nie ma też znaczenia fakt posiadania potomstwa. Z natury rzeczy sformułowanie takiego założenia eliminuje to rodziny i gospodarstwa domowe, w których jedno z rodziców samotnie wychowuje potomstwo.

- Wspólnie prowadzone są działania gospodarcze, przy czym podejmowane są decyzje o charakterze ekonomicznym i finansowym, z pełną odpowiedzialnością i z wszelkimi tego konsekwencjami (w tym prawnymi).

Procedura wymaga przeprowadzenia oddzielnego badania obojga partnerów („małżonków”) niezależnie, czyli bez obecności drugiej osoby w pomieszczeniu, gdzie odbywa się ankietyzacja, oraz bez powiadamiania drugiej strony o wynikach. Ze względu na takie wymogi oraz na skutek doświadczeń z poprzednich badań przeprowadzono wywiad ankietowy, podczas którego ankieteryzy zadawali proste pytania z kwestionariusza notując odpowiedzi kodowali je jednocześnie. Taki tryb badania powoduje, że mamy do czynienia z 625 gospodarstwami domowymi, a prowadzimy wywiad z 625 kobietami i 625 mężczyznami, co daje łącznie 1250 osób. Zatem tego typu przedsięwzięcie badawcze wyczerpuje cechy sondażu, przy czym zastosowano tutaj metodę doboru jednostek do badań metodą eliminacji [16]. Metoda doboru przez eliminację ma ograniczenie polegające na spłaszczeniu obrazu struktury zjawiska do wielkości przeciętnych lub modalnych i wynika z samej istoty celowego doboru badanych jednostek z góry zamierzonymi cechami. Ankieteryzy dobierali gospodarstwa domowe do badań, kierując się wytycznymi piramidy wieku i proporcji wiekowych występujących w tzw. rodzinach nuklearnych (nuclear family) [18]. Termin ten, występujący powszechnie w piśmiennictwie anglosaskim obejmuje klasyczną rodzinę składającą się z mężczyzny, kobiety i co najmniej jednego dziecka. Uzupełnieniem tej typologii jest rodzina rozszerzona (extended family) powiększona o co najmniej jednego z dziadków żyjącego we wspólnym gospodarstwie domowym.

Przyjęto zatem pewne uproszczenie, wzorując strukturę próby na strukturze gospodarstw domowych z rodzinami typu nuklearnego, choć nie są one jedynymi typami rodzin, jakie są badane. Stosując klasyfikację behawioralną powszechnie używaną w określeniu cyklu życia rodziny, możemy powiedzieć, że interesują nas także związki mężczyzn i kobiet w stadium „pustego gniazda” – zarówno tych, których obejmuje pojęcie fazy miodowego miesiąca (honeymooners), albo świeżo poślubionych (newly married couples), jak również starszych par będących w fazie pustego gniazda I i pustego gniazda II (empty nest) [21].

3. Metodologia badań – budowa ankiety i forma prezentacji wyników

Konstrukcja kwestionariusza wywiadu jest nieskomplikowana, co znakomicie upraszcza badania i pozwala skutecznie przeszkolić ankieteryzów. Metryczka obejmuje podstawowy zestaw danych (7 parametrów) określających status społeczno ekonomiczny, tzw. SES (od terminu polskiego status ekonomiczno-społeczny i angielskiego Social Economic Status; por. przykład w tab. 3).

Tablica 3. Kwestionariusz wywiadu oraz metryczka badań ról małżeńskich w podejmowaniu decyzji konsumpcyjnych (przykład)

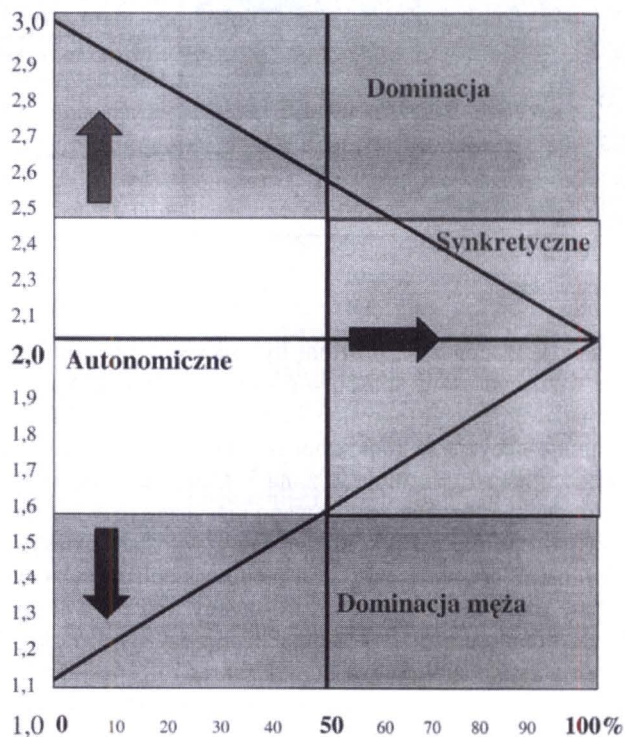
KWESTIONARIUSZ		METRYCZKA					
DECYZJE W GOSPODARSTWACH DOMOWYCH	<table border="1"> <tr> <td>żona</td> <td>wspólnie</td> <td>maż</td> <td>żona</td> </tr> </table>	żona	wspólnie	maż	żona	ZAJĘCIE / WYKONYWANY ZAWÓD WIEK WYKSZTAŁCENIE LICZBA OSÓB W GOSP. DOM. PRZECIĘTNY MIESIĘCZNY DOCHÓD W ŻŁ. PER CAPITA UPOSAŻENIE MAJĄTKOWE POWIERZCHNIA UŻYTKOWA ZAJMOWANEGO LOKALU	
żona	wspólnie	maż	żona				
ARTYKUŁY ŻYWNOŚCIOWE	<table border="1"> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
NAPOJE ALKOHOŁOWE	<table border="1"> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
WYROBY TYTONIOWE	<table border="1"> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
ODZIEŻ DAMSKA	<table border="1"> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				

Źródło: opracowanie własne

Dla każdej decyzji respondenci powinni byli określić, kto daną decyzję podejmuje lub kto dominuje w zdecydowany sposób w podejmowaniu badanych decyzji. Dokonuje się tego poprzez nadawanie wagi (określonej liczby) decyzjom w zależności od tego, kto w rodzinie podejmuje decyzje w konkretnej sprawie. Kodowanie prowadzi się według następującego klucza: mąż 1, wspólnie 2, żona 3. Celem uniknięcia kłopotliwych w interpretacji wyników numerycznych zastosowano klasyczne rozwiązanie graficzne zaproponowane przez D.M. Wolfe'a [22]. Każda decyzja została sklasyfikowana z wykorzystaniem dwóch osi. Pierwsza z osi (skala pionowa) opisuje relatywny wpływ na decyzje podejmowane przez męża i żonę. Zastosowany kod pozwala przedstawić zagregowane wyniki na kontinuum od 1 (dominacja mężczyzny / męża) do 3 (dominacja kobiety / żony). Druga oś pozioma przedstawia zakres ról, specjalizacji w życiu rodzinnym mierzony przez procent rodzin (par małżeńskich lub życiowych) deklarujących wspólne podejmowanie poszczególnych decyzji. Wyniki prezentowane na obydwu osiach nie są niezależne, zatem dwie linie spotykające się w punkcie 2 (Y) i 100% (X) ograniczają pole możliwych wyników do powierzchni trójkąta. Idąc w ślad za rozważaniami H.L. Davisa, wyznaczone zostały cztery obszary podziału. Decyzje, w których względny, średni wpływ wynosi 1,5 lub mniej są określone jako „dominacja męża”, natomiast te powyżej 2,5 jako „dominacja żony”. W obydwu wymienionych obszarach z definicji przyjmuje się, że proporcja rodzin podejmujących decyzje wspólne (lub wspólnie) jest niższa niż 50%. Decyzje o średniej względnej oddziaływaniu pomiędzy 1,5 a 2,5 są podzielone na dwie następujące grupy: „decyzje synkretyczne” oraz „decyzje autonomiczne”. Jeżeli więcej niż 50% rodzin deklaruje podejmowanie danej decyzji wspólnie, wówczas jest ona automatycznie ujmowana na wykresie jako synkretyczna. Jednocześnie wszystkie wyniki poniżej 50% traktowane są jako decyzje synkretyczne (por. tablica 4). Jest to zgodne z definicjami decyzji synkretycznych i autonomicznych zamieszczonych w słowniku terminów marketingowych Amerykańskiego Stowarzyszenia Marketingu AMA (The American Marketing Association), Określenie obejmuje podejmowanie decyzji synkretycznych rozumianych jako „sposób podejmowania

decyzji w rodzinie, w którym większość decyzji jest podejmowana wspólnie przez oboje małżonków (partnerów)”. Natomiast definicja decyzji autonomicznej mówi, że jest to „sposób podejmowania decyzji w rodzinie, w którym równa jest liczba decyzji podejmowanych indywidualnie przez każdego z współmałżonków (partnerów)”[2].

Tablica 4. Zasady graficznej prezentacji wyników badań ról małżeńskich w podejmowaniu decyzji konsumpcyjnych



Źródło: [5]

Jak podkreślają autorzy badań i publikacji na temat ról małżeńskich, w podejmowaniu decyzji pomysłowy sposób prezentacji wyników pozwala na jednej tablicy zbudować „mapę” decyzji małżeńskich i sprawnie je sklasyfikować, jak również zaprezentować dynamizm zmian zachodzących w dominacji obojgu płci w zależności od fazy podejmowania poszczególnych decyzji lub też opisać zmiany, jakie zachodzą wraz ze zmianami ekonomicznymi i kulturowymi mającymi wpływ na nowy styl życia, i w efekcie, na nowy styl konsumowania. Zaproponowana typologia decyzji rynkowych, wykorzystująca kryterium płci, oraz prowadzenie badań w tym zakresie stanowi znakomity sposób weryfikowania stopnia emancypacji kobiet oraz oceny przejmowania przez kobiety ról dotychczas uznawanych za ewidentnie męskie. Badania te stwarzają również okazję do monitorowania reakcji mężczyzn oraz ich skłonności do zaakceptowania stopniowej dominacji kobiety.

4. Role małżeńskie w podejmowaniu decyzji konsumpcyjnych w polskich gospodarstwach domowych w latach 1990 i 2005 – wyniki badań

W 1990 roku badaniu poddano 33 decyzje mające istotne znaczenie dla ekonomicznego funkcjonowania gospodarstw domowych percepcji ról małżeńskich (por. wykres 1.) Zidentyfikowano wówczas cztery decyzje kojarzone kulturowo z rolą męską odgrywaną w rodzinie (jak również w szerszym kontekście relacji społecznych). Decyzje te dotyczyły zakupu alkoholu, wyrobów tytoniowych, samochodu i akcesoriów do niego oraz narzędzi do majsterkowania i prowadzenia bieżących napraw domowych. Wszystkie te decyzje kojarzone są bardzo silnie ze społecznym odbiorem męskości i wskazują na bardzo tradycyjne podejście w tym zakresie w badanych gospodarstwach domowych. Podobnie klarownie przedstawiały się decyzje uznane za czysto kobiece, a mianowicie: żywność, artykuły związane z utrzymaniem higieny, kosmetyki, odzież damska, obuwie damskie i chemia gospodarstwa domowego. Podział pomiędzy płciami był bardzo jasny i związany z artykułami zwyczajowo przypisywanym obydwu płciom. Decyzjami wspólnymi, podejmowanymi drogą obopólnych uzgodnień, były przede wszystkim kwestie umeblowania i wyposażenia domu (meble do głównego pokoju, meble do pozostałych pomieszczeń, wyposażenie kuchni, dywany i wykładziny, wyposażenie wnętrz, a ponadto artykuły gospodarstwa domowego, a także sprzęt RTV) oraz decyzje dotyczące ubezpieczeń i oszczędności, szkoły i zabawek dla dziecka (dzieci) i rozrywki poza domem.

Łącznie było to 15 decyzji, które nadawały strukturę i treść życiu rodzinnemu w gospodarstwach domowych. Wśród decyzji autonomicznych znalazły się: leki bez recepty, usługi domowe, obuwie męskie, obuwie dziecięce, odzież męska i dziecięca czy opłaty stałe.

Analogiczne badania nakierowane na identyfikację ról determinowanych płcią w decyzjach gospodarstw domowych z 2005 roku wykazały znaczne przesunięcia w zakresie percepcji i realizacji decyzji konsumpcyjnych. Przede wszystkim kilka decyzji typowo męskich straciło ten charakter i są obecnie uznawane jako autonomiczne. Dotyczy to tak tradycyjnie męskich kwestii jak samochód i jego wyposażenie (decyzja w tym zakresie znalazła się w obszarze decyzji autonomicznych) oraz narzędzia do majsterkowania (ten sam kierunek zmian). Być może coraz większa liczba kobiet posiadających swój samochód i prowadząca go na co dzień spowodowała, że każdy w związku (rodzinie) decyduje o wszystkim, co związane jest z samochodem przeznaczonym do wyłącznie jego własnego użytku. Decyzja z tym związana stała się niezależna. Podobnie narzędzia do majsterkowania. Coraz częściej kupują je kobiety, niezależnie od mężczyzn, radząc się sprzedawców w wyspecjalizowanych sklepach i dokonując drobnych napraw awarii spotykanych na co dzień w gospodarstwach domowych. Inną ewidentną zmianą jest utrata silnego, kobiecego charakteru decyzji dotyczących tzw. segmentu HaBa [9]. Do tej pory akurat zespół decyzji w tym zakresie były kojarzony wyłącznie z kobietami i kobiecością. Być może pewna feminizacja męskiego stylu życia związana z większą dbałością o czystość, higienę i schludny wygląd, powoduje jednocześnie szersze zainteresowanie kosmetykami i całą gamą środków pielęgnacyjnych oraz profilaktycznych ze strony mężczyzn. W ten sposób liczni mężczyźni będą tworzyli nowy segment rynku, nieist-

niejący do tej pory. Konsekwencją tego są niewątpliwe zmiany w sposobach i stylach podejmowania decyzji na poziomie gospodarstwa domowego. Zmiany, jakie zaszły w ostatnich piętnastu latach w tym zakresie, można analizować w podziale na cztery grupy (por. tab. 5; opisywane grupy decyzji zostały zaznaczone czterema owalami). Pierwsza grupa to opisane już decyzje, które straciły dominantę kobiecą i znalazły się w obszarze autonomicznym. Podobnie ma się sytuacja z symetrycznymi decyzjami uznawanymi za męskie. Istotne przesunięcia miały miejsce z dominanty synkretycznej w dominantę autonomiczną.

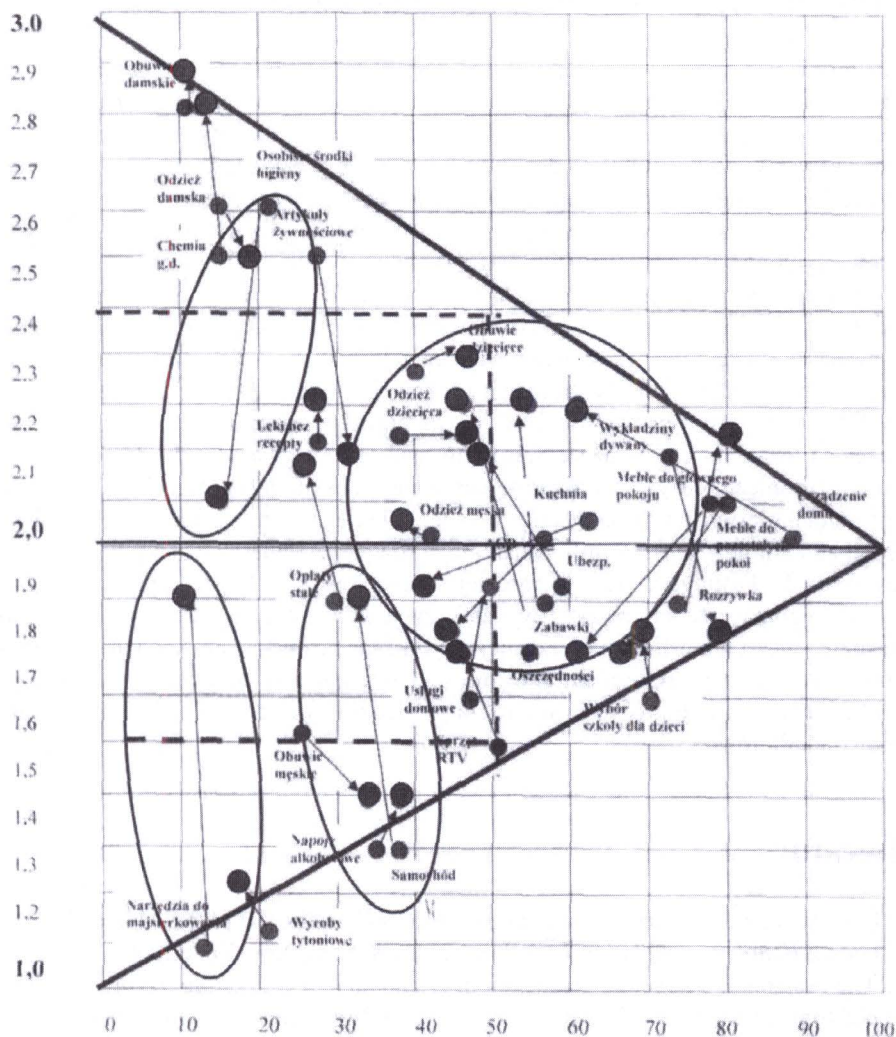
Wykres 1. Alokacja decyzji w gospodarstwach domowych warunkowanych płcią w roku 1990



Źródło: opracowanie własne

Dokonując syntezy porównań zanotowanych przesunięć na tej swoistej „mapie” decyzji rynkowych można zauważyć, że najbardziej widoczną zmianą jest dwukrotny wzrost liczby decyzji autonomicznych, któremu towarzyszy prawie symetryczny spadek

decyzji synkretycznych (por. tab. 5). Można z dużym prawdopodobieństwem trafności diagnozy ocenić ten fakt jako świadczący o rozluźnieniu więzi emocjonalnych, w tym przed wszystkim więzi rodzinnych. Alienacja decyzji z obszaru decyzji wspólnych, które wymagają zaangażowania, aktywnej postawy, wewnątrzrodzinnych pertraktacji, do strefy decyzji autonomicznych zdecydowanie świadczy o atomizacji tych decyzji, zmniejszeniu ich wagi w utrzymaniu związku, natomiast klarowne role decyzyjne ulegają zatarciu. W ten sposób decyzje, a w ślad za tym i produkty (oraz usługi), tracą klarowną desygnację płciową, utrudniając poruszanie się po rynku marketingowcom. Zakres typowych i charakterystycznych decyzji związanych z płcią kurczy się. **Wykres 2.** Alokacja decyzji w gospodarstwach domowych warunkowanych płcią w roku 2005



Źródło: opracowanie własne

Tabela 5. Zmiany charakteru decyzji w gospodarstwach domowych w latach 1990–2005

Badanie 1990	Badanie 2005
Spośród 33 badanych decyzji	Spośród 33 badanych decyzji
5 kobiecych	3 kobiecych
4 męskich	3 męskich
9 autonomicznych	18 autonomicznych
15 synkretycznych	9 synkretycznych

Źródło: opracowanie własne

5. Implikacje praktyczne i kierunki dalszych badań

Identyfikacja sposobów podejmowania decyzji w gospodarstwach domowych pozwala nadać decyzjom „płeć”, jak też obserwować zmiany w tym zakresie. Ewolucja sposobów podejmowania decyzji świadczy o zmianach społecznych i ekonomicznych zachodzących w gospodarstwach domowych i rodzinach. Świadczą one również o zmianach relacji partnerów prowadzących wspólne gospodarstwo domowe. Te walory poznawcze realizowanych badań mogą zostać wykorzystane dla wzbogacenia baz danych stanowiących podstawę tworzenia strategii rynkowych czy społecznych. Podstawowym walorem aplikacyjnym jest możliwość spożytkowania informacji dla korekt strategii produktów, w tym również w zakresie opakowania i branding. Rezultaty badań można stosować w przygotowaniu strategii segmentacji oraz pozycjonowaniu produktów i usług, jak i w podsystemie komunikacji rynkowej. Wyraźnie rysują się kierunki przyszłych badań w tym zakresie. Możliwe jest na przykład zweryfikowanie hipotezy polegającej na ustaleniu czy wraz ze wzrostem zamożności gospodarstw domowych następuje przesunięcie decyzji z obszarów dominaty męskiej lub kobiecej do obszaru decyzji autonomicznych i synkretycznych (i to w takiej właśnie kolejności, z przewagą decyzji autonomicznych). Wyniki badań mogą również potwierdzić efekt dysonansu poznawczego L. Festingera [12], w bardziej szczegółowym zakresie sprawdzając prawdziwość hipotezy, że im wyższy wydatek związany jest z zakupem jakiegoś dobra konsumpcyjnego lub usługi, tym mocniejsze jest zaangażowanie emocjonalne w decyzje z równoczesnym poszukiwaniem alibi lub wsparcia podczas podejmowania konkretnej decyzji i ucieczka w tradycyjne obszary odpowiedzialności decyzyjnej utrwalone zwyczajowo i kulturowo.

Literatura

1. K.R. Allen, A.J. Walker, *Constructing Gender in Families*, [w:] R.M. Milardo i S. Duck (Eds.), *Families as Relationships*. John Wiley & Sons, New York 2000, s. 1–17.
2. The American Marketing Association, *Dictionary of Marketing Terms*, publikacja elektroniczna na stronie <http://www.marketingpower.com/mg-dictionary.php?Searched=1&SearchFor=autonomic%20decision%20making>.
3. Pr. zbior., *Badania ankietowe popytu konsumpcyjnego*, PWE, Warszawa 1976, s. 122.

4. H.L. Davis, *Dimensions of Marital Roles in Consumer Decision-Making*, "Journal of Marketing Research", No. 7, May 1970.
5. H.L. Davis, B.P. Rigaux, *Perception of Marital Roles in Decision Processes*, "Journal of Consumer Research", No. 1, June 1974, s. 5–14.
6. A. Drab, *Modele behawioralne w badaniach rynkowych*, maszynopis pracy doktorskiej, Akademia Ekonomiczna im. K. Adamieckiego, Katowice 1990.
7. J.F. Engel, R.D. Blackwell, P.W. Miniard, *Consumer Behavior*, 6th ed., The Dryden Press International Edition, 1990, s. 169.
8. L.G. Schiffman, L.L. Kanuk, *Consumer Behavior*, 3rd Ed., Prentice-Hall International Editions, Englewood Cliffs, New Jersey, 1987 s. 398.
9. Z. Sufin, *Polacy a nowa rzeczywistość ekonomiczna. Procesy przystosowania się w mikroskali*, IFiS PAN, Warszawa 1995.
10. A. Hodoly, *George Katona i jego psychologia gospodarcza*, „Ekonomista” Nr 1, 1963
11. A. Hodoly, *Problemy spożycia w Polsce*, PWE, Warszawa 1966.
12. A. Hodoly, *Zarys ekonomiki spożycia*, Akademia Ekonomiczna im. K. Adamieckiego, Katowice 1975.
13. G. Katona, *The Powerful Consumer. Psychological Studies of the American Economy*, McGraw-Hill, New York, Toronto, London 1960.
14. K. Mazurek-Łopacińska, A. Styś (red.) *Marketing przełom wieków: paradygmaty, zastosowania*, Prace naukowe Nr 852, Akademia Ekonomiczna im. Oskara Langego we Wrocławiu, t. II, Wrocław 2000.
15. J. Kramer, *Konsumpcja. Prawidłowości, struktura, przyszłość*, PWE, Warszawa 1993.
16. S. Mynarski, *Metody badań marketingowych*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1986, s. 29.
17. L. Beskid, *Bibliografia piśmiennictwa polskiego za lata 60–72 z zakresu zmian we wzorach i strukturze konsumpcji indywidualnej i zbiorowej*, Warszawa 1974.
18. J.W. Gentry, C. Suraj i J. Sunkyu, *Review of Literature on Gender in the Family*, "Academy of Marketing Science Review", No. 1, 2003.
19. B.J. Risman, *Gender Vertigo: American Families in Transition*, Yale University Press, Connecticut, 1998.
20. *Rocznik statystyczny województwa katowickiego 1988*, WUS, Katowice 1988, s. 48 – 49.
21. L.G. Schiffman, L.L. Kanuk, *Consumer Behavior*, 3rd Ed., Prentice-Hall International Editions, Englewood Cliffs, New Jersey, 1987 s. 180.
22. D.M. Wolfe, *Power and authority In the family*, [w:] D. Cartwright (Ed.) *Studies in Social Power*, University of Michigan Press, Ann Arbor, 1959.
23. R.M. Worcester (red.), *Consumer Market Research Handbook*, McGraw-Hill, London 1972, s. 61.

Wojciech Grabałowski

Bank jako instytucja zaufania publicznego

Wstęp

System prawa bankowego i dotychczasowa, dobra, praktyka bankowa w świadomości społecznej lokuje bank jako instytucję publiczną godną publicznego zaufania.

Celem pracy jest przedstawienie oceny obecnie funkcjonujących banków jako instytucji zaufania publicznego, wykazanie błędów i uchybień w tym zakresie, spowodowanych dość swobodną interpretacją obowiązującego prawa i niewłaściwą praktyką bankową, źle pojętej komercji.

1. Instytucja zaufania publicznego

Wpisując tą nazwę w polu wyszukiwań przeglądarki internetowej, nie otrzymamy zwiększonej definicji pojęcia. Otrzymujemy spis kilku tysięcy publikacji zawierających słowa zawarte w tytule tego rozdziału. Pobieżny przegląd dostępnej literatury definicji wprost również nie przynosi. Próby doszukania się więc definicji pojęcia „instytucja zaufania publicznego” napotykają, jak wynika z tego, na pewne trudności.

Wykorzystując źródłostów dojść do owej definicji, jak się wydaje, można w następujący sposób. „Instytucją” określa się zakład o charakterze publicznym, działający w jakiejś dziedzinie. Słowo „publiczny” definiowane jest jako powszechny, jawny, dostępny, przeznaczony dla ogółu, dla wszystkich, społeczny, oficjalny. Słowo zaś „zaufany” oznacza tego, któremu się ufa. Łącząc te znaczenia, możemy to określenie zdefiniować następująco: „Instytucją zaufania publicznego” jest zakład, działający w jakiejś dziedzinie (tu, w dziedzinie bankowości i finansów), powszechnie dostępny, jawny, przeznaczony dla wszystkich, oficjalny, któremu bez obaw można zaufać.

Jak łatwo zauważyć, definicja ta nie zawiera słownictwa definiującego własność. Celowo. Podkreślenie słowa „społeczny” wprowadziłoby bowiem dodatkowy problem dotyczący kwestii własnościowych, poważnie ograniczający krąg instytucji które muszą rygorystycznie „instytucji zaufania publicznego” spełnić (np. biegli, eksperci, notariusze, prokuratorzy i inni ludzie oraz wszelkie instytucje o charakterze prywatnym czy korporacyjnym, które nie są własnością społeczną.).

Komitet Bazylejski UE dodaje jeszcze jedną ważną cechę, jaką musi się spełnić taka instytucja, działając w obszarze bankowości. Jest nią przejrzystość, oznaczająca obowiązek publikowania, w powszechnie dostępnych środkach przekazu, podstawowych dokumentów a także wyników finansowych i ściśle wyznaczonych pozycji bilansowych.

Tak zdefiniowana „instytucja zaufania publicznego” przyjmując, że są nią banki, wyznacza w praktyce dwa pola opisowe, które charakteryzują odczucia i stosunek klientów do takiej nazwy, cechy.

Pierwszym z nich są dokonujące się nieustannie, a w naszym kraju w ostatnich latach bardzo intensywnie, zmiany wpływające na bezpieczeństwo obrotu finansowego dokonywanego przez banki.

Zmiany, jakie tu następowały, objęły trzy obszary działań [1]:

1. Obszar działań legislacyjnych obejmujących tworzenie podstaw (prawo bankowe) do zmian instytucjonalnych (prywatyzacji sektora, utworzenia nadzoru bankowego, bankowego funduszu gwarancyjnego, kwestie licencyjne, podstawy tworzenia banków hipotecznych), a także tworzenie prawa regulującego normy ostrożnościowe, ustalające adekwatność kapitałową banków, zasady tworzenia rezerw, przygotowanie sektora do pracy po integracji z Unią Europejską, wejście sektora w strefę euro itp.
2. Dokonywanie na tych podstawach zmian instytucjonalnych (wydzielenie z NBP grupy banków komercyjnych i ich prywatyzacja, konsolidacja, utworzenie Bankowego Funduszu Gwarancyjnego, banków hipotecznych, Sądowego Rejestru Zastawów, Rady Polityki Pieniężnej, Nadzoru Bankowego, Krajowej Izby Rozliczeniowej).
3. Objęły one także ogromny obszar zmian organizacyjnych w samych bankach, zmiany ich technicznego wyposażenia, wysycenia w sprzęt i oprogramowanie informatyczne, zmiany w asortymencie produktów, zmiany kadrowe, regulaminowe, zmiany w zarządzaniu ryzykiem itp.

Generalnie te trzy obszary działań ukształtowały obecny stan bezpieczeństwa obrotu finansowego dokonywanego przez podmioty gospodarcze i osoby fizyczne za pośrednictwem banków.

Dla rozwoju rynku finansowego były to działania o fundamentalnym znaczeniu, szczególnie, że państwo, drogą przymusu prawnego, nakazuje przecież obywatelom prowadzącym działalność gospodarczą, ujawnianie obrotów gospodarczych w ich wymiarze finansowym, na kontaktach bankowych i zachęca obywateli do szerokiego korzystania z usług bankowego obrotu pieniądzem, tworząc swoistego rodzaju sprzężenie zwrotne. Jeśli przymus to tylko, co oczywista, bezpieczny.

Drugim polem opisu, jak można się domyślać z definicji, jest kwestia zaufania klientów do instytucji bankowej. Dziś jest bardzo niewiele poważnych badań naukowych opisujących zjawisko. A wiele osób i z branży bankowej i spoza branży, prezentujących opinie klientowskie, na podstawie własnych doświadczeń oraz obserwacji praktyk bankowych, jest zdania, że banki, w pogoni za zyskiem, zatracając się w konkurencyjnej wojnie o klienta, pogubiły etykę i etos zawodu bankowca, rezygnując prawie zupełnie z kształtowania wieloletnich więzi z klientem, opartych o doradztwo, wychowanie, wzajemną pomoc i wzajemne rozumienie potrzeb, aktywne współuczestnictwo w życiu społeczności.

To dość powszechne odczucia. Nie tylko w skali lokalnej. W globalnej również.

Pisze o tym William Bloom [3] następująco: „Można by się spodziewać, że międzynarodowe instytucje finansowe, takie jak Bank Światowy czy Międzynarodowy Fundusz

Walutowy będą miały do spraw równego traktowania wszystkich krajów podejście dojrzałe i całościowe. Te organizacje zaś stosują wobec krajów rozwijających się te same surowe reguły konkurencji, niewiele uwagi zwracając na ich bezbronność ekonomiczną i gospodarczą. Udzielając pożyczek i kredytów, oferują bardzo ostre warunki spłaty zarówno kapitału, jak i odsetek, co powoduje, że kraje te płacą nieraz odsetki przewyższające całą pożyczkę.

W licznych artykułach i książkach także ekonomiści specjalizujący się w dziedzinie rozwoju społecznego i gospodarczego piszą na temat tej strukturalnej niesprawiedliwości, polegającej na tym, że słaby więcej traci, niż silny zyskuje.

Sfera tego pola opisu, jak się wydaje, ma obok dużego ładunku emocjonalnego, również duże znaczenie społeczne. Warto więc, jak sądzę, poszerzyć i zintensyfikować niezależne (od banków) badania na temat występujących tu ocen, praktyk i odczuć społecznych. Leży to nie tylko (choć przede wszystkim) w interesie społecznym, ale również w interesie państwa. Powszechny bankowy obrót finansowy to nie tylko przecieżyważna sprawa bezpieczeństwa tego obrotu, ale również możliwości kontroli i analiz w skali makro, a także możliwość przeciwdziałania wielu występującym w tym obrocie patologiom i przestępstwom.

Skuteczniejsza walka organów państwa z szarą gospodarczą strefą, praniem pieniędzy, w efekcie jest budującą, podnoszącą społeczne zaufanie do państwa i wypełniania przez nie podstawowych statutowych funkcji.

2. Przeszłość i terażniejszość Banku Państwowego

Jakość i bezpieczeństwo obrotu pieniężnego i zaufanie obywateli do tworzonych tu instytucji nie są i nie powinny być obojętne żadnemu z państw. Historia bankowości uczy, że władcy państw, monarchowie, a później same instytucje, prawodawcza i wykonawcza, państw demokratycznych, to jest ich parlamenty i rządy, kontrolę nad pieniądzem i jego emisją stawiały obok polityki zaborów i podbojów nowych terytoriów w centrum swej uwagi.

Stąd szczególne cechy monet i banknotów, zawierające często wizerunek władcy, dbałość o udział w nich kruszcu, ich jakość, walor wymiany na kruszec, ściganie fałszerstw i oszustw, a w końcu po długiej kilkunastowiekowej ewolucji – kontrola prawna pewności obrotu pieniężnego i bankowego, utrzymanie monopolu licencyjnego, emisyjnego, nadzorczego, funkcje gwarancyjne, ukształtowanie niezależności politycznej banków centralnych i ich rola w systemie obrotu finansowego.

Apogeum roli państwa w systemie obrotu finansowego i pieniężnego przynosi okres po rosyjskiej rewolucji październikowej 1917 roku w Rosji i krajach ogarniętych pożogą tych zmian po II wojnie światowej. Hegemonia i onnipotencja państwa, z wszystkimi wypaczeniami politycznymi, naiwna ufność w nieograniczone możliwości instytucji państwa, oparta o ekonomiczne podstawy walk klasowych socjalizmu, przyniosły tu rychło jego monopol zarówno w sferze kreacji i emisji pieniądza jak i instytucjonalnej obsługi obrotu finansowego i jego kontroli. W zakresie handlu zagranicznego, i co za tym idzie – obrotu dewizowego, obrotu pieniądzem pozakrajowym.

Bank jawi się w tym mininym systemie jako wyłączna instytucja państwowa z nadrzędną, wiodącą, emisyjną rolą Narodowego Banku Polskiego. Rynek finansowy został

nakazowo podzielony pomiędzy pięć państwowych jednostek bankowych i ponad półtora tysiąca banków spółdzielczych uzależnionych i zrzeszonych przymusowo w organizacyjnej hybrydzie banku państwowo-spółdzielczego, jakim był Bank Gospodarki Żywnościowej.

Światowe kryzysy finansowe lat dwudziestych i trzydziestych zainicjowały cały ciąg zmian instytucjonalnych i prawnych w bankowości. Przyniosły wycofanie kruszcu z pieniądza i rezygnację z wymienialności pieniądza na kruszec (lata siedemdziesiąte ubiegłego stulecia). Nastąpił gwałtowny powojenny, burzliwy rozwój sektora rynku kapitałowego, w tym rynku pieniądza. Kryzysy te, wraz z postępującą globalizacją zjawisk gospodarczych i wzrostem znaczenia obrotu finansowego, zainicjowały również tworzenie międzynarodowego systemu bezpieczeństwa obrotu finansowego i pieniężnego, ugruntowanie w systemach krajowych roli i pozycji banków centralnych oraz współpracę tych banków w tworzeniu globalnego systemu bezpieczeństwa. Polska lat 80. po dotkliwym społecznie, ostatnim przed zmianami kryzysie finansowym państwa i generalnym kryzysie koncepcji jego omnipotencji, opartej na ekonomicznej walce klas, pokojowo przechodzi w rynkowy system społeczno-gospodarczy.

U podstaw tych zmian leżą reformy legislacyjne, instytucjonalne i instrumentalne w systemie bankowym, systemie obrotu pieniężnego, finansowego oraz dynamiczny rozwój rynku kapitałowego i jego instytucji.

Przebudowa państwowego systemu bankowego, poprzez etap komercjalizacji i prywatyzacji sektora, umożliwiła stopniowy, ale dynamiczny rozwój gospodarki opartej o zasady rynkowe, prywatną własność środków produkcji i poszanowanie podstawowych praw ekonomicznych.

Zmiany prawne i instytucjonalne, zmiany ilościowe i jakościowe systemu, jakie zaszły w Polsce u schyłku ubiegłego wieku, stanowią specyficzny okres przejściowy od gospodarki centralnie planowanej do gospodarki rynkowej.

Syntetycznie przedstawiają je tabele 1 i 2

Tabela 1. Podstawowe regulacje prawne polskiego systemu bankowego 1989–2004

Rok	Podstawowe regulacje prawne
1989	Ustawa Prawo Bankowe i Ustawa o NBP
1991	Powstanie Giełdy Papierów Wartościowych
1991	Akt o Prywatyzacji Przedsiębiorstw
1991	Komercjalizacja 9 Banków wyłonionych z NBP
1992	Nowelizacja Prawa Bankowego (normy ostrożnościowe)
1993 – 1995	Ustawa o Restrukturyzacji Przedsiębiorstw i Banków
1994	Ustawa o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym
1997	Nowa Ustawa Prawo Bankowe i Ustawa o NBP
2001	Nowelizacja Prawa Bankowego
2004	Kolejna Nowela Prawa Bankowego Przystąpienie do UE

Źródło: [5]

3. Prywatyzacja i reformy strukturalne polskiego sektora bankowego

Reformy strukturalne polskiego sektora bankowego rozpoczęte zostały w 1989 roku opracowaniem i uchwaleniem nowego Prawa Bankowego i ustawy o Narodowym Banku Polskim.

