

PRAGMATA TES OIKONOMIAS

VII

Prace Naukowe Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie

**PRAGMATA
TES
OIKONOMIAS**

VII

**Redakcja naukowa
Paulina Ucieklak-Jeż**



Częstochowa 2013

Rada Naukowa

prof. zw. dr hab. Walenty OSTASIEWICZ (Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu)
– przewodniczący;
prof. dr hab. Zofia MIELECKA-KUBIEŃ (Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach);
prof. zw. dr hab. Antoni KOZUCH (Wyższa Szkoła Oficerska Wojsk Lądowych we Wrocławiu);
doc. RNDr. Zuzana HAJDUOVÁ (Uniwersytet Ekonomiczny w Bratysławie);
prof. Tatyana LIPAI (Białoruski Państwowy Uniwersytet Rolniczo-Techniczny w Mińsku);
prof. dr hab. Siergiej SOLODOWNIKOW (Brzeski Państwowy Uniwersytet Techniczny)

Redaktor naczelny
Paulina UCIEKLAK-JEŻ

Redaktor statystyczny
Paulina UCIEKLAK-JEŻ

Sekretarz redakcji
Ewa KSIAŻEK

Redaktorzy językowi
Paulina PIASECKA, Michael BALDWIN

Redaktor naczelny wydawnictwa
Andrzej MISZCZAK

Korekta
Dariusz JAWORSKI

Redakcja techniczna
Piotr GOSPODAREK

Projekt okładki
Sławomir SADOWSKI

© Copyright by Akademia im. Jana Długosza w Częstochowie
Częstochowa 2013

PISMO RECENZOWANE

Punktacja za publikację naukową w roczniku „Pragmata tes Oikonomias”
według wykazu czasopism MNiSW z 2013 roku – 5 punktów

ISSN 2300-2999

Wydawnictwo im. Stanisława Podobińskiego
Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie
42-200 Częstochowa, ul. Waszyngtona 4/8
tel. (34) 378-43-29, faks (34) 378-43-19
www.ajd.czyst.pl
e-mail: wydawnictwo@ajd.czyst.pl

Spis treści

Słowo wstępne	9
Anna TURCZAK, Patrycja ZWIECH Ocena jakości funkcjonowania systemu ochrony zdrowia według opinii mieszkańców poszczególnych klas miejscowości zamieszkania w Polsce	11
Paulina UCIEKLAK-JEŻ Demographically Aging Society in the Health Care System in Poland	29
Roman PLUTA Stopy przejścia między stanami naturalnego rozwoju niektórych chorób przewlekłych – na przykładzie USA	39
Paweł KAZIBUDZKI Results of Monte Carlo Method Application to Performance Evaluation of Chosen Prioritization Procedures in the Analytic Hierarchy Process	49
Izabela SEREDOCHA Znaczenie postaw pracowników administracji w zarządzaniu jakością usługi publicznej	57
Beata DUBIEL Działania kompensacyjne podejmowane przez gminy województwa śląskiego w zakresie zarządzania ryzykiem katastroficznym. Wyniki badań empirycznych	73
Katarzyna WARZECHA Komputer z dostępem do Internetu jako nieodzowne wyposażenie współczesnych gospodarstw domowych – cele korzystania oraz zagrożenie uzależnieniem	87
Dorota KOBUS-OSTROWSKA Instrumenty aktywizacji zawodowej osób niepełnosprawnych w Polsce – stan i potrzeby	99
Krzysztof SALA Zmiany wydatków na turystykę w polskich gospodarstwach domowych jako przejaw zmian zachowań konsumentów w okresie	113

Łukasz ŻABSKI	
Kodeks dobrych praktyk jako narzędzie doskonalenia nadzoru korporacyjnego	127
Katarzyna TERLICKA, Sylwia OLCZAK	
Znaczenie przedsiębiorczości akademickiej w rozwoju przedsiębiorczości	143
Aleksandra KRAWCZYŃSKA	
Uses and Risk of the Internet Resources for First Generation of ePatient	151
Artur ZIMNY	
Współpraca uczelni z przedsiębiorcami jako wyraz nowego podejścia do zarządzania szkołą wyższą	163
Jolanta ROSŁON, Daniel CIUPIŃSKI	
Inwestowanie jako przejaw zachowań przedsiębiorczych	173
Dawid SZUTOWSKI	
Ekonomiczna wartość dodana w ocenie działalności przedsiębiorstwa hotelarskiego – studium literaturowe	185
Łukasz ZAKONNIK	
Contactless Payments in Poland. the Survey of Students in the Region of Lodz	195
Tatyana LIPAI, Tamara KOBLIANIDZE, Maia MELADZE, Paulina UCIEKLAK-JEŻ	
Youth Employment Trends in Post Soviet Countries	211
Julia WŁASIUK, Maria TSUKANOVA	
Social Aspects of Innovative Entrepreneurship Development	219
Julia WŁASIUK	
International Entrepreneurship Development in the Polish-Belarusian Euroregions	229
Magdalena RYBACZEWSKA-BŁAŻEJOWSKA	
Economic, Environmental and Social Aspects of Waste Management – the LCA Analysis	239
Barbara WYRZYKOWSKA	
Od zasobów ludzkich do kapitału ludzkiego	251
Antoni KOŻUCH, Ewa KSIĄŻEK	
The Changes of the Organisational Behaviours in the Light of the Self-Government Offices Modernisation	267

Piotr ZASEPA	
Wpływ ceny nominalnej akcji na niedowartościowanie pierwszej oferty publicznej na rynku New Connect	285
Ewa KSIAŻEK, Paulina UCIEKLAK-JEŻ	
The <i>Flexicurity</i> Model and Flexible Forms of Employment in the EU Member Countries	295
VARIA	
Halina ROZPONDEK	
Samorząd terytorialny a gospodarka rynkowa	307
Informacje dla autorów	313

Słowo wstępne

W dniach 23–24 września 2013 roku w Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie odbyła się międzynarodowa konferencja naukowa pt. „Społeczne aspekty gospodarki rynkowej”. Celem konferencji była wymiana doświadczeń oraz dyskusja na temat zjawisk społecznych kształtowanych przez uwarunkowania gospodarcze. W ostatnich latach obserwuje się wzrost zainteresowania wymianą poglądów i dyskusją na temat transformacji tzw. państwa dobrobytu i gospodarki wolnorynkowej, z uwzględnieniem kontekstu społecznego, stąd też spotkanie w Akademii zebrało liczne grono uczestników.

Obrazy konferencyjne przyczyniły się do integracji środowisk naukowych z różnych ośrodków badawczych oraz do wymiany cennej wiedzy i doświadczeń, które mogą stać się podstawą do nawiązania ogólnopolskiej i międzynarodowej współpracy. Rozległa tematyka konferencji pozwoliła wszystkim uczestnikom odnaleźć obszar własnych zainteresowań.

Patronat naukowy nad konferencją objęła Polska Akademia Nauk Oddział w Katowicach, natomiast patronat honorowy pełnił Główny Urząd Statystyczny w Katowicach. Patronat medialny nad spotkaniem objęli: „PPPortal.pl”; czasopismo „Logistyka Odzysku” oraz „Forum PPP – magazyn inwestycji publicznych”.

Prezentowany VII numer czasopisma „Prace Naukowe Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie. Pragmata tes Oikonomias” jest pokłosiem wspomnianej konferencji.

Pragnę złożyć serdeczne podziękowania Recenzentom czasopisma za rzetelne opracowanie szczegółowych recenzji wraz z sugestiami istotnych zmian i cennymi uwagami merytorycznymi.

Paulina Ucieklak-Jeż

Anna TURCZAK
Zachodniopomorska Szkoła Biznesu w Szczecinie
Patrycja ZWIECH
Uniwersytet Szczeciński

Ocena jakości funkcjonowania systemu ochrony zdrowia według opinii mieszkańców poszczególnych klas miejscowości zamieszkania w Polsce

Synopsis: W artykule próbowano odpowiedzieć na pytanie, czy istnieje zależność między opinią danego respondenta na temat jakości funkcjonowania systemu ochrony zdrowia w Polsce a jego miejscem zamieszkania. W tym celu zweryfikowano odpowiednie hipotezy statystyczne, wykorzystując do tego test niezależności chi-kwadrat, a do zbadania siły zależności użyto współczynnika V Cramera.

Słowa kluczowe: publiczna opieka zdrowotna, Narodowy Fundusz Zdrowia, dostęp do opieki lekarskiej, test niezależności chi-kwadrat, współczynnik V Cramera.

Wprowadzenie

Zgodnie z punktem 1 artykułu 68 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej, każdy obywatel ma prawo do ochrony zdrowia [3]. Z kolei punkt 2 tego artykułu stanowi, że obywatelom tym, niezależnie od ich sytuacji materialnej, władze publiczne zapewniają równy dostęp do świadczeń opieki zdrowotnej finansowanej ze środków publicznych.

Głównym źródłem finansowania systemu opieki zdrowotnej w Polsce jest powszechne ubezpieczenie zdrowotne w Narodowym Funduszu Zdrowia. Warunki udzielania świadczeń i ich zakres określa Ustawa o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych [10]. Wspomniana Ustawa określa zatem tryb finansowania świadczeń opieki zdrowotnej oraz zasady powszechnego ubezpieczenia zdrowotnego, jak również definiuje zadania władz publicznych w zakresie zapewnienia równego dostępu pacjentów do tych świadczeń, określa organizację i sposób funkcjonowania Narodowego Funduszu

Zdrowia oraz zasady sprawowania kontroli nad realizacją świadczeń opieki zdrowotnej.

Pacjenci mają prawo – na zasadach określonych w przywołanej Ustawie – do świadczeń, których celem jest zachowanie zdrowia, zapobieganie chorobom i urazom, wczesne wykrywanie chorób, leczenie, pielęgnacja oraz zapobieganie niepełnosprawności i jej ograniczanie.

System opieki zdrowotnej w Polsce przeżywa poważne trudności. Wśród rozlicznych problemów związanych ze sprawnym funkcjonowaniem tego systemu, należy głównie wymienić:

- utrudniony dostęp pacjentów do lecznictwa specjalistycznego oraz długie kolejki oczekujących na takie świadczenia;
- niezadowalającą jakość udzielanych świadczeń zdrowotnych;
- niskie płace w sektorze opieki zdrowotnej i w konsekwencji wzmogoną emigrację specjalistycznych kadr medycznych do innych krajów Unii Europejskiej;
- permanentne zadłużanie się publicznych zakładów opieki zdrowotnej.

Postawionym w artykule zadaniem jest odpowiedź na pytanie, czy istnieje zależność między klasą miejscowości a jakością usług świadczonych w placówkach ochrony zdrowia w ramach publicznej opieki zdrowotnej – w odczuciu respondentów. W celu znalezienia odpowiedzi na tak postawione pytanie posłużono się testem niezależności chi-kwadrat. Ten nieparametryczny test istotności może być bowiem wykorzystywany do oceny zależności stochastycznej dwóch cech ilościowych, jak również dwóch cech jakościowych, a także dowolnej cechy ilościowej i jakościowej. Z kolei do określenia siły zależności posłużono się współczynnikiem V Cramera.

Do badania wykorzystano dane GUS dotyczące budżetów gospodarstw domowych oraz jakości opieki zdrowotnej w subiektywnej ocenie respondentów (zob. [1] i [7]). Szczególnie skoncentrowano się na wybranych aspektach jakości realizacji usług zdrowotnych, a mianowicie na:

- ogólnej ocenie jakości opieki zdrowotnej;
- ocenie łatwości i szybkości dostępu do świadczeń;
- określeniu częstości występowania zdarzeń niepożądanych w związku z realizowanymi świadczeniami;
- określeniu stopnia zadowolenia pacjenta z wyboru lekarza pierwszego kontaktu (tj. ocenienie relacji z lekarzem podczas wizyt lekarskich, czasu i uwagi poświęcanej pacjentowi przez lekarza, właściwej organizacji przebiegu wizyty oraz odpowiedniego sposobu traktowania pacjenta).

1. Zastosowana metodologia

Celem artykułu jest odpowiedź na pytanie, czy istnieje zależność między oceną przez respondenta jakości funkcjonowania ochrony zdrowia realizowanej

w ramach powszechnego ubezpieczenia zdrowotnego a klasą jego miejscowości zamieszkania. Do tego celu przyporządkowane zostały następujące problemy badawcze:

- określenie zależności między występowaniem zdarzeń niepożądanych a klasą miejscowości zamieszkania respondenta;
- określenie zależności między oceną zaobserwowanych zmian w jakości realizowanej opieki zdrowotnej a klasą miejscowości zamieszkania respondenta;
- określenie zależności między łatwością dostępu do opieki zdrowotnej a klasą miejscowości zamieszkania respondenta;
- określenie zależności między czasem oczekiwania na poszczególne świadczenia medyczne a klasą miejscowości zamieszkania respondenta;
- określenie zależności między opinią na temat wyboru lekarza pierwszego kontaktu a klasą miejscowości zamieszkania respondenta.

W stosunku do każdego problemu badawczego sformułowano hipotezę zerową H_0 , że badane dwie cechy są stochastycznie niezależne, wobec hipotezy alternatywnej H_1 , że występuje stochastyczna zależność między tymi cechami. Dla każdego z wymienionych problemów badawczych zrealizowano całą procedurę obliczeniową obejmującą następujące kroki:

1. sporządzenie tablicy z dostępnymi danymi statystycznymi dotyczącymi udziału poszczególnych wariantów odpowiedzi udzielonych przez respondentów w podziale na klasy miejscowości zamieszkania;
2. wymnożenie każdego wiersza tak przygotowanej tablicy przez odpowiednie udziały gospodarstw domowych według klas w celu uzyskania prawdopodobieństw empirycznych;
3. wymnożenie każdego z prawdopodobieństw empirycznych przez liczebność całkowitą badanej próbki i otrzymanie w ten sposób liczebności empirycznych;
4. wyznaczenie prawdopodobieństw teoretycznych i dalej – na ich podstawie – wyznaczenie liczebności teoretycznych;
5. obliczenie poszczególnych składników statystyki testowej chi-kwadrat oraz ostatecznie zweryfikowanie hipotezy o niezależności.

Ze względu na ograniczoną objętość niniejszego opracowania, w tekście artykułu umieszczono jedynie tablice wynikające z realizacji kroku pierwszego opisanej procedury obliczeniowej.

W kroku drugim, po wymnożeniu każdego wiersza z poszczególnych tablic z kroku pierwszego przez odpowiednie udziały gospodarstw domowych według klas, uzyskano macierze z prawdopodobieństwami empirycznymi p_{ij} . Macierze te mają r wierszy i s kolumn, przy czym r oznacza tutaj liczbę wariantów pierwszej cechy (X), a s – liczbę wariantów drugiej cechy (Y). Toteż p_{ij} ($i = 1, 2, \dots, r$; $j = 1, 2, \dots, s$) jest prawdopodobieństwem tego, że dana obserwacja z próby przyjęła i -ty wariant cechy X i j -ty wariant cechy Y .

Następnie – na podstawie obliczonych prawdopodobieństw empirycznych – wyznaczono prawdopodobieństwa brzegowe, $p_{i\cdot}$ oraz $p_{\cdot j}$. Wartości te otrzymano poprzez zsumowanie osobno każdego wiersza i każdej kolumny macierzy prawdopodobieństw empirycznych. Tak więc $p_{i\cdot}$ to prawdopodobieństwo brzegowe w wierszu o numerze i , które uzyskano, dodając wszystkie prawdopodobieństwa empiryczne znajdujące się w tym wierszu (czyli jest to prawdopodobieństwo, że obserwacja przyjmuje i -ty wariant cechy X). Natomiast $p_{\cdot j}$ to prawdopodobieństwo brzegowe w kolumnie o numerze j , które obliczono, dodając wszystkie prawdopodobieństwa empiryczne leżące w tej kolumnie (czyli jest to prawdopodobieństwo, że obserwacja przyjmuje j -ty wariant cechy Y) (por. [4]).

W kroku trzecim wymnożono każde z prawdopodobieństw empirycznych przez liczebność całkowitą badanej próbki n i w ten sposób otrzymano poszczególne tablice z liczebnościami empirycznymi. Natomiast w kolejnym etapie realizacji procedury obliczeniowej wymnożono odpowiednie prawdopodobieństwa brzegowe dotyczące wierszy przez prawdopodobieństwa brzegowe z poszczególnych kolumn i w ten sposób otrzymano macierze prawdopodobieństw teoretycznych \hat{p}_{ij}^* (por. [6]). \hat{p}_{ij}^* są to więc hipotetyczne prawdopodobieństwa, które wystąpiłyby, gdyby hipoteza zerowa była prawdziwa, czyli jeśli rozpatrywane cechy X i Y byłyby niezależne. Wynika z tego, że treść hipotezy zerowej i hipotezy alternatywnej można formalnie przedstawić następująco:

$$H_0: p_{ij} = p_{ij}^* \text{ przeciwko } H_1: p_{ij} \neq \hat{p}_{ij}^*.$$

Z kolei poszczególne liczebności hipotetyczne n_{ij}^* , które wystąpiłyby, gdyby spełniony był warunek niezależności cech, można było otrzymać dzięki wymnożeniu odpowiednich prawdopodobieństw teoretycznych \hat{p}_{ij}^* przez liczebność całkowitą próbki (por. [7]).

Decyzję, czy odrzucić hipotezę zerową, czy jednak nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy H_0 , podejmuje się na podstawie wartości statystyki testowej χ^2 , którą oblicza się zgodnie z formułą (por. [8]):

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^s \frac{(n_{ij} - \hat{n}_{ij}^*)^2}{\hat{n}_{ij}^*}. \quad (1)$$

Statystyka χ^2 , przy założeniu prawdziwości hipotezy H_0 o niezależności cech, ma asymptotyczny rozkład chi-kwadrat o $(r-1)(s-1)$ stopniach swobody. Przyjmuje ona wartości z przedziału $\langle 0, n \min(r-1, s-1) \rangle$. Z budowy jej wynika, że im większe są rozbieżności między liczebnościami empirycznymi n_{ij} i oczekiwanymi n_{ij}^* , tym wyższa jest wartość obliczonej statystyki χ^2 . Statystyka χ^2 jest równa zero, gdy poszczególne liczebności empiryczne i teoretyczne są ta-

kie same, a zatem rozpatrywane cechy są stochastycznie niezależne. Z kolei maksymalną wartość równą $n \min(r-1, s-1)$ przyjmuje ona w przypadku zależności funkcyjnej między cechami (por. [2]).

Przy podejmowaniu decyzji w teście niezależności chi-kwadrat trzeba brać pod uwagę prawostronny obszar krytyczny, który określa nierówność $\chi^2 \geq \chi_\alpha^2$, gdzie χ_α^2 jest wartością krytyczną odczytaną z tablic rozkładu chi-kwadrat dla przyjętego z góry poziomu istotności α i dla $(r-1)(s-1)$ stopni swobody w taki sposób, aby zachodziła relacja $P\{\chi^2 \geq \chi_\alpha^2\} = \alpha$. Obliczoną wartość statystyki testowej χ^2 porównuje się z wartością krytyczną χ_α^2 i jeśli spełniona jest nierówność $\chi^2 \geq \chi_\alpha^2$, to przy przyjętym poziomie istotności hipotezę H_0 należy odrzucić na korzyść hipotezy H_1 stanowiącej, iż rozpatrywane cechy są zależne. Gdy natomiast zachodzi nierówność $\chi^2 < \chi_\alpha^2$, nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej o niezależności badanych cech.

Do badania siły zależności między cechami wykorzystano współczynnik V Cramera. Współczynnik ten jest wielkością niemianowaną i unormowaną – przyjmuje wartości wyłącznie z przedziału $\langle 0, 1 \rangle$. Jeżeli jest równy 0, to między cechami nie występuje zależność. Z kolei im jest bliższy liczby 1, tym zależność jest silniejsza. Współczynnik V Cramera oblicza się według wzoru (por. [9]):

$$V = \sqrt{\frac{\chi^2}{n \cdot \min(r-1)(s-1)}} \quad (2)$$

2. Występowanie zdarzeń niepożądanych

W tabeli 1 umieszczono dane dotyczące pojawienia się zdarzeń niepożądanych, których doświadczył którykolwiek z członków gospodarstwa domowego podczas lub w wyniku korzystania z usług publicznej opieki zdrowotnej, w podziale na klasy miejscowości zamieszkania pacjentów¹.

W celu przystąpienia do weryfikacji hipotezy zerowej o niezależności cech będących przedmiotem badania konieczne jest obliczenie statystyki χ^2 oraz znalezienie wartości krytycznej χ_α^2 . Statystyka χ^2 wynosi **9,226**. Jeśli przyjmie się poziom istotności α równy **0,001**, to dla 5 stopni swobody wartość krytyczna χ_α^2 wynosi **20,515**. Porównując wyznaczoną statystykę χ^2 z wartością krytyczną, otrzymano: $\chi^2 = 9,226 < 20,515 = \chi_\alpha^2$. Tak więc w przypadku wystąpienia zdarzeń niepożądanych w związku z korzystaniem z usług medycznych w pu-

¹ Zdarzenie niepożądane to szkoda wywołana w trakcie bądź w efekcie leczenia, niezwiązana z naturalnym przebiegiem choroby oraz stanem zdrowia pacjenta (por. [7]).

blicznej opiece zdrowotnej obliczona statystyka testowa χ^2 nie znalazła się w prawostronnym obszarze krytycznym i na poziomie istotności 0,001 nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy H_0 o niezależności badanych cech. Oznacza to, że częstotliwość pojawienia się zdarzenia niepożądanego nie zależy od klasy miejscowości zamieszkania pacjenta.

Tabela 1. Zdarzenia niepożądane występujące w związku z korzystaniem z usług medycznych w publicznej opiece zdrowotnej (w %)

Wyszczególnienie	Wieś	Miasta o liczbie mieszkańców:				
		poniżej 20 tys.	od 20 do 99 tys.	od 100 do 199 tys.	od 200 do 499 tys.	500 tys. i więcej
Gospodarstwa z osobami, które doświadczyły zdarzeń niepożądanych	2,2	2,6	3,9	3,2	3,8	3,8
Gospodarstwa bez osób, które doświadczyły zdarzeń niepożądanych	97,8	97,4	96,1	96,8	96,2	96,2
Suma:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji: [7], s. 178.

3. Zmiany w jakości opieki zdrowotnej

W tabeli 2 umieszczone zostały dane dotyczące opinii respondentów na temat zmian w jakości powszechnej opieki zdrowotnej według klas miejscowości zamieszkania.

Tabela 2. Jakość opieki zdrowotnej w ramach NFZ w ocenie respondentów (w %)

Wyszczególnienie		Wieś	Miasta o liczbie mieszkańców:				
			poniżej 20 tys.	od 20 do 99 tys.	od 100 do 199 tys.	od 200 do 499 tys.	500 tys. i więcej
Osoby uważające, że:	jakość pogorszyła się	19,3	18,5	20,8	24,0	23,2	21,5
	jakość pozostała bez zmian	64,5	63,4	62,6	59,6	58,0	56,0
	jakość się poprawiła	4,4	6,3	5,9	4,5	5,8	4,7
Osoby niemające zdania		11,8	11,8	10,7	11,9	13,0	17,8
Suma:		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji: [7], s. 179.

Obliczona statystyka χ^2 jest na poziomie **35,123**. Jeśli przyjmie się poziom istotności α równy **0,001**, to dla 15 stopni swobody wartość krytyczna χ^2_α wy-

nosi **37,697**. Porównując wyznaczoną statystykę χ^2 z wartością krytyczną, otrzymano: $\chi^2 = 35,123 < 37,697 = \chi^2_{\alpha}$. Tak więc w przypadku oceny zmian jakości opieki zdrowotnej obliczona statystyka testowa χ^2 nie znalazła się w prawostronnym obszarze krytycznym i na poziomie istotności 0,001 nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy H_0 o niezależności badanych cech. Oznacza to, że ocena zmian w jakości opieki zdrowotnej nie zależy od klasy miejscowości zamieszkania pacjenta.

4. Dostępność do opieki zdrowotnej w ocenie respondentów

Tabele 3–6 zawierają informacje na temat oceny przez pacjenta dostępu do opieki lekarskiej i pielęgniarstwa w domu w ramach NFZ oraz o ocenie możliwości kontaktu z lekarzem przez telefon podczas godzin przyjęć, w godzinach wieczornych, nocnych, a także w dni wolne od pracy.

Tabela 3. Ocena dostępu do opieki lekarskiej w domu w ramach NFZ (w %)

Wyszczególnienie		Wieś	Miasta o liczbie mieszkańców:				
			poniżej 20 tys.	od 20 do 99 tys.	od 100 do 199 tys.	od 200 do 499 tys.	500 tys. i więcej
Dostęp do opieki lekarskiej w domu:	nie było potrzeby korzystania	83,6	90,2	86,4	80,3	84,1	77,0
	bardzo łatwy lub raczej łatwy	8,7	6,6	7,2	10,3	7,1	8,3
	raczej trudny lub bardzo trudny	7,7	3,2	6,4	9,4	8,8	14,7
Suma:		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji: [7], s. 182.

Tabela 4. Ocena dostępu do opieki pielęgniarstwa w domu w ramach NFZ (w %)

Wyszczególnienie		Wieś	Miasta o liczbie mieszkańców:				
			poniżej 20 tys.	od 20 do 99 tys.	od 100 do 199 tys.	od 200 do 499 tys.	500 tys. i więcej
Dostęp do opieki pielęgniarstwa w domu:	nie było potrzeby korzystania	85,6	92,2	87,5	85,5	87,1	82,7
	bardzo łatwy lub raczej łatwy	7,5	4,7	7,7	7,9	6,2	7,0
	raczej trudny lub bardzo trudny	6,9	3,1	4,8	6,6	6,7	10,3
Suma:		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji: [7], s. 182.

Tabela 5. Ocena kontaktu z lekarzem przez telefon podczas godzin przyjęć (w %)

Wyszczególnienie		Wieś	Miasta o liczbie mieszkańców:				
			poniżej 20 tys.	od 20 do 99 tys.	od 100 do 199 tys.	od 200 do 499 tys.	500 tys. i więcej
Kontakt z lekarzem przez telefon podczas godzin przyjęć:	nie było potrzeby korzystania	77,0	84,2	78,3	71,8	75,0	69,5
	bardzo łatwy lub raczej łatwy	13,3	10,0	12,1	14,0	12,5	10,6
	raczej trudny lub bardzo trudny	9,7	5,8	9,6	14,2	12,5	19,9
Suma:		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji: [7], s. 182.

Tabela 6. Ocena kontaktu z lekarzem przez telefon w godzinach wieczornych, nocnych oraz w dni wolne od pracy (w %)

Wyszczególnienie		Wieś	Miasta o liczbie mieszkańców:				
			poniżej 20 tys.	od 20 do 99 tys.	od 100 do 199 tys.	od 200 do 499 tys.	500 tys. i więcej
Kontakt z lekarzem przez telefon w godzinach wieczornych, nocnych, w dni wolne od pracy:	nie było potrzeby korzystania	81,6	87,9	85,1	77,3	82,1	75,8
	bardzo łatwy lub raczej łatwy	6,0	4,8	6,0	6,7	3,7	4,8
	raczej trudny lub bardzo trudny	12,4	7,3	8,9	16,0	14,2	19,4
Suma:		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji: [7], s. 182.

W przypadku poszczególnych kryteriów oceny łatwości dostępu pacjentów do publicznej opieki zdrowotnej obliczona statystyka χ^2 wyniosła:

- dla dostępu do opieki lekarskiej w domu w ramach NFZ: **65,152**;
- dla dostępu do opieki pielęgnarskiej w domu w ramach NFZ: **36,435**;
- dla kontaktu z lekarzem przez telefon podczas godzin przyjęć: **79,330**;
- dla kontaktu z lekarzem przez telefon w godzinach wieczornych, nocnych oraz w dni wolne od pracy: **59,304**.

Jeśli przyjmie się poziom istotności α równy **0,001**, to dla 10 stopni swobody wartość krytyczna χ_α^2 wynosi **29,588**. Porównując obliczone wartości statystyki χ^2 z wartością krytyczną, otrzymano:

- dla dostępu do opieki lekarskiej w domu: $\chi^2 = 65,152 > 29,588 = \chi_\alpha^2$,
- dla dostępu do opieki pielęgnarskiej w domu: $\chi^2 = 36,435 > 29,588 = \chi_\alpha^2$,

— dla kontaktu z lekarzem przez telefon podczas godzin przyjęć:

$$\chi^2 = 79,330 > 29,588 = \chi_\alpha^2,$$

— dla kontaktu z lekarzem przez telefon w godzinach wieczornych, nocnych oraz w dni wolne od pracy: $\chi^2 = 59,304 > 29,588 = \chi_\alpha^2$.

Ponieważ w przypadku każdego z rozpatrywanych kryteriów oceny spełniona została nierówność $\chi^2 > \chi_\alpha^2$, toteż z prawdopodobieństwem mylnej decyzji wynoszącym 0,001 hipotezę H_0 o niezależności oceny przez respondentów łatwości dostępu do opieki zdrowotnej od ich miejsca zamieszkania należy odrzucić na rzecz hipotezy alternatywnej, orzekając jednocześnie, iż rozpatrywane cechy są zależne. Można więc stwierdzić, że istnieje statystycznie istotny związek między oceną respondenta dostępności opieki zdrowotnej a jego klasą miejscowości zamieszkania. Po przeanalizowaniu zawartości poszczególnych tabel od 3 do 6 można dodatkowo wyciągnąć wnioski, że dostęp do opieki lekarskiej i pielęgniarskiej w domu pacjenta oraz kontakt z lekarzem przez telefon podczas godzin przyjęć, w godzinach wieczornych, nocnych i w dni wolne od pracy był oceniany jako trudny lub bardzo trudny relatywnie częściej przez mieszkańców dużych miast, a względnie rzadziej przez mieszkańców małych miast i wsi. Trzeba jednak zaznaczyć, że występujące tutaj zależności nie są silne. Wartość współczynnika V Cramera wynosi bowiem jedynie: dla tabeli 3 – 0,084, dla tabeli 4 – 0,063, dla tabeli 5 – 0,092 i dla tabeli 6 – 0,080.

5. Czas oczekiwania na świadczenia medyczne

Tabele 7–10 obejmują informacje o czasie oczekiwania na wizytę u lekarza podstawowej opieki zdrowotnej, lekarza specjalisty, dentysty oraz o czasie oczekiwania na pobyt w szpitalu w ramach powszechnego ubezpieczenia zdrowotnego w NFZ.

Tabela 7. Czas oczekiwania na wizytę u lekarza podstawowej opieki zdrowotnej w ramach NFZ (w %)

Wyszczególnienie	Wieś	Miasta o liczbie mieszkańców:					
		poniżej 20 tys.	od 20 do 99 tys.	od 100 do 199 tys.	od 200 do 499 tys.	500 tys. i więcej	
Nie oczekiwano	26,0	22,3	18,6	21,6	24,2	24,0	
Czas oczekiwania na wizytę u lekarza podstawowej opieki zdrowotnej:	do tygodnia	69,2	75,8	79,4	74,4	73,0	65,4
	do 2 tygodni	3,0	1,4	1,7	3,3	1,8	6,5
	do miesiąca	0,7	0,2	0,2	0,2	0,6	2,5
	do 2 miesięcy	0,2	0,2	0,0	0,2	0,0	0,5
	do 3 miesięcy	0,2	0,0	0,1	0,1	0,3	0,7
	do pół roku	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,3
	powyżej pół roku	0,7	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1
Suma:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	

Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji: [7], s. 184.

Tabela 8. Czas oczekiwania na wizytę u lekarza specjalisty w ramach NFZ (w %)

Wyszczególnienie		Wieś	Miasta o liczbie mieszkańców:				
			poniżej 20 tys.	od 20 do 99 tys.	od 100 do 199 tys.	od 200 do 499 tys.	500 tys. i więcej
Nie oczekiwano		52,9	53,6	39,9	39,2	42,3	33,4
Czas oczekiwania na wizytę u lekarza specjalisty:	do tygodnia	3,1	3,7	4,6	5,2	5,1	5,9
	do 2 tygodni	4,3	4,8	5,9	6,2	6,3	6,1
	do miesiąca	13,4	11,7	15,9	12,7	9,1	12,8
	do 2 miesięcy	8,6	7,4	11,8	8,1	6,3	9,9
	do 3 miesięcy	9,1	9,1	11,3	11,5	14,0	14,1
	do pół roku	6,1	7,5	8,0	11,7	14,0	13,9
	powyżej pół roku	2,5	2,2	2,6	5,4	2,9	3,9
Suma:		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji: [7], s. 188.

Tabela 9. Czas oczekiwania na wizytę u lekarza dentyisty w ramach NFZ (w %)

Wyszczególnienie		Wieś	Miasta o liczbie mieszkańców:				
			poniżej 20 tys.	od 20 do 99 tys.	od 100 do 199 tys.	od 200 do 499 tys.	500 tys. i więcej
Nie oczekiwano		62,4	65,6	54,1	51,9	53,0	52,4
Czas oczekiwania na wizytę u lekarza dentyisty:	do tygodnia	7,6	5,1	12,6	8,9	16,0	13,6
	do 2 tygodni	6,8	7,9	8,7	10,5	10,3	7,6
	do miesiąca	10,9	9,2	12,9	15,0	11,0	10,0
	do 2 miesięcy	5,3	4,6	5,3	5,5	2,7	3,7
	do 3 miesięcy	3,2	4,8	3,5	3,1	4,4	4,8
	do pół roku	1,9	2,0	2,0	2,9	2,2	4,6
	powyżej pół roku	1,9	0,8	0,9	2,2	0,4	3,3
Suma:		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji: [7], s. 192.

Tabela 10. Czas oczekiwania na pobyt w szpitalu w ramach NFZ (w %)

Wyszczególnienie	Wieś	Miasta o liczbie mieszkańców:					
		poniżej 20 tys.	od 20 do 99 tys.	od 100 do 199 tys.	od 200 do 499 tys.	500 tys. i więcej	
Nie oczekiwano	83,6	86,2	77,5	82,7	81,0	78,1	
Czas oczekiwania na pobyt w szpitalu:	do tygodnia	9,5	9,6	11,3	6,2	7,4	5,2
	do 2 tygodni	1,6	1,1	3,2	2,3	2,4	1,2
	do miesiąca	1,9	1,5	2,7	2,2	1,8	2,9
	do 2 miesięcy	0,7	0,3	1,3	1,2	0,6	2,8
	do 3 miesięcy	0,7	0,4	1,1	2,0	2,8	2,8
	do pół roku	0,8	0,5	1,4	2,0	2,4	4,1
	powyżej pół roku	1,2	0,4	1,5	1,4	1,6	2,9
Suma:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	

Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji: [7], s. 196.

Dla poszczególnych zmiennych, dotyczących czasu oczekiwania przez pacjentów na odpowiednie świadczenia medyczne, obliczona statystyka χ^2 wynosi:

- dla czasu oczekiwania na wizytę u lekarza podstawowej opieki zdrowotnej: **95,089**;
- dla czasu oczekiwania na wizytę u lekarza specjalisty: **87,694**;
- dla czasu oczekiwania na wizytę u lekarza dentysty: **93,669**;
- dla czasu oczekiwania na pobyt w szpitalu: **41,070**.

Jeśli przyjmie się poziom istotności α równy **0,001**, to dla 10 stopni swobody wartość krytyczna χ_α^2 wynosi **66,619**. Porównując obliczone wartości statystyki χ^2 z wartością krytyczną, otrzymano:

— dla czasu oczekiwania na wizytę u lekarza POZ: $\chi^2 = 95,089 > 66,619 = \chi_\alpha^2$,

— dla czasu oczekiwania na wizytę u lekarza specjalisty:

$$\chi^2 = 87,694 > 66,619 = \chi_\alpha^2,$$

— dla czasu oczekiwania na wizytę u lekarza dentysty:

$$\chi^2 = 93,669 > 66,619 = \chi_\alpha^2,$$

— dla czasu oczekiwania na pobyt w szpitalu: $\chi^2 = 41,070 < 66,619 = \chi_\alpha^2$.

Skoro w przypadku czasu oczekiwania na wizytę u lekarza podstawowej opieki zdrowotnej, lekarza specjalisty oraz lekarza dentysty spełniona jest nierówność $\chi^2 > \chi_\alpha^2$, to z prawdopodobieństwem mylnej decyzji wynoszącym 0,001 hipotezę H_0 o niezależności czasu oczekiwania pacjentów od ich miejsca zamieszkania należy odrzucić na rzecz hipotezy alternatywnej i orzec, iż rozpatrywane cechy są zależne. Co istotne jednak, występujące zależności są bardzo słabe, bowiem wartość współczynnika V Cramera wyniosła: dla tabeli 7 – **0,064**, dla tabeli 8 – **0,061** i dla tabeli 9 – **0,063**.

W przypadku czasu oczekiwania na pobyt w szpitalu obliczona statystyka testowa χ^2 nie znalazła się w prawostronnym obszarze krytycznym, zatem dla tej zmiennej nie było podstaw do odrzucenia hipotezy H_0 o niezależności badanych cech.

6. Opinia respondenta na temat wyboru lekarza pierwszego kontaktu

Respondenci relację z lekarzem pierwszego kontaktu oceniali na podstawie sześciu kryteriów: ogólnego zadowolenia z wyboru lekarza pierwszego kontaktu, znajomości przez lekarza historii leczenia, udzielania przez lekarza wyjaśnień, przekazywania informacji o potencjalnych możliwościach leczenia i angażowania pacjenta w podejmowanie decyzji o najlepszej metodzie leczenia, sposobności zadawania lekarzowi dodatkowych pytań oraz ilości czasu poświęcanego przez lekarza pierwszego kontaktu. Udzielone przez respondentów odpowiedzi zebrano w tabelach 11–16.

Tabela 11. Zadowolenie z wyboru lekarza pierwszego kontaktu (w %)

Wyszczególnienie		Wieś	Miasta o liczbie mieszkańców:				
			poniżej 20 tys.	od 20 do 99 tys.	od 100 do 199 tys.	od 200 do 499 tys.	500 tys. i więcej
Wybór lekarza pierwszego kontaktu:	bardzo zadowolający	13,8	17,4	20,0	21,6	20,9	18,8
	raczej zadowolający	65,1	66,2	63,4	60,8	61,9	53,0
	nie za bardzo zadowolający	11,3	7,2	10,2	8,7	8,9	10,9
	niezadowolający	1,9	2,1	1,6	2,1	2,2	3,9
	nie dotyczy	7,9	7,1	4,8	6,8	6,1	13,4
Suma:		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji: [7], s. 199.

Tabela 12. Opinia na temat znajomości przez lekarza historii leczenia (w %)

Wyszczególnienie		Wieś	Miasta o liczbie mieszkańców:				
			poniżej 20 tys.	od 20 do 99 tys.	od 100 do 199 tys.	od 200 do 499 tys.	500 tys. i więcej
Lekarz pierwszego kontaktu zna historię leczenia:	zawsze	37,2	35,8	43,0	39,6	35,5	38,7
	często	32,0	30,6	26,2	31,1	31,8	32,8
	czasami	20,5	23,1	18,9	16,4	19,0	18,3
	rzadko albo nigdy	10,3	10,5	11,9	12,9	13,7	10,2
Suma:		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji: [7], s. 201.

Tabela 13. Opinia na temat zrozumiałych informacji i wyjaśnień udzielanych przez lekarza (w %)

Wyszczególnienie		Wieś	Miasta o liczbie mieszkańców:				
			poniżej 20 tys.	od 20 do 99 tys.	od 100 do 199 tys.	od 200 do 499 tys.	500 tys. i więcej
Lekarz pierwszego kontaktu udziela informacji i wyjaśnień w sposób zrozumiały:	zawsze	29,3	32,7	38,4	35,3	35,7	35,7
	często	35,5	36,3	31,2	30,8	36,0	34,8
	czasami	25,7	23,4	22,9	24,7	21,0	21,1
	rzadko albo nigdy	9,5	7,6	7,5	9,2	7,3	8,4
Suma:		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji: [7], s. 203.

Tabela 14. Opinia na temat zrozumiałych informacji od lekarza o możliwościach leczenia i angażowania pacjenta w podejmowanie decyzji o najlepszym leczeniu (w %)

Wyszczególnienie		Wieś	Miasta o liczbie mieszkańców:				
			poniżej 20 tys.	od 20 do 99 tys.	od 100 do 199 tys.	od 200 do 499 tys.	500 tys. i więcej
Lekarz pierwszego kontaktu informuje o możliwościach leczenia i angażuje pacjenta w podejmowanie decyzji:	zawsze	21,1	21,1	27,3	27,5	23,0	23,4
	często	28,0	26,8	25,2	26,7	29,1	28,3
	czasami	31,4	31,5	28,4	27,5	28,4	29,0
	rzadko albo nigdy	19,5	20,6	19,1	18,3	19,5	19,3
Suma:		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji: [7], s. 205.

Tabela 15. Opinia na temat możliwości zadawania pytań lekarzowi (w %)

Wyszczególnienie		Wieś	Miasta o liczbie mieszkańców:				
			poniżej 20 tys.	od 20 do 99 tys.	od 100 do 199 tys.	od 200 do 499 tys.	500 tys. i więcej
Lekarz pierwszego kontaktu zachęca do zadawania pytań:	zawsze	14,4	12,1	16,9	18,0	11,6	12,6
	często	17,2	18,8	16,5	19,1	16,1	16,7
	czasami	29,6	33,2	28,6	28,6	31,7	30,3
	rzadko albo nigdy	38,8	35,9	38,0	34,3	40,6	40,4
Suma:		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji: [7], s. 207.

Tabela 16. Opinia na temat czasu poświęconego przez lekarza pierwszego kontaktu (w %)

Wyszczególnienie		Wieś	Miasta o liczbie mieszkańców:				
			poniżej 20 tys.	od 20 do 99 tys.	od 100 do 199 tys.	od 200 do 499 tys.	500 tys. i więcej
Czas poświęco- ny przez lekarza pierwszego kon- taktu jest wy- starczający:	tak	63,1	62,6	65,0	61,8	67,5	60,5
	nie	36,9	37,4	35,0	38,2	32,5	39,5
Suma:		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji: [7], s. 209.

Dla poszczególnych tabel od 11 do 16 obliczona statystyka χ^2 wyniosła:

- dla ogólnego zadowolenia z wyboru lekarza pierwszego kontaktu: **45,819**;
- dla opinii na temat znajomości przez lekarza historii leczenia: **21,060**;
- dla opinii na temat zrozumiałych informacji i wyjaśnień udzielanych przez lekarza: **29,766**;
- dla opinii na temat zrozumiałych informacji od lekarza o możliwościach leczenia i angażowania pacjenta w podejmowanie decyzji o najlepszym leczeniu: **19,326**;
- dla opinii na temat możliwości zadawania lekarzowi pytań: **17,355**;
- dla opinii na temat czasu poświęcanego przez lekarza pierwszego kontaktu: **6,644**.

Jeśli przyjmie się poziom istotności α równy **0,001**, to dla 20 stopni swobody wartość krytyczna χ^2_α wynosi **45,315**, dla 15 stopni swobody: **37,697**, a dla 5 stopni swobody: **20,515**. Porównując obliczone wartości statystyki χ^2 z odpowiednimi wartościami krytycznymi, otrzymano:

- dla ogólnego zadowolenia z wyboru lekarza pierwszego kontaktu:
 $\chi^2 = 45,819 > 45,315 = \chi^2_\alpha$,
- dla opinii na temat znajomości przez lekarza historii leczenia:
 $\chi^2 = 21,060 < 37,697 = \chi^2_\alpha$,
- dla opinii na temat wyjaśnień udzielanych przez lekarza:
 $\chi^2 = 29,766 < 37,697 = \chi^2_\alpha$,
- dla opinii na temat zrozumiałych informacji od lekarza o możliwościach leczenia i angażowania pacjenta w podejmowanie decyzji o najlepszym leczeniu: $\chi^2 = 19,326 < 37,697 = \chi^2_\alpha$,
- dla opinii na temat możliwości zadawania lekarzowi pytań:
 $\chi^2 = 17,355 < 37,697 = \chi^2_\alpha$,

— dla opinii na temat czasu poświęcanego przez lekarza:

$$\chi^2 = 6,644 < 20,515 = \chi_\alpha^2.$$

Tylko w przypadku ogólnego zadowolenia pacjenta z wyboru lekarza pierwszego kontaktu spełniona została nierówność $\chi^2 > \chi_\alpha^2$, toteż z prawdopodobieństwem mylnej decyzji wynoszącym 0,001 hipotezę H_0 o niezależności należy odrzucić na rzecz hipotezy alternatywnej i stwierdzić, że rozpatrywane cechy są zależne. Niezadowolająca ocena lekarza wyrażana była względnie częściej przez mieszkańców dużych miast niż mieszkańców małych miast i wsi. Warto jednak zauważyć, że zależność między zadowoleniem pacjenta z wyboru lekarza pierwszego kontaktu a klasą miejscowości zamieszkania jest bardzo słabą zależnością – współczynnik V Cramera jest tutaj na poziomie tylko **0,050**.

Z kolei w przypadku znajomości przez lekarza historii leczenia, udzielania przez lekarza zrozumiałych wyjaśnień, udzielania informacji o możliwościach leczenia i angażowania pacjenta w podejmowanie decyzji o najlepszym leczeniu, dawania możliwości zadawania pytań oraz poświęcania czasu przez lekarza pierwszego kontaktu obliczona wartość statystyki testowej χ^2 nie znalazła się w prawostronnym obszarze krytycznym i w tej sytuacji nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy H_0 o niezależności badanych cech.

Podsumowanie

W artykule przeanalizowano szereg czynników, które pozwoliły na scharakteryzowanie jakości publicznej opieki zdrowotnej w odczuciu pacjentów. Dla czynników tych nie zauważono statystycznie istotnej zależności między odpowiedziami udzielonymi przez respondentów a ich miejscowością zamieszkania, a jeżeli taka zależność wystąpiła, to była ona bardzo słaba. W przypadku następujących czynników:

- występowania zdarzeń niepożądanych w związku z korzystaniem z usług medycznych,
 - oceny zmian jakości opieki zdrowotnej w ramach NFZ,
 - czasu oczekiwania na pobyt w szpitalu w ramach NFZ,
 - opinii na temat znajomości przez lekarza historii leczenia,
 - opinii na temat zrozumiałych informacji i wyjaśnień udzielanych przez lekarza,
 - opinii na temat zrozumiałych informacji od lekarza o możliwościach leczenia i angażowaniu pacjenta w podejmowanie decyzji o najlepszym sposobie leczenia,
 - opinii na temat możliwości zadawania lekarzowi pytań,
 - opinii na temat czasu poświęcanego przez lekarza,
- nie było podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej, co oznacza, że nie występuje zależność między tymi cechami a klasą miejscowości zamieszkania.

Z kolei w odniesieniu do czynników:

- ocena dostępu do opieki lekarskiej w domu w ramach NFZ,
 - ocena dostępu do opieki pielęgniarstwa w domu w ramach NFZ,
 - ocena kontaktu z lekarzem przez telefon podczas godzin przyjęć,
 - ocena kontaktu z lekarzem przez telefon w godzinach wieczornych, nocnych oraz w dni wolne od pracy,
 - czas oczekiwania na wizytę u lekarza POZ w ramach NFZ,
 - czas oczekiwania na wizytę u specjalisty w ramach NFZ,
 - czas oczekiwania na wizytę u dentysty w ramach NFZ,
 - ogólne zadowolenie z wyboru lekarza pierwszego kontaktu,
- wykazano bardzo słabą zależność między udzieloną odpowiedzią a klasą miejscowości zamieszkania respondenta, a szczególnie krytycznie jakość opieki zdrowotnej oceniali mieszkańcy dużych miast. Jednak w żadnym przypadku wartość współczynnika V Cramera nie przekroczyła nawet poziomu 0,1. Reasumując, można zatem stwierdzić, że klasa miejscowości zamieszkania nie rzutuje w znaczącym zakresie na ocenę jakości funkcjonowania systemu ochrony zdrowia w Polsce.

Literatura

- [1] *Budżety gospodarstw domowych w 2011 roku*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2012.
- [2] Józwiak J., Podgórski J., *Statystyka od podstaw*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1995.
- [3] Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz.U. 1997, nr 78, poz. 483 z późniejszymi zmianami).
- [4] Kot S., Jakubowski J., Sokołowski A., *Statystyka. Podręcznik dla studiów ekonomicznych*, Centrum Doradztwa i Informacji DIFIN, Warszawa 2007, s. 294–295.
- [5] Krysicki W., Bartos J., Dyczka W., Królikowska K., Wasilewski M., *Rachunek prawdopodobieństwa i statystyka matematyczna w zadaniach, cz 2*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003.
- [6] Kukuła K., *Elementy statystyki w zadaniach*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003.
- [7] *Ochrona zdrowia w gospodarstwach domowych w 2010 roku*, GUS, Warszawa 2011.
- [8] Zaliaś A., *Metody statystyczne*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000.
- [9] Ostasiewicz S., Rusnak Z., Siedlecka U., *Statystyka. Elementy teorii i zadania*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1999.

- [10] Ustawa z dnia 27 sierpnia 2004 r. o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych (Dz.U. 2004, nr 210, poz. 2135 z późniejszymi zmianami).

Opinions on Quality of Health Care System Expressed by Inhabitants of Each Class of Locality in Poland

Summary: The work was an attempt to answer the question whether there is a relationship between respondents' opinions on the quality of the health care system in Poland and their class of locality. The chi-square goodness-of-fit test was used to verify relevant statistical hypotheses. And the Cramer's V ratio was used to examine the strength of relationships taken into consideration in this article.

Keywords: public health care, National Health Fund, access to medical care, chi-square goodness-of-fit test, Cramer's V ratio.

Paulina UCIEKLAK-JEŹ
Akademia im. Jana Długosza w Częstochowie

Demographically Aging Society in the Health Care System in Poland

Summary: The notion of the „long-term health care” according to the OECD is a complex political issue that covers the whole range of services for the reliant people, who need help in performing the basic, every-day activities for a long period of time. Such a type of health care is most often needed by the people from the older group of age, who are most vulnerable to the prolonged chronic diseases that cause physical or mental disability (see: [3]). The aim of the following article is presentation of changes in the health protection system and its provision over the elderly in Poland. The study presents the description of the care provided for the elderly by including the citizens in the long-term health care service.

The features characteristic for the long-term health care in individual voivodeships underwent horizontal analysis and the descriptive analysis of the changes is presented.

Keywords: health, health care system, long-term health care.

Introduction

The elderly are more often participating in the social structure in every European country. The percentage of the elderly in the European Union increased by 3,6 point within 1991–2011. The median of the EU member’s age in 2011 was 41,2 years and it rose by 5,8 years within 1991–2011. (see: [10]).

The process that influences the acceleration of the society aging in Poland is the rising tendency of life prolongation for both, men and women. In 2012, the life expectancy for men was 72,7 years and for women 81 years. The number of births diminished. The biggest population loss was noted in 2006 and it was 32 000 of people. The percentage of people 65 and more years old also indicates the growing aging process of Poles, which in 2011 rose in comparison to 1991 by 3,3 percentage point. In Poland, between 1991 and 2011 the median of age rose by 5,5 years. The process of society aging can also be observed when evaluating the indicator of the demographic load, that rose in Poland from 15,4% in 1990 to 19,0% in 2011, i.e. by 3,6 percentage points.

When one analyses the problem of aging in Poland, one uses not only the most popular traditional measurement methods, but also those that were described by Anita Abramowska-Kmon, the so called alternative measurement methods that take into consideration the changing conditions of mortality and refer to the time left to people who are in different health conditions. It is noticeable that there is a growing demographic process of the society's aging, which forces the member countries of the UE to work on the new health protection system for the elderly people and those who are not independent by ensuring the citizens the long-term, high level health care provision (see: [1]).

The notion of the „long-term health care” according to the OECD is a complex political issue that covers the whole range of services for the reliant people, who need help in performing the basic, every-day activities for a long period of time. Such a type of health care is most often needed by the people from the older group of age, who are most vulnerable to the prolonged chronic diseases that cause physical or mental disability (see: [3]).

Whereas, accordingly to the Ministry of Health “the long-term care is a long-dated, constant, professional nursing and rehabilitation, as well as continuation of pharmacological and dietary treatment. This care is implemented at the residential health care facilities and at a patient's Home”. Koziarkiewicz, A. and Szczerbińska, K. emphasise in their report concerning the “long-term care in Poland that the long-term care concerns people who are chronically and severely ill, whose health state does not require treatment at the hospital ward, however, it leads to the state of severe deficiency in self-care” (see: [2]).

The aim of the following article is presentation of changes in the health protection system and its provision over the elderly in Poland. The study presents the description of the care provided for the elderly by including the citizens in the long-term health care service.

The features characteristic for the long-term health care in individual voivodeships underwent horizontal analysis and the descriptive analysis of the changes is presented.

1. Public health care system in Poland

The health care system is constituted by elements that are connected logically and functionally, in order to cooperate in a way that ensures success, thus, realization of its main goal. According to Poździej, S. “[...] the health system (the health protection system) includes not only the health care system, i.e. the actions taken by the health service, but also a whole social set activities connected with the health protection” [6].

In the postwar Poland, public health care system was developed, and it included the hospitals, the medical facilities and the sanatoriums. Every citizen

should have an access to them. The health care in socialist Poland was free and the costs were covered by the public funds. The central organization of the system was to make control and management easier. The cooperative medical and private dental practices functioned next to the state health service. The partial payment for the drugs was established at 30% of their cost for the insured, and 10% of the cost for the people afflicted with one of the social diseases. **The retired people and the chronically ill were exempt from paying fees.** The health care system was based on the assumption that the state is responsible for the health of the young and elderly citizens. Such an attitude had protected the elderly, however, one can point out many causes of the lack of efficiency of that health care system. The health provisions were treated jointly with other social benefits. They were planned without taking into account any risk factors. The rate was flat, expressed in the percentage rate over the payment fund. It was a mandatory service provided by the budget. Financing of the health care institutions had nothing to do with the number, quality or the type of provided services. The main criteria for allocation of the financial resources for a consecutive year was the previous year subsidiary, the inflation level, and the guarantee of the medical center existence. Such an attitude resulted in gradual, real diminution of the resources provided for the health care in the 1980's. In the discussed period, the increase of the treatment cost took place, and it was caused by the prolongation of the average life expectancy of women and men, the development of civilization, scientific discoveries, setting new treatment methods and production of new medicines, but also new diseases. The waste caused by the elderly, who had a free access to use the medical resources and services, but did not actually need them.

2. The health care system in the 1990's

The political and economical changes that took place in Poland in the period of transition to the market economy required some radical changes also in the health care sphere. Since 1990, every leading team announced such a reorganization. In order to improve the financial state of health care, payments were introduced for drugs and sanatoriums that were open mostly to the elderly, which was contradictory to the resolutions of the Constitution. These were, however, only the palliatives in the public fund crisis, a situation of a constant lack of money necessary to guarantee the basic services. In 1990, the Project of the National Health Program was proposed that aimed at maintenance of the elements of the system that has already been decomposed. It guaranteed the equality of the right of every individual citizen, access to the doctor's direct help in emergency situations, continuity of the medical services and promotion of the idea of responsibility for the state of health of each individual citizen. Even though, the system

provided the common health service, it was excessively centralized, too specialized and there were no mechanisms extorting the reduction of the costs. In 1990 the central administration handed the property, financial resources and management authorities to the local and regional governments (mainly within the basic care range). Gradually, one could notice the regional diversity, division and faulty distribution of the resources, that was accompanied by the unofficial increase of the fees for the health care services to those that provided them. The patients started to evaluate the quality of the care offered by the system as a low one, followed by the general rise of the social dissatisfaction (see: [8], [9]). In 1991, there was an Act on the health care facilities that abolished the state's monopoly over the health service sector – the institutions of health care could be established and financed by different operators.

In such a situation, the best but also the most costly solution for the society, was the establishment of the health insurance system.

In May 1992, the Parliament took a decision that obliged the government to prepare specific projects of introducing common and obligatory health insurance in Poland. There were few propositions and the argument between supporters and opponents of the project started to become a severe one. The National Insurance Fund was extracted from the state administration and equipped with legal personality. In 1993, in the Ministry of Health and Welfare appointed a team which was supposed to prepare the assumptions and the project of the act on the common health insurance. In 1994, the Ministry of Health and Welfare introduced the program of the Strategy for Health that aimed at improvement of the health condition of the society, assurance of the free access to the medical services, increase of the efficiency and quality of the services by application of the decentralized system of the basic health care and assurance of the constant sources for financing and control of the expenses. The institution of a “family doctor” was introduced – the new practice model in the provision of the basic services. **The family doctor was to ensure long-term health care and give an opportunity for the longest, as possible, life at a good health condition to the elderly people.** In 1994, the project of an act dealing with the services guaranteed by the state was proposed. The basic premises during the work on the act project were:

- the current financial means of the state,
- maintenance of the common access to the health services on the basis of equality of every citizen's right.
- the principle of access to emergency medical help in case of a direct life threat,
- increase of the citizen's responsibility for the condition of his own health,
- the rule of fees and surcharges for some of the services [7].

In 1994, an evolutionary transformation of the model of health care financing was proposed. The basic financial source for the services should the National

Insurance Fund, which would function on the basis of autonomy and self-governance.

The authors of the majority of the projects that were proposed in the discussed period, agreed that the insured person should only have the right to the basic health service, and the non-standard services should be paid by the interested party. There was to be a possibility of an additional insurance that would exceed the guaranteed range. What is more, one had in mind the introduction of a partial charge for some of the services of the emergency ambulances and hospitals. Those charges should be set on a level that does not hinder any access to the health service, but only stimulate the national use of the health service. Reimbursement of the costs for those who needed the help of 90% the real medical service cost was assumed, and the 10% should be paid by the patient. Exclusion of some of the professional groups from the mandatory part in the health insurance was also planned. The employees could establish for themselves alternative insurances of a range and quality not lower than the common insurance [7].

In 1996, the change of the act on the health care institutions was approved; the first registration of an independent unit acting on the basis of the Polish commercial law rules that authorizes the private operators to sign contracts with the government. There was also the National Health Program, approved by the Parliament, which set the aims of the health prevention and promotion to 2005. In 1997, the act on the common mandatory health insurance that included the new mechanism of resources generation, their redistribution by and accordingly to the regional insurance offices, but also the new system of payment for the treatment, was approved.

The act approved in 1997 has never come into life, and in 1998 the first amendments to the Act on the Common Mandatory Health Insurance were made. The introductory actions aimed at creation of a new system of information about the patients and the new simplified system of cost calculation for the hospitals and clinics. After introduction of a few amendments on the 1st of January 1999, the government led by Jerzy Buzek introduced in Poland the common, mandatory insurance.

3. The health care system in Poland after 1999

The aim of the 1999 reform in Poland was the introduction of elements of the market mechanism to the health care system, as well as hindering the rising debts among the service providers, implementation of the medical staff payment rise, increase of the financial funds for the health care (see: [4], [7]). There were also the new organisations established, i.e. the Health Insurance Control Office and the National Association of the Insurance Offices. According to the Act, the task of the Health Insurance Control Office was protection of the insured issues,

that in reality was simply a kind of formal control executed over the activity of the insurance offices. Whereas the National Association of the Insurance Offices was to represent the joint aims of the Offices. As a result of the reform there were 16 Regional Offices established and 1 Industry Insurance Offices. The insurance Offices were established in accordance with the new division of Poland into voivodeships. The branches of the Insurance Offices had their seats at the capital cities of the voivodeships. The Regional insurance Office was the basic organisational unit, obliged to include into its members every person who underwent the mandatory health insurance within the range of its district.

In Poland, in the discussed period, the percentage of the rate was equal for every insured person. The rate, i.e. the income tax, was established at 7,5% (1999–2000), and then in 2001 to 7,75% of the rate base. For the rate base one assumed the rate base of the social insurance rate. For the people who did not pay the social insurance rate, one estimated the income of the insured (e.g. the pension height). The Insurance Office was obliged to include a person with a declared income, regardless of the age or whether someone was ill or healthy. The insurance offices had some financial problems that forced them to take actions aimed at reduction of the expenses.

The introduction of changes and the project of reform of the health care financing system was considered. The aim of establishing of the National Health Fund was elimination of all the pathological situations within the health care system. Mariusz Łapiński, the author of this concept and the first Minister of Health in the government established after the parliamentary elections in 2001, presaged a sudden and immediate improvement of the health care state. The Act of the 23rd of August 2003 appointed the National Health Fund, that superseded the insurance offices. This act radically changed the philosophy of acting set in the previous act on the health insurances, eliminating the principle of the competitiveness among the regional insurance offices and introducing one operator that financed the public and non-public medical service providers.

The rate for the health care in 2004 was of 8,25%, and since 2007 it is 9%. The control over the activity of the Fund was ascribed to the Minister of Health, and one of the additional instruments of control over the Fund is the Fund's Board.

The role, ranges of the organisations, financial management of the health care system is often described in the literature. Nonetheless, there is no information or a monitoring system of the phenomena taking place in the health care. It applies not only to the information of the health condition e.g. of the elderly, their health needs, but also the data serving for establishment of the system solutions that will allow to take care over the elderly and disabled person in his or her residential environment with the respect of the rights and assuring the highest of all possible levels of quality of care and treatment. The issue of the society aging was raised in the National Health Program for the period of 2007–2015.

The operational aim described in part III was creating conditions for healthy and active life. The program of promotion of active aging till 2015 should have very important results, e.g. provide the elderly the sense of living a fully-healthy life, security and active participation in the economic, cultural, social and political life.

4. The tasks and organisation of the health care of the elderly in Poland

Aging of societies and the growth of the health care needs of the elderly caused a rapid development of various forms of the stationary, long-term care. Within the health care system and according to the Act on the common health insurance the General Practitioner takes care of an elderly patient in the same way as he would in case of any other adult patient. The long-term care is designed for the people who suffer from chronic diseases, mostly the elderly who do not require hospitalization, but need a 24-hour, intensive care and prolongation of treatment (see [2]). In Poland, the long-term care is implemented within the health care system, just like within the social assistance. The health care system provides the patients in Poland with the long-term care implemented by:

- general nurses who work under the supervision of the general practitioner,
- personal nurses (employed on the basis of a contract for the long-term health care nurse),
- multidisciplinary long-term health care teams.

The finance the benefits within the long-term health care benefits are financed by the National Health Fund. In case of the guaranteed benefits from the care provisions, the regulation of the Health Ministry from 30th of August 2009 came into life (see [2]). The conditions of signing and implementation of contracts for the long-term health care in the form of care provisions since 2010 are clarified in the Regulation no. 84/2009/D50Z of the National Health Fund President. The institutional care is realized within the health care system by:

- care and treatment institutions, the task of the institution is to provide a 24-hour-care and prolongation of treatment of the chronically sick patients, and for patients who require a constant respiratory therapy,
- nursing institution their task is to constantly provide a 24-hour-care of the patients who suffer from chronic diseases,
- wards for the chronically sick patients,
- hospices.

The features characterising the number of institutions of the long-term care in Polish voivodeships underwent the horizontal analysis.

Table presents the number of care and treatment institutions, nursing institutions and hospices.

Table. The number of care institutions, nursing homes and hospices

Voivodeship	Care and treatment institutions		Nursing institutions		Hospices	
	2012	2010=100	2012	2010=100	2012	2010=100
Łódź	7	87,50	23	115,00	1	100,00
Masovian	26	130,00	46	112,20	13	118,18
Lesser Poland	2	100,00	34	109,68	8	200,00
Silesian	25	96,15	40	117,65	6	120,00
Lublin	7	140,00	16	133,33	5	100,00
Subcarpathian	17	121,43	22	110,00	6	200,00
Podlaskie	9	90,00	13	118,18	4	100,00
Świętokrzyskie	2	100,00	13	100,00	3	300,00
Lublin	2	100,00	13	100,00	3	100,00
Greater Poland	9	150,00	16	94,12	5	166,67
West Pomeranian	10	111,11	4	57,14	2	100,00
Lower Silesian	22	122,22	39	95,12	7	87,50
Opole			20	100,00	5	125,00
Kuyavian-Pomeranian	11	137,50	20	95,24	3	100,00
Pomeranian	2	200,00	28	155,56	9	112,50
Warmian-Masurian	5	83,33	13	118,18	3	150,00

Source: own calculations [11].

The presented data show that the number of the care and treatment institutions, nursing institutions and hospices is rising. The highest rise of the number of the care and treatment institutions can be noticed between 2010 and 2012. It was over 100% in Pomeranian Voivodeship and 50% in Greater Poland Voivodeship. The number of the care and treatment institutions rose in every voivodeship except for the Kuyavian-Pomeranian, Lower Silesian and West Pomeranian voivodeships. While the number of hospices rose greatly, e.g. 200% in Świętokrzyskie voivodeship. Whereas, there is also a possibility of a half-stationary care that is implemented within the health care system at a daily ward for the mentally ill. What is more, within the range of the social assistance the domestic care of an elderly can be realized through:

- domestic care (economic care services and a basic care),
- a nurse or some other therapist (social care services),
- a social worker.

The institutional care within the social assistance in Poland can be provided for the elderly at the social assistance institutional houses, and the half-stationary day-time welfare assistance institutional houses.

Conclusion

The health care system in Poland that is faced with new challenges related to the aging population is presented in the article. The theoretical discussion conducted in the following article presented the changes that took place in the health care system and its organization for the elderly in Poland. The evaluation of change of the long-term health care turned out to be an important issue, however, due to lack of available data, it was conducted only partially. The data presented in the article shows that the number of the care and treatment institutions, nursing institutions and hospices is rising. One should also mention that the form of the stationary long-term health care units for the elderly is often related to the culture and tradition of a given country. In the North European countries one can observe the tendency to institutionalize the elderly. Holland, for example, notices most of its seniors spending their time at a various nursing institutions of this type. Whereas, in the South European countries (e.g. Spain, Italy) the elderly mostly stay at their family's environment. The cultural and economical factors influenced the rise of various forms of the stationary long-term care. Apart from the institutions taking patients straight from hospitals to a constant help, one can name institutions that provide care and treatment of the patients who suffer from chronic diseases but do not require any specialized treatment, institutions for the biologically handicapped who are in a difficult family and financial situation and require help due to some social reasons.

Literature

- [1] Abramowska-Kmon A., *O nowych miarach zaawansowania procesu starzenia się ludności*, "Studia Demograficzne" 1(159), Warszawa 2011.
- [2] Augustyn M., Błędowski P., Wyrwicka K. [in:] *Opieka długoterminowa w Polsce. Opis, diagnoza, rekomendacja*, Warszawa 2009.
- [3] *Długoterminowa opieka zdrowotna w Unii Europejskiej*, Urząd Oficjalnych Publikacji Wspólnot Europejskich, Luksemburg 2008.
- [4] Frąckiewicz L., *Zdrowie i jego ochrona*, Śląski Instytut Naukowy, Katowice 1988.
- [5] Golinowska S., Kozierekiewicz A., *Pożądanee kierunki zmiany systemu ochrony zdrowia w Polsce. Między racjonowaniem i racjonalizacją*, CASE, Warszawa 2004.
- [6] Poździoch S., *System zdrowia*, [in:] Czupryna A., Poździoch S., Ryś A., (ed.), *Zdrowie publiczne*, Vol. 1, UWM Vesalius, Kraków 2000.
- [7] Rutkowska M., *Ekonomiczne aspekty funkcjonowania kas chorych w Polsce*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Wrocław 2000.

- [8] Ucieklak-Jeż P., *Ocena jakości funkcjonowania systemu opieki zdrowotnej na przykładzie wybranej paradni w Częstochowie*, [in:] Kulesza M., Ostasiewicz W. (ed.), "Pragmata tes Oikonomias" 1, AJD, Częstochowa 2006.
- [9] Ucieklak-Jeż P., *Badanie stopnia zadowolenia pacjentów z usług medycznych*, [in:] Ostasiewicz W. (ed.), *Statystyka w praktyce społeczno-gospodarczej*, AE, Wrocław 2007.
- [10] Ucieklak-Jeż P., *Starzenie się ludności w krajach Europy*, [in:] P. Ucieklak-Jeż, M. Kulesza (ed.), "Pragmata tes Oikonomias", z. 6, AJD, Częstochowa 2012, pp. 9–21.
- [11] <http://www.stat.gov.pl/bdl> [6.06.2013].

Demograficznie starzejące się społeczeństwo w systemie ochrony zdrowia w Polsce

Synopsis: Pojęcie „długoterminowa opieka zdrowotna” według OECD jest złożoną kwestią polityczną, która obejmuje cały zakres usług dla osób niesamodzielnych, potrzebujących pomocy w podstawowych codziennych czynnościach przez dłuższy czas. Taki rodzaj opieki zdrowotnej jest najczęściej potrzebny osobom z najstarszej grupy wiekowej, które są najbardziej narażone na długo utrzymujące się przewlekłe schorzenia powodujące niepełnosprawność fizyczną lub psychiczną.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie zmian w sferze organizacji systemu opieki zdrowotnej nad osobami starszymi w Polsce. W pracy dokonano opisu opieki realizowanej nad osobami starszymi przez zapewnianie obywatelom świadczenia usług długoterminowej opieki zdrowotnej.

Słowa kluczowe: zdrowie, system opieki zdrowotnej, długoterminowa opieka zdrowotna.

Roman PLUTA

Akademia im. Jana Długosza w Częstochowie

Stopy przejścia między stanami naturalnego rozwoju niektórych chorób przewlekłych – na przykładzie USA

Synopsis: Niniejszy artykuł jest kontynuacją badań przedstawionych we wcześniejszych pracach ([7]–[9]). Podstawą teoretyczną tych badań jest interpretacja naturalnego rozwoju choroby w kategoriach modelu Shapiro-Stiglitz ([11]) oraz wykorzystanie gotowości do płacenia w interpretacji Stranda ([12]) do ustalenia priorytetów opieki zdrowotnej. Podstawową trudnością badawczą jest brak danych dotyczących wielkości prawdopodobieństw przejścia między stanami naturalnego rozwoju choroby (tzw. stopami przejścia) oraz poziomów użyteczności konsumpcji w tych stanach. Wskutek tego, badania priorytetów opieki zdrowotnej oparte na podejściu Shapiro-Stiglitz-Stranda mają przeważnie analityczny charakter. Celem niniejszego artykułu jest obliczenie wielkości stóp przejścia pomiędzy stanami naturalnego rozwoju choroby w ujęciu Shapiro-Stiglitz-Stranda na podstawie szpitalnych przepływów pacjentów w USA w roku 1990 w odniesieniu do trzech chorób przewlekłych: cukrzycy, nowotworów złośliwych i chorób serca. Według wiedzy autora artykułu, jest to pierwsza w literaturze przedmiotu próba operacjonalizacji tego typu stóp przejścia w przypadku poszczególnych chorób.

Słowa kluczowe: gotowość do zapłaty, priorytety opieki zdrowotnej, przepływy pacjentów, stopy przejścia.

Wprowadzenie

Opieka zdrowotna jest złożonym systemem oddziaływań na proces naturalnego rozwoju choroby. W klasycznym schemacie takiego procesu wyróżnia się trzy elementarne stany: stan zdrowia, stan choroby i stan śmierci. Niepewność opieki zdrowotnej jest niepewnością pacjenta dotyczącą przejścia z jednego stanu do innego. Podstawowym oczekiwaniem pacjenta jest ograniczenie owej niepewności, czyli zmniejszenie prawdopodobieństwa zachorowania i prawdopodobieństwa śmierci oraz zwiększenie prawdopodobieństwa wyleczenia. Związane jest to z koniecznością podjęcia działań, w których są zużywane zasoby. W obliczu ograniczonych zasobów opieki zdrowotnej coraz częściej pojawia się

problem wyboru tego prawdopodobieństwa, które będzie podlegać zmianie. Wymaga to określenia, w jakiej kolejności należy dokonywać zmiany prawdopodobieństw – wymaga zatem stanowienia priorytetów opieki zdrowotnej.

Niniejszy artykuł jest kontynuacją badań przedstawionych we wcześniejszych pracach (zob. [7]–[9]). Podstawą teoretyczną tych badań jest interpretacja naturalnego rozwoju choroby w kategoriach modelu Shapiro-Stiglitz (zob. [11]) oraz wykorzystanie gotowości do płacenia w interpretacji Stranda (zob. [12]) do ustalenia priorytetów opieki zdrowotnej. Podstawową trudnością badawczą jest brak danych dotyczących wielkości prawdopodobieństw przejścia między stanami naturalnego rozwoju choroby (tzw. stóp przejścia) oraz poziomów użyteczności konsumpcji w tych stanach. Wskutek tego, badania priorytetów opieki zdrowotnej oparte na podejściu Shapiro-Stiglitz-Stranda mają przeważnie analityczny charakter. Niemożliwe jest zatem określenie priorytetów w standardowej sytuacji, w której dane zasoby trzeba rozdzielać na leczenie różnych chorób. Do czasu powstania zintegrowanych systemów informacji o pacjencie, trudność ta może być przezwyciężana dzięki przybliżonym obliczeniom wykorzystującym dostępne obecnie informacje.

Jednak nawet przybliżone obliczenia nie są najprostsze i ich przedstawienie przekracza ramy jednego artykułu. Dlatego całość rozważań jest prezentowana w postaci trzech odrębnych artykułów. Pierwszy dotyczy wielkości stóp przejścia, drugi – poziomów użyteczności konsumpcji, a trzeci jest poświęcony obliczeniu wielkości odpowiednich gotowości do płacenia i ustaleniu priorytetów opieki zdrowotnej. Wielkości obliczone w ramach każdego artykułu mają to samo odniesienie czasowe, przestrzenne i chorobowe – dotyczą tych samych trzech chorób przewlekłych w USA w roku 1990. Takie ograniczenie jest konsekwencją niekompletności aktualnie dostępnych danych.

Celem niniejszego artykułu jest obliczenie wielkości stóp przejścia pomiędzy stanami naturalnego rozwoju choroby w ujęciu Shapiro-Stiglitz-Stranda na podstawie szpitalnych przepływów pacjentów w USA w roku 1990 w odniesieniu do trzech chorób przewlekłych: cukrzycy, nowotworów złośliwych i chorób serca. Według wiedzy autora artykułu, jest to pierwsza w literaturze przedmiotu próba operacjonalizacji tego typu stóp przejścia w przypadku poszczególnych chorób.

1. Model choroby przewlekłej

Podejście Shapiro-Stiglitz-Stranda jest wynikiem interpretacji schematu naturalnego rozwoju choroby zgodnie z założeniami znanego w makroekonomii modelu Shapiro-Stiglitz (zob. [11]), który polega na ujęciu badanych zjawisk w kategoriach procesu Poissona (por. [3]) oraz wykorzystaniu funkcjonalnych

równań Bellmana w czasie ciągłym z dyskontowaniem w nieskończonym horyzoncie czasowym (por. [10], s. 489–493, [2]).

Istotą choroby przewlekłej jest to, że pacjent w ostrej fazie choroby (fazie rzutu, fazie nawrotu) nie może normalnie funkcjonować, natomiast w łagodnej fazie choroby (fazie remisji) może wykonywać większość czynności codziennych i zawodowych. Jednak niezależnie od fazy pacjent jest nadal chory. Swoistość choroby przewlekłej (por. [13]) polega na ważnej dla pacjenta różnicy między rzutem i remisją, która jest efektem wszystkich istotnych osiągnięć medycyny przynoszących zwiększenie czasu i jakości remisji. Najprostsze przedstawienie choroby przewlekłej sprowadza się do uwzględnienia przynajmniej dwu odrębnych stanów chorobowych: łagodnego i ostrego. Zgodnie z powyższym, jednostka przewlekłe chora może znajdować się w jednym z czterech wzajemnie wykluczających się stanów:

1. może być zdrowa (stan H) oraz osiągać bieżącą użyteczność konsumpcji $u(c_1)$;
2. może być chora w fazie ostrej (stan A) oraz osiągać bieżącą użyteczność konsumpcji $u(c_2)$;
3. może być chora w fazie łagodnej (stan I) oraz osiągać bieżącą użyteczność konsumpcji $u(c_3)$;
4. może nie żyć (stan D) i wtedy jej bieżąca użyteczność konsumpcji wynosi zero.

Poziomy konsumpcji są stałe i $c_1 > c_3 > c_2$ oraz $u(c_1) > u(c_3) > u(c_2)$. Czas jest ciągły.

Jeżeli jednostka jest w stanie H, to z prawdopodobieństwem λ przejdzie w stan I. Jeżeli jest w stanie I, to z prawdopodobieństwem τ przejdzie w stan A. Jeżeli jest w stanie A, to albo z prawdopodobieństwem μ powróci do stanu I, albo z prawdopodobieństwem $1-\mu$ przejdzie w stan D. Prawdopodobieństwa są stopami przejścia pomiędzy stanami i spełniają założenia procesu Poissona. Rys. 1 przedstawia relacje pomiędzy stanami jednostki i stopami przejścia w schemacie naturalnego rozwoju choroby przewlekłej.

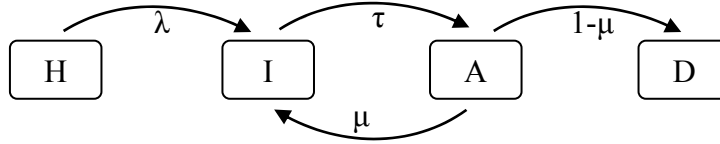
Funkcjonalne równania Bellmana – określające oczekiwane zdyskontowane całociowe użyteczności $V(H)$, $V(A)$, $V(I)$ odpowiednich bieżących stanów H, A, I – przyjmują następującą postać:

$$rV(H) = u(c_1) - \lambda[V(H) - V(I)] \quad (1)$$

$$rV(I) = u(c_3) - \tau[V(I) - V(A)] \quad (2)$$

$$rV(A) = u(c_2) - (1 - \mu)V(A) + \mu[V(I) - V(A)] \quad (3)$$

gdzie r jest stałą stopą dyskontowania.



Rys. 1. Schemat naturalnego rozwoju choroby przewlekłej

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie powyższych równości nie da się stwierdzić, wielkości których stóp przejścia powinny zostać obliczone. W tym celu trzeba wyprowadzić wzory na poszczególne gotowości do płacenia. Zgodnie z podejściem Stranda (por. [12]), stopę substytucji między konsumpcją jednostki i stopą przejścia interpretuje się jako gotowość jednostki do płacenia (*willingness to pay*) za zmianę wielkości stopy przejścia (w sensie matematycznym jako pochodną konsumpcji względem stopy przejścia).

Przekształcając (1), (2) i (3) względem odpowiednio $u(c_1)$, $u(c_3)$ i $u(c_2)$, a następnie różniczkując względem określonej stopy przejścia, znajduje się – przy założeniu stałości $V(H)$, $V(I)$ i $V(A)$ – pochodną konsumpcji względem stopy przejścia. Wykorzystuje się przy tym zależność, że pochodna użyteczności względem stopy przejścia jest równa iloczynowi dwóch pochodnych: pochodnej użyteczności względem konsumpcji i pochodnej konsumpcji względem stopy przejścia. W wyprowadzonych wzorach wyrażenie $du(c_i)/dc_i$ jest zapisane jako $u_i(c_i)$ i oznacza krańcową użyteczność konsumpcji w stanie zdrowia ($i=1$), w ostrym stanie choroby ($i=2$) lub w łagodnym stanie choroby ($i=3$).

Gotowości do płacenia za zmianę odpowiednich stóp przejścia są dane następującymi wzorami:

$$\left| \frac{dc_1}{d\lambda} \right| = \left| \frac{V(H) - V(I)}{u_1(c_1)} \right| = \frac{[(1+r)(r+\tau) - \mu\tau]u(c_1) - r\tau u(c_2) - r(1+r)u(c_3)}{(r+\lambda)[(1+r)(r+\tau) - \mu\tau]u_1(c_1)} \quad (4)$$

$$\left| \frac{dc_3}{d\tau} \right| = \left| \frac{V(I) - V(A)}{u_1(c_3)} \right| = \frac{-ru(c_2) + (1+r)u(c_3)}{[(1+r)(r+\tau) - \mu\tau]u_1(c_3)} \quad (5)$$

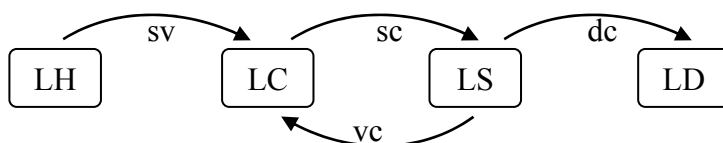
$$\left| \frac{dc_2}{d\mu} \right| = \left| \frac{-V(I)}{u_1(c_2)} \right| = \frac{\tau u(c_2) + (1+r)u(c_3)}{[(1+r)(r+\tau) - \mu\tau]u_1(c_2)} \quad (6)$$

gdzie $u_1(c_1)$, $u_1(c_3)$ i $u_1(c_2)$ są krańcowymi użytecznościami konsumpcji kolejno w stanach H, I i A.

Z (5) i (6) wynika, że wystarczy obliczyć wielkość stóp τ i μ , ale (4) wymaga obliczenia również wielkości stopy λ . Ostatecznie, obliczenia wielkości stóp przejścia muszą dotyczyć wszystkich stóp przejścia w przypadku każdej rozpatrywanej choroby przewlekłej.

2. Przepływy pacjentów

Stopy przejścia mają naturalną interpretację częstościową, zgodnie z którą są ilorazem liczby pacjentów przechodzących w stan następny i liczby pacjentów w stanie bieżącym. Można zbudować **przepływowy odpowiednik schematu naturalnego rozwoju choroby**, który jest przedstawiony na rys. 2.



Rys. 2. Schemat przepływów pacjentów przewlekle chorych

Źródło: opracowanie własne.

Poszczególne symbole na rys. 2 oznaczają:

- stany zjawisk w danym momencie (zazwyczaj z indeksem 0 lub 1 dla określenia początku lub końca danego roku):

LH – liczba osób niechorujących na daną chorobę przewlekłą,

LC – liczba osób w łagodnej fazie danej choroby przewlekłej,

LS – liczba osób hospitalizowanych z powodu ostrej fazy danej choroby przewlekłej,

LD – liczba osób zmarłych z powodu danej choroby przewlekłej,

LL – liczba mieszkańców,

- strumienie zjawisk w danym okresie (zazwyczaj w ciągu danego roku):

sv – liczba osób, które zachorowały na daną chorobę przewlekłą,

sc – liczba osób, u których wystąpiła ostra faza danej choroby przewlekłej i były z tego powodu hospitalizowane,

vc – liczba osób wypisanych ze szpitala z diagnozą danej choroby przewlekłej w fazie remisji,

dc – liczba osób zmarłych z powodu danej choroby przewlekłej.

Powyższe rozumienie strumieni i stanów oznacza przyjęcie założenia o **braku hospitalizacji w łagodnym stanie choroby**, zgodnie z którym choroba przewlekła rozpoczyna się od fazy łagodnej i dopiero po przejściu do fazy ostrej podlega hospitalizacji. W takiej ramie interpretacyjnej każdą stopę przejścia w schemacie na rys. 1 można wyrazić w postaci określonych relacji kategorii schematu na rys. 2.

Stopa przejścia λ , jako prawdopodobieństwo zachorowania na daną chorobę przewlekłą wtedy, kiedy się na nią nie choruje, jest dana następującym wzorem:

$$\lambda = \frac{sv}{LH_0} \quad (7)$$

Wzór na stopę przejścia μ , która jest prawdopodobieństwem remisji w ostrym stanie danej choroby przewlekłej, ma poniższą postać:

$$\mu = \frac{vc}{sc} \quad (8)$$

Stopa przejścia τ , jako prawdopodobieństwo wystąpienia ostrej fazy danej choroby przewlekłej wtedy, kiedy się na nią choruje w fazie łagodnej, jest określona następującą zależnością:

$$\tau = \frac{sc}{LC_0 + sv} \quad (9)$$

Zgodnie z powyższymi wzorami do obliczenia wielkości stóp przejścia niezbędne są wielkości LH_0 , LC_0 , sv , sc oraz vc .

3. Wielkość stóp przejścia

National Center for Health Statistics publikuje całościowe raporty o stanie zdrowia mieszkańców Stanów Zjednoczonych (seria *Health. United States*), w których są zawarte dane o szpitalnych przepływach pacjentów. W tabeli 1 przedstawiono liczbę wypisów szpitalnych i zgonów związanych z trzema chorobami przewlekłymi. Dane te mogą być wykorzystane w obliczeniach wielkości stóp przejścia, ponieważ – na gruncie założenia o braku hospitalizacji łagodnego stanu choroby – można uznać wypisy szpitalne za strumień vc , a zgony za strumień dc .

Oprócz tych danych, dostępne są informacje o wielkości współczynnika rozpowszechnienia LC/LL (*prevalence*) powyższych chorób w 1990 i 2000 roku. Na tej podstawie można obliczyć liczbę osób chorych na poszczególne choroby na koniec danego roku, czyli wielkości LC_t .

Ponadto, w przypadku nowotworów złośliwych, opublikowane zostały również dane o liczbie nowych zachorowań w kolejnych latach ostatniej dekady XX wieku (por. [5], s. 201). Dzięki temu można określić liczbę osób chorych na nowotwory złośliwe we wszystkich latach tej dekady. Okazuje się, że w tym okresie roczny wzrost współczynnika rozpowszechnienia ($\Delta LC/LL$) nowotworów złośliwych zmienia się w niewielkim stopniu (współczynnik zmienności wynosi 2,4%).

Tabela 1. Liczba wypisów szpitalnych według typu diagnozy i liczba zgonów według typu przyczyny śmierci: USA, 1990 rok

Choroba	Wypisy szpitalne (vc)	Zgony (dc)
<i>Cukrzyca</i>	70 000	47 664
<i>Choroby serca</i>	3 556 000	720 058
<i>Nowotwory złośliwe</i>	1 571 000	505 322

Źródło: opracowanie własne (na podstawie [4], s. 49, 127).

Przyjmując założenie, że również w trakcie rozwoju innych chorób przewlekłych $\Delta LC/LL = \text{const}$, można w przypadku każdej choroby utworzyć poniższy układ równań:

$$\sum_{i=1991}^{2000} \Delta LC_i = LC_{2000} - LC_{1990}$$

$$\frac{\Delta LC_{1991}}{LL_{1991}} = \dots = \frac{\Delta LC_{2000}}{LL_{2000}} = \frac{\Delta LC}{LL}$$

Rozwiązując ten układ równań, ze względu na $\Delta LC/LL$ otrzymuje się następującą zależność:

$$\Delta LC/LL = (LC_{2000} - LC_{1990}) / \sum_{i=1991}^{2000} LL_i$$

$$\Delta LC_i = \frac{\Delta LC}{LL} LL_i$$

Na podstawie tych zależności można obliczyć przybliżoną wielkość ΔLC_i w określonym roku dla danej choroby, jeżeli tylko znane są wielkości LC_i w momentach skrajnych. Rezultaty obliczeń są przedstawione w tabeli 2.

Natomiast poszukiwaną wielkość LC_0 można obliczyć, korzystając z poniższej zależności:

$$LC_0 + \Delta LC = LC_1 \quad (10)$$

Odejmując od liczby mieszkańców liczbę osób chorych na określoną chorobę przewlekłą, uzyskuje się liczbę osób niechorujących na tę chorobę na koniec danego roku:

$$LL_1 - LC_1 = LH_1 \quad (11)$$

Ostatecznie okazuje się, że na podstawie dostępnych danych można obliczyć tylko poszukiwane wielkości LC_0 i vc oraz dodatkowo dc i ΔLC . W celu obliczenia pozostałych niezbędnych wielkości – czyli LH_0 , sv i sc – trzeba odwołać się do pewnych zależności pomiędzy przepływami pacjentów.

Tabela 2. Liczba i zmiana liczby osób chorych przewlekłe w USA w 1990 i 2000 roku

Choroba	LC_i		$\Delta LC_i^{4)}$	
	1990	2000	1990	2000
<i>Cukrzyca</i>	13 430 340 ¹⁾	28 142 200 ²⁾	1 383 670	1 565 659
<i>Choroby serca</i>	24 622 290 ¹⁾	30 956 420 ²⁾	595 733	674 088
<i>Nowotwory złośliwe</i>	4 725 490 ¹⁾	11 849 781 ³⁾	670 049	758 178

¹⁾ na podstawie [1], s. 565; ²⁾ na podstawie [6], s. 12; ³⁾ na podstawie [5], s. 201; ⁴⁾ obliczenia własne.

Źródło: opracowanie własne.

W oparciu o bilans wejść i wyjść dla poszczególnych stanów, przedstawionych na schemacie – rys. 2 – można zapisać następujące równości:

$$LC_0 + sv - sc + vc = LC_1 \quad (12)$$

$$LH_0 - sv = LH_1 \quad (13)$$

$$LS_0 + sc - dc - vc = LS_1$$

Ponieważ szpital jest dla osób przewlekle chorych miejscem pobytu tymczasowego, to nie występuje w nim kumulacja pacjentów. Powyższe stwierdzenie oznacza przyjęcie założenia o **hospitalizacji ograniczonej w czasie**, zgodnie z którym $LS_1 = LS_0$. Zatem ostatnia z powyższych równości przyjmuje prostszą postać:

$$sc = vc + dc \quad (14)$$

Wstawiając (10) i (14) odpowiednio do (12), otrzymuje się następującą zależność:

$$sv = \Delta LC + dc \quad (15)$$

Wstawiając (11) i (15) odpowiednio do (13), dochodzi się do równości:

$$LH_0 = LH_1 - LC_1 + \Delta LC + dc \quad (16)$$

Na podstawie powyższych zależności można otrzymać wzory na obliczenie wielkości stóp przejścia dostosowane do dostępnych danych. Wstawiając (15) i (16) do (7), otrzymuje się wzór na obliczenie wielkości stopy zachorowań:

$$\lambda = \frac{\Delta LC + dc}{LH_1 - LC_1 + \Delta LC + dc} \quad (17)$$

Wstawiając (14) do (8), dochodzi się do wzoru na obliczenie wielkości stopy remisji:

$$\mu = \frac{vc}{vc + dc} \quad (18)$$

Wstawiając (14) i (12) do (9), uzyskuje się wzór na obliczenie wielkości stopy nawrotu:

$$\tau = \frac{vc + dc}{LC_1 + dc} \quad (19)$$

Przyjmując odpowiednio wielkości z tabeli 1 i tabeli 2, otrzymuje się, zgodnie z (17)–(19), wielkości stóp przejścia przedstawione w tabeli 3.

Tabela 3. Stopy przejścia w przypadku chorób przewlekłych w USA w 1990 roku

Choroba	λ	μ	τ
<i>Cukrzyca</i>	0,006	0,595	0,009
<i>Choroby serca</i>	0,006	0,832	0,169
<i>Nowotwory złośliwe</i>	0,005	0,757	0,397

Źródło: opracowanie własne

Stopy zachorowań λ przeciętnego Amerykanina w 1990 roku na jedną z analizowanych chorób przewlekłych mieści się w granicach od 0,5% do 0,6%. Stopa nawrotu τ jest niezwykle zróżnicowana: od prawie 1% w przypadku cukrzycy, poprzez niespełna 17% w chorobach serca, aż do blisko 40% w przypadku nowotworów złośliwych. Z kolei stopa remisji μ jest bardziej wyrównana: w przypadku cukrzycy zbliża się do 60%, nowotworów złośliwych – przekracza 75%, a w chorobach serca osiąga ponad 83%.

Zakończenie

W artykule przedstawiono metodę obliczenia wielkości stóp przejścia w schemacie naturalnego rozwoju choroby przewlekłej, wykorzystującą dane o przepływach pacjentów w USA, które są dostępne w postaci wypisów szpitalnych, zgonów i współczynników rozpowszechnienia chorób. Na podstawie schematu przepływów pacjentów przewlekle chorych i założeń o braku hospitalizacji w łagodnym stanie choroby, stałości wzrostu współczynników rozpowszechnienia choroby oraz hospitalizacji ograniczonej w czasie wyprowadzono stosowne wzory obliczeniowe.

Obliczono wielkości stopy zachorowań, stopy nawrotu i stopy remisji w przypadku cukrzycy, chorób serca i nowotworów złośliwych w USA w 1990 roku. Wielkości stopy zachorowań mieszczą się w przedziale od 0,5% do 0,6%, stopy remisji od 59% do 83%, stopy nawrotu od 1% do 40%.

Literatura

- [1] Boyd J.H., *Are Americans Getting Sicker or Healthier?*, „Journal of Religion and Health”, Winter 2006, Vol. 45, No. 4, Blanton-Peale Institute.
- [2] Klima G., *Programowanie dynamiczne i modele rekursywne w ekonomii*, „Materiały i Studia” 2005, 201, Narodowy Bank Polski, Warszawa.
- [3] Kowalski L., *Procesy stochastyczne. Wybrane zagadnienia*, Warszawa 2005, <http://statystyka.rezolwenta.eu.org/Materiały/procesy-2005.pdf> [stan z 10.08.2008].
- [4] National Center for Health Statistics, *Health, United States, 1992*, Hyattsville, Maryland: Public Health Service. 1993.
- [5] National Center for Health Statistics, *Health, United States, 2003*, Hyattsville, Maryland 2003.
- [6] Partnership for Solutions, *Chronic Conditions: Making the Case for Ongoing Care*, Baltimore, MD: Johns Hopkins University, September 2004 Update, <http://www.partnershipforsolutions.org> [stan z 1.10.2010].
- [7] Pluta R., *Elementarne priorytety opieki zdrowotnej w społeczeństwie rozwiniętym na przykładzie USA*, [w:] Rudawska I., Urbańczyk E. (red.), *Opieka*

- zdrowotna. *Zagadnienia ekonomiczne*, Difin SA, Warszawa 2012, ss. 241–259.
- [8] Pluta R., *Elementarne priorytety opieki zdrowotnej*, „Zeszyty Naukowe Instytutu Zarządzania i Marketingu Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie, Pragmata tes Oikonomias”, z. 4, Wydawnictwo Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie, Częstochowa 2010, ss. 95–117.
- [9] Pluta R., *Ewolucja elementarnych priorytetów opieki zdrowotnej*, [w:] Ucieklak-Jeż P. (red.), *Spoleczne aspekty gospodarki rynkowej*, Wydawnictwo Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie, Częstochowa 2011, ss. 171–189.
- [10] Romer D., *Makroekonomia dla zaawansowanych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- [11] Shapiro C., Stiglitz J.E., *Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device*, „American Economic Review”, June 1984, t. 74, s. 433–444.
- [12] Strand J., *A continuous-time value function approach to VSL and VSI valuation*, Department of Economics, University of Oslo, <http://folk.uio.no/jostrand/lifevalue.pdf> [stan z 9.07.2008].
- [13] Ucieklak-Jeż P., *Zmiany w liczbie lat zdrowego życia Polaków w starszych grupach wiekowych*, [w:] W. Ostasiewicz (red.), *Silesian Statistical Review*, Wrocław 2013, ss. 245–259.

Transition Rates between States of the Natural Development of Some Chronic Diseases on the Example of the U.S.

Summary: This paper presents a method for calculating the transition rates in the scheme of natural development of a chronic disease. The computations are based on the hospital discharges, the deaths and the prevalence rates in the U.S. in 1990. Scheme of chronically ill patient flows, no hospitalization in remission, constant increase in the prevalence rates and time-limited hospitalization – these are assumptions of the method. Incidence rate, relapse rate and remission rate are calculated in the case of diabetes, cardiovascular diseases and malignant neoplasms.

Keywords: willingness to pay, health care priorities, patient flows, transition rates.

Paweł KAZIBUDZKI
Jan Długosz University in Częstochowa

Results of Monte Carlo Method Application to Performance Evaluation of Chosen Prioritization Procedures in the Analytic Hierarchy Process

Summary: The main goal of this research paper is to compare two procedures for preferences ranking operating within the Analytic Hierarchy Process, i.e. principal right eigenvector usually applied in this methodology and logarithmic utility approach, elaborated very recently as the alternative of the former one, with better proprieties. For examination purposes of this paper, Monte Carlo methodology was implemented with application of properly designed computer simulations. It can be noticed, that both procedures taken into consideration in this research are very competitive. Furthermore, the simulations results indicate, that the REV is not significantly better in comparison to the LUA in the process of deriving priority vectors from Pairwise Comparison Matrices. In fact, the REV and the LUA comparative evaluation leads to a conclusion that the REV, in some circumstances, may provide even worse than the LUA, estimation results of decision makers true priorities. Certainly, it is true for both types of PCMs, i.e. reciprocal and nonreciprocal. Moreover, the phenomenon observed in this research concerns the entire AHP model (not only single PCM). On the bases of this research, it seems reasonable to disagree with the concept widely distributed in the literature stating that the REV is the principal theoretical concept for deriving decision makers preferences and no other procedure qualifies. The main conclusion of the research paper is the fact, that in the Analytic Hierarchy Process, logarithmic utility approach is at least as good as principal right eigenvector procedure, and sometimes it prevails.

Keywords: AHP, preferences ranking, computer simulations, logarithmic utility approach, principal right eigenvector.

Introduction

Management is a process by which certain objectives are accomplished through the exploitation of different resources, e.g. energy, money, people, information, etc. These resources are considered to be inputs in this process, and the achievement of the goals is understood as the output of the process. The degree of success of a manager's performance is often measured by the ratio be-

tween outputs and inputs which defines the organization's productivity. As it determines the well-being of the organization and its members, it is considered as a major concern for any organization. The level of productivity, other words the success of management, depends and rely on the performance of certain managerial functions like planning, organizing, motivating and controlling. Certainly, to carry out these functions, managers are involved in a continuous process of making decisions.

Because all managerial activities revolve around this process we can agree that being a manager means firstly and foremost being a decision maker. For years, managers have considered decision making as a pure art, meant as talent acquired over a long period of time through experience, i.e. learnt by trial and error. It is known that a variety of individual styles can be used in approaching and successfully solving the same type of managerial problems within particular organization. These styles, as opposite to systematic quantitative methods based on a scientific approach, are often grounded on creativity, judgment, intuition, and experience. Maybe that is the reason why so important is to combine quantitative and qualitative decision making support systems while assisting and fostering managerial capabilities. Another, and maybe even more pertinent factor of this is growth of business complexity and its environment. This entails, it is more difficult to make decisions at the present times, and it is so for three reasons. Firstly, the number of alternative solutions for a problem is much larger today than ever before, mainly due to modern technology and communication systems. Secondly, future consequences of decisions are more difficult to foresee because of increased uncertainty. Finally, the cost of making errors may be very large due to the complexity and magnitude of operations, automation, and the chain reaction that potential error can cause in many parts of the organization. As a result of these trends and changes it would be very unreasonable to rely on a trial-and-error approach to management. Fortunately, we have some decision making support systems that are devised to facilitate us in making right choices. One of them is called the Analytic Hierarchy Process – AHP [8, 9].

1. Recognition of the problem

Generally, in order to make a decision, managers need various kinds of knowledge, information and technical data. These concern: details about the problem to be decided, the people or actors involved, their objectives and policies, the influences affecting the outcomes, the time horizons, scenarios and constraints [12]. As it occurs the AHP assists in systematization of these issues, although it is not just another analysis tool, and constitutes even more than just a methodology for choice (thousands of actual applications in which the AHP

results were accepted and used by the competent decision makers), e.g. supplier selection [1, 10], energy selection [7], strategy selection [2], comparison of bridge designs [3], developing passenger train schedules [6], ranking university majors [11] or project complexity evaluation [15]). Thus, it can be considered to be both: a model of descriptive (relative measurement with distributive mode) and prescriptive (absolute measurement with ideal mode) decision making.

However, application of the AHP entails the concern about a consistency measurement of decision makers preferences expressed during implementation of this methodology. Certainly, there is a concept, developed together with the methodology itself, that enables to measure how inconsistent choices of decision makers are. Nevertheless, this concept works only with so called reciprocal Pairwise Comparison Matrices (PCMs), what means that it does not work with nonreciprocal PCMs, although their implementation unequivocally leads to better estimation results of decision makers preferences [4].

According to this concept the inconsistency of the data is measured as follows [14]. First a consistency index $CI(n)$ is computed as an average of difference between λ_{max} and n for all eigenvalues of PCM except the principal one. Next, the value of the index is compared with an average random consistency index $RI(n)$ obtained from a sample of 500 randomly generated reciprocal PCMs of order n . Finally, it is proposed to use so-called consistency ratio $CR(n)=CI(n)/RI(n)$ for testing whether the information contained in the PCM is consistent enough to be acceptable. Unfortunately, besides this index is interpretable only for reciprocal PCMs it is also improperly constructed [4].

Nevertheless, there is recently devised procedure called Logarithmic Utility Approach to Eigenvector Method (LUA) that enables measurement of decision makers preferences consistency in both cases: reciprocal and nonreciprocal [9]. Then, the question appears if this procedure's performance in comparison to the Right Eigenvector Method (REV), the method applied by standards together with the AHP, is credible enough it could be used instead. In order to analyze this problem in more details we will proceed with properly designed simulations with the application of original Saaty's scale.

2. Scenario description with results of Monte Carlo simulation

The simulation scenario we proceed involves the entire AHP model that consists of three levels: goal, criteria and alternatives. The assumption is the scenario should reflect the hypothetical case of real decision problem being considered under the auspices of AHP. Thus, in order to compare the performance accuracy of the LUA and the REV we simulate different situations related to various sources of the PCMs inconsistency.

The scenario can be worded as follows. We generate uniformly random and normalized ‘true’ priority vector (TPV) for uniformly randomly chosen number of criteria (n_c). Next, we generate uniformly random and normalized ‘true’ priority vectors for the given set of criteria with uniformly randomly chosen number of alternatives (n_a), e.g. for one Priority Vector (PV) with three criteria we generate three PVs with chosen number of alternatives. Then, we calculate the ‘true’ total priority vector of weights (TTPV), according to a well-prescribed procedure (standard AHP aggregation based on weighting and adding). Next, on the bases of ‘true’ priority vectors (TPVs) generated for the given set of criteria and the given sets of alternatives, we create correspondent pairwise comparison matrices (PCMs). Then, we make them inconsistent through perturbation of their elements in accordance with the relation (1):

$$a_{ij} = e_{ij} \cdot w_{ij} \quad (1)$$

where e_{ij} is a perturbation factor near one with a given probability distribution.

Next, on the bases of such created inconsistent PCMs we compute their respective priority vectors with the application of the LUA and the REV. Then, for each prioritization procedure (LUA & REV) we calculate its respective total priority vector (TPV_{LUA} and TPV_{REV}) applying standard AHP aggregation procedure. Finally, we compare such obtained results with the values of original TTPVs.

In order to evaluate the performance of chosen methods, we compute known from literature [5] the Pearson Correlation Coefficients r between the ‘true’ total priority vectors (TTPVs) and their estimates due to the application of LUA and REV procedure, i.e. TPV_{LUA} and TPV_{REV}, their Spearman Rank Correlation Coefficients ρ , and Mean Absolute Deviations (MAD). In our research, we always consider two approximation options: with and without forced reciprocity. When forced reciprocity condition is applied to PCM, the perturbed PCM inputs are taken only from above its diagonal elements, and the remaining ones are entered as the inverses of the corresponding symmetric units in relation to its diagonal elements. The PCMs with forced reciprocity condition applied are denoted as FRPCMs. Nonreciprocal PCMs in this article are denoted as APCMs.

The number of criteria and alternatives in the particular AHP model is uniformly drawn from the set $N = \{4, 5, 6, \dots, 12\}$ separately for criteria and alternatives. We examine one thousand such AHP models for each perturbation factor probability distribution scenario (uniform, log-normal, truncated normal or gamma), and perturb every different AHP model with perturbation factor only once. In conclusion this scenario gives us the performance measures for one thousand cases. Every time the perturbation factor e_{ij} is uniformly, log-normally, truncated normally or gamma drawn, and it is drawn from the following assigned interval: $e_{ij} \in [0,5; 1,5]$. The performance results of LUA and REV under just described simulation framework are going to be presented now (tables 1, 2, 3, 4).

Table 1. Performance evaluations of the LUA and the REV for 1000 cases within uniformly drawn AHP framework: $n_c, n_a \in \{4, \dots, 12\}$ and $e_{ij} \in [0,5; 1,5]$ with gamma probability distribution

Performance measures		ρ	r	MAD
APCM	REV	0,924520	0,991800	0,00957736
	LUA	0,924351	0,991678	0,00964557
FRPCM	REV	0,891378	0,980005	0,01485830
	LUA	0,893134	0,980570	0,01472490

Source: own elaboration.

Table 2. Performance evaluations of the LUA and the REV for 1000 cases within uniformly drawn AHP framework: $n_c, n_a \in \{4, \dots, 12\}$ and $e_{ij} \in [0,5; 1,5]$ with log-normal probability distribution

Performance measures		ρ	r	MAD
APCM	REV	0,934059	0,992418	0,00921376
	LUA	0,932632	0,992303	0,00930053
FRPCM	REV	0,917239	0,985688	0,01280100
	LUA	0,917174	0,985835	0,01275180

Source: own elaboration.

Table 3. Performance evaluations of the LUA and the REV for 1000 cases within uniformly drawn AHP framework: $n_c, n_a \in \{4, \dots, 12\}$ and $e_{ij} \in [0,5; 1,5]$ with truncated normal probability distribution

Performance measures		ρ	r	MAD
APCM	REV	0,979448	0,999174	0,00309905
	LUA	0,979517	0,999166	0,00310904
FRPCM	REV	0,977246	0,998918	0,00359482
	LUA	0,977246	0,998919	0,00359457

Source: own elaboration.

Table 4. Performance evaluations of the LUA and the REV for 1000 cases within uniformly drawn AHP framework: $n_c, n_a \in \{4, \dots, 12\}$ and $e_{ij} \in [0,5; 1,5]$ with uniform probability distribution

Performance measures		ρ	r	MAD
APCM	REV	0,963286	0,997053	0,00559876
	LUA	0,962726	0,997022	0,00563455
FRPCM	REV	0,955477	0,995495	0,00691381
	LUA	0,955481	0,995503	0,00691094

Source: own elaboration.

Conclusion and final remarks

It can be noticed, that both procedures taken into consideration in this research are very competitive. Furthermore, the simulations results indicate, that the REV is not significantly better in comparison to the LUA in the process of deriving priority vectors from Pairwise Comparison Matrices. In fact, the REV and the LUA comparative evaluation leads to a conclusion that the REV, in some circumstances, may provide even worse than the LUA, estimation results of decision makers true priorities. Certainly, it is true for both types of PCMs, i.e. reciprocal and nonreciprocal. Moreover, the phenomena observed in this research concerns the entire AHP model (not only single PCM). On the bases of this research, it seems reasonable to disagree with the concept widely distributed in the literature [13] stating that the REV is the principal theoretical concept for deriving decision makers preferences and no other procedure qualifies.

To recapitulate, it is justifiable on the grounds of this research to state that the LUA in the AHP is at least as effective as the REV and sometimes it even prevails. It is so because the Logarithmic Utility Approach to the Eigenvector Method can be applied to both reciprocal and nonreciprocal PCMs, it is computationally simpler, it allows decision makers for introduction of additional constraints which cannot be applied to the REV, it does not violate the condition of order preservation [9] and finally it provides intuitive and uncomplicated measure of consistency then, when the REV fails (nonreciprocal PCMs). This all together provides a relatively simple yet still very powerful prioritization technique for very unsophisticated multicriteria decision making support methodology considered as most widely used in the world today.

Literature

- [1] Chamodrakas I., Batis D., Martakos D., *Supplier selection in electronic marketplaces using satisfying and fuzzy AHP*, "Expert Systems with Applications" 2010, Vol. 37, 490–498.
- [2] Chen M.K., Wang S.C., *The critical factors of success for information service industry in developing international market: using analytic hierarchy process (AHP) approach*, "Expert Systems with Applications" 2010, Vol. 37, s. 694–704.
- [3] Farkas A., *Multi-Criteria Comparison of Bridge Designs*, "Acta Polytechnica Hungarica" 2011, Vol. 1(8), pp. 173–191.
- [4] Grzybowski A.Z., *Note on a new optimization based approach for estimating priority weights and related consistency index*, "Expert Systems with Applications" 2012, Vol. 39, pp. 11699–11708.

- [5] Grzybowski A.Z., *Goal programming approach for deriving priority vectors – some new ideas*, “Prace Naukowe Instytutu Matematyki i Informatyki Politechniki Częstochowskiej” 2010, nr 1(9), pp. 17–27.
- [6] Isaai M.T., Kanani A., Tootoonchi M., Afzali H.R., *Intelligent timetable evaluation using fuzzy AHP*, “Expert Systems with Applications” 2011, Vol. 38, pp. 3718–3723.
- [7] Kahraman C., Kaya I., *A fuzzy multicriteria methodology for selection among energy alternatives*, “Expert Systems with Applications” 2010, Vol. 9(37), pp. 6270–6281.
- [8] Kazibudzki P., *An Exponential and Logarithmic Utility Approach to Eigenvector Method in the Analytic Hierarchy Process: the Idea Validation with Example Logistic Application*, “Problems of Management in the 21 Century” 2011, Vol. 2, pp. 85–94.
- [9] Kazibudzki P., *Scenario Based Analysis of Logarithmic Utility Approach for Deriving Priority Vectors in the Analytic Hierarchy Process*, “Prace Naukowe Instytutu Matematyki i Informatyki Politechniki Częstochowskiej” 2011, nr 2(10), pp. 99–105.
- [10] Kilincci O., Onal S.A., *Fuzzy AHP approach for supplier selection in a washing machine company*, “Expert Systems with Applications” 2011, Vol. 38, pp. 9656–9664.
- [11] Rad A., Naderi B., Soltani M., *Clustering and ranking university majors using data mining and AHP algorithms: a case study in Iran*, “Expert Systems with Applications” 2011, Vol. 38, pp. 755–763.
- [12] Saaty T.L., *Decision Making for Leaders. The Analytical Hierarchy Process for Decisions in a Complex World*, RWS Publications, Pittsburgh 2001.
- [13] Saaty T.L., Hu G., *Ranking by eigenvector versus other methods in the Analytic Hierarchy Process*, “Applied Mathematical Letters” 1998, Vol. 4(11), pp. 121–125.
- [14] Saaty T.L. *The Analytic Hierarchy Process*, McGraw-Hill, New York 1980.
- [15] Vidal L.A., Marle F., Bocquet J.C., *Using a Delphi process and the Analytic Hierarchy Process (AHP) to evaluate the complexity of projects*, “Expert Systems with Applications” 2011, Vol. 38, pp. 5388–5405.

Wyniki zastosowania metody Monte Carlo do oceny funkcjonowania wybranych procedur rangowych w Procesie Analitycznej Hierarchii

Synopsis: Niniejsza praca badawcza ma na celu porównanie funkcjonowania dwóch procedur szacowania rang w Procesie Analitycznej Hierarchii, tj. metody wektora własnego, stosowanej standardowo w tym procesie, i podejścia użyteczności logarytmicznej, opracowanego stosunkowo niedawno jako procedury alternatywnej o lepszych własnościach. Do celów badawczych zastosowano metodę Monte Carlo, przy wykorzystaniu jako narzędzia badawczego stosownie zaprojektowa-

nych symulacji komputerowych. Można zauważyć, że obydwie procedury rozpatrywane w pracy badawczej są bardzo konkurencyjne. Ponadto, jak wykazały wyniki symulacji komputerowych, z punktu widzenia procesu wywodzenia wektora rang z macierzy elementów porównywanych parami, metoda wektora własnego nie jest znacząco lepsza w porównaniu do podejścia użyteczności logarytmicznej. Można też zauważyć, że w pewnych okolicznościach używanie metody wektora własnego do procesu estymacji prawdziwych preferencji decydentów prowadzi nawet do gorszych efektów. Podkreślić wypada także, że stwierdzenie to jest prawdziwe zarówno dla macierzy konstruowanych z elementów symetrycznych względem jej głównej przekątnej, jak również tych niesymetrycznych. Co więcej, jest prawdziwe również dla całego modelu AHP, a nie tylko pojedynczej macierzy. Na podstawie niniejszej pracy badawczej można więc nie zgodzić się ze stwierdzeniem opublikowanym w literaturze, głoszącym, że metoda wektora własnego jest główną procedurą wywodzenia preferencji decydentów i żadna inna się nie kwalifikuje. Głównym zatem wnioskiem tego artykułu jest stwierdzenie, że podejście użyteczności logarytmicznej jest przynajmniej tak samo efektywne w Procesie Analitycznej Hierarchii, jak metoda wektora własnego, a czasami efektywniejsze.

Słowa kluczowe: Proces Analitycznej Hierarchii, szeregowanie preferencji, symulacje komputerowe, podejście użyteczności logarytmicznej, główny prawy wektor własny.

Izabela SEREDOCHA

Elbląska Uczelnia Humanistyczno-Ekonomiczna

Znaczenie postaw pracowników administracji w zarządzaniu jakością usługi publicznej

Synopsis: Celem opracowania jest próba wskazania zależności między postawą pracownika a efektywnością zarządzania jakością w jednostkach administracji publicznej. W artykule przyjęto założenie, iż na projakościowe postawy pracowników mają wpływ zmiany w zarządzaniu jednostkami administracji publicznej, oczekiwania usługobiorców, polityka personalna urzędu, system motywacyjny nagradzający działania podnoszące jakość świadczonych usług, procedura oceniania, jak również kultura organizacyjna. Realizacja celu wymagała wskazania głównych założeń zarządzania jakością w administracji publicznej w kontekście cech usług publicznych i czynników warunkujących zmiany w zarządzaniu tego typu organizacjami. Zawarte w artykule rozważania są wynikiem przeglądu dostępnej literatury poświęconej powyższym zagadnieniom i mają charakter postulatyczny, należałoby je zweryfikować badaniami empirycznymi.

Słowa kluczowe: jakość, usługa publiczna, administracja publiczna, pracownik.

Wprowadzenie

Rozwój administracji publicznej ukierunkowany jest na wzrost kompetencji i sprawności jej działania (por. [26]), a to oznacza ustawiczne doskonalenie jakości procesu świadczenia usług publicznych, w tym doskonalenie obsługi klienta. W ścisłej korelacji z tymi działaniami musi pozostawać zarządzanie zasobami ludzkimi. Zdolność urzędu do doskonalenia jakości jest pochodną podejścia pracowników do zadań wynikających z zarządzania jakością. Pracownik urzędu ma fundamentalny wpływ na relację urząd–obywatel. Relacja ta stanowi jedną z istotnych płaszczyzn jakości państwa i jakości życia w danym społeczeństwie i wymaga stosowania w instytucjach publicznych odpowiedniej polityki personalnej, opartej na selekcji pozytywnej przy zastosowaniu kryteriów merytorycznych, etycznych, profesjonalnych i intelektualnych. Przesądza to w dużym stopniu o poziomie kultury administracji danego kraju i jej jakości (por. [24]). Proces doskonalenia jakości usług administracyjnych implikuje

ustawiczny rozwój urzędników i poszukiwanie skutecznych metod zarządzania zasobami ludzkimi. Z reguły wiąże się to z poszerzaniem zakresu uprawnień pracowników i specyfiki zadań oraz rodzi konieczność pogłębiania ich kompetencji merytorycznych, konceptualnych i interpersonalnych (por. [26]), co wynika z zaleceń norm ISO.

Celem opracowania jest próba wskazania zależności między postawą pracownika a efektywnością zarządzania jakością w jednostkach administracji publicznej. W artykule przyjęto założenie, iż na projakościowe postawy pracowników mają wpływ zmiany w zarządzaniu jednostkami administracji publicznej, oczekiwania usługobiorców, polityka personalna urzędu, system motywacyjny nagradzający działania podnoszące jakość świadczonych usług, procedura oceniania, jak również kultura organizacyjna. Realizacja celu wymagała wskazania głównych założeń zarządzania jakością w administracji publicznej w kontekście cech usług publicznych i czynników warunkujących zmiany w zarządzaniu tego typu organizacjami. Zawarte w artykule rozważania są wynikiem przeglądu dostępnej literatury poświęconej powyższym zagadnieniom i mają charakter postulatowy, należałoby je zweryfikować badaniami empirycznymi.

W opracowaniu wykorzystano metodę analizy opisowej, analizy przyczynowej oraz metodę syntezy i indukcji.

1. Zmiany w funkcjonowaniu administracji publicznej

Administracja jest organizacją składającą się z różnych jednostek organizacyjnych skupionych wokół organów wyposażonych w uprawnienia określone w ustawach i tworzących pewien zamknięty układ organizacyjny, mający realizować zadania państwowe, publiczne lub i jedno, i drugie. Administracja jest też pewnego rodzaju działalnością. Gdy prowadzi ją państwo jako określona organizacja – jest to administracja rządowa. Jeśli prowadzą ją także inne organy i instytucje, wtedy można mówić o administracji rządowej w szerszym znaczeniu, a więc o administracji publicznej, obejmującej administrację rządową w ścisłym znaczeniu i administrację wykonywaną przez inne organy i instytucje nienależące do aparatu państwowego. Natomiast jeśli działalność tę prowadzą wyłącznie organy i instytucje niepaństwowe, można określić tę administrację tylko jako publiczną (por. [33]).

Administracja jest więc zjawiskiem złożonym, należącym do sfery organizacji oraz prawa. Stanowi część aparatu państwowego, powołaną do realizacji zadań ustalonych przez parlament, to także rodzaj działalności prowadzonej przez różne jednostki (państwowe, samorządowe, prywatne) celem realizacji zadań uznanych za publiczne i określonych w ustawach i innych aktach. Prawo określa podstawę tych działań, ich zasięg, moc wiążącą, formę i tryb postępowania oraz inne warunki, których spełnienie wpływa na ich ważność i skuteczność (por.

33]). Zadania administracji można sklasyfikować przy uwzględnieniu następujących kryteriów:

- kryterium funkcjonalne – pozwala wyodrębnić te podmioty (jednostki), które wymagają specjalistycznych, zróżnicowanych kwalifikacji, np. administrowanie sprawami rolnictwa wymaga innej wiedzy niż administrowanie służbą zdrowia, w każdej z tych dziedzin administracji istnieją inne organy, podmioty i jednostki;
- kryterium terytorialne – uwzględnia podział terytorialny kraju i różną wagę spraw na szczeblach tego podziału (inną w gminie, powiecie, a inną w skali całego kraju), różne zadania mogą być realizowane dla różnego obszaru i dlatego muszą być podejmowane przez różne jednostki aparatu administracyjnego, np. pozwolenie budowlane powinno być podejmowane na szczeblu lokalnym, a decyzja o budowie autostrady winna zapadać już na wyższym szczeblu;
- kryterium organizacyjne – uwzględnia powiązania pomiędzy organami administracyjnymi, inne powiązania zachodzą między organami samorządowymi, a inne między samorządem a administracją rządową (por. [12], s. 93).