W etapie tym wyłoniono z Narodowego Banku Polskiego 9 banków komercyjnych. Wyposażono je w stosowne „wyprawki” kapitałowe i lokalowe i po krótkim okresie adaptacyjnym weszły one w etap komercjalizacji. Etap ten polegał na organizacyjnym i statutowym przejściu, przekształceniu Banku – przedsiębiorstwa państwowego w bank – spółkę akcyjną, w której całość akcji objął Skarb Państwa (dotychczasowy omnipotentny właściciel). Bank stał się z mocy prawa jednoosobową spółką Skarbu Państwa. Wychodził spod legislacyjnego władztwa ustawy o przedsiębiorstwie państwowym, by stanąć na fundamencie prawnym Kodeksu Handlowego.

Ten kodeksowy zbiór praw, narzuca sprawy organizacyjne, związane z funkcjonowaniem Rady Nadzorczej Banku, i jego Zarządu, pozwalając tak przekształconej jednostce bankowej rozpocząć komercyjny etap bytu, oparty o prawa popytu i podaży oraz walki o rynek i klienta.

Etap komercjalizacji miał przygotować przedsiębiorstwa bankowe do następnego etapu przekształceń własnościowych jakim była prywatyzacja.

Kraje europejskie stosowały trzy zasadnicze ścieżki prywatyzacji sektora bankowego.

Od udziału banków w programach powszechnej, masowej prywatyzacji zastosowanej w Czechach, poprzez model brytyjski prywatyzacji, drogą oferty publicznej, po sprzedaż bezpośrednią banków wybranym w przetargu inwestorom prywatnym w tym kapitałowi zagranicznemu, z zachowaniem krajowego mniejszościowego akcjonariatu rozproszonego, czyli metodę stosowaną najczęściej w Polsce.

Jak pamiętamy, jedna z pierwszych prywatyzacji bankowych w Polsce, prywatyzacja Banku Śląskiego (1994) skończyła się aferą i skandalem z udowodnionym zarzutem nierówności prawnej, polegającą na różnym dostępie do możliwości personalizacji zakupionych akcji, co dawało asymetrię w możliwości udziału w pierwszych notowaniach akcji tego Banku na Giełdzie Papierów Wartościowych i ogromne różnice w kapitalizacji walorów tego Banku. Pracownicy Banku zostali tu pozaprawnie uprzywilejowani.

Tabela 2. Zmiany ilościowe w polskim systemie bankowym

Rok	Banki komercyjne		Banki spółdzielcze	
	Banki	Oddziały	Banki	Oddziały
1996	81	1580	1394	502
2000	73	2449	680	1149
2004	54	3705	596	1298

Źródło: [5]

4 .Skutki prywatyzacji i zmiany na rynku usług finansowych

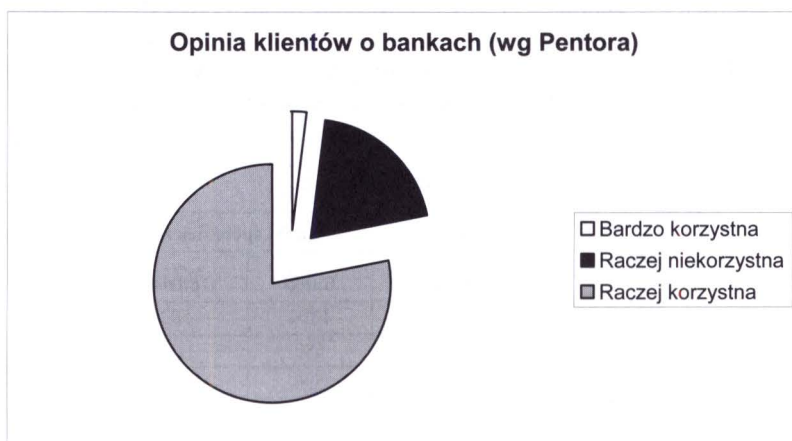
Przeprowadzone wśród banków wyłonionych z NBP, a także w Banku Handlowym i BGŻ SA, PKO BP i PKO S.A. reformy systemu przyniosły istotne zmiany na rynku kapitałowym i pojawienie się bardzo intratnych (z punktu widzenia kapitalizacji) podmiotów giełdowych oraz na rynku pieniężnym, zdecydowaną poprawę efektywności działania banków, zmiany na rynku pracy. Umożliwiły także dostęp polskich banków do nowego kapitału i nowych technologii bankowych, w tym technologii informatycznych. Stworzyły niemal natychmiast możliwości współpracy z dużymi korporacjami bankowymi na świecie. Banki nadto same stały się uczestnikami, nie tylko przedmiotem, gry giełdowej, aktywnie uczestnicząc częścią swych kapitałów w spekulacjach giełdowych.

Wzrost efektywności związany był również z systemowym rozwiązaniem problemu starych długów bankowych z lat poprzedniego systemu społeczno gospodarczego.

Były to np. niespłacone kredyty państwowych gospodarstw rolnych, długi kopalń i hut itp. Obok tego, związany był także z reformowaniem systemów organizacyjnych, standaryzacją produktów i bardzo szeroko prowadzoną nowelizacją regulaminów wewnętrznych. Nie bez znaczenia dla poprawy efektywności były szeroko zakrojone zmiany kadrowe w Bankach, doskonalenie załóg pracowniczych, poprzez systemy szkoleń i stażów (w tym zagranicznych).

Kolejne nowelizacje prawa bankowego i szybka realizacja zaleceń legislacyjnych „Białej Księgi” związanych z wejściem Polski do UE przyniosły normy ostrożnościowe, wymogi adekwatności kapitałowej, obowiązek tworzenia rezerw na złe kredyty a także powstanie Krajowej Izby Rozliczeniowej, Bankowego Funduszu Gwarancyjnego i instytucji Rynku Kapitałowego i pieniężnego. Wreszcie okres ten przyniósł ograniczenie presji politycznych na sektor bankowy. Tak charakterystyczną wadę systemu, okresu komercjalizacji.

Wykres 1. Opinia społeczna o działalności banków w Polsce



Źródło: [5].

Obok niewątpliwych pozytywów tego okresu zmian, czas ten przyniósł, niestety, również i negatywy.

Przyspieszona prywatyzacja majątku państwowego, obok niewątpliwych sukcesów w tych przypadkach, gdzie czas po prywatyzacji przynosi wymierne i niekwestionowane korzyści, zarówno państwu, jak i nowym właścicielom, a w końcu załogom tych przedsiębiorstw, daje również falę korupcji, prywatyzację nietrafioną, malwersacje z udziałem majątku państwowego i liczne afery związane z tymi procesami. Przynosi również falę ludzkich tragedii związanych z bezrobociem, majątkowym rozwarstwieniem społeczeństwa, znacznym ograniczeniem państwa socjalnego i wzrostu społecznej i zawodowej bezradności wobec wymagań wprowadzonego systemu społeczno gospodarczego.

Dotyka to również systemu bankowego. Mimo że w prowadzonych badaniach społeczna ocena stopnia korupcji w różnych instytucjach plasuje banki na bardzo dobrych pozycjach, system zostaje dotknięty wadami i błędami, które tytułową rolę, funkcję instytucji zaufania publicznego, stawiają pod znakiem zapytania.

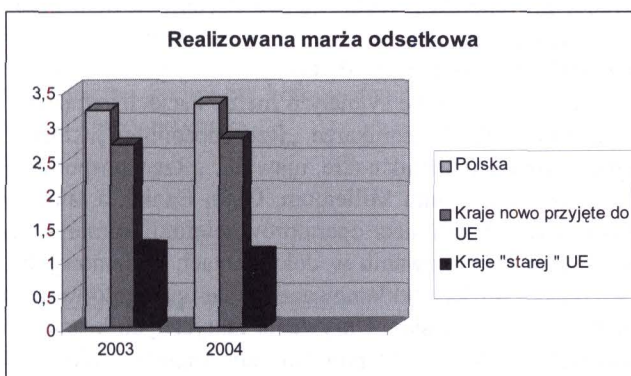
5. Komercja i pogoń za zyskiem a funkcja publiczna instytucji bankowej

Niezależnie od tego, że podstawa prawna działalności systemu bankowego, kodeks spółek handlowych zorientowany jest na maksymalizację zysków, to cel ten, jak się wydaje w dość oczywisty sposób, wyznaczany jest jako podstawowy przez właścicieli banków niezależnie od tego, kto jest tym właścicielem.

Ustabilizowana kapitalizacja rynku bankowego w krajach Unii Europejskiej, Stanach Zjednoczonych i liczących się krajach Wschodu powoduje, że wschodzące rynki krajów postsocjalistycznych jawią się jako miejsce szybkich i łatwych zarobków, łatwo również transferowanych do krajów macierzystych właścicieli.

Rosnąca konkurencja na rynku pieniądza, obok wszystkich korzyści płynących z tego faktu przynosi również łatwość ufego, (z naciskiem na to słowo) niekontrolowanego zadłużania się obywateli.

Wykres 2. Poziom realizowanej marży bankowej w krajach UE



Poziom tego zadłużenia, a także poziom zadłużania się podmiotów gospodarczych, w Polsce rośnie gwałtownie. Miniony głód towarów, brak dostępu do wielu dóbr w minionych latach i dzisiejsza powszechna dostępność towarów na rynku, łatwość przemieszczania się powoduje, w połączeniu z patologiami bezrobocia strukturalnego, (zarówno w ujęciu przestrzennym jak i demograficznym) gwałtowny wzrost negatywnych zjawisk rosnącej ilości kredytów z zagrożoną spłatą. Słowo windykacja staje się synonimem bezwzględności i brutalności systemu i synonimem wielu tragedii oznaczających nierzadko utratę całego dorobku życiowego. Problem narasta w sensie społecznym na tyle poważnie, by móc zapytać o jego konsekwencje, społeczne znaczenie i faktyczny poziom.

Problem narastał dostatecznie długo, by w końcu na początek zajęła się nim prasa. Zaczęły się pojawiać artykuły prasowe opisujące praktyki banków, które mimo że zgodne z prawem, wydają się niezgodne z rozumieniem określenia instytucji zaufania publicznego, którą to nazwę banki często przywołują, starając się o klienta [7].

Pierwszym sygnałem negatywnym był odbiór społeczny przeprowadzonej w większości banków segmentacji klientów. Zabieg de facto spowodował stworzenie w instytucji, jak wiemy z definicji powszechnie dostępnej, instytucję niedostępną o nierównych szansach korzystania z niej przez wszystkich obywateli. Wprowadzono w wielu bankach preferencje i dodatkowe korzyści i ułatwienia dla najwyższego segmentu klientów oraz prowizje zaporowe, zaporowe opłaty za korzystanie z konta dla najniższego segmentu.

W pierwszym okresie spowodowało to nawet istotne problemy z regulowaniem przez obywateli podstawowych opłat i powinności (za czynsz, gaz, wodę, energię elektryczną i ciepłą itp).

Wysokie opłaty za wnoszenie tych opłat pierwsi odczuli emeryci, renciści, osoby bezrobotne i mające niskie dochody.

Co prawda natychmiast spowodowało to pojawienie się nowego obszaru działań gospodarczych, nowej niszy rynkowej, ale to akurat nie jest tematem niniejszego artykułu.

Następnym sygnałem negatywnym były ujawnione fakty manipulacji, polegającej na zróżnicowaniu wielkości czcionki, jakiej używano w najważniejszych dokumentach bankowych. Niewygodne dla banku treści, które mogłyby potencjalnie klienta odstraszyć, napisano w umowie (czy innym dokumencie bankowym tzw. „petitem”, czyli czcionką często nieczytelną dla większości klientów. Zabieg zgodny z prawem, ale z pewnością niegodny instytucji zaufania publicznego. Wykorzystuje się tu proste dla specjalistów zasady, że po kredyt przychodzą z reguły ludzie zdeterminowani albo potrzebą, albo chęcią posiadania rzeczy atrakcyjnej. W tej sytuacji poważny ich odsetek nie czyta tekstu napisanego tym drukiem i nie domaga się tłumaczenia jego zawichości.

Po trzecie wreszcie pojawiają się sygnały o manipulacjach związanych z prowadzeniem kampanii reklamowych. Dziennikarze „Rzeczpospolitej”, którzy w tej sprawie prowadzili rzetelne śledztwo dziennikarskie, ujawnili: „Rzeczpospolita” [7] cały szereg takich faktów w Eurobanku, Banku Millenium, Getin Banku, a także w wielu innych instytucjach (w tym u właścicieli sieci operatorów telefonii komórkowej, np. Orange). Manipulacje polegają na prezentowaniu w dokumentach reklamowych czegoś innego, niż się okazuje w rzeczywistości. Reklamowane niskie oprocentowanie kredytu okazuje się obowiązywać tylko przez miesiąc. Ukrywanie faktycznych kosztów kredytu w prowizjach i opłatach wstępnych czy reklamowanie korzystnego rynkowo oprocentowania lokaty pieniężnej bez informacji, że dotyczy ona wyłącznie lokaty określonej, wysokiej

kwoty pieniężnej. Praktyki te, udowodnione w trakcie dziennikarskiego śledztwa, już dzisiaj dyskwalifikują stosujące je banki z obecności w znacznej grupie instytucji zaufania publicznego. Praktyki te powodują, że klient, idąc do Banku, a będąc pewnym, że idzie do instytucji, której z definicji może w pełni zaufać, ufać nie może. Idąc do instytucji powszechnie dostępnej, publicznej, napotyka zaporowe prowizje i opłaty powodujące, że ta powszechnie dostępna instytucja staje się dostępna tylko z nazwy a pracownik jednego z banków cynicznie potwierdza ten fakt mówiąc publicznie, że dla biednych klientów jest odpowiedni segment banków, a mianowicie placówki SKOK.

Podsumowanie i wnioski

Stworzenie „instytucji zaufania publicznego” i działanie takiej instytucji w ważnej sferze krwiobiegowej pieniężnej i finansowej gospodarki leży w interesie każdego państwa. Tworząc prawny przymus ujawniania obrotów gospodarczych na kontach bankowych, państwo i jego aparat kontrolny jest odpowiedzialne za realizację tej funkcji. Nie jest obojętne w zaufaniu dla samego państwa to, czy funkcjonujące w jego granicach instytucje zaufania publicznego zasługują na to miano i stosują w pełni rygory postępowania kwalifikujące je do uznania za takie właśnie instytucje. Ujawnione fakty i dość powszechne praktyki kładą się cieniem na opinii całości sektora, który co prawda w odczuciu klientów zrobił bardzo dużo dla poprawy bezpieczeństwa operacji finansowych i pieniężnych, co zaowocowało poważnym spadkiem upadłości banków jako instytucji i ograniczeniem obrotu gotówkowego, to jednak traci jednocześnie publiczne zaufanie praktykami niegodnymi instytucji zaufania publicznego. Piotr Kościelniak w „Rzeczpospolitej” nr 127 z 2005 żartobliwie pisał o najnowszych badaniach nad „oxytocyną”, związkiem chemicznym nazywanym hormonem zaufania, który powoduje, że po jego zażyciu nawet najbardziej podejrzliwy człowiek staje się bezgranicznie ufny, a sam środek skutecznie można podać klientowi w postaci aerozolu substancji zapachowej. Jakże to może w przyszłości mieć skutki marketingowe i jakże może dawać możliwości manipulacji, można się jedynie domyślać.

Reasumując, banki tracą pozycję instytucji zaufania publicznego. Tylko niektóre z nich ją utrzymują nadal, zachowując wszystkie cechy i rygory. Dzieje się to ze szkodą dla całego sektora usług finansowych, za sprawą praktyk, motywowanych niską pobudką łatwego zysku za wszelką cenę.

Jeśli państwo, jego aparat ustawodawczy i wykonawczy nie znajdą sposobu, by tym praktykom przeciwdziałać, rychło ów brak zaufania i pewności w tej kwestii przeniesie się na samo państwo i jego instytucje.

Literatura

1. Rajczyk M., *Podstawy bankowości komercyjnej*, Fundacja Banku Śląskiego, Bielsko Biała 1997.
2. Jerschina J. (red.), *Przedsiębiorcy, ich strategie oraz oczekiwania wobec banków*, Instytut Badań Rynku i Opinii Publicznej „CEM”, Kraków 1994.

3. Bloom W., *Pieniądze, serce i umysł*, Wyd. Jacek Santorski, Warszawa 1995.
4. *Prawo bankowe*, Wydawnictwo PARK Warszawa 1998.
5. Miklaszewska E., *Banki i korupcja*, Uniwersytet Jagielloński, Kraków 2006.
6. Świderek T., Czył M., *Tanio tylko w reklamie*, „Rzeczpospolita”. *Finanse* nr 91/2006.
7. *SLD pyta o prowizje PKO BP*, „Puls Biznesu” nr 243/2005.

Józef Koziński

Spoleczno-gospodarcze znaczenie firm rodzinnych oraz specyfika zarządzania nimi

Wprowadzenie

W literaturze przedmiotu można znaleźć wiele definicji firmy rodzinnej. Można je jednak w zasadzie sprowadzić do następującej: firma rodzinna jest to przedsiębiorstwo, w którym więcej niż 50% kapitału jest w posiadaniu określonej rodziny, a przynajmniej jeden członek konkretnej rodziny wywiera dominujący wpływ na zarządzanie przedsiębiorstwem (por. [10, 19]).

Członek rodziny wywierający dominujący wpływ na zarządzanie jest najczęściej, chociaż nie zawsze, głową rodziny, jego wpływ jest wywierany formalnie (poprzez zasiadanie w gremiach kierowniczych firmy, takich jak rada nadzorcza, rada dyrektorów¹, czy też zarząd) lub nieformalnie. Z definicji firmy rodzinnej wynikają pewne cechy charakterystyczne tego typu przedsiębiorstwa.

Po pierwsze, firma rodzinna jest prowadzona z intencją przekazania jej przedstawicielom następnej generacji danej rodziny. Aktualni właściciele zamierzają przekazać jej prowadzenie następcom rekrutującym się z tej samej rodziny. Po drugie, dla określonej rodziny posiadana przez nią firma i czerpane z niej dochody są głównym źródłem utrzymania, chociaż nie zawsze źródłem jedynym. Po trzecie, członkowie określonej rodziny, w całości bądź w części pracują w swojej firmie, najczęściej na eksponowanych stanowiskach.

Firma rodzinna jest więc, mówiąc jeszcze innymi słowy, formą prowadzenia bezpośredniej działalności gospodarczej przez określoną rodzinę i jej głównym (choćby niekoniecznie jedynym) źródłem utrzymania. Rodzinna działalność gospodarcza jest jej najstarszą i najbardziej naturalną formą. Funkcjonowanie rodziny oraz firmy rodzinnej wzajemnie się przeplata i jest źródłem wielu cech specyficznych dla firmy rodzinnej, a także źródłem sytuacji kryzysowych, o czym będzie mowa dalej.

¹ W różnych krajach występuje monistyczna lub dualistyczna forma zarządzania przedsiębiorstwem. W formie dualistycznej występują dwa gremia kierownicze: rada nadzorcza oraz zarząd. W formie monistycznej jest jeden organ kierowniczy, rada dyrektorów. W Polsce występuje forma dualistyczna.

Co do firmy rodzinnej trzeba też wskazać, że wymienione wyżej ich podstawowe i pochodne cechy powodują, że w rzeczywistości ta kategoria przedsiębiorstw jest bardzo trudna do identyfikacji. Firma rodzinna nie jest ani odrębną formą organizacyjno-prawną prowadzenia działalności gospodarczej, ani nie wyróżnia się pod względem określonej klasy wielkości. Zasadniczo jednak firma rodzinna jest mała lub co najwyżej średnia pod względem wielkości, a w większości przypadków jest ona mikroorganizacją², chociaż – jak wskazują dane przytoczone niżej – bywają też firmy rodzinne o dużym rozmiarze. Pod względem organizacyjno-prawnym firma rodzinna może być prowadzona we wszystkich formach.

W teorii zarządzania dopiero od niedawna firma rodzinna stała się przedmiotem intensywnych badań. W ponad stuletniej historii nauki o zarządzaniu jej podstawowe kierunki i nurty badawcze były skoncentrowane na dużych przedsiębiorstwach, o rozproszonej własności, zarządzanych „korporacyjnie”, w których własność i zarządzanie są od siebie w znacznym stopniu odizolowane. W ostatnich dwóch dekadach okazało się jednak, że ważnym i ciekawym obiektem badań mogą być przedsiębiorstwa o cechach innych. Badania idą w dwóch kierunkach. Pierwszym jest małe i średnie przedsiębiorstwo, a więc podmiot gospodarczy wyodrębniony ze względu na kryterium wielkości. Drugim kierunkiem jest przedsiębiorstwo rodzinne, a więc taki podmiot gospodarczy, który od innych różni się specyfiką własności i sprawowania władzy. Zasadnicze obserwacje wynikające z tych dwóch kierunków badań można sprowadzić do następujących stwierdzeń. Po pierwsze, te podmioty niedawno objęte badaniami odgrywają bardzo znaczącą rolę w gospodarce i społeczeństwie. Po drugie, zarządzanie nimi wielce różni się co do zasad, metod i technik, a także problemów, które są typowe dla dużych organizacji gospodarczych, o rozproszonej własności i korporacyjnym sposobie funkcjonowania.

Celem niniejszego artykułu jest dokonanie przeglądu wyników badań dotyczących znaczenia firm rodzinnych w gospodarce i społeczeństwie oraz specyfiki ich funkcjonowania i zarządzania nimi, włącznie z analizą występujących w tych firmach sytuacji kryzysowych oraz sposobów ich przezwyciężania.

1. Znaczenie firm rodzinnych w gospodarce

Ze względu na wskazane wyżej trudności z identyfikacją firm rodzinnych ich rola w gospodarce może być szacowana tylko w przybliżeniu. Generalnie jednak wyniki badań wskazują na to, że przedsiębiorstwa rodzinne odgrywają bardzo wielką rolę w rozwiniętych gospodarkach rynkowych. Odnośnie do USA, Kanady, Europy Zachodniej, Ameryki Południowej oraz Chin i innych krajów dalekowschodnich szacunkowe wyniki badań wskazują na fakty i tendencje wymienione niżej (por. [4, 11, 12, 14, 15, 22, 23, 24]).

Firmy rodzinne stanowią 80–95% wszystkich przedsiębiorstw. Przeważają one w całej gospodarce oraz we wszystkich jej gałęziach, chociaż ta liczbowa przewaga jest bardzo zróżnicowana. Największa liczbowa przewaga firm rodzinnych występuje w tra-

² Narodowe regulacje prawne dotyczące małych i średnich przedsiębiorstw wyróżniają różne progowe wielkości, na podstawie których zalicza się określoną firmę do właściwej klasy wielkości. Kryteria te dotyczą: wielkości zatrudnienia, wartości aktywów oraz wielkości obrotów. Odpowiednie wartości progowe obowiązujące w Polsce są omówione w innej części niniejszego opracowania.

dycyjnych gałęziach, a stosunkowo najmniejsza – w nowo wyłaniających się, „technologicznych” i kapitałochłonnych dziedzinach gospodarki. Większość firm rodzinnych prowadzi swoją działalność w sektorze usług oraz w handlu detalicznym.

Firmy te wytwarzają 40–65% PKB (produktu krajowego brutto). Zatrudniają one 50–60% całej siły roboczej, chociaż pod względem wielkości są mniejsze od firm o rozproszonej własności, a wydajność pracy w tych firmach jest także niższa.

Finansowe wskaźniki efektywności w firmach rodzinnych są wyższe niż w firmach o rozproszonej własności (co jest związane ze wskazaną niżej rygorystyczną kontrolą spraw finansowych przez rodziny sprawujące własność w tych firmach).

Większość firm rodzinnych pragnie uczestniczyć w ekspansji na rynki międzynarodowe. Około 15–20% firm rodzinnych w krajach rozwiniętych to przedsiębiorstwa transnarodowe.

Firm rodzinnych jest najwięcej wśród ogółu podmiotów gospodarczych, a ich finansowa efektywność jest wyższa od przeciętnej w branży, w której działają.

W USA 35% największych firm z listy 500 przedsiębiorstw czasopisma „Fortune” to właśnie firmy rodzinne, chociaż z drugiej strony wśród dużych przedsiębiorstw odsetek firm rodzinnych zmniejsza się (zob. [5]).

Brak jest podobnych do powyższych szacunków dotyczących firm rodzinnych w Polsce. Problematyka związków rodziny z życiem gospodarczym i funkcjonowaniem organizacji gospodarczych jest generalnie w Polsce słabo rozpoznana i nie znajduje odzwierciedlenia w badaniach (por. [22]). Odsetek przedsiębiorstw rodzinnych wśród ogółu firm jest także znaczny, chociaż zapewne niższy od przytoczonego wyżej w niektórych krajach. Podobnie jak w innych krajach, w Polsce występuje dominacja firm rodzinnych w sektorze handlu detalicznego oraz usług. Ustawowo w Polsce własność i prowadzenie aptek jest zastrzeżone dla osób posiadających wyższe wykształcenie farmaceutyczne (wzorem innych krajów Unii Europejskiej). Apteki w Polsce można zatem uznać za typowe firmy rodzinne. W tym sektorze można zatem mówić o monopolu przedsiębiorstw rodzinnych. Dodatkowo, ze względu na historię rozwoju gospodarczego, w Polsce do kategorii firm rodzinnych należy zaliczyć: indywidualne gospodarstwa chłopskie oraz firmy rzemieślnicze.

Rolnictwo oraz rzemiosło odgrywają w Polsce znacznie większą rolę w gospodarce niż w innych krajach ze względu na to, że tymi rodzajami działalności zajmuje się w Polsce znacznie większy odsetek osób niż w krajach wysoko rozwiniętych. Także z tego względu firmy rodzinne zasługują na uwagę. Jak zauważa Ł. Sułkowski, gospodarstwa chłopskie i warsztaty rzemieślnicze są w Polsce rodzinnymi przedsiębiorstwami produkcyjnymi wywodzącymi się jeszcze z epoki preindustrialnej (zob. [22]).

2. Społeczne znaczenie firm rodzinnych

Społeczne znaczenie firm rodzinnych jest bodajże większe, niż to można dostrzec w wymiarze ściśle gospodarczym. Jak już zaznaczono wyżej, firma rodzinna jest najstarszym i najbardziej naturalnym sposobem uprawiania działalności gospodarczej. Ze społecznego punktu widzenia znaczenie firm rodzinnych w świetle wyników badań można zidentyfikować na płaszczyznach wymienionych niżej.

Firmy rodzinne stanowią formę samozatrudnienia – dają pracę przynajmniej członkom określonej rodziny, które w innej sytuacji zasiłowałyby w jakimś stopniu szeregi bez-

robotnych. Tym samym takie firmy zapewniają względnie stabilne, ekonomiczne podstawy funkcjonowania wielu rodzin, a pośrednio – całego społeczeństwa.

Firmy rodzinne są bardziej trwałe i stabilne niż przedsiębiorstwa o rozproszonej własności. Ta cecha jest szczególnie ważna w kontekście informacji podanych wyżej o ilościowym znaczeniu tych firm w gospodarce. Tym samym firmy rodzinne stwarzają podstawy dla stabilności całej gospodarki.

Tego rodzaju firmy wytwarzają w określonej społeczności postawy odpowiedzialności, zaradności i przedsiębiorczości, innowacyjności, polegania na sobie i własnej rodzinie, a nie na państwie i jego organach. Członkowie rodziny z firmy rodzinnej wynoszą wysoko rozwinięty etos pracy. Zwykle etos pracy i przedsiębiorczość członków rodziny zaangażowanych jako personel firmy rodzinnej (kierowniczy lub wykonawczy) jest na wyższym poziomie niż wynajętego personelu w firmach nierodzinnych [22].

Firmy rodzinne przyczyniają się tworzenia klimatu i kultury zrozumienia dla racjonalności ekonomicznej. Członkowie rodziny „od małego” wyrastają i wychowują się w atmosferze liczenia kosztów i wydatków, w kulcie sprawności oraz zrozumienia dla fachowości, kompetencji i lojalności. Cechy, które nabywają członkowie rodziny prowadzącej własną firmę, są potem krzewione w szerszej społeczności.

Rodzina prowadząca własną firmę jest z reguły bardziej zasobna, majątna niż inne rodziny. Majątek takiej rodziny jest podstawą dla podejmowania decyzji inwestycyjnych w obszarze nieruchomości lub ruchomości o długim czasie użytkowania, co wzbogaca trwałą substancję w określonej społeczności.

Firma rodzinna w jakimś stopniu integruje rodzinę, stwarza ograniczenia dla powstawania i szerzenia się wewnątrzrodzinnych zjawisk patologicznych. Taka firma stwarza członkom rodziny możliwości samorealizacji oraz zewnętrznego praktykowania wyznawanych norm i wartości stanowiących pewien wzór dla pozostałych członków szerszej społeczności (zob. [1, 3, 6, 21]).

W firmach rodzinnych system monitoringu i kontroli wyników jest z reguły lepszy niż w firmach o rozproszonej własności. System ten pomaga zapobiegać występowaniu nagłych, negatywnych zjawisk, takich jak nadmierny wzrost zadłużenia, znaczny wzrost kosztów, utrata znaczącej części udziału w rynku itp. Tym samym firmy rodzinne są nośnikami postępu w obszarze zarządzania (zob. [6]).

W firmach rodzinnych silnie kultywuje się trwałe relacje z klientami oraz wysoką jakość produktów dostarczanych na ich rzecz. Są to główne atuty tych firm w kształtowaniu i utrzymaniu przewagi konkurencyjnej (zob. [2]).

Pozytywne skutki społeczne powstawania i ekspansji przedsiębiorstw rodzinnych są naturalnie, o wiele trudniejsze do uchwycenia i oszacowania. Niemniej jednak znaczenia przedsiębiorstw rodzinnych nie można postrzegać tylko w sferze gospodarczej. Trzeba dostrzegać i doceniać ich łączne znaczenie społeczno-gospodarcze.

3. Specyfika zarządzania firmami rodzinnymi

Wyniki badań wskazują nie tylko na społeczno-ekonomiczne znaczenie przedsiębiorstw rodzinnych, ale także na specyfikę funkcjonowania i zarządzania takimi przedsiębiorstwami (por. [7, 9, 14, 17, 20, 22, 23]).

Pierwszą taką specyficzną cechą firm rodzinnych jest brak wyraźnej granicy między sprawami gospodarstwa rodziny a samą firmą. W potocznym pojęciu rodzina oraz po-

siadana przez nią firma dysponują „jednymi pieniędzmi”. Ważne wydarzenia rodzinne (np. ślub, chrzciny, pogrzeb, pójście do szkoły itp.) wpływają na finansowanie operacyjnej i strategicznej działalności przedsiębiorstwa. I na odwrót, ważne wydarzenia w funkcjonowaniu firmy, wymagające znacznych nakładów finansowych, wymagają przejściowego obniżenia wydatków konsumpcyjnych rodziny.

Funkcjonowanie firm rodzinnych oraz zarządzanie nimi w znacznym stopniu są uzależnione od cech demograficznych członków rodziny uczestniczących w zarządzaniu. Chodzi o takie cechy, jak: płeć, wiek, poziom i kierunek wykształcenia. Przykładowo inaczej mogą być prowadzone firmy rodzinne o dominującym wpływie starszych członków rodziny, głównie mężczyzn w wieku przedemerytalnym, o średnim wykształceniu technicznym, niż firmy, w których do władzy dochodzi młodsze pokolenie, uznające równy status kobiet i mężczyzn i o wyższym wykształceniu prawniczym i ekonomicznym.

Sposób zarządzania omawianymi firmami jest przeważnie (choć nie zawsze) „familijny”, a nie „korporacyjny”. Może się to przejawiać w tym, że firmy rodzinne realizują strategię „trwania” w jak najdłuższym czasie, jako źródło utrzymania rodziny, a nie dążą do maksymalizacji zysku. Długi horyzont czasowy, w jakim postrzegają swoją firmę członkowie określonej rodziny, jest bardzo wyraźną cechą odróżniającą firmy rodzinne od pozostałych. W funkcjonowaniu firm rodzinnych wielką rolę odgrywają wartości i normy określonej rodziny, jej zwyczaje i obyczaje („nasza firma działa tak jak nasza rodzina”), mniejszą rolę odgrywają natomiast profesjonalne standardy oraz zasady zarządzania. Zespołowe organy kierownicze firm rodzinnych często pracują w trybie „rady familijnej”, a nie tak jak zarząd, rada nadzorcza, czy też rada dyrektorów w firmach o „korporacyjnym” sposobie zarządzania.

Firmy rodzinne charakteryzują się względnie zamkniętym charakterem. Właściwość ta sprowadza się do tego, że członkowie danej rodziny z trudem, a czasem dopiero w ostateczności, dopuszczają do firmy „obcych”, jako pracowników, menedżerów i wreszcie inwestorów. Jeśli firma znajdzie się w potrzebie zatrudnienia nowych pracowników, dodatkowych osób na stanowiskach kierowniczych, zwłaszcza w naczelnym kierownictwie, najpierw poszukuje się odpowiednich kandydatów wśród członków rodziny. Z największym oporem przebiega pozyskanie inwestorów spoza rodziny. W firmach rodzinnych nakłania się przedstawicieli młodszej generacji do kształcenia się w zawodach przydatnych do pracy w takiej firmie lub do zarządzania nią. Przynajmniej jeden członek młodszej generacji, w którym upatruje się sukcesora firmy, jest poddawany szczególnemu naciskowi w zakresie wyboru wykształcenia odpowiedniego z punktu widzenia rodzinnego biznesu.

W firmach rodzinnych występuje z reguły wysoka koncentracja władzy w ręku rodziny oraz wysoki stopień centralizacji zarządzania. Jest to szczególnie widoczne w podejmowaniu decyzji strategicznych, które zapadają z reguły wyłącznie za zgodą całej rodziny, lub jej najbardziej wpływowego członka (za „zamkniętymi drzwiami”). Również kontrola jest w takich firmach wysoce scentralizowana, a w obszarach produkcji i finansów może być nawet drobiazgowo. Naczelne stanowiska kierownicze, a także niższe stanowiska kierownicze w obszarze produkcji i finansów, są z reguły obsadzone członkami rodziny. Na stanowiska kierownicze, na których podejmuje się decyzje strategiczne w firmach rodzinnych, awansowane mogą być osoby spoza rodziny, ale najczęściej po bardzo długim okresie „wiernej służby” na rzecz firmy.

W firmach rodzinnych przywiązuje się wielką wagę do kapitału relacyjnego właścicieli oraz naczelnej kadry kierowniczej. Jest on wykorzystywany w działaniach wewnątrz-organizacyjnych oraz w kontaktach z otoczeniem. Konsekwencją tego jest to, że firmy rodzinne charakteryzują się niskim stopniem formalizacji i standaryzacji (w czym zresztą nie różnią się do małych przedsiębiorstw), a wzajemne zaufanie stron jest podstawą działań podejmowanych przez przedstawicieli firmy rodzinnej w kontaktach między sobą oraz z kontrahentami zewnętrznymi.

Bardzo ważną cechą firm rodzinnych jest ich dość niska mobilność terytorialna. Siedziba firmy rodzinnej oraz główne miejsce prowadzenia operacji gospodarczych są z reguły zlokalizowane w tej samej miejscowości lub blisko miejsca, w którym zamieszkuje rodzina. Rodzinny charakter firmy nie wyklucza ekspansji terytorialnej w formie zamiejscowych oddziałów i przedstawicielstw, ale „centrum” firmy rodzinnej zasadniczo rzadko ulega przemieszczeniom terytorialnym.

4. Kryzysowe momenty w rozwoju firm rodzinnych

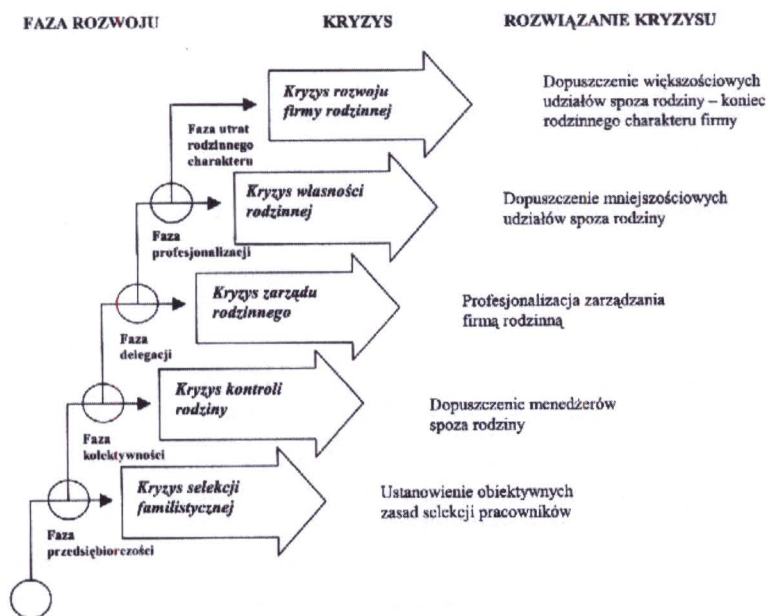
Wymienione wyżej cechy specyficzne firm rodzinnych mogą być źródłem napięć i kryzysów. Z tego punktu widzenia najistotniejsze są dwie cechy: względnie zamknięty charakter firm rodzinnych oraz „familijny”, a nie „korporacyjny” sposób zarządzania tymi firmami.