Usprawnianie administracji i wypracowanie modelowego funkcjonowania urzędów oznacza projektowanie i wdrażanie skutecznych standardów i reguł działania, zwalczanie przejawów korupcji, zwiększanie sprawności, skuteczności i efektywności instytucji publicznej oraz uwrażliwienie instytucji publicznej na potrzeby społeczne obywateli (por. [26]). Dodatkowymi wyzwaniem dla menedżerów sektora publicznego są zachodzące zmiany w otoczeniu i związana z nimi niepewność. Dotyczą one w szczególności dynamicznego postępu technologicznego, rozwoju informatyki, wzrostu wykształcenia społeczeństwa i rosnącej świadomości społecznej oraz procesów globalizacji, mających wpływ na poszerzanie obszarów konkurencji (por. [8], s. 17). Jak podkreśla W. Kieżun, obecnie nie mówi się o administrowaniu, lecz o publicznym zarządzaniu (por. [22], [13], [7]). Menedżerski model administracji publicznej (nowe zarządzanie publiczne) cechuje:

- orientacja na obywatela-użytkownika, obywatela-klienta;
- kontrola wyników przez kontrakty zarządcze, a nie kontrolę procedur;
- większa autonomia;
- oddzielenie, na szczeblach zdecentralizowanych, organów zadaniowych odpowiedzialnych za daną politykę publiczną od jednostek prowadzących tę politykę;
- występowanie jednostek zdecentralizowanych, agencji wykonawczych, które realizują zadania państwa na zasadzie wyłączności i są monopolistami, realizując usługi publiczne na zasadach konkurencji;
- zlecanie wykonywania usług publicznych konkurującym ze sobą niepaństwowym organizacjom publicznym;

- występowanie różnych mechanizmów kontroli zdecentralizowanych jednostek, bezpośredniej kontroli społecznej i kontraktów zarządczych, zgodnie z którymi wskaźniki działalności są jednoznacznie zdefiniowane i mierzone;
- zlecanie na zewnątrz działalności pomocniczej i uzupełniającej poprzez zamówienia publiczne, gwarantujące konkurencyjność ofert (por. [27]).

Zarządzanie publiczne w coraz większym stopniu uwzględnia obecnie partycypację społeczną oraz sieciowość. Naturalną konsekwencją przyjęcia takiego sposobu zarządzania w administracji jest podporządkowanie oczekiwaniom obywateli, zwiększenie poziomu przychylności urzędników w stosunku do klientów, podnoszenie kompetencji, usprawnienie pracy, skrócenia czasu oczekiwania na sfinalizowanie usługi administracyjnej, przejrzystość procedur czy wyczerpująca i zrozumiała informacja (por. [32]).

Specyfika zarządzania publicznego wynika z zadań realizowanych przez administrację, a określonych w odrębnych ustawach. Zarządzanie to zorientowane jest na cele publiczne i definiowane jako funkcja kierowania i organizowania działalności organizacji wyposażonych przez władzę publiczną w zadania i kompetencje zmierzające do realizacji interesu publicznego. Są to przede wszystkim organizacje należące do sektora publicznego, ale mogą to być także organizacje pozarządowe lub prywatne, jeśli zostaną im zlecone zadania o charakterze publicznym, prowadzone w interesie ogólnym i przy wykorzystaniu środków publicznych (por. [15], s. 61). W społeczeństwach demokratycznych naczelną cel publiczne można skategoryzować jako:

- cele społeczno-polityczne – zaspokajanie potrzeb wspólnoty, w tym wypadku wspólnoty miejskiej;
- cele gospodarcze – tworzenie siły napędowej funkcjonowania organizacji terytorialnych;
- cele środowiskowe – gospodarowanie przestrzenią, środowiskiem naturalnym i kulturowym jednostek terytorialnych, w tym także miast (por. [20], s. 75–76).

Zarządzanie publiczne wykorzystuje metody i techniki stosowane w sektorze prywatnym i służące przygotowaniu koncepcyjnego. Są to: zarządzanie przez zadania, przez cele, przez projekty, zarządzanie marketingowe, zarządzanie przez plany, zarządzanie przedsiębiorcze, zarządzanie partycypacyjne, zarządzanie przez strategie czy zarządzanie jakością ([17], s. 75–76).

2. Główne założenia zarządzania jakością w administracji

Zarządzanie jakością jest metodą zarządzania opartą na współdziałaniu wszystkich pracowników. Jej kluczową wartością staje się jakość. Zgodnie z normą ISO 9000:2000 jakość należy interpretować jako stopień, w jakim zbiór inherentnych (istniejących samych w sobie) właściwości spełnia wymagania,

czyli w jaki sposób istniejące cechy dobrze korespondują z ustalonymi, przyjętymi za zwyczajowe lub przewidywanymi potrzebami i oczekiwaniami. Jakość jest spełnieniem wymagań klienta i nadrzędnym środkiem do realizacji celów każdego pracownika. Istotą zarządzania jakością jest jak najlepsze spełnianie oczekiwań klientów na każdym etapie świadczenia usługi, oznacza to ciągłe wdrażanie zmian, gdyż oczekiwania klientów ulegają zmianom i organizacja powinna się do nich dostosowywać, nieustannie się doskonalać, co wymaga doskonalenia także umiejętności pracowników (por. [11], [7]).

Zgodnie z pkt 6.1 normy ISO 9001:2008 organizacja musi określić i zapewnić zasoby niezbędne do wdrożenia systemu, jego doskonalenia i wzrostu zadowolenia klienta. Zarządzanie to uwzględnia zasoby finansowe, techniczne, organizacyjne i zasoby ludzkie. Norma ISO 9004:2009 zaleca, aby identyfikować kompetencje, które mogą być potrzebne organizacji w perspektywie krótko- i długoterminowej oraz dążyć do utrzymania kompetencji już nabytych, jak również identyfikować luki kompetencyjne występujące między tym, co jest dostępne, a tym, co będzie organizacji potrzebne w przyszłości. Zalecenia dotyczą również przejmowania przez pracowników odpowiedzialności za pojawiające się problemy jakościowe oraz wyznaczania dla każdego procesu osoby zarządzającej i nadania jej określonych uprawnień. Norma ISO 9001 wskazuje na potrzebę zapewnienia dostępności informacji wspomagających monitorowanie procesów, zapewnienie komunikacji z klientami i określenie zasad komunikacji wewnętrznej (por. [3], s. 69–70). Szereg zapisów zawartych w normach ISO dotyczy więc zasobów ludzkich.

Jednym ze standardów powiązanych z zarządzaniem jakością w instytucjach publicznych jest powstały w Wielkiej Brytanii *Investors in People*. Zakłada on zwiększenie zaangażowania pracowników w proces podejmowania decyzji poprzez systematyczne szkolenia i rozwój zawodowy, w tym projektowanie ścieżek rozwoju oraz ciągłe podnoszenie stopnia identyfikacji pracownika z organizacją. Model ten jest szczególnie przydatny dla poprawy zaangażowania kadry urzędniczej, co w efekcie owocuje poprawą jakości usług (por. [9], s. 185, [10], s. 68).

Analizując zarządzanie jakością w administracji publicznej, należy brać pod uwagę szczególną rolę władz publicznych. Władze te winny się kierować nie tylko przepisami prawa, ale też poczuciem misji, jaką mają do spełnienia w społeczeństwie (głównym celem i wyzwaniem dla władzy publicznej jest optymalny rozwój społeczny i gospodarczy). Władze powinny prowadzić politykę skupioną wokół celów, a nie środków do celu, co prowadzi do konkurencyjności władzy publicznej. Konkurencyjność ta wiąże się z nowoczesnymi metodami zarządzania. W tym wypadku znaczenie mają decentralizacja władzy (zapewniająca jej elastyczność działania oraz usprawniająca procesy decyzyjne, co jest bardzo ważne w warunkach dużej dynamiki otoczenia), motywowanie pracowników do rozwoju i zaangażowania, orientacja na jakość usług oraz modernizacja zbyt sztywnych przepisów (por. [30], s. 17).

Jak słusznie zauważa L. Wasilewski, zarządzanie jakością powinno zawierać trzy hierarchicznie usytuowane warstwy:

- politykę instytucji w dziedzinie jakości, określającą sens systemu jako całości, zobowiązania i zamierzenia instytucji wobec klientów, zamierzenia w zakresie projektowanych przedsięwzięć;
- strukturę organizacyjną określającą podział ról związanych z realizacją przedsięwzięć;
- zestaw procedur określających standardy prowadzonych w instytucji procesów we wszystkich rodzajach działalności (por. [19], s. 36–37).

Zarządzanie jakością w administracji oznacza też konieczność uwzględnienia specyficznych cech usług publicznych, definiowanych w kontekście ich zdolności do realizowania interesu publicznego, rozumianego jako służeńiu celom wyższym, najważniejszym z punktu widzenia całej wspólnoty obywateli. Usługi publiczne można zatem zdefiniować jako dobra publiczne, w stosunku do których niemożliwe jest wykluczenie kogokolwiek z korzystania z nich. Do kategorii usług publicznych zalicza się tylko te usługi, które służą osiągnięciu celów wyższych. Klasyczne usługi publiczne służą całemu społeczeństwu lub lokalnej społeczności. Muszą być dostarczane w tej samej ilości wszystkim konsumentom znajdującym się w obszarze oddziaływania jednostki powołanej do świadczenia tych usług. Równa konsumpcja dotyczy wszystkich, bez względu na to, czy płacą za dane dobra (por. [14], s. 33–35).

Ważna jest także rola usługodawcy. Zdaniem K. Rogozińskiego, publiczny usługodawca musi mieć wyostrzoną świadomość odpowiedzialności za powierzony mu fragment sfery publicznej oraz kształtowanie postaw usługobiorców jako współnabywców, którzy korzystając ze zbiorowych form konsumpcji usługi publicznej, wchodzą w relacje z innymi nabywcami (por. [28], s. 28).

Korzyści wynikające z wdrożenia systemu jakości w administracji publicznej to przede wszystkim ciągłe doskonalenie usługi zgodnie z potrzebami klientów (por. [23]), jak również obniżenie kosztów wewnętrznych urzędu, tworzenie partnerskich relacji z klientami oraz tworzenie wizerunku opartego na jakości. Wdrożenie systemu zarządzania jakością rodzi konieczność przeprowadzenia krytycznej analizy struktury organizacyjnej, procesów, przepływu informacji, dokumentów i określenia słabych i mocnych stron urzędu. Zarządzanie jakością pozwala na dostosowanie administracji do procesów integracji europejskiej, rozwój gospodarczy i społeczny jednostek samorządu terytorialnego, zapewnia skuteczniejszą ochronę interesu publicznego i oraz umacnia zaufanie społeczne do organów administracji.

Wdrożenie systemu zarządzania jakością nie może mieć charakteru działań incydentalnych, wymaga ciągłej pracy, doskonalenia procedur, ich przejrzystości oraz opracowania polityki jakości. Kilkudniowa mobilizacja przed kolejnym audytem, związana z aktualizacją dokumentacji, nie zapewni urzędowi pożądanej sprawności działania, stąd tak ważna jest postawa pracowników w realizacji

zadań projakościowych. Postawa ta docelowo przyczynia się także do tworzenia wizerunku urzędu i ma wpływ na etos zawodowy pracowników. Projakościowe postawy pracowników to postawy zorientowane na klienta i na jakość jego obsługi oraz rzetelność w realizacji zadań, dlatego też winny być formowane w kontekście oczekiwań usługobiorcy i wyrażanych przez niego ocen.

3. Oczekiwania klientów wobec pracowników administracji

Usługa publiczna podlega ciągłej ocenie klientów. Usługobiorca ocenia pięć aspektów jakości, zadając sobie następujące pytania:

- czego mogę oczekiwać, nabywając usługę? (klient ocenia, czy nabywana przez niego usługa będzie spełniać swoje funkcje zgodnie z opisem specyfikacji);
- czy to jest to, czego się spodziewałem? (oceniane po otrzymaniu usługi);
- czy przez cały czas spełnia moje oczekiwania? (dotyczy niezawodności lub trwałej zgodności z oczekiwaniami);
- ile muszę zapłacić? (odnosi się do rzeczywistej wartości dobra ocenianej przez klienta);
- kiedy to dostanę? (odnosi się do szybkości i punktualności dostawy – por. [21], s. 25).

Klienci najczęściej obawiają się sztywnego, powolnego, rutyniarskiego działania urzędników, podejmujących decyzje na podstawie skostniałych i skomplikowanych reguł, zasad i poglądów, które cechują biurokrację. Z biurokracją wiąże się pewien stan umysłu pracownika – wyalienowanego w stosunku do spraw ludzkich, jakie załatwia, oraz do powierzonego mu interesu publicznego. Zasadniczym celem jego działania jest dążenie do własnej kariery zawodowej (por. [5], s. 125).

Z badań przeprowadzonych przez Pracownię Badań Społecznych w sierpniu 2009 roku, na zlecenie Urzędu Służby Cywilnej, wynika, iż kluczowymi powodami braku dostatecznej satysfakcji z tego, co oferują obywatelom urzędy administracji, są: nieznajomość przepisów przez pracowników, brak z ich strony pomocy i życzliwości, długi czas załatwiania spraw, skomplikowane procedury i formularze. Obywatele oczekują od urzędników: przychylności, przejrzystości procedur, wyczerpującej i zrozumiałej informacji, usprawnienia pracy, co w efekcie skróciłoby czas załatwiania spraw (por. [27]). Postrzeganie i ocenianie jakości usługi zawsze przebiega w kontekście postaw i zachowań pracowników instytucji publicznych; dla usługobiorców szczególnego znaczenia nabierają:

- wzorowa praca ukierunkowana na interes publiczny i dobro państwa;
- profesjonalizm i obiektywizm w rozwiązywaniu problemów prawno-administracyjnych;

- szacunek dla korpusu służby cywilnej wyrażony godnym postępowaniem w urzędzie i poza nim;
- lojalne i rzetelne wykonywanie programu rządu w odniesieniu do administracji publicznej;
- doskonalenie urzędniczych kwalifikacji zawodowych i etyczno-moralnych (w relacjach służbowych i pozasłużbowych) (por. [27]).

Dla kształtowania poprawnych i pożądaných relacji urząd–obywatel ważne jest stosowanie następujących zasad i wartości:

- praworządność i humanizacja funkcjonowania administracji, stosunków międzyludzkich w relacjach urząd–obywatel;
- konstruktywność i kreatywność działań i zachowań urzędników w celu harmonijnej realizacji interesu publicznego i interesu jednostki;
- prawda, rzetelność, sprawność;
- lojalność i życzliwość urzędnika wobec obywatela, zwłaszcza będącego stroną;
- niezbędność pełnej, systematycznej i rzetelnej informacji oraz kontroli i krytyki;
- zapewnienie odpowiednich warunków rzeczowych i materialnych funkcjonowania aparatu administracyjnego i obsługi obywateli w urzędach (por. [24], s. 25).

W procesie doskonalenia usługi szczególnego znaczenia nabierają zaangażowanie pracowników i ich profesjonalizm. Klienci oprócz sprawnej i fachowej obsługi wymagają od urzędników życzliwej pomocy. Na wystawianą przez nich ocenę jakości wpływa także dostępność usług, pełna informacja, kompetencja świadczących usługę, ich odpowiedzialność, rzetelność, uczciwość oraz znajomość potrzeb nabywców. Jakość świadczonej usługi, w tym jakość obsługi, jest narzędziem kształtującym prestiż i autorytet urzędnika. Kierownicy urzędów, odpowiedzialni za wprowadzanie zmian doskonalących świadczenie usług i wpływających na wzrost satysfakcji usługobiorcy, muszą pamiętać, iż pracownik jest klientem wewnętrznym urzędu i satysfakcja z wykonywanej pracy wpływa na jego relacje z klientem. Dobrze oceniana jakość pracy urzędników buduje prestiż urzędów administracji publicznej oraz tworzy korzystny wizerunek urzędnika.

4. Postawy pracowników administracji a jakość świadczonych usług

W państwie demokratycznym administrację publiczną winna cechować zasada, zgodnie z którą służba publiczna jest równoznaczna z zaufaniem publicznym. Oznacza to, iż urzędnicy wszystkich szczebli powinni jak najlepiej wykonywać wynikające z niej zadania (por. [16], s. 109).

Urzędnik powinien wykonywać powierzone mu zadania w sposób sumienny, solidny, sprawny, uczciwy i odpowiedzialny. Cechy te stanowią kluczową determinantę zachowań organizacyjnych zatrudnionych w administracji osób, kształtują ich stosunek do pracy, wpływają na relacje z klientem. Sumienność w pracy, transparentność działań, poczucie służby wobec lokalnej społeczności wynikają z misyjności, jaka jest przypisana administracji. Służebna rola administracji samorządowej wobec wspólnoty lokalnej powoduje potrzebę ciągłego doskonalenia pracy urzędu i urzędników.

Sprzyja temu zarządzanie jakością, powodując przejście od zbiurokratyzowanych form działania do działań zorientowanych na klienta i wpisanych w politykę jakości urzędu. Wymaga to zmian w zarządzaniu zasobami ludzkimi, w tym modyfikacji systemu motywowania i oceniania, nowej kultury organizacyjnej oraz przemodelowania systemu wartości kształtujących zachowania organizacyjne urzędników. Kultura organizacyjna interpretowana jest jako zbiór dominujących wartości i norm charakterystycznych dla danej organizacji i tworzących jej tożsamość, która wyodrębnia ją z otoczenia poprzez nadanie specyficznych cech (por. [34], s. 297). Kultura organizacyjna:

- to całość ludzkich sposobów życia w grupach, całość stosunków międzyludzkich, postaw, wartości, przekonań, norm, to sposób poznawania świata, reagowania, zaspokajania potrzeb, bezpieczeństwa, pewności, komfortu psychicznego;
- ma charakter wspólnego podzielenia poglądów, współodczuwania, reagowania, jednoczy, stabilizuje, zmniejsza niepewność, stanowi rodzaj spoiwa;
- jest zawarta i ukryta w umysłach i sercach ludzi, bo oni tworzą organizację (por. [18], s. 51).

Kultura organizacyjna wpływa na postawy pracowników (por. [4], s. 13). Stanowią one istotny komponent kompetencji, zgodnie z normą terminologiczną EN ISO 9000:2005 interpretowanych jako „wykazana zdolność stosowania wiedzy i umiejętności” (por. [3], s. 68). W porównaniu z wiedzą i umiejętnościami postawy trudniej kształtować, wymaga to czasu, odpowiedniej polityki personalnej i klimatu organizacyjnego. Tworzą go takie czynniki, jak: przejrzystość działań i decyzji, nagradzanie, standardy, elastyczność, odpowiedzialność, zaangażowanie zespołu. Istotne znaczenie ma tu właściwy dobór pracowników, a następnie świadome i celowe kształtowanie ich zachowań organizacyjnych, uwzględniających m.in. sposób reagowania na prośby i oczekiwania klientów. Równie ważny staje się rozwój pracownika, jego wiedza i kompetencje mają przecież decydujące znaczenie w ocenie jakości świadczonych usług (por. [19], s. 40–41).

Zarządzanie jakością w sferze publicznej winno więc obejmować budowanie kultury jakości jako części kultury organizacyjnej, zawierającej zbiór wspólnych dla wszystkich pracowników wartości i przekonań, oraz zaangażowanie kierownictwa i pracowników w proces identyfikowania potrzeb klientów i zaspokajania

tych oczekiwań w jak najlepszy sposób. Kultura organizacyjna powinna sprzyjać rozwijaniu poczucia misji publicznej i społecznej służby administracji publicznej (por. [26], s. 155) i być zorientowana na jakość i profesjonalizm. Wymagania w zakresie profesjonalizmu pracowników administracji dotyczą wiedzy i wykształcenia, ale też wynikają ze społecznej doniosłości świadczonych usług, sfery autonomii związanej z wykonywaniem władztwa administracyjnego, kontaktu z wartościami, uprawnień do ingerowania w sferę praw i wolności jednostki (por. [2], s. 105). Ochrona środowiska zawodowego profesjonalistów przed osobami niekompetentnymi rodzi konieczność operowania pewnymi standardami gwarantującymi prawidłowość i poprawność wykonywania zadań. Jak podkreśla B. Kaye, stanowią one pewien kod moralny, wyznacznik marki danego zawodu (por. [29]). Projakościowe postawy pracowników administracji wymagają tworzenia odpowiedniego klimatu pracy, identyfikowania się z takimi zasadami etyki zawodowej, regulującymi wykonywanie zadań, jak: sumienność, rzetelność, uczciwość, odpowiedzialność. Etyczny urzędnik powinien angażować się nie tylko w proces badania i analizowania administracyjno-prawnych reguł, ale także zastanawiać się nad treścią etycznych wartości, na podstawie których dokonuje ostatecznych rozstrzygnięć (por. [16], s. 142).

Zarządzanie jakością wymaga więc odpowiedniej infrastruktury etycznej, zaplecza w postaci wartości, norm i zasad kształtujących pożądane postawy pracowników, sprzyjające ciągłemu doskonaleniu pracy i tworzeniu demokratycznych, opartych na życzliwości i empatii relacji z podmiotami zlokalizowanymi na zewnątrz urzędu. Jakość relacji zewnętrznych zazwyczaj odzwierciedla charakter relacji wewnętrznych, stąd szczególna rola zarządzania zasobami ludzkimi, w tym kierowania ludźmi zmierzającego w stronę przewodzenia, a więc sprawowania władzy w organizacji m.in. w oparciu o autorytet przywódcy.

Zarządzanie jakością wymaga także odpowiedniego systemu motywacyjnego, promującego dobrze wykonaną pracę i nagradzającego wysiłek związany z podnoszeniem jakości usługi i relacji z klientem. Jak stwierdzili D. Katz i R. Kahn, żadna organizacja nie może istnieć, jeżeli jej członkowie nie zaakceptują oczekiwanych od nich czynności oraz nie będą mieli motywacji do ich wykonywania (por. [27]). Niezadowolenie pracowników może wpływać w istotny sposób na pogorszenie jakości usług publicznych. Zadowoleni pracownicy są wizytówką urzędu, dobrze pracują, mają pozytywny wpływ na inne osoby. Można wyróżnić trzy poziomy satysfakcji z pracy urzędników:

- ogólna satysfakcja z pracy – ogólny poziom zadowolenia z pracy w danej organizacji;
- satysfakcja zawodowa – zadowolenie z organizacji, pracownik może dobrze wykonywać przydzielone mu zadanie;
- satysfakcja z atmosfery i stosunków międzyludzkich (por. [27]).

Najbardziej korzystna dla urzędu jest sytuacja, gdy pracownik osiąga pełną satysfakcję. Człowiek w organizacji pełni bowiem bardzo ważną rolę. Ma

wpływ na każdy obszar jej funkcjonowania, gdyż wszystko ma swój początek w umyśle człowieka, jego preferencjach, postawie, zachowaniu, kompetencjach i motywacji. Pracownik właściwie zmotywowany daje organizacji swoje uzdolnienia, twórczość, energię, szybko przystosowuje się do zmian, chętniej akceptuje decyzje związane z zarządzaniem jakością. Pozytywne nastawienie do jakości w organizacji, nadanie tego typu działaniom charakteru priorytetowego, można rozpatrywać w kategorii zwiększonej szansy na osiągnięcie sukcesu. Stąd tak ważne staje się zbudowanie przekonania wśród pracowników, iż jakość i procesy organizacyjne nie mają jednego właściciela, realizacja zadań i celów jakościowych dotyczy wszystkich osób w organizacji (por. [27]).

Charakter motywujący pełni również ocenianie, może mieć ono istotny wpływ na kształtowanie pożądanych postaw organizacyjnych. Ocenianie jest wyrażaniem, w formie pisemnej lub ustnej, osądu o pracownikach, to wartościowanie ich cech osobowych, zachowań i efektów pracy (por. [25], s. 260–291). Ocena stanowi osąd powstający w wyniku porównywania pracy z przyjętym wzorem. Wewnętrzny system oceniania spisany jest w postaci regulaminu. Powinien on zawierać cele, zasady, kryteria, metody i procedury oceny. Cele oceniania winny wynikać m.in. z zadań służących poprawie jakości usług oferowanych przez daną organizację publiczną. Można do nich zaliczyć:

- właściwe wykorzystanie zasobów ludzkich w realizacji polityki jakości;
- zwiększenie efektywności zarządzania jakością w urzędzie;
- poprawę jakości pracy i relacji z klientem;
- dostarczanie informacji niezbędnej w udoskonalaniu polityki personalnej i polityki jakości;
- sprawiedliwą weryfikację osiągnięć pracowników, uwzględniającą działania projakościowe;
- opracowanie programu motywacyjnego i ścieżek rozwoju skorelowanych z systemem zarządzania jakością.

Ocena jest bardzo istotna z punktu widzenia samego pracownika. Uświadamia mu, jak jest postrzegany przez przełożonego, koryguje lub wzmacnia jego stosunek do pracy, pozwala porównywać się z innymi, wskazuje na braki w wiedzy i umiejętnościach, wpływa na relacje w organizacji oraz wzmacnia wartość pracownika, ma także wpływ na planowanie ścieżki rozwoju (por. [1], s. 177).

Motywowanie, rozwój i ocenianie to elementy zarządzania zasobami ludzkimi. Zarządzanie to winno wspomagać procesy doskonalenia jakości i uwzględniać:

- tworzenie zespołów jakości pozwalających wykorzystać różnorodną wiedzę pracowników, konfrontację różnych sposobów myślenia;
- pomiar zadowolenia pracowników;
- zapewnienie możliwości swobodnego wypowiedzenia się i komunikowania;
- autonomię i możliwość podejmowania decyzji przez pracowników;
- motywowanie pracowników na rzecz jakości poprzez stosowanie zachęt, perswazji, bodźców materialnych i niematerialnych (por. [21], s. 70).

B. Guy Peters trafnie ocenia rolę urzędników, wskazując na fakt, iż od decyzji urzędników niskiego szczebla w dużej mierze zależy, kto otrzyma określone korzyści oraz jakie będą poglądy obywateli na temat administracji publicznej. To urzędnicy niższego szczebla są kluczowymi osobami wyznaczającymi bieg spraw publicznych (por. [27]), przesądzającymi o jakości usług publicznych i w efekcie o jakości funkcjonowania państwa.

Poprawa jakości wymaga zapewnienia pracownikom instytucji publicznych narzędzi usprawniających proces świadczenia usługi, są to m.in. wewnętrznie dopracowane procedury przewidziane na różne sytuacje, dostosowane do hierarchii potrzeb i wymagań klientów (por. [19], s. 36). Pomocnym narzędziem w komunikowaniu się z klientem i przekazywaniu mu informacji są karty usług, prezentujące skrócone procedury załatwiania konkretnych spraw. Stanowią informacje dla klientów i są rodzajem instrukcji dla pracowników, stają się standardami obowiązującymi w urzędzie. Ich celem jest szybki dostęp klientów do kompleksowej, przejrzystej informacji na temat sposobu załatwienia sprawy, zredukowanie liczby wezwań o uzupełnienie dokumentów, skrócenie czasu świadczenia usługi, poprawa wizerunku urzędu oraz wzrost zadowolenia klientów (por. [26], s. 140). Jak zauważa E. Skrzypek, autentyczna troska o klienta jest zawsze opłacalna, można ją uznać za ważny wskaźnik sprawności funkcjonowania organizacji (por. [31]).

Etos urzędnika, misyjność pracy wpływają na wzrost roli motywatorów pozafinansowych w systemie motywacyjnym, związanych z zaspokajaniem potrzeb społecznych, psychologicznych pracownika czy jego samorealizacją, tymczasem dla wielu urzędników równie ważne są motywatory finansowe. Preferencje te kształtowane są przez potrzeby bytowe pracowników i niezbyt atrakcyjny poziom wynagrodzeń. Wzrost wysiłku pracownika związanego z doskonaleniem wykonywanej przez niego pracy i relacji, które tworzy, wymaga więc wzmocnienia w postaci zachęt finansowych, umiejętnie skompilowanych w systemie motywacyjnym z zachętami zaspokajającymi potrzeby wyższego rzędu. Dobór motywatorów zawsze też powinien uwzględniać indywidualne oczekiwania pracownika.

Podsumowanie

Pracownicy określają jakość urzędu jako instytucji publicznej spełniającej określone cele w społeczeństwie. Każde ich działanie ma wymiar etyczny i wpływa na relacje międzyludzkie (por. [6], s. 100), dlatego też zarządzanie jakością wymaga korelacji z zarządzaniem zasobami ludzkimi, które kształtuje wolumen korzyści wynikających z wdrażania systemu jakości. Korzyści te należy analizować z perspektywy organizacji, klienta oraz pracownika. Wyzwaniem dla osób odpowiedzialnych za realizację polityki personalnej w urzędzie jest two-

rzenie takiej kultury organizacyjnej, takich struktur kompetencyjnych i zespołów jakości, takiego klimatu organizacyjnego, w którym nadrzędną wartością będzie właśnie jakość i docelowo – satysfakcja klienta zewnętrznego i wewnętrznego. Stąd system motywacyjny musi być ukierunkowany na wywoływanie u pracowników pro jakościowych zachowań. Wymaga to odpowiednich zasad oceniania i wynagrodzeń, pobudzających i wyzwających zachowania sprzyjające doskonaleniu jakości. Realizacja polityki jakości oznacza nagradzanie za udoskonalanie i unowocześnianie środowiska pracy, rozwój kompetencji pracowników, zachowania pro jakościowe, ustalanie kierunków doskonalenia pracowników zgodnie z potrzebami systemu zarządzania jakością. Również bodźce motywacyjne o charakterze niematerialnym powinny zmierzać do zaspokajania potrzeby uznania i samorealizacji w kontekście wykonywanych zadań pro jakościowych.

W jednostkach administracji istnieje potrzeba kształtowania i wzmacniania postaw pracowników zorientowanych na jakość. Wymaga to tworzenia klimatu pracy sprzyjającego pro jakościowym i etycznym działaniom, gdyż jakość utożsamiana jest z solidnością, rzetelnością i uczciwością pracownika. Wdrażając nawet najdoskonalsze systemy zarządzania jakością, nie osiągnie się sukcesu, jeśli nie zostaną one skorelowane z polityką personalną urzędu, gdyż małe zaangażowanie pracowników może stanowić poważną barierę we wdrażaniu systemu jakości, umacnianą jeszcze dodatkowo przez sposób organizacji pracy. R. Batko podkreśla, iż urzędnicy nadal korzystają z niezintegrowanych aplikacji komputerowych, mają ograniczony dostęp do danych, często nie widzą ostatecznego rezultatu swojej pracy. Zbiurokratyzowanie procedur, sformalizowanie organizacji pracy, rzadkie występowanie delegowania uprawnień decyzyjnych może być po prostu wygodne dla kierownictwa, gdyż czyni urząd przewidywalnym (por. [32]).

Brak sukcesu we wdrażaniu zarządzania jakością może też wynikać z samej specyfiki pracy w strukturach administracji publicznej, kojarzonej z usystematyzowaniem, przewidywalnością działania i zapewniającej pracownikom stabilizację, co samo w sobie może już powodować niechęć do zmian. Wdrażanie systemu zarządzania jakością jest z pewnością zmianą, która wymaga wysiłku ze strony pracownika, gotowości do ciągłego uczenia się, aktywności. Stąd ważna staje się rola kierowników, ich mądre, odpowiedzialne decyzje mogą usprawnić zarządzanie zasobami ludzkimi i zwiększyć satysfakcję pracowników, którzy widząc w celach organizacji także swoje cele, będą chętniej angażować się w realizację powierzonych im zadań przy założeniu, iż system motywacyjny będzie uwzględniał zarówno zachęty finansowe, jak i pozafinansowe.

Literatura

- [1] Bańka W., *Operacyjne kierowanie pracownikami w organizacjach*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2007.

- [2] Bogucka I., Pietrzykowski T., *Etyka w administracji publicznej*, LexisNexis, Warszawa 2009.
- [3] Bugdol M., *Możliwości integracji kontroli zarządczej z systemami zarządzania jakością*, „Samorząd Terytorialny” 2012, nr 9.
- [4] Deal T., Kennedy A., *Corporate and Cultures*, MA: Addison Wesley, 1982.
- [5] Dolnicki B., *Sprawność i demokratyzm w strukturze i działaniu polskiej administracji lokalnej*, [w:] E. Ura (red.), *Sprawność działania administracji samorządowej*, SEAP i Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów 2006.
- [6] Fenrych P., *Etyka w działaniu urzędnika publicznego*, [w:] C. Trutkowski (red.), *Przejrzysty samorząd. Podręcznik dobrych praktyk*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2006.
- [7] Ferlie E., Ashburner I., Fitzgerald L. Pettigrew A., *The New Public Management in Action*, Oxford University Press, Oxford 1997.
- [8] Jeżowski P., *New public management – nowy paradygmat zarządzania w sektorze publicznym*, [w:] P. Jeżowski (red.), *Zarządzanie w sektorze publicznym – rozwój zrównoważony – metody wyceny*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2002.
- [9] Kobylińska U., Glińska E., *Współczesne koncepcje zarządzania jakością w instytucji publicznej*, [w:] W. Matwiejczuk (red.), *Zarządzanie organizacją w nowej rzeczywistości gospodarczej. Wybrane problemy*, Difin, Warszawa 2009.
- [10] Kommaraju R., *Investors in People*, VDM Verlag, 2008, ss. 68.
- [11] Kowalski T., *Komplementarny charakter wiedzy, jakości i etyki w rozwoju organizacji*, [w:] D. Kopycińska (red.), *Kapitał ludzki w gospodarce opartej na wiedzy*, Printgroup, Szczecin 2006.
- [12] Kozłowska B., *Podmioty administracji*, [w:] M. Chmaj (red.), *Prawo administracyjne, część ogólna*, Wyższa Szkoła Handlu i Prawa im. R. Łazarskiego, Warszawa 2003.
- [13] Kożuch B., *Zarys rozwoju zarządzania publicznego*, „Współczesne Zarządzanie” 2006, nr 3.
- [14] Kożuch B., Kożuch A., *Istota współczesnych usług publicznych*, [w:] B. Kożuch, A. Kożuch (red.), *Usługi publiczne. Organizacja i zarządzanie*, Instytut Spraw Publicznych Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2011.
- [15] Kożuch B., Markowski T. (red.), *Z teorii i praktyki zarządzania publicznego*, Fundacja Współczesne Zarządzanie, Białystok 2005.
- [16] Kudrycka B., *Dylematy urzędników administracji publicznej*, Temida 2, Białystok 1995.
- [17] Kuźnik F., *Stare i nowe koncepcje zarządzania publicznego w strukturach samorządu terytorialnego*, [w:] B. Kożuch, T. Markowski (red.), *Z teorii i praktyki zarządzania publicznego*, Fundacja Współczesne Zarządzanie, Białystok 2005.

- [18] Lewicka D., Kandefer M., *Kształtowanie kultury organizacyjnej w związku ze zmianami w organizacji*, [w:] K. Markiewicz, M. Wawer (red.), *Problemy społeczne we współczesnych organizacjach*, Difin, 2005.
- [19] Lisiecki M., *Jakość w zarządzaniu bezpieczeństwem obywateli*, Wydawnictwo KUL, Lublin 2009.
- [20] Noworól A., *Model zarządzania terytorialnego*, [w:] B. Kożuch, T. Markowski (red.), *Z teorii i praktyki zarządzania publicznego*, Fundacja Współczesne Zarządzanie, Białystok 2005.
- [21] Opolski K., Dykowska G., Możdżonek M., *Zarządzanie przez jakość w usługach zdrowotnych. Teoria i praktyka*, CeDeWu.pl. Wydawnictwo Fachowe, Warszawa 2009.
- [22] Papaj T., *Instrumenty e-administracji jako innowacje w koncepcji Public Governance*, „Współczesne Zarządzanie” 2012, nr 2.
- [23] Parasuraman A., Zeithaml V.A., Berry L.L., *A Conceptual Model of Service Quality and Its Implications for Future Research*, „Journal of Marketing” 1985, nr 49.
- [24] Piekara A., *Jakość administracji w Polsce. Zarys współczesnej problematyki*, Centrum Studiów Samorządu Terytorialnego i Rozwoju Lokalnego Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2010.
- [25] Pochtowski A., *Zarządzanie zasobami ludzkimi*, PWE, Warszawa 2003.
- [26] Przybyszewski R., *Administracja publiczna wobec przemian społeczno-ekonomicznych epoki informacyjnej*, Adam Marszałek, Toruń 2009.
- [27] Przybyszewski R., Atamańczuk K., *Administracja publiczna w wymiarze społecznym i humanistycznym. Założenia, teraźniejszość i przyszłość*, Adam Marszałek, Toruń 2011.
- [28] Rogoziński K., *Sfera publiczna fundamentem sektora usług publicznych*, [w:] B. Kożuch, A. Kożuch (red.), *Usługi publiczne. Organizacja i zarządzanie*, Instytut Spraw Publicznych Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2011.
- [29] Sikorski Cz., *Drogi do sukcesu. profesjonalizm kontra populistyczna kultura organizacyjna*, Difin, Warszawa 2007.
- [30] Skierniewki T., *Diagnoza modelu zarządzania jakością w administracji rządowej, Raport z I etapu badania*, Homo Homini Instytut Badania Opinii, Warszawa 2008.
- [31] Skrzypek E., *Jakość i efektywność*, Wydawnictwo Uniwersytetu M. Curie-Skłodowskiej, Lublin 2002.
- [31] Snopko J., *Usługi administracyjne w świetle koncepcji zarządzania w administracji samorządowej*, [w:] B. Kożuch, A. Kożuch (red.), *Usługi publiczne. Organizacja i zarządzanie*, Instytut Spraw Publicznych Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2011.

- [32] Stec R., *Administracja publiczna i prawo administracyjne*, [w:] M. Chmaj (red.), *Prawo administracyjne, część ogólna*, Wyższa Szkoła Handlu i Prawa im. R. Łazarskiego, Warszawa 2003.
- [33] Wojtowicz A., *Kultura organizacyjna współczesnego przedsiębiorstwa*, [w:] L. Koziół (red.), *Zarządzanie sektorem publicznym i prywatnym w społeczeństwie informacyjnym*, Małopolska Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Tarnowie, Tarnów 2005.

Meaning of Administration Employees' Attitudes in Quality of Public Service Management

Summary: Quality management is a method of management based on co-operation of all the employees. This is why correlating quality policy with personnel policy of an office in order to shape and strengthen employees' attitudes aiming at quality is so important. These attitudes are identified through the client's expectations, characterised by conscientiousness, reliability, professionalism, improving job and ethical-moral qualifications and friendliness towards the citizen. Low involvement of employees may pose a serious barrier in implementing quality system.

In the article it is assumed that pro-quality attitudes of employees are influenced by changes in managing public administration units, clients' expectations, personal policy of the office, motivation system rewarding actions of improving services provided, assessment procedure and organisational culture.

Keywords: quality, public service, public administration, worker.

Beata DUBIEL
Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

Działania kompensacyjne podejmowane przez gminy województwa śląskiego w zakresie zarządzania ryzykiem katastroficznym. Wyniki badań empirycznych

Synopsis: Kompensacja szkód katastroficzných prowadzona przez gminy oparta jest na udzieleniu pomocy socjalnej poszkodowanym oraz wypłacie rekompensat za szkody powodziowe. Wypłacane odszkodowania ze środków publicznych nie zaspokajają potrzeb poszkodowanych, dlatego też niezwykle istotna jest potrzeba zbudowania systemowych rozwiązań w ochronie ubezpieczeniowej, zwłaszcza w zakresie ryzyka katastroficznego.

Celem podjętych badań była penetracja zaangażowania samorządów gminnych w pomoc bezpośrednią mieszkańcom poszkodowanym w następstwie klęsk żywiołowych oraz innych zdarzeń katastroficzných. Rozpoznano także poziom zapotrzebowania na ochronę ubezpieczeniową w badanych jednostkach oraz wśród mieszkańców województwa śląskiego. Materiał badawczy zapewnił przegląd instrumentów kompensacji wybranych rodzajów ryzyka katastroficznego wraz z określeniem stopnia oddziaływania na poszczególne faktory ryzyka. W artykule zostały omówione działania kompensacyjne podejmowane przez gminy śląskie, w zakresie zarządzania ryzykiem katastroficznym.

Słowa kluczowe: kompensacja szkód katastroficzných, ryzyko katastroficzne, zarządzanie ryzykiem.

Wprowadzenie

Katastrofy naturalne, wywołane działaniem sił natury, to zdarzenia nieuchronne towarzyszące człowiekowi od wieków. Warto przytoczyć zdarzenia, które przyczyniły się do wysokich strat ekonomicznych na terenie województwa śląskiego: pożar lasu w nadleśnictwie Rudy Raciborskie (1992 r.); katastroficzne powodzie (1997 r. i 2010 r.); częste podtopienia; trąby powietrzne (2007 r. i 2008 r.); inne klęski żywiołowe. Wybrane zdarzenia przybliżają skalę problemów, jakie może generować dla władz samorządowych występujące ryzyko na

terenie województwa śląskiego, i nie tylko. Celem głębszego zbadania tego zagadnienia, podjęto rozpoznanie podejmowanych przez samorządy gminne działań rekompensujących poniesione straty przez osoby poszkodowane w wyniku działania żywiołów. Badania zostały przeprowadzone na przełomie 2011 i 2012 roku, w gminach województwa śląskiego, z wykorzystaniem dwóch głównych narzędzi, tj. kwestionariusza ankiety skierowanego do władz samorządowych szczebla gminnego, oraz wywiadu bezpośredniego prowadzonego osobiście z respondentami. Kwestionariusz skierowany do jednostek samorządu lokalnego zawierał 23 pytania w formie zamkniętej lub półotwartej oraz pytania wymagające określenia siły oddziaływania badanego zjawiska w sposób liczbowy. W rezultacie badań empirycznych materiałem badawczym, który został wykorzystany do opracowania prezentowanych wyników, pochodził ze 109 ankiet (zwrotność badania na poziomie 60%) pozyskanych od władz samorządowych z:

- 16 miast na prawach powiatu (zwrotność 85%),
- 24 gmin miejskich (zwrotność 50%),
- 13 gmin miejsko-wiejskich (zwrotność 59%),
- 56 gmin wiejskich (zwrotność 59%).

Zebrany materiał źródłowy pozwolił na rozpoznanie, czy lokalne samorządy posiadają wypracowane podstawowe dokumenty planistyczne oraz strategiczne, mające na celu zapewnienie bezpieczeństwa mieszkańcom, w szczególności: bezpieczeństwa środowiskowego, przeciwpowodziowego i socjalnego. Zidentyfikowano także działania gmin podejmowane w zakresie poprawy bezpieczeństwa, zwłaszcza przeciwpowodziowego – na etapie planowania i działalności prewencyjnej.

Celem podjętych badań była także penetracja zaangażowania samorządów gminnych w pomoc bezpośrednią, udzielaną mieszkańcom poszkodowanym w następstwie klęsk żywiołowych oraz innych zdarzeń katastroficznych. Rozpoznano ponadto poziom zapotrzebowania na ochronę ubezpieczeniową w badanych jednostkach oraz wśród mieszkańców województwa śląskiego. Materiał badawczy zapewnił przegląd instrumentów kompensacji wybranych rodzajów ryzyka katastroficznego wraz z określeniem stopnia oddziaływania na poszczególne faktory ryzyka. W artykule zostaną omówione działania kompensacyjne podejmowane przez gminy śląskie w zakresie zarządzania ryzykiem katastroficznym.

1. Zarządzanie kryzysowe jako obowiązek samorządu terytorialnego

Zarządzanie kryzysowe (zgodnie z ustawą [10]) jest działalnością organów administracji publicznej będącą elementem kierowania bezpieczeństwem narodowym i polega na:

- zapobieganiu sytuacjom kryzysowym,
- przygotowaniu do przejmowania nad nimi kontroli w drodze zaplanowanych działań,
- reagowaniu w przypadku wystąpienia sytuacji kryzysowych,
- usuwaniu ich skutków,
- odtwarzaniu zasobów i infrastruktury krytycznej [10].

Zarządzanie kryzysowe realizowane jest w czterech głównych fazach:

- I faza – zapobieganie, czyli czynności przyjmujące za cel główne działania uprzedzające, eliminujące lub redukujące możliwości zaistnienia sytuacji kryzysowej;
- II faza – przygotowanie: polega na podejmowaniu działań planistycznych na wszystkich szczeblach administracji. Przygotowanie to także zapewnienie zasobów specjalistycznych sił i środków reagowania, zarządzania, sprawnego systemu łączności kryzysowej, systemu alarmowania;
- III faza – reagowanie: następuje po ujawnieniu się realnego zagrożenia lub zdarzenia. Głównym celem tej fazy jest uruchomienie działań zapobiegających lub minimalizujących możliwość zniszczeń, a po ich wystąpieniu – podjęcie akcji ratowniczej celem dostarczenia pomocy poszkodowanym i ograniczenia wtórnych szkód i strat;
- IV faza – odbudowa: jest końcową fazą cyklu zarządzania kryzysowego. Odbudowę kontynuuje się aż wszystkie systemy wrócą do stanu poprzedniego albo lepszego niż poprzedni. Odbudowę dzieli się na krótkoterminową i długoterminową. Krótkoterminowa polega na przywróceniu minimalnych standardów operacyjnych dla systemów niezbędnych do życia. Odbudowa długoterminowa może trwać wiele lat, aż do kompletnej odbudowy całego obszaru dotkniętego katastrofą. Jednocześnie odbudowa ta powinna być realizowana w nowy sposób tak, aby rejon dotknięty katastrofą był po odbudowie mniej wrażliwy na kolejną katastrofę ([7], s. 13–14).

System zarządzania kryzysowego utworzony ustawą [10] dotyczy wypadków wystąpienia zagrożeń wymagających podjęcia szczególnych działań ze strony administracji publicznej. W centrum działań kryzysowych objętych systemem znajdują się zdarzenia (określane pojęciem sytuacji kryzysowej) stwarzające zagrożenie dla integralności terytorialnej, życia, zdrowia, mienia, infrastruktury o znaczeniu strategicznym dla społeczeństwa, dziedzictwa kulturowego czy środowiska. Chodzi jednak o taki stopień zagrożenia, który nie wymaga wprowadzenia jednego ze stanów nadzwyczajnych, takich jak stan wojenny, wyjątkowy czy stan klęski żywiołowej. Zarządzanie kryzysowe może więc być stosowane w przypadku różnego rodzaju zdarzeń naturalnych lub awarii technicznych (np. powodzie, susze, pożary, huragany) (por. [1], s. 223).

W ustawie o zarządzaniu kryzysowym określona została struktura i zadania zarządzania kryzysowego na wszystkich szczeblach władzy.

Zapewnienie bezpieczeństwa społeczności lokalnej jest jednym z podstawowych obowiązków administracji publicznej, w szczególności administracji samorządowej (por. [2], s. 758). Zarówno na szczeblu powiatu, jak i gminy działalność organów administracji publicznej określona jest w systemie zarządzania kryzysowego.

Na najniższym szczeblu w strukturze administracyjnej kraju jest gmina, do której zadań własnych należy zaspokajanie zbiorowych potrzeb wspólnoty, w szczególności poprzez utrzymanie porządku publicznego i bezpieczeństwa obywateli oraz ochrony przeciwpożarowej i przeciwpowodziowej, w tym wyposażenia i utrzymania gminnego magazynu przeciwpowodziowego (por. [10]). Są to tylko wybrane zadania, które skorelowane są z zadaniami zarządzania kryzysowego.

W sprawach zarządzania kryzysowego wójt (burmistrz, prezydent miasta) wykonuje zadania związane z kierowaniem, planowaniem, monitorowaniem, reagowaniem i usuwaniem skutków zagrożeń na terenie gminy, a także zadania z zakresu planowania cywilnego. W realizacji zadań na poziomie gminy wójta (burmistrza, prezydenta miasta) wspiera organ pomocniczy, tj. gminny zespół zarządzania kryzysowego.

Obowiązek tworzenia i aktualizacji planów zarządzania kryzysowego nakłada ustawa o zarządzaniu kryzysowym. W skład planów zarządzania kryzysowego wchodzi: plan główny, zespół przedsięwzięć na wypadek sytuacji kryzysowych oraz załączniki funkcjonalne planu głównego. Plan główny powinien zawierać:

- charakterystykę zagrożeń oraz ocenę ryzyka ich wystąpienia, a także mapy ryzyka i mapy zagrożeń,
- zadania i obowiązki uczestników zarządzania kryzysowego w formie siatki bezpieczeństwa,
- zestawienie sił i środków planowanych do wykorzystania w sytuacjach kryzysowych [7], s. 13–14.

Kolejnym elementem planu zarządzania kryzysowego jest zespół przedsięwzięć na wypadek sytuacji kryzysowych, w którym umieszcza się:

- zadania w zakresie monitorowania zagrożeń,
- tryb uruchamiania niezbędnych sił i środków, uczestniczących w realizacji planowanych przedsięwzięć na wypadek sytuacji kryzysowej,
- procedury reagowania kryzysowego, określające sposób postępowania w sytuacjach kryzysowych,
- współdziałanie między siłami uczestniczącymi w realizacji planowanych przedsięwzięć na wypadek sytuacji kryzysowej.

Wśród załączników funkcjonalnych wymienia się dokumenty określające między innymi:

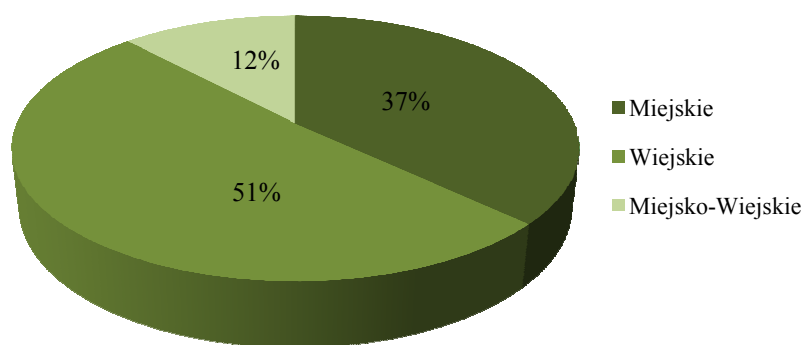
- organizację ewakuacji z obszarów zagrożonych,
- organizację łączności, monitoringu zagrożeń, ostrzegania i alarmowania,

— organizację ratownictwa, pomocy medycznej, społecznej oraz psychologicznej, itp. ([7], s. 13–14 i nn.).

Plan zarządzania kryzysowego gminy powinien być szczegółowo przygotowany pod względem zadań, które z mocy prawa gmina realizuje. Samorząd lokalny organizuje ewakuację ludzi oraz zwierząt z terenów zagrożonych, zapewnia ciągłość dostaw wody i odbiór ścieków, zapewnia schronienie osobom ewakuowanym oraz tym, którzy stracili możliwość zamieszkania w dotychczasowych budynkach, a także udziela pomocy medycznej, psychologicznej, rzeczowej i finansowej poszkodowanym. Wskazane zadania mogą być realizowane przez jednostki organizacyjne gminy, tj. urząd gminy, gminne/miejskie ośrodki pomocy społecznej, gminne/miejskie ośrodki zdrowia, gminne jednostki zajmujące się utrzymaniem infrastruktury technicznej oraz inne podmioty świadczące usługi na podstawie zawartych umów lub porozumień.

2. Kompensacja szkód katastroficznych w gminach województwa śląskiego

Administracja rządowa oraz samorządowa (różnych szczebli), niestety nie dysponuje polityką perspektywną, w której określone byłyby cele średnio i długookresowe mające na celu redukcję ryzyka i kompensację poniesionych strat. Działania takie podejmowane są najczęściej *ex post*, a straty katastroficzne pokrywane są z bieżących wpływów budżetowych lub źródeł zewnętrznych, tj. kredytów, pożyczek oraz innych form dofinansowania. Potwierdzeniem takiej postawy wobec zagrożeń i kompensacji strat, głównie ekonomicznej, są uzyskane wyniki badań samorządów szczebla lokalnego.

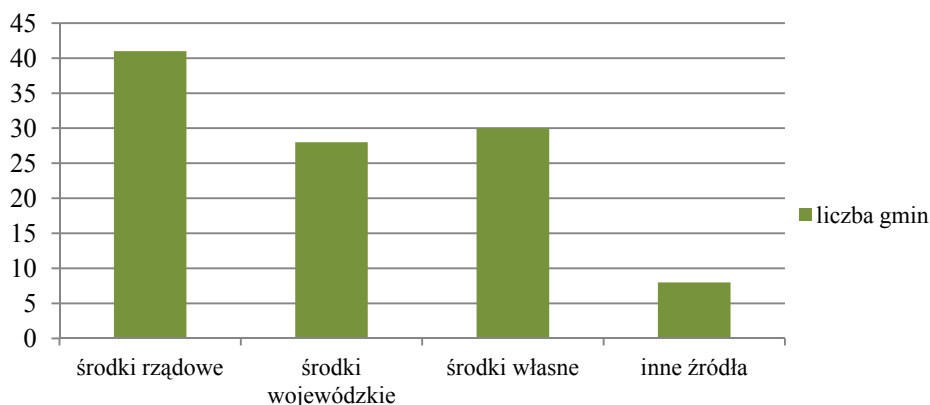


Wykres 1. Udział gmin, które udzieliły finansowego wsparcia poszkodowanym w wyniku klęsk żywiołowych (w%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań empirycznych.

Przeprowadzone badania wskazują, iż 60% gmin (65 wskazań) wypłacało poszkodowanym zasiłki lub świadczenia pieniężne jako formę kompensacji szkód klęskowych. W tej grupie gmin niemalże 100% stanowią samorzady, na terenie których wystąpiło choć raz lub choć jedno ryzyko katastroficzne w okresie ostatnich 10 lat. Szczegółowe zestawienie z podziałem na grupy gmin prezentuje wykres 1. Respondenci udzielili wsparcia finansowego w łącznej liczbie ponad 5 tys. świadczeń, na łączną kwotę ok. 35 mln zł. Można przypuszczać, iż są to dane szacunkowe, ponieważ część badanych samorządów wspominała w kwestionariuszach o wartościach przybliżonych.

Ze środków rządowych, gminy wypłacały głównie zasiłki celowe dla powoźdian, które stanowią największy udział w ogólnej kwocie świadczeń kompensacyjnych. Samorzady lokalne ze środków własnych wspomagały finansowo osoby poszkodowane, przekazując na te cele często znaczną część swojego rocznego budżetu, zwłaszcza w 2010 r. Z budżetu wojewody lub marszałka województwa śląskiego, z puli dotacji przekazywano lokalnym jednostkom fundusze, które również służyły działaniom rekompensacyjnym na obszarach dotkniętych przez klęski żywiołowe. Inne źródła pochodzenia środków pieniężnych, które wskazywały badane gminy, to m.in.: pomoc finansowa innych, często sąsiednich gmin, pomoc instytucji charytatywnych, np. Caritas, wsparcie izb rolniczych, darowizny uzyskane od podmiotów gospodarczych, osób prywatnych, kościoła i innych. Odpowiednie dane dla badanych jednostek prezentuje wykres 2. Warto wspomnieć, że część gmin udzielało odpowiedzi wielokrotnych tj. wskazując kilka źródeł finansowego wsparcia.



Wykres 2. Źródła środków pieniężnych w poszkodowanych gminach

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań empirycznych.

Zaprezentowane dane pozwalają wysnuć wniosek, że znaczną część rekompensat za szkody ponosi państwo, przeznaczając na ten cel dochody budżetowe pozyskiwane ze źródeł publicznych. Województwo śląskie otrzymało ponad 73

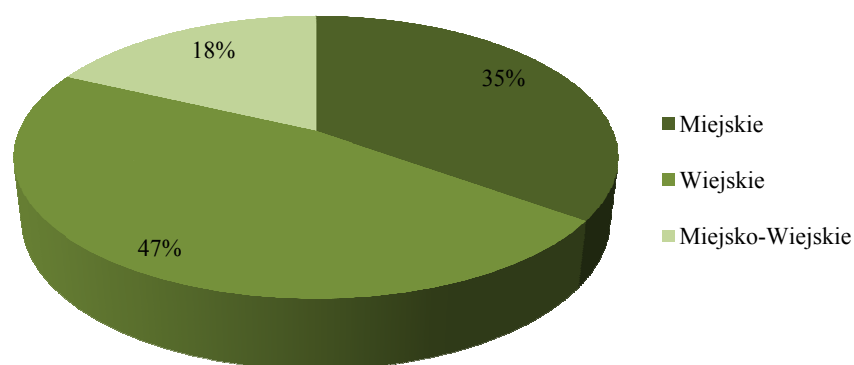
mln zł dotacji z rezerwy celowej budżetu państwa w 2011 r. na odbudowę infrastruktury komunalnej jednostek samorządu terytorialnego (por. [13]). Ponadto najbardziej poszkodowane gminy otrzymały wsparcie finansowe w ramach tzw. programu „3×200”, w szczególności:

- gmina Bieruń otrzymała promesę na łączną kwotę 17,6 mln zł, która zostanie przeznaczona na zrealizowanie 7 projektów,
- gmina Czechowice-Dziedzice otrzymała promesę na łączną kwotę 12,2 mln zł, która zostanie przeznaczona na zrealizowanie 5 projektów,
- miasto Bielsko-Biała otrzymało promesę w wysokości 5 mln zł z przeznaczeniem na odbudowę infrastruktury zniszczonej przez powódź w 2010 i 2011.

Samorządy pozyskane środki przeznaczają, w szczególności, na odbudowę infrastruktury drogowo-mostowej, obiektów użyteczności publicznej, np. stadionów, bibliotek, domów kultury. Finansowana jest także naprawa wałów przeciwpowodziowych oraz odbudowa infrastruktury wodociągowej i kanalizacyjnej.

Na realizację projektu „3×200” przewidziano ogółem ok. 600 mln zł w skali kraju. Pieniądze pochodzą z trzech źródeł: 200 mln zł z Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, 200 mln zł z rezerwy celowej budżetu państwa, którą dysponuje MSWiA, oraz 200 mln zł ze środków unijnych (por. [13]).

Gminy, które zostały dotknięte klęską żywiołową, zwłaszcza powodzią w 2010 r., otrzymały również pomoc rzeczową ze źródeł zewnętrznych, tj. od innych samorządów, instytucji charytatywnych, fundacji, PCK, podmiotów gospodarczych oraz osób prywatnych i innych. Spośród badanych gmin, 37% wskazało, że otrzymana pomoc rzeczowa była niezbędna dla poszkodowanych mieszkańców, zwłaszcza w początkowej fazie odbudowy i powrotów do zalanych domostw. Rozkład pomocy rzeczowej udzielonej gminom z podziałem na grupy prezentuje wykres 3.



Wykres 3. Udział gmin, które otrzymały pomoc rzeczową (w%) w 2010 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań empirycznych.

Koordynatorami organizującymi pomoc finansową oraz rzeczową dla powodźnian podczas powodzi w 2010 r. na terenie województwa śląskiego byli m.in.:

- Polski Czerwony Krzyż,
- Caritas Polska,
- Fundacja Rozwoju Miasta Bielska-Białej,
- Zarząd Krajowej Fundacji dla Ofiar Powodzi i Klęsk Żywiolowych w Katowicach,
- gmina Chełm Śląski,
- Urząd Miejski w Czechowicach-Dziedzicach,
- Bieńska Fundacja Inicjatyw Gospodarczych,
- Ośrodek Pomocy Społecznej w Skoczowie,
- Powiatowe Centrum Pomocy Rodzinie w Bielsku-Białej,
- Polska Akcja Humanitarna,
- inni.

Pomoc rzeczowa obejmowała przede wszystkim artykuły spożywcze, artykuły odzieżowe, artykuły higieniczne, artykuły chemii gospodarczej, materiały budowlane, meble, sprzęt AGD i inne.

Respondenci wskazywali także na bardzo duże bezpośrednie wsparcie osób, które zrzeszały się w grupy i służyły pomocą powodźnianom przy usuwaniu szkód powodziowych, porządkowaniu domów oraz gospodarstw rolnych, naprawach oraz remontach.

Ankietowane samorządy w ramach pomocy rzeczowej, materialnej, zostały często wyposażone w dodatkowy sprzęt ratunkowy, który został wykorzystany w celu ochrony przeciwpowodziowej, a także częściowo uzupełnił stan magazynów przeciwpowodziowych prowadzonych przez gminy. Sprzęt przeciwpowodziowy, który najczęściej otrzymywały poszkodowane gminy, to m.in.: worki do układania wałów, system przenośnych zapór przeciwpowodziowych, łodzie wiosłowe, przenośne agregaty prądotwórcze, pompy spalinowe i elektryczne, maszyny oświetleniowe z lampami, folia do uszczelniania wałów, łopaty, taczki, siekiery, piły.

Prowadzone badania empiryczne pozwoliły także dokonać oceny instrumentów kompensacji szkód spowodowanych przez ryzyka katastroficzne, stosowanych w samorządach. Przeanalizowano narzędzia służące rewitalizacji środowiska, organizacji pomocy poszkodowanym oraz ogólne działania organizacyjno-prawne podejmowane przez gminy po ustąpieniu zagrożeń.

Respondenci ocenili wykorzystywane w gminie instrumenty, w następującej skali:

- 1 – brak oddziaływania,
- 2 – oddziaływanie słabe,
- 3 – oddziaływanie średnie,
- 4 – oddziaływanie na dobrym poziomie,
- 5 – oddziaływanie na wysokim poziomie.

Samorządy mają możliwość skorzystania z narzędzi kompensacji szkód poniesionych bezpośrednio przez mieszkańców, udzielając pomocy finansowej oraz materialnej poszkodowanym. Działania kompensacyjne mogą obejmować: zapewnienie pomocy ludności dotkniętej katastrofą, np. tymczasowe zakwaterowanie, pomoc materialną, finansową, opiekę medyczną i rehabilitacyjną, pomoc psychologiczną, organizację wypoczynku poza miejscem zamieszkania dzieci z rodzin poszkodowanych, skuteczną pomoc społeczną realizowaną przez GOPS/MOPS, rozpoznanie potrzeb, itp.

Analizując narzędzia służące kompensacji szkód powodziowych w badanych gminach, należy stwierdzić, iż 45% jednostek postrzega przygotowanie na dobrym poziomie, a 9% w stopniu wysokim. Z kompensacją szkód mogłoby sobie poradzić ok. 15% samorządów, natomiast 13% słabo oceniło poziom oddziaływania rekompensat.

Inną tendencję prezentują wyniki uzyskanych odpowiedzi w aspekcie ryzyka huraganu. Badane samorządy aż w 43% uznały, że nie są przygotowane do prowadzenia działań kompensacyjnych wobec poszkodowanych w następstwie huraganów. Kolejne 22% respondentów oceniło stopień reagowania jako dobry, 19% wskazało na średnie przygotowanie, a 11% określiło je jako słabe.

Rozkład uzyskanych odpowiedzi w zakresie kompensacji szkód powstałych podczas pożarów przedstawia się następująco: 46% respondentów wskazało na dobry poziom przygotowania, 27% uznało oddziaływanie jako średnie, 17% gmin oceniło wysoko możliwość kompensacji strat, a 6% niestety nie jest przygotowane do omawianych działań.

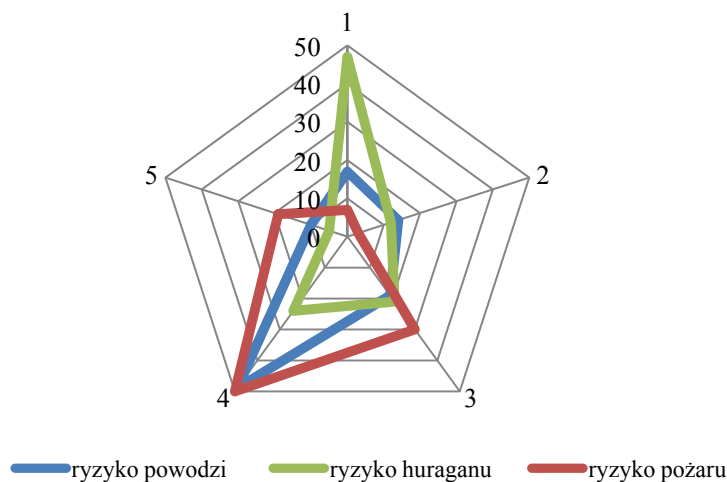
Zestawienie wszystkich uzyskanych odpowiedzi prezentuje tabela 1.

Tabela 1. Oddziaływanie instrumentów kompensacji w realizacji pomocy poszkodowanym (% gmin)

Skala oceny	Ryzyko powodzi	Ryzyko huraganu	Ryzyko pożaru
1	15%	43%	7%
2	13%	11%	3%
3	17%	19%	27%
4	45%	22%	46%
5	10%	5%	17%

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań empirycznych.

Wyniki badań zobrazowane na wykresie 4 jednoznacznie wskazują na dobre wykorzystanie narzędzi kompensacji w zakresie naprawczym przy szkodach powodziowych oraz ogniowych. Niestety, w przypadku kompensacji szkód powstałych w następstwie huraganów samorządy nie wypracowały dotychczas odpowiednich instrumentów.



Wykres 4. Ocena oddziaływania instrumentów kompensacji w realizacji pomocy poszkodowanym (liczba gmin)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań empirycznych.

Ankietowane samorządy, realizując kompensację strat katastroficznych, korzystają z określonych, wypracowanych standardów organizacyjnych. Główne działania, jakie podejmują gminy po ustąpieniu zdarzeń klęskowych, to przede wszystkim: przywrócenie warunków życia na poziomie gwarantującym wyższe bezpieczeństwo społeczeństwa, odtwarzanie i uzupełnianie zapasów w magazynach przeciwpowodziowych oraz pozostałych magazynach gminnych, przywrócenie gotowości służb ratowniczych, organizacja wypłaty świadczeń dla poszkodowanych, prace dokumentacyjne, sprawozdania, raporty, rozliczenia kosztów akcji, reagowania, zapewnienie środków na ewakuację i zabezpieczenie mienia, itp.

Dane zebrane w tabeli 2 wskazują, że podejmowana aktywność oraz współpraca podczas kompensacji szkód powodziowych została przez 40% samorządów oceniona jako dobra. Dalszą, średnią ocenę wskazało 25% gmin, a słabą 18% respondentów. Brak przygotowania organizacyjnego potwierdziło 9% jednostek.

Rozkład uzyskanych odpowiedzi w zakresie kompensaty strat huraganowych wskazuje na niezadowolające oceny wskazane przez gminy. Prawie połowa samorządów uznała, że brakuje jej odpowiedniego przygotowania, 13% oceniło działania organizacyjne jako słabe, a 22% uznało je za średnie i 19% jako dobre.

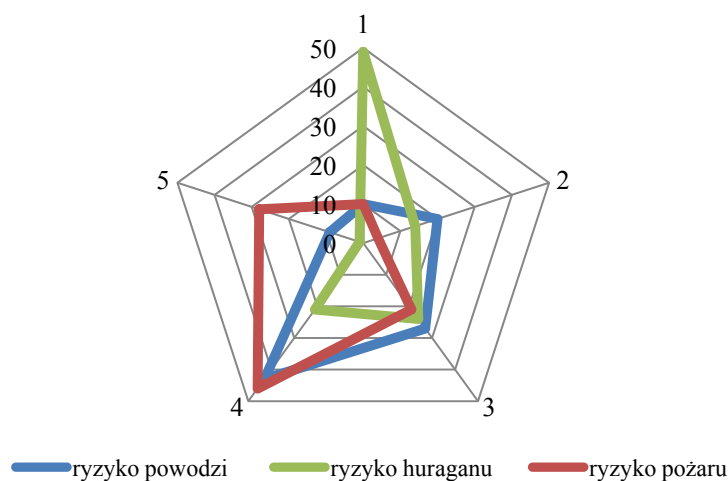
Z ustaleń empirycznych wynika, że samorządy lokalne w 42% są dobrze zorganizowane do prowadzenia kompensacji szkód pożarowych. Co czwarta gmina uznała poziom współpracy jako wysoki, a 19% jako średni. Podobnie jak w przypadku ryzyka powodzi również 9% jednostek wskazało na brak przygotowania organizacyjnego w zakresie kompensacji strat ogniowych.

Tabela 2. Ocena przedsięwzięć organizacyjnych podczas kompensacji szkód katastroficznych (% gmin)

Skala oceny	Ryzyko powodzi	Ryzyko huraganu	Ryzyko pożaru
1	9%	45%	9%
2	18%	13%	4%
3	25%	22%	19%
4	40%	19%	42%
5	8%	1%	26%

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań empirycznych.

Wyniki badań zobrazowane na wykresie 5 są analogiczne jak zaprezentowane na wykresie 4 i jednoznacznie wskazują na pewne prawidłowości. Samorzady dobrze wykorzystują narzędzia kompensacji w zakresie naprawczym oraz organizacyjnym przy szkodach powodziowych oraz ogniowych. Niestety, w przypadku kompensacji szkód powstałych w następstwie huraganów samorzady nie wypracowały dotychczas odpowiednich instrumentów.

**Wykres 5.** Ocena przedsięwzięć organizacyjnych podczas kompensacji szkód katastroficznych (liczba gmin)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań empirycznych.

Kompensacja szkód wyrządzonych przez kataklizmy w środowisku może być prowadzona przez samorzady w zakresie, m.in.: zagospodarowania odpadów powstałych podczas np. powodzi, uzdatniania wody pitnej, oczyszczania ścieków komunalnych, usuwania powalonych drzew, itp. Samorządom szczególnie zależy na przywróceniu równowagi i bezpieczeństwa ekologicznego w gminie po ustąpieniu zagrożenia.

Analizując narzędzia służące kompensacji szkód powodziowych w badanych gminach, należy stwierdzić, iż 28% jednostek postrzega przygotowanie na średnim poziomie, a 22% w stopniu dobrym. Z kompensacją szkód mogłoby sobie nie poradzić ok. 25% samorządów, natomiast 23% słabo oceniło poziom oddziaływania rekompensat. Tylko 2 gminy uznały poziom oddziaływania jako wysoki.

Zebrane dane wskazują, że prawie połowa badanych samorządów lokalnych nie jest odpowiednio przygotowana do kompensacji strat wyrządzonych przez huragany w środowisku. Kolejne 19% respondentów oceniło stopień reagowania jako średni, 18% wskazało na słabe przygotowanie, a 14% określiło je jako dobre.

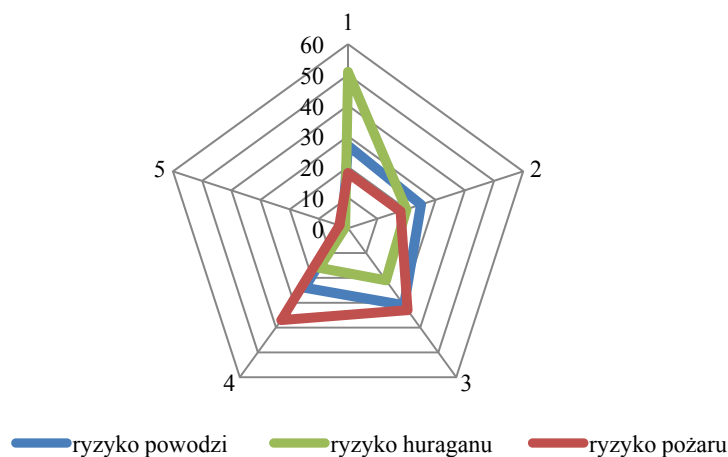
Rozkład uzyskanych odpowiedzi w zakresie kompensacji szkód spowodowanych przez pożary przedstawia się dość proporcjonalnie, tj. po 16% gmin wskazało na słabe oraz brak przygotowania, a 34% oceniło dobrze oddziaływanie naprawcze i 30% respondentów określiło je jako średnie. Tylko 3 jednostki uznały jako wysoki poziom reagowania kompensacyjnego wobec szkód katastroficznych.

Uzyskane dane zostały zebrane w tabeli 3.

Tabela 3. Ocena przedsięwzięć kompensacyjnych szkód środowiskowych (% gmin)

Skala oceny	Ryzyko powodzi	Ryzyko huraganu	Ryzyko pożaru
1	25%	47%	16%
2	23%	18%	16%
3	28%	19%	30%
4	22%	15%	34%
5	2%	1%	4%

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań empirycznych.



Wykres 6. Ocena przedsięwzięć kompensacyjnych szkód środowiskowych (liczba gmin)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań empirycznych.

Na wykresie 6 zostały zobrazowane dane uzyskane podczas badań empirycznych. Ocena najniższa, dla przedsięwzięć kompensacyjnych szkody w środowisku, dominuje w przypadku huraganów, a ocena dobra przeważa przy ryzyku pożarów. Najwyższa ocena była odnotowana tylko w pojedynczych przypadkach gmin, tj. najliczniej (3 wskazania) w aspekcie kompensacji szkód ogniowych.

Reasumując, działania kompensacyjne podejmowane przez samorządy lokalne wiążą się z wydatkowaniem środków publicznych. Usuwanie szkód oraz pomoc dla poszkodowanych stanowi wysoki udział w wydatkach publicznych kierowanych na finansowanie strat katastroficznych.

Podsumowanie

Społeczeństwo polskie dość powszechnie uważa państwo za podmiot odpowiedzialny za pokrycie strat katastroficznych, implikuje to wzrost oczekiwań natury ekonomicznej wobec rządu i samorządów. Pomoc socjalna udzielana poszkodowanym oraz wypłata rekompensat za szkody powodziowe nie ma charakteru systemowego i wywołuje zarzuty o niesprawiedliwy podział środków publicznych czy też ich defraudację. Pomoc *ad hoc* jest działaniem doraźnym, opartym o udzielanie bezzwrotnej pomocy gospodarstwom domowym oraz rolnym podczas odbudowy, udzielanie preferencyjnych pożyczek i kredytów, a także dotacji celowych dla gmin. Przytoczone przesłanki wskazują na konieczność opracowania narodowego programu kompensacyjnego, mającego na celu wyrównywanie niekorzystnych skutków zdarzeń katastroficznych w środowisku naturalnym, ekonomicznym oraz społecznym.

Badane samorządy gminne województwa śląskiego są dobrze przygotowane organizacyjnie do świadczenia pomocy poszkodowanym, zarówno w wymiarze finansowym, jak i rzeczowym. Skutecznie i na bieżąco starają się rozpoznać potrzeby wśród osób poszkodowanych oraz logistycznie sprawnie docierać do pokrzywdzonych przez żywioły. Samorządy lokalne, w obliczu klęsk żywiołowych, otrzymują finansowe wsparcie ze strony państwa oraz innych instytucji i organizacji. Środki pieniężne oraz pomoc materialna są redystrybuowane wśród osób poszkodowanych. Gminy wskazały na wysoki udział środków pieniężnych pochodzących ze źródeł publicznych przeznaczanych na działania kompensacyjne. W konkluzji przeprowadzonych badań zasadnym wydaje się wzmocnienie działań profilaktycznych w stosunku do działań kompensacyjnych szkody katastroficzne. Oczywiście kwestią jest potrzeba zbudowania systemowych rozwiązań w ochronie ubezpieczeniowej, zwłaszcza w zakresie ryzyka katastroficznego. Stworzenie ekonomicznie efektywnego i powszechnego systemu ubezpieczeń od skutków katastrof naturalnych powinno zostać wsparte udziałem władz różnych szczebli administracji państwowej i samorządowej oraz sektora ubezpieczeń. Kompleksowy system ubezpieczeń katastroficznych powinien być skutecznym narzędziem pokrywania szkód powstałych na skutek zajścia takich zdarzeń.

Literatura

- [1] Bac M., *Zarządzanie ryzykiem katastroficznym w nieruchomościach. Rozwiązania ubezpieczeniowe w Polsce i na świecie*, TNOiK, Toruń 2009.
- [2] Bubiło J., *Rola administracji publicznej w systemie zarządzania kryzysowego w polskim porządku prawnym*, [w:] J. Parchomiuk, B. Uliasz, E. Kruk (red.), *Dziesięć lat reformy ustrojowej administracji publicznej w Polsce*, Wolters Kluwer, Warszawa 2009.
- [3] Kułakowska-Bicz A., *System finansowania strat ludności po zdarzeniach katastroficznych w świetle badań empirycznych*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2010, nr 4.
- [4] Kurkiewicz A., *Podstawy prawne zapewnienia bezpieczeństwa powszechnego – przegląd najważniejszych przepisów. Obowiązki administracji samorządowej*, [w:] A. Kurkiewicz (red.), *Zarządzanie kryzysowe w samorządzie. Podstawy organizacyjno-prawne*, Municipium, Warszawa 2008.
- [5] Lizak K., *Ryzyko katastrof*, „Rynek Terminowy” 2000, nr 1.
- [6] *Natural catastrophes 2007. Analyses, assessments, positions*, Topics Geo, Munich Re, Monachium, 2008.
- [7] Owczarek L., Paszcza M., *Zarządzanie kryzysowe w samorządzie. Planowanie, organizacja, procedury*, Municipium, Warszawa 2011.
- [8] Parszowski S., Serafin T., *Bezpieczeństwo społeczności lokalnych. Programy prewencyjne w systemie bezpieczeństwa*, Difin, Warszawa 2011.
- [9] Ustawa z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym (Dz.U. 2001, nr 142, poz. 1591 z późn. zm.) – art. 7, ust. 1, pkt 14.
- [10] Ustawa z dnia 26 kwietnia 2007 r. o zarządzaniu kryzysowym (Dz.U. 2007, nr 89, poz. 590 z późn. zm.).
- [11] Wojciechowski E., *Gospodarka samorządu terytorialnego*, Difin, Warszawa 2012.
- [12] Wojciechowski E., *Zarządzanie w samorządzie terytorialnym*, Difin, Warszawa 2012.
- [13] www.mswia.gov.pl [stan z 15.05.2012].

Compensating Measures Taken by Municipalities of Silesian Province in the Catastrophic Risk Management. The Results of Empirical Research

Summary: Compensation of catastrophic damages taken by municipalities is based on the granting of social assistance to victims and on paying compensations for flood damages. Compensations paid from public funds don't meet the needs of victims and therefore the need to build system solutions for insurance coverage, especially for catastrophic risks, is extremely important.

Keywords: compensation for catastrophic losses, catastrophe risk, risk management.

Katarzyna WARZECHA
Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

Komputer z dostępem do Internetu jako nieodzowne wyposażenie współczesnych gospodarstw domowych – cele korzystania oraz zagrożenie uzależnieniem

Synopsis: Celem prowadzonych analiz jest ocena stanu wyposażenia gospodarstw domowych w sprzęt komputerowy oraz zbadanie, do jakich celów najczęściej Polacy wykorzystują posiadany komputer, również z dostępem do Internetu, oraz pokazanie, że pomimo wielu cech pozytywnych komputer to niebezpieczne narzędzie, mogące doprowadzić do uzależnienia, niszcząc tym samym zdrowie psychiczne i fizyczne człowieka. W szczególności dotyczy to młodego pokolenia Polaków, którzy potrafią godzinami przesiadywać przed ekranem komputera, grając w gry komputerowe, surfując w sieci, czy biorąc udział w listach dyskusyjnych, forach, czatach oraz portalach społecznościowych. Okresem badawczym są lata 2004–2012.

Słowa kluczowe: gospodarstwa domowe, cele korzystania z Internetu, zagrożenie uzależnieniem od Internetu.

Wprowadzenie

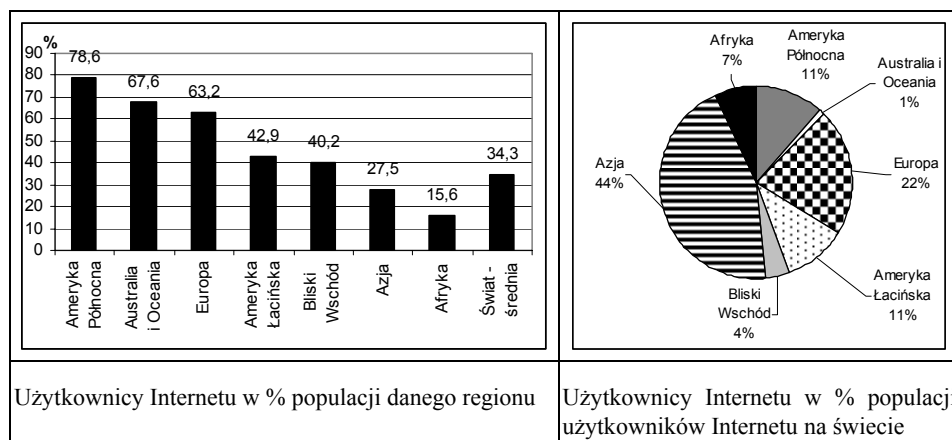
Komputer, w szczególności z dostępem do Internetu, współcześnie traktowany jako narzędzie pracy, nauki i rozrywki, staje się nieodzownym elementem wyposażenia gospodarstw domowych. 17 sierpnia 1991 roku została wysłana pierwsza wiadomość elektroniczna w Polsce¹, od tamtej chwili minęły już 23 lata, Internet stał się ogólnodostępnym, bardzo istotnym źródłem informacji, i z roku na rok przybywa wielu nowych jego użytkowników w Polsce i na świecie.

¹ Były to e-maile z Wydziału Fizyki Uniwersytetu Warszawskiego do Centrum Komputerowego Uniwersytetu w Kopenhadze. To wydarzenie uznaje się za początek Internetu w Polsce – *Profil polskich internautów* – zob.: [13].

cie². Celem prowadzonych badań jest ocena stanu wyposażenia gospodarstw domowych w sprzęt komputerowy oraz zbadanie, do jakich celów Polacy wykorzystują posiadany komputer, również z dostępem do Internetu, oraz pokazanie, że pomimo wielu pozytywnych cech komputer to niebezpieczne narzędzie, mogące doprowadzić do uzależnienia, niszcząc tym samym zdrowie psychiczne i fizyczne człowieka. W szczególności dotyczy to młodego pokolenia Polaków, którzy potrafią godzinami przesiadywać przed ekranem komputera, grając w gry komputerowe, surfując w sieci, czy biorąc udział w listach dyskusyjnych, forach, czatach oraz portalach społecznościowych.

1. Użytkownicy Internetu na świecie i w Polsce

Dane zawarte na wykresie 1 i w tabeli 1 wskazują, że w 2012 roku najwięcej użytkowników Internetu było w Azji – ponad 1076 mln osób, co stanowiło ponad 44% populacji użytkowników Internetu na świecie; w Europie było ponad 518 mln osób, co stanowiło około 22% populacji użytkowników Internetu na świecie (trzecie miejsce wśród kontynentów).



Wykres 1. Odsetek użytkowników Internetu na świecie (w % populacji) według regionów w 2012 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 1.

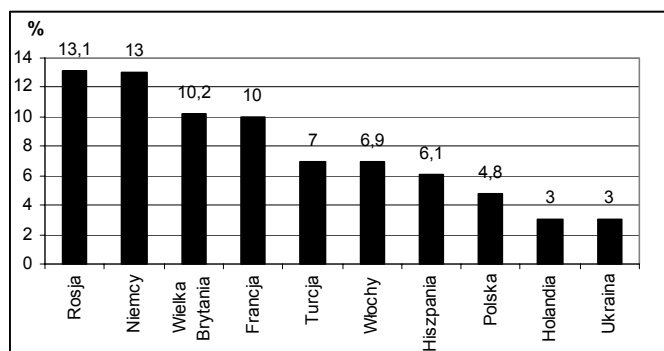
² Publikowane na ten temat dane różnią się znacznie między sobą, co związane jest z różnymi metodami gromadzenia danych w poszczególnych badaniach, różną liczebnością prób badawczych i metodami ich doboru oraz różnymi interpretacjami terminów „użytkownik Internetu” i „internauta”. Najczęściej internauta to osoba, która korzysta z Internetu przynajmniej raz w miesiącu lub raz w ciągu ostatnich 30 dni, przy czym zazwyczaj zbiór osób zawężany jest do określonego wieku (powyżej siódmego lub osiemnastego roku życia). Internauta to także użytkownik Internetu, która korzysta z niego bez względu na częstotliwość (por. [7]).

Tabela 1. Użytkownicy Internetu na świecie – struktura według regionów w 2012 roku

Region	Liczebność populacji w 2012 roku	Użytkownicy Internetu w 2000 roku	Użytkownicy Internetu w 2012 roku	Udział procentowy w populacji danego regionu	Udział w populacji świata (procentowy) użytkowników Internetu na świecie	Wzrost w latach 2000–2012
Afryka	1 073 380 925	4 514 400	167 335 676	15,6	7	3606,7
Azja	3 922 066 987	114 304 000	1 076 681 059	27,5	44,8	841,9
Europa	820 918 446	105 096 093	518 512 109	63,2	21,5	393,4
Bliski Wschód	223 608 203	3 284 800	90 000 455	40,2	3,7	2639,9
Ameryka Północna	348 280 154	108 096 800	273 785 413	78,6	11,4	153,3
Ameryka Łacińska	593 688 638	18 068 919	254 915 745	42,9	10,6	1310,8
Australia i Ocenia	35 903 569	7 620 480	24 287 919	67,6	1	218,7
Świat – średnia	7 017 846 922	360 985 492	2 405 518 376	34,3	100	566,4
Polska	38 415 284	2 800 051	24 940 902	64,9	1	790,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie [10].

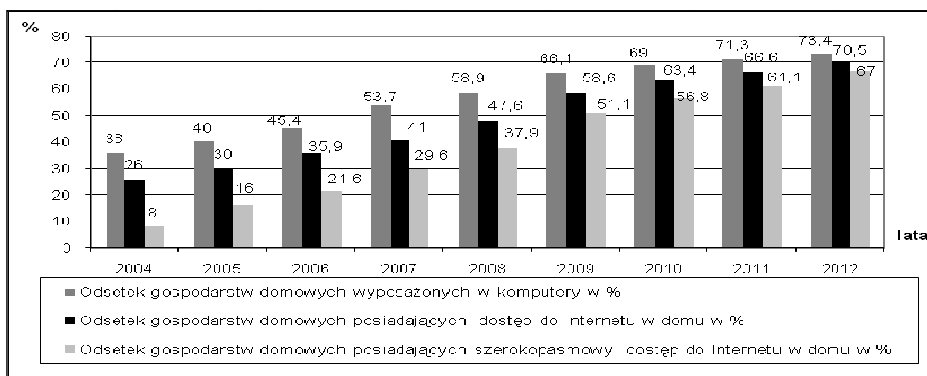
W Polsce w 2012 roku było ponad 24,9 mln internautów, co stanowiło 4,8% użytkowników Internetu w Europie (wykres 2) i 64,9% populacji Polski. Liczba użytkowników Internetu w Polsce wzrosła od 2000 roku o około 800%, co daje Polsce ósmą lokatę pod względem liczby internautów w Europie (wykres 2, tabela 1). Dla porównania liczba użytkowników Internetu w Europie wzrosła od 2000 roku o około 400%, a na świecie o 566% (tabela 1).

**Rys. 2.** Odsetek użytkowników Internetu w Polsce na tle wybranych krajów Unii w 2012 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie [10].

2. Wyposażenie polskich gospodarstw domowych w sprzęt komputerowy

Analiza wyposażenia polskich gospodarstw domowych wskazuje (wykres 3), że polska rodzina jest dobrze wyposażona w sprzęt komputerowy³ (w 2012 roku ponad 73% gospodarstw domowych posiadało komputer, w tym 71% – z dostępem do Internetu). W 2012 roku w porównaniu do 2004 roku odsetek gospodarstw domowych wyposażonych w komputery wzrósł o ponad 37%, co oznacza ponaddwukrotny przyrost gospodarstw domowych wyposażonych w komputery. W latach 2004–2012 odsetek wzrastał średnio z roku na rok o 9,3%, przy czym największy wzrost w stosunku do roku poprzedniego nastąpił w 2007 roku, o ponad 18%. W latach 2004–2012 udział gospodarstw domowych posiadających łącze internetowe również systematycznie wzrastał z roku na rok średnio o 13,3%, przy czym największy wzrost odsetka tego typu gospodarstw w stosunku do roku poprzedniego nastąpił w 2009 roku, o ponad 23%.



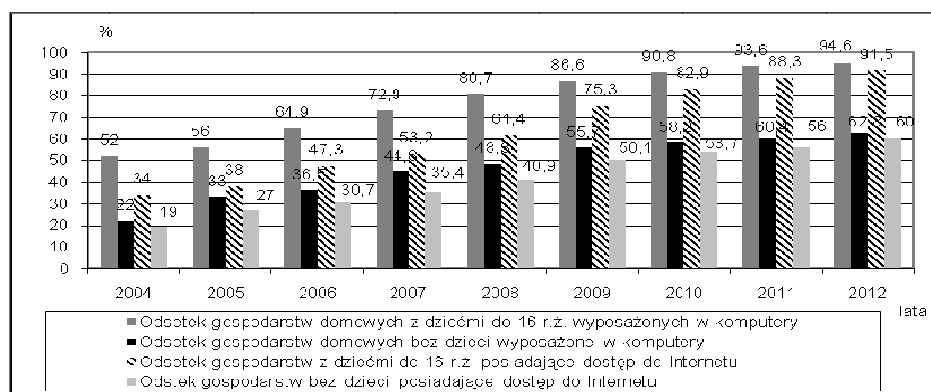
Wykres 3. Wyposażenie gospodarstw domowych w komputery, w komputery z dostępem do Internetu oraz w komputery z dostępem do szerokopasmowego Internetu w latach 2004–2012

Źródło: opracowanie własne na podstawie [5], [6].

Wyposażenie gospodarstw w komputery jest znacznie zróżnicowane ze względu na typ biologiczny rodziny. Z danych zawartych na wykresie 4 wynika, że gospodarstwa domowe z dziećmi cechują się znacznie wyższym odsetkiem wyposażenia w komputery osobiste (w 2012 roku – około 95%) niż gospodarstwa nieposiadające dzieci (w 2012 roku – 62%). W 2012 roku ponad dziewięć gospodarstw z dziećmi do 16 roku i tylko sześć na dziesięć gospodarstw bez dzieci posiadało komputer w domu, podobna sytuacja wystąpiła w przypadku posiadania komputera z dostępem do Internetu. Dla porównania w 2004 roku

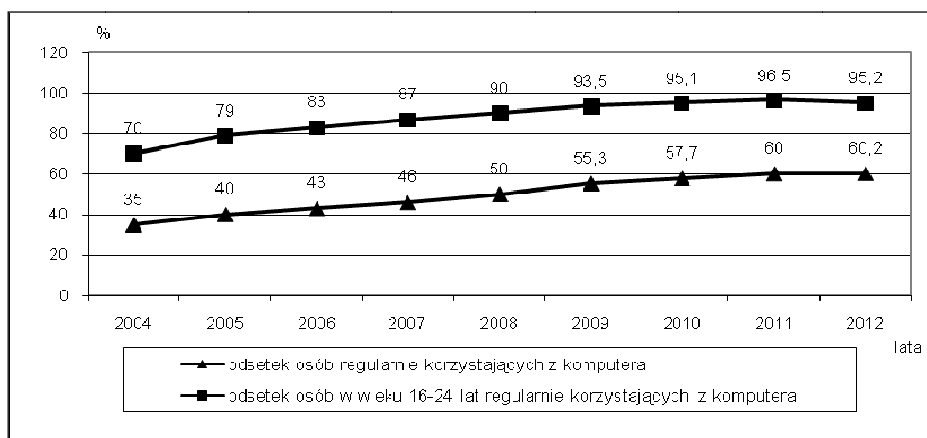
³ GUS od 2004 roku prowadzi coroczne badania w gospodarstwach domowych w Polsce wśród osób w wieku 16–74 lat. Zob. [5], [6].

pięć gospodarstw z dziećmi do 16 roku i tylko dwa na dziesięć gospodarstw bez dzieci posiadało komputer w domu.



Wykres 4. Wyposażenie gospodarstw domowych w komputery oraz w komputery z dostępem do Internetu według typu biologicznego gospodarstwa domowego w latach 2004–2012

Źródło: opracowanie własne na podstawie [5], [6].



Wykres 5. Osoby korzystające regularnie z Internetu⁴ według wieku

Źródło: opracowanie własne na podstawie [5], [6].

Na przestrzeni badanych lat 2004–2012 odsetek osób regularnie korzystających z komputera, tj. co najmniej raz w tygodniu, systematycznie wzrastał (wykres 5) i w 2012 roku udział regularnych użytkowników komputerów w ogólnej liczbie osób w wieku 16–74 lat wynosił 60,2% i był większy o 25,2 procent w porównaniu do 2004 roku. Najczęściej regularnie używają komputer ludzie

⁴ Według GUS osoby regularnie korzystające z komputera to osoby, które czynią to co najmniej raz w tygodniu.

młodzi, w wieku 16–24 lat – odsetek ten wyniósł 95,2% w 2012 roku i w porównaniu do 2004 roku (70%) wzrósł o ponad 25%. Można podejrzewać, że internautów w Polsce jest jednak więcej. Należy wziąć pod uwagę fakt, że 16 lat (najniższy wiek respondentów badanych przez GUS) nie musi być dolną granicą wieku, od której zaczyna się korzystanie z sieci. W wielu domach nawet 7-latki potrafią połączyć się z Internetem.

3. Główne cele wykorzystania Internetu przez Polaków

Analizując informacje zawarte w tabeli 2 i na wykresie 6, można zauważyć, że najczęściej Internet wykorzystywany jest do:

- sprawdzania poczty internetowej; w 2012 roku ośmiu na dziesięciu respondentów korzystających z Internetu wskazało taką odpowiedź oraz ponad 51% badanych Polaków zadeklarowało korzystanie z e-maila;
- wyszukiwania informacji o produktach i usługach – co deklaruje blisko połowa badanych Polaków, a do poszukiwania informacji o towarach używa sieci niecałe 80% badanych internautów;
- udziału w forach i czatach oraz korzystania z serwisów społecznościowych (deklaruje około 40% badanych respondentów); cel ten wskazywało w 2012 roku sześciu na dziesięciu internautów.

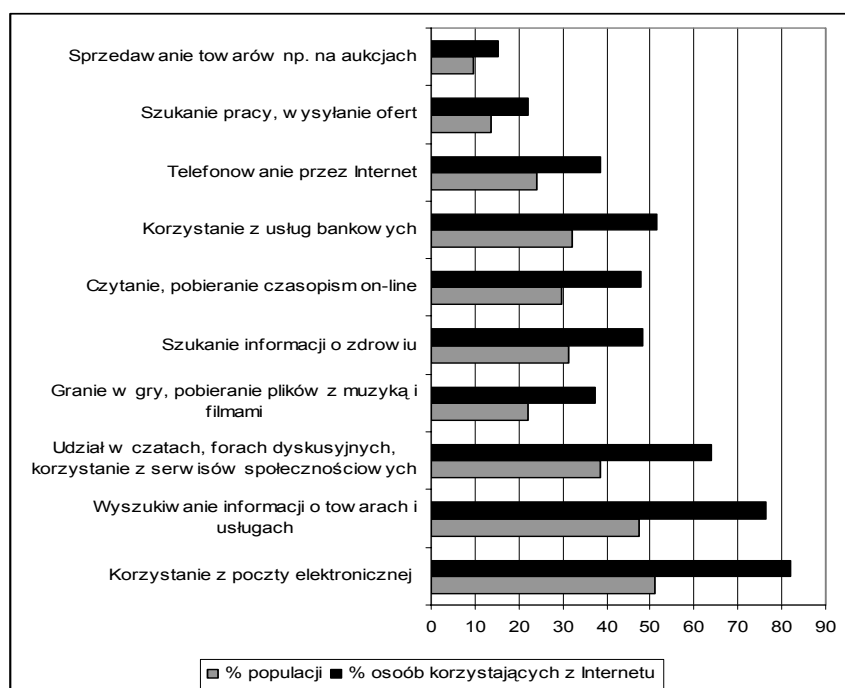
Tabela 2. Główne cele wykorzystania Internetu przez indywidualnych użytkowników w sprawach prywatnych w latach 2005 i 2012

Cele	2005	2012	Zmiana w %	2005	2012	Zmiana w %
	% populacji			% osób korzystających z Internetu		
Korzystanie z poczty elektronicznej	24	51,1	112,9	69	82,0	18,8
Wyszukiwanie informacji o towarach i usługach	18	47,5	163,9	51	76,3	49,6
Udział w czatach, forach dyskusyjnych, korzystanie z serwisów społecznościowych	15	38,5	156,7	43	64,0	48,8
Granie w gry, pobieranie plików z muzyką i filmami	12	22,0*	83,3	34	37,4*	10,0
Szukanie informacji o zdrowiu	7	31,4	348,6	20	48,3	141,5
Czytanie, pobieranie czasopism on-line	13	29,7	128,5	36	47,7	32,5
Korzystanie z usług bankowych	6	32,0	433,3	17	51,3	201,8
Telefonowanie przez Internet	5	24,1	382,0	13	38,7	197,7
Szukanie pracy, wysyłanie ofert	5	13,7	174,0	13	22,0	69,2
Sprzedawanie towarów np. na aukcjach	1	9,5	850,0	4	15,3	282,5

* dane za rok 2010

Źródło: opracowanie własne na podstawie [5], [6].

Najpopularniejszym portalem społecznościowym na świecie jest obecnie Facebook, z którego w grudniu 2012 roku korzystało 41% internautów (w Polsce 39,5% użytkowników Internetu, czyli co czwarty Polak) [10]. Największe zmiany w celach wykorzystania Internetu w 2012 roku, w porównaniu do 2005, wystąpiły w przypadku wykorzystywania Internetu w usługach bankowych (wzrost o ponad 400%) i w sprzedaży towarów na aukcjach (wzrost o 850%), a także wyszukiwania informacji na temat zdrowia (wzrost o około 350%). Telefonią internetową w 2012 roku posługiwało się 24% osób badanych (wzrost o ponad 380% w porównaniu do 2005 roku). Najmniejsze zmiany w celach wykorzystania Internetu obserwuje się w przypadku używania Internetu do gier, ściągania muzyki i filmów.



Wykres 6. Cele wykorzystania Internetu przez indywidualnych użytkowników w 2012 roku

Źródło: opracowanie na podstawie tabeli 2.

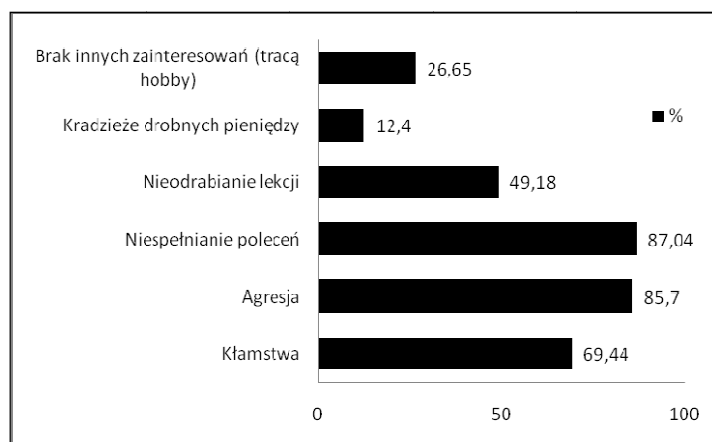
4. Współczesne zagrożenia uzależnieniem komputerowym

Według badań przeprowadzonych przez CBOS [14] internauci spędzają w Internecie przeciętnie 12 godzin w tygodniu (dane z 2012 roku), czyli niecałe 2 godziny dziennie. Czas spędzony w sieci w dużym stopniu jest zdeterminowany wiekiem ankietowanych. Najmłodszy są online dłużej niż pozostali użytkownicy-

cy Internetu. Osoby w wieku 18–24 lat średnio spędzają przed komputerem 16 godzin tygodniowo, podczas gdy osoby w wieku 55–64 lat surfują średnio w tygodniu 8 godzin, najmniej czasu spędzają w sieci osoby w wieku 35–44 lat – średnio 7 godzin tygodniowo). Szczególnie dużo czasu przed komputerem spędzają dzieci (niestety niebadane przez GUS), według włoskich badań ponad 50% dzieci w wieku od 6 do 13 lat gra i surfuje po Internecie, spędzając przy komputerze 20 godzin tygodniowo (por. [9]).

Dzieci i młodzież coraz częściej przyznają, że nie są w stanie obyć się bez komputera, komórki czy odtwarzacza MP3. Kontakt z komputerem i telewizją zastępuje kontakty z rówieśnikami i rodziną. Media stają się najważniejszym źródłem informacji i rozrywki dla młodych ludzi, wypierając tym samym wychowawców i rodzinę (por. [8]).

Wyniki badań⁵ pokazały, że około 91% badanej młodzieży korzysta z gier komputerowych, przy czym gry pochodziły ze źródeł legalnych (60%), jak i nielegalnych – kopiowanie (40%). Około 84% badanej młodzieży gra w gry dla dorosłych oraz w gry ze scenami drastycznymi i scenami przemocy (zabijanie, znęcanie się – niecałe 67%). Około 55% badanych osób przez granie zaniedbywało obowiązki domowe i szkolne, a około 12% ankietowanych wagarowało po to, aby móc grać bez kontroli na komputerze.



Wykres 7. Problemy z dziećmi grającymi na komputerze

Źródło: opracowanie na podstawie [12].

Około 87% badanych rodziców wskazuje, że ma problemy z dziećmi z powodu gier komputerowych. Jak pokazuje wykres 7, dzieci nadużywające kom-

⁵ Badanie przeprowadzone pod kierownictwem M. Szpringer prof. dr hab. Wydziału Nauk o Zdrowiu Uniwersytetu Humanistyczno-Przyrodniczego w Kielcach obejmowało 2980 osób w tym 972 rodziców i 2008 uczniów szkół podstawowych w wieku 12–13 lat; zob.: [12].

putera częściej są agresywne (około 86% badanych), nie spełniają poleceń rodziców (nieco ponad 87%), kłamią (około 70% ankietowanych), a prawie połowa dzieci nie odrabia lekcji. Około 46% badanych rodziców twierdzi, że nie radzi sobie z problemem przesiadywania i grania przez ich dziecko na komputerze i sugerują potrzebę profesjonalnej pomocy.

Young⁶ wyróżniła pięć typów uzależnienia komputerowego (por. [3], s. 78):

- erotomania internetowa (ang. *cyberseksual addiction*) – polega głównie na oglądaniu filmów i zdjęć z materiałami erotycznymi i pornograficznymi, to także rozmowy na czatach o tematyce seksualnej;
- socjomania internetowa (ang. *cyberrelationship*) – cybernetyczne uzależnienie od internetowych kontaktów społecznych: udział w listach dyskusyjnych, forach i czatach oraz kontakty przy pomocy poczty elektronicznej;
- uzależnienie od sieci (ang. *net compulsions*) – ciągłe przebywanie w Internecie;
- uzależnienie od komputera (ang. *computer addiction*) – spędzanie czasu przy komputerze, niekoniecznie online;
- przeciążenie informacyjne (ang. *information overload*) – przymus pobierania informacji: nałogowe surfowanie w sieci, przeglądanie baz danych.

Według Szmajdzińskiego najbardziej zagrożone uzależnieniem od Internetu są (por. [2], s. 182–184):

- dzieci, dla których komputer staje się najważniejszą zabawką;
- młodzież – sfrustrowana, bez sprecyzowanych celów i planów życiowych, zagubiona we współczesnym świecie dorosłych;
- samotnicy – osoby, które z trudem nawiązują kontakty międzyludzkie, uciekają do świata wirtualnego, gdzie nikt nie dostrzega ich słabości i ograniczeń;
- znudzeni – Internet jest sposobem na nudę i zabicie czasu wolnego;
- cierpiący na inne uzależnienia, którzy przestali uprawiać hazard, pić alkohol, brać narkotyki lub inne środki zmieniające świadomość;
- osoby o ponadprzeciętnym ilorazie inteligencji;
- kobiety szukające przyjaźni, lubiące porozmawiać za pośrednictwem różnych komunikatorów;
- bezrobotni.

Na podstawie badań przeprowadzonych przez zespół pod kierunkiem Habera⁷ stwierdzono, że czym wyższą wiedzę informatyczną mieli badani respondenci, tym rzadziej logowali się do sieci Internetu. Dla osób dopiero poznających komputer (dotyczy to zwłaszcza ludzi młodych, niepracujących, często nieuczą-

⁶ Kimberly Young – psycholog z University of Pittsburgh (USA) – jest jedną z osób, która zapoczątkowała badania nad uzależnieniem od Internetu. Przeprowadziła badanie 496 internautów w wieku 15–60 lat określających samych siebie jako uzależnionych od komputera, ewentualnie od Internetu.

⁷ Badanie studentów AGH w latach 1999–2005 przez pracowników Wydziału Nauk Społecznych Stosowanych Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie.

cych się, dla których komputer jest jedyną rozrywką), Internet jest bardzo atrakcyjny i może spowodować, że fascynacja wirtualnym światem może doprowadzić do uzależnienia od komputera i przebywania w sieci (por. [1], s. 311–325).

Naukowcy z AGH stwierdzili, że osoby o większej wiedzy i doświadczeniu informatycznym wykorzystują komputer sprawniej i bardziej racjonalnie. Jeżeli dodatkowo komputer stanowił dla nich narzędzie pracy lub nauki, to badani swój wolny czas woleli spędzić bez komputera i Internetu (por. [2]).

Podsumowanie

Wyposażenie polskich gospodarstw domowych w komputery, na przestrzeni badanych lat 2004–2012, w zależności od typu gospodarstwa domowego było znacznie zróżnicowane. Gospodarstwa domowe z dziećmi są znacznie lepiej wyposażone w sprzęt komputerowy, a zwłaszcza z dostępem do Internetu, niż gospodarstwa domowe bez dzieci. Odsetek gospodarstw domowych wyposażonych w komputery w badanych latach wzrastał średnio z roku na rok o 9,3%, a odsetek gospodarstw wyposażonych w komputer z dostępem do Internetu wzrastał średnio o 13,3%.

Bez Internetu, traktowanego jako narzędzie informacji i komunikacyjne medium, nikt nie jest w stanie wyobrazić sobie życia. Sieć to nieodzowny element codzienności, zwłaszcza wśród ludzi młodych. Komputer jest doskonałym narzędziem pomagającym w edukacji i rozwoju osób dorosłych, a także – w szczególności – dzieci. Komputer z dostępem do Internetu w polskich gospodarstwach domowych wykorzystywany jest głównie do obsługi poczty internetowej, pozyskiwania informacji o towarach i usługach, a także udziału w forach, czatach i portalach społecznościowych.

Programy edukacyjne oraz gry mogą ułatwić dzieciom zdobywanie wiedzy i kształtowanie wielu umiejętności, jak: logiczne myślenie, kojarzenie faktów, wytrwałość, cierpliwość, szybkie i trafne podejmowanie decyzji. Pomagają rozwijać spostrzegawczość, koordynację ruchów, refleks oraz koncentrację i podzielność uwagi (por. [3], s. 83). Ale oprócz wielu cech pozytywnych, długotrwałe korzystanie z sieci przerodzić się może w stan, który określamy jako uzależnienie się od Internetu (ang. IAD – *Internet Addiction Disorder*) czy też uzależnienie od gier komputerowych, co głównie coraz bardziej widoczne jest wśród młodych osób, którym pozwala się na korzystanie z Internetu bez kontroli i nie rozmawia się z nimi na temat związanych z tym zagrożeń, uzależnień i konsekwencji. Dlatego też potrzebne są właściwe narzędzia (testy psychologiczne, programy informacyjne skierowane do rodzin, opisujące przyczyny, objawy i właściwą identyfikację uzależnień związanych z siecią) pozwalające wcześniej wykrywać symptomy uzależnienia od komputera i Internetu, a także szeroko zakrojona profilaktyka, szczególnie w szkołach. Po to, aby nauczyć

dzieci już w szkole podstawowej czy gimnazjum, że komputer jest narzędziem pozwalającym zdobyć wiedzę i poszerzyć swoje horyzonty, ale tylko wtedy, gdy potrafi się umiejętnie poruszać w gąszczu informacji dostępnych w Internecie, odnajdywać ich wiarygodne źródła oraz właściwie selekcjonować informację. Już od najmłodszych lat życia młodego człowieka należy promować różne formy spędzania czasu wolnego (z rodziną, uprawianie sportu, czytanie książek, spotkania towarzyskie itp.), kontrolować czas, jaki młody człowiek spędza przed komputerem, czy w sieci, a także uświadamiać młodych ludzi i wskazywać zagrożenia, na jakie mogą być narażeni w trakcie korzystania z sieci. Nie należy dopuszczać do sytuacji, w której komputer i Internet zaczyna stanowić jedyną formę komunikacji ze światem zewnętrznym.

Literatura

- [1] Agustynek A., *Nadmierne używanie Internetu, kompulsja czy fascynacja?*, [w:] Haber L.H. (red.), *Akademicka Społeczność Informacyjna. Na przykładzie środowiska akademickiego AGH, UJ i AE*, AGH Uczelniane Wydawnictwo Naukowo-Dydaktyczne, Kraków 2005.
- [2] Augustynek A., *Psychologia. Jak ślimak piął się pod górę*, Difin, Warszawa 2008.
- [3] Augustynek A., *Jak walczyć z uzależnieniami*, Difin SA, Warszawa 2011.
- [4] Young K., *Internet can be as addictive as Alcohol, Drugs and Gambling. New Research*, University of Pittsburgh Press, Pittsburgh 1996.
- [5] GUS, *Społeczeństwo informacyjne w Polsce. Wyniki badań statystycznych z lat 2006–2010*, Warszawa 2010, dostępny na stronie internetowej www.stat.gov.pl [stan z 29.06.2013].
- [6] GUS, *Społeczeństwo informacyjne w Polsce. Wyniki badań statystycznych z lat 2008–2012*, Warszawa 2012, dostępny na stronie internetowej www.stat.gov.pl [stan z 29.06.2013].
- [7] H. Hall, R. Hall, *Internet w życiu współczesnego studenta – znaczenie, intensywność i cele korzystania*, [w:] C. Hales, B. Mięka (red.), *Społeczeństwo informacyjne. Gospodarka, technologie, procesy*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2011.
- [8] Sweryn J., *Uzależnienie od nowych mediów wśród młodzieży w wybranych czasopiśmiech pedagogicznych*, dostęp na stronie www.pdf.helion.pl/e_03do/e_03do.pdf [stan z 3.06.2013].
- [9] Szpringer M., Horecka-Lewitowicz A., Czerwiak G., Laurman-Jarząbek E., *Gry komputerowe a zachowania problemowe młodzieży w wieku 12–13 lat*, „Studia Medyczne” 2008, nr 12; dostępne na stronie www.ujk.edu.pl/studiamedyczne/doc/SM_tom_12 [stan z 3.06.2013].
- [10] www.internetworldstats.com/stats.htm [stan z 29.06.2013].

- [11] www.stat.gov.pl [stan z 29.06.2013].
- [12] www.ujk.edu.pl/studiamedyczne/doc/SM_tom_12 [stan z 3.06.2013].
- [13] <http://pentor-arch.tnsglobal.pl/17189.xml> [stan z 30.06.2013].
- [14] www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2012/K_081_12.PDF [stan z 3.06.2013] –
Komunikat z badań: *Korzystanie z Internetu*, CBOS, Warszawa czerwiec 2012.

Computer with Internet Access as Indispensable Accessories of Modern Households – Objectives of the Use and the Threat of Internet

Summary: The aim of the study is to assess the households equipped with computers and to examine the purposes for which Polish people use of your computer, also with access to the Internet and to show that, despite many positive features computer is a dangerous tool that can lead to addiction destroying the mental health and human physical performance. This applies particularly to the younger generation of Poles who can sit for hours in front of a computer screen playing computer games, surfing the web, or to participate in mailing lists, forums, chat rooms and social networks. Research period is 2004–2012.

Keywords: households, objectives using the Internet, the risk of Internet addiction.

Dorota KOBUS-OSTROWSKA
Uniwersytet Łódzki

Instrumenty aktywizacji zawodowej osób niepełnosprawnych w Polsce – stan i potrzeby

Synopsis: Celem artykułu jest identyfikacja dostępnych w Polsce instrumentów aktywizacji zawodowej osób niepełnosprawnych oraz określenie kierunków niezbędnych zmian. Okazuje się, że mimo realizacji wielu działań wspierających, skierowanych zarówno do osób niepełnosprawnych, jak i do przedsiębiorców, nadal ponad 70 proc. osób z określonym stopniem niepełnosprawności to jednostki biernie zawodowo, a przecież prawo do pracy jest konstytucyjnym prawem każdego człowieka. Osoby niepełnosprawne nie różnią się od innych, mają takie same potrzeby, pragnienia, aspiracje, wrażliwość, a także wewnętrzną siłę do kierowania swoim życiem. Dla realizacji celu wskazanego w artykule wykorzystano metody: ilościową, porównawczą i jakościową. Artykuł wzbogacono również o analizę instytucjonalno-prawną bezpośrednio związaną z realizowanym tematem.

Słowa kluczowe: niepełnosprawność, aktywizacja zawodowa, praca, rynek pracy, bierność zawodowa.

Wprowadzenie

Celem artykułu jest identyfikacja dostępnych w Polsce instrumentów aktywizacji zawodowej osób niepełnosprawnych oraz określenie kierunków niezbędnych zmian. Okazuje się, że mimo realizacji wielu działań wspierających skierowanych zarówno do osób niepełnosprawnych, jak i do przedsiębiorców, nadal ponad 70 proc. osób z określonym stopniem niepełnosprawności to jednostki biernie zawodowo, a przecież prawo do pracy jest konstytucyjnym prawem każdego człowieka. Osoby niepełnosprawne nie różnią się od innych, mają takie same potrzeby, pragnienia, aspiracje, wrażliwość, a także wewnętrzną siłę do kierowania swoim życiem. Z teoretycznego punktu widzenia niepełnosprawność nie skazuje ludzi na bezradność i bierność zawodową. Niestety, często sami zainteresowani nie są w stanie przystosować się do otoczenia. Trudności związane z wyborem zawodu, a także z przygotowaniem do pracy zawodowej, jej uzyskaniem bądź utrzymaniem się w zatrudnieniu skutecznie zniechęcają osoby

niepełnosprawne do jakiegokolwiek aktywności. Dlatego też osoby niepełnosprawne wymagają wsparcia ze strony organizacji i instytucji, które dają im szansę na podjęcie pracy i zintegrowanie się ze społeczeństwem. Wydaje się jednak, że realizacji wszelkich działań powinna towarzyszyć spójność i logika interwencji, tak na szczeblu lokalnym, jak i w skali kraju, oraz dostępność finansowania dla wszystkich podmiotów, które oferują rzetelne wsparcie dla osób niepełnosprawnych. Aby realizowane działania przynosiły wymierne skutki, trzeba uwzględnić fakt, iż osoba niepełnosprawna najpierw musi zaakceptować swój stan, następnie niezbędne staje się zmotywowanie jej do działań, pobudzenie i nakłonienie do wykonania realnych obowiązków, czyli takich, które są możliwe do urzeczywistnienia po uwzględnieniu istniejących deficytów.

Dla realizacji celu wskazanego w artykule wykorzystano metody: ilościową, porównawczą i jakościową. Artykuł wzbogacono również o analizę instytucjonalno-prawną bezpośrednio związaną z realizowanym tematem.

1. Znaczenie pracy w życiu osoby niepełnosprawnej

Praca jako zespół czynności psychicznych (praca umysłowa) i fizycznych (praca fizyczna) z pewnością zajmuje ważne miejsce w życiu każdego człowieka (por. [9], s. 22). Jest ona podstawowym czynnikiem rozwoju jednostki. Każdy z nas, dzięki pracy, tworzy otoczenie, które jest zgodne z wizją jego świata (por. [13], s. 65–67). Praca jest dla człowieka warunkiem uzyskania niezależności, zabezpiecza jego egzystencję, ułatwia założenie rodziny. Dla osoby niepełnosprawnej praca to szansa na realizację działań o charakterze zawodowym i społecznym, podjęcie jej przez taką osobę ma więc wymiar psychologiczny i społeczny. Ten pierwszy wynika stąd, że dzięki pracy osoba niepełnosprawna może wykorzystać i rozwinąć swoje zdolności manualne i intelektualne. Społeczny wymiar pracy przejawia się w poczuciu spełnienia się, bycia potrzebnym w rodzinie, i jest wzmocniony faktem zaistnienia w społeczeństwie (por. [16], s. 64). Praca spełnia również funkcję rehabilitacyjną, ponieważ usprawnia te sfery, które zostały zaburzone (por. [5], s. 254–258). Przeciwwagą osób pracujących są jednostki pozbawione możliwości pracy, mające zatem poczucie niedowartościowania i upośledzenia pod względem społecznym (por. [6], s. 70–78). Często są to osoby obawiające się podjąć pracę, dlatego pozostają bierne zawodowo.

W tym miejscu warto dodać, że prawo do pracy jest konstytucyjnym prawem każdego człowieka. Zapisy o prawie do pracy osób niepełnosprawnych znajdują się we wszystkich dokumentach prawa polskiego i międzynarodowego. Ideę włączania osoby z niepełnosprawnością do aktywnego działania na wielu płaszczyznach życia znajdujemy w licznych dokumentach o charakterze międzynarodowym, m. in.: w *Standardowych zasadach wyrównywania szans osób niepełnosprawnych* (ONZ 1993), *Deklaracji madryckiej* (2002) czy też w zało-

zeniach Międzynarodowego Roku Osób z Niepełnosprawnością (2003), a także w dokumentach krajowych, tj. w uchwalonej przez sejm *Karcie praw osób niepełnosprawnych*. Ostatni z wymienionych dokumentów zawiera m.in. katalog 10 praw, wskazując najważniejsze obszary, w których niezbędne są intensywne działania na rzecz tych osób (por. [12], s. 358). Osoby niepełnosprawne mają prawo do pracy na otwartym rynku pracy zgodnie z kwalifikacjami, wykształceniem i możliwościami. Tyle prawo – a jaka jest rzeczywistość? Bez wątpienia podjęcie pracy przez osobę niepełnosprawną musi być poprzedzone szeregiem działań, jakie należy podjąć, aby osoba niepełnosprawna przystosowała się do otaczającej ją rzeczywistości. Uzyskanie pracy zatem powinno być poprzedzone:

- właściwym procesem edukacji i kształcenia zawodowego, uwzględniającym nie tylko rodzaj i stopień niepełnosprawności, ale także rzetelną analizę potencjalnego rynku pracy i realnych możliwości zatrudnienia z wykorzystaniem zdobytych kwalifikacji;
- opracowaniem specyficznego sposobu pośrednictwa pracy dla osób niepełnosprawnych poszukujących właściwego zatrudnienia;
- koordynowaniem działań podejmowanych przez osobę niepełnosprawną w zakresie poszukiwania miejsca pracy.

Ostatecznie utrzymaniu pracy musi każdorazowo towarzyszyć nadzór nad organizacją stanowiska pracy dla osoby niepełnosprawnej, oraz pozytywne relacje z pracodawcą osoby niepełnosprawnej¹.

Reasumując, należy stwierdzić, że aktywność zawodową tej grupy ludzi docenia się w wielu krajach, gdyż jej ekonomiczne korzyści odczuwa całe społeczeństwo, chociażby w postaci wytworzonego PKB czy uiszczonych podatków (por. [5], s. 254–258). Prześledźmy zatem, jakie czynniki determinują aktywność zawodową osób niepełnosprawnych.