Ł. Sułkowski przedstawił przekonującą koncepcję rozwoju firmy rodzinnej polegającą na przewyciężaniu kolejno pojawiających się momentów kryzysowych (opartą na modelu L. Greinera – zob. rys. 1). W tej koncepcji przewyciężanie pojawiających się kryzysów dokonuje się za pomocą instrumentów podmiotowych poprzez otwarcie firmy rodzinnej kolejno na zewnętrznych pracowników, menedżerów, a wreszcie inwestorów, a także rozwiązań przedmiotowych poprzez ograniczenie familijności w zarządzaniu firmą na rzecz profesjonalnego podejścia do kwestii zarządczych. Generalnie w koncepcji Ł. Sułkowskiego zwraca się uwagę to, że przewyciężanie kryzysów w firmie rodzinnej polega na „dopuszczaniu” do niej „obcych”: najpierw jako pracowników, potem jako menedżerów, a wreszcie jako inwestorów. Uzyskanie przewagi przez „obcych” inwestorów oznacza w efekcie utratę przez firmę charakteru rodzinnego: z przedsiębiorstwa rodzinnego zamienia się ono w przedsiębiorstwo „korporacyjne”.

Wskazane wyżej dwie specyficzne cechy firm rodzinnych są głównym, lecz nie wyłącznym, źródłem kryzysów w cyklu życia takich przedsiębiorstw. Mniejszą, chociaż dostrzegalną, rolę w wywołaniu innego rodzaju napięć mogą odegrać przyczyny wymienione niżej.

Brak wyraźnej „linii demarkacyjnej” między sprawami firmy a sprawami rodziny może być przyczyną napięcia między samą rodziną a zatrudnionym personelem, kierowniczym i wykonawczym. Personel może stawiać opór wycofywaniu z firmy zasobów finansowych obracanych na cele rodzinne, co jednak ogranicza możliwości rozwoju przedsiębiorstwa.

Cechy demograficzne członków rodzin, często nieadekwatne do wymagań wynikających z aktualnego stanu samej firmy lub jej otoczenia, mogą skutkować nienadążaniem za pojawiającymi się wyzwaniem. Firma może przeoczyć konieczność zmiany produktów, technologii, rynków, stosowania nowych, innowacyjnych narzędzi kształtowania przewagi konkurencyjnej, lub po prostu okazji rynkowe.



Rys. 1. Kryzysy w rozwoju firmy rodzinnej. Źródło: [22]

Wysoki stopień koncentracji władzy w ręku rodziny oraz centralizacji zarządzania jest także charakterystyczny dla firm rodzinnych i może dotkliwie ograniczać swobodę działania kierowników wywodzących się spoza rodziny, a także możliwości ich awansu oraz samorealizacji.

Poleganie w znacznym stopniu na kapitale relacyjnym, niski stopień formalizacji i standaryzacji oraz zaufania stron mogą prowadzić do sytuacji, w której w przypadku gdy firma rodzinna ma do czynienia z problemami wymagającymi stosowania ostrych procedur, nie jest w stanie poradzić sobie z ich należyтым rozwiązywaniem.

Niska terytorialna mobilność firm rodzinnych może być przyczyną napięcia między ich rzeczywistymi potrzebami kadrowymi a tym, co oferuje lokalny rynek pracy. W konsekwencji firmy rodzinne zlokalizowane na prowincji mogą mieć obiektywne trudności z pozyskaniem wysoko kwalifikowanych kadr oraz ze stosowaniem nowoczesnych rozwiązań w istotnych dla nich obszarach funkcjonalnych.

Trzeba jednak wyraźnie stwierdzić, iż nie jest tak, że zasygnalizowane kryzysy i napięcia są czymś nieuchronnym, prowadzącym nieubłaganie do utraty przez firmę rodzinnego charakteru. I wspomniane kryzysy, i wskazane napięcia mają charakter potencjalny. Mogą one, lecz nie muszą, wyrastać na gruncie specyficznych cech firm rodzinnych.

5. Dysfunkcje i problemy w zarządzaniu firmą rodzinną

W działaniu firm rodzinnych mogą występować nie tylko kryzysy i napięcia stanowiące zagrożenie dla przetrwania tych firm lub utrzymania ich rodzinnego charakteru, ale również pewne typowe dysfunkcje, które mogą być przyczyną uzyskiwania przez

firmy rodzinne gorszych rezultatów. W zarządzaniu firmami rodzinnymi tym dysfunkcjom można zapobiegać, a jeśli już wystąpią – usuwać je.

Interesujące wyniki badań empirycznych w zakresie omawianego problemu uzyskał Ł. Sułkowski. Większość odnotowanych dysfunkcji jest związana z zarządzaniem kadrami. Są one zaprezentowane w tabeli 1.

Tabela 1. Dysfunkcje w zarządzaniu małymi firmami według Ł. Sułkowskiego

Dysfunkcja	Częstotliwość występowania wśród badanych przedsiębiorstw (w %)
1. Faworyzowanie krewnych w obszarze polityki personalnej (zatrudnianie, wzrost wynagrodzeń, awanse); dysfunkcja mająca za skutek demotywyację personelu nie należącego do rodziny oraz brak profesjonalizmu w działaniu	88,0
2. Przenikanie do przedsiębiorstwa konfliktów wewnątrzrodziny, co może skutkować podziałem personelu firmy na podobne strony konfliktu oraz destabilizacją systemu zarządzania oraz kiepską komunikacją wewnątrzorganizacyjną	50,0
3. Nadmierna finansowa eksploatacja firmy ze strony całej rodziny lub niektórych jej członków; swoiste „zawłaszczanie” firmy przez rodzinę osłabia lojalność personelu nie wywodzącego się z rodziny.	40,0
4. Rozbieżność ról przywódczych w przedsiębiorstwie i rodzinie: inne osoby sprawują najwyższe funkcje w firmie, a inne osoby w rodzinie; może to mieć skutki identyczne jak w przypadku dysfunkcji nr 2.	30,0
5. Konflikt między interesami firmy a interesami rodziny, np. w wyniku występowania w tym samym lub zbliżonym czasie zbieżności nakładów na firmę oraz finansowania ważnych wydatków rodziny; może to mieć skutki identyczne jak w przypadku dysfunkcji nr 2. oraz 4	25%
6. Kiepska komunikacja wewnątrzorganizacyjna oraz – dodatkowo – niska kultura organizacyjna mogą stanowić samoistną dysfunkcję w małych firmach; skutkiem może być uzyskiwanie przez firmę rezultatów gorszych od możliwych do uzyskania	10,0

Źródło: [22]

W komentarzu do informacji zawartych w tabeli 1 trzeba zauważyć, że wymienione tam dysfunkcje występują głównie w obszarze zarządzania kadrami. Można jeszcze dodać, że nie prezentuje ona wszystkich dysfunkcji lub prezentuje je niekompletnie. W zakresie dysfunkcji 1 trzeba wskazać, że najgorszą „praktyką” w zakresie polityki personalnej w firmach rodzinnych jest sztuczne tworzenie wysoko płatnych, zbędnych stanowisk po to tylko, by zatrudnić jakiegoś członka rodziny. W sferze zarządzania strategicznego potencjalnie groźną dysfunkcją jest orientacja strategii firmy na interesy rodziny (strategia nadmiernie właścicielska – por. [15]), która długoterminowo może nakładać ograniczenia na rozwój przedsiębiorstwa rodzinnego. Wreszcie należy wskazać także na to, że najczęściej występującym ogólnym podłożem, na którym wyrastają wskazane wyżej dysfunkcje organizacyjne w firmach rodzinnych, jest przywiązywanie małej uwagi do wysoce profesjonalnego zarządzania.

W rozwoju firm rodzinnych mogą także wystąpić pewne obiektywne problemy w zarządzaniu, które – w przeciwieństwie do wyżej omówionych dysfunkcji – nie są zawi-

nione przez przedsiębiorstwa, lecz wynikają z niesterowalnych okoliczności zewnętrznych, wewnątrzorganizacyjnych lub wewnątrzrodzinnych. Trzy problemy w zarządzaniu firmami rodzinnymi można uznać za kluczowe:

Po pierwsze, w tych firmach bardzo ważny jest problem źródeł finansowania w momencie zakładania i w trakcie funkcjonowania firmy. Dotyczy on zwłaszcza firm rodzinnych o małych rozmiarach.

Typowy dla firm rodzinnych jest problem sukcesji. Z istoty firmy rodzinnej wynika, że jest ona prowadzona z intencją przekazania jej przedstawicielom następnego pokolenia określonej rodziny. Zapewnienie sukcesji może być jednak znaczącym problemem ze względów obiektywnych. Problem ten zostanie przedstawiony dla trzech klasycznych przypadków.

Przypadek pierwszy występuje wówczas, gdy w rodzinie brak jest sukcesora (następcy). Praktycznie oznacza to, że po zaprzestaniu, z różnych powodów, aktywnej działalności przez aktualną generację właścicieli firma przestanie być rodzinną albo przejdzie w ręce innej rodziny.

Drugi przypadek polega na tym, że w rodzinie jest jeden lub wielu potencjalnych sukcesorów, ale żaden z nich nie nadaje się i/lub nie chce przejąć firmy (z powodu braku talentu do biznesu, kompletnie odmiennych zainteresowań). Taka sytuacja występuje w wielu indywidualnych gospodarstwach chłopskich w Polsce i jest to problem społecznie i gospodarczo palący. Może to prowadzić do takich samych skutków jak brak sukcesora. Inny możliwy skutek jest taki, że nie zainteresowani sukcesorzy staną się biernymi inwestorami finansowymi, którzy przy pierwszej okazji sprzedadzą swoje udziały w firmie (a wówczas też straci ona status firmy rodzinnej albo przejdzie w ręce innej rodziny).

Trzeci wreszcie przypadek występuje, gdy w rodzinie jest wielu następców zainteresowanych sukcesją. Przed rodziną stoi wówczas dramatyczny wybór:

- Wybrać jednego konkretnego następcę, a pozostałym potencjalnym sukcesorom zapewnić tylko wysokie kwalifikacje i minimalne zasoby finansowe na „start życiowy”. Grozi to negatywnymi konsekwencjami dla spójności następnej generacji rodziny.
- Wybrać jednego konkretnego sukcesora, który z czasem z dochodów generowanych przez firmę spłaci pozostałych. Stwarza to oczywiste ograniczenie dla rozwoju firmy.
- Ustanowić wszystkich potencjalnych następców sukcesorami poprzez obdarowanie ich równymi lub nierównymi udziałami w firmie. Prawdopodobną konsekwencją będzie wówczas słabe wypełnianie funkcji właścicielskiej w firmie.
- Wybrać jednego konkretnego sukcesora, a pozostałym potencjalnym następcom zapewnić objęcie wysoko płatnych stanowisk kierowniczych. Grozi to powstaniem w firmie kultury nepotyzmu i niskiego profesjonalizmu.
- Podzielić firmę między potencjalnych sukcesorów, równo lub nierówno, na szereg niezależnych przedsiębiorstw, także o charakterze rodzinnym. Podział równy jest najczęściej niemożliwy. Podział nierówny także nastęcza wiele problemów technicznych i prawno-organizacyjnych. Negatywną konsekwencją takiego wyboru może być jednak to, że powstanie szereg firm o słabej kondycji, które bardzo szybko staną w obliczu pierwszego problemu: pozyskania źródeł finansowania.

Trzeci poważny problem firm rodzinnych to ich prawno-organizacyjna nieokreśloność. Jak już nadmieniono wyżej, firma rodzinna nie jest kategorią wyróżnioną prawnie.

Może ona funkcjonować w każdej formie organizacyjno-prawnej. Stosowane na określonym narodowym obszarze formy organizacyjno-prawne w różnym, ale z reguły niskim stopniu uwzględniają specyfikę firm rodzinnych. Stąd też w rozwoju firmy rodzinnej występuje dość często konieczność zmiany jej formy organizacyjno-prawnej, aby – stosownie do skali działalności, stopnia dywersyfikacji produktów i rynków, dostępności zróżnicowanych źródeł finansowania, poziomu i zróżnicowania kwalifikacji członków rodziny i naczelnnej kadry kierowniczej – wybrać formę organizacyjno-prawną optymalną w danych okolicznościach. Jest to problem zwłaszcza w krajach o niedługiej tradycji gospodarki rynkowej.

6. Strategie firm rodzinnych

Strategie firm rodzinnych w Polsce są mało rozpoznane. Wyniki nielicznych badań i analiz wskazują na pewne, charakterystyczne właściwości strategii polskich firm rodzinnych [por. [22]].

Co do sposobu formułowania tych strategii to są one raczej inkrementalne niż syntetyczne. Oznacza to, że strategie te powstają nie w jednym zorganizowanym procesie rygorystycznie przeprowadzonych analiz strategicznych, lecz są formułowane spontanicznie, częściowo, w różnych momentach czasu, ale w sumie stanowią jakiś mniej lub bardziej konkretny zamiar strategiczny. Pod tym względem strategie te są podobne do strategii małych przedsiębiorstw. Jeśli firmy rodzinne stosują jakieś metody analizy strategicznej, to zdecydowanie preferują metody najprostsze.

Strategie firm rodzinnych często nie są sformalizowane (nie są utrwalone w formie oficjalnie obowiązującego dokumentu strategicznego), a niekiedy nawet nie uświadomione (firmy ustalają treść określonych składników strategii, np. wizję i misję, domenę konkretne długoterminowe cele). Właściciele nie zdają sobie sprawy z tego, że łącznie elementy te stanowią strategię. Pod tym względem sytuacja również przypomina tę w małych firmach.

Wysuwana początkowo hipoteza o tym, że strategie firm rodzinnych mają przeważnie charakter właścicielski, tzn. że są one podporządkowane interesom rodziny, znajduje coraz mniej podstaw. Okazuje się, że te firmy rodzinne, które posiadają uświadomione i sformalizowane strategie, preferują równowagę interesów rodziny oraz firmy.

Podstawowej przewagi strategiczne firmy rodzinne z reguły upatrują nie w takich klasycznych obszarach, jak innowacje, technologie, produkty lub rynki, lecz w zaangażowaniu oraz kompetencjach zatrudnionych członków rodziny. Trzeba jednak krytycznie zauważyć, że czasem jest to tylko deklaracja, ponieważ członkowie rodziny często legitymują się niskimi kompetencjami, pracują nieefektywnie i korzystają z rozległych przywilejów.

Około połowy firm rodzinnych w swoich strategiach wybiera jedną trwałą domenę działalności. Znacznie niższy odsetek firm rodzinnych stosuje strategię zmiany domeny (20%), poszukiwania niszy rynkowej, przy czym jest to dalej jedna domena. Również niższy jest odsetek firm stosujących strategię dywersyfikacji domen (25%), przy czym wybiera pewną liczbę względnie trwałych domen. Zupełnie marginesowy odsetek firm rodzinnych wybiera strategię dywersyfikacji domen z gotowością do ich zmiany (5%).

Ze względu na preferowanie przez przedsiębiorstwa rodzinne najprostszych metod analizy strategicznej można oczekiwać, że rozwijane przez nie strategie są generyczne.

Faktycznie, wyniki niektórych zagranicznych badań empirycznych wskazują na to, że realne strategie firm rodzinnych można wpasować w znane systemy klasyfikacyjne strategii generycznych. Chodzi o typy strategii zaproponowane przez M. Portera oraz R. Milesa i Ch. Snowa. Oto jak przedstawiają się niektóre wyniki badań dotyczące częstotliwości stosowania przez firmy rodzinne w USA typów strategii wyróżnionych przez wymienionych Milesa i Snowa (zob. tabela 2).

Tabela 2. Typy strategii według Milesa i Snowa stosowane w firmach rodzinnych w USA

Strategie generyczne według Milesa i Snowa	Odsetek firm rodzinnych stosujących strategię generyczną według Milesa i Snowa (%)	Komentarz
Prospector	42.0	Strategie „prospektorów” charakteryzują się następującymi właściwościami: — wysoki priorytet dla rozwijania nowych wyrobów i usług — wysoki priorytet dla sporządzania sformalizowanych planów strategicznych oraz misji — duże znaczenie regularnych posiedzeń naczelnego kierownictwa dotyczących kwestii strategicznych — stwarzanie możliwości rozwoju i okazji do kariery dla osób spoza danej rodziny.
Defender	40.0	Strategie pozostałych firm rodzinnych nie zaliczonych do kategorii „prospektorów” charakteryzują się następującymi cechami: — przykładanie umiarkowanej wagi do rozwijania nowych wyrobów i usług — względnie niskie znaczenie sformalizowanych planów strategicznych i misji — preferowanie w polityce kadrowej członków własnej rodziny.
Analizer	11.0	
Reactor	8.0	

Źródło: [11]

Jak wynika z danych zawartych w tabeli 2, najpopularniejsza wśród firm rodzinnych w USA jest strategia „prospektora”, która oznacza dążenie do ekspansji produktowej i rynkowej, innowacyjność w działaniu. Obraz nie jest jednak całkiem optymistyczny. Drugą w kolejności jest strategia „defendera”, której istotą jest względna ostrożność w podejmowaniu ekspansji produktowej i rynkowej, obrona dotychczas uzyskanej pozycji rynkowej. W jakimś stopniu przeciwstawne strategię „prospektora” i „defendera” są zatem stosowane przez firmy rodzinne w USA z prawie identyczną częstotliwością.

W innym badaniu analizowano częstotliwość stosowania generycznych typów strategii wyróżnionych przez M. Portera, które zostały jednak zmodyfikowane. Polegało to na tym, że w miejsce strategii koncentracji wprowadzono strategię właściwego czasu (reagowania na okazje rynkowe), zamiast strategii dyferencjacji (różnicowania) wprowadzono strategię wysokiej jakości, uznając, że podstawowym narzędziem różnicowania produktów jest jakość. Wyniki badań prezentuje tabela 3.

Tabela 3. Zmodyfikowane typy strategii według M. Portera stosowane w firmach rodzinnych w USA

Zmodyfikowane strategie generyczne Portera	Odsetek firm rodzinnych stosujących strategie generyczne według Portera
Strategia wysokiej jakości (zmodyfikowana strategia koncentracji)	66,2
Przywództwo kosztowe	15,4
Strategia właściwego czasu	6,2
Inne (nieokreślone) strategie	12,3

Źródło: [4]

Z największą częstotliwością badane firmy rodzinne stosowały strategię wysokiej jakości. Dość często stosowano strategię przywództwa kosztowego, ale ponad czterokrotnie rzadziej niż strategię wysokiej jakości. Trzeci typ strategii miał znaczenie marginalne. Wynik badań jest dość znamienny. To jakość, a nie cokolwiek innego, jest tym czynnikiem, na który w swoich strategiach orientują się firmy rodzinne walczące o wejście i utrzymanie się na rynku. Wbrew intuicyjnym oczekiwaniom, źródeł przewagi konkurencyjnej badane firmy rodzinne wcale nie upatrują w jak najniższych kosztach (i taniej jakości, jak można by dodać), ale wprost przeciwnie – w wysokiej jakości swoich produktów (wyrobów materialnych i usług). Ciekawe jest również to, że doceniana i stosowana przez wielkie przedsiębiorstwa strategia właściwego czasu (skutkująca w tzw. dostawach na czas, minimalizacji używanych zasobów) nie jest aż tak ważna w sektorze przedsiębiorstw rodzinnych.

Dominacja wśród badanych przedsiębiorstw rodzinnych strategii wysokiej jakości powinna być także dostrzegana w kontekście pewnej wspomnianej wyżej cechy rodzinnej, tj. intensywnego korzystania w działalności gospodarczej z kapitału relacyjnego. W sektorze handlu i usług, który jest naturalną domeną firm rodzinnych, rozwinięty kapitał relacyjny jest przecież składnikiem jakości.

Literatura

1. Bradley D.E., Roberts J.A.: *Self-Employment and Job-Satisfaction: Investigating the Role of Self-Efficacy, Depression and Seniority*. „Journal of Small Business Management” 2004 nr 1.
2. Cooper M.J., Upton N., Seaman S.: *Customer Relationship Management: A Comparative Analysis of Family and Non-Family Business Practices*. „Journal of Small Business Management” 2005 nr 3.
3. Dolinsky A.L., Caputo R.K.: *Health and Female Self-Employment*. „Journal of Small Business Management” 2003 nr 3.
4. Felan J.T., Teal E.J., Upton N.: *Strategic and Business Planning Practices of Fast Growing Family Firms*. „Journal of Small Business Management” 2001 nr 1.
5. Feltham T.S., Feltham G., Barnett J.J.: *The Dependence of Family Businesses on a Single Decision-Maker*. „Journal of Small Business Management” 2005 nr 1.
6. Galbraith C.S.: *Divorce and the Financial Performance of Small Family Businesses*. „Journal of Small Business Management” 2003 nr 3.

7. Goldsby M.G., Kuratko D.F., Bishop J.W.: *Entrepreneurship and Fitness: An Examination of Rigorous Exercise and Goal Attainment among Small Business Owners*. „Journal of Small Business Management” 2005 nr 1.
8. Koziński J.: *Strategie firm rodzinnych*, (w:) Krupski R. (red.): *Zarządzanie strategiczne. Badania i koncepcje*. Wydawnictwo WWSPIZ, Wałbrzych 2002.
9. Lerner M., Almor T.: *Relationships among Strategic Capabilities and the Performance of Women-Owned Small Ventures*. „Journal of Small Business Management” 2002 nr 2.
10. Liz R.: *The Family Business: Toward Definitional Clarity*, „Proceedings of the Academy of Management” 1995.
11. McCann J.E., Leon-Gerrero A.Y., Haley J.D.: *Strategic Goals and Practices of Innovative Family Businesses*. „Journal of Small Business Management” 2005 nr 1.
12. McConaughy D.L, Matthews Ch.H., Fialko A.S.: *Founding Family Controlled Firms: Performance, Risk and Value*. „Journal of Small Business Management” 2001 nr 1.
13. Miles R.E., Snow Ch.C. : *Organizational Strategy, Structure and Process*. McGraw-Hill, New York 1978.
14. Orhan M.: *Women Business Owners in France: The Issue of Financing Discrimination*. „Journal of Small Business Management” 2005 nr 1.
15. Popczyk W.: *Zarządzanie strategiczne w firmach rodzinnych*, (w:) Jeżak J. (red.): *Rozwój teorii i praktyki zarządzania strategicznego. Doświadczenia krajowe i zagraniczne*. PAM Center, Łódź 2003.
16. Porter M.: *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurencji*. PWE, Warszawa 1992.
17. Redding S.G.: *The Spirit of Chinese Capitalism*. Walter de Gruyter, Berlin 1990.
18. Safin K.: *Strategie przedsiębiorstw rodzinnych*, (w:) Jeżak J. (red.): *Rozwój teorii i praktyki zarządzania strategicznego. Doświadczenia krajowe i zagraniczne*. PAM Center Łódź 2003.
19. Sharma P., Chrisman J.J., Chua J.H.: *Strategic Management of the Family Business: Past Research and Future Challenges*, „Family Business Review” 1997 nr 10.
20. Sonfield M.C., Lussier R.N., Gorman J., McKinney M.T.: *Gender Comparisons in Strategic Decision-Making: An Empirical Analysis of the Entrepreneurial Strategy Matrix*, „Journal of Small Business Management” 2001 nr 39.
21. Stavrou E.T., Kleanthous T., Anastasiou T.: *Leadership Personality and Firm Culture during Hereditary Transitions in Family Firms: Model Development and Empirical Investigation*. „Journal of Small Business Management” 2005 nr 2.
22. Sułkowski Ł.: *Organizacja a rodzina. Więzi rodzinne w życiu gospodarczym*. Dom Organizatora, Toruń 2004.
23. Tsang E.W.K.: *Internationalizing the Family Firm: A Case Study of a Chinese Family Business*. „Journal of Small Business Management” 2005 nr 1.
24. Upton N., Teal E.J., Felan J.T.: *Strategic and Business Planning Practices of Fast Growing Family Firms*. „Journal of Small Business Management” 2005 nr 1.

Joanna Paliszkievicz

Strategie zarządzania wiedzą wykorzystywane w małych i średnich przedsiębiorstwach

Wprowadzenie

Zarządzanie wiedzą jest relatywnie młodą dziedziną obejmującą nowe metody i techniki, których celem jest zapewnienie kontroli i efektywniejszego wykorzystania zasobów wiedzy w przedsiębiorstwie. Proces ten polega na efektywnym lokalizowaniu, pozyskiwaniu, transferze, wykorzystywaniu i zachowywaniu wiedzy i prowadzi do zdobycia przewagi konkurencyjnej.

Za główny cel zarządzania wiedzą uważa się zwiększenie wartości kapitału intelektualnego, dlatego na pierwszym miejscu jest stawiany rozwój pracowników. Określenie strategii przedsiębiorstwa i umiejętne przekazanie jej pracownikom w taki sposób, aby rozumieli, dokąd przedsiębiorstwo zmierza i jakie umiejętności będą potrzebne w przyszłości, wzbudzi w nich zaangażowanie i będzie stymulować ich rozwój.

Celem referatu jest przedstawienie dostosowania strategii zarządzania wiedzą w małych i średnich przedsiębiorstwach do oferowanych produktów i kluczowej wiedzy.

1. Rodzaje strategii zarządzania wiedzą

Literatura przedmiotu jest coraz bogatsza w typologie strategii zarządzania wiedzą. Do podstawowych strategii można zaliczyć:

- strategię kodyfikacji i personalizacji (por. [3]),
- strategię tworzenia, transferu i ochrony wiedzy [1],
- strategię wpływania, rozszerzania, przywłaszczania i sondowania wiedzy [4],
- transferu wiedzy i kształtowania najlepszych praktyk, zarządzania wiedzą o klientach, osobistej odpowiedzialności za wiedzę [2].

Przedsiębiorstwa najczęściej stosują jedną z dwóch strategii zarządzania wiedzą: strategię kodyfikacji (codification strategy) albo strategię personalizacji (personalization strategy).

2. Strategia kodyfikacji

Strategia kodyfikacji polega na gromadzeniu wiedzy i informacji w bazach komputerowych dostępnych pracownikom. Według tej strategii:

- podstawą funkcjonowania systemu zarządzania wiedzą jest kodowanie i przechowywanie wszystkich informacji w komputerowych bazach danych, stąd mogą one być łatwo i szybko pobierane przez każdego pracownika firmy;
- raz zakodowana informacja może być i jest wykorzystywana wielokrotnie, jeśli tylko okaże się pomocna lub potrzebna;
- firmy bazujące na tej strategii inwestują olbrzymie pieniądze w systemy informatyczne i telekomunikacyjne, które pozwalają wszystkim pracownikom – gdziekolwiek by się znajdowali – korzystać z doświadczeń kolegów z całego świata;
- szczególny nacisk – w odniesieniu do personelu – jest kładziony na umiejętność wykorzystywania istniejących wzorców i rozwiązań, a także na troskę o przyczynianie się do rozwoju funkcjonujących już baz danych;
- w związku z możliwością stosowania gotowych procedur i projektów skróceniu ulega czas obsługi klienta, a – w konsekwencji – zmniejszają się koszty pracy i nakłady finansowe.

Rozwijając poszczególne elementy strategii kodyfikacji, istotne jest położenie nacisku na tworzenie baz danych, które są dostępne pracownikom przez system informatyczny. Pracownik zajmujący się określonym problemem może – bez konieczności komunikowania się z innymi pracownikami – sprawdzić w bazie danych, czy podobny problem został rozwiązany wcześniej. Powtórne użycie podobnych rozwiązań, schematów, pozwala osiągnąć większe oszczędności czasowe, zajmować się większą liczbą projektów, a przez to generować większy przychód. Brak konieczności indywidualnego spotkania z twórcami baz wiedzy redukuje koszty komunikacji oraz przynosi oszczędności w czasie, a pracownik popełnia mniej błędów przy realizacji zadania. Oczywiście w tej strategii występują też spotkania z pracownikami, bezpośrednia wymiana doświadczeń, jednak jest to w mniejszej skali niż w strategii personalizacji.

3. Strategia personalizacji

Strategia personalizacji polega na stwarzaniu możliwości kontaktu pomiędzy ludźmi i bezpośredniego przekazywania posiadanej przez nich wiedzy [5]. Systemy komputerowe są w tym przypadku traktowane jedynie jako narzędzie umożliwiające taki kontakt. W tej strategii:

- zarządzanie wiedzą opiera się nie na przechowywaniu i kodowaniu pojawiających się informacji, ale na procesie ich przekazywania (zwłaszcza wiedzy ukrytej) w bezpośrednim (osoba osobie) kontakcie, podczas którego dochodzi do tworzenia nowych, ściśle dopasowanych do wymagań klienta procedur i schematów działania;
- dla każdego nowego projektu tworzone jest indywidualne rozwiązanie, wypracowane w wyniku dialogu między poszczególnymi ludźmi, a nie poprzez połączenie suchych danych z bazy – ważne są rozmowy, burze mózgów, sesje twórczego rozwiązywania problemów;

- technika informatyczna jest używana, ale głównie po to, aby ułatwić kontakty między pracownikami oraz stworzyć warunki do efektywnej komunikacji i współpracy – tworzone są sieci nie tyle informatyczne, co sieci ludzi posiadających wiedzę i doświadczenie;
- personel jest zachęcany, po pierwsze – raczej do generowania nowych rozwiązań niż do bazowania na już istniejących oraz, po drugie – do jak najszerszego dzielenia się posiadaną wiedzą z współpracownikami (dominuje model mentoringu i coachingu);
- proces obsługi klienta jest ściśle dopasowany do wymagań i jego oczekiwania, co sprawia, że proces ten jest długotrwały oraz pracochłonny i kosztowny.

Podjęcie to charakteryzuje się zastosowaniem technologii informatycznych do ułatwienia kontaktów pomiędzy pracownikami. Tworzy się specjalne płacowe systemy motywacyjne tak skonstruowane, aby nagradzać pracowników nie tylko za wykonywanie głównych zadań związanych z ich stanowiskiem, ale również premiowane jest udostępnianie własnej wiedzy współpracownikom. Stosowane są np. kompleksowe systemy zdalnej edukacji do przeprowadzania szkoleń personelu.

W strategii personalizacji używa się technologii informacyjnej, jednak pełni ona inną funkcję. W przypadku gdy nie jest możliwe bezpośrednie spotkanie pracownika aktualnie rozwiązującego nietypowy problem z pracownikiem posiadającym większe doświadczenie, prowadzi się rozmowę telefoniczną, wysyła e-maile lub, stosując nowsze rozwiązania, organizuje telekonferencję. Na pewno wpływa to na większe koszty komunikacyjne, ale firmy starają się rozwiązać projekty wymagające większej ilości wiedzy ukrytej, zatrudniać bardziej doświadczonych i zdolnych pracowników. W tej strategii zbiera się dane dotyczące tego, kto zajmował się określonymi projektami, skanuje się pewne rozwiązania po to, by móc bezpośrednio zapytać się o cechy istotne danego projektu. Usługi świadczone przez firmy o strategii zorientowanej na kontakt człowiek – człowiek są bardzo bogate w wiedzę ukrytą.

4. Porównanie strategii kodyfikacji i personalizacji

Porównanie dwóch rodzajów strategii przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Porównanie strategii kodyfikacji i strategii personalizacji

<p>STRATEGIA KODYFIKACJI Dostarczanie wysokiej jakości usług doradczych na poziomie operacyjnym i taktycznym opartych na skodyfikowanej wiedzy</p>	<p>Rodzaj strategii konkurencyjnej ⇔</p>	<p>STRATEGIA PERSONALIZACJI Rozwiązywanie specyficznych problemów klientów o charakterze strategicznym przy wykorzystaniu indywidualnej wiedzy eksperckiej</p>
<p>WIELOKROTNE WYKORZYSTANIE Wielokrotne wykorzystanie raz opracowanych rozwiązań Wykorzystanie dużych zespołów konsultantów Koncentracja na generowaniu wysokich przychodów</p>	<p>Model ekonomiczny ⇔</p>	<p>WIEDZA EKSPERCKA Unikanie rozwiązania dostosowane do specyfiki działalności klienta Wykorzystanie małych zespołów konsultantów Koncentracja na utrzymaniu wysokich marż</p>

LUDZIE – DOKUMENTY Rozwój elektronicznych narzędzi zarządzania wiedzą umożliwiających gromadzenie, kodyfikację oraz przeszukiwania wiedzy formalnej w postaci dokumentów, raportów, opracowań	Rodzaj strategii zarządzania wiedzą ↔	LUDZIE – LUDZIE Tworzenie sieci łączących ludzi i pozwalających na wymianę poglądów i twórczej wiedzy
Duże inwestycje	Technologia informacyjna ↔	Umiarkowane inwestycje
Zatrudnianie najlepszych absolwentów szkół wyższych Intensywne szkolenia grupowe	Zasoby ludzkie ↔	Zatrudnianie najlepszych absolwentów z tytułami MBA Intensywne szkolenia na zasadzie mentoringu

Źródło: opracowanie własne na podstawie [3]

Analiza firm stosujących te podejścia do zarządzania wiedzą wykazała, że najlepsze efekty osiągają te, które koncentrują się wokół jednej strategii, niezależnie czy jest nią kodyfikacja czy personalizacja, natomiast drugą traktują uzupełniająco.

5. Dostosowanie strategii zarządzania wiedzą do oferowanych produktów i kluczowej wiedzy w małych i średnich przedsiębiorstwach – wyniki badań

Badania przeprowadzono w 43 małych i średnich przedsiębiorstwach produkcyjnych i usługowych. Celem badania było sprawdzenie na jakiej strategii opierają się badane przedsiębiorstwa i czy strategię tę są dopasowane do oferowanych produktów i rodzaju wykorzystywanej wiedzy. Zastosowano kwestionariusz ankietowy składający się z 12 pytań dotyczących problematyki strategii zarządzania wiedzą.

Pytania od jeden do pięć dotyczyły strategii kodyfikacji. Ankietowani odpowiadali w skali od 1 do 5, gdzie: jeden oznaczało nigdy, a 5 zawsze. Do każdego pytania przyporządkowana została waga, umożliwiająca różnicowanie ważności danej kwestii. Pytania te zaprezentowano w tabeli 2.

Tabela 2. Elementy strategii kodyfikacji

Nr pytania	Strategia kodyfikacji	wagi
1.	Informacje są kodowane i przechowywane w komputerowych bazach danych, skąd mogą one być łatwo i szybko pobierane przez każdego pracownika	0,2
2.	Raz zakodowana informacja może być i jest wykorzystywana wielokrotnie, jeśli tylko okaże się pomocna lub potrzebna	0,2
3.	Przedsiębiorstwa inwestują pieniądze w systemy informatyczne i telekomunikacyjne	0,3
4.	W przedsiębiorstwie istotna jest umiejętność wykorzystywania istniejących wzorców i rozwiązań, a także troska o przyczynianie się do rozwoju funkcjonujących już baz danych	0,2
5.	W związku z możliwością stosowania gotowych procedur i projektów skróceniu ulega czas obsługi klienta, a – w konsekwencji – zmniejszają się koszty pracy i nakłady finansowe	0,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [3]

Pytania od sześć do dziesięć dotyczyły strategii personalizacji, poruszone kwestie zaprezentowano w tabeli 3:

Tabela 3. Elementy strategii personalizacji

Nr pytania	Strategia personalizacji	wagi
6.	Wiedza przekazywana jest głównie w bezpośrednim (osoba osobie) kontakcie, podczas którego dochodzi do tworzenia nowych, ściśle dopasowanych do wymagań klienta procedur i schematów działania	0,2
7.	Do każdego nowego projektu tworzone jest indywidualne rozwiązanie, wypracowane w wyniku dialogu między poszczególnymi ludźmi, a nie poprzez połączenie suchych danych z bazy – ważne są rozmowy, sesje twórczego rozwiązywania problemów	0,2
8.	Technika informatyczna jest używana, ale głównie po to, aby ułatwić kontakty między pracownikami oraz stworzyć warunki do efektywnej komunikacji i współpracy	0,3
9.	Personel jest zachęcany bardziej do tworzenia nowych rozwiązań niż do bazowania na już istniejących oraz, po drugie, do jak najszerzego dzielenia się posiadaną wiedzą ze współpracownikami	0,2
10.	Proces obsługi klienta jest ściśle dopasowany do wymagań i jego oczekiwań, co sprawia, że proces ten jest długotrwały oraz pracochłonny i kosztowny	0,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie [3]

Otrzymane wyniki dotyczące strategii kodyfikacji zaprezentowano w tabeli 4. Wyniki te pomnożono przez określone wcześniej wagi i zsumowano te wartości. Ostatnia kolumna stanowi podstawę do dalszej analizy.