2. Determinanty aktywności zawodowej osób niepełnosprawnych na rynku pracy w Polsce

Identyfikacja czynników wpływających na poziom aktywności osób niepełnosprawnych na rynku pracy w Polsce wymaga przeprowadzenia analizy na trzech płaszczyznach. Pierwsza dotyczy osoby niepełnosprawnej, która podejmuje decyzję o byciu aktywną bądź bierną zawodowo. Druga opiera się na akceptacji lub odrzuceniu środowiska, a trzecia płaszczyzna obejmuje uregulowania prawne zachęcające lub nie do tworzenia miejsc pracy dla osób niepełnosprawnych i kształtuje stosunek pracodawców do niepełnosprawnych pracowników.

Pierwsza płaszczyzna opiera się na postawie osoby niepełnosprawnej wobec pracy. Potrzeba pracy bądź jej negacja kształtowane były w osobowości jednost-

¹ Współpraca z pracodawcą może mieć wieloaspektowy charakter, pracodawcy cenią szczególnie doradztwo w zakresie współfinansowania miejsca pracy niepełnosprawnego pracownika.

ki już w okresie dzieciństwa, następnie ewoluowały wraz z okresem dojrzewania (por. [14], s. 10). Jeśli w dzieciństwie bezgranicznie chroniono daną osobę, wręcz wpajano jej, iż posiadana niepełnosprawność dyskwalifikuje ją do podjęcia i utrzymania pracy, to w momencie osiągnięcia dojrzałości osoba niepełnosprawna nie tylko nie czuje potrzeby szukania pracy, ale nawet chęci nabywania nowych umiejętności. Stąd wyuczona bezradność, a następnie bierność zawodowa. Jeśli do tego dojdzie obawa przed utratą prawa do świadczenia np. renty socjalnej, wówczas nie powinien dziwić fakt, że tak wiele osób niepełnosprawnych, legitymujących się umiarkowanym lub lekkim stopniem niepełnosprawności, wycofuje się z rynku pracy, stając się biernymi zawodowo. Kolejnym czynnikiem jest ograniczenie wynikające ze schorzenia, jakim dotknięta jest osoba niepełnosprawna, i ze stopnia jej niepełnosprawności. Im głębsze upośledzenie, tym trudniej jest być aktywnym zawodowo bez wsparcia rodziny i instytucji wspomagających osoby niepełnosprawne na rynku pracy w Polsce. Im mniejszy deficyt, tym aktywność powinna być wyższa.

Druga płaszczyzna opiera się na akceptacji środowiska. Osoba niepełnosprawna podejmie pracę i będzie starała się ją utrzymać, gdy zauważy, że jest akceptowana i doceniana, a w sytuacjach kryzysowych ma świadomość, że zawsze znajdzie wsparcie u innych. Czynnikiem stanowiącym niejako wzmocnienie dla aktywności osoby niepełnosprawnej jest pozytywna opinia pracodawcy o osobie niepełnosprawnej oraz dojrzałość bliskich, skutecznie mobilizujących do poszukiwania pracy i wspierających w trakcie jej podjęcia.

Trzecia płaszczyzna dotyczy postępowania pracodawców. Ich postawa wobec osób niepełnosprawnych jest wzmocniona lub osłabiona systemem dostępnych ulg i zwolnień w związku z zatrudnieniem osób niepełnosprawnych. Ulgi i zwolnienia spełnią swoją rolę tylko wówczas, gdy przedsiębiorca będzie miał gwarancję skorzystania z nich i gdy zatrudnienie osoby niepełnosprawnej będzie dla niego „dobroczynnym” priorytetem. Istotne są również przejrzyste i stabilne przepisy prawa oraz pozytywne postawy pracodawców wobec zatrudniania osób niepełnosprawnych. Warto pamiętać, że im większą życzliwość wśród pracodawców zauważą niepełnosprawni, tym chętniej będą podejmować pracę i tym większą potrzebę podwyższania kwalifikacji i nabywania nowych umiejętności będą odczuwać (por. [3], s. 67–69; [4], s. 23). Nie do przecenienia jest tu wsparcie wielu instytucji koordynujących proces wejścia osób niepełnosprawnych na rynek pracy (por. [2], s. 12). To one powinny tworzyć warunki do aktywnego rozwoju tych osób.

Reasumując, niepełnosprawni w porównaniu z osobami sprawnymi nie są równorzędnymi uczestnikami rynku pracy. Często z uwagi na rodzaj dysfunkcji wymagają specjalnego dostosowania miejsca pracy. Aby zrekompensować pracodawcy wydatki i jednocześnie usunąć istotną barierę w zakresie aktywności zawodowej osób niepełnosprawnych, stworzono system ulg, zwolnień i dopłat finansowanych ze środków publicznych. Jednocześnie, wraz z inicjatywami ad-

resowanymi do pracodawców, realizowane są działania wobec osób niepełnosprawnych (zaprezentowane poniżej), których celem jest udzielenie im wsparcia we wchodzeniu na rynek pracy i utrzymaniu się na nim.

3. Instytucje aktywizujące i wspomagające zatrudnienie osób niepełnosprawnych w Polsce

Wśród instytucji działających w Polsce, realizujących liczne działania na rzecz osób niepełnosprawnych, warto wymienić m.in.: Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych (PFRON), Powiatowe Centra Pomocy Rodzinie, Powiatowe Urzędy Pracy, Miejskie Ośrodki Pomocy Społecznej.

I tak, PFRON jest funduszem celowym, działającym w oparciu o przychody z obowiązkowych wpłat pracodawców, którzy zatrudniają co najmniej 25 pracowników w przeliczeniu na pełny wymiar czasu pracy, a wskaźnik zatrudnienia osób niepełnosprawnych jest mniejszy niż 6%. Dysponentami środków PFRON są jednostki samorządu powiatowego i wojewódzkiego. Środki te służą:

- wprowadzaniu rozwiązań prawno-finansowych w postaci ulg podatkowych i zwolnień dla pracodawców zatrudniających osoby niepełnosprawne (por. [8], s. 99–105);
- refundacji składek na ubezpieczenie społeczne dla osób prowadzących działalność gospodarczą.

Pierwsza z wymienionych jednostek realizuje zadania w zakresie pomocy oraz rehabilitacji społecznej i zawodowej, w tym współfinansuje koszty tworzenia warsztatów terapii zajęciowej, a przy współpracy z powiatem refunduje wynagrodzenia oraz składki na ubezpieczenie społeczne pracodawcy, zatrudniającemu osoby niepełnosprawne. Dodatkowo przyznaje osobie niepełnosprawnej środki na podjęcie działalności gospodarczej [27].

Kolejną grupę stanowią Powiatowe Urzędy Pracy, które realizują szereg zadań przygotowujących bezrobotnego do aktywnego poszukiwania pracy. Osoba niepełnosprawna może skorzystać m.in.: z poradnictwa zawodowego, pośrednictwa pracy, szkoleń, prac interwencyjnych czy robót publicznych.

Ostatnią analizowaną instytucją są Miejskie Ośrodki Pomocy Społecznej, które wspomagają integrację społeczną i zawodową osób niepełnosprawnych poprzez pracę socjalną z ludźmi dotkniętymi: patologią, marginalizacją, wykluczeniem społecznym. Miejskie Ośrodki Pomocy Społecznej udzielają wsparcia finansowego w zakresie: likwidacji barier architektonicznych, zakupu sprzętu rehabilitacyjnego, zaopatrzenia w przedmioty rehabilitacyjne [29].

Nadrzędnym zadaniem wszystkich wymienionych instytucji jest inicjowanie działań zmierzających do ograniczenia barier utrudniających osobom niepełnosprawnym funkcjonowanie.

4. Charakterystyka wybranych form aktywizacji zawodowej osób niepełnosprawnych w Polsce

Na koniec 2012 roku liczba bezrobotnych osób niepełnosprawnych przekroczyła 110 tys. osób (dla porównania – sprawnych było ponad 2 mln osób). W latach 2006–2012 systematycznie wzrastał udział osób niepełnosprawnych wśród bezrobotnych ogółem i na koniec 2012 roku co 19 osoba zarejestrowana jako bezrobotna miała orzeczony stopień niepełnosprawności. W porównaniu do stanu z końca roku 2011 liczba niepełnosprawnych bezrobotnych zwiększyła się o 6,9 tys. osób, tj. o 6,6%. Najwyższy odsetek (bowiem ponad 7%) niepełnosprawnych wśród bezrobotnych pozostających w ewidencji urzędów pracy miał miejsce w województwach łódzkim i lubuskim, dwukrotnie niższy udział zarejestrowano w lubelskim i mazowieckim [30].

Tabela 1. Liczba osób bezrobotnych i poszukujących pracy z uwzględnieniem osób niepełnosprawnych zarejestrowanych w Powiatowych Urzędach Pracy w Polsce w latach 2006–2012 (stan na dzień 31.12.2012)

	Liczba osób bezrobotnych			Udział w proc.	Liczba osób poszukujących pracy			Udział w proc.
	ogółem	niepełnosprawni	sprawni		razem	niepełnosprawni	sprawni	
2006	2 309 410	72 589	2 236 821	3,0	56 768	26 368	30 400	46,1
2007	1 746 573	67 284	1 679 289	3,5	49 360	25 073	24 287	49,2
2008	1 473 752	73 112	1 400 640	4,4	44 409	23 465	20 944	53,2
2009	1 892 680	94 450	1 798 230	4,9	46 176	24 494	21 682	53,0
2010	1 954 706	100 311	1 854 395	5,1	45 506	23 188	22 318	52,4
2011	1 982 676	104 663	1 878 013	5,2	39 701	19 575	20 126	49,9
2012	2 136 815	111 521	2 025 294	5,3	40 748	19 733	21 015	49,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania MPiPS – [28].

Jeśli analizie poddamy liczbę osób poszukujących pracy, a zatem tych, które, mimo że nie posiadają statusu osoby bezrobotnej, są zarejestrowane w PUP i mają prawo do renty socjalnej lub inwalidzkiej, zauważymy, że niepełnosprawni stanowią około 50% ogółu tych osób. Wynika stąd, że co roku faktyczna grupa osób niepełnosprawnych, obsługiwana przez Powiatowe Urzędy Pracy, była wyższa niż oficjalne szacunki. Gdy w analizie uwzględnimy osoby niepełnosprawne pozostające w rejestrach urzędów pracy ponad 12 miesięcy, wówczas okazuje się, że znacząca część z nich to osoby długotrwale bezrobotne, dla których niezbędne są specyficzne formy wsparcia.

Tabela 2. Liczba osób bezrobotnych i poszukujących pracy ze szczególnym uwzględnieniem osób niepełnosprawnych, pozostających bez pracy dłużej niż 12 miesięcy w latach 2006–2012 (stan na dzień 31.12.2012)

Rok	Bezrobotni pozostający w rejestrze powyżej 12 miesięcy			Niepełnosprawni poszukujący pracy pozostający w rejestrze powyżej 12 miesięcy	Niepełnosprawni bezrobotni i poszukujący pracy pozostający w rejestrze powyżej 12 miesięcy	Bezrobotni pozostający w rejestrach ponad 24 miesiące		
	razem	niepełnosprawni	sprawni			razem	niepełnosprawni	sprawni
2006	1 139 446	36 641	1 102 805	.	.	1 517 815	.	.
2007	787 243	31 833	755 410	12 916	44 749	1 094 052	.	.
2008	501 339	31 330	470 009	11 418	42 748	753 773	.	.
2009	488 898	35 693	453 205	11 652	47 345	774 522	52 996	721 526
2010	568 687	39 912	528 775	12 073	51 985	906 302	60 092	846 210
2011	685 237	44 507	640 730	10 366	54 873	1 055 045	64 033	991 012
2012	757 239	47 947	709 292	9 803	57 750	1 073 440	67 155	1 006 285

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania MPiPS – [28].

Analizując dane zamieszczone w tab. 2. i porównując je z informacjami z tab. 1., można wskazać, że bezrobotni niepełnosprawni, pozostający w rejestrach powyższej 12 miesięcy, stanowili na koniec 2012 roku prawie 43%, a ci, którzy byli w nich dłużej niż 2 lata, to aż 60% ogółu niepełnosprawnych posiadających status osoby bezrobotnej. W odniesieniu do osób poszukujących pracy relacja wynosiła 50%. Niepokoi również fakt, że choć systematycznie, w liczbach bezwzględnych, zmniejszała się liczba osób niepełnosprawnych poszukujących pracy, to równocześnie rosła liczba osób, które uzyskały statut osoby bezrobotnej. Dlatego też, wobec coraz trudniejszej sytuacji na rynku pracy tak dla osób sprawnych, jak i niepełnosprawnych, niezbędne są efektywne działania wspomagające każdą z analizowanych grup w znalezieniu pracy. Wykazane zmiany są niepokojące tym bardziej, że żyjemy w czasach kryzysu, kiedy wiele osób sprawnych traci pracę i zasila szeregi bezrobotnych.

4.1. Aktywne instrumenty rynku pracy

Obecnie podjęcie pracy to dla wielu osób trudne zadanie, mimo szerokiego wachlarza dostępnych formach aktywizacji zawodowej (por. [24]), takich jak: roboty publiczne (por. [17], [24]), staż (por. [18], [19], [24]), przygotowanie zawodowe dorosłych (por. [24]), prace interwencyjne (por. [17], [24]), prace społecznie użyteczne (por. [24]), szkolenia (por. [24]), a także otrzymanie środków na podjęcie działalności gospodarczej czy na założenie spółdzielni socjalnej lub przystąpienie do niej (por. [18], [24]). Pracodawcy zatrudniający niepełnospraw-

nego pracownika mogą liczyć na refundację kosztów poniesionych z tytułu opłaconych składek na ubezpieczenia społeczne w związku z zatrudnieniem skierowanego bezrobotnego (por. [17], [24]).

I tak, uczestnikami robót publicznych i prac interwencyjnych oraz prac społecznie użytecznych są bezrobotni niepełnosprawni do 25. r.ż., kobiety długotrwale bezrobotne, bezrobotni powyżej 50. r.ż., bezrobotni bez kwalifikacji zawodowych, bez doświadczenia zawodowego. Pierwsze dwa działania mają na celu wsparcie osób w szczególnie trudnej sytuacji na rynku pracy przez okres 6 miesięcy. Jedynie prace społecznie użyteczne trwają dłużej – około 12 miesięcy.

Szczególną formą aktywizacji jest staż. To instrument rynku pracy skierowany do bezrobotnych do 25. r.ż., w tym również osób niepełnosprawnych, które w ciągu 12 miesięcy od dnia określonego w dokumencie, poświadczającym ukończenie szkoły wyższej, nie przekroczyły 27. r.ż.

Przygotowanie zawodowe dorosłych to szansa na uzyskanie tytułu zawodowego, zdobycie kwalifikacji i umiejętności zawodowych. Przygotowanie zawodowe dorosłych jest realizowane w oparciu o program praktycznej nauki zawodu, kończy się egzaminem kwalifikacyjnym.

Tabela 3. Wolne miejsca pracy i formy aktywizacji zawodowej dla osób niepełnosprawnych zgłoszone w Powiatowych Urzędach Pracy w Polsce w latach 2011 i 2012

Wyszczególnienie	I półrocze 2011		II półrocze 2011		I półrocze 2012		II półrocze 2012		
	razem	niewykorzystane dłużej niż 30 dni	razem	niewykorzystane dłużej niż 30 dni	razem	niewykorzystane dłużej niż 30 dni	razem	niewykorzystane dłużej niż 30 dni	
Ogółem	20928	696	20575	512	27364	943	27275	841	
w tym	zatrudnienie	20544	696	19959	512	24846	897	25227	834
	Staż	282	0	531	0	2335	40	1998	6
	przygotowanie zawodowe dorosłych	0	0	10	0	0	0	3	1
	prace społecznie użyteczne	102	0	75	0	183	6	47	0
	dla osób w okresie do 12 miesięcy od ukończenia nauki	9	0	6	0	56	1	49	0

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania MPiPS – [28].

Liczba ofert podjęcia pracy dla osób niepełnosprawnych jest znacznie mniejsza niż rzeczywiste potrzeby (patrz tab. 3). Mimo że coraz więcej osób uczestniczy w stażach i pracach społecznie użytecznych, nadal w rejestrach pozostają takie oferty, które nie są wykorzystane.

Szczególnie atrakcyjną formą wsparcia są jednorazowe środki na rozpoczęcie działalności gospodarczej dostępne z Funduszu Pracy bądź w ramach Programu Operacyjnego *Kapitał ludzki* (PO KL) 2007–2013 – działania 6.2. W pierwszym przypadku dysponentami środków są Powiatowe Urzędy Pracy, w drugim – jednostki wyłonione w drodze naboru wniosków w ramach PO KL. Zasady pozyskania środków są zbliżone. W Polsce to jeden z najefektywniejszych instrumentów aktywizacji zawodowej wśród osób sprawnych, choć i wśród niepełnosprawnych ta forma aktywizacji jest coraz popularniejsza. I tak, do końca 2012 roku, w ramach działania 6.2 PO KL, osobom niepełnosprawnym udzielono ponad 3,3 tys. dotacji (w tym 1,4 tys. kobietom), z tej formy wsparcia skorzystało o 930 osób więcej (wzrost o 38%) niż w 2011 roku.

Tabela 4. Liczba osób niepełnosprawnych, które otrzymały środki na rozpoczęcie działalności gospodarczej w ramach priorytetu VI PO KL w latach 2008–2012 – postęp fizyczny

	2008		2009		2010		2011		2012	
	I półroczne	II półroczne	I półroczne	II półroczne	I półroczne	II półroczne	I półroczne	II półroczne	I półroczne	II półroczne
Ogółem	9	522	648	544	731	1415	1748	2424	2605	3354
K	4	205	247	235	312	621	760	1032	1118	1433
M	5	317	401	307	419	794	988	1392	1487	1921

Źródło: Sprawozdanie IP z realizacji Priorytetów VI-IX PO KL (według stanu na 31.12.2012).

Ostatnim instrumentem są szkolenia. To wsparcie skierowane jest do osób niepełnosprawnych bez wykształcenia (to znacząca część populacji), jak i tych, którzy chcą nabyć nowe umiejętności. W tej dziedzinie największe osiągnięcia mają fundacje i organizacje pozarządowe. Niestety, coraz częściej podkreślają, że realizacja szkolenia dla osób niepełnosprawnych, bez względu na rodzaj niepełnosprawności i dysfunkcję, jest każdorazowo bardziej kosztowna niż szkolenie dla osób sprawnych (por. [15], s. 43). W tej sytuacji rachunek ekonomiczny wymusza rezygnację z organizowania szkoleń o wysokim koszcie.

4.2. Specyficzne metody aktywizacji zawodowej osób niepełnosprawnych

Wielowymiarowość problemu niepełnosprawności wymusza poszukiwanie nowych, często niekonwencjonalnych, metod aktywizacji skierowanych do osób niepełnosprawnych. Z pewnością są nimi: wolontariat, warsztaty terapii zajęciowej, turnusy rehabilitacyjne oraz zakłady aktywności zawodowej i zakłady pracy chronionej. Wszystkie wymienione działania mają na celu przygotowanie

osoby niepełnosprawnej do pracy tak, aby mogła ona otrzymać zatrudnienie, zgodnie z jej możliwościami (uwzględniając sprawność fizyczną i psychiczną) oraz kwalifikacjami zawodowymi, a także, co najważniejsze, utrzymać ją w dłuższej perspektywie czasu (por. [10]).

Wolontariat to przykład inicjatywy społecznej określanej jako dobra praktyka, aktywizująca środowiska lokalne w tworzeniu własnych, często nowatorskich, rozwiązań (por. [23]). Wolontariat to jednocześnie bezinteresowne działanie na rzecz drugiego człowieka w ramach organizacji pozarządowych, które nie są nastawione na zysk, finansowanych z 1 proc. odpisów od podatku PIT. Działalność tych organizacji obejmuje wiele zadań (por. [1], s. 34). Coraz częściej jednak zaangażowanie osób niepełnosprawnych w wolontariat przynosi wielorakie korzyści. Z jednej strony sprzyja integracji z osobami sprawnymi, z drugiej zaś otwiera osoby niepełnosprawne na problemy innych ludzi i wyzwala potrzebę działania, tym samym zachęca do aktywności. I jeśli na początku jest to jedynie potrzeba współdziałania z innymi dla realizacji określonego celu, to wkrótce w osobie niepełnosprawnej „rodzi się potrzeba podjęcia pracy”.

Wymiernym przykładem aktywności zawodowej jest również udział w warsztatach terapii zajęciowej oraz turnusach rehabilitacyjnych. Pierwsze pełnią istotną rolę w procesie przystosowania społecznego osób niepełnosprawnych, drugie – łączą pracę z wypoczynkiem. Uczestnikami warsztatów mogą być osoby z orzeczoną prawnie niepełnosprawnością, jednostki posiadające w orzeczeniu wskazanie do uczestnictwa w terapii zajęciowej, a także osoby niezdolne do podjęcia pracy. Warsztaty terapii zajęciowej funkcjonują w Polsce jako wyodrębnione finansowo i organizacyjnie placówki, które przygotowują osoby niepełnosprawne do podjęcia pracy. Obecnie w znacznym stopniu finansowane są ze skromnych środków PFRON i budżetów samorządów powiatów.

Drugą formą są turnusy rehabilitacyjne. Ich głównym celem jest poprawa sprawności, rozwój osobowy i rozwijanie zainteresowań osób niepełnosprawnych. Z turnusów rehabilitacyjnych, finansowanych ze środków samorządów, mogą korzystać osoby niepełnosprawne posiadające orzeczenie o całkowitej lub częściowej niezdolności do pracy lub orzeczenie wydane przed ukończeniem 16. roku życia [26].

Istotną rolę w procesie rehabilitacji zawodowej odgrywają w Polsce zakłady aktywności zawodowej. Są to miejsca, w których osoby niepełnosprawne wytwarzają określone dobra i świadczą wielorakie usługi. Z pewnością jest to ważna forma rehabilitacji i zatrudnienia dla osób niepełnosprawnych, które mają niewielkie szanse na zatrudnienia na otwartym rynku pracy. Sami zainteresowani cenią te miejsca, gdyż stwarzają im warunki do pracy, aktywnej rehabilitacji oraz spotkania z drugim człowiekiem. Niestety, coraz częściej podmioty te działają na krawędzi ekonomicznej opłacalności. Są tylko w części finansowane ze środków PFRON, toteż borykają się z wieloma ekonomicznymi problemami (por. [7], s. 54).

W trudnej sytuacji finansowej znajdują się również zakłady pracy chronionej prowadzone przez pracodawców, którym wojewoda, w formie decyzji administracyjnej, udzielił prawa do prowadzenia działalności, umożliwiając zatrudnianie osób niepełnosprawnych. Wszelkie wydatki realizowane w ramach ZPCH finansowane są z zakładowego funduszu rehabilitacji osób niepełnosprawnych, który powstaje dzięki zwolnieniom podmiotu [26]:

- z podatku od nieruchomości, a także leśnego i rolnego;
- z podatku od czynności cywilno-prawnych;
- z części zaliczek na podatek dochodowy od osób fizycznych.

W praktyce, oprócz dochodów uzyskanych z prowadzonej działalności, źródła wymienione powyżej stanowią marne współfinansowanie ZPCH. Z roku na rok systematycznie zmniejsza się liczba i wielkość tych jednostek. Przedsiębiorcy coraz częściej rezygnują z prowadzenia działalności gospodarczej w tej formie i systematycznie ograniczają zatrudnienie osób niepełnosprawnych, gdyż nie są w stanie sprostać wyzwaniom rynku.

Podsumowanie

Rosnąca liczba osób bezrobotnych niepełnosprawnych i poszukujących pracy skłania do podjęcia istotnych działań legislacyjnych umożliwiających im zatrudnienie; choć wydaje się, że istnieje wiele instrumentów dostępnych w tym zakresie, to podejmowane działania nie są wystarczające. Niepokój w tym zakresie potęguje fakt, iż ponad 60% osób zarejestrowanych w Powiatowych Urzędach Pracy to długotrwale bezrobotni, a przecież bezrobotni niepełnosprawni stanowili w Polsce w roku 2012 zaledwie 4,4% wszystkich osób niepełnosprawnych w wieku produkcyjnym. Dla porównania, biernych zawodowo w tym samym okresie było aż 72,4% niepełnosprawnych (natomiast biernych zawodowo osób sprawnych – 23,3%). Tylko spójne programy i plany działania, a także wzajemna współpraca instytucji pozwolą na stworzenie skutecznych rozwiązań aktywizujących osoby niepełnosprawne. Brakuje systemowych, przemyślanych kroków w zakresie aktywizacji zawodowej osób niepełnosprawnych. Niestety, również działania podejmowane na szczeblu lokalnym nie mają jednolitej koncepcji. Istotne znaczenie ma także współpraca wszystkich instytucji realizujących zadania w tym zakresie. Wobec powyższego, aktywizacja osób niepełnosprawnych poszukujących pracy, choć to zadanie niezwykle trudne i kosztowne, w przyszłości może przynieść wymierne korzyści w postaci wzrostu PKB i wpływów do budżetu, dotyczy bowiem osób, które chcą podjąć pracę. Warto zatem inwestować w te formy wsparcia, które cieszą się największą popularnością wśród osób niepełnosprawnych. Czasami jednak, tak jak w przypadku zakładów aktywności zawodowej, będzie to możliwe dopiero wówczas, gdy decydenci zrozumieją potrzebę ich istnienia i zmienią zasady ich współfinansowania.

Literatura

- [1] Bogacz-Wojtanowska E., *Formy zatrudnienia osób niepełnosprawnych w organizacjach pozarządowych – wyniki badań empirycznych*, „Trzeci Sektor” 2005/2006, nr 4.
- [2] Brzezińska A., *Uwarunkowania aktywności zawodowej osób z ograniczeniami sprawności: czynniki społeczno-demograficzne*, „Nauka” 2008, nr 1.
- [3] Frąckiewicz L., *Demograficzno-społeczne problemy osób niepełnosprawnych*, „Polityka Społeczna” 2001, nr 4 (325).
- [4] Frączek P., *Determinanty aktywności osób niepełnosprawnych na rynku pracy*, „Polityka Społeczna” 2003, nr 11–12.
- [5] Karwat I.D., Kalinowski P., *Kierunki realizacji rehabilitacji zawodowej z uwzględnieniem rodzajów niepełnosprawności*, [w:] L. Solecki (red.), *Problemy ludzi starszych i niepełnosprawnych w rolnictwie*, Wyd. Instytut Medycyny Wsi, Lublin 2004.
- [6] Karwat I.D., *Niepełnosprawność osób niepełnosprawnych jako problem społeczny i medyczny w Polsce*, Wydawnictwo LIBER, Lublin 2002.
- [7] Klimkiewicz L., *Zmiany w zatrudnianiu osób niepełnosprawnych w 2011 roku*, „Służba Pracownicza” 2011, nr 5.
- [8] Kołaczek B., Kowalski J., *Rynek pracy osób niepełnosprawnych*, Raport IPiSS zeszyt nr 18, Warszawa 1999.
- [9] Kozek W., *Praca w warunkach zmian rynkowych: wybrane zagadnienia*, Wyd. First Business College, Warszawa 1994.
- [10] Kukla D., Bednarczyk Ł., *Poradnictwo zawodowe dla osób z grupy szczególnego ryzyka*, Difin, Warszawa 2010.
- [11] Majewski T., *Rehabilitacja zawodowa osób niepełnosprawnych*, CNR-
-RON, Warszawa 1995.
- [12] Mazurek F.J., *Godność osoby ludzkiej podstawą praw człowieka*, Redakcja Wydawnictw Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, Lublin 2001.
- [13] Paszkowicz M.A., *Wybrane aspekty funkcjonowania osób z niepełnosprawnością*, Uniwersytet Zielonogórski, Zielona Góra 2009.
- [14] Piasecki M., Śliwak J., *Wybrane zagadnienia z aktywizacji zawodowej osób niepełnosprawnych*, Fundacja Fuga Mundi, Norbertinum Wydawnictwo – Drukarnia – Księgarnia, Lublin 2008.
- [15] Ratajczyk W., *Osoby niepełnosprawne a wykluczenie społeczne – bariery dostępu do pracy*, [w:] Frąckiewicz L. (red.), *Wykluczenie społeczne*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamięckiego, Katowice 2005.
- [16] Truszkowska J., *Niepełnosprawni, edukacja, rynek pracy*, Wyższa Szkoła Zarządzania i Przedsiębiorczości, Łomża 2009.
- [17] Waszczak S., *Psychospołeczne bariery w rehabilitacji zawodowej osób niepełnosprawnych*, „Aktywizacja Zawodowa Osób Niepełnosprawnych” 2006, nr 1–2.

- [18] Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 7 stycznia 2009 r. w sprawie organizowania prac interwencyjnych i robót publicznych oraz jednorazowej refundacji kosztów z tytułu opłaconych składek na ubezpieczenia społeczne (Dz. U. 2009, nr 5, poz. 25).
- [19] Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 18 sierpnia 2009 r. w sprawie szczegółowego trybu przyznawania zasiłku dla bezrobotnych, stypendium i dodatku aktywizacyjnego (Dz. U. 2009, nr 136, poz. 1118, z późn. zm.).
- [20] Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 20 sierpnia 2009 r. w sprawie szczegółowych warunków odbywania stażu przez bezrobotnych (Dz. U. 2009, nr 142, poz. 1160).
- [21] Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 17 lutego 2010 r. w sprawie przyznawania bezrobotnemu środków na podjęcie działalności na zasadach określonych dla spółdzielni socjalnych (Dz. U. 2010, nr 30, poz. 155, z późn. zm.).
- [22] Ustawa z dnia 7 września 1991 r. o systemie oświaty (Dz. U. 2004, nr 256, poz. 2572 z późn. zm.).
- [23] Ustawa z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych (Dz. U. 2011, nr 127, poz. 721 z późn. zm.).
- [24] Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (Dz. U. nr 96, poz. 873 z późn. zm.).
- [25] Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 roku o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (t.j. Dz. U. 2008, nr 69, poz. 415, z późn. zm.).

Netografia

- [26] www.niepelnosprawni.gov.pl [stan z 9.07.2013].
- [27] www.pcpr.vel.pl [stan z 30.06.2013].
- [28] www.psz.gov.pl [stan z 27.06.2013].
- [29] www.mops.rsl.pl [stan z 9.07.2013].
- [30] www.mpips.gov.pl [stan z 12.07.2013].

Instruments of Activation Disabled People in Poland – the State and Needs

Summary: Disabled people aren't different than the others, they have the same needs, desires, aspiration, the sensitivity, as well as the inner force for managing their life. Unfortunately they aren't able, due to healthy restrictions, to adapt in an optimal way to surrounding without the appropriate support. Such a person requires the help in order to carry out one's plans and desires, and get from others experience. Nowadays disability doesn't sentence people to the helplessness and the passivity. Disabled people can count on the support of various organizations and institutions which

are giving her the chance of assimilating into society, and taking up the work. Instruments supporting the employment directed at disabled people and potential employers are also available. However professional problems which they are contending are often connected with the selection of an occupation, as well as preparing for the career and for her with getting, or staying in the employment, effectively discourage them from any activity. In this place it is worth noticing that all taken actions should consist in increasing the potential of the disabled person and the compensation for her shortages. At first the disabled person must accept her state, next important is motivating for action, excitement and impelling real duties to do are becoming essential. Real that is of the ones which are possible after taking existing shortages. The article is an attempt of the answer the question whether instruments available in Poland of the activation of disabled people are effective, or require thorough changes?

Keywords: disabled person, vocational activation, unemployed, institution.

Krzysztof SALA

Górnośląska Wyższa Szkoła Handlowa im. Wojciecha Korfańtego
w Katowicach

Zmiany wydatków na turystykę w polskich gospodarstwach domowych jako przejaw zmian zachowań konsumentów w okresie kryzysu

Synopsis: Artykuł prezentuje wpływ, jaki niesie ze sobą kryzys ekonomiczny, na wydatki turystyczne w budżetach polskich gospodarstw domowych. Zmiany struktury wydatków są objawem zmagania polskich konsumentów ze skutkami niekorzystnej koniunktury gospodarczej, obecnej również na rynkach europejskich i światowych. W publikacji zawarto istotne i aktualne informacje dotyczące sytuacji i kondycji polskich gospodarstw domowych w okresie recesji, jak również wyników finansowych w zakresie wydatków i dochodów 2011 roku. Wyniki porównano z danymi z okresów poprzednich. Wyniki badań wyraźnie wskazują na fakt, że słaba kondycja gospodarcza wpływa znacząco nie tylko na zmianę popytu w zakresie nabywania dóbr materialnych i zaspokajania wyszukanych potrzeb wyższego rzędu, lecz także na zachowania konsumenta na rynku turystycznym. Publikacja ma celu przedstawienie jasnego i klarownego obrazu zmian, jakie zaszły w zakresie wydatków mających miejsce w okresie poprzedzającym kryzys, jak również w czasie jego trwania. Jednym z ważnych elementów jest również pokazanie miejsca i udziału, jakie pełnią wydatki turystyczne w ogólnej strukturze wydatków konsumpcyjnych Polaków. Publikacja wskazuje również mnogość i złożoność czynników, wpływających na decyzje turystyczne mieszkańców Polski. Ukazuje znaczenie czynników ekonomicznych jako najistotniejszych i najważniejszych elementów decydujących o wyjazdach turystycznych, a także wpływ czynników pozaekonomicznych na ruch turystyczny obywateli Polski. Publikacja prezentując analizę danych statystycznych, dotyczących sytuacji w ruchu turystycznym Polaków przed i w czasie kryzysu, ocenia istotne zmiany, jakie zaszły na rynku, a także podejmuje próbę prognozy wydatków turystycznych gospodarstw domowych w obliczu niepewnej i trudnej sytuacji gospodarczej. Próba prognozy przyszłej sytuacji w wydatkach turystycznych polskich gospodarstw domowych stanowi istotny element wpływający na dokładny i rzeczywisty obraz omawianego tematu. Pokazuje jednocześnie możliwe scenariusze sytuacji, jakie mogą mieć miejsce na rynku w przyszłości, które mogą w diametralnym stopniu zmienić zachowania konsumenta na rynku turystycznym.

Słowa kluczowe: zachowania konsumentów, recesja, ruch turystyczny, dochody, wydatki.

Wprowadzenie

Turystyka należy obecnie do najbardziej dynamicznie rozwijających się gałęzi gospodarki. Jej znaczenie jest trudne do przecenienia. Wywiera istotny wpływ na wiele aspektów codziennego życia człowieka i kształtuje jego światopogląd. Do jej niepodważalnych atutów należy zaliczyć to, że poznawaniu świata towarzyszy regeneracja sił psychicznych i fizycznych oraz kształtowanie osobowości. Przyczynia się do wzmacniania więzi pomiędzy narodami, kreuje nowe miejsca pracy i przyczynia się do dostarczania dużych dochodów dla gospodarek wielu państw.

Do najistotniejszych czynników wpływających na zachowania konsumenta na rynku turystycznym zaliczyć można m.in.:

- czynniki ekonomiczne (dochód w gospodarstwach domowych, stopa inflacji),
- czas wolny,
- sprawność fizyczną jednostek,
- gusta i preferencje,
- skłonność do ryzyka,
- potrzeby w zakresie rekreacji i kultury,
- postawy konsumpcyjne,
- motywy,
- czynniki demograficzne (wiek, płeć),
- czynniki społeczno-kulturowe (wykształcenie, status społeczny),
- czynniki geograficzne (miejsce zamieszkania).

Można śmiało powiedzieć, że liczba elementów wpływających na zachowania konsumenta na rynku turystycznym jest znacząca. Najważniejszym czynnikiem wpływającym zasadniczo na rozwój turystyki w Polsce, jak również w przypadku innych krajów – są dochody gospodarstw domowych. Decydują one w zasadniczy, kluczowy sposób o uczestnictwie w wyjazdach turystycznych, ich częstotliwości czy wyborze miejsca podróży (por. [15]). O wydatkach na turystykę decyduje także stopa inflacji, która dochody urealnia. Kraje wysyłające najwięcej turystów na świecie to z reguły kraje o wysokim poziomie PKB *per capita* (tabela 1).

Tabela 1. Kraje o największych wydatkach turystycznych obywateli i Polska (w mld USD w cenach stałych)

Kraje	2007	2008	2009	2011	2012	2012/2007
Niemcy	83,1	91,0	80,8	85,9	83,8	0,8%
USA	76,3	79,7	73,2	78,2	83,5	8,6%
Wielka Brytania	71,4	68,5	48,5	51,00	52,3	-36,5%
Francja	38,2	41,4	38,5	44,1	37,2	-2,7%
Chiny	29,8	36,2	43,7	72,6	102,0	70,8%
Włochy	27,3	30,8	27,8	28,7	26,4	-3,6%

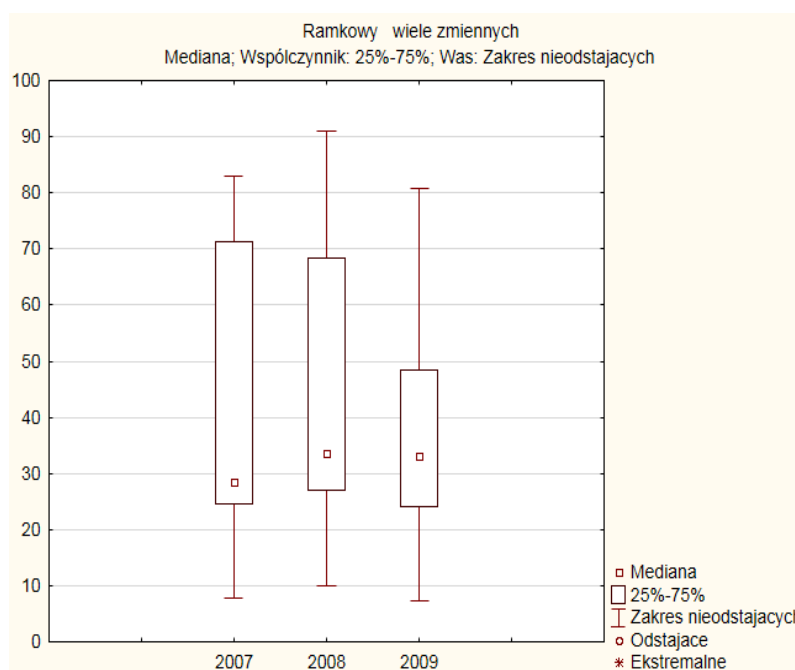
Tabela 1. Kraje o największych wydatkach turystycznych... (cd.)

Kraje	2007	2008	2009	2011	2012	2012/2007
Japonia	26,5	27,9	25,1	27,2	27,9	5%
Kanada	24,7	26,9	24,2	33,3	35,1	39,4%
Rosja	21,2	23,8	20,8	32,9	42,8	51,5%
Polska	7,8	9,9	7,3	7,0	10,2	23,6%

Źródło: dane Instytutu Turystyki: [14], oraz dane UNWTO: [15].

Według danych zamieszczonych w tabeli 1 wydatki turystyczne Polaków plasują nasz kraj w połowie trzeciej dziesiątki największych emitentów turystycznych. Szczegółowy rozkład wydatków turystycznych z lat 2007–2009 prezentuje wykres 1. Nie jest prawdą, że wielu Polaków nie lubi jeździć. Nie pozwalają im na to najczęściej ich niskie dochody. Niemniej jednak prognozy na przyszłość przewidują pozytywne tendencje w ruchu turystycznym Polaków.

Na podstawie danych zamieszczonych na wykresie 1, w badanym roku 2007, 25% krajów wydało na turystykę nie więcej niż 25 mld USD, a wydatki pozostałych państw oscylowały w okolicy 25 mld USD. Analizując dane za 2009 rok, zauważyć możemy wyraźny spadek w wydatkach.



Wykres 1. Rozkład wydatków turystycznych krajów – największych emitentów turystycznych – i Polski w latach 2007–2009 w mld USD

Źródło: opracowanie własne.

Celem niniejszej publikacji jest przedstawienie zmian bieżących wydatków na turystykę przez pryzmat panującej recesji gospodarczej i próba znalezienia odpowiedzi, w jak wysokim stopniu kryzys wpływa na zachowania konsumentów na rynku turystycznym. Publikacja powstała na podstawie ogólnodostępnych publikacji naukowych i innych źródeł wtórnych.

1. Sytuacja polskich gospodarstw domowych w czasach kryzysu

W bieżącej sytuacji gospodarczej w naszym kraju dają się odczuć negatywne zjawiska ekonomiczne. Funkcjonowanie polskich gospodarstw domowych od 2008 r., a szczególnie od trzeciego kwartału tegoż roku, jest poddawane bezpośredniemu lub pośredniemu oddziaływaniu pogarszających się warunków w ich otoczeniu, co ma związek z przejawami kryzysu (por. [11], s. 12). Światowy kryzys gospodarczy jest bowiem faktem niezaprzeczalnym. Jego objawy można również zauważyć w polskiej gospodarce, chociaż kwestią żywo dyskutowaną pozostaje to, czy jest to recesja związana z kryzysem, czy tylko spowolnienie gospodarcze. Analiza poziomu i dynamiki podstawowych mierników charakteryzujących sytuację społeczno-gospodarczą Polski w latach 2008–2011 wskazuje na osłabienie koniunktury gospodarczej.

Konsumpcja jest rozumiana jako proces zaspokajania potrzeb ludzkich przy wykorzystaniu dóbr i usług i jest współcześnie nie tylko wynikiem, ale najważniejszym stymulatorem rozwoju gospodarczego (por. [8], s. 32). Z drugiej jednakże strony, stan gospodarki wyrażony poziomem i dynamiką wzrostu gospodarczego jest jedną z podstawowych determinant konsumpcji. W rzeczywistości gospodarczej występuje prosta zależność między kryzysem gospodarczym a konsumpcją w gospodarstwach domowych (por. [4], s. 25). Kryzys powoduje pogorszenie się sytuacji na rynku pracy i dochodowej ludności, w efekcie czego obniżeniu ulega poziom konsumpcji oraz następuje pogorszenie struktury spożycia w gospodarstwach domowych. Gospodarstwo domowe jest bowiem głównym podmiotem sfery konsumpcji, która kończy proces gospodarowania i obejmuje wszystko, co ma bezpośredni związek z zaspokajaniem potrzeb społeczeństwa (por. [1], s. 16). Dynamikę liczby wyjazdów turystycznych Polaków w okresie od 2005 roku, a więc jeszcze przed kryzysem, do 2010 roku, czyli już w okresie kryzysu, przedstawia tabela 2.

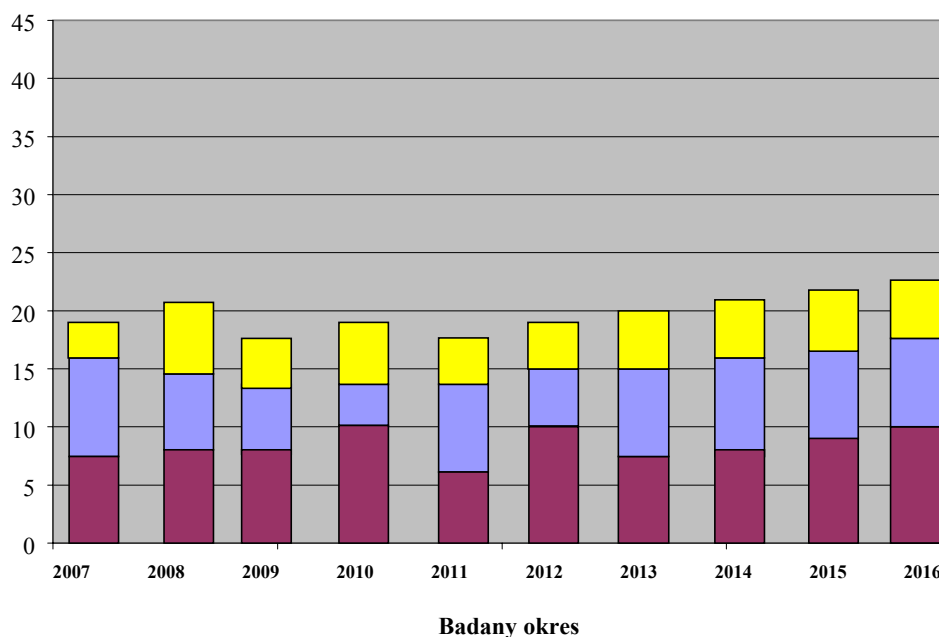
Analiza danych zamieszczonych w tabeli 2 pozwala stwierdzić, że w 2007 roku nastąpił wyraźny spadek liczby podróży turystycznych Polaków, zarówno krajowych, jak i zagranicznych. W przypadku wyjazdów krajowych długookresowych spadek wynosił około 6,5%, krajowych krótkookresowych – aż 11,5%, a zagranicznych – około 10%. Jeżeli chodzi o wyjazdy krajowe długookresowe, tendencja spadkowa utrzymywała się najdłużej, bo aż do 2010 roku. Natomiast jeśli chodzi o wyjazdy krajowe krótkookresowe oraz zagraniczne w latach kolejnych, trudno jest mówić o jakimś wyraźnym trendzie. Prognoza przyszłych trendów w wyjazdach turystycznych Polaków jest pokazana na wykresie 2.

Tabela 2. Krajowe i zagraniczne podróże Polaków

Liczba podróży (mln): krajowe długie	2005 rok	2006 rok	2007 rok	2008 rok	2009 rok	2010 rok	2010/ 2008
Długookresowe	14,7	16,9	15,8	14,3	13,3	13,7	-4,4%
Liczba podróży (mln): krajowe krótkie	2005 rok	2006 rok	2007 rok	2008 rok	2009 rok	2010 rok	2010/ 2008
Krótkookresowe	21,2	21,6	19,1	20,6	17,5	20,2	-2%
Liczba podróży (mln): zagraniczne	2005 rok	2006 rok	2007 rok	2008 rok	2009 rok	2010 rok	2010/ 2008
Zagraniczne	5,8	6,9	6,2	7,0	5,7	6,6	-6%
Zagraniczne (w tym dzieci)	6,2	7,3	6,9	7,6	6,3	7,1	-7%

Źródło: Instytut Turystyki: [14].

Turystyczne podróże Polaków (w mln.)



Kolor żółty – krótkoterminowe (2–4 dni)
 Kolor niebieski – długoterminowe (5 dni i więcej)
 Kolor fioletowy – zagraniczne

Wykres 2. Turystyczne podróże Polaków. Rok 2012: wstępne oszacowanie, lata 2013–2016 – prognoza

Źródło: Instytut Turystyki: [14]

Według prognozy Instytutu Turystyki w zakresie wyjazdów krajowych krótko i długoterminowych oraz zagranicznych, zaprezentowanych na wykresie 2, należy się spodziewać stopniowego wzrostu liczby odbywanych podróży turystycznych Polaków do 2016 roku. Świadczyć to może o niskim wpływie recesji gospodarczej na wydatki turystyczne rodaków. Jest to informacja pozytywna, która świadczy o tym, że turystyka nie będzie należeć do tych obszarów wydatków gospodarstw domowych, na których będą one dokonywać znaczących oszczędności. To także dobra wiadomość dla branży hotelarskiej, gastronomicznej i biur podróży. Nadal warto będzie dokonywać inwestycji w branżę turystyczną, licząc na zwrot poniesionych nakładów, a także spodziewać się znaczących dochodów z turystów.

Statystyczny Polak (por. [2]) poświęca do 5 godzin tygodniowo na rozrywkę poza domem i wydaje na ten cel 50 złotych. Zmiany społeczno-kulturowe oraz systematyczne bogacenie się Polaków przełożą się w najbliższych latach na wzrost wydatków na wypoczynek poza domem. Prężnie rozwija się rynek usług związanych z wypoczynkiem i rozrywką, dlatego jest to branża z dużym potencjałem rozwoju i możliwościami inwestycyjnymi. Zdaniem ekspertów firmy doradczej Deloitte, wartość rynku usług związanych z wypoczynkiem i rozrywką wzrośnie w 2015 roku do 74 mld złotych. (por. [5]).

Wydatki Polaków na rekreację i hotele to 10% dochodu rozporządzalnego, czyli tej części domowego budżetu, którą przeznacza się na konsumpcję. Wyniki badania WTO wskazują, że 65% respondentów przeznacza na rozrywkę do 50 złotych tygodniowo, 16% wydaje na ten cel do 100 złotych, natomiast 13% respondentów deklaruje wydatki w przedziale od 101 do 200 złotych.

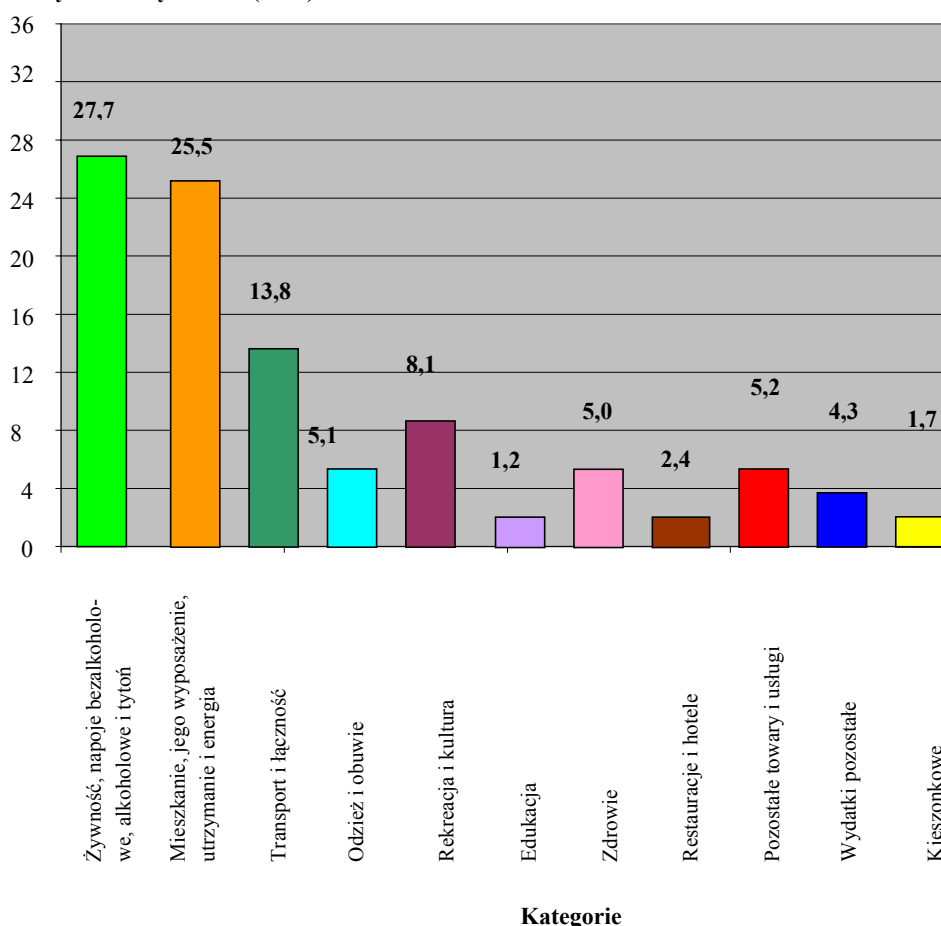
Ci, którzy decydują się na spędzenie czasu poza domem, najczęściej wybierają wyjście do kina – 13% pytanych w ankietach, 12% decyduje się na wizytę w restauracji, pubie lub kawiarni. Atrakcyjną formą spędzania wolnego czasu jest także kibicowanie imprezom sportowym, które deklaruje 2% badanych. Nadal jednak, wśród aktywności najczęściej realizowanych w wolnym czasie, znajdują się takie, które nie wymagają dużych nakładów finansowych i które można realizować bez konieczności wychodzenia z domu. Z analizy zebranych danych wynika, że 31% badanych najchętniej spotkałoby się ze znajomymi lub relaksowało w domu, na przykład uprawiając hobby lub oglądając telewizję.

Zmniejsza się luka związana z wysokością dochodu, którym rozporządzają mieszkańcy Polski i Europy Zachodniej. Przewidywany średnioroczny wzrost dla dochodu rozporządzalnego, w latach 2007–2014 wyniesie 5,5% dla Polski i 0,2% dla Europy Zachodniej. „Jest to związane między innymi ze zmianami społeczno-kulturowym, które zachodzą w Polsce od czasów transformacji. Zwiększa się popularność turystyki, szczególnie krótkich wypadów weekendowych poza miasto, tzw. *shortbreak*, oraz wyjazdów na krajowe i zagraniczne wakacje. Rośnie także zainteresowanie wizytami w kinie czy też galerii. W 2006 roku Polacy odwiedzili kina 31 mln razy, a w 2010 prawie 42 mln razy” – uważa Bartosz Krawczyk, menedżer w dziale konsultingu Deloitte (por. [3]).

Coraz więcej Polaków organizuje swój czas wolny w sposób aktywny i uprawia sport. Trendy związane ze zdrowszym podejściem do życia wpływają także na rosnącą popularność wyjazdów do SPA. W 2006 roku Polacy wydali na wizyty w centrach odnowy biologicznej 818 mln złotych, natomiast w 2010 roku 920 mln.

Ekspertzy firmy Deloitte prognozują, że obecna wartość rynku usług związanych z wypoczynkiem i rozrywką – 54 mld złotych – będzie wzrastać o 7% rocznie. W roku 2015 wyniesie 74 mld złotych. W ciągu najbliższych pięciu lat rynek usług związanych z wypoczynkiem i rozrywką będzie rozwijał się szybciej niż rynek produktów – odpowiednio 7% i 4% rocznie. Wśród usług największą dynamikę rozwoju będzie miał segment kultury i rekreacji oraz turystyki – 8%” (por. [10]).

Wysokość wydatków (w %)



Wykres 3. Struktura wydatków gospodarstw domowych (w % wydatków ogółem w 2011 r.)

Źródło: opracowanie własne wg danych GUS.

Rocznie, przeciętny obywatel naszego kraju wydaje 687 złotych na rekreację i kulturę. Według prognoz Deloitte, wydatki te wzrosną w roku 2015 do 1003 złotych w związku z rosnącą popularnością aktywnego spędzania czasu wolnego poza domem, np. w kinie czy parku rozrywki. Miejsce wydatków Polaków na rekreację i kulturę, a także na restauracje i hotele w ogólnej strukturze wydatków w 2011 roku przedstawia wykres 3.

Na podstawie danych prezentowanych na ilustracji graficznej (wykres 3) możemy stwierdzić, że wydatki na rekreację i kulturę, a także restauracje i hotele stanowiły razem ponad 10% wszystkich wydatków gospodarstw domowych. Można więc śmiało wysnuć tezę, że wydatki turystyczne były istotnym elementem w wydatkach całościowych gospodarstw domowych w Polsce w 2011 roku.

Według Deloitte, w dalszym ciągu zauważalna jest jednak duża różnica w wydatkach na wypoczynek i rozrywkę między Polakami a mieszkańcami Europy Zachodniej. W 2010 na kulturę i rozrywkę mieszkańcy Europy Zachodniej wydali prawie 3 razy więcej od Polaków, na turystykę prawie 6 razy, a na gastronomię 9 razy więcej. Także infrastruktura na rynku wypoczynku i rozrywki w Polsce, porównując do Europy Zachodniej, w dalszym ciągu posiada potencjał do rozwoju. Dobrym przykładem są parki rozrywki: w Polsce w 2009 roku ich liczba wynosiła 4, podczas gdy w krajach Europy Zachodniej jest to średnio 18 takich obiektów. Także liczba ekranów kinowych przypadająca na mln mieszkańców w Polsce w 2009 roku wynosiła 29 w porównaniu z 78 w krajach Europy Zachodniej (por. [9]).

Informacją umożliwiającą właściwą ocenę zaangażowania gospodarstw domowych w spożycie usług turystycznych jest odsetek gospodarstw domowych aktywnych turystycznie (por. [7]). Przyjmuje się, że gospodarstwo było aktywne turystycznie, jeśli w badanym okresie przynajmniej jeden z jego członków uczestniczył w turystycznym wyjeździe za granicę lub w wyjeździe na terenie kraju obejmującym co najmniej 1 nocleg. Z zebranych przez GUS danych wynika, że w okresie objętym badaniem (1.10.2008–30.09.2009), a więc już w okresie kryzysu, aktywnych turystycznie było 56% gospodarstw domowych, tj. o 3 pkt proc. więcej niż 4 lata wcześniej (por. [9]). Zmienną najsilniej różnicującą aktywność turystyczną okazał się poziom dochodów gospodarstw domowych, z tym że największe odchylenia od przeciętnej odnotowano w grupie gospodarstw najuboższych i najzamożniejszych.

Na uczestnictwo gospodarstw domowych w wyjazdach turystycznych znaczący wpływ miał także typ gospodarstwa domowego. Najwyższą aktywnością charakteryzowały się gospodarstwa pracujących na rachunek własny poza gospodarstwem rolnym oraz gospodarstwa pracowników, których poziom aktywności wyniósł odpowiednio 74% i 66%. Zdecydowanie najniższą aktywność turystyczną odnotowano w gospodarstwach rolników – 39%, a także rencistów (40%) i emerytów (42%).

Wyniki badania wykazały, że aktywność turystyczna zależna jest także od lokalizacji gospodarstwa domowego. Gospodarstwa osób zamieszkałych na wsi wykazały aktywność turystyczną na poziomie 43%, tj. niższą o 13 p.p. od przeciętnej i o 19 p.p. niższą w porównaniu z gospodarstwami miejskimi. Ta ostatnia grupa jest jednak zróżnicowana wewnętrznie w zależności od wielkości miasta – najczęściej w wyjazdach turystycznych uczestniczyły gospodarstwa domowe z największych miast (liczących ponad 500 tys. mieszkańców) – 73%, a w dalszej kolejności z miast liczących od 200 tys. do 500 tys. mieszkańców – 66%. Gospodarstwa z mniejszych miast wykazały aktywność turystyczną na poziomie od 57% do 61%. W odniesieniu do poprzedniej edycji badania, aktywność turystyczna zarówno w przypadku gospodarstw miejskich, jak i wiejskich wzrosła o 3 p.p. Prognoza przyszłej aktywności Polaków została przedstawiona na wykresie 2.

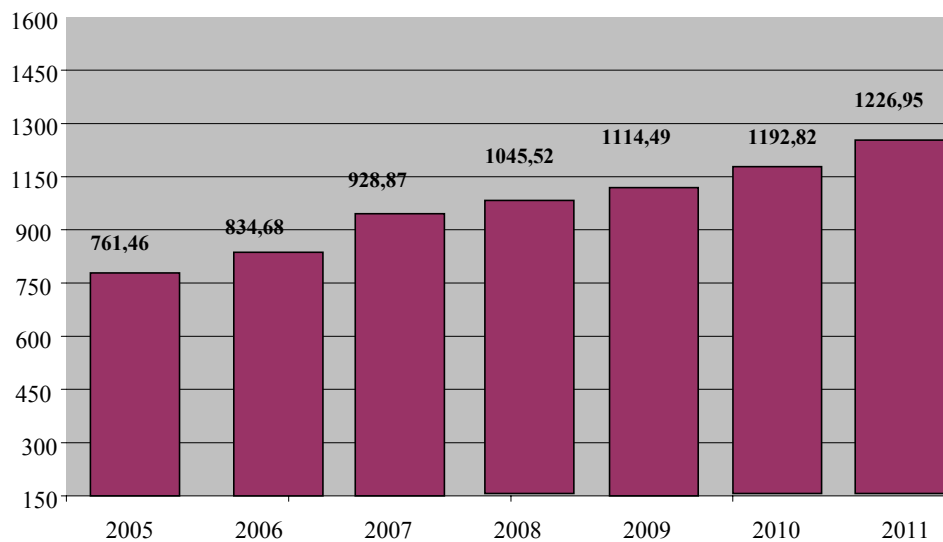
Na podstawie danych zebranych w 2009 roku można stwierdzić, że z uwzględnieniem dofinansowania przeciętny wydatek na krajową podróż wakacyjną jednej osoby wynosił ok. 690 zł. Przeciętny wydatek poniesiony na podróż finansowane wyłącznie ze środków osób wyjeżdżających był niższy i wynosił 626 zł na podróż.

W 2011 roku skonsolidowane wydatki na turystykę w Polsce wyniosły 844,15 mln zł i były one wyższe o 10,55% w stosunku do roku poprzedniego. Wydatki budżetu państwa na turystykę zostały zrealizowane w 2011 roku w wysokości 43,03 mln zł i były wyższe o 0,12% w porównaniu z 2010 rokiem, natomiast wydatki z budżetów samorządów terytorialnych (łącznie dla gmin, powiatów i województw) wyniosły 629,12 mln zł (por. [7], s. 39).

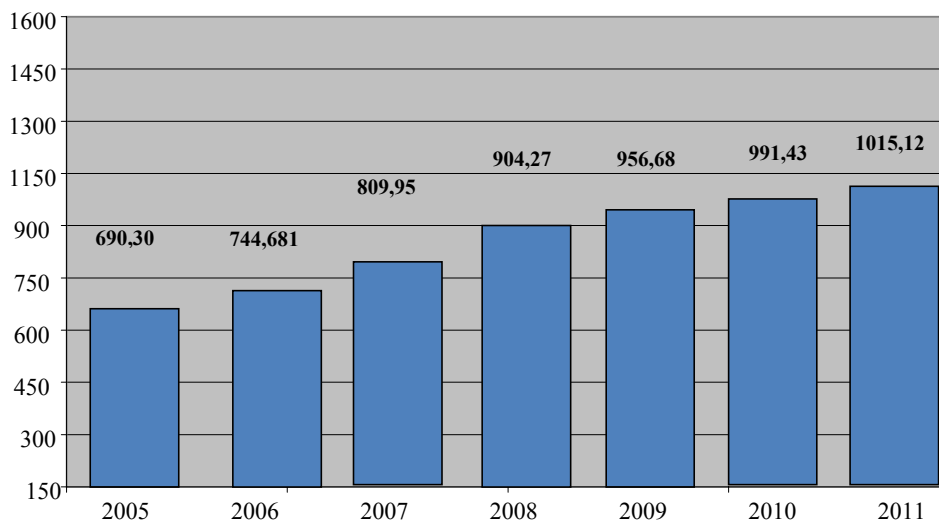
2. Budżety polskich gospodarstw domowych w 2011 roku

W 2011 roku w gospodarstwach domowych ogółem przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na osobę w zaokrągleniu do 1 zł ukształtował się na poziomie 1227 zł i był realnie niższy o 1,4% od dochodu z roku 2010 (w 2010 roku – wzrost o 4,3%) (por. [6], s. 6). Realny spadek dochodów gospodarstw domowych odnotowano po sześciu kolejnych latach realnych wzrostów dochodów (wykres 4).

Poziom przeciętnych miesięcznych wydatków w gospodarstwach domowych na osobę w 2011 roku wyniósł 1015 zł i był realnie niższy o 1,8% niż w roku 2010, w tym na towary i usługi konsumpcyjne – 972 zł (realnie niższy niż w 2010 roku o 1,5%) (wykres 5).

Dochód rozporządzalny (w zł.)**Badany okres****Wykres 4.** Poziom miesięcznych dochodów w gospodarstwie domowym w latach 2005–2011

Źródło: opracowanie własne wg danych GUS.

Wydatki (w zł)**Badany okres****Wykres 5.** Poziom miesięcznych wydatków na osobę w gospodarstwie domowym latach 2005–2011

Źródło: opracowanie własne wg danych GUS.

Zróznicowanie przeciętnych miesięcznych dochodów i wydatków pomiędzy poszczególnymi grupami społeczno-ekonomicznymi było podobnie jak w roku ubiegłym, relatywnie duże. W 2011 roku zarówno przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny, jak i przeciętne miesięczne wydatki na osobę (podobnie jak w roku ubiegłym) były najwyższe w gospodarstwach osób pracujących na własny rachunek poza gospodarstwem rolnym i wynosiły odpowiednio 1497 zł i 1222 zł. Dochód w tej grupie gospodarstw domowych był o 22,0% wyższy od dochodu w gospodarstwach ogółem, a wydatki o 20,3% wyższe od przeciętnych wydatków ogółem. Najniższym dochodem rozporządzalnym dysponowały gospodarstwa rencistów (969 zł) i był on o 21,0% poniżej przeciętnej w gospodarstwach ogółem. Natomiast najniższe wydatki odnotowano w gospodarstwach rolników (736 zł) – o 27,5% poniżej przeciętnej dla gospodarstw ogółem.

Najwyższy przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na gospodarstwo domowe w 2011 roku (podobnie jak w 2010 roku) osiągnęły gospodarstwa pracujących na własny rachunek – ok. 5058 zł. W gospodarstwach rolników wyniósł on ok. 4178 zł, pracowników 4157 zł, emerytów – 2477 zł. Najniższym dochodem rozporządzalnym na gospodarstwo domowe dysponowały gospodarstwa rencistów – 1756 zł. W przypadku przeciętnych miesięcznych wydatków na gospodarstwo domowe sytuacja przedstawia się następująco: gospodarstwa pracujących na własny rachunek przeciętnie miesięcznie wydawały – 4126 zł, gospodarstwa pracowników – 3362 zł, rolników – 3126 zł, emerytów – 2147 zł i rencistów – 1627 zł (w 2010 roku wydatki w gospodarstwach domowych pracowników były niższe niż gospodarstw rolników).

Jeżeli chodzi o przeciętne miesięczne rozchody i wydatki w 2011 roku, przy uwzględnieniu charakteru aktywności zawodowej gospodarstwa domowego, wielkość wydatków na rekreację i kulturę oraz na restauracje i hotele, czyli na obszary związane z turystyką, na tle struktury wszystkich wydatków przedstawiała się następująco:

Tabela 3. Przeciętne miesięczne rozchody na 1 osobę w gospodarstwach domowych w 2011 roku

Specyfikacja	Ogółem	Razem wszystkich pracowników	Pracowników na stanowiskach robotniczych	Pracowników na stanowiskach nierobotniczych	Razem emerytów i rencistów	Emerytów	Rencistów
Rozchody netto w tym:	2535,54	3970,94	2332,36	4616,34	2064,07	2120,35	1904,88
Wydatki	1647,90	2331,72	1585,88	2625,49	1410,73	1444,59	1314,95
Towary i usługi konsumpcyjne	1542,69	2178,75	1481,41	2453,41	1316,09	1346,97	1228,73
Żywność i napoje bezalkoholowe, alkoholowe, tytoń, narkotyki	422,60	478,32	463,99	483,98	405,51	405,70	403,68

Tabela 3. Przeciętne miesięczne rozchody... (cd.)

Specyfikacja	Ogółem	Razem wszystkich pracowników	Pracowników na stanowiskach robotniczych	Pracowników na stanowiskach nierobotniczych	Razem emerytów i rencistów	Emerytów	Rencistów
Mieszkanie, jego utrzymanie i energia	503,74	621,08	477,27	677,73	463,58	472,93	437,14
Transport i łączność	163,91	313,17	221,73	349,18	104,47	110,46	87,52
Odzież i obuwie	63,98	134,46	54,18	166,08	36,47	37,51	33,53
Rekreacja i kultura	120,18	226,13	96,52	277,17	81,05	86,07	66,86
Edukacja	8,46	27,56	2,07	37,60	0,78	0,85	0,58
Zdrowie	112,39	92,24	41,71	112,14	129,14	131,97	121,13
Restauracje i hotele	62,10	142,31	66,96	171,98	27,95	29,53	23,48
Pozostałe towary i usługi	85,32	143,47	56,98	177,54	67,46	71,94	54,81
Wydatki pozostałe	105,20	152,98	104,47	172,08	94,64	97,62	86,22
Kieszonkowe	—	—	—	—	—	—	—

Źródło: opracowanie własne wg danych GUS.

Analiza danych zamieszczonych w tabeli 3 pozwala stwierdzić, że największe wydatki na rekreację i kulturę, a także restauracje i hotele, czyli cele turystyczne, w 2011 roku ponosiły gospodarstwa pracowników na stanowiskach nierobotniczych. W ujęciu procentowym stanowiło to odpowiednio niemal 10,6% i 6,6% całości wydatków. Wynika to z wysokości dochodów, jakie osiąga ta grupa zawodowa, oraz specyficznych gustów i preferencji typowych dla osób z wyższym wykształceniem i zajmujących wyższe stanowiska zawodowe. Najmniejsze wydatki na rekreację i kulturę oraz restauracje i hotele były udziałem rencistów. W ujęciu procentowym stanowiło to zaledwie 5,1% i 1,8% całości wydatków ponoszonych przez tę zbiorowość. Wynik ten nie jest żadnym zaskoczeniem, ponieważ ta społeczność nie tylko nie wykazuje wysokich dochodów, ale również odznacza się niepełnosprawnością, znacznie ograniczającą możliwości uczestniczenia w ruchu turystycznym.

Podsumowanie

Rynek usług turystycznych podlega ciągłym przemianom pod wpływem różnorodnych impulsów płynących z otoczenia międzynarodowego, a także

czynników wynikających z uwarunkowań krajowych, regionalnych i lokalnych (por. [12], s. 1). Wpływ tych czynników uwidacznia się zarówno od strony popytowej, tj. funkcjonowania przedsiębiorstw tego sektora, jak i od strony popytowej, a więc klienta usług turystycznych. Kryzys gospodarczy nieodwrotnie kojarzy się ze spadkiem aktywności gospodarczej i ograniczeniem wydatków społeczeństwa na potrzeby wyższego rzędu. Potrzeby wyjazdów turystycznych plasują się na wyższych szczeblach piramidy potrzeb Masłowa i, racjonalnie patrząc, należałoby się spodziewać spadku w ich zaspokajaniu przez gospodarstwa domowe. Jednakże dochody nie mają jedyne i wyłącznego wpływu na zachowania konsumenta na rynku turystycznym. Kluczową kwestią jest bowiem zrozumienie mnogości innych czynników, które decydują o podejmowaniu decyzji o wyjazdach. Wydatki turystyczne Polaków w okresie kryzysu, pomimo okresowego spadku, zwłaszcza w 2007 i 2009 roku, wykazują tendencje zwykłe. Mimo zapowiedzi, że kryzys będzie jeszcze długo trwał, prognozy w zakresie aktywności turystycznej Polaków są optymistyczne. Zakładają one bowiem dalszy wzrost liczby wyjazdów nie tylko krajowych, ale i zagranicznych, a co się z tym wiąże – wzrost wydatków na turystykę. Daje to wyraźne powody do zadowolenia dla całej branży turystycznej i świadczy o nie najgorszej kondycji finansowej polskiego społeczeństwa w dobie kryzysu. Stanowi ważny wniosek na temat charakteru zmian w zachowaniach, jakie niesie ze sobą recesja gospodarcza. Można śmiało powiedzieć, że wydatki turystyczne polskich gospodarstw domowych stanowią typowy przejaw zmian związanych z kryzysem, czyli okresowe spadki i wzrosty.

Literatura

- [1] Bywalec C., *Konsumpcja a rozwój gospodarczy i społeczny*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010.
- [2] Dobiegała-Korona B. (red.), *Zachowania konsumentów na rynku turystycznym*, ALMAMER Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej, Warszawa 2010.
- [3] Dziedzic T., Łopaciński K., Saja A., Szegidewicz A., *Polska gospodarka turystyczna w okresie światowego kryzysu*, Instytut Turystyki w Warszawie, Warszawa 2010.
- [4] Janoś-Kresło M., Mróz B. (red.), *Konsument i konsumpcja we współczesnej gospodarce*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2006.
- [5] Kieźel E., *Konsument i jego zachowania na rynku europejskim*, PWE, Warszawa 2010.
- [6] Kieźel E., Smyczka S. (red.), *Zachowania polskich konsumentów w warunkach kryzysu gospodarczego*, Placet, Warszawa 2011.
- [7] Łysoń P. (red.), *Budżety gospodarstw domowych w 2011 roku*, GUS, Departament Badań Społecznych, Warszawa 2012.

- [8] Nałęcz S. (red.), *Turystyka i wypoczynek w gospodarstwach domowych w 2009 r.*, GUS, Departament Badań Społecznych, Warszawa 2010.
- [9] Olejniczuk-Merta A., *Młodzi konsumenci w warunkach transformacji rynkowej*, WAiP, Warszawa 2009.
- [10] Rudnicki L., *Zachowania konsumentów na rynku*, PWE, Warszawa 2012.
- [11] Sobczyk G., *Zachowania konsumenckie w warunkach kryzysu (na przykładzie województwa lubelskiego)*, „Zeszyty Naukowe WSEI. Seria: Ekonomia” 2013, nr 1(6).
- [12] Zdon-Konarzewska M., Rachwał T., *Turystyka w ramach światowego kryzysu gospodarczego*, „Prace Komisji Geografii Przemysłu” nr 18, Warszawa – Kraków 2011, s. 1.
- [13] www.wikipedia.org.
- [14] www.intur.com.pl [stan z 15.08.2013].
- [15] www.unwto.org [stan z 26.08.2013].

Expenditures on Tourism in Polish Households as a Expression of Change Behaviours of Customers During Period of Crisis

Summary: The aim of this article is to show the influence of crisis on behavior of polish households. Economic factors are most important barrier in tourism traffic, but many another non-economic considerations have immense impact on polish consumers. They can significantly change the situation. Publication shows expenditures on tourism polish consumers and displays the statistical data concerning tourism. Another goal is to explain the situation in expenditures on tourism referring to economy recession. Article attempts also make the forecast about future situation in tourism in terms of crisis. The result of forecast shows gradually growth of tourist movements of polish households until 2015 year. It means economic growth for hotels, gastronomy sector or travel agencies.

Keywords: tourism, crisis, expenditures, consumers, crisis.

Łukasz ŻABSKI
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Kodeks dobrych praktyk jako narzędzie doskonalenia nadzoru korporacyjnego

Synopsis: Głównym celem artykułu jest przedstawienie oraz podkreślenie roli, jaką pełni kodeks dobrych praktyk w poprawie jakości nadzoru korporacyjnego. W pracy posłużono się metodą analizy i krytyki piśmiennictwa z zakresu etyki w biznesie, ładu korporacyjnego, etycznych kodeksów dobrych praktyk oraz metodą analizy i konstrukcji logicznej. Zaprezentowano również krótki opis badań własnych autora na temat stopnia przestrzegania zasad ładu korporacyjnego przez wybrane spółki notowane na GPW.

Głównym celem artykułu jest scharakteryzowanie i podkreślenie znaczenia kodeksu dobrych praktyk jako narzędzia pozwalającego na doskonalenie mechanizmów nadzoru korporacyjnego.

W pierwszej części pracy dokonano teoretycznego ujęcia etyki biznesu, następnie przedstawiono założenia koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu oraz scharakteryzowano znaczenie kodeksów etycznych w firmach. W drugiej części zdefiniowano pojęcie nadzoru korporacyjnego, zaprezentowano jego istotę i cele. Ponadto zostały ukazane etyczne standardy sprawowania nadzoru korporacyjnego, w tym przede wszystkim międzynarodowe i krajowe kodeksy dobrych praktyk w zakresie ładu korporacyjnego. W ostatniej części pracy dokonano analizy przestrzegania zasad nadzoru korporacyjnego przez spółki notowane na GPW w oparciu o uzyskane wyniki w toku przeprowadzonych badań własnych.

Słowa kluczowe: etyka biznesu, nadzór korporacyjny, kodeks dobrych praktyk.

Wprowadzenie

We współczesnej gospodarce rynkowej coraz większą rolę przypisuje się etycznym regulacjom w prowadzeniu działalności gospodarczej. Obecnie funkcjonowanie biznesu nie opiera się tylko na maksymalizacji zysku, ale także na podejmowaniu działań mających poprawić jakość środowiska naturalnego i życia wszystkich grup interesu. Przejawy respektowania zasad odpowiedzialnego biznesu wyrażają się także w koncepcji nadzoru korporacyjnego.

Problematyka nadzoru korporacyjnego cieszy się bardzo dużym zainteresowaniem na całym świecie. Wynika to z dynamicznego rozwoju sektora finanso-

wego, emerytalnego i inwestycyjnego, w których ma miejsce znaczne rozproszenie akcjonariatu, oraz z pogłębionych procesów globalizacyjnych. Rozwój międzynarodowej konkurencji sprawia, że konieczne jest wprowadzanie jednolitych systemów zarządzania, w tym metod sprawowania nadzoru i kontroli. W efekcie, wdrażanie jednakowych reguł postępowania przynosić będzie korzyści ekonomiczne i społeczne.

Jednym z narzędzi pozwalających na poprawę efektywności nadzoru korporacyjnego jest kodeks dobrych praktyk zawierający zasady oraz zobowiązania moralne i etyczne wobec otoczenia. Inaczej – jest on zbiorem norm postępowania i wzorców zachowań respektowanych i stosowanych przez uczestników gry rynkowej.

Głównym celem artykułu jest scharakteryzowanie i podkreślenie znaczenia kodeksu dobrych praktyk jako narzędzia pozwalającego na doskonalenie mechanizmów nadzoru korporacyjnego.

W pierwszej części pracy dokonano teoretycznego ujęcia etyki biznesu, następnie przedstawiono założenia koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu oraz scharakteryzowano znaczenie kodeksów etycznych w firmach. W drugiej części zdefiniowano pojęcie nadzoru korporacyjnego, zaprezentowano jego istotę i cele. Ponadto zostały ukazane etyczne standardy sprawowania nadzoru korporacyjnego, w tym przede wszystkim międzynarodowe i krajowe kodeksy dobrych praktyk w zakresie ładu korporacyjnego. W ostatniej części pracy dokonano analizy przestrzegania zasad nadzoru korporacyjnego przez spółki notowane na GPW w oparciu o uzyskane wyniki w toku przeprowadzonych badań własnych.

1. Teoretyczne ujęcie etyki biznesu

Etyka jest dyscypliną naukową uznawaną za część filozofii. Jako przedmiot swoich rozważań przyjmuje zagadnienia związane między innymi z pojmowaniem dobra i zła, podejmowaniem godziwych i świadomych wyborów przez człowieka. Etyka stawia pytania stanowiące często istotę sporów, które znacząco odnoszą się do problemów praktycznych, oraz poszukuje na nie odpowiedzi ([1], s. 21–22). Tym samym nie formułuje ona ogólnych prawidłowości, tylko zachęca do analitycznej refleksji nad problemami moralnymi.

Obok etyki teoretycznej wyróżnia się także etykę stosowaną. Koncentruje się ona na analizie etycznych dylematów, które pojawiają się w każdym aspekcie życia człowieka. Jej głównym celem jest praktyczne umożliwienie znalezienia etycznych rozwiązań. W swoim dorobku odnosi się nie tylko do wartości moralnych, ale także do normatywnych teorii etycznych, ogólnej teorii wartości, czy teorii metaetyki. Przedmiotem jej zainteresowań są etyczne wymiary zawodów, polityki, nowoczesnych technologii oraz działalności gospodarczej ([2], s. 25–26).

Etyka związana z praktyką gospodarczą określana jest często w literaturze krajowej i zagranicznej jako „etyka biznesu” lub też „etyka życia gospodarczego”. Uwzględnienie etyki w ekonomii wynika przede wszystkim z faktu, iż funkcjonowanie podmiotów gospodarczych, a w szczególności podejmowane przez nie decyzje biznesowe, muszą być zgodne z przyjętymi w społeczeństwie systemami norm i wartości. Na związek ekonomii z etyką zwracał uwagę w swoich pracach między innymi Adam Smith, który w swoim głównym dziele *Badania nad naturą i przyczynami bogactw narodów* z 1776 roku wskazał, że człowiek z natury jest wolnym i egoistycznym podmiotem, który odmiennością interesów nie stanowi przeszkody w osiągnięciu pożytku dla ogółu społeczeństwa ([3], s. 83–96). Podobnie jest w przypadku podmiotów gospodarczych, które w drodze współpracy przewyżniają bezwzględne dążenie do realizacji tylko własnych interesów. Obie strony w trakcie transakcji nie tylko osiągają swoje cele biznesowe, ale także znacznie intensyfikują efektywność gospodarowania zasobami, mierzoną relacją efektów do nakładów. Wobec tego prowadzenie biznesu zgodnie z moralnością sprzyja podnoszeniu aktywności ekonomicznej, która może następnie stanowić krok w rozwoju osobowości własnej firmy i jej interesariuszy ([4], s. 114).

Istnienie etyki w ekonomii można rozpatrywać w oparciu o dwie grupy poglądów. Pierwszy zespół poglądów dotyczy etyki społecznej, która obejmuje system norm i wartości dotyczących sposobu postępowania całego społeczeństwa. Jest ona znacznie szersza niż etyka działalności gospodarczej, ponieważ wychodzi poza sferę biznesu i dotyka kwestie związane z kontaktami interpersonalnymi między ludźmi czy rolą i znaczeniem rodziny w społeczeństwie. Dostarcza tylko ogólnych kryteriów pozwalających na rozwiązanie problemów etycznych rodzących się w konkretnych przypadkach. Z kolei drugą grupę poglądów stanowi społeczna odpowiedzialność biznesu odnosząca się do indywidualnego podmiotu gospodarczego ([4], s. 114–115). Jej treść jest bardziej szczegółowa niż etyki społecznej i tym samym można znaleźć na jej gruncie propozycje rozwiązań wielu problemów.

W obszarze etyki gospodarczej wymienia się etykę biznesu jako dziedzinę refleksji etycznej odnoszącej się do przedsiębiorców. Samo pojęcie etyki biznesu definiowane jest z jednej strony jako subdyscyplina filozofii, której rozważania koncentrują się na sformułowaniu reguł etycznych oraz określeniu wpływu praw wolnego rynku na etyczne prowadzenie na nim działalności biznesowej ([5], s. 56). Z drugiej zaś strony jej znaczenie tłumaczy się w normach, zwyczajach przyjętych w praktyce gospodarczej ([6], s. 16–17). Zdaniem G. Hansena, etyka biznesu zmierza do stawiania zasad i tworzenia standardów działań, które będą odpowiednie z punktu widzenia moralności ([7], s. 91). Zatem, jak wskazuje G. Bokszańska, celem etyki biznesu, rozumianej jako praktyczna działalność, jest określenie podstaw do świadomego podejmowania decyzji poprzez sformu-

łowanie właściwych wartości i norm, które powinny wpisać się w obraz biznesu, a także zapewnienia warunków do ich przestrzegania ([1], s. 37).

Zakres badawczy etyki biznesu obejmuje pięć podstawowych obszarów ([8], s. 43):

1. stosowanie ogólnych sposobów analizy i zasad etycznych do konkretnych sytuacji działalności gospodarczej,
2. poszukiwanie odpowiedzi na pytania dotyczące aspektu moralności w biznesie,
3. ocena moralnych podstaw praktyki gospodarczej oraz moralnych aspektów innych przesłanek,
4. rozstrzyganie problemów makroekonomicznych dzięki sięgnięciu do dorobku filozofii i innych dziedzin nauki (m.in. teorii organizacji i zarządzania, teorii kosztów transakcyjnych itp.),
5. charakterystyka godnych wartości i działań podmiotów i firm do podtrzymywania i upowszechniania.

Podsumowując, należy podkreślić, że zasadność wykorzystywania etyki w życiu gospodarczym wynika przede wszystkim z faktu, iż podejmowane decyzje biznesowe dotyczą bezpośrednio innych podmiotów. W efekcie mogą one prowadzić do negatywnych zmian w środowisku społeczno-gospodarczym i naturalnym (np.: patologie, bezrobocie, skażenie środowiska), ale także w obrębie wzorców zachowań, tradycji i obyczajów (np.: zastąpienie bezpośrednich kontaktów relacjami wirtualnymi itp.).

1.1. Koncepcja społecznej odpowiedzialności biznesu

Społeczna odpowiedzialność biznesu (*corporate social responsibility*) wyraża się w przestrzeganiu zasad etyki w prowadzeniu działalności gospodarczej. Sama koncepcja powstała jako sposób na wyeliminowanie negatywnych zjawisk związanych z funkcjonowaniem korporacji jako dominującej formy prowadzenia zorganizowanej przedsiębiorczości we współczesnym świecie biznesu. W podmiotach tych występuje rozdzielenie funkcji zarządzania od własności. Przekazanie uprawnień do zarządzania spółką do kompetencji kadry kierowniczej zrodziło problem skutecznego monitorowania przez właścicieli działań podejmowanych przez pełnomocników pod względem wypełniania przez nich zadań zgodnie z interesem właściciela. Powyższa sytuacja jest przedmiotem teorii agencji, która skupia się na analizie problemu odmienności interesów między właścicielem a zarządzającym i ukazuje jego zastosowanie w różnych aspektach funkcjonowania podmiotów gospodarczych.

Koncepcja społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw głosi, iż funkcjonowanie biznesu nie tylko musi opierać się na maksymalizacji zysku, ale również w swoich decyzjach i działaniach powinno kierować się dobrem ogółu, czyli podmiotów, które bezpośrednio i pośrednio mają z nim do czynienia. Odpowiedzialność społeczna biznesu jest pewnego rodzaju wyrazem starań różnych grup społecznych w walce z pojawiającymi się nierównościami w wolnej go-

spodarce ([9], s. 132). Podmioty gospodarcze zmuszone są do kształtowania pozytywnych relacji z otoczeniem, a w szczególności z interesariuszami, czyli wszystkimi osobami będącymi w sposób bezpośredni lub pośredni zainteresowanymi efektami działalności firmy. Są to między innymi grupy inwestorów, grupy biznesu, dostawcy, odbiorcy, klienci, pracownicy, wierzyciele itp. Interesariusze dokonują oceny moralnej działań firm i tym samym wyznaczają zakres społecznej odpowiedzialności biznesu ([8], s. 75–76). Wówczas gdy firmy przyjmują na siebie pod wpływem nacisków grup społecznych pewne zobowiązania moralne, to idea społecznej odpowiedzialności firmy wytycza zakres jej zobowiązań wobec grup interesów. Zdaniem Komisji Europejskiej przedsiębiorstwa same inicjują działania, które przekładają się na poprawę jakości życia interesariuszy (*stakeholders*) oraz oddziałują na stan środowiska naturalnego. Zjawisko to spowodowane jest rosnącą świadomością, że racjonalne i odpowiedzialne zachowania umożliwiają osiągnięcie stabilnego sukcesu biznesowego [10]. Zatem należy stwierdzić, że dotychczasowy zakres odpowiedzialności podmiotów gospodarczych znacząco się zwiększył, ponieważ teraz nie tylko obejmuje grupy zainteresowane działalnością przedsiębiorstwa ze względu na posiadane w nim pakiety akcji lub udziałów. Aktualnie, aby móc utrzymać założony poziom rozwoju biznesu, należy mocno akcentować kwestie środowiskowe i społeczne w planach i decyzjach na poziomie strategicznym, taktycznym i operacyjnym. Jednocześnie respektowanie praw i konsekwencji własnej działalności gospodarczej w ramach odpowiedzialnego biznesu stało się stałym elementem ładu korporacyjnego dotyczącego sprawowania nadzoru i kontroli nad przedsiębiorstwem.

1.2. Znaczenie kodeksów etycznych w przedsiębiorstwach

Obecnie coraz częściej przedsiębiorstwa formułują kodeksy etyczne zawierające zasady oraz zobowiązania wobec interesariuszy. Stanowią one zbiór norm postępowania i wzorców zachowań respektowanych i stosowanych przez firmy. Najczęściej przybierają one postać kodeksów ogólnych opisujących podstawowe cele przedsiębiorstwa i jego relacji z otoczeniem, a także kodeksów szczegółowych zawierających szczegółowe reguły i zasady zachowań dla określonej grupy, np.: dla pracowników, akcjonariuszy, właścicieli ([11], s. 276).

Kodeksy etyczne firm posiadają podobną konstrukcję. We wstępie podkreśla się zasady, jakimi kieruje się podmiot gospodarczy w swojej działalności, oraz misję i cele. Z kolei we właściwej części zawierającej rozdziały i podrozdziały umieszcza się zagadnienia związane z działaniami wobec właścicieli, partnerów, pracowników, dostawców, konkurentów i społeczeństwa. Ponadto firmy określają także zakres odpowiedzialności kadry menedżerskiej i organu nadzorczego wynikającej z przyjętych zobowiązań. Najczęściej dotyczą one prezentacji korzyści, jakie osiąga społeczeństwo w efekcie funkcjonowania firmy lub też zakazów i ograniczania praktyk niezgodnych z wartościami etycznymi. Należy pod-

kreślić, że kodeksy etyczne nie zawierają powodów, dla których słuszne staje się realizowanie przyjętych w nich zasad i norm postępowania ([8], s. 78).

Do głównych funkcji formułowanych i przyjmowanych kodeksów etycznych można zaliczyć:

- funkcję informacyjną – sygnalizowanie interesariuszom firmy o przyjętych zobowiązaniach społecznych,
- funkcję wizerunkową – kształtowanie właściwego wizerunku publicznego, w celu osiągnięcia korzyści ekonomicznych,
- funkcję motywującą – osiąganie wyższej produktywności dzięki jasnemu wyznaczaniu celów biznesowych,
- funkcję integrującą – wyrównywanie systemów wartości i norm moralnych w życiu gospodarczym poprzez wprowadzanie kodeksów uniwersalnych, wzorcowych.

Pierwszym dokumentem będącym swego rodzaju kodeksem etycznym dla biznesu był *Manifest* z Davos. Manifest ten sporządzono w trakcie III Europejskiego Sympozjum Zarządzania w 1937 roku ([12], s. 78–79). Zakomunikowano w nim, że podstawową funkcją biznesu jest odpowiedzialność wobec interesariuszy i całego społeczeństwa, kolejną dopiero maksymalizacja zysku. Dokument zawiera sześć postanowień, których odbiorcami są menedżerowie i kierownictwo organizacji, odpowiedzialni za przestrzeganie opracowanych w manifestie założeń.

Oprócz tego innymi zbiorami zasad i reguł postępowania w działalności gospodarczej są:

- Zasady Okrągłego Stołu z Caux z 1989 roku dotyczące utrzymania globalnej harmonii przez odpowiedzialne koła biznesu oraz zrozumienie i współpracę opartą na najwyższych wartościach moralnych i odpowiedzialnym zachowaniu jednostek. Ponadto dokument postuluje poszanowanie środowiska naturalnego, reguł prawnych oraz interesów interesariuszy [13].
- Globalne Zasady Sullivana w 1999 roku skupiające się na prawach i godności pracowników, a także na przestrzeganiu uczciwej konkurencji, inicjowaniu działań na rzecz lokalnej społeczności oraz respektowania idei zrównoważonego rozwoju [14].
- Inicjatywa Global Compact z 1999 roku nakłaniająca przedsiębiorstwa do zaakceptowania i realizowania zasad z zakresu praw człowieka, ochrony środowiska, standardów pracy i przeciwdziałania korupcji [15].

Reasumując należy stwierdzić, że tworzenie i upublicznianie kodeksów etycznych firm służy kształtowaniu wizerunku organizacji stabilnej i budzącej powszechny szacunek nie tylko w oczach własnych członków, ale także zewnętrznych grup partnerów.

2. Istota nadzoru korporacyjnego

Nadzór korporacyjny (ang. *corporate governance*) określany również jako ład korporacyjny jest przedmiotem rozważań wielu dyscyplin naukowych, w tym prawa, ekonomii, socjologii czy nauk o zarządzaniu ([17], s. 16). W literaturze przedmiotu można spotkać wiele definicji tego pojęcia, różniących się pośrednio ujęciem tematyki oraz charakterystyką systemów i mechanizmów. Na przykład według J. Jeżaka pojęcie *corporate governance* dotyczy roli innych grup interesów w funkcjonowaniu spółki oraz obejmuje zewnętrzne mechanizmy kontroli i nadzoru jej działalności (np.: rynek finansowy i kapitałowy, rynek informacji, produktów) ([18], s. 3). Z kolei zdaniem K. Zalegi termin ten „stanowi system obejmujący różne instytucje prawne i ekonomiczne (w tym formalne i nieformalne reguły działania), którego istotą jest zapewnienie zgodności i równowagi pomiędzy interesami wszystkich podmiotów (*stakeholders*) zaangażowanych w funkcjonowanie korporacji w sposób gwarantujący wzrost wartości spółki i jej rozwój” ([19], s. 9).

Powyższe szerokie ujęcie terminu pozwala wnioskować, że nadzór korporacyjny zawiera szereg powiązań między akcjonariuszami (udziałowcami), członkami zarządów, rad nadzorczych a grupami podmiotów powiązanych gospodarczo z korporacją. Powiązania te wpływają na sposób zarządzania korporacją publiczną, a także na reguły sprawowania kontroli i nadzoru. Takie rozumienie nadzoru korporacyjnego zwraca uwagę na jego dwa aspekty – materię nadzoru oraz tworzenie relacji spółki z akcjonariuszami i interesariuszami. Materia nadzoru przejawia się w zasadach i regulacjach o charakterze ekonomicznym i prawnym (wewnętrzne statuty, regulaminy oraz zewnętrzne regulacje Unii Europejskiej, państwa) ([20], s. 216). Natomiast w tworzeniu relacji spółki z akcjonariuszami i interesariuszami w głównej mierze dąży się do uformowania odpowiednich warunków dla działania przedsiębiorstwa w kontekście ekonomicznym i społecznym.

Przedstawione cechy nadzoru korporacyjnego uwzględnione są także w definicjach zagranicznych autorów. Na przykład zdaniem C. Mayera *corporate governance* to pokonywanie problemów związanych z dozorem działalności kierownictwa, poprzez który przedsiębiorstwo reprezentuje i realizuje cele inwestorów w warunkach rozproszonej własności i kontroli ([21], s. 216). Dla T. Cannona *corporate governance* to unikalny wzorzec dla każdego kraju lub społeczeństwa, opierający się na występowaniu interakcji między czterema siłami wzajemnie ze sobą powiązanymi. Siły te stanowią system prawno-instytucjonalny, struktury i zasady działania rad dyrektorów i rad nadzorczych, a także zasady obejmujące własności i strukturę właścicieli oraz presję społeczną ([22], s. 20).

Nadzór korporacyjny realizowany jest przez mechanizmy, reguły i instytucje (głównie przez radę nadzorczą), umożliwiające rozwiązywanie problemów

związanych z odmiennością interesów menedżerów i właścicieli ([23], s. 31). Na kształt systemu i mechanizmów nadzoru i kontroli w spółkach w głównej mierze wpływają uwarunkowania społeczno-polityczne oraz ekonomiczne. W efekcie właściwie opracowany system nadzoru korporacyjnego posiada mechanizmy, które doprowadzają do podejmowania przez kadre zarządzającą przedsiębiorstwem decyzji zgodnych z interesami jej właścicieli i akcjonariuszy.

Do głównych celów koncepcji nadzoru korporacyjnego można zaliczyć ([24], s. 90):

- ujednoczenie interesów stron relacji właściciel–menedżer,
- maksymalizację poziomu realizacji podstawowych celów przedsiębiorstwa, a tym samym tworzenia wartości dodanej dla akcjonariuszy i innych interesariuszy,
- zapewnienie właścicielom i grupom interesów właściwych mechanizmów i procedur kontrolowania kadry zarządzającej i niwelowaniu jej błędów,
- pozyskanie nowych źródeł finansowania na rozwój spółki poprzez podnoszenie atrakcyjności inwestycyjnej.

Efektywny system nadzoru korporacyjnego przede wszystkim chroni prawa akcjonariuszy przed nieprawidłowym i nieetycznym działaniem menedżerów, którzy często realizują własne interesy, sprzeczne z celami, dla jakich funkcjonuje podmiot gospodarczy. Przyczynia się do poprawy aktywności ekonomicznej i wizerunku organizacji godnej powszechnego szacunku.

3. Etyczne standardy nadzoru korporacyjnego

Jak wspomniano w podrozdziale 1.1. omawiającym koncepcję społecznej odpowiedzialności biznesu, zasady etyczne znajdują swój wyraz w łańdże korporacyjnym dotyczącym sprawowania nadzoru i kontroli nad przedsiębiorstwem. Wynika to między innymi z faktu, iż regulacje prawno-instytucjonalne nie zapewniają odpowiedniej ochrony właścicieli i akcjonariuszy przed nadużyciami władzy przez kadre zarządzającą spółką. Z tego powodu miały miejsce przypadki nadużyć finansowych na ogromną skalę oraz bankructw międzynarodowych korporacji, które zachwiały rynkami kapitałowo-finansowymi. W celu zwiększenia efektywności systemów i mechanizmów nadzoru nad działalnością podmiotów gospodarczych, a w szczególności zapobieganiu nadużyciu ze strony menedżerów, w spółkach publicznych opracowywane są kodeksy nadzoru korporacyjnego obejmujące zasady dobrych praktyk ([25], s. 117–118). Kodeksy te, podobnie jak kodeksy etyczne firm, zawierają reguły i normy moralne. Zaliczane są one do grupy prawa miękkiego, ponieważ są pozbawione mocy prawnej. Oznacza to, że przestrzeganie zawartych w nich dobrych praktyk nie jest obligatoryjne. Niemniej jednak ich respektowanie pozwala spółce na kreowanie pozytywnego wizerunku oraz na utrzymanie właściwych relacji z interesariuszami,

którzy powierzając swój kapitał, stale weryfikują jakość prowadzonej polityki biznesowej i informacyjnej [26].

3.1. Kodeksy dobrych praktyk

Obecnie istnieje bardzo wiele kodeksów dobrych praktyk w zakresie sprawowania nadzoru i kontroli nad spółkami. Wynika to przede wszystkim rekomendacji opracowanych przez Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), będących wzorem do formułowania krajowych kodeksów ładu korporacyjnego. Zbiory zasad opracowywane są nie tylko przez każdy kraj, ale także przez giełdy papierów wartościowych w oparciu o uwarunkowania prawne, gospodarcze czy rynku kapitałowego. Zmierzają do ich systematycznego aktualizowania, w celu dopasowania do sytuacji rynkowych [26].

Za najważniejszy globalny kodeks dobrych praktyk w łaździe korporacyjnym uważa się wspomniany już dokument OECD pt.: *Zasady nadzoru korporacyjnego OECD* z 2004 roku. Znajdują się w nim wytyczne kierowane do przedsiębiorstw, inwestorów, giełd papierów wartościowych i innych podmiotów kształtujących zadowalające systemy nadzoru korporacyjnego [27]. Zaproponowane wskazówki nie są obligatoryjne, co oznacza, że państwa członkowskie nie muszą uwzględniać ich w swoim porządku prawnym. Ponadto są tak sformułowane, by można je było uwzględniać w różnych systemach nadzoru korporacyjnego.

W dokumencie opracowano sześć podstawowych grup rekomendacji:

1. Zapewnienie podstawy dla skutecznych ram nadzoru korporacyjnego.
2. Prawa wspólników/akcjonariuszy oraz najważniejsze funkcje właścicielskie.
3. Równoprawne traktowanie wspólników/akcjonariuszy.
4. Rola interesariuszy w procesach nadzoru korporacyjnego.
5. Jawność i przejrzystość.
6. Zakres odpowiedzialności organu spółki.

Powyższe zasady są ponadto uszczegółowione przy pomocy szeregu wskazań o charakterze praktycznym.

Zapisane w dokumencie OECD zasady dobrego nadzoru korporacyjnego cechują się stopniowością i muszą być stale przekształcane, w celu dopasowywania do dynamicznie zachodzących zmian w otoczeniu. Przedsiębiorstwa, chcąc utrzymać się na rynku, powinny dokonywać cyklicznego przeglądu systemu nadzoru korporacyjnego, aby móc wykorzystywać nadarzające się szanse i możliwości ([27], s. 12, 14).

Podobne zalecenia w zakresie dobrych praktyk nadzoru korporacyjnego można odnaleźć także w dokumencie pt.: *Euroshareholders Corporate Governance Principles* opracowanym przez konfederację krajowych akcjonariuszy Euroshareholders oraz w dokumencie pt.: *Corporate Governance – Principles and Recommendations European Association of Securities Dealers EASD* stworzonym przez Europejskie Stowarzyszenie Dealerów Papierów Wartościowych – EASD.

Pierwszy z wymienionych dokumentów odnośni się pośrednio do rekomendacji OECD. Obejmuje zagadnienia związane z ochroną przed wrogim przejęciem, rolą organów nadzorczych i zarządczych, przeprowadzaniem audytu i przejrzystością polityki informacyjnej. Z kolei drugi dokument szerzej traktuje rekomendacje w zakresie dobrych praktyk nadzoru korporacyjnego, albowiem zawarto w nim kwestie związane z podstawowymi prawami akcjonariuszy, zarządzaniem konfliktami interesów, utrzymywaniem równowagi pomiędzy interesami interesariuszy, rady nadzorczej i zarządu oraz organizacją i funkcjonowaniem modeli kontroli w postaci przejęć ([28], s. 40).

W Polsce pierwszym zbiorem zasad ładu korporacyjnego był dokument pt.: *Dobre praktyki w spółkach publicznych w 2002 roku* sformułowany przez Giełdę Papierów Wartościowych. Następnie z biegiem lat aktualizowano jego zawartość przy współpracy z wieloma podmiotami i instytucjami publicznymi i prywatnymi oraz finansowymi. Aktualnie od początku 2013 roku obowiązuje nowa wersja dokumentu pt.: *Dobre praktyki spółek notowanych na GPW*. Ma się on przede wszystkim przyczynić do [29]:

- podnoszenia i utrwalania transparentności spółek giełdowych,
- poprawy jakości komunikacji spółek z inwestorami,
- podniesienia ochrony praw akcjonariuszy, także w kwestiach nieuregulowanych przez ustawodawstwo,
- niestwarzania obciążeń dla podmiotów giełdowych, nierównoważonych korzyściami wynikającymi z potrzeb rynku.

Ogólną zawartość zbioru zasad ładu korporacyjnego przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Zasady i rekomendacje dobrych praktyk dla spółek notowanych na GPW

ZASADY	REKOMENDACJE
PREAMBUŁA	Podkreślenie znaczenia ładu korporacyjnego dla zapewniania właściwego funkcjonowania polskiego rynku kapitałowego, a także wskazanie roli i działania GPW w tym obszarze
Część I. Rekomendacje dotyczące dobrych praktyk spółek giełdowych	Dotyczą przede wszystkim prowadzenia przejrzystej, efektywnej polityki informacyjnej z wykorzystaniem tradycyjnych i nowoczesnych technologii komunikacyjnych, w tym prowadzenia strony internetowej zawierającej serwis relacji inwestorskich. Ponadto rekomendacje dotyczą polityki wynagrodzeń dla członków organów zarządzających i nadzorujących oraz zrównoważonego udziału kobiet i mężczyzn w pełnieniu funkcji zarządu, nadzoru oraz możliwości udziału akcjonariuszy w walnym zgromadzeniu przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej.
Część II. Dobre praktyki realizowane przez zarządy spółek giełdowych	Odnoszą się do prowadzonej przez zarząd polityki informacyjnej, w ramach której zaleca się prowadzenie przez spółkę giełdową strony internetowej w języku polskim i angielskim zawierającą najważniejsze informacje z punktu widzenia zapewnienia jawności działania organu.

Tabela 1. Zasady i rekomendacje dobrych praktyk... (cd.)

ZASADY	REKOMENDACJE
Część III. Dobre praktyki stosowane przez członków rad nadzorczych	Dotyczą sporządzania przez radę nadzorczą oceny sytuacji spółki wraz z oceną systemu kontroli wewnętrznej i systemu zarządzania ryzykiem istotnym dla spółki. Dodatkowo zaleca się, by przynajmniej dwóch członków rady było niezależnych oraz by rada nadzorcza uczestniczyła w WZA, informowała o konfliktach interesów, tworzyła komitety audytu, w których powinien uczestniczyć co najmniej jeden niezależny członek rady.
Część IV. Dobre praktyki stosowane przez akcjonariuszy	Zalecają umożliwienie akcjonariuszom obecności i uczestnictwa w WZA tradycyjnie oraz przy użyciu środków komunikacji elektronicznej oraz dotyczą trybu podejmowania uchwał WZA i terminu ustalania dywidendy.

Źródło: opracowanie własne na podstawie [29].

Do przestrzegania stworzonych zasad nadzoru korporacyjnego Giełda Papierów Wartościowych stosuje zasadę *complain or explain* (zastosuj lub wyjaśnij dlaczego nie stosujesz), zgodnie z którą spółki giełdowe mają obowiązek zamieszczenia w raporcie rocznym, jednostkowym i skonsolidowanym stosowne oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego [29]. W dokumencie tym spółki publiczne wskazują, które zasady są przez nie respektowane. W przypadku, gdy nie przestrzegają którejs z reguł, to zobowiązane są do złożenia wyjaśnień, w tym określenia, czy zasada nie jest realizowana tymczasowo, czy dożywotnio, oraz wskazania możliwych czynności naprawczych.

3.2. Ocena przestrzegania zasad nadzoru korporacyjnego

Przeprowadzono samodzielnie badanie (Szerszy opis metodologii badania oraz uzyskanych wyników zob.: [31], s. 163–167), którego głównym celem była ocena stopnia przestrzegania przez spółki giełdowe zasad ładu korporacyjnego zawartych w dokumencie *Dobre praktyki spółek notowanych na GPW*. Celowi głównemu towarzyszyły ponadto następujące cele szczegółowe:

- określenie poziomu polityki informacyjnej badanych spółek w zakresie publikowania oświadczeń o stosowaniu rekomendacji kodeksu dobrych praktyk na stronach internetowych,
- identyfikacja zasad ładu korporacyjnego, które nie są realizowane przez badane podmioty,
- analiza przyczyn niewypełniania wskazanych przez badane spółki rekomendacji zawartych w kodeksie dobrych praktyk.

Próbę badawczą stanowiło 100 spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, wybranych metodą doboru losowego, prostego. Na podstawie przeprowadzonych badań własnych wysunięto następujące wnioski:

- Pośród badanych podmiotów 97% umieściło na swoich stronach internetowych właściwe oświadczenie zawierające deklarację o przestrzeganiu zasad ładu korporacyjnego. W pozostałych 3% spółek nie udało się odnaleźć stosownych informacji wśród publikowanych raportów rocznych.
- Wśród badanych spółek, 21 podmiotów nie stosowało trwale lub przejściowo, bądź stosowało w ograniczonym zakresie, 3 zasady. Z kolei 11 spółek nie realizowało więcej niż 5 zasad.
- Najczęściej badane przedsiębiorstwa nie przestrzegały zasad stanowiących o zapewnieniu udziału akcjonariuszy w WZA przy wykorzystaniu sieci Internet oraz umieszczaniu zapisów z odbytych WZA na korporacyjnej stronie internetowej, gdyż nie posiadały one odpowiedniej infrastruktury teleinformatycznej. Wskazywały także na wielkość kosztów przystosowania, których poniesienie nie jest ekonomicznie uzasadnione.
- Prawie połowa (47%) analizowanych podmiotów notowanych na GPW nie posiada polityki wynagrodzenia oraz zasad jej ustalania. Jako uzasadnienie spółki podawały brak prawnego obowiązku prowadzenia jawnej i przejrzystej strategii personalnej i kryteriów, w oparciu o które dokonuje się ustalenia poziomu wynagrodzeń osób zasiadających w organach zarządczych i nadzorczych.
- W 30% badanych podmiotów nie występuje zrównoważony udział kobiet i mężczyzn w radach nadzorczy i zarządach spółek publicznych. Niemniej jednak należy podkreślić, że rekomenduje się obsadzanie na ważnych stanowiskach osób reprezentujących w obecnym składzie mniejszościową płć. Głównym celem takiego działania jest wykorzystanie doświadczenia i wartości obu płci w podejmowaniu kluczowych decyzji biznesowych.

Podsumowanie

Obecnie prowadząc działalność gospodarczą, należy mieć na uwadze wymagania stawiane przez szeroko pojęte otoczenie, które na bieżąco ocenia każdy aspekt funkcjonowania podmiotu i w efekcie decyduje o jego sukcesie w grze rynkowej. Wynika to przede wszystkim z faktu, iż uwzględnienie potrzeb społeczeństwa, w tym grup interesariuszy bezpośrednio lub pośrednio związanych z przedsiębiorstwem, sprzyja budowaniu wizerunku firmy kierującej się w swojej działalności normami etycznymi i moralnymi.

Jednym z aspektów etycznego postępowania przedsiębiorstw jest nadzór korporacyjny będący systemem sprawowania nadzoru nad podmiotem zgodnie z oczekiwaniami nie tylko właścicieli/akcjonariuszy, ale także interesariuszy. Powszechnie opracowywane są kodeksy dobrych praktyk zawierające rekomendacje dla każdej z grup interesu, w celu zapewnienia odpowiedniej ochrony praw wynikających z posiadanych pakietów udziałów lub akcji oraz podnosze-

nia przejrzystości funkcjonowania przedsiębiorstwa. Niestety, nie mają one nadal mocy prawnej, przez co duża część podmiotów nie przywiązuje dużej wagi do ich formułowania i właściwego przestrzegania. Potwierdziły to także samodzielne badania przeprowadzone przez autora pracy.

Podsumowując, należy podkreślić, że kodeksy dobrych praktyk w zakresie nadzoru korporacyjnego będą zyskiwały na znaczeniu. W szczególności stają się one etycznym standardem w instytucjach finansowych notowanych na giełdach papierów wartościowych, które dobrowolnie zobowiązują się do przestrzegania określonych rekomendacji, w celu zwiększenia przejrzystości polityki informacyjnej i poprawy komunikacji z inwestorami lokującymi w nich swój kapitał.

Literatura

- [1] Bokszańska G., *Etyka – biznes – zarządzanie*, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2011.
- [2] Kudrycka B., *Elementy infrastruktury etycznej w życiu publicznym*, [w:] *Etyka i polityka*, Fundacja Międzynarodowe Centrum Rozwoju Demokracji, Kraków 1998.
- [3] Bartkowiak R., *Historia myśli ekonomicznej*, Warszawa 2008.
- [4] Jasiński L., *Ekonomia i etyka*, Wydawnictwo WAM, Kraków 2012.
- [5] Strzałecka-Lewicka A., *Etyczne standardy firm i pracowników*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa 1999.
- [6] Gasparski W., Dietl J., *Etyka biznesu*, PWN, Warszawa 1997.
- [7] Hansen G., *Wprowadzenie do etyki biznesu*, [w:] *Dyskusja redakcyjna – wokół etyki zawodowej*, „Etyka” 1994, nr 26.
- [8] Klimczak B., *Etyka gospodarcza*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011.
- [9] Kietliński K., Reyes V.M., Oleksyn T., *Etyka w biznesie i zarządzaniu*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005.
- [10] *Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility – Green paper*, Directorate General for Employment and Social Affairs, European Commission, Brussels 2001, s. 7 (www.jussemp.org/Resources/Corporate%20Activity/Resources/greenpaper_en.pdf [stan z 6.07.2013]).
- [11] Gasparski W., *Wykłady z etyki biznesu. Nowa edycji uzupełniona*, Wydawnictwo WSPiZ im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2007.
- [12] Steinmann H., Schreyogg G., *Zarządzanie. Podstawy kierowania przedsiębiorstwem. Koncepcje, funkcje, przykłady*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Wrocław 2001.
- [13] *Zasady prowadzenia działalności gospodarczej przyjęte podczas obrad Okrągłego Stołu z Caux* (www.cauxroundtable.org/view_file.cfm?fileid=78 [stan z 6.07.2013]).

- [14] *The Global Sullivan Principles of Social Responsibility* (www1.umn.edu/humanrts/links/sullivanprinciples.html [stan z 6.07.2013]).
- [15] *Dziesięć zasad Global Compact* (www.globalcompact.org/pl/pol/Global-Compact/10-Zasad-GC [stan z 6.07.2013]).
- [16] Oplustil K., *Instrumenty nadzoru korporacyjnego (corporate governance) w spółce akcyjnej*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010.
- [17] Mesjasz Cz., *Ład (nadzór) korporacyjny. Geneza, definicje i podstawowe problemy*, [w:] D. Dobija, I. Koładkiewicz (red.), *Ład korporacyjny*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011.
- [18] Jeżak J., *Nadzór korporacyjny – kodeks dobrych praktyk*, „Przegląd Organizacji” 2002, nr 5.
- [19] Zalega K., *Systemy corporate governance a efektywność zarządzania spółką kapitałową*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2003.
- [20] Ignyś-Lipowiecka A., *Wybrane problemy współczesnego nadzoru korporacyjnego*, [w:] A. Zakrzewska-Bielawska (red.), *Koncepcje i metody zarządzania strategicznego oraz nadzoru korporacyjnego. Doświadczenia i wyzwania*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010.
- [21] Mayer C., *Nadzór nad działalnością spółek w gospodarce rynkowej i gospodarce z okresu transformacji*, [w:] M. Hessel (red.), *W poszukiwaniu skutecznej rady, czyli o kontroli spółek akcyjnych w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1995.
- [22] Wawrzyniak B., *Nadzór korporacyjny: perspektywy badań*, „Organizacja i Kierowanie”, nr 2, Warszawa 2000.
- [23] Koładkiewicz I., *Nadzór korporacyjny. Perspektywa międzynarodowa*, Polska Fundacja Promocji Kadr, Warszawa 1999.
- [24] Zalega K., *Spór o pojęcie corporate governance*, „Organizacja i Kierowanie” 2000, nr 3.
- [25] Bogacz-Miętka O., *Kompendium wiedzy o nadzorze i kontroli nad przedsiębiorstwem*, CeDeWu.pl, Warszawa 2011.
- [26] Aluchna M., *Dobre praktyki governance. Światowe tendencje a polskie doświadczenia*, „E-mentor” 2008.
- [27] *Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju, Zasady nadzoru korporacyjnego OECD, 2004*, s. 11 (www.oecd.org/daf/corporateaffairs/corporategovernanceprinciples/34656740.pdf [stan z 6.07.2013]).
- [28] Tamowicz P., Dzierżmanowski M., Popławski W., *Rynek standardów ładu korporacyjnego*, „Gazeta Bankowa” 2003, nr 10.
- [29] *Dobre praktyki spółek notowanych na GPW*, załącznik do Uchwały Nr 19/1307/2012 Rady Giełdy z dnia 21 listopada 2012 r.
- [30] Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wy-

maganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim (Dz. U. nr 33, poz. 259), § 91.1, ust. 5, pkt 4.

- [31] *Przestrzeganie zasad ładu korporacyjnego przez wybrane spółki publiczne w Polsce*, [w:] M. Borkowska (red.), *Ekonomia społeczna szansą na rozwój gospodarczy w dobie kryzysu*, Instytut Ekonomiczno-Przyrodniczy MarGo z/s w Oleśnicy, Karpacz 2013.

Code of Good Practice as a Tool Surveillance Corporate Improvement

Summary: The main aim of this article is to present and highlight the role the Code of Good Practice plays in improving the quality of corporate governance. Analysis and critique of the literature in the field of business ethics, corporate governance, ethical codes of good practices and the method of analysis and logical construction was used primarily in this paper. A brief description of the author's own research on the level of corporate governance by the selected companies listed on the Warsaw Stock Exchange was also presented.

Keywords: business ethics, corporate governance, code of good practices.

Katarzyna TERLICKA
Sylwia OLCZAK
Politechnika Częstochowska

Znaczenie przedsiębiorczości akademickiej w rozwoju przedsiębiorczości

Synopsis: Celem niniejszego artykułu jest zbadanie wpływu uczestnictwa studentów w inkubatorach przedsiębiorczości na podjęcie oraz prowadzenie działalności gospodarczej. Przedstawiono ocenę postaw przedsiębiorczych wśród młodych osób. Wykorzystano wyniki badań ankietowych przeprowadzonych wśród trzech wybranych przedsiębiorców, którzy skorzystali z usług Akademickich Inkubatorów Przedsiębiorczości działających przy Politechnice Częstochowskiej.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość akademicka, inkubatory przedsiębiorczości.

Wprowadzenie

Przedsiębiorczość akademicka z roku na rok zyskuje coraz większą popularność. Uczelnie dążą do rozwoju aktywności młodego społeczeństwa, dlatego też chętnie uczestniczą w kreowaniu postaw przedsiębiorczych oraz służą pomocą firmom zaczynającym swoje pierwsze kroki w biznesie. Przy wielu uczelniach działają takie instytucje, jak: uczelniane inkubatory przedsiębiorczości, uczelniane centra transferu technologii, uczelniane biura karier, inkubatory technologiczne oraz uczelniane preinkubatory, które wspierają i pomagają w dziedzinach, w których niejednokrotnie osoby chcące prowadzić własną działalność gospodarczą nie mają wiedzy i doświadczenia, np. w księgowości. Młode osoby po studiach bądź w trakcie studiowania mają potrzebę niezależności finansowej, dlatego też coraz częściej można zauważyć, że próbują własnych sił w tworzeniu samodzielnego biznesu. Taką możliwość dają m.in. akademickie inkubatory przedsiębiorczości.

Celem niniejszego artykułu jest zbadanie wpływu uczestnictwa studentów w inkubatorach przedsiębiorczości na podjęcie oraz prowadzenie działalności gospodarczej. Zostanie także przedstawiona ocena postaw przedsiębiorczych wśród młodych osób. Powyższe cele zostaną zrealizowane z wykorzystaniem

wyników badań ankietowych przeprowadzonych wśród trzech wybranych przedsiębiorców, którzy skorzystali z usług Akademickich Inkubatorów Przedsiębiorczości działających przy Politechnice Częstochowskiej.

1. Rola przedsiębiorczości akademickiej na rynku polskim

Można uznać, że przedsiębiorczość leży u podstaw powstawania przedsiębiorstwa, widoczna jest w jego sprawnym, skutecznym i efektywnym zarządzaniu oraz przystosowywaniu się do zmian zachodzących w otoczeniu. Wyrazem ekonomicznym przedsiębiorczości jest zysk i rozwój przedsiębiorstwa ([4], s. 9–10).

Współczesne badania nad fenomenem przedsiębiorczości są prowadzone przez przedstawicieli takich dziedzin nauki, jak: ekonomia, historia gospodarcza, psychologia, socjologia, kulturoznawstwo, nauki prawne i politologia. Szkoła psychologiczna podchodzi do przedsiębiorczości od strony osobowości przedsiębiorcy i cech charakteru sprzyjających osiągnięciu sukcesu lub powodujących porażkę. W ramach ujęcia socjologicznego określa się wpływ otoczenia społecznego na podejmowanie aktywności przedsiębiorczej. Podejście wpływające z nauk ekonomicznych kładzie akcent na określenie roli przedsiębiorcy w rozwoju ekonomicznym całej gospodarki lub pojedynczego przedsiębiorstwa ([3], s. 13). Dla potrzeb artykułu rozwinięte zostanie pojęcie przedsiębiorczości akademickiej, które – podobnie jak pojęcie przedsiębiorczości – jest różnie definiowane. Można wyróżnić dwa ujęcia pojęcia przedsiębiorczości akademickiej. Pierwsze opisuje przedsiębiorczość akademicką jako proces powstawania firm *spin-off* lub *spin-out*, a uczelnie jako oferentów nowych technologii, sprzedawanych wg zasad rynkowych ([5], s. 336–339). W ten sposób przedsiębiorczość akademicką sprowadzamy do procesu komercjalizacji badań naukowych, który pozwala wielokrotnie korzystać z czerpane przez naukowca oraz pozostałych partnerów naukowych i biznesowych, czyli odkrywce i uczelnię oraz inwestorów kapitałowych ([1], s. 15–18). Drugie ujęcie opisuje przedsiębiorczość akademicką jako aktywność biznesową osób związanych z uczelnią. Katarzyna Brendzel-Skowera wskazuje na trzy sposoby interpretowania przedsiębiorczości akademickiej:

- wychowywanie i przygotowywanie do aktywności gospodarczej oraz promowanie postaw przedsiębiorczych,
- wspieranie przedsiębiorców, którzy są równocześnie studentami, doktorantami, pracownikami naukowymi,
- wspieranie transferu wiedzy i nowych technologii do gospodarki ([1], s. 15–18).