Tabela 4. Otrzymane wyniki dotyczące strategii kodyfikacji

Lp.	1.	x0,2	2.	x0,2	3.	x0,3	4.	x0,2	5.	x0,1	suma
1.	4	0,8	4	0,8	5	1,5	4	0,8	5	0,5	4,4
2.	4	0,8	4	0,8	2	0,6	4	0,8	5	0,5	3,5
3.	5	1	5	1	5	1,5	4	0,8	5	0,5	4,8
4.	2	0,4	1	0,2	1	0,3	1	0,2	1	0,1	1,2
5.	1	0,2	2	0,4	1	0,3	4	0,8	2	0,2	1,9
6.	4	0,8	4	0,8	3	0,9	4	0,8	3	0,3	3,6
7.	1	0,2	1	0,2	3	0,9	4	0,8	2	0,2	2,3
8.	4	0,8	5	1	3	0,9	4	0,8	4	0,4	3,9
9.	4	0,8	3	0,6	5	1,5	3	0,6	4	0,4	3,9
10.	4	0,8	4	0,8	4	1,2	4	0,8	5	0,5	4,1
11.	1	0,2	1	0,2	5	1,5	4	0,8	2	0,2	2,9
12.	1	0,2	2	0,4	3	0,9	4	0,8	5	0,5	2,8
13.	4	0,8	4	0,8	3	0,9	4	0,8	4	0,4	3,7
14.	5	1	5	1	3	0,9	4	0,8	5	0,5	4,2
15.	3	0,6	4	0,8	5	1,5	5	1	4	0,4	4,3
16.	4	0,8	2	0,4	3	0,9	3	0,6	2	0,2	2,9
17.	3	0,6	5	1	2	0,6	2	0,4	4	0,4	3
18.	1	0,2	3	0,6	3	0,9	3	0,6	5	0,5	2,8
19.	2	0,4	2	0,4	3	0,9	5	1	5	0,5	3,2
20.	5	1	5	1	5	1,5	5	1	4	0,4	4,9
21.	4	0,8	4	0,8	3	0,9	4	0,8	3	0,3	3,6
22.	1	0,2	5	1	3	0,9	5	1	5	0,5	3,6
23.	4	0,8	4	0,8	3	0,9	5	1	4	0,4	3,9

Lp.	1.	x0,2	2.	x0,2	3.	x0,3	4.	x0,2	5.	x0,1	suma
24.	3	0,6	5	1	2	0,6	2	0,4	3	0,3	2,9
25.	1	0,2	5	1	4	1,2	4	0,8	5	0,5	3,7
26.	5	1	5	1	4	1,2	4	0,8	5	0,5	4,5
27.	5	1	5	1	5	1,5	5	1	5	0,5	5
28.	1	0,2	1	0,2	3	0,9	5	1	5	0,5	2,8
29.	3	0,6	5	1	3	0,9	2	0,4	5	0,5	3,4
30.	5	1	5	1	3	0,9	5	1	4	0,4	4,3
31.	4	0,8	5	1	5	1,5	5	1	5	0,5	4,8
32.	4	0,8	3	0,6	3	0,9	4	0,8	5	0,5	3,6
33.	1	0,2	5	1	5	1,5	5	1	5	0,5	4,2
34.	1	0,2	5	1	1	0,3	5	1	5	0,5	3
35.	2	0,4	4	0,8	1	0,3	4	0,8	3	0,3	2,6
36.	3	0,6	4	0,8	5	1,5	5	1	4	0,4	4,3
37.	5	1	5	1	2	0,6	1	0,2	2	0,2	3
38.	3	0,6	5	1	5	1,5	4	0,8	5	0,5	4,4
39.	2	0,4	5	1	4	1,2	4	0,8	4	0,4	3,8
40.	1	0,2	5	1	3	0,9	5	1	5	0,5	3,6
41.	5	1	5	1	5	1,5	4	0,8	5	0,5	4,8
42.	5	1	5	1	2	0,6	5	1	5	0,5	4,1
43.	4	0,8	5	1	4	1,2	5	1	5	0,5	4,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań

Otrzymane wyniki dotyczące strategii personalizacji przedstawiono w poniższej tabeli. W tym przypadku również otrzymane wyniki pomnożone przez określone wcześniej wagi i zsumowano otrzymane wartości.

Tabela 5. Otrzymane wyniki dotyczące strategii personalizacji

Lp.	6.	x0,2	7.	x0,2	8.	x0,3	9.	x0,2	10.	x0,1	suma
1.	4	0,8	5	1	5	1,5	4	0,8	4	0,4	4,5
2.	5	1	5	1	1	0,3	4	0,8	5	0,5	3,6
3.	5	1	5	1	3	0,9	5	1	5	0,5	4,4
4.	5	1	1	0,2	1	0,3	1	0,2	5	0,5	2,2
5.	5	1	4	0,8	1	0,3	1	0,2	2	0,2	2,5
6.	4	0,8	5	1	4	1,2	5	1	4	0,4	4,4
7.	4	0,8	5	1	3	0,9	5	1	2	0,2	3,9
8.	4	0,8	5	1	4	1,2	3	0,6	5	0,5	4,1
9.	5	1	4	0,8	5	1,5	4	0,8	4	0,4	4,5
10.	4	0,8	3	0,6	4	1,2	3	0,6	3	0,3	3,5
11.	4	0,8	5	1	2	0,6	4	0,8	3	0,3	3,5
12.	3	0,6	5	1	4	1,2	3	0,6	5	0,5	3,9
13.	4	0,8	2	0,4	5	1,5	2	0,4	1	0,1	3,2
14.	5	1	1	0,2	4	1,2	1	0,2	1	0,1	2,7
15.	4	0,8	4	0,8	5	1,5	4	0,8	4	0,4	4,3
16.	5	1	5	1	3	0,9	3	0,6	5	0,5	4
17.	1	0,2	5	1	2	0,6	5	1	1	0,1	2,9
18.	5	1	5	1	5	1,5	5	1	5	0,5	5
19.	4	0,8	4	0,8	5	1,5	4	0,8	3	0,3	4,2
20.	4	0,8	4	0,8	4	1,2	4	0,8	1	0,1	3,7
21.	4	0,8	4	0,8	2	0,6	3	0,6	4	0,4	3,2
22.	4	0,8	5	1	3	0,9	5	1	4	0,4	4,1

Lp.	6.	x0,2	7.	x0,2	8.	x0,3	9.	x0,2	10.	x0,1	suma
23.	4	0,8	5	1	4	1,2	4	0,8	4	0,4	4,2
24.	3	0,6	3	0,6	5	1,5	4	0,8	2	0,2	3,7
25.	4	0,8	4	0,8	5	1,5	4	0,8	5	0,5	4,4
26.	5	1	4	0,8	4	1,2	4	0,8	5	0,5	4,3
27.	4	0,8	4	0,8	5	1,5	4	0,8	5	0,5	4,4
28.	4	0,8	5	1	5	1,5	4	0,8	4	0,4	4,5
29.	5	1	5	1	5	1,5	5	1	5	0,5	5
30.	5	1	4	0,8	5	1,5	5	1	2	0,2	4,5
31.	4	0,8	4	0,8	4	1,2	5	1	4	0,4	4,2
32.	5	1	5	1	5	1,5	4	0,8	1	0,1	4,4
33.	2	0,4	2	0,4	5	1,5	5	1	5	0,5	3,8
34.	4	0,8	4	0,8	5	1,5	5	1	4	0,4	4,5
35.	4	0,8	4	0,8	3	0,9	4	0,8	5	0,5	3,8
36.	4	0,8	4	0,8	4	1,2	3	0,6	2	0,2	3,6
37.	4	0,8	3	0,6	4	1,2	3	0,6	4	0,4	3,6
38.	4	0,8	5	1	5	1,5	4	0,8	4	0,4	4,5
39.	5	1	3	0,6	5	1,5	3	0,6	2	0,2	3,9
40.	5	1	4	0,8	5	1,5	4	0,8	5	0,5	4,6
41.	5	1	5	1	5	1,5	4	0,8	5	0,5	4,8
42.	5	1	5	1	5	1,5	4	0,8	4	0,4	4,7
43.	5	1	4	0,8	4	1,2	4	0,8	3	0,3	4,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań

Następnie sprawdzono, która strategia dominuje w danym przedsiębiorstwie. Według otrzymanych wyników większość przedsiębiorstw nastawionych jest na strategię personalizacji (65%), natomiast 30% przedsiębiorstw stosuje strategię kodyfikacji, tylko 5% badanych przedsiębiorstw stosuje w jednakowym stopniu obydwie strategie.

Wybór, która strategia jest dla konkretnej firmy lepsza i która – w związku z tym – powinna dominować, winien być uzależniony od wielu czynników, m.in. od istniejącej kultury organizacyjnej czy istniejącego potencjału zatrudnionych, ale kluczowe wydają się dwie kwestie:

- Czy firma oferuje standardowe czy też ściśle dopasowane do każdego klienta produkt lub usługę – jeśli produkt jest standardowy skuteczna może okazać się strategii kodyfikacji; jeśli produkt jest opracowywany wedle określonych specyficznych potrzeb klienta, warto wprowadzić strategię personalizacji. Według przeprowadzonych badań 37% badanych przedsiębiorstw oferuje produkty standardowe i tylko 14% z nich stosuje strategię kodyfikacji. Z 63% przedsiębiorstw oferujących produkty ściśle dopasowane do każdego klienta 46% stosuje strategię personalizacji;
- Czy pracownicy bazują w swej pracy na wiedzy jawnej, jasno wyrażalnej i dającej się kodować, czy też na wiedzy ukrytej, o której istnieniu wiedzą eksperci, którzy dzięki temu sprawnie wykonują stojące przed nimi zadania – strategia kodyfikacji jest efektywna przy jawnej, strategia personalizacji przy wiedzy ukrytej. Według przeprowadzonych badań 84% przedsiębiorstw bazuje na wiedzy jawnej, jasno wyrażalnej i dającej się kodować i z tych przedsiębiorstw 28% stosuje strategię kodyfikacji. 16% przedsiębiorstw bazuje na wiedzy ukrytej, istniejącej w umysłach pracowników, z tego 14% stosuje strategię personalizacji.

Obliczenia pokazały również, że tylko 9% badanych przedsiębiorstw stosuje strategię personalizacji zgodnie z powyższymi założeniami, to znaczy oferują produkty ściśle dopasowane do każdego klienta i bazują na wiedzy ukrytej. 23% badanych przedsiębiorstw stosuje strategię kodyfikacji zgodnie z powyższymi założeniami, czyli oferują produkty standardowe i opierają się na wiedzy jawnej, jasno wyrażalnej.

Podsumowując, można stwierdzić, że przedsiębiorstwa powinny dostosować swoją strategię do oferowanych produktów i do wiedzy, na jakiej bazują. Obliczenia wskazują, że tylko 32% z badanej populacji stosuje odpowiednią strategię zarządzania wiedzą.

6. Wnioski

Wybór odpowiedniej strategii nie powinien być przypadkowy. Celem strategii kodyfikacji jest inwestowanie w zasoby wiedzy, które mogą być używane wielokrotnie i które dają szybki zwrot nakładów. Ten system opiera się na dużych inwestycjach w IT, głównie w systemy przechowywania dokumentów.

Strategia personalizacji jest bardziej odpowiednia dla firm, które dostarczają bardziej wyrafinowanych usług doradztwa w sprawach nietypowych i trudnych, które opracowują dostosowane ekspertyzy dla swoich klientów i uzyskują duże marże na swoich usługach. Tu inwestycje w IT nie są już tak duże, główny nacisk jest kładziony na rozwój kontaktów i tworzenie kultury sprzyjającej dzieleniu się wiedzą.

Najbardziej efektywna jest zawsze jedna strategia główna, która może być wspierana przez strategię drugą, ale zawsze w proporcji 80% do 20%. Strategie te wymagają różnego personelu i różnego typu nagród.

Literatura

1. Bloodgood J.M., Salisbury W.D., *Understanding the influence of organization change strategies of information technology and knowledge management strategies*, "Decision Support Systems", nr 31, 2001.
2. Gamble P.R., Blackwell, *Knowledge Management. A state of the Art Guide*, Kogan Page, London 2001.
3. Hansen M.T., Nohria N., Tierney T., *What's your strategy for managing knowledge?* "Harvard Business Review", 1999, March-April.
4. Krogh G., Nonaka I., Aben M., *Making the most of your company's knowledge: a strategic framework*, "Long Range Planning", nr 4, 2001.
5. Scheepers R., Venkitachalam K., Gibbs M.R., *Knowledge strategy in organizations: refining the model of Hansen, Nohria and Tierney*, "Journal of Strategic Information Systems", nr 13, 2004.

Marek Kulesza

Systemy zapewnienia jakości w Europejskim Obszarze Szkolnictwa Wyższego

Wstęp

Szkolnictwo wyższe odgrywa kluczową rolę w budowaniu „społeczeństwa opartego na wiedzy”. W Unii Europejskiej edukacja, a szczególnie szkolnictwo wyższe, nie jest przedmiotem wspólnej polityki europejskiej. Każde z państw członkowskich kształtuje model swojej edukacji samodzielnie. Jednak zgodnie z artykułem 149 Traktatu Amsterdamskiego podpisanego 2 października 1997 r. w Amsterdamie Wspólnota powinna uczestniczyć w rozwoju jakości edukacji poprzez rozwój współpracy między państwami członkowskimi [12].

Współpraca ta powinna przejawiać się w promowaniu mobilności obywateli, projektowaniu wspólnych programów studiów, tworzeniu sieci wymiany informacji, nauczaniu języków Unii Europejskiej oraz promocji uczenia się przez całe życie. Deklaracja z Sorbony z 25 maja 1998 r., podpisana przez ministrów edukacji Francji, Niemiec, Włoch i Wielkiej Brytanii, podkreślała potrzebę stworzenia europejskiego obszaru szkolnictwa wyższego, który służyłby promowaniu mobilności obywateli, możliwości zatrudniania oraz ogólnego rozwoju kontynentu [10]. Rok później, 19 czerwca 1999 r., ministrowie edukacji 29 państw podpisali Deklarację Bolońską, która zakłada powstanie do roku 2010 Europejskiego Obszaru Szkolnictwa Wyższego (European Higher Education Area) [1].

Celem tego artykułu jest przedstawienie procesu budowania systemu zapewnienia jakości w Europejskim Obszarze Szkolnictwa Wyższego ze szczególnym uwzględnieniem jego przebiegu w Polsce. Szczyt Rady Europejskiej w Lizbonie w marcu 2000 r., wytyczył nowy cel dla Unii. Jej gospodarka powinna w ciągu 10 lat stać się „najbardziej konkurencyjną i dynamiczną na świecie gospodarką opartą na wiedzy, zdolną do zrównoważonego wzrostu gospodarczego, większej liczby lepszych miejsc pracy oraz większej spójności społecznej” [15].

W Strategii Lizbońskiej istotną rolę odgrywają badania, edukacja i kształcenie zawodowe. Jednym z priorytetów UE jest kształcenie ludzi. By było ono na odpowiednim poziomie, niezbędne jest stworzenie mechanizmów i organizacji czuwających nad zapewnieniem jakości kształcenia. Rekomendacja Rady Unii Europejskiej z 24 września 1998 r. o europejskiej współpracy w zapewnieniu jakości szkolnictwa wyższego wskazywała jakie cele powinien spełniać system zapewnienia jakości [3].

1. Przebieg Procesu Bolońskiego

Proces Boloński to ciąg reform europejskich mających na celu utworzenie Europejskiego Obszaru Szkolnictwa Wyższego do 2010 r. W procesie tym uczestniczy 45 państw sygnatariuszy procesu we współpracy z organizacjami działającymi na arenie międzynarodowej. Proces Boloński nie jest oparty na traktatach międzynarodowych. Są to tylko komunikaty ze spotkań ministrów szkolnictwa wyższego z państw uczestniczących w procesie i nie są one prawnie wiążącymi dokumentami. Wprowadzanie Procesu Bolońskiego przebiega na trzech poziomach – międzynarodowym, narodowym i instytucjonalnym. Na poziomie międzynarodowym organizowane są liczne seminaria „bolońskie”, na których dyskutowane są różne aspekty procesu. Co dwa lata organizowane są konferencje ministrów odpowiedzialnych za szkolnictwo wyższe na których analizowane są dotychczasowe osiągnięcia w realizacji Procesu Bolońskiego i wytyczane nowe cele i priorytety. Ogólne kierowanie procesem, przygotowanie kolejnych spotkań ministrów spoczywa na grupie wdrożeniowej (Bologna follow-up group). Obecnie grupę tę tworzą reprezentanci państw sygnatariuszy, Komisji Europejskiej, Rady Europy, European University Association, European Association of Institutions in Higher Education – EURASHE, The National Unions of Students in Europe – ESIB, UNESCO – Center for Higher Education Policy Studies – UNESCO-CEPS, European Association for Quality Assurance in Higher Education – ENQA, Educational International Pan-European Structure, Union of Industrial and Employers’ Confederations of Europe – UNICE jako organizacje konsultacyjne. Na poziomie narodowym wiele krajów dostosowuje swoje regulacje prawne dotyczące szkolnictwa wyższego do ustaleń Procesu Bolońskiego. Na poziomie instytucjonalnym szkoły wyższe wprowadzają zmiany według swoich priorytetów i to od nich zależy sukces w osiągnięciu celów Bolońskich. Na spotkaniu w Bolonii określono również prowadzące do tego zamierzenia cele: przyjęcie systemu „czytelnych” i porównywalnych dyplomów, wprowadzenie systemu studiów dwustopniowych (licencjat – magister), wprowadzenie punktowego systemu zaliczania osiągnięć studentów (ECTS), rozwój mobilności studentów i pracowników uczelni, rozwój współpracy europejskiej w zakresie zapewnienia jakości kształcenia, wzmocnienie wymiaru europejskiego szkolnictwa wyższego.

Po konferencjach ministrów w Pradze (2001 r.) [11], Berlinie (2003 r.) [9] i Bergen (2005 r.) [5] wprowadzono dodatkowe cele: rozwój kształcenia przez całe życie (lifelong learning), zwiększenie zaangażowania studentów na rzecz realizacji Procesu Bolońskiego, promowanie atrakcyjności EOSW poza Europą, rozszerzenie systemu studiów o trzeci stopień – studia doktoranckie, współpraca EOSW z Europejską Przestrzenią Badawczą (European Research Area).

2. Instytucje zapewnienie jakości szkolnictwa wyższego w Europie

Z inicjatywy Komisji Europejskiej powstała w marcu 2000 r., Europejska Sieć Zapewnienia Jakości w Szkolnictwie Wyższym (European Network of Quality Assurance in Higher Education – ENQA) [17]. W komunikacie z konferencji w Pradze ministrowie

zwrócili się do uniwersytetów i innych instytucji szkolnictwa wyższego, by w porozumieniu z ENQA opracowali wspólne zręby systemów zapewnienia jakości [11]. ENQA aż do Konferencji Berlińskiej w 2003 r., wśród narodowych agencji zapewnienia jakości ankiety przeprowadzało dotyczące procedur badania jakości. W listopadzie 2004 r. Zgromadzenie Ogólne ENQA przekształciło się w European Association for Quality Assurance in Higher Education (ENQA). Stowarzyszenie to działa zgodnie ze statutem zatwierdzonym przez zgromadzenie ogólne 23 września 2005 r. Strukturę organizacyjną stowarzyszenia stanowi zgromadzenie ogólne, zarząd i sekretariat. W skład zgromadzenia ogólnego wchodzi przedstawiciele agencji członkowskich, odpowiednich ministrów europejskich i udziałowców w charakterze obserwatorów. Jest to ciało podejmujące decyzje. Zarząd kieruje bieżącą działalnością stowarzyszenia, sekretariat zapewnia jego obsługę administracyjną. Sekretariat ma swoją siedzibę w Helsinkach. Ponad 40 agencji zapewnienia jakości z państw sygnatariuszy Procesu Bolońskiego należy do stowarzyszenia [17].

Niestety, w spisie członków nie ma żadnej polskiej agencji. Na konferencji w Pradze ministrowie zwrócili uwagę na istotną rolę, jaką systemy zapewnienia jakości odgrywają w zapewnieniu wysokiej jakości standardów i ułatwieniu porównywalności kwalifikacji w Europie. Wezwali również do zacieśnienia współpracy między sieciami zapewnienia jakości i sieciami uznawalności dyplomów i okresów trwania studiów ENIC/NARIC. Sieć ENIC – European Network of Information Centers została założona przez Radę Europy i UNESCO. Biuro ENIC w danym kraju jest ciałem powoływanym przez władze państwowe, by gromadzić informacje o uznawalności zagranicznych dyplomów, stopni naukowych i innych kwalifikacji. Sieć NARIC – National Academic Recognition Information Centers, powstała z inicjatywy Komisji Europejskiej w celu ułatwienia uznawalności dyplomów i okresów studiów w państwach członkowskich UE, Europejskiego Obszaru Gospodarczego – EEA i w krajach Europy centralnej i wschodniej. Sieć jest częścią programu wspólnotowego Socrates / Erasmus. W czerwcu 2004 r. te dwie sieci przyjęły wspólny statut, zaaprobowany przez Komitet Konwencji Lizbońskiej o uznawalności dyplomów. Między uznawalnością, a zapewnianiem jakości istnieje ścisły związek Sieci ENIC/NARIC współpracują z ENQA. Na konferencji w Berlinie (2003 r.) Ministrowie upoważnili ENQA, by w porozumieniu z EUA, EURASHE i ESIB opracowały zestaw standardów, procedur i wskazówek dla zapewnienia jakości i przedstawiły projekt na kolejnej konferencji w Bergen.

W listopadzie 2003 r. powołano w Kordobie European Consortium for Accreditation in Higher Education (ECA). Ostatecznym celem Konsorcjum jest osiągnięcie wzajemnego respektowania decyzji akredytacyjnych jego uczestników przed końcem 2007 r. [16]. Organizacje zrzeszone w ECA spotykają się dwa razy w roku na warsztatach plenarnych. ECA opracowało Kodeks Dobrej Praktyki (Code of Good Practice) [2]. Organizacje członkowskie zobowiązały się uznać i wprowadzić przed końcem 2006 r., 17 standardów Kodeksu. W roku 2007 zespół niezależnych ekspertów przeprowadzi zewnętrzną ewaluację wszystkich organizacji członkowskich, sprawdzając, czy spełniają one standardy Kodeksu. Standardy te dotyczą organizacji akredytacji, procedury akredytacyjnej i standardów akredytacji. Do Konsorcjum należy 15 organizacji z 9 krajów – z Polski należy do niego Państwowa Komisja Akredytacyjna. Siecią o zasięgu światowym jest International Network for Quality Assurance Agencies in Higher Education – INQAHE [18]. Założona w 1991 r., skupia ponad 100 członków rzeczywistych i sto-

warzyszonych. Zadaniem sieci jest zbieranie i rozpowszechnianie informacji w dziedzinie oceny, zapewnienia i podnoszenia jakości i akredytacji w szkolnictwie wyższym [19]. Informacje dostępne są na stronach internetowych w sieciowych biuletynach „QA”, w czasopiśmie „Quality in Higher Education” publikowanym trzy razy w roku. Co dwa lata INQAAHE organizuje konferencje międzynarodowe poświęcane zapewnianiu jakości. Sieć działa według statutu, uchwalonego 30 marca 2005 r. Ciałem podejmującym decyzje jest zgromadzenie ogólne. Każdy członek rzeczywisty i stowarzyszony nominuje do niego po jednej osobie. Zgromadzenie wybiera prezydenta i sześciu członków rady dyrektorów, która kieruje bieżącymi sprawami sieci, oraz sekretarza i skarbnika odpowiedzialnego za finanse. Sieć zarejestrowana jest w Nowej Zelandii, sekretariat mieści się w Dublinie w Irlandii. INQAAHE uznaje i wspiera sieci regionalne. Jedną z nich jest Asia-Pacific Quality Network (APQN), działająca w rejonie Azji i Pacyfiku, w regionie gromadzącym ponad połowę światowej populacji [13]. Sieć wzmacnia pracę agencji zapewnienia jakości i organizuje ich współpracę. Sieciami działającymi w Europie są omawiana już ENQA oraz CEE Network.

Przedstawiciele komitetów i agencji zapewnienia jakości Europy centralnej i wschodniej spotkali się w Budapeszcie 18 – 19 listopada 2000 r., by założyć Regionalną Podsieć INQAAHE. Podczas drugiego spotkania 13 października 2001 r. w Krakowie zmieniono nazwę organizacji na Central and Eastern European Network of Quality Assurance Agencies in Higher Education. Formalnie sieć utworzono 19 października 2002 r. w Wiedniu. Członkami sieci są mające osobowość prawną narodowe lub regionalne agencje zapewnienia jakości szkolnictwa wyższego z państw tego regionu Europy. Obecnie należy do niej 20 agencji po jednej z Albanii, Bułgarii, Chorwacji, Czech, Łotwy, Litwy, Macedonii, Rosji, Słowacji, Słowenii, Węgier, Rumunii, Niemiec, po dwie agencje z Estonii, Polski (UKA i PKA) oraz trzy agencje z Austrii. Celem działania sieci jest wymiana doświadczeń i zacieśnianie współpracy między agencjami członkowskimi w obszarze zapewnienia jakości szkolnictwa wyższego [14]. W odpowiedzi na Deklarację Bolońską i Komunikat Ministrów z Pragi (2001) na spotkaniu w Maastricht 24–25 września 2001 r., kraje posiadające porównywalne systemy zapewnienia jakości, które wprowadziły lub zamierzają wprowadzić akredytację kierunków studiów pierwszego (bachelor) i drugiego (master) stopnia, utworzyły nieformalną sieć zapewnienia jakości i akredytacji Joint Quality Initiative. Do sieci należą agencje zapewnienia jakości z Austrii, Belgii, Danii, Niemiec, Irlandii, Włoch, Holandii, Norwegii, Hiszpanii, Szwecji, Szwajcarii i Wielkiej Brytanii [20]. Na spotkaniu w Dublinie 18 października 2004 r. przyjęto Kompletny Zestaw Deskryptorów Dublińskich, zestaw umiejętności, jakimi muszą wykazać się absolwenci studiów pierwszego, drugiego i trzeciego stopnia (doktorat) [20]. W 2003 r., na dorocznym spotkaniu organizacji zapewnienia jakości i akredytacji z państw skandynawskich zadecydowano o utworzeniu Nordic Quality Assurance Network in Higher Education. Wszyscy członkowie sieci są również członkami ENQA. Celem powołania sieci było stworzenie forum dyskusyjnego wymiany doświadczeń uwzględniających nordycki punkt widzenia na sprawy zapewnienia jakości w szkolnictwie wyższym. Na corocznych spotkaniach członkowie sieci decydują o podejmowaniu nowych wspólnych projektów i o ich wdrażaniu. Dotychczas zrealizowane projekty dotyczyły przeprowadzenia sondażu o zapewnianiu jakości nauczania w nordyckim szkolnictwie wyższym, możliwości wzajemnego uznawania agencji zapewnienia jakości, analizy stopnia zaangażowani studentów w procesie ewaluacji oraz stanu prac

nad zapewnianiem jakości w nordyckich instytucjach szkolnictwa wyższego. Do sieci należą organizacje z Danii, Finlandii, Islandii, Norwegii i Szwecji [21].

3. Standardy zapewnienia jakości

Sieci NQANHE, ENQA i ECA opracowały własne procedury i standardy, swoje „kodeksy dobrej praktyki”. Może to prowadzić do konkurencji między różnymi kodeksami. Niektóre sieci mogłyby utworzyć kluby agencji zapewniania jakości, które wzajemnie uznawałyby swoje procedury, kryteria, a nawet decyzje (JQI, ECA, NQANHE). Byłoby to utrudnienie dla tych agencji, które jeszcze nie są członkami klubu. Rozwiązaniem tego problemu byłaby akceptacja przez wszystkie sieci działające w powstającym EOSW procedur i standardów zapewniania jakości, opracowanych przez ENQA. Konferencja ministrów w Bergen w maju 2005 r. zaakceptowała opracowany przez ENQA dokument prezentujący standardy i wskazówki dotyczące zapewnienia jakości, które powinny obowiązywać w budowanym EOSW. Są one podzielone na standardy i wskazówki dotyczące wewnętrznych (uczelnianych), zewnętrznych (akredytacja) systemów zapewnienia jakości oraz standardy dotyczące samych agencji. Poniższe zalecenia zaczerpnięte są ze Standards and Guidelines for Quality Assurance in the European Higher Education Area [4].

Europejskie standardy i wskazówki dotyczące wewnętrznego zapewnienia jakości w instytucjach szkolnictwa wyższego dotyczą:

- Polityki oraz procedur zapewnienia jakości: instytucje powinny prowadzić politykę oraz związane z nią procedury w zakresie jakości oraz standardy oferowanych przez siebie programów i ich efektów. Powinny także przyjąć na siebie wyraźne zobowiązanie rozwijania kultury, która uznaje znaczenie jakości, oraz jej zapewnienia w ich funkcjonowaniu. W tym celu instytucje powinny opracować i wprowadzić w życie strategię na rzecz ciągłej poprawy jakości. Strategia, polityka oraz procedury powinny posiadać formalny status i być powszechnie dostępne. Powinny również przewidywać określone funkcje dla studentów oraz innych zainteresowanych stron;
- Zatwierdzania, monitoringu oraz okresowego przeglądu programów oraz ich efektów: instytucje powinny dysponować oficjalnymi mechanizmami zatwierdzania, okresowego przeglądu oraz monitorowania swoich programów oraz ich efektów.
- Oceniania studentów: studenci powinni być oceniani według opublikowanych i konsekwentnie stosowanych kryteriów, przepisów i procedur;
- Zapewnienia jakości kadry dydaktycznej: instytucje powinny stosować metody gwarantujące, że kadra prowadząca zajęcia dla studentów dysponuje odpowiednimi kwalifikacjami i kompetencjami. Powyższe metody powinny być dostępne dla osób prowadzących zewnętrzne przeglądy i stanowić przedmiot komentarza w raportach;
- Zasobów do nauki oraz środków wsparcia dla studentów: instytucje winny zagwarantować, by zasoby wspomagające proces uczenia były wystarczające i odpowiednie dla każdego z oferowanych programów;
- Systemów informacyjnych: instytucje powinny gromadzić, analizować i wykorzystywać stosowne informacje dotyczące skutecznego zarządzania oferowanymi programami studiów oraz innymi działaniami;

- Publikowania informacji: Instytucje powinny w regularnych odstępach czasu publikować aktualne, bezstronne i obiektywne informacje – zarówno w ujęciu ilościowym, jak i jakościowym – na temat oferowanych przez siebie programów oraz ich efektów.

Europejskie standardy i wskazówki zewnętrznego zapewnienia jakości szkolnictwa wyższego dotyczą:

- Stosowania procedur wewnętrznego zapewnienia jakości: procedury zewnętrznego zapewnienia jakości powinny uwzględniać skuteczność procesów wewnętrznego zapewnienia jakości, o których mowa w europejskich standardach i wskazówkach dotyczących wewnętrznego zapewnienia jakości w instytucjach szkolnictwa wyższego;
- Opracowania procesów zewnętrznego zapewnienia jakości: przed opracowaniem procesów zapewnienia jakości wszystkie osoby odpowiedzialne (w tym instytucje szkolnictwa wyższego) powinny określić ich cele oraz zadania. Cele i zadania winny zostać opublikowane wraz z opisem przewidzianych procedur;
- Kryteriów podejmowania decyzji: wszelkie oficjalne decyzje podejmowane w związku z działalnością w obszarze zewnętrznego zapewnienia jakości powinny być oparte na jasno określonych, opublikowanych i konsekwentnie stosowanych kryteriach;
- Procesów odpowiednich dla określonego celu: wszelkie procesy w ramach zewnętrznego zapewnienia jakości powinny być zaprojektowane w sposób gwarantujący ich odpowiedniość do realizacji ustalonych celów i zadań.

Raportowania: należy publikować raporty, które powinny być zrozumiałe i przystępne dla docelowych odbiorców. Czytelnik powinien mieć możliwość łatwego wyszukania wszelkich zawartych w nich decyzji, przychylnych opinii bądź zaleceń.

- Procedur uzupełniających: procesy zapewnienia jakości zawierające zalecenia odnośnie do działania bądź wymagające późniejszego planu działań powinny posiadać ustaloną z góry i konsekwentnie realizowaną procedurę uzupełniającą;
- Okresowości przeglądów: należy cyklicznie podejmować działania w zakresie zewnętrznego zapewnienia jakości instytucji i/lub programów. Należy z wyprzedzeniem jasno określić i opublikować długość cyklu oraz procedury dotyczące takich przeglądów;
- Analiz systemowych: agencje zapewnienia jakości powinny okresowo sporządzać zbiorcze raporty zawierające omówienia i analizę ogólnych wniosków z przeprowadzonych przeglądów, ocen itp.

Europejskie standardy dotyczące agencji zewnętrznego zapewnienia jakości dotyczą:

- Stosowania procedur wewnętrznego zapewnienia jakości na rzecz szkolnictwa wyższego: zewnętrzne zapewnienie jakości agencji powinno uwzględniać obecność i skuteczność procesów zewnętrznego zapewnienia jakości, o których pisało powyżej;
- Oficjalnego statusu: kompetentne władze publiczne Europejskiego Obszaru Szkolnictwa Wyższego powinny formalnie uznać agencje za organy odpowiedzialne za zewnętrzne zapewnienie jakości. Agencje powinny prowadzić działalność w oparciu o ustalone podstawy prawne oraz spełniać wszelkie wymagania obowiązujące w ramach jurysdykcji, w której funkcjonują;

- Działalności: agencje powinny regularnie podejmować działania w zakresie zewnętrznego zapewnienia jakości (na szczeblu instytucjonalnym lub programowym);
- Zasobów: agencje powinny dysponować dostatecznymi i proporcjonalnymi zasobami, zarówno w obszarze personelu, jak i finansów, umożliwiającymi skuteczne oraz sprawne organizowanie i prowadzenie procesu(-ów) zewnętrznego zapewnienia jakości, przy zapewnieniu odpowiednich warunków dla rozwoju swoich procesów i procedur;
- Misji: agencje powinny pracować w oparciu o jasne i wyraźne cele oraz zadania ujęte w formie powszechnie dostępnej deklaracji programowej;
- Niezależności: agencje powinny być niezależne w takim stopniu, aby ponosiły niezależną odpowiedzialność z tytułu prowadzonej działalności, a wnioski i zalecenia zawarte w ich raportach nie podlegały oddziaływaniu ze strony osób trzecich, takich jak instytucje szkolnictwa wyższego, ministerstwa bądź inne zainteresowane strony;
- Stosowanych przez agencje kryteriów i procesów zewnętrznego zapewnienia jakości: stosowane przez agencje procesy, kryteria i procedury powinny być określone z wyprzedzeniem i powszechnie dostępne. Zazwyczaj procesy te powinny obejmować samoocenę lub równorzędną procedurę przeprowadzaną przez jednostkę będącą podmiotem procesu zapewnienia jakości; zewnętrzną ocenę dokonaną przez grupę ekspertów, w tym odpowiednio członka (ów) zbiorowości studentów oraz kontrolę na miejscu (według uznania agencji); publikację raportu zawierającego wszelkie decyzje, zalecenia bądź inne formalne rezultaty; procedurę uzupełniającą w celu analizy działań podjętych przez jednostkę będącą podmiotem procesu zapewnienia jakości w świetle zaleceń zawartych w raporcie;
- Procedur dotyczących odpowiedzialności: agencje powinny posiadać procedury w zakresie własnej odpowiedzialności.

Standardy opracowane przez ECA, zebrane w Kodeksie dobrej praktyki [2] dotyczą warunków, jakie muszą spełniać organizacje akredytacyjne. Muszą posiadać jasno określoną misję, być uznawane przez władze publiczne jako narodowe organizacje akredytacyjne, muszą być niezależne od rządu, instytucji szkolnictwa wyższego, od przemysłu, biznesu i stowarzyszeń zawodowych. Organizacje te powinny być rygorystyczne, uczciwe i konsekwentne w podejmowanych decyzjach, mieć adekwatne i wiarygodne zasoby zarówno ludzkie, jak i finansowe. Agencje powinny mieć wewnętrzny system zapewnienia jakości oraz poddawać się okresowo zewnętrznej ewaluacji. Powinny wykazywać się odpowiedzialnością publiczną, prowadzić własną oficjalną politykę, procedury, wytyczne i kryteria.

Decyzje akredytacyjne i sposób odwołania się od nich powinny być ogólnie znane i jasne. Agencje powinny współpracować z innymi agencjami narodowymi i międzynarodowymi. Zarówno procedura akredytacyjna, jak i metody muszą być jasno określone przez samą agencję. Procedura musi zawierać raport samooceny akredytowanej instytucji oraz przegląd zewnętrzny. Zewnętrzny zespół oceniający musi być niezależny i kompetentny i nastawiony na podnoszenie jakości. Standardy akredytacji powinny być jawne i zgodne z praktyką europejską.

4. Systemy zapewniania jakości szkolnictwa wyższego w Polsce

Najstarszą instytucją akredytującą w Polsce jest Stowarzyszenie Edukacji Menedżerskiej FORUM, zarejestrowane w lutym 1993 r. w Warszawie [8]. W czerwcu 1994 r. został opracowany zestaw standardów jakości oraz założenia systemu akredytacyjnego, a w lipcu podpisano Porozumienie Szkół Biznesu na rzecz Jakości Kształcenia. W 2004 r. stowarzyszenie opracowało standardy jakości szkół, a w 2005 r. system certyfikacji internetowych kursów e-learningowych. SEM FORUM jest członkiem międzynarodowych instytucji akredytacyjnych EQUAL (European Quality Link, działa w ramach EFMD – European Foundation for Management Development), CEEMAN (Central and East European Management Development Association) oraz INQAAHE. Stowarzyszenie SEM FORUM udziela akredytacji programom magisterskim i licencyjnym na kierunkach zarządzanie i marketing, finanse i bankowość, ekonomia, informatyka i ekonometria, informatyka. Udzielane są również akredytacje programom MBA. Akredytacje mogą uzyskać również instytucje.