Według powyższej teorii przedsiębiorczość akademicką można sprowadzić do dążenia uczelni i innych instytucji naukowych do współpracy z biznesem oraz chęci pobudzenia postaw przedsiębiorczych wśród własnych pracowników naukowych, studentów i doktorantów.

2. Wpływ inkubatorów przedsiębiorczości na postawy przedsiębiorcze

Inkubatory przedsiębiorczości pojawiły się w latach 90. w Stanach Zjednoczonych, natomiast w Polsce pierwszy inkubator powstał w 2000 roku [3]. Od tego czasu pojawiły się takie organizacje, jak: uczelniane inkubatory przedsiębiorczości, uczelniane centra transferu technologii, uczelniane biura karier, inkubatory technologiczne oraz uczelniane preinkubatory.

Uczelniane inkubatory przedsiębiorczości zajmują się wspieraniem małych firm poprzez zapewnienie na korzystnych warunkach powierzchni przeznaczonej na działalność gospodarczą, a także służą pomocą w kwestiach doradczych, finansowych, ekonomicznych, prawnych, organizacyjnych, technologicznych, patentowych. Stwarzają klimat sprzyjający rozwojowi i realizacji przedsięwzięć innowacyjnych. Umożliwiają współpracę z instytucjami naukowymi.

Uczelniane centra transferu technologii tworzą jednostki doradcze, informacyjne, szkoleniowe, które nie działają dla zysku. Ich celem jest rozwój potencjału naukowo-innowacyjnego, współpraca uczelni z prywatnymi przedsiębiorstwami, rozwój przedsiębiorczości, rozpoznawanie możliwości innowacyjnych firm. Uczelniane centra realizują programy wsparcia transferu technologii.

Uczelniane biura karier są tworzone na uczelniach, a ich zadaniem jest przygotowanie studentów do poszukiwania pracy na rynku. Organizują one różne kursy, szkolenia, a także współpracują z lokalnymi firmami, aby uczestniczyły na Targach Pracy przygotowywanych przez uczelnię.

Inkubatory technologiczne wraz z instytucjami naukowo-badawczymi pomagają w założeniu i usamodzielnieniu się na rynku małej firmy innowacyjno-technologicznej ([5], s. 336–339).

Uczelniane preinkubatory działają w ramach fundacji Akademickich Inkubatorów Przedsiębiorczości (AIP), której celem jest wspieranie i rozwój przedsiębiorczości wśród młodych osób. W całym kraju prosperują 34 inkubatory, które tworzone są przy największych uczelniach [6]. Wsparcie przez AIP polega przede wszystkim na udzieleniu pomocy w zakładaniu i rozwoju firm, które mają pomysł na innowacyjny biznes. AIP wspiera tzw. startupy w zakresie porad prawnych, księgowości, finansów, funduszy europejskich, promocji firmy, usług o wysokim potencjale rynkowo-technologicznym. Początkujący przedsiębiorcy w ten sposób oszczędzają pieniądze i skupiają się na rozwoju własnej firmy ([1], s. 15–18). Współpraca z AIP pozwala na prowadzenie działalności gospodarczej przy minimalnym ryzyku [7].

Prowadzenie działalności gospodarczej odbywa się pod osobowością prawną fundacji, czyli osoba ta nie musi załatwiać całej biurokracji związanej z założeniem firmy, ponadto nie opłaca składek ZUS, gdyż nie ma jej w rejestrze. AIP zapewnia również pomoc, a także naukę, związaną z obsługą procedur księgowych. Przedsiębiorca znajdujący się pod opieką AIP może liczyć na poradę

prawną dotyczącą prowadzenia działalności. Dla każdej z firm inkubatory przydzielają indywidualne konta bankowe, na które wpływają dochody wytworzone przez dane przedsiębiorstwo. AIP pomaga również w sferze promocji o zasięgu lokalnym bądź ogólnopolskim oraz w udostępnieniu przestrzeni biurowej czy sal dydaktycznych w celu przeprowadzenia rekrutacji, szkoleń, spotkań o charakterze biznesowym, a także spotkań z klientami, dostawcami itp. Kolejną formą pomocy, jaką oferują inkubatory, to pozyskiwanie funduszy na różne inwestycje, które planuje dana firma. AIP posiadają pakiet Benefits4Business, którego celem jest rozszerzanie portfela rabatów i dodatkowych świadczeń dla przedsiębiorców działających przy wsparciu inkubatorów ([1], s. 15–18).

3. Grupa badawcza

Do przeprowadzenia badań niezbędnych do stworzenia artykułu wybrano trzy przedsiębiorstwa, które skorzystały ze wsparcia AIP działającego przy Politechnice Częstochowskiej. Te przedsiębiorstwa to firma Animek, Maldik Media oraz ComputerSpeed.

Firma Animek powstała w 2010 roku przy wsparciu Akademickiego Inkubatora Przedsiębiorczości mieszczącego się na Politechnice Częstochowskiej. Firma od kilku lat zajmuje się organizowaniem imprez dla dorosłych i dla dzieci, np. oprawą artystyczną ceremonii ślubnych i wesel, przyjęć urodzinowych dla dzieci, itd. Atrakcje oferowane dla najmłodszych przez firmę Animek to przede wszystkim: malowanie twarzy, modelowanie balonów, zabawy z chustą. Natomiast atrakcje dla dorosłych to: występ artystów na szczudłach, akrobaci, osoby wykonujące kolorowe bańki mydlane, puszczanie balonów wypełnionych helem [8].

Firma Maldik Media także działa przy pomocy fundacji AIP od 2008 roku. Działalność gospodarcza prowadzona jest na rynku ogólnopolskim i polega na tworzeniu portali internetowych czy redagowaniu czasopism. Od niedawna firma zajmuje się także produkcją artykułów poligraficznych oraz gadżetów dla firm. Maldik Media zarządza ponadto treścią serwisów internetowych, przy dużych imprezach obsługuje biuro prasowe, a także zajmuje się planowaniem kampanii reklamowych [9].

Firma ComputerSpeed, tak jak wcześniejsze przedsiębiorstwa, działa przy wsparciu AIP. Na rynku istnieje od 5 lat i działa na terenie Częstochowy i okolic. ComputerSpeed zajmuje się obsługą informatyczną firm i klientów indywidualnych. Usługi, które oferuje firma, to przede wszystkim naprawy i modernizacje sprzętu komputerowego: komputerów stacjonarnych, laptopów, monitorów, instalacje i konfiguracje sieci, instalacje oprogramowania, archiwizacja i przenoszenie danych, czyszczenie komputerów techniczne i systemowe, strony www, zabezpieczenia komputerów, usuwanie wirusów i złośliwego oprogramowania [10].

4. Wyniki przeprowadzonych badań

Do analizy i oceny znaczenia przedsiębiorczości akademickiej w rozwoju przedsiębiorczości wykorzystano wśród badanych ankietę z pytaniami zamkniętymi, otwartymi oraz półotwartymi.

Pierwsze pytanie brzmiało: „Co skłoniło Pana/ią do skorzystania z Akademickich Inkubatorów Przedsiębiorczości?”. Dla szefa Maldik Media była to atrakcyjna oferta AIP oraz chęć spróbowania swoich sił w biznesie. Natomiast dla prezesa ComputerSpeed była to chęć przetestowania działalności. Właścicielka firmy Animek wskazała na kilka korzyści, które skłoniły ją do podjęcia współpracy; były to przede wszystkim niskie koszty prowadzenia działalności przez okres preinkubacji, możliwość pozyskania pierwszych klientów oraz utrzymanie bazy klientów po okresie preinkubacji. Można zaobserwować, że respondenci zauważyli potencjał i bezpieczeństwo, jakie daje współpraca z AIP, i to ich skłoniło do podjęcia współpracy.

Kolejne pytanie dotyczyło przebiegu współpracy z AIP. Wszyscy właściciele firm stwierdzili, że działania te przebiegały bardzo dobrze. Można wywnioskować, że zarówno jedna, jak i druga strona nie miały żadnych problemów z porozumieniem się na różnych płaszczyznach. Być może było to spowodowane tym, iż AIP działa na zasadzie partnerstwa i nie narzuca swoich metod osobom, które chcą samodzielnie decydować o losach firmy.

Na następne pytanie dwoje badanych odpowiedziało, że współpraca z AIP dała im możliwość rozwoju firmy, natomiast jeden z przedsiębiorców miał problemy z odniesieniem się do tej kwestii. Właściciele dostrzegają korzyści wpływające z tej sytuacji, dlatego też zdają sobie sprawę, jak ważna jest dla nich ta współpraca.

W pytaniu dotyczącym korzyści ze współpracy z AIP przedsiębiorcy wskazywali przede wszystkim zmianę postrzegania własnej firmy oraz w przypadku Malik Media możliwość rozwoju firmy i uzyskane kontakty biznesowe. Zróżnicowanie bierze się przede wszystkim ze specyfiki każdej branży, w której działają poszczególne przedsiębiorstwa.

Odpowiedzi na kolejne pytanie były zróżnicowane. Ankietowani mieli określić, w jakim stopniu AIP przyczyniło się do sukcesu ich firmy. Właściciele firm zaznaczyli następujące odpowiedzi: Animek: w małym stopniu, Maldik Media – w dużym stopniu, ComputerSpeed – według niego firma nie osiągnęła jeszcze sukcesu. Taka ocena może być spowodowana różnym podejściem, zrozumieniem pojęcia „sukcesu” dla każdego z ankietowanych. Być może dla niektórych jest to ich prywatna zasługa, natomiast inni doceniają fakt, iż dzięki AIP tak dobrze prosperuje jego działalność.

W następnym pytaniu respondenci mieli określić, w jakim stopniu oceniają pomoc AIP. Tutaj także były podzielone zdania w tej kwestii. 33,3% uważa, że w małym stopniu, 33,3% w średnim stopniu, 33,3% w dużym stopniu. Można

zauważyć, że niektórzy mieli większe oczekiwania względem AIP, że ta pomoc będzie być może bardziej przydatna, z szerszą ofertą wsparcia w różnych dziedzinach.

Kolejne pytanie dotyczyło elementów współpracy z AIP, które przedsiębiorcy uznali za najistotniejsze. Wszyscy przedsiębiorcy wskazali na księgowość. Z udostępnienia powierzchni biurowej skorzystali Malik Media oraz ComputerSpeed. W przypadku Malik Media była to jeszcze obsługa prawna i doradztwo.

Następne pytanie poruszało kwestię: Czy współpraca z Fundacją AIP wpłynęła na postrzeganie przez Pana/ią przedsiębiorczości? W tym przypadku respondenci nie mieli klarownej odpowiedzi – 100% zaznaczyło, iż „trudno im powiedzieć”. Świadczyć to może o tym, że znaczenie słowa „przedsiębiorczości” można różnie interpretować i jest ono tak powszechnie i stale używane, że wiele osób, w tym ankietowani, nie zastanawia się nad jej istotą, gdyż jest to dla nich zbyt oczywiste.

Na pytanie: „Czy doświadczenie jakie zdobył/a Pan/i dzięki AIP wpłynęło na Pana/ią postawę przedsiębiorczą w perspektywie długoterminowej?” 66,6% ankietowanych stwierdziło, że nie miało na to żadnego wpływu, natomiast 33,3% zaznaczyło odpowiedź – trudno powiedzieć. Wywnioskować można, iż właściciele firm od początku mieli jasno sprecyzowane cele oraz klarowną postawę przedsiębiorczą. Wiedzieli, co chcą robić i co osiągnąć poprzez własny biznes.

Zdaniem właściciela Animka oraz ComputerSpeed trudno określić im było, czy poradziliby sobie na rynku bez pomocy AIP, natomiast właściciel Maldik Media stwierdził, że nie miałby możliwości przetrwania na rynku.

Z kolejnego pytania można było dowiedzieć się, czy prowadzone przedsiębiorstwo jest pierwszą działalnością prowadzoną przez te osoby. Okazało się, że dla wszystkich respondentów jest to pierwsza firma założona przez nich przy wsparciu AIP. Można zauważyć, że ankietowani świadomie podjęli taką decyzję, gdyż pomoc w różnych kwestiach ze strony AIP dawała im przede wszystkim bezpieczeństwo, a także przekonanie, że ich działalność przetrwa na rynku i będzie się rozwijać.

Ostatnie pytanie dotyczyło rodzaju wsparcia, z jakiego skorzystali. Przedsiębiorstwo Animek oraz ComputerSpeed działali w ramach preinkubacji, natomiast Maldik Media uczestniczyło w działaniach inkubacyjnych, czyli przedsiębiorstwo było już otwarte przed przystąpieniem do współpracy z AIP.

Podsumowanie

Przedsiębiorczość może być różnie rozumiana, ma różne ujęcia i podejścia, nie jest terminem łatwym do interpretacji, potwierdza to odpowiedź respondentów na pytanie dotyczące rozumienia tego terminu. W artykule podjęto próbę

odpowiedzi na pytanie: jaki wpływ miało uczestnictwo wybranych przedsiębiorców w AIP na ich postawy przedsiębiorcze. Można stwierdzić że wszyscy przedsiębiorcy są zadowoleni ze współpracy z AIP, ponieważ wskazywali na bardzo dobrą współpracę, uznali, że współpraca ta dała możliwość rozwoju firmy. Przedsiębiorcy wskazywali na pozytywne elementy współpracy typu księgowość, obsługa prawna, doradztwo oraz udostępnianie powierzchni biurowych. Kolejnym celem była ocena postaw przedsiębiorczych wśród młodych osób. Wszyscy przedsiębiorcy mieszczą się w przedziale wiekowym 18–30, co może świadczyć o tym, że młode społeczeństwo ma wiele chęci i wykazuje duże zaangażowanie w tworzeniu pozytywnych postaw przedsiębiorczych poprzez prowadzenie, rozwijanie swoich firm na rynku. Przedsiębiorcy wskazują, że postrzeganie przez nich pojęcia przedsiębiorczości pozostaje nieokreślone, tylko właścicielka Animek zmieniła swoje postrzeganie przedsiębiorczości poprzez zmianę rozumowania prowadzenia własnej działalności gospodarczej oraz kwestię zatrudnienia i kosztów zatrudnienia. W niektórych kwestiach wszyscy właściciele firm mieli bardzo podobne zdania, natomiast w innych odpowiedziach były dość zróżnicowane. To też może świadczyć, jak bardzo odmienne podejście mają osoby na postrzeganie prowadzenia własnej działalności gospodarczej, zarządzania nią oraz próby rozwoju jej. Można stwierdzić, że współpraca z AIP w znacznym stopniu przyczyniła się do rozwoju działalności, ponieważ wszystkie firmy od momentu rozpoczęcia współpracy nadal istnieją na rynku. W przypadku firmy Animek są to 3 lata, Maldik Media i ComputerSpeed istnieją na rynku już 5 lat.

Literatura

- [1] Brendzel-Skowera K., *Rozwój przedsiębiorczości akademickiej w Politechnice Częstochowskiej*, [w:] J. Łukomska-Szarek (red.), *V międzywydziałowe seminarium kół naukowych Politechniki Częstochowskiej. Materiały konferencyjne*, Częstochowa 2012.
- [2] Cymuta M., *Katalizatory przedsiębiorczości*, „Businessman Magazine” 2001, nr 5.
- [3] Gawel A., *Ekonomiczne determinanty przedsiębiorczości*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2007.
- [4] Pacewicz I., Moszczyławska J., *Przedsiębiorczość*, Wyd. Oświatowe FOSZE, Rzeszów 2007.
- [5] Sieniewska B., Ziolo K., *Współpraca międzyuczelniana w transferze wiedzy do biznesu*, [w:] L. Kiełtyka (red.), *Rozwój i doskonalenie funkcjonowania przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2010.
- [6] http://www.aipczechochowa.pl/aip_czestochowa.html
- [7] <http://www.aipczechochowa.pl/inkubatory.html>

[8] <http://www.animek.com.pl/>

[9] <http://www.maldik-media.pl/index.php>

[10] <http://www.computerspeed.czest.pl/>

The Importance of the Academic Entrepreneurship in the Business Development

Summary: In the article one presented the evaluation of influence on students who participated in the entrepreneurship incubator on the type of business activity that they decide to undertake. What is more the author evaluated the business attitudes among the young people. One presented the results of the research obtained thanks to the surveys made among the owners of three companies.

Keywords: academic entrepreneurship, entrepreneurship incubators.

Aleksandra KRAWCZYŃSKA
Uniwersytet Łódzki

Uses and Risk of the Internet Resources for First Generation of ePatient

Summary: The information revolution of ICT has stimulated the development of new forms of market members' relationships – based on knowledge and knowledge management skills. Emergence of information society results in weakening of domination in information asymmetry, specific to medical services. Nevertheless, the massive growth of health information on the Internet and the absence of real protection from harm for citizens who use the Internet for health purposes are seen to be real problems.

This article presents selected results of research about how first generations of ePatients use the Internet to get medical and health information. It looks at the kind of information they seek and the impact of their searches on their health behaviour.

Keywords: E-patient, Internet, Consumer Behaviour, Health information.

Introduction

The ICT revolution that has taken place over the last decade resulted in the development of a new form of relations connecting market members based on knowledge and knowledge management skills. As a result, the ensuing emergence of the information society weakened the domination of the information asymmetry, which had hitherto been so specific to healthcare services sector. The patient, being so far a passive recipient of services, has become an independent customer looking for the information that is reliable by their own standards and suitable for their own needs and perception capabilities. The fact that the patient belongs to the information society increases their market awareness and contributes to the changes of their behaviour on the market of medical services.

The aim of the article is to analyse the use of the Internet information resources by the first generation of Polish e-patients. The conducive findings of the research conducted by the author on the sample of 109 students of the University of Łódź in January, 2010 and of 115 students in January 2012 have been

selected as exemplification. The survey, the aim of which was to get acquainted with the extent of the students' interest in the Internet information on healthcare issues and their evaluation of its usefulness, was carried out with the use of the standardized questionnaire interview method. The survey also raised the issues of the Internet information resources about health, consulting specialist physicians on the Internet and participation in the Internet forums and discussion groups focused on health in the broad sense of the term.

1. The ePatient – a new consumer of medical services

The notion of the information society and attempts to define it cause a lot of problems. There is no single commonly accepted definition of the term so far. Each of the authors dealing with the problem usually uses their own definition [11]. All the authors, however, commonly emphasise the importance of information and IT for almost all the aspects of the contemporary man's life, which signifies a new quality both in the life of an individual and the society. As R. Łukaszewicz i J. Unold [10] rightly observed the broad understanding of the term „information society” cannot be limited to purely technological aspects but it should combine them with their consequences for the society in its economic and particular social development. Therefore we can assume after J. Penc [14] that: „The information society is the one developing a global information network... that ensures the speed of communication and easy access to information, which creates new human relations in terms of quality as well as quantity both in economy and everyday life”. It is an undeniable fact that the driving force standing behind the growth of the information society is the enormous technological progress that took place over the last two decades of the previous century. The introduction of the WWW world computer network and common, almost unlimited, access to computer facilities these days has a revolutionary impact on the market position of today's consumers and changes the character of relations between the participants of social and business processes. Above all, these technological advances brought about massive changes in people's mentality and their perception of the world and as a result they shaped a new type of consumer whose consumer behaviours are significantly different than they used to be. The dynamics of this process has been primarily influenced by the Internet growth. The global Internet network made it easier and quicker for potential consumers of healthcare services to access the information and content previously intended for the healthcare professionals and inaccessible for the average man.

Not so long ago, the main source of objective healthcare knowledge for the patient was exclusively his or her physician. The patients' information could additionally be derived from informal communication, i.e. chats with friends and advice given to each other. Currently, a new type of the healthcare services con-

sumer – an e-patient has emerged, among others, due to the development of the Internet network that created new, and improved old ways of information acquisition as well as multiplied the extent of the impact of informal communication among patients. In the literature on the subject an ePatient [2] (or e-patient) is considered to be the Internet user seeking for healthcare information for themselves or their beloved ones.

2. Uses of the Internet resources for healthcare information

According to research, the percentage of ePatients in populations all over the world is growing increasingly. The studies of *Pew Internet and American Life Project* from 2012 indicate [5] that over 69% of all adult Americans and 8 out of 10 Internet users [4] seek for healthcare information on the net, which is an 8 percentage point increase on the year 2009. The development of healthcare Internet is one of the priorities of the European Commission adopted by all EU countries within the framework of the e-Europe programme. The research findings included in the „*WHO/European survey on eHealth consumer trends*” report also confirm that a very high percentage of Internet users search the net for healthcare purposes. The percentage of ePatients in the EU countries under survey accounted for 52% of the population under survey, which was equivalent to 83% of all the Internet users [8].

We can observe similar tendencies in the Polish society. Although the distance separating Poland from the countries at the highest level of the information technology development is still considerable, it is decreasing systematically. The number of Poles at the age of over 16 using the Internet has increased by almost 10 percentage points over the two years to reach the level of 61,1% in 2011 [1]. According to the findings of the research reports on the use of the Internet for healthcare purposes in Poland, the number of ePatients increased from 34% in 2009 [12] to 88% of the Internet users in 2011 [13]. Analysing the demographic structure of ePatients, it should be noted that according to the majority of the data available, a typical ePatient belongs to a younger age category and is a studying or well-educated person with an above average income. Although systematic diffusion of this innovation of communications is taking place in all age groups, youth between 16 and 24 years of age still represent the highest number among them [1] which is the reason why the presented survey also focused on this group.

Over 89% of the respondents were searching the net for healthcare-related content last year. They were doing so both for their own purposes and at the request of their beloved ones. The most frequent reason for searching the net was to diagnose one's own illness after its symptoms have been acknowledged (over

a half of respondents), whereas almost half of the respondents were motivated by a request of the beloved person.

The results of the survey on the information search methods indicate that the most frequent way to acquire the information was to click in the key word in the search engine. The second most useful way of this information search appeared to be this time the healthcare-related websites verified by respondents. This is a significant change of 18 percentage points as compared to the year 2010 and it can point out to a broader knowledge concerning the Internet resources but also to the patients' growing reliance on them. In comparison with the previous survey, healthcare related sections on Web portals dedicated to general topics and the Ministry of Health websites turned out to be less useful (compare Chart 1).

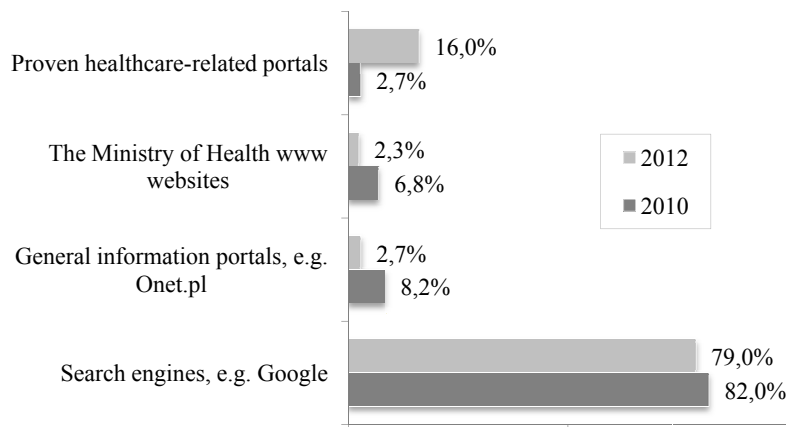


Chart 1. The most frequent methods of the healthcare information search

Source: own research.

When the object of interest is health, the patients have very clearly specified expectations as to the Internet information. They are looking for comprehensive information arranged by particular illnesses including all the treatment available. On the other hand they also expect links to related websites, among others the ones presenting people with similar health problems. The ePatients surveyed were most often searching for the information concerning different kinds of diseases, diets/losing weight and cosmetics. There has been a significant increase in the number of respondents looking for an opinion on a particular clinician (compare Chart 2).

As follows from the analysis of different kinds of information searched for on the Web, ePatients are not interested in tools enabling medical examination over the Internet that, in a sense, replace a direct contact with a clinician. They treat the Internet as a source of information that makes their decisions easier rather than use the eHealth applications available (compare Chart 3). As many as

over 92% of ePatients admit visiting the Internet forums and discussion groups dedicated to healthcare and healthy lifestyle issues. The percentage of the people surveyed that take active part in discussions on these sites is still relatively low for this age group.

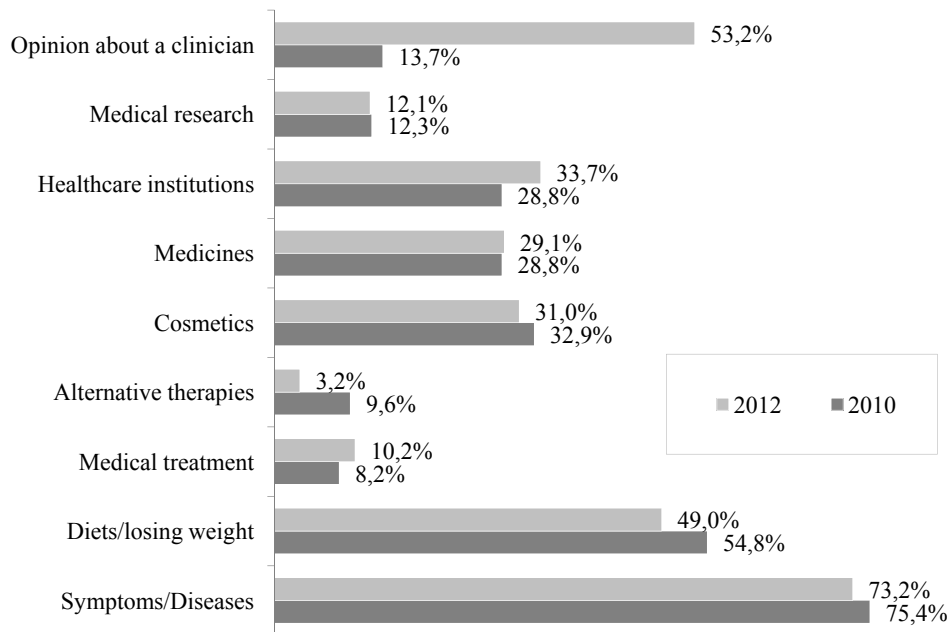


Chart 2. Categories of healthcare information searched for most frequently

Source: own research.

In 2012 already every five respondents admitted to generating their own information on health issues from the Internet forums and discussion groups. The comparison of the types of information that are searched for and shared leads to interesting conclusions. What respondents most expected of these web resources was to get acquainted with other patients' opinions about the effectiveness of a particular diet, the course of the disease, medicine dosage and the therapy side effects and to confront this information with the clinician's counsel in the real world. It should be emphasized that in comparison with the year 2010 the students got considerably more interested in ePatients' opinions on clinicians and healthcare institutions (compare Chart 4).

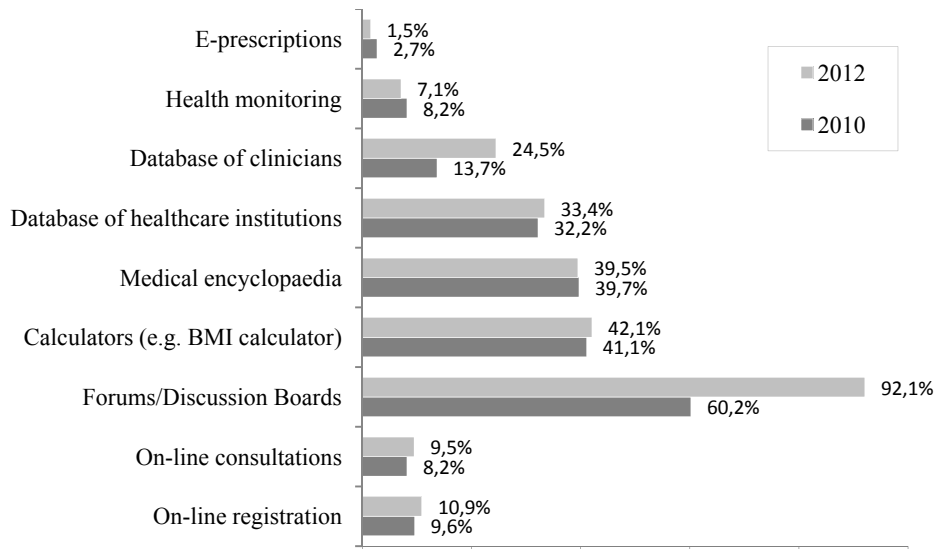


Chart 3. Use of functional tools available on healthcare-related portals and services

Source: own research.

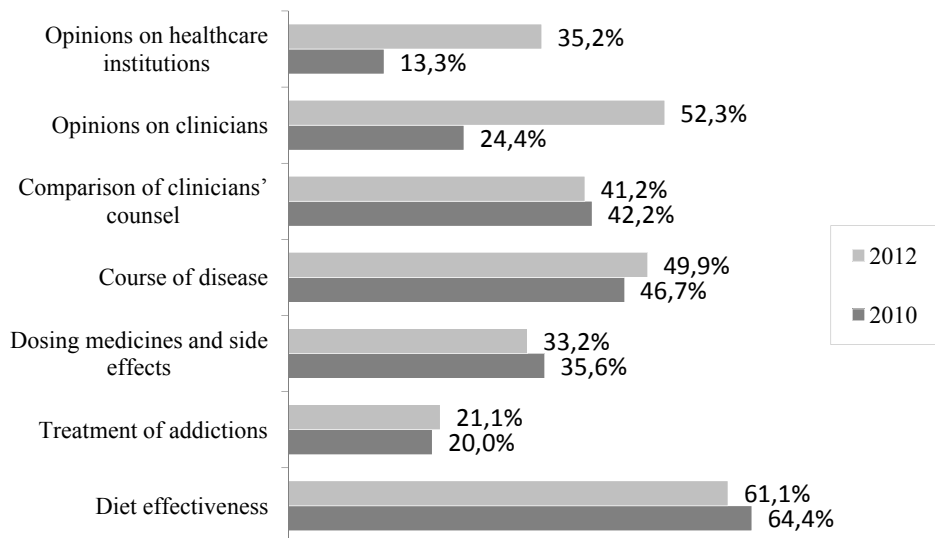


Chart 4. Information searched for on the Internet forums and in the discussion groups

Source: own research.

Tendencies concerning the process of sharing healthcare information are similar. The information that respondents still share most frequently, however to a lesser extent than in 2010, are their disease-related experiences and knowledge

(compare Chart 5). On the other hand, the tendency among the students surveyed to pass on their opinions about clinicians and healthcare institutions has considerably increased. The analysis of ePatients' opinions on one of the Internet forums (www.beutywpolsce.pl/opinie) indicates their bigger openness and readiness to share intimate medical experiences or even photos, not only by email.

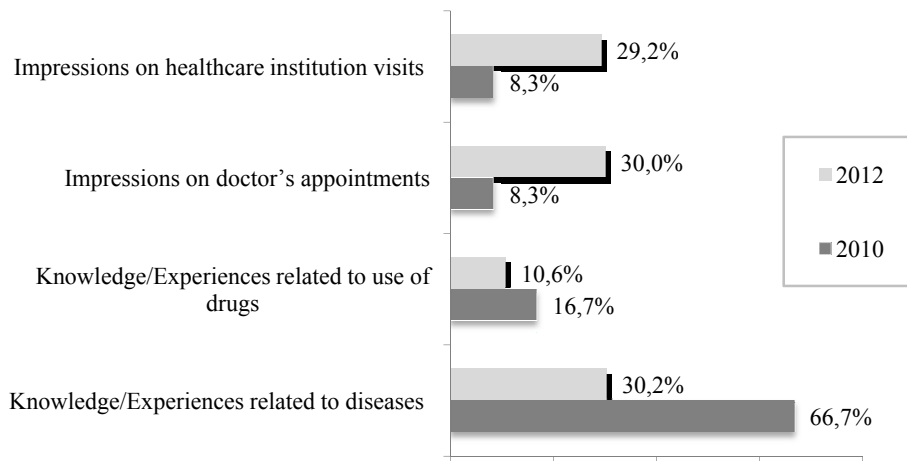


Chart. 5. The most frequently commented health-related issues on the Internet forums and in discussion groups

Source: own research.

The respondents were also asked to evaluate the usefulness of the health-related information obtained on the Internet. The proportions related to this issue have significantly changed over the period of two years. In 2010 43,8% of the respondents considered this information as less useful than the information given by the doctor whereas 15% of the respondents thought it to be more useful. In 2012 only 32,3% of the respondents treated the Web information with reserve whereas 40 % of the respondents gave priority to the Internet information over the clinician's counsel. These findings are not only surprising but also alarming. The kind of health information that the students are looking for on the net, the sources of this information as well as the trust they place in it require paying special attention to the ensuing situation.

3. The risk involved in unreliable medical information on the Internet

The patient's capacities to evaluate the knowledge acquired this way are largely limited. Apart from professional medical Internet services run by clini-

cians or doctors' associations, there are independent websites dedicated to health issues that do not always provide reliable information based on scientific data. There are cases when the patient's expectations shaped by this sort of information are unrealistic, which leads to the patient's frustration if they have not been satisfied. Sometimes the information acquired on the Internet is contradictory to the clinician's opinion or counsel. This can diminish the patient's trust for the professional and as a result have a negative effect on the patient's perception of the medical service and on the medical treatment itself and the patient's compliance with the regimen of the therapy, which, from the social point of view, is significantly more important. Unfortunately the more often patients look for medical information on the Internet, the more likely they are to try to diagnose their health on their own, to suggest or even demand particular treatment from the clinician and to insist that the doctor prescribe them some specific medicine, the name of which they know [9]; they are also more likely to take medicines in a different way than the doctor prescribed or to abandon the treatment [4]; paradoxically their requirements for detailed explanations during the course of medical treatment tend to be considerably bigger. This may, to a large extent, result from the flood of Internet data being difficult to interpret. The incorrect information on the net may bring about serious consequences [6]

1. The patient will start to believe that he or she can get cured over the Internet. The use of medical web services, even the ones enabling the patient to ask questions to professional clinicians cannot replace a direct contact with the doctor. Although in some situations the Internet can facilitate an early diagnosis, the website should clearly specify that in case the patient develops symptoms of the disease they should visit a trusted doctor.
2. The patient may overdose drugs or use diagnostic procedures excessively. Statistical surveys conducted in Great Britain [17] proved that the persons using the web to obtain information on medical treatment tend to overuse drugs. It is associated with aggressive advertising activities of pharmaceutical companies.
3. The patient may use drugs in a different way than the doctor prescribed. These discrepancies may result from the patient's misinterpretation of the drug dosage recommended by a pharmaceutical company that may differ from the dosage of the drug prescribed by the doctor following the doctor's professional experience.
4. The patient may try to apply inappropriate unproven methods of "treatment". An example can be the use of different kinds of diets without appropriate medical consultations and examinations, which usually causes more health problems for the patient.

Medical circles try to defend themselves against such situations. Special measures are initiated to verify and control the medical information on Internet [15]. In order to promote reliable information in terms of content, one of these

initiatives, Health on Net Foundation [16] based in Geneva defined principles that set up specific conditions to declare WWW services reliable and to grant them the “HONCode” certificate (“Health On the Net Foundation Code of Conduct for medical web sites”):

- The authors of the web service medical information should be specialist healthcare professionals. If it is not the case, it should be clearly notified.
- The website service can be just an educational element or explanation and it cannot replace direct contacts of the patient with a physician.
- Principles of privacy and confidentiality of the patient’s personal data should be strictly observed.
- The website information should contain all data concerning sources and literature and in case of clinical data, also clear and legible information concerning their last modification.
- Any data referring to the benefits of particular procedures or treatment as well as commercial information about particular pharmaceuticals should be based on reliable sources.
- The authors of the website service are obliged to provide clear and explicit information about how they can be contacted including their personal data and email address placed on their WWW site.
- It is also required that the data about the institution or person presenting the service be provided. It should be stated whether the service provider is a non-profit institution, a commercial institution or an individual.
- If the material is a commercial or when it is sponsored it has to provide this information in an easily noticeable way stating in a brief note who the sponsor is or what connection there is between the company and the advertised material. This HONcode clause imposes on web service providers an obligation to clearly separate the original material of a given institution from a commercial or a material sponsored by another company or institution.

Up till now HONcode has been granted to over 5,000 medical services in 72 countries worldwide.

Conclusions

We need to be aware of the fact that the research findings presented in the article are not representative. However, it appears that they may be a starting point for more in-depth research and analyses. The findings indicate that up till recently the young generation, although susceptible to different technological innovations, behaved in a quite conservative way in the area of healthcare services. Taking into consideration the results of the conducted research, however, we can observe quite an interesting characteristic trend. In fact, each succeeding year, representatives of the first generation ePatients are increasingly giving priority to the medical information provided on the Internet forums over the infor-

mation provided in a traditional way, that is in a direct contact with a physician. It is a very dangerous trend that points out to the fact that the public confidence in medical professionals is decreasing and it may have a negative impact on many aspects of the provision of medical services.

Literature

- [1] Czaplński J., Panek T. (eds.), *Diagnoza społeczna 2011*, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2011.
- [2] Ferguson T., *The first generation of e-patients*, BMJ 2004, May 15.
- [3] Flanagan A., Gartenmann Th., Lovich D., Lubkeman M., Roselund T., *The Hidden Epidemic: Finding a Cure for Unfilled Prescriptions and Missed Doses*, BCG Focus, The Boston Consulting Group, Inc, December 15, 2003.
- [4] Fox S.; Duggan M., *Tracking for Health*, Pew Research Center's Internet & American Life Project, January 28, 2013; <http://pewinternet.org/Reports/2013/Tracking-for-Health.aspx>
- [5] Fox S., *Health Topics*, Pew Research Center's Internet & American Life Project; February 1, 2011; http://pewinternet.org/Reports/2011/Health_Topics.aspx
- [6] Kasztelowicz P., *Jakość informacji medycznej w Internecie*, Kurier MP, sierpień 1999.
- [7] Kuhn P., *Era of the E-patient*, "Health Management Technology" 2010, Vol. 31, Issue 1.
- [8] Kummervold P.E., Chronaki C.E., Lausen B., Prokosch H., Rasmussen J., Santana S., Staniszewski A., Wangberg S.C., *eHealth Trends in Europe 2005–2007: A Population-Based Survey*, „J Med Internet Res” 2008, nr 10(4), <http://www.jmir.org/2008/4/e42/>
- [9] Lesser R., Lovich D., Silverstein M., *The Impact of E-Health on Patients and Physicians* BCG Inc, February 1, 2001.
- [10] Łukasiewicz R., Unold J., *Nowe społeczeństwo, nowe technologie – próba oceny stopnia rozwoju globalnego społeczeństwa informacyjnego*, Konferencja – „Społeczeństwo informacyjne przyjazne dla osób specjalnej troski”, WNEiZ US, Szczecin 2000.
- [11] Nowak J.S., *Społeczeństwo informacyjne – geneza i definicje*, [in:] J.S. Nowak, G. Bliźniuk (eds.), *Społeczeństwo informacyjne*, PTI-Oddział Górnośląski, Katowice 2005, p. 40–47.
- [12] *Portale medyczne i zdrowie*, Gemius Raport, Warszawa, marzec 2009.
- [13] *Pacjent w sieci*, Gemius Raport, Warszawa, styczeń 2012.
- [14] Penc J., *Leksykon biznesu*, AWP Placet, Warszawa 1999.

- [15] Risk A., Dzenowagis J., *Review Of Internet Health Information Quality Initiatives*, "J Med Internet Res". 2001 Oct-Dec; 3(4): e28. Published online 2001 December 26. doi: 10.2196/jmir.3.4.e28
- [16] The website of Health on Net Foundation; <http://www.hon.ch/HONcode/Conduct.html> (20.03.2013)
- [17] Wyatt J.C.: *Measuring quality and impact of the world wide web*, "British Medical Journal", June 28, 1997, Volume 314; <http://bmj.bmjournals.com/cgi/content/full/314/7098/1879> (20.04.2013)

Internetowe źródła informacji medycznych – wykorzystanie i zagrożenia dla e-pacjentów

Synopsis: Rewolucja informacyjno-komunikacyjna, jaka dokonała się w ciągu ostatniego dziesięciolecia, spowodowała rozwój nowej formy stosunków łączących podmioty rynku, formy opartej na wiedzy i umiejętności posługiwania się nią. W wyniku powstania społeczeństwa informacyjnego następuje zachwianie dominacji asymetrii informacyjnej, tak charakterystycznej do tej pory dla usług medycznych. Pacjent z biernego przedmiotu świadczenia staje się suwerennym klientem, poszukującym w sieci wiarygodnej, w jego odczuciu, odpowiadającej jego potrzebom i możliwościom percepcyjnym, informacji. Ta sytuacja z kolei stwarza poważne zagrożenia wynikające z braku realnej kontroli nad pojawiającą się w sieci informacją medyczną. Artykuł prezentuje wybrane wyniki badań dotyczących wykorzystania internetowych źródeł informacji medycznych przez pierwszą generację e-pacjentów.

Słowa kluczowe: e-pacjent, Internet, zachowania konsumentów, informacje medyczne.

Artur ZIMNY

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Koninie

Współpraca uczelni z przedsiębiorcami jako wyraz nowego podejścia do zarządzania szkołą wyższą

Synopsis: Celem artykułu jest zaprezentowanie zmian w spojrzeniu na sposób zarządzania szkołami wyższymi oraz podkreślenie potrzeby budowania odpowiednich relacji między uczelniami a przedsiębiorcami. W opracowaniu przedstawione zostały wnioski i postulaty ujęte w dokumentach unijnych i krajowych, które odnoszą się do kwestii współpracy uczelni z przedsiębiorcami, oraz propozycje sformułowane w *Strategii rozwoju szkolnictwa wyższego w Polsce do 2020 roku* opracowanej przez konsorcjum Ernst & Young Business Advisory i Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, które stanowią wyraz nowego podejścia do zarządzania szkołą wyższą.

Słowa kluczowe: szkolnictwo wyższe, przedsiębiorcy, zarządzanie, współpraca.

Wprowadzenie

Wzrost liczby studentów o prawie 1,5 mln oraz zwiększenie wskaźnika skolaryzacji o ponad 40 punktów procentowych w ostatnich dwóch dekadach to niewątpliwie sukces okresu transformacji. Cena tego sukcesu, w postaci obniżenia jakości kształcenia, jest jednak bardzo wysoka. Potwierdzają to różnego rodzaju raporty i wyniki badań wskazujące na rosnącą lukę między wiedzą i umiejętnościami absolwentów szkół wyższych wchodzących na rynek pracy a oczekiwaniami pracodawców ([16], s. 24). Polski system szkolnictwa wyższego nie spełnia oczekiwań nie tylko przedsiębiorców, ale również studentów, którzy dość często nie są zadowoleni z praktycznego aspektu kształcenia. Należy jednak podkreślić, że problem ten jest bolączką wielu krajów Unii Europejskiej. Konieczność powiązania oferty kształcenia szkół wyższych z potrzebami rynku pracy, a jednocześnie chęć konkurowania europejskich uczelni z uczelniami amerykańskimi i azjatyckimi, przyczyniają się do nowego spojrzenia na sposób zarządzania szkołą wyższą.

W oparciu o analizę licznych opracowań dotyczących europejskiego i polskiego systemu szkolnictwa wyższego można nawet stwierdzić, że tak jak w la-

tach 80. XX w. pojawiła się koncepcja nowego zarządzania publicznego (*New Public Management*) oparta na założeniu, że można poprawić zarządzanie administracją publiczną, stosując metody i techniki zarządzania wykorzystywane w sektorze prywatnym ([2], s. 156), tak obecnie rodzi się koncepcja nowego zarządzania uczelnią (*New University Management*), która również w dużej mierze czerpie wzorce z sektora prywatnego. W opinii autora, jednym z kluczowych elementów tej koncepcji, a zarazem warunków jej wdrożenia, jest ścisła współpraca uczelni z przedsiębiorcami.

1. Nowe podejście do zarządzania uczelnią

Na przestrzeni wieków uczelnie ewoluowały od uniwersytetu średniowiecznego (pierwszej generacji) poprzez uniwersytet humboldtowski (drugiej generacji), aż do uniwersytetu trzeciej generacji [24]. Do niedawna jeszcze były one instrumentami służącymi wpajaniu świadomości narodowej i ugruntowania narodowej tożsamości. Dzisiaj, w nowej, ponadnarodowej i globalnej perspektywie, stają się instrumentami służącymi wspieraniu wzrostu gospodarczego oraz wzmacnianiu konkurencyjności i innowacyjności gospodarki ([16], s. 354–355). W ślad za zmianami systemu wartości zmienia się filozofia zarządzania uczelnią. W dalszej części niniejszego opracowania omówione zostaną rozwiązania zaproponowane w *Strategii rozwoju szkolnictwa wyższego w Polsce do 2020 roku* opracowanej przez konsorcjum Ernst & Young Business Advisory i Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową [15], których celem jest wprowadzenie przejrzystości rozdziału funkcji w uczelniach, a tym samym urzeczywistnienie nowej koncepcji zarządzania.

Autorzy dokumentu przygotowanego na zlecenie Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego proponują ukonstytuowanie w ustroju szkół wyższych pięciu organów: rady powierniczej, kolegium rektorskiego, senatu akademickiego, rady pracowniczej oraz samorządu studentów i doktorantów. Rada powiernicza miałaby składać się z siedmiu członków: jednego reprezentującego Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego oraz po dwóch wyłonionych spośród kandydatur zgłoszonych przez senat uczelni, władze samorządu terytorialnego właściwego ze względu na lokalizację uczelni oraz organizacje reprezentujące przedsiębiorców. Do najważniejszych zadań rady powierniczej należałoby w szczególności: nadawanie statutu uczelni na wniosek kolegium rektorskiego, zaopiniowany przez senat akademicki, radę pracowniczą oraz samorząd studentów i doktorantów; powoływanie i odwoływanie członków kolegium rektorskiego i kwestora oraz osób pełniących inne funkcje, a także ustalanie szczegółowego zakresu ich obowiązków i odpowiedzialności; ocena działania członków kolegium rektorskiego, a także osób pełniących inne funkcje; uchwalanie, na wniosek kolegium rektorskiego, zaopiniowanej przez senat, radę pracowniczą oraz przez samorząd

studentów i doktorantów, strategii uczelni i dokonywanie okresowej oceny jej realizacji; uchwalanie, na wniosek kolegium rektorskiego, rocznego planu rzeczowo-finansowego oraz dokonywanie oceny wykonania tego planu; zatwierdzanie sprawozdania finansowego; przyjmowanie rocznego sprawozdania kolegium rektorskiego z działalności uczelni. Drugim proponowanym organem w uczelniach jest kolegium rektorskie, w którego skład wchodziłby rektor, prorektorzy oraz kanclerz. Kolegium stanowiłoby zarząd uczelni i podejmowałoby decyzje we wszystkich sprawach niezastrzeżonych w statucie do kompetencji innych organów. Z kolei w skład senatu akademickiego mieliby wchodzić przedstawiciele nauczycieli akademickich oraz przedstawiciele samorządu studentów. Kompetencje tego organu sprowadzałyby się do opiniowania, między innymi, strategii uczelni, regulaminu studiów i innych regulaminów wskazanych w statucie, projektów programów dyplomowych, dużych projektów badawczych, projektów utworzenia jednostek organizacyjnych uczelni oraz określenia ich zadań, kandydatów na stanowiska kierowników jednostek organizacyjnych, zawierania umów o współpracy merytorycznej (naukowej, dydaktycznej itp.), rocznych sprawozdań kolegium rektorskiego z działalności uczelni oraz wniosków o zatrudnienie na stanowiska profesorskie. Pozostałe dwa organy uczelni, tj. rada pracownicza oraz samorząd studentów i doktorantów, byłyby odpowiedzialne za reprezentowanie ogółu pracowników oraz studentów i doktorantów uczelni.

Zaprezentowane wyżej rozwiązania w wielu aspektach są zbliżone do rozwiązań stosowanych w sektorze prywatnym, a przede wszystkim w spółkach kapitałowych. Postulowany zakres zadań rady powierniczej pozwala bowiem dostrzec pewne podobieństwa między tym organem a radą nadzorczą, natomiast specyfika działania kolegium rektorskiego jest zbliżona do zakresu działalności zarządu spółki kapitałowej [22]. Wdrożenie zaproponowanych rozwiązań w polskim szkolnictwie wyższym, prawdopodobnie w perspektywie kilkunastu lat, może jednak napotkać pewne trudności. Sposobów przezwyciężenia tych trudności należy, zdaniem autora, upatrywać we współpracy z przedsiębiorcami. Współpraca ta powinna mieć charakter kompleksowy i długotrwały. Powinna być wyrazem pewnej strategii, a nie sprowadzać się do krótkotrwałych i dorywczych działań nakierowanych na osiągnięcie doraźnych korzyści.

2. Współpraca uczelni z przedsiębiorcami w świetle dokumentów unijnych

Potrzeba usystematyzowania i wzmocnienia relacji uczelni z przedsiębiorcami była wielokrotnie podkreślana w dokumentach wydawanych przez instytucje UE – w komunikatach Komisji Europejskiej ([3], [4]) oraz rezolucjach Rady Unii Europejskiej [12] i Parlamentu Europejskiego ([9], [10], [11]). W dalszej części opracowania zaprezentowane zostały wnioski i postulaty sformułowane

w dwóch dokumentach, które bezpośrednio odnoszą się do kwestii współpracy uczelni z przedsiębiorcami.

W komunikacie Komisji Europejskiej z dnia 2 kwietnia 2009 r. *Nowe partnerstwo na rzecz modernizacji uczelni: Forum UE na rzecz dialogu uczelni i przedsiębiorstw* zagadnienia i wyzwania współpracy zostały ujęte w postaci sześciu tematów: nowe programy nauczania, sprzyjające zwiększaniu szans na rynku pracy; rozwijanie przedsiębiorczości; transfer wiedzy: praktyczne wykorzystywanie wiedzy; mobilność – ponad granicami oraz pomiędzy biznesem a środowiskiem akademickim; otwarcie uczelni na działania w zakresie kształcenia przez całe życie; lepsze zarządzanie uczelniami. W ramach pierwszego tematu zwrócono uwagę na potrzebę włączenia do programów nauczania umiejętności przekrojowych (możliwych do zastosowania w różnych dziedzinach) oraz podstawowych pojęć z zakresu ekonomii i techniki. W aspekcie rozwijania przedsiębiorczości za szczególnie ważne uznano regularny przepływ studentów i wykładowców z uczelni do przedsiębiorstw oraz stałą obecność przedsiębiorców w środowiskach akademickich. W trzecim obszarze stwierdzono, że nawiązanie partnerstwa między uczelniami a małymi i średnimi przedsiębiorstwami (MSP) wymaga skoncentrowania się na szczególnych wyzwaniach stojących przed tymi przedsiębiorstwami. W ramach tematu dotyczącego mobilności podkreślone zostały trzy kwestie: konieczność uznania i promowania wartości mobilności przez uczelnie i przedsiębiorstwa, konieczność zmodyfikowania ram prawnych w taki sposób, aby wspierały i ułatwiały mobilność między uczelniami a przedsiębiorstwami, a także konieczność odpowiedniego uznawania i akredytowania mobilności pracowników akademickich, badaczy i studentów w kierunku przedsiębiorstw. W aspekcie kształcenia ustawicznego zwrócono uwagę na fakt, że kształcenie ustawiczne wymaga bliskich kontaktów pomiędzy uczelniami a przedsiębiorstwami, co pozwala na identyfikację i zaspokajanie zapotrzebowania na nowe lub zmieniające się potrzeby na poziomie lokalnym i regionalnym. W ostatnim obszarze podkreślono, że środowisko tworzone przez krajowe i regionalne ramy powinno sprzyjać zaangażowaniu uczelni we współpracę z przedsiębiorstwami, a sama współpraca powinna być zakorzeniona w strategiach poszczególnych instytucji.

W rezolucji Parlamentu Europejskiego z dnia 20 maja 2010 r. w sprawie dialogu środowisk akademickich z przedsiębiorcami: nowego partnerstwa na rzecz modernizacji uczelni w Europie, kwestie współpracy zostały ujęte w ponad 70 punktach. W dokumencie tym wezwano państwa członkowskie do mobilizacji i przyjęcia konkretnych środków, jeżeli funkcjonujące w nich ramy prawne i finansowe nie zachęcają lub, co gorsza, zniechęcają uczelnie do podejmowania wysiłków zmierzających do zbliżenia ze środowiskami biznesowymi. Wezwano także władze krajowe, regionalne i lokalne do dalszego badania i finansowania procesów, we współpracy z sektorem prywatnym, co poprawi współpracę uczelni i przedsiębiorstw, oraz do usunięcia barier administracyjnych, które ją ograni-

czają. Ponadto Parlament Europejski podzielił w rezolucji pogląd, że w najbliższej przyszłości dialog i współpraca pomiędzy przedsiębiorstwami a uczelniami powinny pozostać priorytetem, tak aby partnerzy mogli korzystać z wiedzy w dziedzinie kultury, nauki i techniki zdobytej i rozpowszechnionej na uczelniach wyższych. Niemniej jednak należy zachować niezależność intelektualną i finansową uczelni wyższych w stosunku do przedsiębiorstw, tak aby nie występował między nimi stosunek zależności – w każdych okolicznościach uczelnie muszą zachować swoją autonomię decyzyjną w kwestii programów i struktur zarządzania.

3. Współpraca uczelni z przedsiębiorcami w świetle dokumentów krajowych

W krajowych aktach prawnych problematyka współpracy szkół wyższych z sektorem prywatnym została ujęta dość lakonicznie. W ustawie z dnia 27 lipca 2005 r. *Prawo o szkolnictwie wyższym* [23], w kształcie obowiązującym od 1 października 2011 r., tylko dwa artykuły odnoszą się do omawianej problematyki – bezpośrednio art. 4 i pośrednio art. 63. W myśl pierwszego z nich, uczelnie współpracują z otoczeniem społeczno-gospodarczym, w szczególności w zakresie prowadzenia badań naukowych i prac rozwojowych na rzecz podmiotów gospodarczych, w wyodrębnionych formach działalności, w tym w drodze utworzenia spółki celowej, a także poprzez udział przedstawicieli pracodawców w opracowywaniu programów kształcenia i w procesie dydaktycznym. Przejawem współpracy uczelni z przedsiębiorstwami może być powołanie organu kolegialnego w postaci konwentu, w którego skład mogą wchodzić, zgodnie z art. 63, przedstawiciele organów samorządu zawodowego, instytucji i stowarzyszeń zawodowych, organizacji pracodawców, organizacji samorządu gospodarczego oraz przedsiębiorców i instytucji finansowych. Do kompetencji konwentu, określonych w statucie uczelni, zazwyczaj należy opiniowanie różnego rodzaju inicjatyw oraz ustalanie ogólnych kierunków rozwoju szkoły wyższej. Jeśli chodzi o akty wykonawcze do znowelizowanej ustawy, to jedynie w rozporządzeniu Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 29 września 2011 r. w sprawie warunków oceny programowej i instytucjonalnej [14] wspomina się o konieczności wykorzystania opinii przedsiębiorców przy tworzeniu programów kształcenia. Ponadto podkreśla się, że w ramach oceny instytucjonalnej, a więc oceny podstawowej jednostki organizacyjnej (wydziału), uwzględniana będzie współpraca z otoczeniem społeczno-gospodarczym.

Kwestia współpracy uczelni z otoczeniem gospodarczym została w nieco szerszym i dokładniejszym stopniu nakreślona w wewnętrznych aktach prawnych Polskiej Komisji Akredytacyjnej. W uchwale nr 459/2010 określone zostały wymagania dotyczące dostosowania procesu kształcenia do potrzeb otoczenia

społeczno-gospodarczego [18]. W szczególności zwrócono uwagę, iż uczelnia lub jej jednostka organizacyjna prowadząca kształcenie w ramach danego kierunku studiów powinna prowadzić aktywną, usystematyzowaną współpracę z jednostkami otoczenia społeczno-gospodarczego, prowadzącymi działalność w zakresie zbieżnym z danym kierunkiem studiów. Współpraca ta powinna dotyczyć możliwie najszerszego spektrum działalności jednostki organizacyjnej uczelni, przede wszystkim w zakresie: kształtowania struktury kwalifikacji absolwenta danego kierunku studiów, efektów kształcenia, tworzenia planów studiów i programów nauczania, prowadzenia stosowanych badań naukowych lub działalności o podobnym charakterze oraz prowadzenia kształcenia, w szczególności ustawicznego, wynikającego z bezpośrednich potrzeb lokalnego rynku pracy. Z kolei w uchwale nr 501/2008 Państwowa Komisja Akredytacyjna stwierdza, że w procesie kształtowania koncepcji kształcenia, czyli opracowania planów studiów i programów nauczania, należy przewidzieć udział pracodawców oraz uwzględnić potrzebę dostosowania kwalifikacji absolwenta do oczekiwań rynku pracy [17]. Po 1 października 2011 r., a więc po wejściu w życie nowelizacji ustawy *Prawo o szkolnictwie wyższym*, kwestia współpracy z otoczeniem gospodarczym została wyraźnie podkreślona w nowych uchwałach Polskiej Komisji Akredytacyjnej i załącznikach do nich. Zgodnie z uchwałą nr 920/2011 wprowadzone zostały nowe raporty samooceny [19], natomiast zgodnie z uchwałami nr: 961/2011 i 962/2011 określono zasady przeprowadzania wizytacji przy dokonywaniu oceny programowej i instytucjonalnej ([20], [21]). Załączniki do wyżej wymienionych uchwał (wzory raportów samooceny i raportów z wizytacji) w znacznym stopniu uwzględniają kwestie powiązania uczelni, wydziału oraz kierunku studiów z otoczeniem gospodarczym i rynkiem pracy.

Podsumowanie

Zmiany otoczenia uczelni powodują, że szczególnego znaczenia nabiera potrzeba współpracy szkół wyższych z przedsiębiorcami. Obecnie, w okresie kryzysu gospodarczego, jest niewątpliwie właściwy moment, aby nadać nowy silny bodziec tej współpracy. W sytuacji, gdy absolwentom coraz trudniej znaleźć pracę, a przedsiębiorstwa podlegają silnej presji konkurencyjnej, ekonomiczna i społeczna wartość dodana współpracy wydaje się bowiem mieć jeszcze większe znaczenie [4]. Proces budowania relacji uczelni z przedsiębiorcami powinien być jednym z głównych elementów strategii uczelni. Działania szkoły wyższej powinny być nakierowane na pełne wykorzystanie potencjału naukowego, podniesienie jakości kształcenia, skuteczne przygotowanie przyszłych pracowników i pracodawców, co w efekcie będzie się przekładać na wzrost konkurencyjności uczelni i jej absolwentów na krajowym i międzynarodowym rynku pracy. Działania te powinny być realizowane wielotorowo. Wymagają one zarówno zaangażowania

zowania ze strony samej uczelni, jak i wsparcia ze strony pracodawców. Stworzenie trwałych ram współpracy pomiędzy instytucjami naukowymi a środowiskiem biznesu wymaga również głębokich zmian systemowych i wsparcia ze strony państwa [6]. Rezultaty licznych badań ankietowych przeprowadzonych w ostatnich latach przez różne instytucje i ośrodki badawcze ([1], [6], [7], [8], [13]) wskazują, że słabo rozwinięta współpraca wynika przede wszystkim z braku zrozumienia wzajemnych potrzeb, różnic w stylu pracy, powodów biurokratyczno-formalnych, a przede wszystkim ze zwykłego braku informacji i komunikacji między tymi dwoma sektorami ([5], s. 8). Niestety ogólnouczelniane strategie współpracy z przedsiębiorstwami wprowadziło do tej pory niewiele placówek akademickich, skupionych w nielicznych państwach członkowskich. W wielu krajach ramy prawne i finansowe nadal nie sprzyjają wysiłkom uczelni w kierunku współpracy z przedsiębiorstwami, a nieraz nawet ją utrudniają.