Konferencja Rektorów Uczelni Medycznych w Polsce (KRUMP) 7 października 1997 r. powołała Komisję Akredytacyjną Uczelni Medycznych (KAUM) [6]. Komisja, korzystając z wzorów Medical School Standards and Assessment oraz zaleceń World Federation of Medical Education, opracowała kwestionariusz samooceny, standardy oraz postępowanie akredytacyjne [6].

18 października 1997 r. rektorzy polskich uniwersytetów zawarli Porozumienie Uniwersytetów Polskich na rzecz Jakości Kształcenia. Konferencja Rektorów Uniwersytetów Polskich (KRUP) 31 stycznia 1998 r. powołała Uniwersytecką Komisję Akredytacyjną (UKA), która opracowała procedurę akredytacyjną i standardy akredytacji [23]. UKA może również udzielać akredytacji kierunkom na innych szkołach wyższych po zgłoszeniu przez nie takiej potrzeby. W tym okresie również pozostałe konferencje rektorów poszczególnych typów uczelni działających w ramach Konferencji Rektorów Akademickich Szkół Polskich (KRASP) powoływały również środowiskowe komisje akredytacyjne: Komisję Akredytacyjną Akademii Wychowania Fizycznego, Komisję Akredytacyjną Fundacji Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, Komisję Akredytacyjną Uczelni Artystycznych, Komisję Akredytacyjną Uczelni Pedagogicznych, Komisję Akredytacyjną Uczelni Rolniczych, Komisję Akredytacyjną Uczelni Technicznych [24]. W celu koordynowania działań środowiskowych komisji akredytacyjnych 27 czerwca 2001 r. KRASP powołała Komisję Akredytacyjną KRASP [24]. Miałyby ona również reprezentować komisje środowiskowe wobec Państwowej Komisji Akredytacyjnej i międzynarodowych organizacji akredytacyjnych, prowadzić działania informacyjno-edukacyjne w zakresie akredytacji i rankingu szkół wyższych. Jednak w lutym 2004 r. zgromadzenie plenarne KRASP postanowiło przekształcić Komisję Akredytacyjną KRASP w Komisję Akredytacyjną – Zespół Boloński KRASP [23].

Fundację Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych – „EPOQS” założyły w roku 2000 państwowe uczelnie ekonomiczne, Akademię Ekonomiczną w Krakowie, Katowicach, Poznaniu, Wrocławiu oraz Szkoła Główna Handlowa [18]. Rektorzy tych szkół tworzą Radę Fundacji, która powołała Komisję Akredytacyjną Fundacji Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych. W skład komisji wchodzi pięciu prorektorów ds. dydaktycznych oraz pięciu przedstawicieli wybranych przez senaty tych uczelni. W jej skład wchodzi również przedstawiciele innych środowiskowych instytucji akredy-

tacyjnych. Fundacja oferuje akredytację wszystkim szkołom wyższym państwowym i niepaństwowym prowadzącym studia z zakresu ekonomii i zarządzania.

Ustawa z 20 lipca 2001 r. o zmianie ustawy o szkolnictwie wyższym powołała Państwową Komisję Akredytacyjną jako ustawowy organ badania jakości kształcenia, obejmujący swym działaniem uczelnie państwowe i niepaństwowe [24]. Członków komisji powołuje minister. Komisja dokonuje oceny na danym kierunku studiów oraz przedstawia ministrowi opinie dotyczące utworzenia uczelni na obszarze RP, także przez uczelnię zagraniczną, utworzenia zamiejscowego ośrodka dydaktycznego, utworzenia i prowadzenia kierunków studiów wyższych. Procedura oceniająca obejmuje: przygotowanie przez uczelnię raportu samooceny, wizytację, zgodnie z ustalonymi przez prezydium zasadami, opracowanie raportu przez zespół oceniający, przekazanie raportu do ocenianej uczelni, przedstawienie przez ocenianą uczelnię odpowiedzi na raport, sformułowanie przez zespół propozycji oceny wraz z uzasadnieniem, podjęcie przez Prezydium PKA uchwały w sprawie oceny jakości kształcenia. Ocena jakości kształcenia może być wyróżniająca, pozytywna, warunkowa, negatywna. Kryteria przyznawania ocen precyzuje Uchwała nr 1042/2004 Prezydium PKA z 28 października 2004 r. [24]

- Ocena pozytywna stanowi punkt odniesienia dla formułowania pozostałych ocen i świadczy o spełnieniu wymagań kadrowych, programowych i organizacyjnych oraz dotyczących bazy materialnej, określonych przepisami prawa. W przypadku studiów magisterskich uwzględniany jest także poziom prowadzonych badań naukowych.
- Ocenę wyróżniającą może otrzymać jednostka wyróżniająca się wysokim poziomem i wzorową organizacją prowadzonej działalności dydaktycznej i naukowej, dobrą bazą materialną, zakresem i charakterem współpracy międzynarodowej, wybitną kadrą o uznaniu krajowym i międzynarodowym oraz oferująca studentom udział w studiach i programach międzynarodowych, a także stwarzająca warunki do rozwoju ich aktywności zawodowej.
- Ocena warunkowa może być sformułowana, jeżeli ogólne warunki realizacji kształcenia rokuja możliwość usunięcia występujących uchybień w czasie nie dłuższym niż rok.
- Ocena negatywna może być wydana, jeżeli jednostka utworzyła kierunek lub specjalność zawodową z naruszeniem przepisów prawa lub prowadzi kształcenie na poziomie znacznie niższym od niezbędnego minimum. Ocena negatywna może więc być spowodowana brakiem wystarczającej kadry nauczycieli akademickich o odpowiednich kwalifikacjach merytorycznych i formalnych, prowadzeniem kształcenia według planów studiów i programów nauczania nie spełniających wymagań określonych w standardach nauczania, nieokreśleniem lub przyjęciem niewłaściwych zasad i kryteriów przygotowywania oraz oceny prac dyplomowych, brakiem odpowiednich pracowni, laboratoriów, aparatury i zasobów bibliotecznych itp. Ocena negatywna może być również spowodowana nieprowadzeniem badań naukowych w zakresie i na poziomie uprawniającym do realizacji kształcenia na poziomie magisterskim.

Podsumowanie

W Polsce w obszarze zapewnienia odpowiedniej jakości kształcenia w szkolnictwie wyższym działają komisje środowiskowe i Państwowa Komisja Akredytacyjna. Aż czte-

ry komisje oferują akredytację kierunków ekonomicznych (UKA, SEM FORUM, EPOQS, PKA). Cechy akredytacji środowiskowej to „dobrowolność, swobodny wybór instytucji dokonującej oceny zewnętrznej, niezależność instytucji oceniających od administracji państwowej, brak sankcji wynikających z nieotrzymania akredytacji, środowiskowa akceptacja standardów i procedur akredytacyjnych” [8]. Przeprowadzenie akredytacji środowiskowej jest płatne. Akredytacja przeprowadzana przez instytucję państwową PKA jest obowiązkowa i bezpłatna. Wyniki akredytacji tego samego kierunku (analizowano kierunek zarządzanie i marketing), dokonane przez komisję środowiskową i PKA, są zbieżne. Kierunki otrzymujące certyfikaty komisji środowiskowych otrzymują z reguły od PKA oceny pozytywne. Tylko jeden kierunek z grupy kierunków ekonomicznych uzyskał jak do tej pory ocenę wyróżniającą PKA. Jest to kierunek zarządzanie i marketing prowadzony w Wyższej Szkole Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego w Warszawie. Standardy i procedury akredytacji komisji środowiskowych i PKA są zgodne z europejskimi standardami i wskazówkami dotyczącymi wewnętrznego i zewnętrznego zapewnienia jakości opracowanymi przez ENQA i przyjętymi na konferencji w Bergen oraz Kodeksem dobrej praktyki sporządzonym przez ECA. Niepokój środowiskowych komisji akredytacyjnych budzi obowiązek uzyskania wpisu do rejestru europejskich instytucji akredytacyjnych [7]. Mogą się tam znaleźć tylko instytucje akredytujące uznane przez kompetentne władze publiczne.

Literatura:

1. The Bologna Declaration of 19 June 1999, Joint Declaration of the European ministers of education.
2. Code of Good Practice for Members of the European Consortium for Accreditation in Higher Education (ECA), 2 December 2004.
3. Council Recommendation of 24 September 1998 on European cooperation in quality assurance in higher education (98/561/EC, OJEC 7.10.98, L270/56 – L270/59).
4. ENQA, Standards and Guidelines for Quality Assurance in Higher Education Area, Helsinki, 2005.
5. The European Higher Education Area – Achieving the Goals. Communique of the Conference of European Ministers Responsible for Higher Education, Bergen, 19–20 May 2005.
6. Gębicki M., *Proces oceny i akredytacji*, „Forum Akademickie” nr 2, 2001.
7. Józwiak J., *Co dalej z akredytacją środowiskową?*, Forum Akademickie” nr 11, 2005, s. 26–28.
8. Minkiewicz B., Roszczyński W., *Menedżerska jakość*, „Forum Akademickie” nr 11, 2005, s. 29–31.
9. Realising the European Higher Education Area. Communique of the Conference Ministers Responsible for Higher Education in Berlin, 19 September 2003.
10. Sorbonne Joint Declaration, Paris, the Sorbonne, May 25 1998.
11. Towards the European Higher Education Area. Communique of the meeting of European ministers in charge of higher education in Prague, 19 May 2001.
12. <http://www.europa.eu>.
13. <http://www.apqn.org>.

14. <http://www.ceenetwork.hu>.
15. <http://www.consilium.europa.eu>.
16. <http://www.ecaconsortium.net>.
17. <http://www.enqu.net>.
18. <http://www.fundacja.edu.pl>.
19. <http://www.inqaahe.org>.
20. <http://www.jointquality.nl>.
21. <http://kka.fi/nordicquality/index.lasso>.
22. <http://www.pka.edu.pl>.
23. <http://www.uka.amu.edu.pl>.
24. <http://www.staff.amu.edu.pl>.

Renata Biadacz

Finansowanie regionalnych programów operacyjnych na lata 2007–2013

Wstęp

Polska po przystąpieniu do Unii Europejskiej stała się w pełnym zakresie uczestnikiem i beneficjentem¹ jednolitego rynku europejskiego. Stawia to przed naszym krajem ogromne możliwości rozwojowe, ale zmusza także do stawienia czoła nowym wyzwaniom. Pełne bowiem wykorzystanie zdolności rozwojowych jest możliwe tylko w warunkach przyśpieszenia wzrostu gospodarczego i kontynuacji trendu wzmocnienia spójności społecznej, gospodarczej i przestrzennej z pozostałymi krajami i regionami UE.

Wraz z wstąpieniem Polski do Unii Europejskiej zmieniła się struktura funduszy unijnych. Na pierwszy plan wysunęły się obecnie fundusze strukturalne oraz Fundusz Spójności.

Podstawowym aktem prawnym w zakresie realizacji polityki regionalnej i funduszy strukturalnych jest Rozporządzenie Rady Unii Europejskiej nr 1260/1999 z dnia 21.06.1999 r. wprowadzające ogólne przepisy dotyczące funduszy strukturalnych. W oparciu o zapisy tego rozporządzenia oraz aktów wykonawczych do tego rozporządzenia odbywa się proces przygotowywania i wdrażania programów finansowanych z funduszy strukturalnych. Rozporządzenie to stanowi zatem punkt wyjścia dla wszelkiego rodzaju działań podejmowanych w Polsce, których źródłem finansowania są dostępne od momentu akcesji fundusze strukturalne².

Celem niniejszego artykułu jest przybliżenie istoty polityki regionalnej, założeń Narodowego Planu Rozwoju oraz scharakteryzowanie programów operacyjnych realizowanego w chwili obecnej – Zintegrowanego Programu Rozwoju Regionalnego oraz regionalnych programów operacyjnych. Pozwoli to na pełniejsze zrozumienie możliwości finansowania regionalnej polityki Unii Europejskiej.

¹ W przypadku programów współfinansowanych z funduszy strukturalnych (zgodnie z art. 2 Ustawy o Narodowym Planie Rozwoju z dnia 20.04.2004 r.) beneficjent to osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna nie posiadająca osobowości prawnej, uprawniona do ubiegania się o pomoc finansową z funduszy strukturalnych.

² Powyższe rozporządzenie stanowi uwiecznienie debaty na temat kształtu unijnej polityki regionalnej na lata 2000/2006.

1. Cele wspólnotowej polityki regionalnej do roku 2000

Rozwój europejskiej polityki regionalnej i doświadczenia ostatnich trzydziestu kilku lat dowodzą, że w Unii Europejskiej systematycznie zwiększa się rola polityki rozwoju regionalnego.

W europejskiej polityce regionalnej wyróżnia się trzy okresy, w których programuje się politykę strukturalną. Cele europejskiej polityki strukturalnej dzielą się na horyzontalne, dotyczące wyodrębnionej grupy ludności UE, bez względu na region zamieszkania, i regionalne, przyznające pomoc określonemu regionowi, który spełnia warunki do uzyskania pomocy wspólnotowej [2, s. 51]. Cele te po raz pierwszy zostały sklasyfikowane w ramach reformy wspólnotowych funduszy strukturalnych, której wdrażanie rozpoczęło się na początku 1989 r. i trwało do 1993 r. Równocześnie realizowany był pierwszy, oparty na nowych zasadach, wieloletni program finansowania wspólnej polityki strukturalnej. W końcowej jego fazie, w roku 1993, przyjęto nowe regulaminy poszczególnych wspólnych funduszy, które wykorzystano w procesie tworzenia drugiego programu, obejmującego lata 1994–1999 [1, s. 387]. W początkowym okresie realizacji europejskiej polityki regionalnej ustanowionych zostało na lata 1989–1993 5 celów, następnie poszerzono go o cel szósty oraz o cel traktowany od 1993 roku jako wyodrębniony – pomoc rybołówstwu, finansowaną przez tzw. Finansowy Instrument Orientacji Rybołówstwa [1, s. 389].

W tabeli 1 zaprezentowano definicje celów europejskich funduszy strukturalnych w 1988 roku i po korektach w 1993 roku.

Tabela 1. Definicje celów europejskich funduszy strukturalnych w 1988 roku i po korektach w 1993 roku

Nr celu	Kryteria z 1988 r.	Kryteria z 1993 r.
Cel 1	Strukturalne dostosowanie regionów zacofanych w rozwoju	Strukturalne dostosowanie regionów zacofanych w rozwoju
Cel 2	Restrukturyzacja obszarów dotkniętych upadkiem przemysłu	Restrukturyzacja obszarów dotkniętych upadkiem przemysłu
Cel 3	Zwalczanie długoterminowego bezrobocia	Zwalczanie długoterminowego bezrobocia oraz ułatwanie młodzieży, a także innym grupom poszkodowanym dostępu do rynku pracy
Cel 4	Ułatwianie młodzieży dostępu do rynku pracy	Przystosowanie siły roboczej do zmian w systemie produkcji
Cel 5	Wspieranie rozwoju obszarów wiejskich:	Wspieranie rozwoju obszarów wiejskich:
5a	— dostosowanie struktury agrarnej	przyśpieszanie dostosowania struktury agrarnej i gospodarki rybnej
5b	— rozwój obszarów wiejskich	ułatwianie strukturalnego dostosowania obszarów wiejskich
Cel 6	— (brak tego celu)	Wspieranie regionów z niską gęstością zaludnienia (kryterium z 1995 roku)

Źródło: [10, s.14 wg [2, s.57]].

Realizowane w latach 1994–1999 cele o charakterze regionalnym – dotyczące tylko regionów zacofanych – to cele 1, 2, 5 b i 6, zaś o charakterze horyzontalnym – dla wszystkich regionów i państw – to cele 3, 4 i 5 a.

2. Cele wspólnotowej polityki regionalnej w latach 2000–2006

Reforma z 1999 roku wprowadziła podział środków finansowych pomiędzy poszczególne cele polityki strukturalnej, który powinien umożliwić osiągnięcie znacznej koncentracji wydatków na celu 1 oraz na regionach zacofanych. Wspólnota zredukowała ilość celów w polityce strukturalnej do trzech, zwiększając koncentrację środków na politycznym celu 1³.

Celem strategicznym polityki regionalnej w latach 2000–2006 jest likwidacja różnic w rozwoju pomiędzy poszczególnymi regionami, czyli osiągnięcie społecznej i gospodarczej spójności. Za pośrednictwem właściwych instrumentów finansowych Wspólnota podejmuje szereg działań prorozwojowych wspierających regiony najbiedniejsze i borykające się z problemami strukturalnymi. Określenie priorytetowych obszarów interwencji w zakresie wdrażania polityki regionalnej należy do kompetencji państw członkowskich. Niemniej jednak Unia Europejska wymaga, aby przy podejmowaniu działań zmierzających do realizacji celów polityki regionalnej zostały uwzględnione pewne wspólne dla wszystkich regionów założenia. Chodzi przede wszystkim o takie wdrażanie polityki regionalnej, które przyczyniać się będzie do harmonijnego i zrównoważonego rozwoju działalności gospodarczej, rozwoju zatrudnienia i zasobów ludzkich, ochrony i poprawy stanu środowiska oraz eliminowania nierówności i promowania równego traktowania kobiet i mężczyzn⁴. Wymienione obszary określa się jako horyzontalne polityki wspólnotowe⁵. Podejmowane działania ujęte są w sformalizowane ramy tzw. dokumentów programowych. Wzajemna koordynacja pomiędzy działaniami finansowymi z funduszy strukturalnych oraz z innych instrumentów finansowania polityki regionalnej powinna zostać zapewniona już na etapie tzw. programowania. Celem programowania jest wypracowanie wieloletnich planów rozwoju, podstaw wsparcia wspólnoty, jednolitych dokumentów programowych oraz programów operacyjnych.

Zgodnie z zasadą programowania, w pierwszej kolejności państwo członkowskie przygotowuje tzw. plan rozwoju. Plan rozwoju jest kompleksową analizą sytuacji społecznej i gospodarczej danego kraju. Określa on podstawowe problemy i bariery rozwojowe, z jakimi boryka się państwo członkowskie. Jednocześnie autorzy planu rozwoju określają w nim strategię oraz zasadnicze potrzeby, w tym także planowane wykorzystanie środków strukturalnych, które umożliwią osiągnięcie wyznaczonych w tym dokumencie celów. Cele te powinny być spójne z celem priorytetowym wspólnotowej polityki regionalnej, którym objęty jest kraj lub region, dla którego przygotowany jest plan rozwoju (por. [3, s. 84]).

W ramach planu rozwoju państwa członkowskie podają zarówno informacje na temat planowanego wykorzystania każdego z funduszy strukturalnych, dotyczące m.in. wielkości wnioskowanego wkładu finansowego, jak i zarys planowanych programów operacyjnych z uwzględnieniem ich celów oraz głównych kierunków działań.

³ Art. 7 Rozporządzenia Rady Unii Europejskiej nr 1260/1999 z dnia 21.06.1999 r. wprowadzającego ogólne przepisy dotyczące Funduszy Strukturalnych.

⁴ Art. 1 Rozporządzenia Rady Unii Europejskiej nr 1260/1999 z dnia 21.06.1999 r. wprowadzającego ogólne przepisy dotyczące Funduszy Strukturalnych.

⁵ Art. 12 Rozporządzenia Rady Unii Europejskiej nr 1260/1999 z dnia 21.06.1999 r. wprowadzającego ogólne przepisy dotyczące Funduszy Strukturalnych; [1, s. 93].

Działania strukturalne Unii Europejskiej realizowane są głównie za pośrednictwem funduszy strukturalnych, Funduszu Spójności, Sekcji Gwarancji Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej i Europejskiego Banku Inwestycyjnego⁶. W skład funduszy strukturalnych wchodzi:

- Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (EFRR),
- Europejski Fundusz Społeczny (EFS),
- Sekcja Orientacji Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej,
- Finansowy Instrument Wspierania Rybołówstwa (FIWR) (por. [11, s. 16–17; 3, s. 83]).

Wykorzystanie funduszy strukturalnych do realizacji celów priorytetowych polityki spójności społeczno-ekonomicznej przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Wykorzystanie funduszy strukturalnych do realizacji celów priorytetowych UE w latach 2000–2006

Rodzaje celów priorytetowych	Fundusze strukturalne
Cel 1 – promowanie rozwoju i dostosowań strukturalnych w regionach słabiej rozwiniętych	Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (EFRR), Europejski Fundusz Społeczny (EFS), Sekcja Orientacji Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej, Finansowy Instrument Wspierania Rybołówstwa (FIWR)
Cel 2 – wspieranie gospodarczej i społecznej konwersji obszarów mających problemy strukturalne	Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (EFRR), Europejski Fundusz Społeczny (EFS), Sekcja Orientacji Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej,
Cel 3 – wspieranie adaptacji i modernizacji polityk i systemów kształcenia, szkolenia i zatrudnienia	Europejski Fundusz Społeczny (EFS),

Źródło: [9, s. 251].

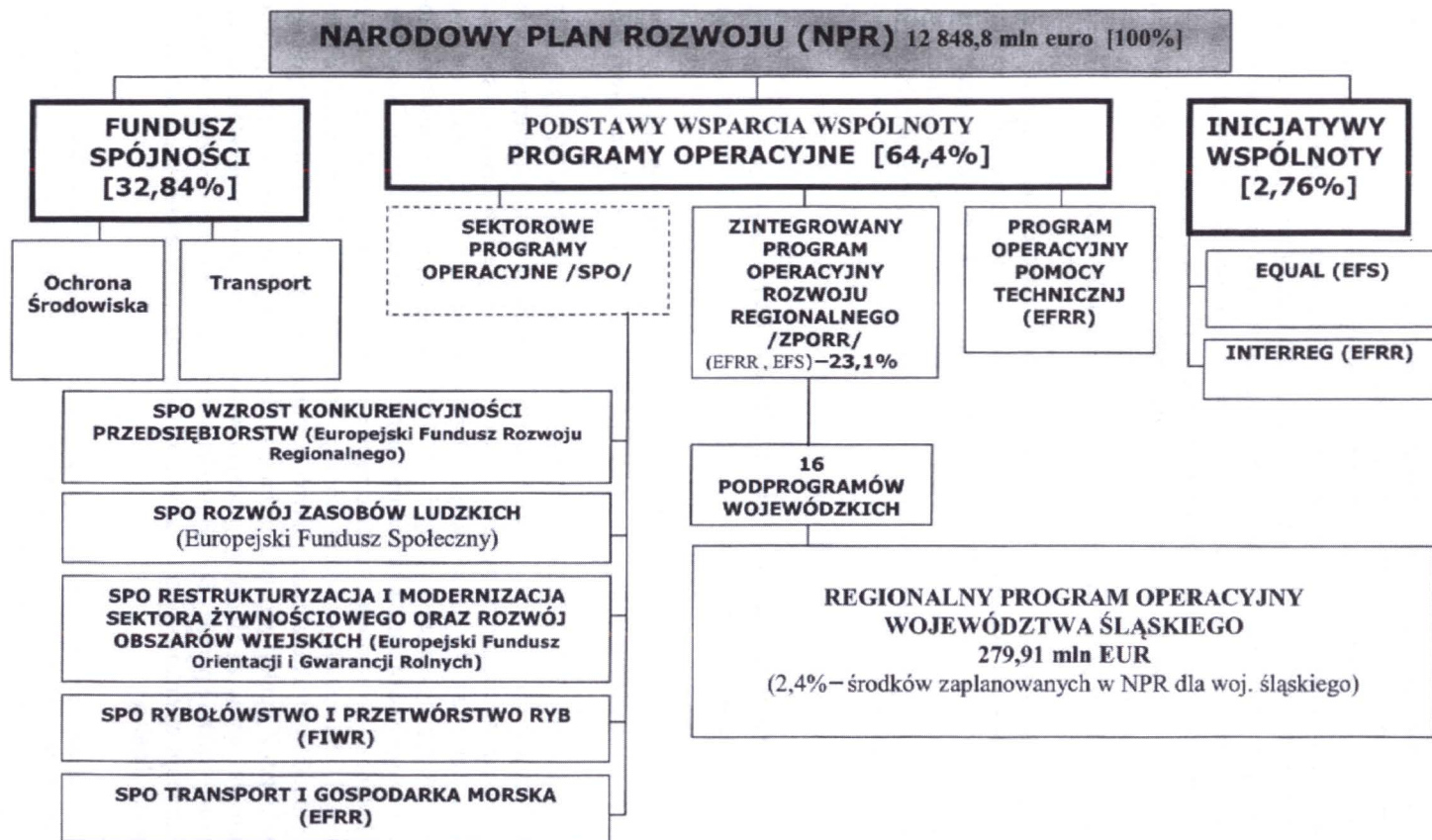
Narodowy Plan Rozwoju dla Polski zaprezentowano na rysunku 1.

Celem strategicznym polskiego Narodowego Planu Rozwoju (NPR) na lata 2004–2006, jest rozwijanie konkurencyjnej gospodarki opartej na wiedzy i przedsiębiorczości, zdolnej do długofalowego, harmonijnego rozwoju, zapewniającej wzrost zatrudnienia oraz poprawę spójności społecznej, ekonomicznej i przestrzennej z Unią Europejską na poziomie regionalnym i krajowym (por. [4, s. 51]).

Jednym z programów operacyjnych realizujących w chwili obecnej postulat rozwojowy Narodowego Planu Rozwoju na lata 2004–2006 – „Wzmocnienie potencjału rozwojowego regionów i przeciwdziałanie marginalizacji niektórych obszarów”⁷ – jest Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego (ZPORR). Zarządzanie Zintegrowanym Programem Operacyjnym Rozwoju Regionalnego usytuowane jest na poziomie krajowym, jednakże jego programowanie i wdrażanie w dużej mierze odbywa się na poziomie regionalnym. Realizacja ZPORR współfinansowana jest ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego oraz Europejskiego Funduszu Społecznego. Celem ZPORR jest tworzenie warunków wzrostu konkurencyjności regionów

⁶ Art.1 Rozporządzenia Rady Unii Europejskiej nr 1260/1999 z dnia 21.06.1999 r. wprowadzające ogólne przepisy dotyczące funduszy strukturalnych.

⁷ Narodowy Plan Rozwoju na lata 2004–2006 (NPR), przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 14.01.2003 r.



Rys. 1. Narodowy Plan Rozwoju. Źródło: [5].

oraz przeciwdziałanie marginalizacji niektórych obszarów w taki sposób, aby sprzyjać długofalowemu rozwojowi gospodarczemu kraju, jego spójności ekonomicznej, społecznej, terytorialnej oraz integracji z Unią Europejską⁸.

Osiągnięcie strategicznego celu ZPORR ma sprzyjać wzrostowi gospodarczemu, przekształceniom strukturalnym regionów, wzrostowi urbanizacji, zwiększeniu mobilności przestrzennej ludności oraz zwiększeniu poziomu wiedzy i dostępu społeczeństwa i podmiotów gospodarczych do najnowocześniejszych technologii. Osiągnięcie powyższego celu następuje w drodze realizacji każdego z piętnastu działań programu, stanowiących konkretyzację trzech priorytetów (por. m.in. [8, s. 221–222]):

- 1) rozbudowy i modernizacji infrastruktury służącej wzmocnieniu konkurencyjności regionów,
- 2) wzmocnieniu regionalnej bazy ekonomicznej i zasobów ludzkich,
- 3) rozwojowi lokalnemu.

Realizacja celu strategicznego NPR wymusza w nadchodzących latach zwrócenie dużej uwagi na zagadnienia publicznego wsparcia przedsiębiorstw zarówno produkcyjnych, jak i usługowych oraz ich otoczenia. Wspomaganie konkurencyjności gospodarki wymaga koncentracji środków finansowych, przede wszystkim na wspomaganie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w zakresie tworzenia i wdrożenia innowacji produktowej i technologicznej [4, s. 52].

3. Cele wspólnotowej polityki regionalnej w latach 2007–2013

Obowiązek zdefiniowania najbardziej pilnych problemów strukturalnych oraz przygotowania poszczególnych dokumentów na lata 2007–2013 należy do państw członkowskich.

Najważniejszym z dokumentów jest Strategia Rozwoju Kraju na lata 2007–2013. Dokument ten jest przyjmowany przez Komisję Europejską w porozumieniu z zainteresowanym państwem członkowskim. Zawiera on strategię i priorytety wspólnych działań Unii Europejskiej i danego kraju członkowskiego, ich szczegółowe cele oraz finansową alokację poszczególnych funduszy strukturalnych, jak i innych środków publicznych. Strategia Rozwoju Kraju stanowi punkt wyjścia do opracowania Narodowej Strategii Spójności (Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia). Dokument ten wiąże obie strony, tj. kraj członkowski oraz Komisję Europejską. Określa on generalne ramy pomocy z funduszy strukturalnych i innych instrumentów finansowych dla danego kraju członkowskiego. Z punktu widzenia późniejszej koordynacji funduszy ten etap programowania należy uznać za kluczowy, podejmowane są bowiem decyzje, które de facto określają całą strukturę pomocy unijnej przekazywanej dla danego kraju członkowskiego lub regionu kraju członkowskiego. Na rysunku 2 zobrazowano architekturę całości podejmowanych działań.

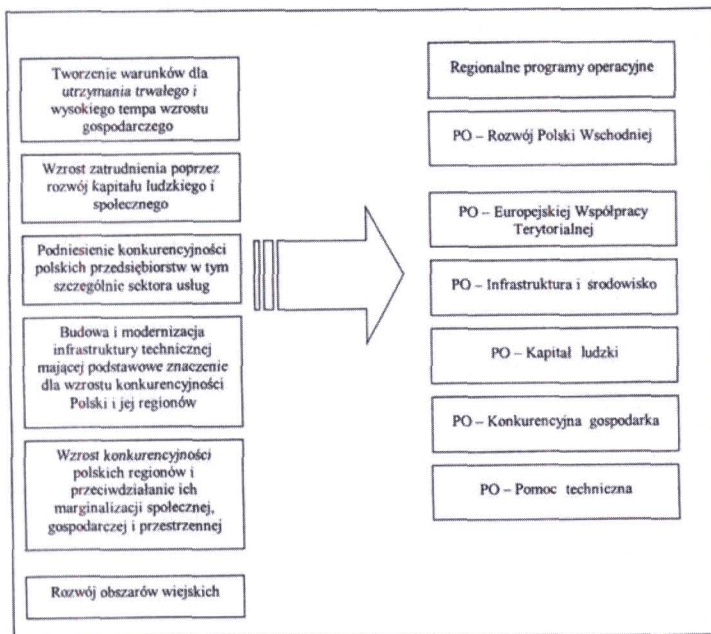
⁸ ZPORR – uzupełnienie Programu przygotowane zgodnie z zasadami programowania Funduszy Strukturalnych, wersja z 14.04.2003 r., Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Socjalnej. Dokument ten został przygotowany zgodnie z wytycznymi zawartymi w art. 18 Rozporządzenia Rady UE nr 1260 z dnia 12.06.1999 r. wprowadzającego ogólne przepisy dotyczące funduszy strukturalnych.



Rys. 2. Schemat (architektura) całości działań. Źródło: [6].

Kolejne dokumenty opracowywane w ramach procesu programowania są już uszczegóławianiem zapisów zawartych w Narodowej Strategii Spójności, której wstępny projekt został przyjęty przez Radę Ministrów 14 lutego 2006 r.

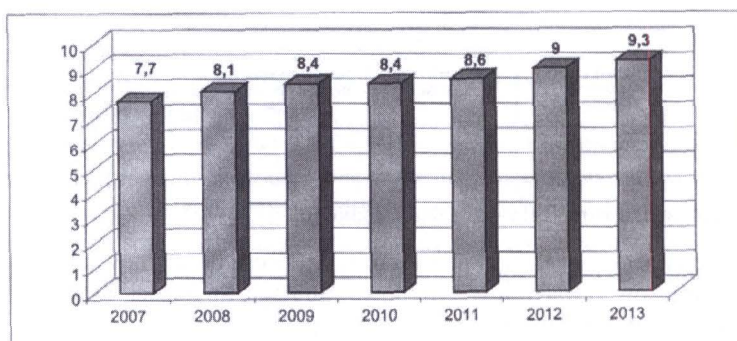
Celem strategicznym NSRO jest tworzenie warunków dla wzrostu konkurencyjności polskiej gospodarki, opartej na wiedzy i przedsiębiorczości, zapewniającej wzrost zatrudnienia oraz wzrost poziomu spójności społecznej, gospodarczej i przestrzennej Polski w ramach Unii Europejskiej i wewnątrz kraju. Szczegółowe cele Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia przedstawiono na rysunku 3.



Rys. 3. Układ celów NSRO i programów operacyjnych. Źródło: [6].

Zgodnie z Narodową Strategią Spójności (NSRO) zaplanowana na lata 2007–2013 łączna wielkość zaangażowanych środków finansowych wyniesie ok. 85,6 mld euro (w tym ok. 69,3 mld euro stanowić będzie wkład publiczny). Z sumy tej wielkość alokacji środków wspólnotowych to 59,5 mld euro (Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego, Europejski Fundusz Społeczny, Fundusz Spójności). Natomiast około 9,7 mld euro stanowi publiczny wkład krajowy w projekty współfinansowane ze źródeł budżetu Wspólnoty.

Na rysunku 4 przedstawiono wielkość środków strukturalnych dla Polski w poszczególnych latach.



Rys. 4. Środki strukturalne dla Polski na lata 2007–2013 (w mld euro). Źródło: [6].

W porównaniu do NPR na lata 2004–2006 zauważalna jest silna decentralizacja programów operacyjnych. Dotychczasowy Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego zostanie zastąpiony przez 16 regionalnych programów operacyjnych. Programy Rozwój Zasobów Ludzkich i Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw zostały rozdzielone na kilka bardziej szczegółowych programów operacyjnych. W tabeli 1 pokazano podział środków finansowych na poszczególne programy operacyjne.

Tabela 3. Podział środków finansowych na programy operacyjne wg projektu NSRO na lata 2007–2013

Programy operacyjne	Wielkość alokacji (mln euro)	Procentowa wielkość alokacji
Regionalne Programy Operacyjne	15 985,50	26,8%
PO Rozwoju Polski Wschodniej	2 161,60	3,6%
PO Europejskiej Współpracy Terytorialnej	576,00	1%
PO Infrastruktura i środowisko	21 275,20	35,7%
PO Kapitał ludzki	8 125,90	13,7%
PO Konkurencyjna gospodarka	7 004,90	11,7%
PO Pomoc techniczna	216,70	0,4%
Rezerwa krajowa	2 001,00	3,4%
Rezerwa na pokrycie nadzwyczajnych strat i nieprzewidzianych wydatków	400,20	0,7%
Rezerwa wykonania	1 786,00	3%
Razem NSRO	59 533,00	100,0%

Źródło: [6]. Najwięcej środków przeznaczonych zostanie na programy operacyjne Infrastruktura i środowisko (35,7%) oraz regionalne programy operacyjne (26,8%). Najmniej natomiast na programy operacyjne związane z Europejską Współpracą Terytorialną oraz Rozwojem Polski Wschodniej.

Narodowa Strategia Spójności będzie wdrażana przy pomocy programów operacyjnych (PO), zarządzanych przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego oraz przy pomocy regionalnych programów operacyjnych (RPO), zarządzanych przez Samorządy poszczególnych województw.

4. Finansowanie regionalnych programów operacyjnych

Podstawowym celem RPO będzie podnoszenie konkurencyjności regionów i promowanie zrównoważonego rozwoju poprzez tworzenie korzystnych warunków dla inwestycji regionalnych i lokalnych. Działania określone w RPO są koordynowane z podejmowanymi w ramach pozostałych programów operacyjnych. Głównymi grupami beneficjentów RPO są jednostki samorządu terytorialnego oraz przedsiębiorcy.

Obecnie w Ministerstwie Rozwoju Regionalnego trwają prace nad oceną merytoryczną poszczególnych RPO. Jednocześnie w województwach odbywają się konferencje konsultacyjne Narodowej Strategii Spójności i regionalnych programów operacyjnych.

Regionalne programy operacyjne (RPO) zostaną przyjęte dla każdego z województw osobno. Będą to dokumenty, na których podstawie będą dzielone w poszczególnych regionach w latach 2007–2013 pieniądze z Unii Europejskiej.

Nad nowymi programami pracują wszyscy – przedstawiciele gmin, powiatów, organizacji społecznych i gospodarczych oraz innych ważnych środowisk społeczności lokalnych w każdym województwie osobno. By programy były jak najlepiej przygotowane powołano m.in. powiatowe zespoły robocze, prowadzone przez starostów poszczególnych powiatów. Ostateczny kształt dokumentu władze każdego z województw negocjuwać będą z Komisją Europejską i to od ich wyników w dużej mierze zależeć będzie, na jakie cele będzie można wykorzystać środki unijne.

Istotne zmiany, które nastąpiły w RPO 2007–2013 w ostatnim czasie, są w znacznym stopniu spowodowane rezygnacją z priorytetu finansowanego z Europejskiego Funduszu Społecznego, co wiąże się z koniecznością zachowania jednofunduszowości programu. Z uwagi na tematyczne zawężenie priorytetów oraz działań finansowanych z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego znacznie wzrosła ich liczba. Konieczne było również dokonanie zmian w tabelach finansowych oraz korekta rozdziałów dotyczących m.in. diagnozy stanu społeczno-gospodarczego regionów, pomocy publicznej dla danych województw i systemu wdrażania [14].

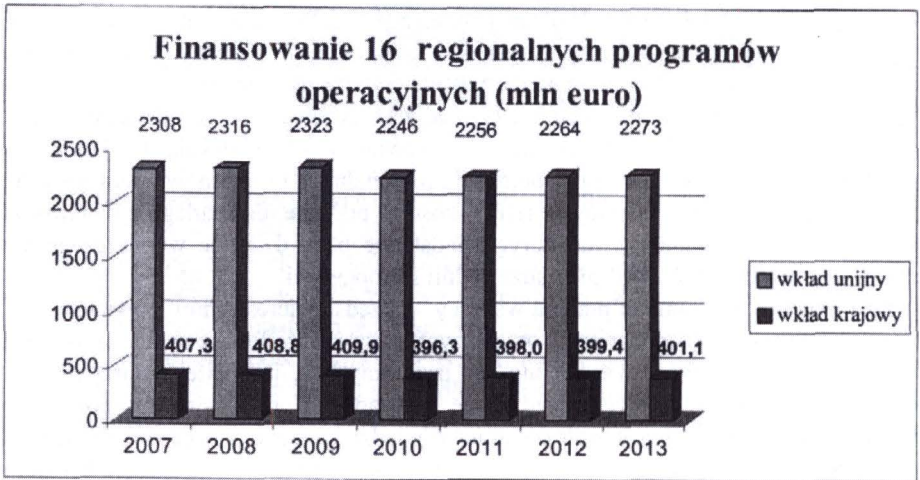
W ramach RPO wsparciem zostaną objęte⁹:

- Badania i rozwój technologiczny, innowacje i przedsiębiorczość.
- Społeczeństwo informacyjne.
- Inicjatywy lokalne w zakresie zatrudnienia i rozwoju oraz wsparcie struktur świadczących usługi lokalne w tworzeniu nowych miejsc pracy.

⁹ Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007–2013, wspierające wzrost gospodarczy i zatrudnienie, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, luty 2006, s. 97.

- Środowisko.
 - Zapobieganie i zwalczanie zagrożeń przyrodniczych i technologicznych.
 - Turystyka.
 - Inwestycje w kulturę.
 - Inwestycje w transport.
 - Inwestycje energetyczne.
 - Inwestycje w kształcenie (zwłaszcza zawodowe).
 - Inwestycje w infrastrukturę ochrony zdrowia oraz w infrastrukturę społeczną.
- Opcjonalnie w ramach RPO można będzie realizować inwestycje z zakresu:
- Wsparcia obszarów problemowych wybranych miast
 - Współpracy międzyregionalnej.

Na działania te dla 16 regionalnych programów operacyjnych przeznaczona została kwota 18, 8 mln euro. Z czego wkład unijny stanowi kwota 15,98 mln euro , a krajowy 2,82 mln euro. Wielkość środków przedstawiono na rysunku 5.



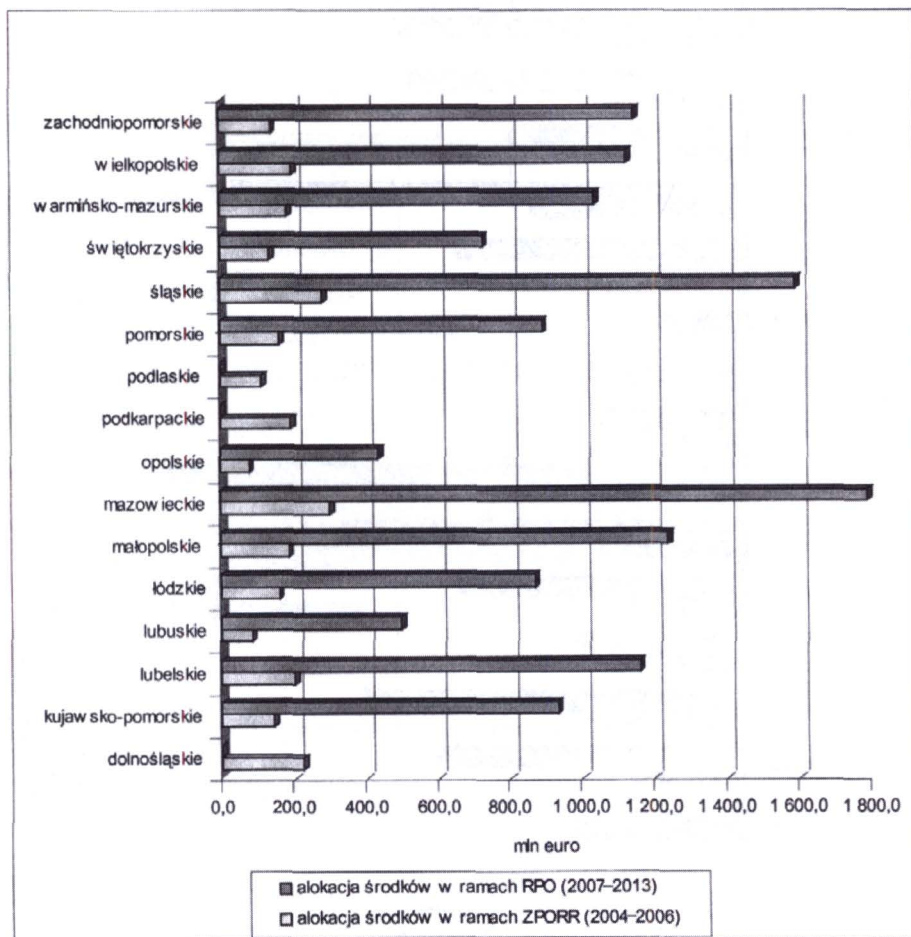
Rys. 5. Finansowanie 16 regionalnych programów operacyjnych. Źródło: [6].

Alokacja środków, jaka została zaplanowana w ramach RPO na lata 2007–2013, jest ponad 5,5-razy większa od środków, jakie Polska otrzymała na realizację działań w ramach trwających do końca 2006 r. zintegrowanych programów operacyjnych rozwoju regionalnego.

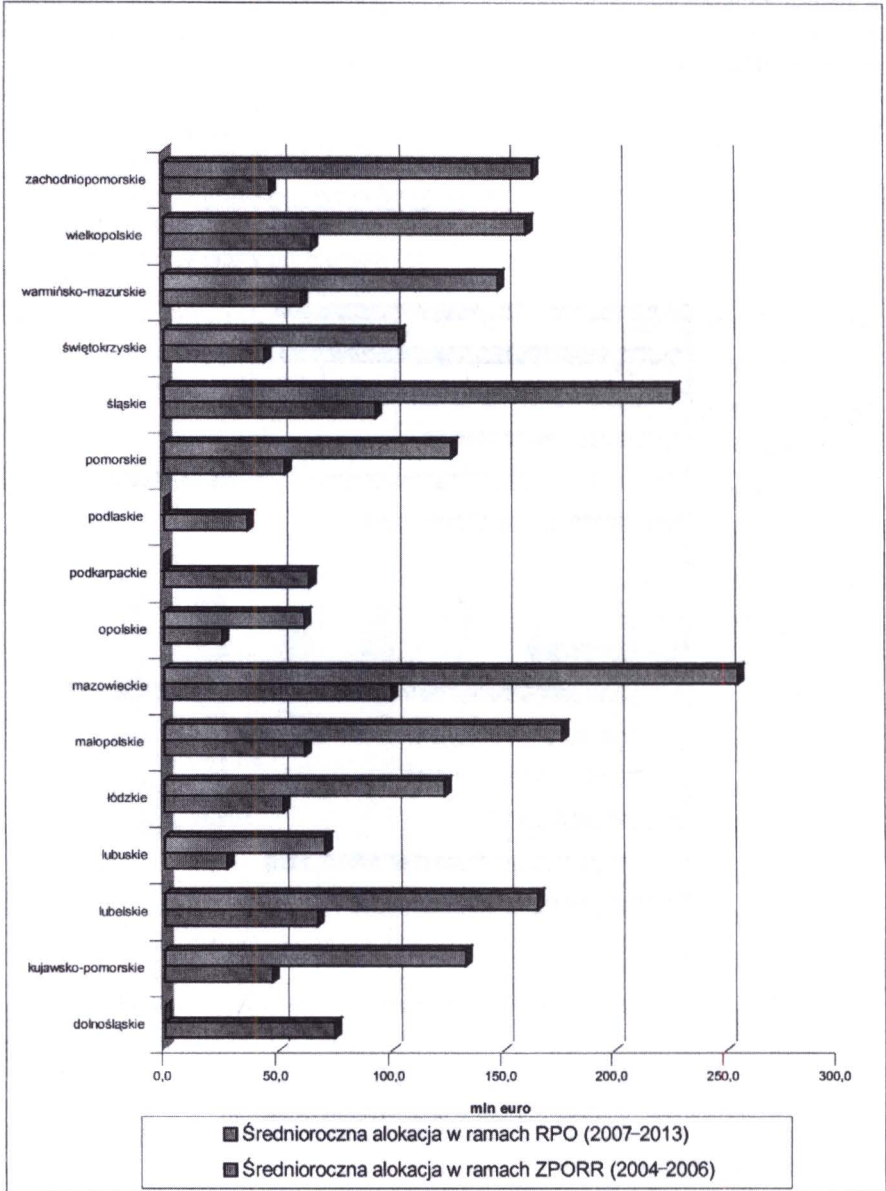
Na rysunku 6 pokazano wielkość alokacji środków według RPO i ZPORR. Wynika z niego, iż najwięcej środków otrzyma województwo mazowieckie, a następnie śląskie i małopolskie. Najmniejsza alokacja przypadnie natomiast dla województwa opolskiego, czyli im większy region (województwo), tym więcej dostaje środków.

Porównywane okresy programowania różnią się od siebie liczbą lat i nie są planowane równomiernie na rok lecz będą miały tendencję wzrostową. Pomimo to wielkość planowanych środków uwzględniono w rozliczeniu rocznym. Można wtedy zauważyć, że dla niektórych województw, np. zachodniopomorskiego planowana alokacja jest ponad 3-krotnie większe niż obecna. Natomiast średnio środki zaplanowane na realizację regionalnych programów operacyjnych są większe prawie o 250% od środków na reali-

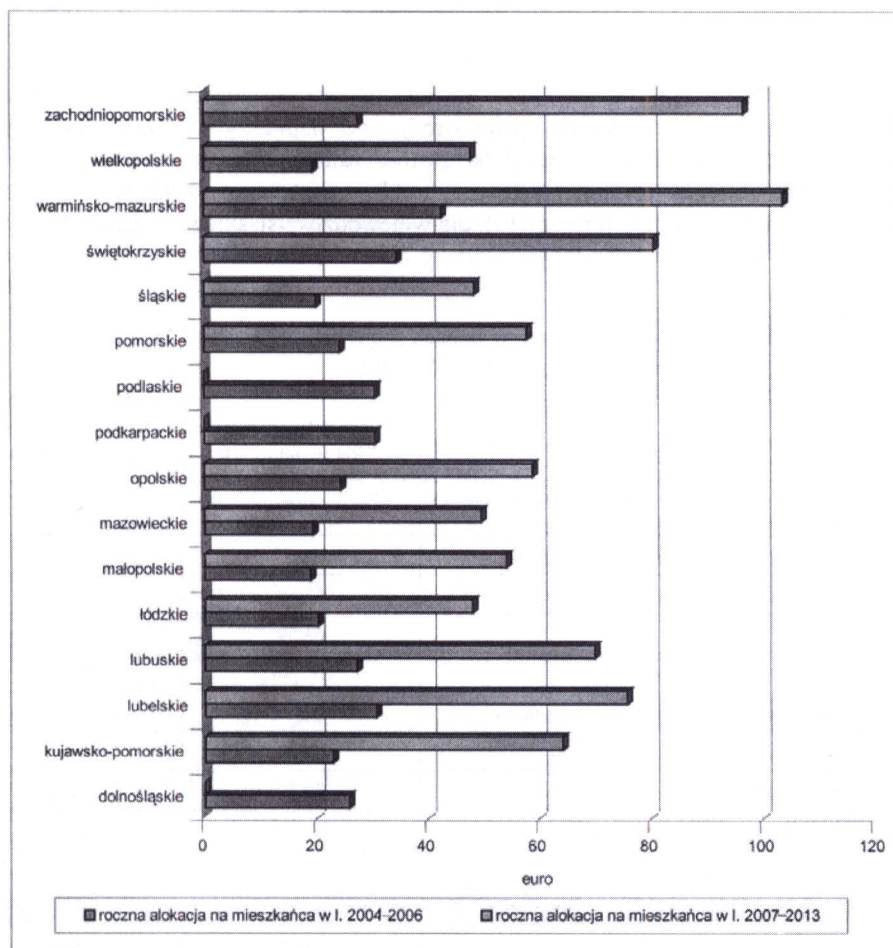
zowane zintegrowane programy operacyjne rozwoju regionalnego. Średnioroczną alokację w podziale na poszczególne województwa zaprezentowano na rysunku 7, a roczną alokację środków przypadająca na 1 mieszkańca w podziale na poszczególne województwa w latach 2004–2006 oraz 2007–2013 na rysunku 8.



Rys. 6. Alokacja środków w podziale na poszczególne województwa w ramach regionalnych programów operacyjnych (2007–2013) oraz zintegrowanych programów operacyjnych rozwoju regionalnego (2004–2006). Brak aktualnych danych o alokacji w ramach RPO dla województw : podlaskiego, podkarpackiego i dołnośląskiego. Źródło: opracowanie własne na podstawie [6].



Rys. 7. Średnioroczna alokacja środków w podziale na poszczególne województwa w ramach regionalnych programów operacyjnych (2007–2013) oraz zintegrowanych programów operacyjnych rozwoju regionalnego (2004–2006). Brak aktualnych danych o alokacji w ramach RPO dla województw : podlaskiego, podkarpackiego i dolnośląskiego. Źródło: opracowanie własne na podstawie [6].



Rys. 8. Roczna alokacja środków przypadająca na 1 mieszkańca w podziale na poszczególne województwa w latach 2004–2006 oraz 2007–2013. Źródło: opracowanie własne na podstawie [6].

Porównując różną alokację środków z populacją mieszkańców danego województwa, można zauważyć, iż najczęściej środków na jednego mieszkańca przypadnie w województwach: warmińsko-mazurskim, zachodniopomorskim, świętokrzyskim i lubelskim. Dla województwa zachodniopomorskiego alokacja środków będzie prawie czterokrotnie większa niż w ramach programu ZPORR.

Biorąc pod uwagę fakt, iż województwa: warmińsko-mazurskie, świętokrzyskie, lubelskie, tworzące tzw. ścianę wschodnią, będą mogły również skorzystać z środków, które są dla nich zaplanowane w PO Rozwój Polski Wschodniej, można stwierdzić, iż regiony te zyskają najczęściej w nowym okresie programowania.

Natomiast województwa: małopolskie, mazowieckie, wielkopolskie i śląskie, które otrzymają największą pulę środków ogółem, w powyższym zestawieniu plasują się na końcu.

Należy jednak pamiętać, że polityka regionalna UE zmierza do wyrównywania proporcji między regionami, a województwa małopolskie, mazowieckie, wielkopolskie i śląskie notują najwyższy wzrost gospodarczy oraz najniższy wskaźnik bezrobocia. Jednakże ww. województwa z uwagi na gęstość zaludnienia oraz uprzemysłowienie borykają się z innymi, nie mniej ważnymi problemami, czego przykładem może być planowany podział środków finansowych dla województwa śląskiego na lata 2007–2013 (tabela 4).

Tabela 4. Przykładowy podział środków w ramach projektu Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego na lata 2007–2013

Lp.	PRIORYTETY Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego 2007 – 2013	Poziom dofinansowania EFRR (w mln EUR)	Podział procentowy alokacji EFRR
1.	Priorytet 1. Badania i rozwój technologiczny, innowacje i przedsiębiorczość	286,16	18%
2.	Priorytet 2. Społeczeństwo informacyjne	190,77	12%
3.	Priorytet 3. Turystyka	63,59	4%
4.	Priorytet 4. Kultura	63,59	4%
5.	Priorytet 5. Środowisko	317,96	20%
6.	Priorytet 6. Zrównoważony rozwój miast	158,98	10%
7.	Priorytet 7. Transport	270,26	17%
8.	Priorytet 8. Edukacja	79,49	5%
9.	Priorytet 9. Zdrowie i rekreacja	63,59	4%
10.	Priorytet 10. Pomoc techniczna	47,69	3%
11.	Rezerwa programowa	47,69	3%
12.	Całość programu	1 589,77	100%

Źródło: opracowanie własne na podstawie [12].

Z powyższego zestawienia wynika, że najważniejszymi priorytetami dla regionu są działania związane z ochroną środowiska i transportem oraz rozwój i wykorzystanie nowoczesnych technologii.

Zakończenie

W związku z pracami nad dokumentami operacyjnymi na szczeblu krajowym oraz przygotowaniem województw do nowego okresu budżetowego Unii Europejskiej na lata 2007–2013, trwają prace nad Regionalnymi Programami Operacyjnymi poszczególnych województw na lata 2007–2013.

Regionalne programy operacyjne województw mają być wyrazicielem finansowo-technicznym zapisów strategii rozwoju województw i stanowić będą instrument realizacji najważniejszych postanowień strategii rozwoju kraju.

RPO 2007–2013, w przeciwieństwie do tworzonego na szczeblu centralnym Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego 2004–2006 (ZPORR), tworzone są samodzielnie przez samorządy regionalne. Pozwala to na dostosowanie zapisów RPO do faktycznych potrzeb i możliwości rozwoju województw, a tym samym skuteczniejszego i bardziej racjonalnego wykorzystania regionalnych zasobów dla dalszego ich rozwoju. W ramach RPO będą finansowane projekty jednostek samorządu terytorialnego, organizacji pozarządowych, przedsiębiorstw oraz innych instytucji i organizacji publicznych i prywatnych.

Literatura

1. Ciepielecka M., *Polityka regionalna i strukturalna Wspólnoty Europejskiej*, [w:] *Unia Europejska. Przygotowania Polski do członkostwa*, red. nauk. Kawecka-Wyrzykowska E., Synowiec E., Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2001.
2. Głębicka K., Grewiński M., *Europejska polityka regionalna*, Dom Wydawniczy ELIPSA, Warszawa 2003.
3. Jankowska A., Kierzkowski T., Knopik R., *Fundusze strukturalne Unii Europejskiej*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2005.
4. Krystowski K., *Polskie podmioty gospodarcze w świetle pomocy strukturalnej Unii Europejskiej*, [w:] *Fundusze Unii Europejskiej*, red. nauk. J. Babiak, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2006.
5. Materiały szkoleniowe z Urzędu Marszałkowskiego Województwa Śląskiego, Katowice 2004.
6. Materiały z Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2006.
7. Narodowy Plan Rozwoju na lata 2004–2006 (NPR), przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 14.01.2003 r.
8. Pancer-Cybulska E., *Uwarunkowania procesów integracji Polski z Unią Europejską na poziomie regionalnym i lokalnym*, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 2005.
9. Ryszkiewicz A., *Przygotowanie Polski do wykorzystania środków z funduszy strukturalnych*, [w:] *Polska w Unii Europejskiej. Uwarunkowania i możliwości po 2004 roku*, red. nauk. Wojtkowska-Łodej G., Wydawnictwo SGH, Warszawa 2003.
10. Sitte R., Ziegler A., *Die Europäischen Strukturfonds in der Bundesrepublik Deutschland in Förderzeitraum 1994–1999*, 1995.
11. Skrzypek J., *Jak korzystać z funduszy strukturalnych UE. Programy operacyjne dla przedsiębiorstw w teorii i praktyce*, Wydawnictwo Twigger, Warszawa 2004.
12. Wstępny projekt Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego na lata 2007–2013, Katowice 2006.
13. Rozporządzenia Rady Unii Europejskiej nr 1260/1999 z dnia 21.06.1999 r.
14. <http://www.fundusze-strukturalne.gov.pl/nss/>.

Włodzimierz Biniek

Dialog społeczny w Polsce i krajach Unii Europejskiej

Wprowadzenie

Zinstytucjonalizowany dialog społeczny korzeniami sięga początków ubiegłego wieku, kiedy to w 1919 r. w wyniku rosnącej troski o reformy społeczne po I wojnie światowej, w obliczu gwałtownego wzrostu bezrobocia – dziewięć państw, w tym Polska, założyło Międzynarodową Organizację Pracy. Punktem wyjścia ku temu były rokowania związków zawodowych z organizacjami przedsiębiorców.

Dziś dialog społeczny jest szerszym procesem – rozwijany jest na szczeblu międzynarodowym, europejskim, krajowym, regionalnym, sektorowym, jak również na szczeblu przedsiębiorstwa. Obejmuje zarówno negocjacje zbiorowe, jak i konsultacje. Funkcjonuje jako dialog autonomiczny – dwustronny, ale może również odbywać się w układzie trójstronnym z uczestnictwem strony rządowej czy publicznej.

Wymiana informacji w ramach dialogu społecznego często stanowi podstawę dla wspólnego rozwiązywania problemów, zbiorowych negocjacji lub jednostronnego podejmowania decyzji. Jeśli dialog społeczny jest udany, staje się procesem, dzięki któremu stosunki społeczno-gospodarcze mają szansę być oparte na solidnym gruncie, a przyjmowane rozwiązania cieszyć się poparciem wszystkich zaangażowanych stron.

Europejski dialog społeczny rozumiany jako dialog pomiędzy dwoma głównymi stronami sfery ekonomicznej: stroną pracodawców i stroną pracobiorców rozwijał się wraz z postępowaniem integracji europejskiej – jest jednym z podstawowych elementów europejskiej polityki społecznej.

Dialog społeczny i partnerstwo społeczne w skali globalnej wydaje się również nie tracić na znaczeniu. We wnioskach z konferencji G8 z udziałem ministrów pracy zatrudnienia w Stuttgarcie (grudzień 2003) zapisano m.in., że nie ma efektywnego gospodarowania w XXI wieku bez nowoczesnego systemu zbiorowych stosunków pracy i skutecznych strategii w zakresie zarządzania zmianami. Efektywna współpraca między pracodawcami, pracownikami i ich organizacjami oparta na partnerstwie oraz zaangażowaniu pracowników zgodnie z krajowymi tradycjami i praktyką, stanowi ważny wkład w popieranie jakości pracy. Z kolei opublikowany w Genewie w lutym 2004 r. raport

Światowej Komisji ds. Społecznego Wymiaru Globalizacji, Międzynarodowej Organizacji Pracy, wzywa do „skupienia uwagi na ludziach” i podkreśla, że w kontekście strategii na rzecz zmian dla owocnego dialogu społecznego są konieczne silne, reprezentatywne organizacje pracowników i pracodawców.

Dialog społeczny funkcjonujący na szczelbu Unii Europejskiej został zbudowany na podstawie różnych systemów i praktyk dialogu społecznego obowiązujących w państwach członkowskich. Unia Europejska nie wypracowała jednolitego modelu dla wszystkich państw członkowskich, jednak wymaga od tych państw rozwiniętego i skutecznego dialogu społecznego, realizującego przynależne mu funkcje, odpowiednie do zwyczajów i tradycji danego kraju, ale także wymogów formalnych wynikających z członkostwa w UE.

Historia i rozwój dialogu społecznego w Europie są ściśle powiązane z ewolucją i modelem rynku pracy w poszczególnych krajach członkowskich Unii Europejskiej.

Celem opracowania jest znalezienie odpowiedzi na następujące pytania:

- jaki model dialogu społecznego powinna przyjąć Polska i w jakim kierunku go rozwijać?
- co jako kraj możemy wnieść do jego procesów, praktyk i instytucji?
- jakie zadania stoją przed organizacjami pracodawców i pracobiorców, jakie kompetencje, umiejętności i wiedzę powinni posiadać ich przedstawiciele, by dialog ten był skuteczny?
- jakie wnioski wynikają dla Polski z doświadczeń państw Unii Europejskiej?

Żeby odpowiedzieć na te pytania, należy dokonać analizy i oceny dialogu społecznego w krajach Unii Europejskiej, a następnie określić miejsce i rolę dialogu społecznego w Polsce.

Dla celów opracowania wybrano cztery kraje: Irlandię, Hiszpanię, Holandię i Danię, w których występują główne formy europejskiej tradycji państwowej i trzy podstawowe modele rynku pracy.

1. Modele rynków pracy w Europie Zachodniej¹

Państwa opiekuńcze Europy Zachodniej zbudowano zasadniczo na bazie rozwoju gospodarczego odnotowanego od lat pięćdziesiątych do siedemdziesiątych. W tych krajach zaobserwowano znaczne różnice dotyczące form rozwoju. Stwierdzono, że rozwój ten umożliwiła gwarantowana instytucjonalnie współpraca zorganizowanego kapitału i zorganizowanej pracy. Związkowi zawodowym udzielono pomocy, która zmierzała do ograniczenia ich żądań (płacowych), a kapitał zmuszono do ponownego zainwestowania w znacznej części ogromnych zysków w gospodarkę krajową. Do osiągnięcia korzystnych wyników przyczynił się szereg warunków organizacyjno-instytucjonalnych. Po pierwsze – koncentracja i centralizacja związków zawodowych i związków pracodawców, po drugie – koordynująca rola najważniejszych związków pracodawców i wiodących związków zawodowych, posiadających dużą liczbę członków, w uzależnionych od eksportu działach gospodarki, po trzecie – zaangażowanie związków zawodowych w ko-

¹ S.K. Andersen, *Dialog społeczny a europejskie tradycje państwowe*, Wyd. Wydział Socjologii Uniwersytetu w Kopenhadze, Kopenhaga 2002.

mitetach doradczo-administracyjnych w poszczególnych działach gospodarki i w gospodarce krajowej, po czwarte – rozszerzenie praw uczestnictwa pracowników, i po piąte – rozwój wspieranych przez rząd instytucji monitorujących przestrzeganie zasad i rozpowszechniających dowody działań świadczących o braku współpracy.

Warunki powyższe nie zostały spełnione częściowo we Francji i we Włoszech. Mimo to kraje te odnotowały w okresie od lat pięćdziesiątych do siedemdziesiątych bardzo wysoki poziom rozwoju i inwestycji. Ze względu na słabość związków zawodowych w tych krajach do ograniczenia żądań związkowych i wzrostu inwestycji kapitałowych nie były konieczne zachęty ani gwarancje instytucjonalne. Związki we Francji i we Włoszech były wyjątkowo słabe i wewnątrznie podzielone, brakowało im także sojuszników w rządzie, a stosunki pomiędzy pracodawcami i związkami zawodowymi charakteryzowało dążenie do dominacji, a nie współpracy.

W Wielkiej Brytanii rozwój gospodarki przybrał jeszcze inną formę. W latach pięćdziesiątych i sześćdziesiątych poziom rozwoju w tym kraju był o połowę mniejszy niż średni poziom rozwoju w Europie. W północnej części kontynentu europejskiego skala strajków była ograniczona, natomiast Wielką Brytanię rozrywały konflikty pracownicze. Wielka Brytania utrzymywała w zasadzie politykę nieinterweniowania w kwestie regulacji płac czy warunków pracy. Kraj zyskał przez to miano „chorego państwa europejskiego” z przestarzałym systemem regulacji pracy.

W latach siedemdziesiątych różnice warunków gospodarczych, społecznych i instytucjonalnych ukazały obraz systemów rynku pracy, które były raczej odmienne. Jelle Visser (1996) stwierdził, że próby wyjaśnienia tych różnic wiązały się ze strategiami polityczno-gospodarczymi obranymi przez poszczególne kraje. Tak zwana hipoteza lewicowo-prawicowa sugerowała, że rządy u władzy przyznają pierwszeństwo zwalczaniu bezrobocia lub sprzyjają niskiej inflacji. Hipoteza ta jednak okazała się zbyt prosta i zastąpiono ją hipotezą „neokorporacjonizmu”, zgodnie z którą nie należy kłaść nacisku wyłącznie na wybór priorytetów, ale także na koordynację i wdrażanie polityki. Neokorporacjonizm oznacza wysoko zorganizowaną, skoncentrowaną i skoordynowaną strukturę reprezentacji interesów (pracodawców związków zawodowych), w połączeniu z wysokim stopniem uczestnictwa zorganizowanych grup interesów w tworzeniu i realizacji polityki publicznej. Dobrym przykładem kraju, w którym panuje system korporacjonistyczny, są Niemcy i Holandia. Jednakże wydarzenia zaistniałe w poszczególnych krajach europejskich pokazały, że niektóre gospodarki rynkowe są „zinstytucjonalizowane” (organizacje są tam silne i skoncentrowane), inne natomiast są „niezinstytucjonalizowane” (organizacje są w nich słabe i rozdrobnione).

Colin Crouch (1993) twierdził, że w Europie Zachodniej można zaobserwować trzy tradycje państwowe i trzy modele rynku pracy. W tym przypadku pojęcie tradycji państwowej ma zarówno szeroki zakres, co oznacza, że obejmuje procesy ideologiczne, instytucjonalne, kulturalne itd., wpływające na rozwój określonych tradycji państwowych, jak i podłoże historyczne, co oznacza, że tradycje państwowe są głęboko zakorzenione w historii państwa danego narodu. W modelu pierwszym, pluralistycznym, państwo jest bierne i hołduje zasadzie nieinterweniowania. Państwowa regulacja kwestii stosunków pracy czy dialogu społecznego ogranicza się do tworzenia skromnych zasad prawdy, stosowanych przy zawieraniu umów przez osoby fizyczne i prawne. W tym zakresie system oparty jest na zasadzie woluntaryzmu. Pracodawcy i związki zawodowe rozwinęły stosunki negocjacji (dialogu społecznego) bazujące na systemie wartości przeciwnych, choć mogłyby uzgodnić wspólne procedury i zaakceptować ewentualne poraż-

ki, pod warunkiem że przeciwnik przestrzegał zasad. Stosunki pomiędzy partnerami społecznymi można opisać jako „podzielone negocjacje – dialog”, co oznacza, że proces ten to gra, w której wynik ogólny jest zerowy, gdyż zyski jednej strony oznaczają straty drugiej. Struktura związków pracodawców i związków zawodowych jest rozdrobniona, a koordynacja na szczeblu centralnym jest znikoma lub jej brak. Klasyczny przykład kraju, w którym funkcjonuje **system pluralistyczny**, to Wielka Brytania.

W modelu drugim, **etatystycznym**, pracodawcy i związki zawodowe działają odrębnie, co oznacza, że dialog pomiędzy nimi jest ograniczony i charakteryzują go konflikty.

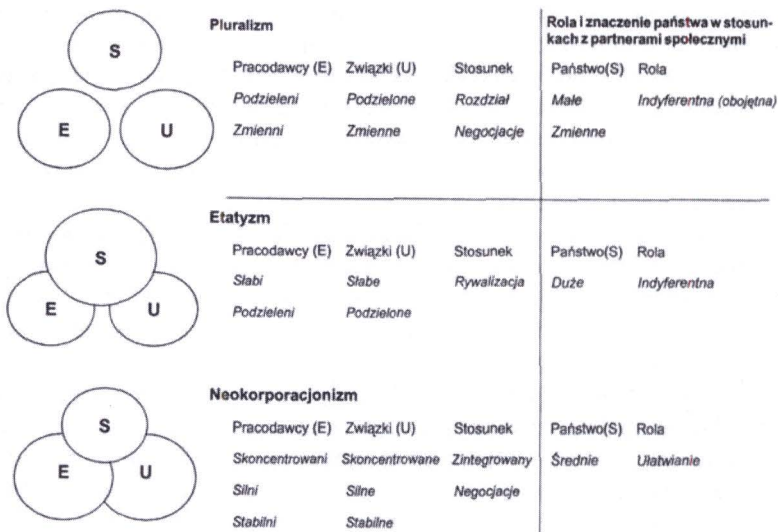
Wzajemne uznanie jest ograniczone, a każdy z partnerów społecznych kwestionuje prawne podstawy działania drugiej strony, dlatego też stosunki między pracodawcami i związkami zawodowymi to współzawodnictwo. Dyscyplina wewnętrzna i wola współpracy wśród różnych związków pracodawców i związków zawodowych są słabe. W związku z tym częste są interwencje państwa w zakresie regulacji rynku pracy. Klasycznym przykładem państwa etatystycznego jest Francja.

Model trzeci, **neokorporacjonistyczny**, także charakteryzuje interwencja państwa w regulacji rynku pracy, z tym że dokonuje się to na drodze konsultacji lub porozumień z partnerami społecznymi. Wysoko zorganizowane, działające w dużym zakresie związki pracodawców i związki zawodowe stosują lub nadzorują różnorodne formy dialogu społecznego (w tym negocjacje zbiorowe), często poprzez wiodące organizacje krajowe.

Organizacje partnerów społecznych są w związku z tym wpływowe i działają na bazie zintegrowanych, częściowo pokrywających się systemów wartości. Negocjacje i dialog są zintegrowane, tzn. toczą się na zasadzie gry, której ogólny wynik jest dodatni – zarówno pracodawcy, jak i pracownicy osiągają w ich wyniku korzyści.

Rolą państwa nie jest dominacja, ale usprawnianie różnorodnych procesów regulacji rynku pracy. Najlepszym przykładem państwa neokorporacjonistycznego są Niemcy.

Trzy modele rynku pracy i ich główne cechy przedstawia rysunek 1.



Rys. 1. Modele rynku pracy w Europie Zachodniej. Źródło: S.K. Andersen, dz. cyt.

Wybrane do celów opracowania cztery kraje, tzn. Irlandia, Hiszpania, Holandia i Dania reprezentują trzy powyższe modele rynku pracy, choć nie bezpośrednio: w krajach tych może dominować dana tradycja państwowa, a drogę rozwoju dialogu społecznego warunkują także inne tradycje regulacji. Dialog społeczny w Irlandii bazuje na brytyjskim systemie pluralistycznym. W ostatnich latach powstały tam jednak neokorporacjonistyczne formy partnerstwa i dialogu społecznego. Hiszpania to zasadniczo kraj etatystyczny pod względem regulacji rynku pracy, ale niekiedy widoczne są tam formy współpracy neokorporacjonistycznej. Holandię należałoby scharakteryzować jako kraj o systemie neokorporacjonistycznym, a duńska regulacja rynku pracy stanowi kombinację pluralistycznych i neokorporacjonistycznych tradycji regulacji. Poniżej omówiono różne trendy rozwoju dialogu społecznego.

2. Dialog społeczny – doświadczenia zagraniczne

2.1. Irlandia

Gdy w 1922 powstało wolne państwo irlandzkie, w jego systemie stosunków pracy dominowała pluralistyczna brytyjska tradycja państwowa. Jedną z jego cech był fakt, że brytyjskie związki zawodowe nadal zrzeszały mniejszość pracowników w Irlandii, natomiast w wielu aspektach dominowała brytyjska tradycja regulacji.

W ostatnich latach Irlandia stała się jednak wybitnym przykładem regulacji neokorporacjonistycznej w Europie. Od 1987 roku podpisano pięć kolejnych porozumień bazujących na partnerstwie społecznym, to znaczy na dialogu społecznym, które uregulowały nie tylko kwestie płac i warunków pracy, ale także szeroką gamę kwestii gospodarczo-społecznych, w tym reformę podatkową oraz rozwój opieki społecznej i zdrowotnej.

Równoległe z tym rozwojem partnerstwa społecznego Irlandia odnotowała ogromny poziom wzrostu gospodarczego. W latach 1996–2000 roczny wzrost PKD wynosił średnio ponad 9,24%. Żaden z krajów członkowskich OECD nie był w stanie dorównać Irlandii.

W sukcesie tym niewątpliwym swój udział mają partnerzy społeczni, którzy na zasadzie konsensusu i partnerstwa współkierują wraz z rządem gospodarką irlandzką. Dzięki temu znacznie ograniczono negatywne skutki problemów dotyczących rynku pracy i zatrudnienia.

Nastąpił nie tylko stopniowy wzrost płac i obniżka skali podatków, ale powstało sporo nowych miejsc pracy. Jednakże tak pomyślny rozwój dialogu społecznego w Irlandii nie byłby możliwy bez znacznego wsparcia ze strony funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności Unii Europejskiej.

Wśród partnerów społecznych w Irlandii po stronie pracowników dominującą rolę odgrywa Irlandzki Kongres Związków Zawodowych (ICTU). Reprezentuje on 90% wszystkich zrzeszonych pracowników w związkach zawodowych (a jest w tym kraju 50 związkowych organizacji). Wśród wszystkich zatrudnionych w Irlandii pracowników 47% to członkowie związków.

Jeżeli spośród wszystkich organizacji związkowych w Irlandii ICTU ma niekwestionowaną, monopolistyczną pozycję, to wśród pracodawców irlandzkich podobną rolę odgrywa Irlandzka Konfederacja Biznesu i Pracodawców (IBEC), która jest fuzją doko-

naną w połowie lat dziewięćdziesiątych działających przez wiele lat dwóch krajowych organizacji pracodawców. IBEC reprezentuje interesy większości spółek i organizacji wszystkich dziedzin działalności gospodarczej, handlowej i usługowej. W strukturze IBEC działa ponad 50 związków pracodawców i federacji branżowych.

Cechą charakterystyczną dialogu społecznego w Irlandii jest minimalny udział państwa w prowadzonych negocjacjach zbiorowych. Dzieje się tak m.in. dlatego, że wiele podstawowych spraw z zakresu prawa pracy, takich jak urlopy, zatrudnienie, odprawy, zwolnienia, jest regulowana w ustawach. Negocjacje zbiorowe pomiędzy pracodawcami i związkami zawodowymi toczą się w zasadzie tylko w sprawie płac i warunków pracy.

Poważnym problemem na irlandzkim rynku pracy jest spadek ogólnej liczby miejsc pracy w przedsiębiorstwach, które uznają związki zawodowe. Oznacza to, że pracodawcy, którzy nie będą uznawać związków zawodowych, mogą ingerować w postanowienia układów zawartych na poziomie krajowym. Związki zawodowe, zdając sobie sprawę z powagi sytuacji i czując zagrożenie dla swoich pozycji, zgłaszają od dawna propozycje zmierzające do ich powszechnej uznawalności i ochrony irlandzkiej specyfiki systemu stosunków pracy.

W Irlandii istnieje cała sieć instytucji wspierających proces konsultacji i negocjacji zbiorowych. Między innymi Główna Rada Gospodarczo-Społeczna (NESC) powołana do życia w 1993 roku prowadząca szczegółowe analizy w zakresie tzw. sprawiedliwości społecznej oddaje nieocenione usługi partnerom społecznym w przygotowywaniu sprawozdań, ocen i projektów strategicznych dotyczących funkcjonowania rynku pracy.

Krajowe Forum Gospodarczo-Społeczne (NESF) utworzone zostało przez rząd Irlandii w 1993 roku w celu osiągnięcia możliwie szerokiego konsensusu w głównych sprawach polityki gospodarczo-społecznej. Od 1998 r. prace forum koncentrują się na ocenie realizacji polityki dotyczącej równouprawnienia i uczestnictwa w życiu społecznym, to znaczy obejmują krajowe układy partnerskie. Głównym zadaniem Forum jest monitorowanie i analiza realizacji określonych środków i programów, szczególnie dotyczących osiągania równouprawnienia i uczestnictwa w życiu społecznym. Forum może rozważać te kwestie z własnej inicjatywy lub na wniosek rządu. Członkowie Forum to poseł, pracodawca, związek zawodowy i organizacja rolnicza, sektor wolontariatu i przedstawiciel społeczeństwa, rząd centralny, samorząd i członkowie niezależni.

Inne komitety zajmujące się analizą i monitorowaniem istniały lub nadal działają, ale tylko jeden z nich – stosunkowo nowa instytucja partnerstwa – zostanie tu wspomniany.

W 2001 r. rząd utworzył Krajowe Centrum na rzecz Partnerstwa i Działania (NCPD). Kluczowym jego zadaniem jest wspieranie i dążenie do zmian w zakresie miejsc pracy w Irlandii. Umożliwi to organizacjom sektora prywatnego i państwowego, za pośrednictwem dialogu społecznego, reagowanie na zmiany oraz budowanie nowych możliwości i poprawę wydajności. Główna idea działania to konkurencyjność we wszelkich działach gospodarki międzynarodowej: każdy sektor gospodarki Irlandii – sektor prywatny i państwowy, pracodawcy i pracownicy, grupy pracownicze i związki zawodowe – musi tworzyć nowe koncepcje dotyczące zmian i przystosowania. Na podstawie dialogu społecznego należy określić nowe modele partnerstwa w celu zwiększenia wydajności i elastyczności podniesienia poziomu życia, poprawy świadczenia usług i jakości życia w kraju.

Reasumując, można stwierdzić, iż istotną zaletą irlandzkiego modelu dialogu społecznego, który jest ciągle doskonalony i modyfikowany, jest przyczynianie się do bezprzykładnego sukcesu gospodarczego na przełomie ostatnich stuleci.

Wymiernym i społecznie korzystnym efektem takiego kierunku jest duże ograniczenie problemów dotyczących pracy, umiarkowane, ale stałe podwyższanie płac, obniżka podatków i, co niezwykle ważne – w skali makro- stałe tworzenie nowych miejsc pracy.

2.2. Dania

Dania pozostaje częściowo pod wpływem tradycji **neokorporatystycznego** modelu państwa. Podobnie jak w innych krajach neokorporatystycznych, w Danii pracodawcy i związki zawodowe mają silne sformalizowane i instytucjonalizowane oddziaływanie. Od początku XX wieku uczestniczą w systemie negocjacji zbiorowych, od lat trzydziestych – w edukacji i szkoleniach zawodowych, a od końca lat sześćdziesiątych – w polityce rynku pracy.

Jednak klasyfikacja Danii jako kraju neokorporatystycznego jest myląca, bowiem na regulację rynku pracy silny wpływ ma woluntaryzm. Interwencja państwa w regulowaniu rynku pracy jest ograniczona. Oznacza to, że autonomia związków zawodowych i pracodawców, społecznych partnerów, w procesach dialogu (np. w negocjacjach zbiorowych) jest bardzo duża. Rola państwa, poza funkcją jednego z dwóch partnerów negocjacyjnych w sektorze publicznym, ogranicza się do procedur pojednawczych, mediacyjnych i arbitrażowych. Duński pluralizm czy też woluntaryzm jest bliższy tradycji państwa **liberalno-pluralistycznego** niż neokorporatystycznego.

Obecny na duńskim rynku pracy system organizacji i społecznego dialogu można opisać jako system, w którym mechanizm zawierania układów zbiorowych pracy odnośnie do warunków pracy i płac opiera się na podstawowych umowach zawieranych pomiędzy pracodawcami i związkami zawodowymi w poszczególnych branżach. Jak wyżej wspomniano, parlament duński uchwalił dotychczas niewiele formalnych ustaw deklarujących uznanie lub regulację społecznych partnerów na duńskim rynku pracy. Kamieniem węgielnym systemu organizacji i umów zbiorowych rządzących rynkiem pracy jest klauzula Konstytucji dotycząca prawa do zrzeszeń.

Umowy podstawowe zakładają wzajemne uznanie przeciwnych stron. Oznacza to, że:

- związki zawodowe uznają prerogatywę zarządu pracodawców, tj. prawo do zarządzania i przydzielania pracy, i jednocześnie przestrzegają aktualnie obowiązujące układy zbiorowe oraz zasady współpracy,
- pracodawcy akceptują prawo pracowników do organizowania i ustanawiania zbiorowej reprezentacji.

To wzajemne uznanie nakazuje stronom rozwiązywać przypadki sprzecznych interesów poprzez zawieranie układów zbiorowych. Oddzielne przepisy sporządzono dla procedur zawierania tych układów oraz zakresu i użycia zbiorowych działań, takich jak strajk czy lokaut.

Ponadto zasady nakładają zobowiązanie pokojowe, co w normalnych okolicznościach wstrzymuje strony przed stosowaniem wrogich działań w okresie obowiązywania umów zbiorowych.

Pierwsza, i jednocześnie normatywna, umowa podstawowa jest ogólnie zwana „wrześniowym kompromisem” i obowiązuje cały duński rynek pracy. Zawarły ją w 1899 roku dwie wiodące konfederacje, Duńska Federacja Związków Zawodowych (LO) i Duńska Konfederacja Pracodawców (DA). Umowa nie podlegała korektom aż do roku 1960. Mimo że od tamtej pory wprowadzono wiele poprawek, oryginalny wrześniowy kompromis pozostał zasadniczo niezmienny.

Najważniejszą cechą społecznego partnerstwa w Danii są silne organizacje na rynku pracy. Obecny wskaźnik przynależności związkowej wynosi około 80%. Członkowie zrzeszeń pracodawców zatrudniają blisko 55% pracowników sektora prywatnego (DA 2000).

Związki zawodowe

LO jest zdecydowanie największą i dominującą konfederacją związków zawodowych w Danii. Obejmuje 23 zrzeszone związki zawodowe, co odpowiada 59% wszystkich pracowników. Jednak LO nie jest jedyną organizacją. Konfederacja pracowników umysłowych i urzędników państwowych (FTF) zrzesza 14% wszystkich pracowników. Członkami konfederacji jest wiele dużych i małych związków. Ta wspólna reprezentacja pracowników umysłowych i urzędników państwowych powstała pierwotnie jako prawdziwa alternatywa wobec LO. FTF przyjęło neutralne stanowisko wobec polityki partyjnej, odcinając się tym samym od powiązań LO z Partią Socjaldemokratyczną. Trzecią konfederacją związków zawodowych, którą należy tutaj wymienić jest Duńska Konfederacja Zrzeszeń Profesjonalnych (AC), w której skład wchodzi 14% wszystkich pracowników i 22 zrzeszonych związków.

Organizacja skupia grupy profesjonalne, tj. absolwentów uniwersytetów i innych wyższych uczelni. Około 40% członków pracuje w sektorze prywatnym.

Jako związek „profesjonalistów”, AC skupia również osoby prowadzące własną działalność gospodarczą.

Te trzy organizacje można uznać za elementy swobodnego systemu. Pomimo wewnętrznej rywalizacji skutecznie dzielą między sobą rynek. Tym samym osiągają wysoki wskaźnik partycypacji i imponująco szeroki zasięg organizacyjny. Chętnie współpracują, czego odzwierciedleniem jest przynależność wszystkich trzech organizacji do Europejskiej Konfederacji Związków Zawodowych – ETUC.

Zrzeszenia pracodawców

Również pracodawcy mają swoje trzy konfederacje. DA skupia przemysł, handel, usługi oraz budownictwo. Jest zdecydowanie największą i najbardziej wpływową konfederacją pracodawców. Jednak na początku lat dziewięćdziesiątych doszło do fuzji pracodawców branży produkcyjnej w jedną dużą organizację, Duński Przemysł (DI), reprezentującą ponad 50% łącznych wynagrodzeń wypłaconych w DA. W wyniku fuzji federacja przemysłowa stała się dominującym graczem wśród organizacji pracodawców. Dwoma pozostałymi konfederacjami są FA, organizacja pracodawców w sektorze finansowym, i SALA, skupiająca farmerów.

Negocjacje zbiorowe

Od końca lat siedemdziesiątych pracodawcy popierają bardziej zdecentralizowany system negocjacji zbiorowych w tradycyjnie scentralizowanym duńskim systemie negocjacji zbiorowych. Związki zawodowe stopniowo zaakceptowały bardziej zdecentralizowaną strukturę, z pewną formą odgórnej kontroli, zwaną „scentralizowaną decentralizacją”. W rezultacie rozszerzono systemy płac minimalnych. Dotychczas objęły one około 85% rynku pracy sektora prywatnego. Tradycyjnie co dwa lata, choć w ostatnich latach zdarzały się odstępstwa od tej zasady, negocjowana jest podwyżka minimalnej płacy na poziomie branży, a następnie w negocjacjach na szczeblu zakładu ustalana jest rzeczywista stawka płac. Mimo że obecnie negocjacje odbywają się na poziomie branżowym, DA i LO ciągle pełnią funkcje koordynatora w negocjacjach zbiorowych i są

właściwymi organami we wszystkich problematycznych przypadkach. W ciągu ostatnich dekad zakres przedmiotowy negocjacji zbiorowych uległ rozszerzeniu. Oprócz zagadnień płac i warunków pracy równie znaczące na liście tematów negocjacji są emerytury, szkolenia i rozwój kwalifikacji, informowanie i wspieranie pracowników.

W ramach procesu decentralizacji na początku lat dziewięćdziesiątych federacje w obrębie LO wprowadziły nową strukturę, tak zwany kartel negocjacji, jednoczący członkowskie związki w obrębie różnych sektorów. Pozwoliło to na wyłonienie nowych, silnych organów, które mogły uczestniczyć w procesie negocjacji w miejsce LO. Obecnie w obrębie LO istnieje sześć karteli negocjacyjnych zasadniczo podzielonych na jednostki reprezentujące pracowników w sektorze budowlanym, sektorze metalurgicznym i produkcyjnym, sektorze informacyjnym, sektorze handlu, transportu i usług, sektorze samorządowym oraz sektorze państwowym. Podobnie jak LO związek pracowników umysłowych, FTF, nie ma prawa bezpośrednio zawierać układów zbiorowych. Uprawnienia takie posiada związek „profesjonalistów”, jednak wyłącznie dla członków w sektorze publicznym.

W **polityce ekonomicznej** ostatnich dwóch dekad zakres przedmiotowy konsultacji i porozumienia został ograniczony. W 1987 roku LO i DA oraz rząd podpisali dokument zwany „deklaracją intencji”. Oświadczono w nim, że umiarkowane płace mają znaczenie dla zapewnienia konkurencyjności duńskiego eksportu. W istocie rzeczy deklaracja stanowiła wspólne porozumienie pomiędzy partnerami społecznymi obowiązujące przez następną dekadę. Trójstronne rozmowy na temat polityki ekonomicznej odbyły się ponownie w 1997 roku, ale tym razem stronom nie udało się zawrzeć umowy.

W zakresie polityki **rynku pracy** społeczni partnerzy uczestniczą zarówno w tymczasowych komisjach tworzących projekty ustaw, jak i w stałych komisjach trójstronnych na poziomie ogólnokrajowym. Na poziomie regionu partnerzy społeczni są członkami komisji realizujących politykę regionalną. Komisje te odgrywają kluczową rolę w aktywnej polityce walki z bezrobociem na rynku pracy. Jednak niekiedy rząd próbuje się zdystansować od wpływu partnerów społecznych i usiłuje wykluczyć ich z procesu kształtowania polityki. Zdarzyło się to w 1999 roku, kiedy partnerzy społeczni zostali wykluczeni z prac nad projektami ustaw o reformie mającej za zadanie kreowanie miejsc pracy. Po zakończeniu prac nad projektami ustaw partnerzy społeczni zostali zaproszeni do rozmów trójstronnych. Inaczej niż oczekiwiał rząd, DA i LO doprowadziły do prezentacji „wspólnego końcowego dokumentu”, który de facto ograniczył rządowi pole manewru. Ostatecznie stał się podstawą uchwalonej przez parlament reformy, co uwiadcza prawdę, że jeśli partnerzy społeczni potrafią uzgodnić między sobą istotne kwestie polityki, rządowi trudno ignorować ich stanowisko.

Partnerzy społeczni nigdy nie mieli takiego samego wpływu na **politykę społeczną** jak na politykę rynku pracy. Jednak w ostatnich latach ujawnia się tendencja do łączenia tych dwóch obszarów polityki. Przykładem tego może być wprowadzenie rozdziałów społecznych w układach zbiorowych z 1995 roku i późniejszych. Zobowiązują one partnerów społecznych do zachowania i tworzenia miejsc pracy na specjalnych warunkach, zatrudnienia dla osób częściowo niepełnosprawnych w celu uniknięcia wykluczenia ich z życia społecznego. Jest to również przykład na poszerzanie się zakresu przedmiotowego negocjacji zbiorowych. Kolejnym przykładem jest ustanowienie lokalnych (publicznych) komisji trójstronnych pod koniec lat dziewięćdziesiątych dla ułatwienia ponownego zatrudnienia osób częściowo niepełnosprawnych.

System regulujący stosunki pomiędzy pracownikami a pracodawcami na duńskim rynku pracy obejmuje negocjacje zbiorowe pomiędzy organizacjami dla uzgodnienia zagadnień i warunków pracy i płac na kolejny okres i dotyczy niemal wszystkich pracowników. System odegrał kluczową rolę w kształtowaniu duńskiego życia politycznego i społecznego w XX wieku.

Duńskie państwo opiekuńcze opiera się na sprawdzonej skuteczności społecznego dialogu, w szczególności na systemie negocjacji zbiorowych. Dialog społeczny funkcjonuje jako arena rozstrzygania konfliktów interesów społecznych, tym samym sprzyjając stabilności rozwoju ekonomicznego i politycznego. Partnerzy społeczni są angażowani w opracowywanie ustaw i realizację uchwał duńskiego parlamentu, choć można zapewne znaleźć odstępstwa od tej zasady. Wypracowano jednak zasadę konsensusu, zgodnie z którą wdrażanie praw związanych z rynkiem pracy wymaga wcześniejszych porozumień stron zainteresowanych, tj. początkowo głównie dwóch konfederacji, LO i DA, ale stopniowo również z udziałem innych konfederacji obecnych na duńskim rynku pracy.

Warto zaznaczyć, że rola partnerów społecznych w regulowaniu duńskiego rynku pracy była i ciągle jest zasadniczo stabilna, ale jednocześnie uległa stosunkowo wszechstronnym zmianom. W szczególności decentralizacja systemu negocjacji – w ciągu ostatnich dwóch dekad w sektorze prywatnym i w ciągu ostatnich lat w sektorze publicznym – wprowadziła znaczące zmiany struktury negocjacji. Nowa sytuacja stanowi wyzwanie dla struktur organizacyjnych, tj. poszczególnych organizacji. Stanowi to dowód na to, że pomimo ciągłości duńskiego dialogu społecznego, szczególnie w ostatnich latach, doszło do wielu zmian natury politycznej i ekonomicznej. Są one między innymi efektem zaostrzonej międzynarodowej konkurencji. Stąd tak istotna jest elastyczność systemów dialogu, szczególnie systemu negocjacji zbiorowych.

2.3. Hiszpania

W postfrankistowskiej Hiszpanii tradycja państwa i reguły rynku pracy najczęściej wiązały się z **etatyzmem**. Wynika to z dominującej roli państwa i stosunkowo słabej pozycji zrzeszeń pracodawców i związków zawodowych. Jednak w początkowej fazie demokratyzacji niestabilność nowego systemu skłoniła państwo hiszpańskie do szukania wsparcia u partnerów społecznych. Doprowadziło to do zawięzania wielu ważnych paktów ze związkami zawodowymi i zrzeszeniami pracodawców. Wówczas związki zawodowe były silniejsze i bardziej radykalne niż w obecnych czasach. Zrzeszenia pracodawców miały więc nadzieję, że pakty osłabią szeregi związkowców.

Współczesną Hiszpanię charakteryzują dwa okresy porozumienia, czyli intensywnego dialogu społecznego, który dominował w postępowaniu regulacyjnym. Między rokiem 1977 a 1986 podpisano wiele umów dotyczących polityki dochodowej. Po tym okresie nastąpił czas konfrontacji. Drugi okres rozpoczął się w roku 1996. Tym razem umowy koncentrowały się na zagadnieniach społecznych i pracowniczych innych niż płace.

Po zwycięstwie konserwatywnej Partii Ludowej w 1996 roku po raz pierwszy doszło do ogólnokrajowego triumfu społecznego dialogu. Pierwsza kadencja rządu zaowocowała rosnącą aktywnością komitetów negocjacyjnych i paktów społecznych. Pierwszymi umowami w drugim okresie był układ o opiece społecznej i układ emerytalny z 1996 roku. Jednak konfederacja pracodawców (CEOC) później wycofała się z tego układu,

ponieważ oznaczał on, że większą część ciężaru finansowego ponieść mieli pracodawcy. Większe znaczenie miała reforma rynku pracy podpisana w 1997 roku. Obejmowała ona priorytetową dla pracodawców, istotną redukcję kosztów zwolnień załączoną do nowej umowy o pracę na czas nieokreślony oraz promowanie umów o pracę na czas nieokreślony. Promowanie umów na czas nieokreślony było priorytetem związków zawodowych. Wynikało to z faktu, iż 35% wszystkich umów o pracę zawierano w Hiszpanii na czas określony, co stanowiło wskaźnik najwyższy w UE. Ponadto reforma rozszerzyła rolę ogólnokrajowych układów branżowych, zastrzegając im pewne zagadnienia (podwyżki płac, klasyfikację zawodową, redukcję ogólnego czasu pracy) i pozostawiając inne (ocenę pracy, wewnętrzną elastyczność) niższym poziomom. Za cel postawiono przydzielenie poziomom odpowiedniego zakresu odpowiedzialności.

Mimo że większość powyżej opisanych prób stworzenia społecznego partnerstwa miało miejsce poza Komitetem Ekonomicznym i Społecznym (CES), organ ten, założony w 1992 roku, pozostaje najważniejszą krajową komisją trójstronną. Jest instytucją opartą na zasadach partnerstwa, co oznacza reprezentowanie interesów biznesu i związków zawodowych. Zadaniem CES jest zapewnienie oficjalnego udziału partnerów ekonomicznych i społecznych w procesie wdrażania ustaw dotyczących zagadnień społeczno-ekonomicznych i kwestii rynku pracy oraz wspieranie odnośnych decyzji rządowych.

Od połowy lat dziewięćdziesiątych w Hiszpanii dokonuje się stopniowy rozwój społecznego dialogu na poziomie regionalnym i lokalnym w formie paktów społecznych.

W większości pakty te powielają ogólnokrajowe pakty społeczne i jako takie za cel wyznaczają sobie rozwój ekonomiczny i społeczny. Pakty oraz podobne inicjatywy regionalne i lokalne są często współfinansowane przez Europejskie Fundusze Społeczne (European Social Funds – ESF). ESF wspiera strategiczne długoterminowe programy, które niosą pomoc regionom Europy, w szczególności regionom zacofanym. Celem jest doskonalenie i unowocześnianie kwalifikacji pracowników oraz pielęgnowanie inicjatyw przedsiębiorców. Ponieważ Europejski Fundusz Społeczny udziela pierwszeństwa projektom opartym na stosunkach partnerskich, angażujących wszystkich odpowiednich uczestników politycznych i ekonomicznych, pomoc finansowa przeznaczona była de facto na rozwój społecznego dialogu w Hiszpanii.

Związkom zawodowym i zrzeszeniom pracodawców przypadła decydująca rola w okresie transformacji i niepewnej pozycji hiszpańskiej demokracji. W tym sensie społeczny dialog powiązany jest z odbudowywaniem hiszpańskiej demokracji.

W ostatnich latach rosnąca niezależność związków zawodowych od partii politycznych sprzyja rozwojowi różnorodnego i bardziej konsekwentnego procesu społecznego dialogu. To z kolei prowadzi do ważnych politycznych kompromisów na tle szerszej sytuacji ekonomicznej oraz walki z bezrobociem w Hiszpanii. Postępy te dokonują się równocześnie z rozwojem bliższych i bardziej stabilnych stosunków pomiędzy dwoma dominującymi konfederacjami związków zawodowych, UGT i CCOO.

Doprowadziło to do modernizacji systemu zbiorowych negocjacji, choć problemy formułowania i koordynowania branżowych negocjacji na poziomie regionalnym i krajowym pozostają nierozwiązane. Ponadto twierdzi się, że dokonano się „uspołecznienie” państwowych funkcji. Proces ten obejmuje przekazanie przez państwo funkcji partnerom społecznym. Dlatego zagadnienia warunków pracy i płac podlegają negocjacom zbiorowym. Dodatkowo partnerom społecznym przydzielono oficjalną rolę w organach państwowych, na przykład Radzie Ekonomiczno-Społecznej. Są również uczestnikami półpublicznego forum takich obszarów polityki jak bezpieczeństwo i higiena.

Pogłębienie systemu społecznego dialogu postrzegane było przez pracodawców jako odejście od tradycyjnej regulacji i interwencji państwa: nowe formy dwu- i trójstronnego dialogu uważano za szansę na rozwój bardziej liberalnych przepisów. Związki zawodowe miały inny cel strategiczny. Uzyskały możliwość negocjowania kluczowych punktów regulacji zatrudnienia na różnych poziomach hiszpańskiego społeczeństwa.

2.4. Holandia

Rozwój Holandii w ostatniej dekadzie charakteryzował wzrost gospodarczy i spadek bezrobocia. Stopa bezrobocia zmniejszyła się z 8% w połowie lat dziewięćdziesiątych do 2,4% w 2001 roku. Holandia przeszła od holenderskiej choroby” (Dutch disease) do „holenderskiej radości” (Dutch delight). Zmianę tę można postrzec jako sukces modelu holenderskiego, znanego jako model konsultacyjny, charakteryzujący się wieloletnią tradycją dialogu społecznego.

Partnerzy społeczni

Związki zawodowe

FNV jest największą i najbardziej wpływową holenderską federacją związków zawodowych. FNV ma dość bliskie powiązania z krajową partią socjaldemokratyczną. Od połowy lat dziewięćdziesiątych stowarzyszone związki przechodziły proces połączeń. U zakończenia tego procesu istnieją dwa bloki wpływu w ramach FNV; jednym z nich jest zorientowany na rynek sektor przemysłu, usług i transportu, drugim sektor zorientowany na usługi dla społeczeństwa. Proces połączeń miał również miejsce między związkami w ramach znacznie mniejszej federacji chrześcijańskiej, CNV.

Pomimo silnie zakorzenionych tradycji **neokorporatyzmu** lub dialogu społecznego, gęstość związków zawodowych jest raczej niska w porównaniu do innych mniejszych krajów Europy Północnej. Mniej niż 30% wszystkich pracowników należy do związku. Holenderskie związki zawodowe reprezentują pracowników pełnoetatowych zatrudnionych na podstawie zwykłych umów o pracę, a ich reprezentacja jest niska wśród kobiet, młodzieży i pracowników obcych narodowości. Jednak badania pokazują, że znaczna większość pracowników holenderskich zgadza się, że związki są instytucjami koniecznymi do ochrony zbiorowych interesów pracowniczych (Visser 1998).

Stowarzyszenia pracodawców

Rada Centralnych Organizacji Pracodawców (RCO) jest wspólną radą na szczeblu krajowym, obejmującą trzy federacje pracodawców: Federację Pracodawców Holenderskich, VNO-NCW, Federację Małych i Średnich Przedsiębiorstw, MKB oraz w rolnictwie LTO Nederland. VNO-NCW jest niewątpliwie przedstawicielem biznesu holenderskiego i funkcjonuje zarówno jako stowarzyszenie zawodowe, jak i stowarzyszenie pracodawców. Członkowie VNO-NCW to duże firmy zdobywające bezpośredni wpływ poprzez członkostwo, sektorowe stowarzyszenia pracodawców (np. w dziedzinie bankowości, hutnictwa i budownictwa), a ogólne stowarzyszenie pracodawców AAVN, reprezentujące szeroką grupę pracodawców (około 900 firm) oraz stowarzyszenia pracodawców (około 65), nieobjęte dwoma stowarzyszeniami wymienionymi powyżej lub, podobnie jak inne stowarzyszenia sektorowe, pełniące funkcję wyłącznie stowarzyszeń handlowych i nie biorące udziału w sprawach socjalnych (tzn. rokowaniach zbiorowych). Od 60% do 70% wszystkich pracowników sektora prywatnego jest zatrudnionych w firmach, które są członkami stowarzyszeń pracodawców.

Ugruntowaną tradycję dialogu społecznego w ramach neokorporatyizmu w społeczeństwie holenderskim podkreślają wzory poszukiwania konsensusu we współpracy z takimi instytucjami, jak Fundacja Pracy (StAr) i Rada Społeczno-Ekonomiczna (SER). Istnienie tych „instytucji dialogu społecznego” uwypukla szczególną rolę partnerów społecznych w społeczeństwie holenderskim. Jednak państwo wspierało również te zmiany, odgrywając zasadniczą rolę w procesie regulacji podstawowych elementów systemu zbiorowych stosunków pracy; np. ustawodawstwo w zakresie zbiorowych układów pracy oraz możliwości zastosowania zbiorowych układów pracy na zasadzie *erga omnes*. W efekcie, różne procesy konsultacji między państwem a społeczeństwem cywilnym, a zwłaszcza między państwem a pracodawcami i związkami zawodowymi, wywarły istotny wpływ na kształtowanie polityki w Holandii.

Wolę i zdolność partnerów społecznych do czynnego uczestniczenia w tworzeniu polityki można postrzegać jako nieodłączny element pozytywnych zmian ekonomicznych i społecznych w Holandii w ciągu kilku ostatnich dziesięcioleci. Wybitnym przykładem jest wspomniane powyżej „porozumienie z Wassenaar”, w którym związki zawodowe przyjęły politykę ograniczenia płac, a pracodawcy podjęli kroki w kierunku skrócenia czasu pracy w celu tworzenia nowych miejsc pracy. Porozumienie okazało się sukcesem. Jednak zdolność do tworzenia nowych miejsc pracy ma jeszcze dłuższą historię; w latach 1971–1991 liczba zatrudnionych wzrosła od 4,8 do 6,5 miliona lub co najmniej o 36%. Wskaźnik ten był niższy nawet w Stanach Zjednoczonych (33%), a w Niemczech Zachodnich poziom zatrudnienia wzrósł zaledwie o 8% w tym samym okresie. Tego typu liczby świadczyły o wystąpieniu zjawiska „holenderskiego cudu zatrudnienia”. Bardziej szczegółowe elementy tych zmian obejmowały aktywną politykę rynku pracy, a także sukces w tworzeniu miejsc pracy w niepełnym wymiarze godzin. Należy jednak wspomnieć, że bieżącym problemem okazał się ograniczony sukces integrowania różnych grup osób bezrobotnych długoterminowo.

3. Dialog społeczny w Polsce

Polskie doświadczenia dialogu społecznego sięgają lat dwudziestych i trzydziestych ubiegłego wieku. Polska była jednym z dziewięciu państw założycieli Międzynarodowej Organizacji Pracy w 1919 roku. MOP powstała w wyniku rosnącej troski o reformy społeczne po I wojnie światowej. Wielki kryzys gospodarczy spowodował gwałtowny wzrost bezrobocia.

Ta dramatyczna sytuacja wymusiła rokowania związków zawodowych z organizacjami przedsiębiorców i pracodawców.

Po II wojnie światowej doświadczenia w dialogu społecznym miały charakter incydentalny. Dopiero Okrągły Stół w 1989 r., pomimo że miał charakter polityczny, zawierał pewne elementy dialogu społecznego.

Na początku lat dziewięćdziesiątych, wprowadzając reformy gospodarcze i społeczne, Polska korzystała z doradztwa wielu ekspertów zagranicznych, m.in. ekspertów Międzynarodowej Organizacji Pracy. Z tego powodu powstające wówczas zaczątki instytucji dialogu społecznego odpowiadały standardom MOP. Jednym z nich była trójstronność dialogu społecznego.

Jednocześnie cechą charakterystyczną relacji pomiędzy stronami dialogu w owym czasie była nierównowaga sił. W sferze gospodarki państwowej dominowały silne

związki zawodowe. Z kolei w szybko rozwijającym się tzw. sektorze prywatnym związki zawodowe były prawie nieobecne. Jednocześnie stopień zorganizowania samych pracodawców był słaby zarówno w sektorze państwowym, jak i prywatnym.

W takim kontekście sytuacyjnym, w oparciu o Pakt o Przedsiębiorstwie Państwowym z 1993 r., w 1994 r. powołano pierwszą instytucję dialogu społecznego – Komisję Trójstronną do spraw społeczno-gospodarczych.

Forum dialogu społecznego prowadzonego dla godzenia interesów pracowników, interesów pracodawców oraz dobra publicznego reguluje obecnie w Polsce ustawa z 6 lipca 2001r. (wraz z późniejszymi zmianami) o Trójstronnej Komisji do spraw Społeczno-Gospodarczych i wojewódzkich komisjach dialogu społecznego. W skład Komisji Trójstronnej wchodzi przedstawiciele strony rządowej, strony pracowników oraz strony pracodawców.

W pracach Komisji biorą udział przedstawiciele jednostek samorządu terytorialnego, z głosem doradczym, w zakresie dotyczącym wykonywania zadań publicznych przez samorząd terytorialny. W pracach Komisji biorą udział, z głosem doradczym, przedstawiciel Prezesa Narodowego Banku Polskiego oraz przedstawiciel Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego.

Stronę rządową w Komisji reprezentują przedstawiciele Rady Ministrów wskazani przez Prezesa Rady Ministrów. Strona rządowa może zapraszać do udziału w pracach Komisji z głosem doradczym przedstawiciele administracji rządowej i samorządowej oraz przedstawiciele organizacji społecznych i zawodowych.

Stronę pracowników w Komisji reprezentują przedstawiciele reprezentatywnych organizacji związkowych.

Za reprezentatywne organizacje związkowe uznaje się ogólnokrajowe związki zawodowe, ogólnokrajowe zrzeszenia (federacje) związków zawodowych i ogólnokrajowe organizacje międzyzwiązkowe (konfederacje) zrzeszające co najmniej 500 000 pracowników.

Organizacja związkowa ubiegająca się o uznanie jej za reprezentatywną organizację związkową przy ustalaniu liczby pracowników nie uwzględnia pracowników zrzeszonych w tych spośród jej organizacji członkowskich, które są lub w okresie roku przed złożeniem wniosku o stwierdzenie reprezentatywności były zrzeszone w reprezentatywnej organizacji związkowej mającej przedstawicieli w składzie Komisji.

Strona pracowników może zapraszać do udziału w pracach Komisji, z głosem doradczym, przedstawiciele związków zawodowych i organizacji związkowych niespełniających kryteriów określonych w ustawie oraz przedstawiciele organizacji społecznych i zawodowych.

Taka jest forma instytucjonalna dialogu społecznego w Polsce.

Głównym celem działalności Komisji jest dążenie do osiągnięcia i zachowania pokoju społecznego. Do kompetencji Komisji należy prowadzenie dialogu społecznego w sprawach wynagrodzeń i świadczeń społecznych lub gospodarczych, a także realizacja zadań określonych w odrębnych ustawach.

Ustawa o Trójstronnej Komisji określa reprezentacja przedstawicieli pracodawców.

Za reprezentatywne uznaje się organizacje pracodawców, które spełniają łącznie następujące kryteria:

- zrzeszają pracodawców zatrudniających więcej niż 300 000 pracowników,
- mają zasięg ogólnokrajowy,

- działają w jednostkach gospodarki narodowej, których podstawowy rodzaj działalności,
- określony jest w więcej niż w połowie sekcji Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) – określonej w przepisach o statystyce publicznej.

Polska gospodarka stoi przed wieloma wyzwaniami. Najważniejsze z nich to nowa umowa społeczna, poszerzająca pole wspólnych interesów pracodawców, pracowników i rządu.

Istotne jest to, by Polska gospodarka znacznie przyspieszyła tempo wzrostu i zbliżyła się do średniego poziomu PKB na mieszkańca w krajach starej Unii Europejskiej. W okresie 16 lat transformacji średnie roczne tempo wzrostu wynosiło 2,5% i było niższe niż w wielu innych krajach.

Gdyby Polska rozwijała się w takim tempie (2,5% rocznie) w przyszłości, to poziom PKB na mieszkańca Unii Europejskiej osiągnęlibyśmy w okresie 46 lat, tj. w 2051 r. Jeżeli natomiast tempo wzrostu wyniesie 7% rocznie, to poziom ten osiągniemy w okresie 17 lat, a więc w 2022 r.² Przyspieszenie rozwoju gospodarczego jest możliwe, ale wymaga eliminacji istniejących barier rozwojowych i uruchomienia nowych sił napędowych gospodarki, tkwiących w przedsiębiorczości, w kwalifikacjach i ambicjach obywateli.

Niezbędne jest sięgnięcie po nowe pokłady motywacji do rozwoju, przedsiębiorczości, do pracy sprawnej i wydajnej. Pakt społeczny, usuwając istniejące sprzeczności i antynomie między pracą a kapitałem, rozszerzając pole wspólnych interesów, może spełnić doniosłą rolę w przyspieszeniu rozwoju i poprawie konkurencyjności.

Umową społeczną powinni być zainteresowani nie tylko pracownicy, ale głównie przedsiębiorcy. Polscy przedsiębiorcy stają przed największym wyzwaniem w okresie transformacji. Radykalnie zmienia się polski rynek pracy, stając się stopniowo rynkiem europejskim (pięć krajów zniósło ograniczenia zatrudnienia pracowników z nowych krajów Unii Europejskiej: Wielka Brytania, Irlandia, Szwecja, Hiszpania i Portugalia). Wynagrodzenie w krajach Unii Europejskiej jest, średnio biorąc, sześciokrotnie wyższe, a czas pracy o $\frac{1}{5}$ krótszy niż w Polsce. Pracodawcy polscy tracą i będą tracić coraz więcej dobrych i najbardziej ambitnych fachowców, którzy nie akceptują niskich płac, niespełnionych kryteriów godziwych dochodów wystarczających na utrzymanie rodziny.

Presja rozszerzonego i otwartego rynku pracy może prowadzić do żywiołowego wzrostu wynagrodzeń, zwiększając koszty pracy i ograniczając konkurencyjność polskich przedsiębiorstw. Aby temu zapobiec, trzeba radykalnie zmienić formułę kształtowania wynagrodzeń, wprowadzając mocniejsze powiązanie wzrostu płac ze wzrostem wydajności (produktywności). Wzrost wynagrodzeń nie będzie prowadził do wzrostu kosztów pracy pod warunkiem szybszego wzrostu wydajności. Kwestie te wymagają negocjacji partnerów społecznych, osiągnięcia konsensusu i rozszerzenia pola wspólnych interesów.

Podsumowanie

Przedstawione i omówione powyżej poszczególne systemy regulacji rynku pracy w Irlandii, Hiszpanii, Holandii i Danii nie są wynikiem przypadku ani odgórnego procesu decyzyjnego. Są one natomiast głęboko zakorzenione w historii tych krajów.

² Praca zbiorowa, *Umowa społeczna, Gospodarka – Praca – Rodzina – Dialog*, Wydawnictwo Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa 2006.

Można stwierdzić, że dla potencjalnego powstania i rozwoju dialogu społecznego szczególnie istotna jest tradycja państwowa, a zwłaszcza stosunki pomiędzy państwem i organizacjami społecznymi, czyli w tym przypadku partnerami społecznymi (pracodawcami i związkami zawodowymi). Co więcej, kluczowym czynnikiem wydaje się tu siła organizacyjna i polityczna czy też suwerenność związków pracodawców i związków zawodowych. Siła tych organizacji odzwierciedla ich zdolność pozyskiwania członków, a co za tym idzie, zdolność współpracy (nawiązania dialogu) i osiągania kompromisów.

Wskazuje to na pewne uwarunkowania możliwego rozwoju dialogu społecznego w obecnych państwach członkowskich UE. Ponadto świadczy to o tym, że rozwój dialogu społecznego w nowych państwach członkowskich, m.in. w Polsce, odbiegać będzie od istniejących tradycji państwowych, w tym od faktycznej pozycji partnerów społecznych w poszczególnych krajach.

Niemniej jednak istotne jest podkreślenie faktu, że sytuacja w krajach takich jak Irlandia czy Hiszpania wskazuje, że tradycja państwowa nie jest wyłącznym czynnikiem wpływającym na ścieżkę rozwoju dialogu: znaczące są także decyzje strategiczne podejmowane przez głównych uczestników procesu, tzn. rządy i partnerów społecznych. Wydaje się, że gdy rząd i partnerzy społeczni dokonują kolejnych uzgodnień dotyczących szeroko rozumianych kwestii społeczno-ekonomicznych, jak to dzieje się w Irlandii, może to prowadzić do zerwania z wcześniej dominującą tradycją państwową.

Obecny model dialogu społecznego w Polsce jest obciążony historycznie, rząd często występuje w podwójnej roli. Raz jako właściciel części majątku, w którym jest pracodawcą i może wchodzić w spory ze związkami zawodowymi, a w innym wypadku występuje jako architekt życia społeczno-gospodarczego, będąc negocjatorem z dwoma pozostałymi stronami dialogu. Udział rządu w procesach negocjacji w systemie trójstronnym wydawał się poprawnym rozwiązaniem w początkowym okresie przeobrażeń społeczno-gospodarczych w Polsce. Obecnie rozwiązanie to okazuje się mało efektywne w znacznie zmienionej przez proces transformacji sytuacji społeczno-ekonomicznej kraju. Strony dialogu wymagają więc zmiany sposobu myślenia i innego ukształtowania modelu dialogu społecznego.

Ocena partnerów społecznych, a zwłaszcza pracodawców, pokazuje brak porozumienia w zasadniczych sprawach dialogu społecznego. Silne i zorganizowane związki zawodowe nie zawsze mają partnera po stronie pracodawców. Natomiast pracodawcy nie mogą się porozumieć od wielu lat w kształtowaniu modelu uniwersalnego, który reprezentowałby wszystkie organizacje uznane za pracodawców. Sytuacja ta powoduje brak równowagi między partnerami dialogu społecznego jak również możliwość wykreowania bardziej racjonalnych form dialogu społecznego – np. dialogu autonomicznego (dwustronnego).

Reasumując, trzeba podkreślić konieczność wzmocnienia działań na rzecz ustanowienia silnego i powszechnego samorządu gospodarczego, zapewniającego przedsiębiorcom właściwą i silną reprezentację wobec administracji rządowej i samorządu terytorialnego przy tworzeniu prawa gospodarczego jak i innych programów gospodarczych.

Literatura

1. Andersen S., *Dialog społeczny a europejskie tradycje państwowe*, Uniwersytet w Kopenhadze, 2002.
2. Biniek W., *Dialog społeczny we Francji*, Związek Rzemiosła Polskiego, Warszawa 2005.
3. Biniek W., *Związek Rzemiosła Polskiego jako partner dialogu społecznego na przykładzie Rady Statystyki*, Związek Rzemiosła Polskiego, Warszawa 2005.
4. Doboszyńska E., *Dialog społeczny w Polsce*, Związek Rzemiosła Polskiego, Warszawa 2005.
5. Doboszyńska E., *Związek Rzemiosła Polskiego jako uczestnik dialogu społecznego na szczeblu Unii Europejskiej*, ZRP, Warszawa 2005.
6. Sinkiewicz W., *Dwadzieścia lat dialogu społecznego w Europie na tle wybranych krajów członkowskich UE*, Związek Rzemiosła Polskiego, Warszawa 2005.
7. Praca zbiorowa, *Umowa społeczna, Gospodarka – Praca – Rodzina – Dialog*, Wydawnictwo Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa 2006.
8. Ruskowski P., *Pro publico bono*, „Biuletyn Dialogu Społecznego” nr 8, Min. Gospodarki i Pracy, Warszawa 2005.
9. Szwad A., Ziegler W., *Trójstronna Komisja do spraw Społeczno-Gospodarczych*, Wydawnictwo Ministerstwa Gospodarki i Pracy, Warszawa 2005.
10. Ustawa z dn. 6 lipca 2001 o Trójstronnej Komisji do Spraw Społeczno-Gospodarczych i wojewódzkich komisjach dialogu społecznego (DzU z dn. 18 września 2001).

Antoni Kozuch

Zarządzanie w gminie. Perspektywa strategiczna

Wstęp

Gmina jest podstawową jednostką dysponującą kompetencją decydowania o strategii rozwoju i kształcie zagospodarowania jej przestrzeni. Problemy dotyczące kierunków, skali i tempa procesów rozwojowych winny być rozwiązywane nie w horyzoncie jednej kadencji władz samorządowych czy jednego roku, lecz w długim horyzoncie czasowym. Wymaga to nowego podejścia do zarządzania w gminie, kreatywnej postawy władz samorządowych, systematyczności i planowości w podejmowaniu decyzji rozwojowych, efektywnego gospodarowania i wykorzystania środków publicznych. Wymogi tak rozumianego zarządzania spełnia zarządzanie strategiczne, w którym działania średniookresowe (kadencyjne) i roczne (bieżące) powinny wynikać z ustaleń o charakterze długo-okresowym. Przy takim podejściu roczne budżety danej jednostki winny być jedynie kolejnymi etapami realizacji ustaleń strategicznych.

Celem niniejszego opracowania jest próba zdefiniowania instrumentów zarządzania strategicznego w gminie oraz ocena stopnia ich wykorzystania na podstawie badań w ramach projektu badawczego KBN nr 1 H02D 072 27 „Zarządzanie finansami lokalnymi a rozwój obszarów wiejskich”¹.

1. Zadania jednostek samorządu terytorialnego

Samorząd terytorialny realizuje szereg zadań wpływających na stan zagospodarowania gminy i poziom życia jej mieszkańców. Warunkiem zapewnienia samorządności jest dysponowanie odpowiednio wysoką sumą środków finansowych na pokrycie kosztów działalności bieżącej i nakładów inwestycyjnych. Jest to istotne z tego względu, że jak wskazuje praktyka, posiadane środki można wykorzystywać różnie i z tych samych zasobów i w tych samych warunkach ekonomicznych można uzyskiwać bardzo różne rezultaty. Zasoby pieniężne mogą pochodzić z różnych źródeł. Z kolei te same środki pieniężne można różnie wykorzystywać, osiągając lepsze lub gorsze wyniki ekonomiczne i społeczne.

¹ Badaniami budżetów objęto wszystkie (74) gminy wiejskie w subregionie ostrołęcko-siedleckim za lata 2002–2004.

Najważniejsza rola na poziomie lokalnym przypada władzom samorządowym poprzez prowadzenie dalekosiężnej polityki społeczno-gospodarczej, wdrażanie nowych metod działania, pomoc i inspirację podmiotów działających na poziomie lokalnym, wspieranie inicjatyw poszczególnych grup społecznych. Powoduje to przepływ kapitału i przedsiębiorców między jednostkami samorządu terytorialnego (JST). Działalność władz gminy w tym zakresie polega na kształtowaniu warunków dla rozwoju lokalnego, na miarę swoich możliwości. Podstawowymi składnikami (dziedzinami) procesu rozwoju pozostającymi w gestii samorządu lokalnego są: planowanie rozwoju lokalnego, koordynowanie rozwoju lokalnego, tworzenie obszarów przemysłowych, wykorzystanie zasobów lokalnych, finansowanie i finansowe wspieranie rozwoju lokalnego, promocja lokalna i marketing, zagospodarowanie przestrzenne związane z rozwojem lokalnym.

Oprócz władz lokalnych duże znaczenie dla kreowania rozwoju lokalnego mają lokalni pracodawcy, fundacje i stowarzyszenia oraz lokalne agencje rządowe, różnego typu ośrodki innowacji i przedsiębiorczości tworzone m.in. przez władze samorządowe. Zakres ich działania jest szeroki i obejmuje: szkolenie przedsiębiorców w zakresie rozpoczynania i prowadzenia działalności, poszukiwanie i ocenę projektów nowych przedsięwzięć, przygotowanie biznesplanów, pomoc w dostępie do źródeł finansowania oraz doradztwo prawne, techniczne, ekonomiczne i finansowe.

Podstawową jednostką samorządu terytorialnego w Polsce jest gmina. Zgodnie z przepisami ustawy o samorządzie terytorialnym jest to wspólnota samorządowa, którą tworzą mieszkańcy oraz oznaczone terytorium. Uznanie rad gminy za podstawowe organy samorządu na obszarach wiejskich świadczy z jednej strony o ich związku z innymi organizacjami samorządowymi, z drugiej zaś – o szczególnej pozycji rady jako organu podstawowego i wiodącego, w którym wszystkie inne organy samorządowe znajdują swe oparcie.

Do zakresu działalności gminy zalicza się wszystkie sprawy publiczne o znaczeniu lokalnym, które nie zostały zastrzeżone ustawami na rzecz innych podmiotów. Podstawowe znaczenie ma działalność samorządu gminnego w sferze organizowania i świadczenia dóbr publicznych oraz społecznych, mających na celu zaspokojenie potrzeb mieszkańców. Są to zadania dotyczące: finansowania rozwoju społeczno-gospodarczego, pokrywania kosztów usług społecznych świadczonych bezpłatnie lub za częściową odpłatnością, zapewnienia bezpieczeństwa, utrzymania aparatu samorządowego.

Ze względu na małe możliwości tworzenia nowych miejsc pracy aktywna rola organów samorządu polega głównie na kształtowaniu warunków do rozwoju przedsiębiorczości. Można tu stosować następujące sposoby:

- utrzymanie istniejących rodzajów działalności (strategia przetrwania),
- pozyskanie działalności wpływających na wzrost gospodarczy,
- przebudowa działalności zapewniających wzrost konkurencyjności (strategia tworzenia).

Z prowadzeniem gospodarki lokalnej bezpośrednio lub pośrednio wiąże się szereg zadań, które należą do wyłącznej właściwości gminy, a w tym głównie:

- a) uchwalanie budżetu gminy, jako podstawowego źródła zasilania realizowanych przez gminę zadań;
- b) uchwalanie miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego, będącego modelem rozwoju przestrzennego gminy, systemowym narzędziem sterowania rozwojem gminy, obowiązującym mieszkańców i podmioty gospodarcze;

- c) uchwalanie programów gospodarczych, składających się na strategię rozwoju gminy;
- d) podejmowanie uchwał w sprawach: majątkowych, podatkowych, zaciągania pożyczek, podejmowania działalności inwestycyjnej, przejmowania zadań administracji rządowej, współdziałania z innymi gminami itp., związanych z rozwojem lokalnym.

Dzięki tym działaniom lepiej i w bardziej pełny sposób zaspokojone zostaną podstawowe potrzeby mieszkańców gminy związane z funkcjonowaniem lokalnego środowiska, a zatem dokonywać się będzie rozwój gospodarczy i społeczny gminy. Powiązanie tego rozwoju z potrzebami społeczności lokalnych oraz wykorzystanie na rzecz rozwoju lokalnych zasobów, środków finansowych i struktur organizacyjnych sprawi, że będzie to typowy rozwój lokalny.

Gmina realizuje swoje zadania w oparciu o uchwalany przez radę budżet, który należy traktować jako element systemu zarządzania. Dane zawarte w budżecie gminy są odzwierciedleniem programów działania gminy, tj. strategii i założeń polityki gminy. Dochody i wydatki budżetowe, dając władzom gminy możliwość oddziaływania na otoczenie, pełnią funkcję instrumentów polityki finansowej. Po stronie dochodowej ma miejsce kształtowanie dochodów poprzez wysokość stawek, udzielanie ulg i zwolnień podatkowych, pozyskiwanie zewnętrznych źródeł finansowania. Źródła i struktura dochodów stanowią podsumowanie podjętych decyzji oraz czynników, które doprowadziły do tych decyzji. Strona wydatkowa odzwierciedla natomiast politykę władz gminy, które zgodnie z przyjętymi priorytetami realizują ustalone zadania. Struktura i kierunki wydatków informują o realizowanych zadaniach priorytetowych w danym roku budżetowym, np. wydatki na inwestycje.

Samorząd lokalny winien być stymulatorem rozwoju lokalnego i winien świadomie tym rozwojem zarządzać. W związku z tym polityka gospodarcza samorządu winna obejmować nie tylko problematykę wynikającą z zadań własnych, ale także problemy rozwoju jednostki terytorialnej, a ponadto wymaga stosowania nowoczesnych instrumentów zarządzania tym rozwojem. Jednym z podstawowych celów lokalnej polityki ekonomicznej winno być stałe dążenie do zapewnienia wzrostu liczby i rodzaju miejsc pracy dla członków wspólnoty samorządowej.

Ważne miejsce wśród różnorodnych funkcji gospodarczych samorządu terytorialnego zajmuje bezpośrednia działalność gospodarcza. Szczególnego znaczenia nabierają działania jednostek samorządu terytorialnego związane z tworzeniem warunków rozwoju podmiotów gospodarczych na terenie gminy, których działalność służy zaspokojeniu potrzeb lokalnej społeczności, a w szczególności tworzenia nowego modelu usług tradycyjnie świadczonych przez władze gminy. Chodzi tu głównie o zwiększenie pośredniego oddziaływania gminy na działalność podmiotów gospodarczych zlokalizowanych w gminie, co może przejawiać się w takich działaniach, jak:

- uchwalanie miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego oraz ustalanie warunków zabudowy i zagospodarowania terenu,
- gospodarka gruntami i lokalami (sprzedaż, oddawanie w użytkowanie wieczyste, najem, dzierżawa i użyczenie, organizowanie i prowadzenie targowisk i hal targowych), kształtowanie zasad prowadzenia działalności zgonie z wymogami ochrony środowiska,

- udzielanie zezwoleń na wykonywanie działalności polegającej na usuwaniu, wykorzystywaniu i unieszkodliwianiu odpadów komunalnych, prowadzeniu schronisk dla bezdomnych zwierząt,
- udział w kształtowaniu cen za korzystanie z urządzeń infrastruktury: zaopatrzenia w wodę i energię ciepłą, odprowadzenie ścieków, składowanie odpadów itp.,
- oddziaływanie z pomocą instrumentów prawa podatkowego w zakresie ustalania wysokości obciążeń publiczno-prawnych o charakterze podatków i opłat lokalnych.

JST na rynku lokalnym może występować w roli organizatora, koordynatora bądź podmiotu reglamentującego działalność gospodarczą prowadzoną przez inne podmioty, bądź jako bezpośredni uczestnik gry rynkowej. Prawne i organizacyjne ramy samorządu terytorialnego winny stwarzać warunki dla kształtowania się i rozwoju społeczności lokalnych, które stanowią zbiorowości zamieszkujące na danym terytorium, będącym równocześnie głównym obszarem, na którym członkowie tej zbiorowości rozwijają swoją aktywność społeczną. Cechą charakterystyczną społeczności lokalnych jest to, że kształtują one silne lokalne więzi i lokalne formy organizacji życia zbiorowego. Stanowią one również istotny czynnik rozwoju lokalnego i kształtowania systemu terytorialnego kraju. Stąd niezbędne jest stworzenie odpowiednich warunków dla funkcjonowania samorządowych społeczności lokalnych.

Istnieje wiele zadań na rzecz rozwoju jednostki terytorialnej, które posiadają charakter bardziej generalny niż wynikające z aktów prawnych i które może wypełniać samorząd terytorialny, a mianowicie:

- podejmowanie w ramach ogólnej strategii rozwoju społeczno-gospodarczego inicjatyw i zadań rozwoju lokalnego,
- stymulowanie rozwoju lokalnego poprzez system różnego rodzaju ulg i udogodnień, podejmowanie działań promocyjnych, udostępnianie zasobów, stosowanie ulg, zachęt, udzielanie subsydiów itp.,
- identyfikację lokalnych potrzeb społecznych i lokalnych zasobów, które mogą określić kierunki i zakres działań na rzecz rozwoju lokalnego,
- przyciągnięcie inwestorów oraz pozyskanie środków służących rozwojowi lokalnemu: własne fundusze stymulacji i wspierania rozwoju lokalnego, pozyskiwanie środków zewnętrznych,
- tworzenie struktur organizacyjnych rozwoju lokalnego, które prowadzić będą kompleksową obsługę podmiotów, w tym inkubatorów przedsiębiorczości i tym podobnych placówek inicjujących rozwój, lokalnego systemu kształcenia, doszkalania i doskonalenia zawodowego czy przekwalifikowania,
- rozwój kooperacji z udziałem miejscowych zakładów produkcyjnych i usługowych.

Wśród instrumentów zarządzania strategicznego w gminie największe znaczenie mają: strategia rozwoju gminy, plany zagospodarowania przestrzennego, wieloletni plan inwestycyjny oraz wieloletni plan finansowy.

2. Strategia jako instrument zarządzania rozwojem lokalnym

Rozwój gminy należy rozpatrywać w kategoriach rozwoju lokalnego. Jest to proces przeobrażeń na obszarze instytucjonalnie stanowiącym obszar gminy i podległym tery-

torialnej władzy samorządowej. W procesie tym władze miejscowe, instytucje i organizacje oraz osoby prywatne angażują się w celu wykorzystania lokalnych zasobów i możliwości oraz rozwijania działań w różnych dziedzinach z korzyścią dla społeczności lokalnej.

W funkcjonowaniu i rozwoju gminy istotną rolę odgrywa plan lub program, nazywany powszechnie strategią rozwoju gminy lub strategią rozwoju gospodarczego gminy. Brak strategii rozwoju ogranicza wszelkie działania organów gmin do końca kadencji rady gminy i sprawia, że decyzje podejmowane są pod presją chwili lub nacisków grup interesu. Integralnym celem i zarazem intencją strategii jest zrównoważony rozwój. Chodzi bowiem o pogodzenie ekonomicznej realności decyzji rozwojowych z celami polityki ekologicznej i społecznej akceptacji.

Strategia gminy jest sposobem działania władz lokalnych, które realizują zadania własne i zlecone, mające na celu zaspokojenie potrzeb społeczności lokalnej. Złożoność rozwoju gminy (wielopłaszczyznowość zmian i wielkość czynników oddziaływujących na te zmiany) powoduje, że budowanie strategii rozwoju gminy jest procesem złożonym. Jest to zapis celów i działań strategicznych, wyrażających się w postaci planów rozwoju, który może zawierać warianty różnych rozwiązań strategicznych [5].

W strategii rozwoju gminy na szczególną uwagę zasługują następujące elementy [1, 6]:

- definiowanie strategii jako procesu dynamicznego, otwartego, uwzględniającego nie tylko efekty końcowe rozwoju ale również traktującego strategię jako proces tworzenia zdolności rozwojowych,
- uwzględnienie roli i organizacji danej społeczności lokalnej jako podmiotu,
- uwzględnienie komplementarności i synergii działań,
- konsekwentna realizacja zadań oraz koncentrowanie się na ograniczonej liczbie zadań,
- spójne i harmonijne wykorzystanie miejscowych zasobów, wartości, uruchomienie rezerw, konsekwencja.

Strategia gminy winna być postrzegana jako proces tworzenia środowisk, w których rozwijana będzie mała i średnia przedsiębiorczość oraz proces tworzenia ram współpracy między sektorem publicznym i prywatnym, kreowania rozwoju oraz kształtowania alternatywnych kierunków rozwoju i przedsięwzięć rozwojowych, program działań mieszczących się w autonomii regionalnej i lokalnej oraz proces transferu wiedzy i informacji między społecznością lokalną a władzami gminy. Jest ona także procesem doskonalenia efektywności, konkurencyjności i jakości oraz procesem zintegrowanego kierowania zasobami.

Strategia rozwoju gminy jest podstawowym instrumentem zarządzania strategicznego, który wytycza kierunki rozwoju i wskazuje sposoby realizacji założonych zadań. Jest także niezbędnym dokumentem przy ubieganiu się o środki pomocowe Unii Europejskiej. Posiadanie dobrej strategii jest wyjściowym warunkiem skutecznego i racjonalnego zarządzania gminą. Mimo upowszechnienia wiedzy o zarządzaniu strategicznym niektóre JST nie przejawiały aktywności w tym zakresie. Wśród badanych gmin ponad połowa nie opracowała planu strategicznego w postaci dokumentu opisującego cele długofalowe obejmujące rozwój społeczny, gospodarczy, środowiskowy, opierając zarządzanie gminą na doświadczeniu czy intuicji. Oznacza to, że w gminach tych nie docenia się strategii jako instrumentu zarządzania (tab. 1). Niepokojący jest fakt, że zaledwie 7 gmin (9,5% badanych) wdrożyło system monitoringu i kontroli realizacji stra-

tegi. Stąd można wnioskować, że w większości badanych gmin strategia traktowana jest tylko jako formalność, a nie jak narzędzie przydatne w procesach zarządzania oraz świadomego kreowania rozwoju, a tym samym jak najlepszego zaspokojenia potrzeb społeczności lokalnej.

Tabela 1. Ocena planowania strategicznego w badanych gminach

Lp.	Wyszczególnienie	Liczba odpowiedzi	% badanych gmin
1.	Liczba gmin posiadających strategię, zawierającą:		
	a) misję lub wizję	26	35,1
	b) cele strategiczne	36	48,6
2.	c) cele szczegółowe lub zadania	34	45,9
	Liczba gmin posiadających dokumenty potwierdzające realizację strategii rozwoju:		
3.	a) wieloletni plan finansowy	21	28,4
	b) wieloletni plan inwestycyjny	41	55,4
4.	Funkcjonujące w gminie elementy systemu monitoringu i oceny realizacji strategii:		
	a) komitet ds. monitoringu i oceny realizacji strategii złożony z przedstawicieli samorządu i partnerów społecznych	6	8,1
	b) zasady pozyskiwania uwag i wniosków w sprawie strategii	7	9,5
	c) zestaw wskaźników służących do monitorowania i oceny realizacji strategii	3	4,0
5.	Liczba gmin posiadających studium uwarunkowań i kierunków przestrzennego zagospodarowania gminy	60	81,1
6.	Liczba gmin, w których przygotowano obowiązkowe gminne programy i plany sektorowe zgodne z postanowieniami strategii	22	29,7
7.	Liczba gmin, w których przygotowano dobrowolne gminne programy i plany sektorowe zgodne z postanowieniami strategii	9	12,2

Źródło: opracowano na podstawie wyników badań własnych

Obowiązkowe plany realizacyjne strategii, które nie muszą być składnikiem planu strategicznego i mogą istnieć jako odrębne dokumenty wykonawcze do strategii, zostały opracowane w ok. 30% badanych gmin, natomiast dobrowolne zaledwie w 9 gminach (12,2%).

3. Wieloletni plan inwestycyjny

Wydatki ponoszone przez gminy procesie realizacji zadań własnych i zleconych można podzielić na bieżące (ok. 75% wydatków ogółem) i inwestycyjne. Wydatki bieżące związane są z codziennym funkcjonowaniem gminy i jej jednostek organizacyjnych. Natomiast wydatki inwestycyjne są ponoszone dla stworzenia możliwości świadczenia usług komunalnych (realizacji zadań) w przyszłości (na tym samym poziomie lub w rozszerzonym zakresie i na wyższym jakościowo poziomie).

Inwestycje gminy charakteryzują się następującymi cechami podstawowymi: realizują niezbędne cele publiczne na szczeblu lokalnym, służą przez długi okres czasu, związane są ze znaczącymi kwotowo wydatkami (tzw. wydatki globalne), nie mogą być

przemieszczane gdyż przypisywane są do konkretnego miejsca, związane są z realizacją zadań gminy i tak jak działalność gminy w zakresie użyteczności publicznej mają nieodchodowy charakter [2].

Uwzględniając różnorodność zadań samorządu terytorialnego, inwestycje gminne można sklasyfikować następująco [4]:

- mające bezpośredni wpływ na poziom życia mieszkańców wspólnoty,
- umożliwiające prowadzenie działalności inwestycyjnej przez innych inwestorów,
- mające na celu przygotowanie terenów inwestycyjnych,
- rzeczowe i finansowe.

W celu realizacji inwestycji władze samorządowe winny opracować długoterminowy program inwestycyjny, który będzie stopniowo realizowany w rocznych budżetach gminy. Program inwestycyjny jest narzędziem planowania wieloletniego wykorzystywanym w celu określenia, które projekty inwestycyjne są potrzebne, a także koordynowania procesu finansowania, modernizacji oraz terminów prac tak, by uzyskać maksymalne korzyści z poniesionych nakładów.

Zastosowanie programu inwestycyjnego umożliwia władzom gminy: ustalenie priorytetów pomiędzy konkurencyjnymi zadaniami; określenie źródeł finansowania inwestycji; określenie wpływu nakładów inwestycyjnych i źródeł ich finansowania na sytuację finansową gminy; zainteresowanie mieszkańców, jak również podmiotów gospodarczych uczestnictwem w budowie programu inwestycyjnego; pozyskanie kredytów i pożyczek o niższej stopie procentowej, gdyż opracowanie programu inwestycyjnego świadczy o właściwym podejściu do problematyki zarządzania finansami gminy i zwiększa wiarygodność władz lokalnych [2].

Wieloletni program inwestycyjny (WPI) stanowi on pomost między perspektywicznymi ustaleniami (celami rozwoju oraz zadaniami realizacyjnymi) zawartymi w tych dokumentach a corocznym budżetem. Określa listę wyselekcjonowanych, ocenionych i zaakceptowanych zadań inwestycyjnych w układzie priorytetowym (rankingowym) przewidzianych do realizacji wraz z zakresem rzeczowym i finansowym w rozbiciu na poszczególne lata realizacji. Spełnia on ważną rolę zarówno dla władz samorządowych, jak i mieszkańców oraz podmiotów gospodarczych, m.in. jako:

- ułatwienie podejmowania bieżących decyzji w zgodności z długookresowymi celami rozwoju danej jednostki samorządu,
- narzędzie racjonalnego zarządzania finansami JST, zwłaszcza środkami inwestycyjnymi (optymalizacja wykorzystania ograniczonych środków publicznych),
- podstawa ubiegania się o kredyty komercyjne w bankach, a także emisji obligacji komunalnych z przeznaczeniem na realizację określonych zadań inwestycyjnych oraz ubiegania się o środki pomocowe UE (z funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności) na realizację inwestycji samorządowych.
- podstawa do negocjacji z prywatnymi inwestorami w sprawie zaangażowania ich kapitału w realizację konkretnych inwestycji samorządowych (przedsięwzięcia publiczno-prywatne) [7].

Sytuacja w badanych gminach w zakresie stosowania wieloletnich planów inwestycyjnych jako podstawy koordynacji procesów inwestycyjnych jest niezadowolająca (tab. 2). W badanej zbiorowości tylko 48,6% gmin posiada wieloletnie plany inwestycyjne. Zaledwie w 14 gminach (18,9%) opracowano wniosek inwestycyjny, lecz jest

on stosowany zaledwie w 9 gminach (12,2%). Brak jest również procedury corocznej aktualizacji WPI, gdyż zaledwie w 10 gminach (13,5%) takowa istnieje. Świadczy to m.in. o braku uporządkowania i koordynacji zadań inwestycyjnych. Taki sposób podejścia prowadzi do nieracjonalnego wydatkowania środków pieniężnych, co uniemożliwia uzyskanie maksymalnego efektu gospodarczego w postaci coraz lepszego środowiska życia mieszkańców i funkcjonowania podmiotów gospodarczych oraz wzrostu konkurencyjności gminy. Ponieważ liczba i zakres rzeczowy przedsięwzięć inwestycyjnych zawartych w dokumentach zwykle znacznie przekracza możliwości ich finansowania, występuje konieczność określenia listy zadań priorytetowych, tzn. takich, które należy zacząć jako pierwsze. Ponadto część z nich, głównie dotyczące infrastruktury technicznej, charakteryzuje się ponadrocznym cyklem inwestycyjnym. W tej sytuacji wydatki inwestycyjne winny być programowane w dłuższej perspektywie czasowej.

Tabela 2. Ocena wieloletniego planowania inwestycyjnego gminy.

Lp.	Wyszczególnienie	Liczba odpowiedzi	% badanych gmin
1.	Gminy posiadające wieloletni (3-letni) plan inwestycyjny uwzględniający:		
	a) opis każdego zadania	36	48,6
2.	b) kwoty do wydatkowania na realizację ważniejszych zadań	35	47,3
	Gminy posiadające wieloletni plan inwestycyjny o okresie dłuższym niż 3 lata, uwzględniający:		
	a) zewnętrzne źródła finansowania	20	27,0
	b) harmonogram realizacji zadań	17	23,0
3.	c) koordynację z WPF	11	14,9
	Liczba gmin, w których opracowano wniosek inwestycyjny	14	18,9
4.	Liczba gmin, w których jest stosowany	9	12,2
	Liczba gmin, w których sformułowano plany rzeczowo-finansowe określające związek wydatków z efektem	15	20,3
5.	Liczba gmin, w których istnieje procedura corocznej aktualizacji WPI		
	a) harmonogram	10	13,5
	b) odpowiedzialność i tryb pracy	7	9,5

Źródło: opracowano na podstawie wyników badań własnych

4. Wieloletni plan finansowy

Skuteczna i efektywna realizacja zadań zawartych w strategii rozwoju, studiach i planach zagospodarowania przestrzennego oraz w wieloletnim planie inwestycyjnym wymaga zapewnienia odpowiednich środków finansowych na ich realizację. Temu celowi służy wieloletni plan finansowy (WPF), będący narzędziem racjonalnego gospodarowania środkami publicznymi, poprzez powiązanie środków finansowych z celami rozwoju zawartymi w strategii, badania efektywności wydatkowania środków finansowych na poszczególne zadania realizacyjne oraz harmonizowanie strumieni dochodów i wydatków budżetu. WPF jest zatem podstawowym narzędziem efektywnego zarządzania finansami gminy i zajmuje istotne miejsce w procesie zarządzania strategicznego.

Plan ten stanowi proces określenia możliwości finansowych jednostki w długim okresie i pozwala wariantowo szacować przyszłe dochody oraz wydatki, a także wynik budżetu, w tym poziom deficytu, który decyduje o możliwościach zaciągania pożyczek publicznych i kosztach obsługi długu. Wieloletni plan finansowy odgrywa też ważną rolę w procesie definiowania zdolności finansowania zadań bieżących i inwestycyjnych ze środków własnych i zewnętrznych.

Winien on określać:

- niezbędny, racjonalny poziom wydatków bieżących zapewniający wykonanie wszystkich zadań statutowych,
- wolne środki brutto, które można wykorzystać na finansowanie inwestycji i obsługę długu,
- wolne środki netto na realizację programów inwestycyjnych (po uwzględnieniu kosztów obsługi istniejącego zadłużenia i zapewnienia środków na obsługę planowanego zadłużenia),
- górny pułap możliwości zadłużenia się (przy najbardziej prawdopodobnych założeniach co do warunków kredytowania inwestycji) [7].

Prognoza dochodów budżetowych zawarta w WPF opiera się na przewidywanym tempie rozwoju społeczno-gospodarczego danej jednostki i polityce gospodarczej władz samorządowych. Wzajemne powiązania wieloletnich planów inwestycyjnych i wieloletnich planów finansowych z corocznymi budżetami danej jednostki samorządu są istotnym czynnikiem poprawy efektywności gospodarowania środkami finansowymi, a tym samym lepszego zaspokajania potrzeb społeczności lokalnej.

Proces przygotowywania wieloletniego planu finansowego i i oceny kondycji finansowej JST składa się z szeregu etapów [3]:

- 1) analiza wskaźnikowa oraz analiza SWOT stanu finansów JST,
- 2) prognoza dochodów i wydatków bieżących budżetu na okres 5–10 lat, analiza kosztów stałych, projekcja wolnych środków brutto,
- 3) prognoza nakładów inwestycyjnych według listy zadań,
- 4) zarządzanie już istniejącym długiem,
- 5) prognoza zapotrzebowania na finansowanie zewnętrzne: prognoza kredytów, pożyczek emisji papierów wartościowych dłużnych na finansowanie inwestycji,
- 6) prognoza poziomu: kosztów obsługi zadłużenia, wolnych środków netto, bezpiecznego poziomu zadłużenia,
- 7) budowanie wiarygodności finansowej i wzmacnianie zdolności kredytowej JST: poprawa procedur zarządzania finansami, zarządzanie gotówką,
- 8) ostateczne opracowanie wieloletniego planu finansowego i jego coroczna aktualizacja.

Wydatki inwestycyjne budżetu gminy nie mogą być planowane na okres jednego roku budżetowego, gdyż prowadzi to do nadmiernej rozbudowy frontu inwestycyjnego i wydłużenia cykli realizacyjnych poszczególnych przedsięwzięć. W tej sytuacji wydatki inwestycyjne winny być planowane w dłuższej perspektywie czasowej, kilkunastu lat, co w rezultacie prowadzi do racjonalnego wydatkowania środków pieniężnych i uzyskania maksymalnego efektu społeczno-gospodarczego. Temu celowi służy wieloletni plan finansowy, będący narzędziem racjonalnego gospodarowania środkami publicznymi, znajdującymi się w dyspozycji budżetu gminy. Dane zawarte w tabeli 3 wskazują, że prognozy dochodów i wydatków budżetu gminy sporządza nieco ponad 50% badanych gmin.

Również ponad połowa badanych gmin posiada opracowane prognozy zmian zadłużenia, co oznacza, że w sposób odpowiedzialny podchodzi się w tych gminach do kwestii zadłużenia. Niemniej jednak tylko nieco 30% badanych gmin dokonuje corocznej aktualizacji wieloletniego planu finansowego.

Tabela 3. Perspektywiczna ocena sytuacji finansowej gminy.

Lp.	Wyszczególnienie	Liczba odpowiedzi	% badanych gmin
1.	Liczba gmin, w których przygotowano prognozy i plany finansowe	41	55,4
2.	Liczba gmin posiadających prognozy wielkości dochodów w perspektywie co najmniej 3-letniej?	32	43,2
3.	Liczba gmin posiadających prognozy wielkości wydatków operacyjnych w perspektywie co najmniej 3-letniej	28	37,8
4.	Liczba gmin posiadających prognozy zmian zadłużenia w perspektywie co najmniej 3-letniej	38	51,4
5.	Liczba gmin posiadających prognozy dochodów i wydatków dla przynajmniej podstawowych źródeł	20	27,0
6.	Liczba gmin posiadających wieloletni plan finansowy opracowany w perspektywie co najmniej pięcioletniej	13	17,6
7.	Liczba gmin posiadających wieloletni plan finansowy wyodrębniający wydatki operacyjne od wydatków związanych ze świadczeniem usług	6	8,1
8.	Liczba gmin, w których dokonuje się koordynacji wydatków inwestycyjnych w poszczególnych latach z wieloletnim planem inwestycyjnym	29	39,2
9.	Liczba gmin dokonujących corocznej aktualizacji wieloletniego planu finansowego	24	32,4

Źródło: opracowano na podstawie wyników badań własnych

Podsumowanie

Zarządzanie strategiczne w gminie to wyraz celowego, systematycznego i racjonalnego gospodarowania władz samorządowych w celu kształtowania jak najlepszego środowiska społeczności lokalnej, zgodnie z potrzebami i preferencjami oraz uznanymi systemami wartości mieszkańców, a także wzrostu konkurencyjności danej jednostki, zgodnie z zasadą zrównoważonego rozwoju.

Obecnie w myśl rozwiązań systemowych, największe uprawnienia do organizowania, kształtowania, wspierania i koordynowania procesów rozwojowych mają samorządy gmin. Dzięki temu mogą w pełni wykorzystać zarządzanie strategiczne do kierowania procesami rozwoju lokalnego. Zarządzanie strategiczne przez jednostki samorządu terytorialnego sprzyja racjonalnemu gospodarowaniu przez nie środkami publicznymi. Racjonalne wydatkowanie środków publicznych oznacza rozdysponowanie ich w sposób efektywny i skuteczny. Polityka inwestycyjna, określając przedsięwzięcia inwestycyjne oraz źródła ich finansowania, z wykorzystaniem wieloletniego planu inwestycyjnego, wieloletniego planu finansowego i budżetu zadaniowego, sprzyja również zaspokajaniu potrzeb społeczności lokalnej w coraz to większym zakresie i na lepszym jakościowo poziomie.

Bibliografia

1. Hübner D., *Regionalne programy rozwoju instrumentem przebudowy strukturalnej*, „Gospodarka Narodowa” 1995, nr 3.
2. Jastrzębska M., *Dziedziny zarządzania finansami gminy*, „Samorząd Terytorialny” 1998, nr 7–8.
3. Jastrzębska M., *Polityka inwestycyjna jednostek samorządu terytorialnego*, „Samorząd Terytorialny” 2005, nr 9.
4. Kostrzewa Z., *Rola i obowiązki władz publicznych w procesie budowania*, „Problemy Rozwoju Budownictwa” 1993, nr 3.
5. Nowińska E., *Strategia rozwoju gmin na przykładzie gmin przygranicznych*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 1997.
6. Siemiński J., *Koncepcja rozwoju lokalnego*, CPV, Warszawa 1994.
7. Zalewski A., *Nowe zarządzanie publiczne w polskim samorządzie terytorialnym*, SGH, Warszawa 2005.