Literatura

- [1] *Bariery współpracy przedsiębiorców i ośrodków naukowych*, Raport MNiSW, Warszawa, listopad 2006.
- [2] Budgol M., *Zarządzanie jakością w urzędach administracji publicznej. Teoria i praktyka*, Difin, Warszawa 2008.
- [3] Komunikat Komisji z dnia 10 maja 2006 r. „Realizacja programu modernizacji dla uniwersytetów: edukacja, badania naukowe i innowacje”, COM(2006)0208.
- [4] Komunikat Komisji z dnia 2 kwietnia 2009 r. „Nowe partnerstwo na rzecz modernizacji uczelni: Forum UE na rzecz dialogu uczelni i przedsiębiorstw”, COM(2009)0158.
- [5] Kubiński P., Kwieciński L., Żurawowicz L., *Naukowiec przedsiębiorcą. Własność intelektualna*, Dolnośląska Platforma Promocji Przedsiębiorczości Akademickiej, Wrocław 2010.
- [6] *Model współpracy uczelni z otoczeniem biznesowym*, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katowice, grudzień 2010.
- [7] *Najlepsze praktyki w zakresie współpracy ośrodków naukowych i biznesu przy wykorzystaniu środków z UE*, Fundacja Aurea Mediocritas, Warszawa, grudzień 2008.
- [8] Pluta-Olearnik M. (red.), *Przedsiębiorcza uczelnia i jej relacje z otoczeniem*, Difin, Warszawa 2009.
- [9] Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 16 stycznia 2008 r. w sprawie kształcenia dorosłych: nigdy nie jest za późno na naukę, P6_TA(2008)0013.
- [10] Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 23 września 2008 r. w sprawie procesu bolońskiego i mobilności studentów, P6_TA(2008)0423.

-
- [11] Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 20 maja 2010 r. w sprawie dialogu środowisk akademickich z przedsiębiorcami: nowego partnerstwa na rzecz modernizacji uczelni w Europie, P7_TA(2010)0187.
- [12] Rezolucja Rady z dnia 15 listopada 2007 r. w sprawie „Nowych umiejętności w nowych miejscach pracy”, Dz.U. C 290 z 4.12.2007.
- [13] *Rola prac dyplomowych w rozwoju gospodarki województwa małopolskiego*, CEM Instytut Badań Rynku i Opinii Publicznej, Kraków, grudzień 2010.
- [14] Rozporządzenie Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 29 września 2011 r. w sprawie warunków oceny programowej i instytucjonalnej, Dz.U. z 2011 r., nr 207, poz. 1232.
- [15] *Strategia rozwoju szkolnictwa wyższego w Polsce do 2020 roku – drugi wariant*, Ernst & Young Business Advisory, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, marzec 2010.
- [16] Theime J.K., *Szkolnictwo wyższe. Wyzwania XXI wieku. Polska, Europa, USA*, Difin, Warszawa 2009.
- [17] Uchwała nr 501/2008 Prezydium Państwowej Komisji Akredytacyjnej z dnia 3 lipca 2008 r. w sprawie kryteriów oceny planów studiów i programów nauczania.
- [18] Uchwała nr 459/2010 Prezydium Państwowej Komisji Akredytacyjnej z dnia 13 maja 2010 r. w sprawie kryteriów oceny spełnienia wymagań w zakresie dostosowania procesu kształcenia do potrzeb otoczenia społeczno-gospodarczego.
- [19] Uchwała nr 920/2011 Prezydium Polskiej Komisji Akredytacyjnej z dnia 17 października 2011 r. zmieniająca Uchwałę nr 873/2007 Prezydium Państwowej Komisji Akredytacyjnej z dnia 8 listopada 2007 r. w sprawie wytycznych do przygotowania raportu samooceny.
- [20] Uchwała nr 961/2011 Prezydium Polskiej Komisji Akredytacyjnej z dnia 24 listopada 2011 r. w sprawie zasad przeprowadzania wizytacji przy dokonywaniu oceny programowej.
- [21] Uchwała nr 962/2011 Prezydium Polskiej Komisji Akredytacyjnej z dnia 24 listopada 2011 r. w sprawie zasad przeprowadzania wizytacji przy dokonywaniu oceny instytucjonalnej.
- [22] Ustawa z dnia 15 września 2000 r. *Kodeks spółek handlowych*, Dz.U. z 2000 r., nr 94, poz. 1037.
- [23] Ustawa z dnia 27 lipca 2005 r. *Prawo o szkolnictwie wyższym*, Dz.U. z 2005 r., nr 164, poz. 1365, z późn. zm.
- [24] Wissema J.G., *Technostarterzy. Dlaczego i jak?*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2005.

University-Business Cooperation as an Expression of a New Approach to the Management of the Higher Education Institution

Summary: The aim of this paper is to present changes in perception of the management of higher education institutions and underline the need to build relationships between higher education institutions and entrepreneurs. This paper presents the conclusions and proposals included in the documents of the EU and national levels which relate to the issue of cooperation between universities and businesses and proposals formulated in the “Strategy for development of higher education in Poland until 2020” prepared by a consortium of Ernst & Young Business Advisory and The Gdańsk Institute for Market Economy which are an expression of a new approach to the management of the higher education institution. The study was enriched by presentation of economic arguments for cooperation between universities and the private sector and barriers to cooperation between the two environments.

Keywords: higher education, entrepreneurs, management, cooperation.

Jolanta ROSŁON
Daniel CIUPIŃSKI
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

Inwestowanie jako przejaw zachowań przedsiębiorczych

Synopsis: Przedsiębiorczość, w najbardziej ogólnym znaczeniu, oznacza umiejętność dostrzegania i wykorzystywania pojawiających się w otoczeniu szans, w celu zaspokojenia określonych potrzeb. To gotowość do podejmowania i twórczego rozwiązywania problemów oraz elastycznego przystosowania się do zmieniających się warunków. Przedsiębiorczość stanowi zespół cech i zachowań właściwy, przede wszystkim przedsiębiorcom. Do najważniejszych atrybutów przedsiębiorcy należą: inicjatywa, kreatywność, skłonność do podejmowania ryzyka, wiara we własne siły, optymizm, niestereotypowość, chęć odniesienia sukcesu, umiejętności wyznaczania celów i współpracy z innymi. Jedną z form postawy przedsiębiorczej jest inwestowanie.

Artykuł poświęcono problematyce inwestycji, będących wyrazem zachowań przedsiębiorczych. W opracowaniu zaprezentowano wyniki badań przeprowadzonych na populacji studentów magisterskich studiów uzupełniających Wydziału Nauk Ekonomicznych UWM w Olsztynie. Badania pozwoliły między innymi na określenie profilu studenta – inwestora. Po analizie danych, pozyskanych w drodze sondażu diagnostycznego, możliwa była ocena stanu wiedzy inwestycyjnej i stopnia zaangażowania inwestycyjnego studentów. Badani wskazali przedmiot, strategię, okres i cele inwestowania oraz źródła i strukturę finansowania inwestycji.

Słowa kluczowe: inwestowanie, studenci, zachowania przedsiębiorcze.

1. Przedsiębiorczość w świetle literatury przedmiotu

Przedsiębiorczość jest złożonym i wieloaspektowym zjawiskiem. Zgodnie z definicją słownikową ([11], s. 968) oznacza ona zdolność do bycia przedsiębiorczym, czyli posiadającym ducha inicjatywy, zaradnym, rzutkim, pomysłowym i obrotnym. Osoba posiadająca ducha przedsiębiorczości musi być kreatorem pomysłów, jednostką zdolną do ponoszenia ryzyka i wprowadzającą innowacje ([2], s. 91). Słomińska ([10], s. 22) podaje, iż pojęcie przedsiębiorczości jest tradycyjnie ujmowane w co najmniej trzech znaczeniach, a mianowicie jako: — cecha osoby/grupy ludzi,

- rodzaj działania, działalność czy aktywność jednostki lub grupy ludzi,
- zjawisko społeczno-gospodarcze.

Przedsiębiorczość oznacza cechę postawy człowieka, ale również cechę organizacji. Zdaniem Druckera ([4], s. 189–199), przedsiębiorczość rozumiana jest jako gotowość i zdolność do podejmowania oraz rozwiązywania w sposób twórczy i nowatorski problemów, przy uwzględnieniu związanego z tym ryzyka, umiejętne wykorzystanie pojawiających się szans oraz przystosowanie się do zmiennych warunków. Wiatrak ([12], s. 39–45) rozpatruje przedsiębiorczość jako postawę człowieka oraz proces zachodzących zmian pod wpływem tej postawy. Przedsiębiorczość rozumiana jako postawa to aktywne, twórcze zachowanie wobec otaczającej rzeczywistości oraz ulepszanie dotychczasowych elementów środowiska. Postawa ta przejawia się w gotowości do podejmowania nowych działań, rozszerzenia istniejących oraz dążeniu do osiągnięcia założonych celów. Gotowość owa, ujawniająca się w działaniu, przechodzi w proces zmian, polegający między innymi na rozwoju obecnej działalności, tworzeniu nowych przedsięwzięć czy wdrażaniu innowacji. Według Janasza ([6], s. 10) przedsiębiorczość oznacza twórcze rozpoznawanie i analizowanie możliwości wykorzystania przedsiębiorczych strategii konkurencji. Przedsiębiorczość, zdaniem autora, wyraża się w innowacyjności, która stanowi warunek do zapewnienia skuteczności działań w konkurencyjnym otoczeniu.

Na wieloaspektowość przedsiębiorczości zwraca również uwagę Kujaczyński ([7], s. 96). Autor uważa, iż może być ona rozumiana jako „proces kreowania czegoś odmiennego z uwagi na jego wartość, w ramach którego poświęca się konieczny do realizacji tego celu czas i wysiłek, zakładając towarzyszące mu finansowe, psychiczne oraz społeczne ryzyko i oczekując uzyskania nagrody finansowej i osobistej satysfakcji”. Przedsiębiorczość to również skłonność do uczestniczenia w życiu gospodarczym w sposób aktywny bądź postawa mieszkańców, władzy lokalnej i wszelkich podmiotów związanych z danym obszarem.

W tradycyjnym ujęciu przedsiębiorczość postrzegana jest przez pryzmat powstawania nowych podmiotów gospodarczych. Jest to zatem „proces obejmujący etapy od założenia firmy do zarządzania nią, od koncepcji na prowadzenie interesu do tworzenia wartości” ([5], s. 88). Analiza natury przedsiębiorczości prowadzi do nowego spojrzenia na ludzi i posiadany przez nich potencjał odnowy społecznej i ekonomicznej ([1], s. 28). Osoba przedsiębiorcza to ktoś, kto w swoim zachowaniu wykazuje atrybuty przedsiębiorcze. Do ważniejszych z tych atrybutów należą: inicjatywa, kreatywność, skłonność do eksperymentowania i podejmowania ryzyka, elastyczność, tolerancja niepewności, wiara we własne siły, niestereotypowość w myśleniu i działaniu, potrzeba osiągnięć, konsekwencja, determinacja, umiejętność współpracy z innymi.

Obecnie przedsiębiorczość to nie tylko podejmowanie ryzyka czy innowacje, ale także kapitał ludzki i społeczny. Przedsiębiorczość jest aktem woli, kompetencji, umiejętności i odpowiedzialności, w kontekście nietrwałych, ale nieunik-

nionych relacji, jakie występują pomiędzy uczestnikami organizacji czy samymi organizacjami ([3], s. 114). Wielu ekonomistów uważa, że rozwój przedsiębiorczości powinien być wspierany w dużej mierze poprzez budowanie kapitału społecznego. Pogląd ten podziela między innymi Dyduch ([5], s. 88), powołując się na wyniki badań Lina [9]. Badania Lina dowiodły, że przedsiębiorcy prowadzący własną firmę ekonomiczny sukces zawdzięczają wykorzystaniu kapitału społecznego w formie kontaktów rodzinnych i pozarodzinnych. Efektem badań realizowanych w Wielkiej Brytanii było pojawienie się pojęcia „przedsiębiorczego kapitału społecznego”. Kapitał społeczny rozumiany jest tu jako spoiwo więzi społecznych, a jednocześnie proces budowania pomostów informacyjnych, dzięki którym organizacja, jako całość, ma dostęp do zasobów, w szczególności do informacji o szansach występujących w otoczeniu.

2. Organizacja badań i charakterystyka badanej zbiorowości

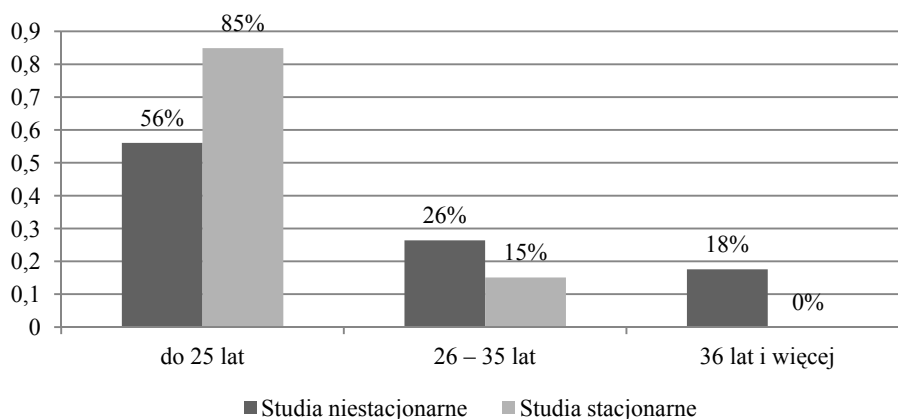
Badania sondażowe przeprowadzono na populacji studentów Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie w kwietniu 2013 roku. Byli to studenci drugiego roku magisterskich studiów uzupełniających. Ogółem próba badawcza liczyła 197 osób, z czego blisko 54% stanowili studenci studiów stacjonarnych.

Narzędziem badawczym był kwestionariusz ankietowy, składający się z dwóch części: metryczki (6 pytań identyfikacyjnych) oraz 15 pytań tematycznie spójnych z problematyką badań. Kwestionariusze zostały rozprawdzone bezpośrednio w środowisku studenckim.

Celem badań była ocena stanu wiedzy i aktywności inwestycyjnej studentów w kontekście kształtowania ich zachowań przedsiębiorczych. Zestawione w kwestionariuszu pytania podporządkowano problemom wynikającym z realizacji przyjętego celu badawczego.

Ankiety były anonimowe, co zapewniło większą szczerłość odpowiedzi. Okazało się, iż respondenci nie mieli trudności z udzieleniem odpowiedzi na poszczególne pytania. W skład zespołu badawczego zajmującego się organizacją badań i opracowaniem ich wyników wchodził autorzy niniejszego artykułu.

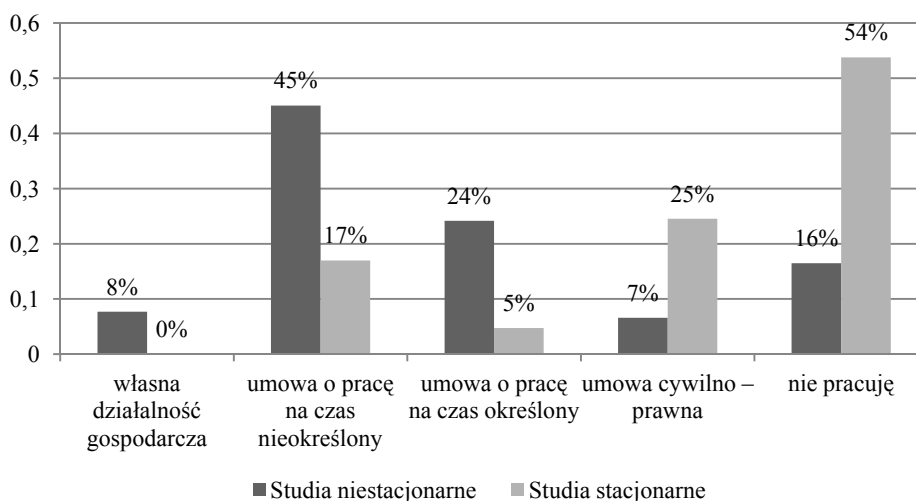
Wśród respondentów na studiach stacjonarnych i niestacjonarnych nieznacznie przeważały kobiety, odpowiednio: 54% i 56%. W subpopulacji „studenci studiów stacjonarnych” 85% stanowiły osoby do 25 roku życia. W przypadku studentów niestacjonarnych odsetek ten wyniósł 56%. Respondenci w wieku 26–35 lat to odpowiednio: 15% i 26% obu subpopulacji. W najstarszej grupie wiekowej (36 lat i więcej) znalazło się szesnastu studentów (18%) kształcących się w trybie zaocznym.



Wykres 1. Struktura wiekowa ankietowanych

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

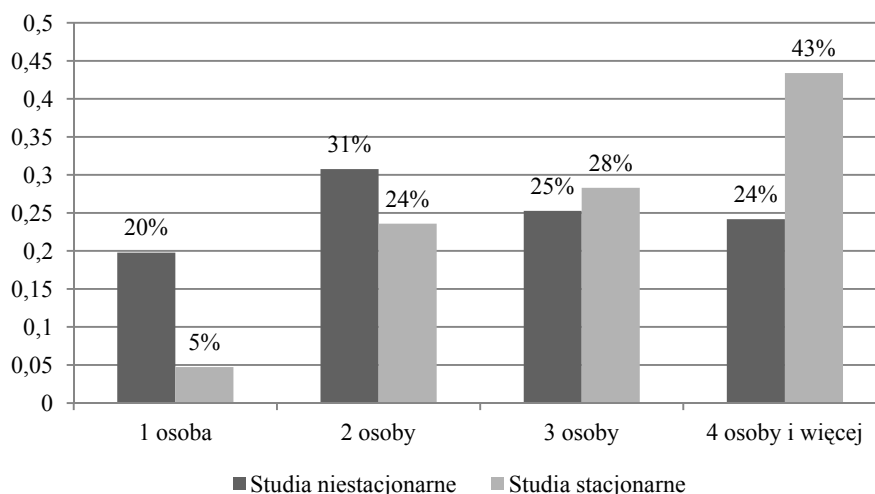
Największy odsetek respondentów studiów niestacjonarnych stanowiły osoby posiadające umowę na czas nieokreślony (45%). Stosunkowo wysoki był również udział studentów studiów stacjonarnych zatrudnionych w ramach umowy na czas nieokreślony (17%). Na studiach niestacjonarnych umowę na czas określony posiadało 24% ankietowanych, zaś na stacjonarnych 5%. Działalność gospodarczą prowadziło 8% studentów niestacjonarnych. Umowy cywilno-prawne posiadało 25% respondentów studiów stacjonarnych. Bez pracy pozostawała ponad połowa studentów studiów dziennych (54%).



Wykres 2. Status zawodowy badanych

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

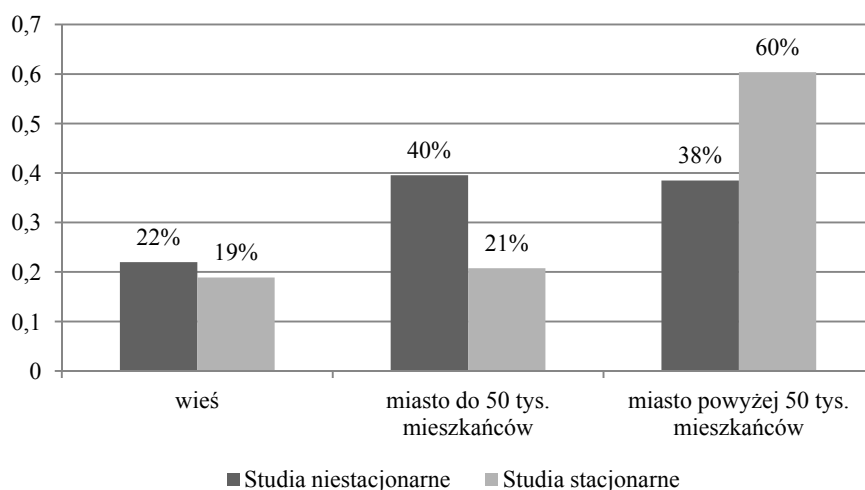
Najliczniejszą grupą badanych na studiach stacjonarnych były osoby pochodzące z gospodarstw domowych, liczących czterech lub więcej członków.



Wykres 3. Liczba osób w gospodarstwie domowym respondentów

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wśród respondentów studiów stacjonarnych 31% stanowili studenci prowadzący gospodarstwa dwuosobowe. Osoby samotne to odpowiednio: 20% i 5% w przypadku studentów studiów niestacjonarnych i stacjonarnych.



Wykres 4. Miejsce zamieszkania respondentów

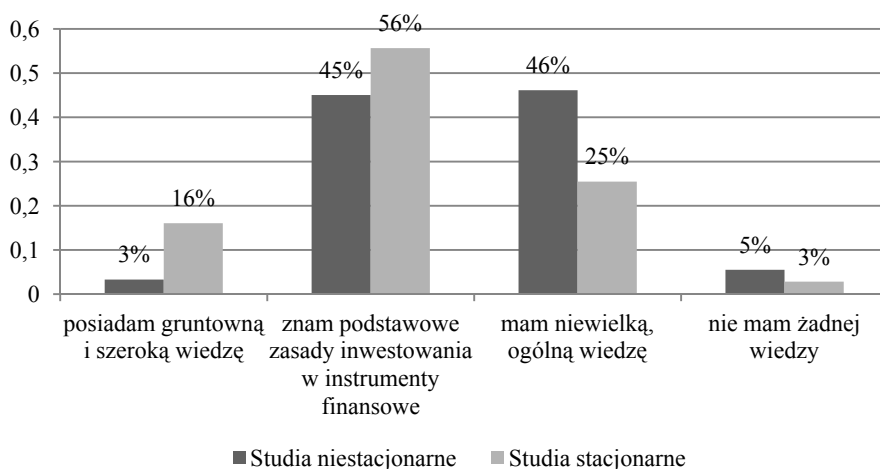
Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Największa grupa ankietowanych na studiach stacjonarnych (60%) to mieszkańcy dużych ośrodków (powyżej 50 tys. mieszkańców), natomiast 19% stanowiły osoby mieszkające na wsi. Spośród studentów studiów niestacjonarnych 40% mieszkało w miastach do 50 tys. mieszkańców. Podobny był w tej subpopulacji udział ankietowanych mieszkających w większych ośrodkach miejskich (38%). Mieszkańcy wsi stanowili 21% tej podgrupy.

Ponad 42% ankietowanych wskazało, że dochody netto na osobę w ich gospodarstwach domowych nie przekraczają kwoty 2000 zł. Prawie 28% badanych zadeklarowało dochody wyższe od 3000 zł.

3. Inwestowanie jako przejaw zachowań przedsiębiorczych studentów. Wyniki sondażu diagnostycznego

Przeprowadzone badania ankietowe pozwoliły na poznanie stanu wiedzy teoretycznej i praktycznej studentów na temat inwestowania w instrumenty finansowe. Jak wynika z sondażu, znacznie lepiej poziom swojej wiedzy inwestycyjnej ocenili studenci studiów stacjonarnych (wykres 5).



Wykres 5. Poziom wiedzy inwestycyjnej respondentów

Źródło: wyniki badań ankietowych.

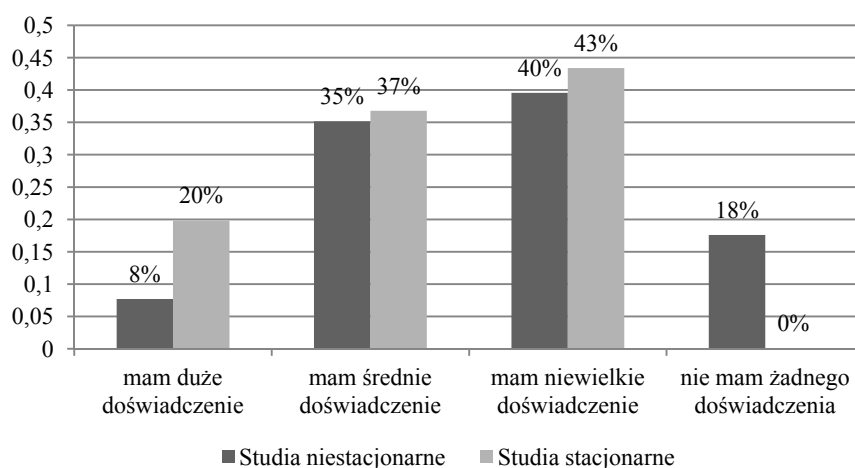
Aż 16% z nich uznało, iż posiada gruntowną wiedzę na temat inwestowania na rynku finansowym (w subpopulacji „studenci studiów niestacjonarnych” odsetek wyniósł 3%). Ponad 55% studentów studiów dziennych wskazało, że zna podstawowe mechanizmy inwestowania, natomiast 3% nie dysponuje żadną wiedzą z zakresu inwestowania w instrumenty finansowe (może wydawać się to zaskakujące ze względu na fakt, iż w badaniach uczestniczyli studenci Wydziału

Nauk Ekonomicznych, w większości o specjalności zarządzanie inwestycjami i nieruchomościami).

Wśród najbardziej znanych instrumentów finansowych ankietowani wymienili: rachunki oszczędnościowo-rozliczeniowe i konta oszczędnościowe (96,5%), lokaty terminowe (81%), obligacje (44,2%), jednostki uczestnictwa w funduszu inwestycyjnym (44%) i akcje (42%). Nieco ponad 22% respondentów wykazało się znajomością inwestycji alternatywnych (w tym: 38 studentów stacjonarnych i 5 niestacjonarnych).

Stosunkowo wysoki w próbie badawczej był udział osób (N=9) niemających praktycznego doświadczenia w sferze inwestowania rzeczowego i kapitałowego (wykres 6). Byli to wyłącznie studenci kształcący się w trybie zaocznym. Duże doświadczenie inwestycyjne zadeklarowało 21 respondentów studiów stacjonarnych i 9 studiów niestacjonarnych. W przypadku średniego i niewielkiego doświadczenia inwestycyjnego odsetek odpowiedzi wyniósł odpowiednio: 35% i 40% w podgrupie studentów zaocznych oraz 37% i 43% – studentów niezaocznych. Ankietowani, którzy inwestują dłużej, ocenili swoje doświadczenie w inwestowaniu wyżej niż pozostałe osoby. Doświadczenia zdobyte na rynkach finansowych przekładają się, jak pokazały badania, na wartość portfela inwestycyjnego.

Z przeprowadzonych badań wynika, iż każdy z ankietowanych dysponował rachunkiem oszczędnościowo-rozliczeniowym lub kontem oszczędnościowym. Ponad 80% pytanym posiadało lub posiada bankową lokatę terminową. Respondenci na dalszych miejscach wymienili inwestycje w obligacje i akcje. Studenci studiów stacjonarnych próbowali swoich sił na rynku walutowym. Około 10% z nich dokonało inwestycji na Forexie (w zdecydowanej mierze byli to członkowie Koła Naukowego Inwestorów).

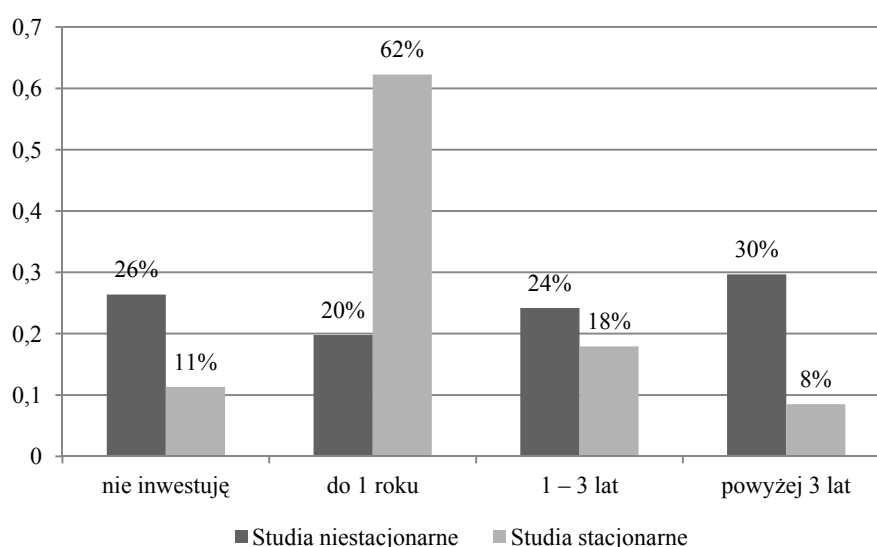


Wykres 6. Poziom doświadczenia inwestycyjnego respondentów

Źródło: wyniki badań ankietowych.

Respondenci inwestowali w papiery wartościowe zwykle samodzielnie (w sposób bezpośredni). Nieliczni z nich wykorzystywali fundusze inwestycyjne. Nikt z badanych nie oddał środków finansowych w zarządzanie (*asset management*).

Inwestycje dokonywano głównie z myślą o krótszej perspektywie czasowej, co może mieć związek z ostatnimi zawirowaniami na rynkach finansowych. Dla około 43% badanych horyzont czasowy inwestowania był krótszy od roku.

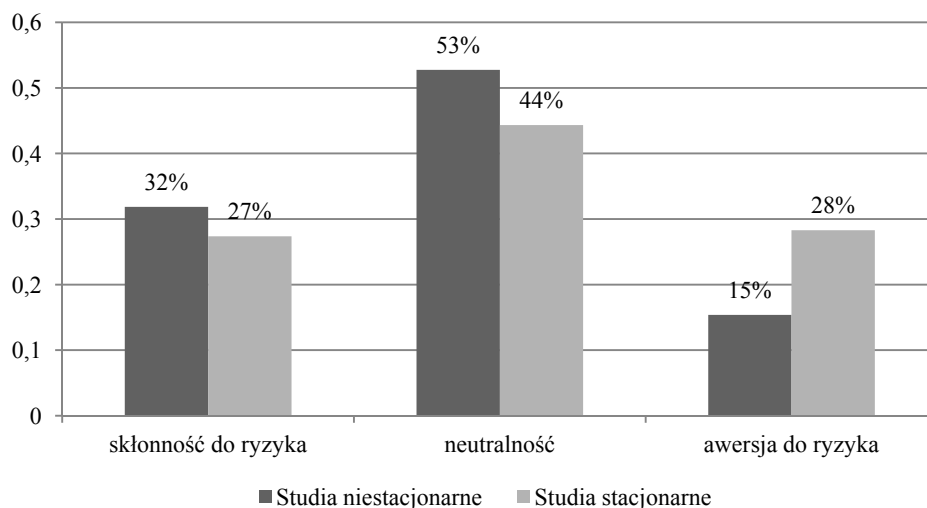


Wykres 7. Horyzont czasowy inwestycji

Źródło: wyniki badań ankietowych.

Zasadniczy cel inwestowania związany był z gromadzeniem majątku (np. zakup mieszkania/domu, działki budowlanej, samochodu, itp.). Ankieterowani studenci wśród celów inwestycyjnych wyróżnili także: zabezpieczenie swojej przyszłości lub przyszłości dzieci oraz chęć zdobycia doświadczenia. Około 2% respondentów nie wskazało konkretnego celu inwestowania środków finansowych.

Z procesem inwestowania nierozdzielnie wiąże się ryzyko. Podejmowanie decyzji inwestycyjnych, jak również skłonność decydenta do ponoszenia ryzyka są w dużej mierze determinowane sytuacją gospodarczą w kraju i na świecie. Racjonalnym wydaje się zatem stwierdzenie, iż w warunkach spowolnienia gospodarczego inwestujący są bardziej ostrożni, asekuracyjni, co może mieć odzwierciedlenie w strukturze portfela inwestycyjnego (większy udział instrumentów generujących niskie, ale pewne zyski).



Rysunek 8. Postawy ankietowanych wobec ryzyka

Źródło: wyniki badań ankietowych.

Na neutralność wobec ryzyka wskazało 53% studentów niestacjonarnych i 44% studentów studiów stacjonarnych. Niechęć do ryzyka zadeklarowało 28% osób odbywających studia dzienne. Podobny odsetek (27%) odnotowano w tej podgrupie w przypadku skłonności do ponoszenia ryzyka. Postawę bardziej asekuracyjną wobec ryzyka wykazywały kobiety.

Jednym z podjętych zagadnień badawczych było finansowanie inwestycji (rodzaj źródła, struktura i koszty finansowania (tab. 1).

Tabela. Finansowanie inwestycji przez badanych studentów (% wskazań)

Źródła finansowania inwestycji	Struktura finansowania									
	do 15%		16%–25%		26%–35%		36%–45%		powyżej 46%	
	NS*	ST*	NS	ST	NS	ST	NS	ST	NS	ST
Dochód z pracy	26	24	42	20	22	16	8	2	2	—
Stypendium	24	22	21	31	24	38	29	—	—	9
Dorywcza praca	21	26	20	22	36	18	23	11	—	10
Inne (np. zyski z zainwestowanych środków)	—	16	16	12	49	37	26	34	9	1

* gdzie: NS oznacza studia niestacjonarne, a ST– stacjonarne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Istotnymi źródłami finansowania przedsięwzięć inwestycyjnych, obok wynagrodzenia za pracę, okazały się stypendia (co jest oczywiste w przypadku badanej zbiorowości) oraz zyski osiągnięte wcześniej przez inwestorów. Część środków przeznaczonych na inwestycje pochodziła z dorywczej pracy studentów. Dochód z pracy stanowił zasadnicze źródło finansowania działań inwestycyjnych w przypadku studentów niestacjonarnych (aż 32% spośród nich wskazało, że w strukturze finansowania stanowił on ponad 26%). Stypendium to najistotniejsze źródło finansowania inwestycji (powyżej 46%) dla 9% studentów kształcących się w trybie dziennym. Badania pokazały, że respondenci dysponują dość ograniczonymi zasobami finansowymi (prawie 54% ankietowanych to studenci studiów stacjonarnych, nieposiadający stałego źródła zarobkowania). Z reguły kapitał inwestycyjny nie przekraczał kwoty 5 tys. zł (szczególnie w przypadku studentów dziennych – często inwestowaniu przyświecał cel poznawczy, edukacyjny). Ankietowani nie odnosili spektakularnych sukcesów na rynkach finansowych. Najczęściej uzyskiwane przez nich nominalne stopy zwrotu zysku były dość niskie (1–10%), co w dużej mierze wynikało ze struktury portfela inwestycyjnego. W skład portfeli badanych inwestorów wchodziły głównie bezpieczne instrumenty finansowe o niskich stopach zwrotu. W ujęciu realnym, inwestorzy ci często „tracili na swoich inwestycjach” (np. konta oszczędnościowe, lokaty bankowe, itp.).

Podsumowanie

Pojęcie przedsiębiorczości można rozpatrywać w kategorii cech i zachowań jednostki lub całej organizacji. W niniejszym opracowaniu uwagę skoncentrowano na przedsiębiorczości indywidualnej, wyrażającej się w podejmowaniu inicjatyw inwestycyjnych, gotowości do ponoszenia ryzyka, umiejętności wykorzystywania szans i dostosowywania się do zmiennych warunków bliższego i dalszego otoczenia. „Kształtowanie postaw proprzedsiębiorczych wśród młodych ludzi poszukujących swojej własnej drogi życiowego sukcesu” wymaga między innymi umiejętnie realizowanego procesu dydaktycznego ([8], s. 11). Zajęcia z zakresu kształtowania zachowań przedsiębiorczych, planowania i podejmowania inicjatyw o różnym charakterze, projektowania kariery z pewnością przyczynią się do nabycia przez uczniów, studentów właściwych kompetencji. Słusznym rozwiązaniem było wprowadzenie do szkół średnich przedmiotu „przedsiębiorczość”. Przedmiot ten uczy, jak zarządzać środkami gotówkowymi, najkorzystniej lokować nadwyżki finansowe, podejmować racjonalne decyzje dotyczące zabezpieczenia przyszłości, współpracować z innymi, myśleć w sposób innowacyjny i kreatywny (nieszablony). Podpowiada także, w jaki sposób skutecznie rozwijać umiejętności przedsiębiorcze, wyznaczać cele i zachęcać do samodoskonalenia. Postawy przedsiębiorcze kształtowane są w drodze

zdobywania konkretnych umiejętności, kontaktów międzyludzkich, wyciągania wniosków z niepowodzeń, itp. Nie jest to łatwe zadanie, ale przy odpowiedniej wiedzy, motywacji popartej optymizmem i entuzjazmem – na pewno wykonalne. Entuzjazm i motywacja są tu szczególnie ważne. Jak twierdził Cushing¹, „Bez entuzjazmu nie można zrobić nic wielkiego ani nowego. Jest on tym, co pcha człowieka do przodu”.

Na podstawie przeprowadzonych badań ankietowych należy stwierdzić, iż wiedza inwestycyjna studentów jest dość ogólna. Z reguły wskazują oni na znajomość podstawowych zasad inwestowania w instrumenty finansowe. W badanej populacji znalazły się również osoby, które nie dysponowały żadną wiedzą na temat inwestowania (4%). Wśród znanych instrumentów finansowych ankietowani wymienili: konto oszczędnościowe, depozyt bankowy, obligacje, jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych i akcje. Aktywność inwestycyjną respondentów należy ocenić jako umiarkowaną. Niewielkie doświadczenie inwestycyjne zadeklarowało ponad 40%, a duże około 14% opiniodawców. Głównymi celami inwestowania były: zakup mieszkania/domu, działki budowlanej, samochodu, zabezpieczenie swojej przyszłości lub przyszłości dzieci oraz chęć zdobycia doświadczenia.

Podjęte badania sondażowe będą realizowane w przyszłości na większą skalę (liczniejsza i bardziej zróżnicowana zbiorowość badawcza). Badaniami objęci zostaną nie tylko studenci Wydziału Nauk Ekonomicznych, ale również wydziałów: Nauk o Żywności, Matematyki i Informatyki oraz Nauk Technicznych.

Literatura

- [1] Bratnicki M., *Przedsiębiorczość i przedsiębiorcy współczesnych organizacji*, Wyd. Akademii Ekonomicznej, Katowice 2002.
- [2] Brojak-Trzaskowska M., *Zasada przedsiębiorczości*, [w:] J. Engelhardt (red.), *Współczesne przedsiębiorstwo*, CeDeWu, Warszawa 2009, s. 91.
- [3] Cohen D., Prusak L., *In Good Company. How social capital makes organizations work*, Harvard Business School Press, Boston MA 2001.
- [4] Drucker P.F., *Myśli przewodnie Druckera*, MT Biznes, Warszawa 2002.
- [5] Dyduch W., *Mity przedsiębiorczości w polskich warunkach. Próba diagnozy i propozycje rozwijania zachowań przedsiębiorczych*, [w:] Z. Olesiński, A. Szplit (red.), *Przedsiębiorstwo i region w zjednoczonej Europie*, Prace Naukowe Komitetu Nauk Organizacji i Zarządzania PAN i Akademii Świętokrzyskiej im. J. Kochanowskiego w Kielcach, Wyd. Akademii Świętokrzyskiej, Kielce 2004.
- [6] Janasz W. (red.), *Innowacje w rozwoju przedsiębiorczości w procesie transformacji*, Difin, Warszawa 2004.

¹ Dr H. Cushing – amerykański eseista, tworzący na przełomie XIX i XX wieku.

- [7] Kujaczyński T., *Czynniki rozwoju przedsiębiorczości w subregionie leszczyńskim*, [w:] J. Buko (red.), *Strategie zarządzania mikro, małymi i średnimi przedsiębiorstwami. Mikrofirma 2012*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 696, „Ekonomiczne Problemy Usług”, nr 81, Wyd. Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2012.
- [8] Kwiatkowski S., *Przedsiębiorczość intelektualna*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- [9] Lin N., *Social capital. A theory of social structure and action*, Cambridge University Press, London 2001.
- [10] Słomińska B., *Aktywność przedsiębiorcza jako czynnik rozwoju gospodarczego gmin*, „Handel Wewnętrzny” 2006, nr 1–2.
- [11] Szymczak M. (red.), *Słownik języka polskiego*, t. 2, PWN, Warszawa 1979.
- [12] Wiatrak A.P., *Przedsiębiorczość korporacyjna – istota, uwarunkowania i podstawowe obszary*, „Problemy Zarządzania”, nr 2 (20), Wyd. Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2008.

Investing as a Form of Students' Entrepreneurship

Summary: Entrepreneurship, in the most general sense, is an ability to see and use the emerging opportunities to meet specific needs. It is a willingness to take and creatively solve problems as well as flexibly adapt to changing conditions. Entrepreneurship is a set of attributes and behaviors relevant mainly to businessmen. The most important attributes of an entrepreneur are: initiative, creativity, risk-taking, self-confidence, optimism, the desire to succeed, ability to set goals and cooperate with others. One form of entrepreneurial mindset is to invest.

The article is dedicated to the issues of investment, which are an expression of. The paper presents the results of tests carried out on a population of master studies' students supporting the Faculty of Economics on UW-M in Olsztyn. Research led among other things to determine the profile of the student-investor. After analyzing the data obtained from the diagnostic survey, it was possible to evaluate an investment knowledge and a degree of investment "involvement" of the students. Respondents pointed object, strategies, time and objectives of investing, sources and structure of financing.

Keywords: investment, students, entrepreneurial behavior.

Dawid SZUTOWSKI
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Ekonomiczna wartość dodana w ocenie działalności przedsiębiorstwa hotelarskiego – studium literaturowe

Synopsis: Z punktu widzenia budowania relacji z interesariuszami we współczesnym przedsiębiorstwie hotelowym, komunikacja pomiędzy dostawcami kapitału i zarządzającymi, obejmująca informacje o wartości jednostki, ma prymarny charakter. Jednym z najważniejszych wskaźników informujących o fluktuacjach wartości przedsiębiorstwa jest EVA – ekonomiczna wartość dodana. Towarzyszący opracowaniu problem badawczy zawiera się w pytaniu, jak cechy charakterystyczne branży wpływają na wskaźniki ekonomiczne komunikujące wartość przedsiębiorstwa. Celem jest określenie cech charakterystycznych przedsiębiorstw hotelowych mających wpływ na wartości wskaźnika EVA. Artykuł ma formę krytycznego studium literaturowego, w którym korzystano z opracowań polskich oraz zagranicznych – głównie amerykańskich – autorów. Jego efektem jest określenie dziewięciu cech charakterystycznych przedsiębiorstw hotelowych, które wpływają na wskaźnik EVA. Opracowanie może stanowić podstawę dla dalszych teoretycznych i praktycznych studiów wprowadzających rozróżnienia branżowe w obrębie analizy wartości przedsiębiorstwa.

Słowa kluczowe: przedsiębiorstwo hotelowe, EVA, dostawcy kapitału.

Wprowadzenie

Komunikacja pomiędzy zarządzającymi przedsiębiorstwem i jego interesariuszami jest podstawą efektywnego funkcjonowania jednostki. Najważniejszą grupę interesariuszy stanowią przy tym dostawcy kapitału, w spółkach giełdowych – akcjonariusze. Aby komunikacja była skuteczna, musi być oparta na wiedzy będącej udziałem obu stron. Właściciele kapitału posiadający udziały w przedsiębiorstwach hotelowych powinni rozumieć, skąd biorą się wartości poszczególnych wskaźników opisujących sytuację przedsiębiorstwa, w tym głównie tych wskazujących na jego wartość. Jednym z najszerzej wykorzystywanych indyktorów w tym zakresie jest EVA – ekonomiczna wartość dodana. Wartość

wskaźnika w syntetyczny sposób pokazuje, czy w przedsiębiorstwie w danym okresie była kreowana wartość, czy nie. Równie istotne zdają się jednak przyuczyny określonego stanu rzeczy. W celu ich poznania, wskaźnik można rozłożyć na czynniki składowe. Istotna jest przy tym informacja o tym, które z czynników są najważniejsze dla danej branży. Niniejsze opracowanie zorganizowane jest w sposób następujący – w pierwszej kolejności wyjaśniony jest prymat interesów dostawcy kapitału wobec pozostałych interesariuszy, następnie omówiony jest wskaźnik ekonomicznej wartości dodanej, finalnie scharakteryzowane zostały immanentne cechy przedsiębiorstw hotelowych wpływające na kreację wartości.

1. Wartość dla właścicieli

Wychodząc od określenia celowości jako motywu sankcjonującego istnienie jednostki gospodarczej, należy zwrócić uwagę na klasyczne opracowania amerykańskie wskazujące tworzenie wartości dla właścicieli jako główne zadanie działania przedsiębiorstwa [5]. W ujęciu tym cele takie, jak: utrzymanie zatrudnienia, dbałość o środowisko naturalne i zachowanie społecznej odpowiedzialności, schodzą na dalszy plan w hierarchii istotności, wtórny ponadto staje się sposób ich osiągnięcia [18]. Zakłada się bowiem, że są one zmiennymi uwarunkowanymi przez osiągnięcie celu głównego. Przedsiębiorstwo, maksymalizując wartość, musi inwestować w kapitał ludzki; nabiera to szczególnej wagi dla podmiotów działających na rynku usług hotelarskich, gdzie działalność operacyjna koncentruje się wokół cyklu obsługi klienta, w tych okolicznościach ważności nabiera kontakt pracownika *tête-à-tête* z klientem [8]. Szkolenia, inwestycje w nowe technologie i reorganizacja miejsca pracy – to tylko niektóre z korzyści odnoszonych przez pracowników. Zwiększenie profitów właścicieli poprzez poprawę konkurencyjności i produktywności skutkuje możliwością udzielenia kredytu kupieckiego odbiorcom, terminową regulacją zobowiązań względem dostawców, zwiększeniem bazy podatkowej i realizacją celów społecznych, jak np. stymulacja zatrudnienia [18].

Paradoksalnie, nadanie powyższym zmiennym wtórnego charakteru umożliwia najlepszą ich realizację. Immanentną cechą podejścia opartego na zarządzaniu przez wartość jest oświecony egoizm właścicieli, który objawia się tym, że maksymalizacja ich żądań (i korzyści) jest równoznaczna z maksymalizacją żądań (i korzyści) pozostałych interesariuszy [24]. Trzonem budowania poprawnych relacji z interesariuszami jednostki jest więc zachowanie prymatu interesu dostawcy kapitału.

Argumentów przemawiających za zachowaniem prymatu interesów właścicieli przedsiębiorstwa dostarczają ponadto polscy autorzy, tacy jak Szablewski i Tuzimka [20]. Wymieniają oni trzy główne powody sankcjonujące taki stan rzeczy, przywołując przedsiębiorstwa giełdowe, dla których:

- wartość przedsiębiorstwa dla akcjonariuszy jest najlepszym miernikiem efektywności jego działania,
- w łańcuchu korzyści akcjonariusze są na samym końcu, po pracownikach, dostawcach, pożyczkodawcach, władzy lokalnej i centralnej,
- kapitał migruje od spółek nieefektywnych do tych oferujących wysokie stopy zwrotu. Słabe rezultaty przedsiębiorstwa mogą grozić utratą możliwości rozwojowych.

Przedstawione powyżej założenia teoretyczne nie wprowadzają limitacji branżowych. Koncepcyjnie najlepiej odnoszą się do przedsiębiorstw, w których występują właściciele kapitału posiadający moc decyzyjną i podlegający im pracownicy różnych szczebli. Na gruncie teoretycznym, dla przedsiębiorstw hotelarskich, powinny być one nie tyle uzupełnieniem sposobu zarządzania, ale dominantą organizacyjną.

2. Ekonomiczna wartość dodana

Zarządzanie przez wartość, będące odmianą zarządzania strategicznego, znamionuje się nadrzędnością maksymalizacji wartości przedsiębiorstwa dla właścicieli jako celu jego działania [14]. Teoretycznie zaś, polityka zwiększania wartości firmy powinna odpowiadać polityce maksymalizacji ekonomicznej wartości dodanej [6]. Kompleksowość podejścia i holistyczny obraz skuteczności jego implementacji wymaga, aby możliwa była ocena skuteczności praktycznej realizacji przyjętych prerogatyw. Pozytywna ocena efektywności prowadzonych działań jest możliwa jedynie wtedy, kiedy ich efekty mogą zostać zmierzone i odniesione do odpowiedniego *benchmarku* [1], pomiar stanowi jeden z czterech podstawowych obszarów zarządzania wartością spółki [21]. Wprowadzenie przez właścicieli kapitału założeń maksymalizacji wartości przedsiębiorstwa jest celowe, kiedy są oni w stanie ocenić stopień ich realizacji przez zarząd. Efektem takiej oceny stanie się zaś wotum zaufania, wprowadzenie zmian, bądź jego odwołanie. Z punktu widzenia właścicieli – zakładając nadrzędny charakter wartości przedsiębiorstwa, najlepiej jest oceniać działania zarządu właśnie na tej podstawie. Skuteczność oceny bierze się również z faktu, że do oszacowania wartości przedsiębiorstwa wykorzystuje się wszystkie dostępne informacje. Żaden inny miernik nie ma tak kompleksowego charakteru [5].

W ujęciu dynamicznym właściciele kapitału interesować będzie nie tylko sama wartość przedsiębiorstwa, ale jej zmiana z okresu na okres. Wskaźnikiem łączącym wszystkie przedstawione powyżej założenia jest ekonomiczna wartość dodana. Jej wykorzystanie jest postulowane m.in. do oceny efektywności wewnętrznej [12] i jako jedna z miar odnoszących się do generalnej wartości firmy [11].

Ekonomiczna wartość dodana jest miernikiem wyników uzyskiwanych w toku działalności przedsiębiorstwa. Jej obliczanie polega na potrąceniu z zy-

sku kosztu zainwestowanego kapitału [14]. Jej dynamiczny charakter w praktyce polega na obrazowaniu przyrostu wartości przedsiębiorstwa w trakcie jednego roku obrotowego, dzięki czemu może być traktowana jako wewnętrzna miara efektywności gospodarowania. Zmiana wartości (EVA) odnosi się do różnicy w wartości przedsiębiorstwa w kolejnych latach, wyznaczonej przy użyciu metody zdyskontowanych przepływów pieniężnych – DCF (*Discounted Cash Flows*). Metoda ta polega na szacowaniu przyszłych przepływów pieniężnych, dyskontowaniu ich i późniejszym sumowaniu w celu uzyskania wartości przedsiębiorstwa [9].

Ekonomiczna wartość dodana obrazuje, jakie zyski przypadają inwestorowi po odliczeniu wielkości oczekiwanej na bazie kosztu kapitału; jest więc nadwyżką, jaka przypada mu w udziale, ponad standardową stopę zwrotu z analogicznej inwestycji [13]. Dzięki odniesieniu do części kosztowej, zastosowanie wskaźnika ekonomicznej wartości dodanej nie pozwala na zniekształcenie obrazu przedsiębiorstwa poprzez uwypuklenie jedynie przychodów [15]. Podstawowe komponenty wskaźnika – zwrot z zainwestowanego kapitału i jego koszt – są zawarte w samej podstawowej formule obliczeniowej ekonomicznej wartości dodanej:

$$EVA = IC * (ROI - WACC) = NOPAT - IC * WACC \quad (1)$$

Gdzie:

IC – zainwestowany kapitał,

ROI – wskaźnik operacyjnej rentowności kapitału,

WACC – średnioważony koszt kapitału,

NOPAT – zysk operacyjny po opodatkowaniu.

Skuteczna komunikacja wartości przedsiębiorstwa na linii dostawcy kapitału – zarządzający przedsiębiorstwem, będąca podstawą efektywnego funkcjonowania i poprawnego budowania relacji z interesariuszami jednostki, wymaga obustronnego zrozumienia źródeł danego stanu rzeczy. Umożliwia to badanie składowych wskaźnika EVA z perspektywy najważniejszych cech przedsiębiorstw branżowych.

3. Cechy przedsiębiorstw hotelowych – implikacje dla oceny działalności

Hotele prowadzą charakterystyczny dla siebie rodzaj działalności. Usługa hotelowa obejmuje wynajmem noclegu turysty na określony czas poza stałym miejscem jego zamieszkania oraz, w optymalnych warunkach, zapewnienie zespołu świadczeń odwzorowującego (lub poszerzającego) ten, z którego turysta korzysta we własnym mieszkaniu [7]; ponadto hotel świadczy usługi dodatkowe wiążące się z rozrywką, rekreacją, informacją, łącznością, wymianą walut, han-

dłem, praniem i czyszczeniem itd. [22]. Ze względu na specyficzny rodzaj działalności hotele posiadają charakterystyczną jedynie dla siebie grupę cech. Ich uwzględnienie jest konieczne w celu prawidłowego określenia ich wartości ekonomicznej. Poniżej zaprezentowano dziewięć takich cechy wraz z postulowanym wpływem na elementy składowe wskaźnika ekonomicznej wartości dodanej – zainwestowany kapitał (IC), średnioważony koszt kapitału (WACC) oraz zwrot z inwestycji (ROI); oraz ich podstawowe dostosowania.

Fundamentalną cechą usług hotelowych jest fakt ich świadczenia i konsumowania w tym samym miejscu oraz brak możliwości jego zmiany [10]. Pokój hotelowy, który nie zostanie wynajęty, stanowi o nieodwracalnej utracie możliwego przychodu. Pryncypium to stanowi o braku możliwości magazynowania, w związku z czym wykluczone jest wystąpienie nadprodukcji i sprzedaż w okresie późniejszym. Brak możliwości magazynowania wyklucza jedną z podstawowych korekt [9] zainwestowanego kapitału (IC) w części kapitałów własnych – adjustację o rezerwę związaną w wyceną zapasów metodą LIFO.

Symptomatyczne dla działalności hotelu jest występowanie rezerwy na inwestycje odtworzeniowe w zakresie mebli, instalacji i sprzętu, niezbędnej dla utrzymania posiadanego standardu [19]. Konieczność jej utrzymywania sankcjonuje fakt, że mimo średniej żywotności utrzymującej się w przedziale 6–10 lat, charakter wymiany jest nieregularny. Uwzględnienie rezerwy odtworzeniowej w grupie „pozostałych rezerw”, o których wartość korygowany jest kapitał zainwestowany (IC) w części kapitałów własnych, jest modelowe dla przedsiębiorstw hotelarskich.

Okres spływu należności dla przedsiębiorstw hotelarskich jest krótki. Zapłata za usługę następuje najczęściej w momencie, gdy klient znajduje się w obiekcie hotelarskim w celu skorzystania z jego oferty. Rzadsze są przypadki odroczenia terminu płatności i dotyczą głównie klientów korporacyjnych. W związku z powyższym, korekta wartości zainwestowanego kapitału (IC) w części kapitałów własnych o rezerwy na zagrożone należności będzie dla przedsiębiorstw hotelarskich nieznaczna bądź nie wystąpi w ogóle.

Przedsiębiorstwa działające na rynku usług noclegowych często prowadzą działalność międzynarodową. Efektem jest znaczący udział rozliczeń dokonywanych w walutach obcych [7]. Niemniej jednak w odniesieniu do krajów Unii Europejskiej należy podkreślić tendencje w zakresie wprowadzania wspólnej waluty, eliminującej występowanie różnic kursowych. Niezbędna zmienna w toku kalkulacji zwrotu z zainwestowanego kapitału (ROI) – EBIT składa się m.in. z takich pozycji rachunku zysków i strat, jak przychody i koszty finansowe, w ich skład wchodzi z kolei dodatkowo i ujemne różnice kursowe. Pozycja ta powinna być w szczególności uwzględniona w toku analizy EVA.

Specyficzny dla hotelarstwa jest model pozyskiwania kapitału na inwestycje. Finansowanie przedsięwzięć jest prowadzone przy możliwie wysokim udziale kapitałów własnych, których zwiększanie odbywa się poprzez wykorzystanie

metod ułatwiających działalność operacyjną (*symbiotic marketing*, franszyzy, umowy dzierżawy) lub w wyniku przekształceń strukturalnych [8]. Należy zauważyć, że poza wskazanymi powyżej metodami, obecnie rozwój rynków kapitałowych umożliwia finansowanie inwestycji w drodze np. emisji papierów dłużnych. Ukształtowana w ten sposób struktura pasywów wpływa w pierwszej kolejności na WACC, określając udział kosztu kapitału własnego na poziomie wyższym niż udział kosztu kapitału obcego, oraz na wysokość korekty zainwestowanego kapitału (IC), w części kapitału obcego oprocentowanego o krótko i długoterminowe kredyty i pożyczki.

Specyfika branży znajduje odbicie również w kategoryzacji, która, będąc instrumentem prawno-administracyjnym, sprowadza się do oceny urządzeń i usług hotelowych pod względem jakości oraz nadania obiektowi odpowiedniej rangi. Analiza opłacalności inwestycji obejmuje więc nie tylko ich aspekty materialne, ale i specyficzne korzyści formalno-prawne i marketingowe. Charakterystyczne jest tu skontrastowanie systematycznych wydatków i przynoszonych przez nie skokowych korzyści, co znajdzie bezpośrednie odbicie w ROI.

W przypadku łańcuchów hotelowych zwiększeniu skuteczności operacyjnej i w konsekwencji wartości sprzyja wprowadzenie odpowiedniego systemu zarządzania polegającego na centralizacji obowiązków [8]. Dalsze odciążenie hotelu, w przypadku niekorzystnej, dominującej pozycji kosztów stałych, wymaga wykorzystania outsourcingu, co prowadzi do zmiany struktury kosztów poprzez wzrost znaczenia kosztów zmiennych. Wydatki na badania i rozwój w hotelarstwie dotyczą najczęściej nowych struktur organizacyjnych i zarządczych oraz kanałów komunikacyjnych i systemów sprzedaży [23]. Dla obliczenia EVA, wydatki na badania i rozwój powinny zostać skapitalizowane i zamortyzowane dla efektywnego okresu realizacji projektu [3].

Efektywność cyklu obsługi klienta jest istotnie kształtowana przez czynnik ludzki. Dodatkowo brak możliwości substytucji pracownika przez maszynę w kontaktach *tête-à-tête* klientem [19] sprawia, że wartość hotelu, rozumiana jako zdolność do generowania przyszłych przychodów i w efekcie wartości dla właścicieli, warunkowana jest jakością czynnika ludzkiego [17]. Mimo działań mających na celu zwiększenie efektywności i możliwe ograniczenie zatrudnienia, koszty wiążące się z wynagrodzeniami utrzymują się na poziomie 30% kosztów operacyjnych [2]. Należy jednakowoż zwrócić uwagę na rosnące wyposażenie hoteli w nowoczesne technologie, oddziałujące na strukturę zatrudnienia i wysokość kosztów związanych z wynagrodzeniami. Wpływ kapitału ludzkiego na tworzenie ekonomicznej wartości dodanej może zostać obliczony jako funkcja jakości zarządzania kapitałem ludzkim, obejmująca [16]: procedury rekrutacji, wyboru i szkolenia pracowników, płynność wymiany informacji, ocenę postaw pracowników, charakter pracy, programy menedżerskie, ocenę dokonań, system promocji i nagradzania inicjatyw pracowniczych.

Strategiczne znaczenie posiadają inwestycje pozwalające rozszerzyć ofertę ośrodka o usługi dodatkowe (spa, obiekty sportowe, gastronomia, catering, organizacja konferencji, usługi dla biznesu) [2], co pozwala zdywersyfikować źródła przychodów, otworzyć obiekt na klientów niebędących gośćmi hotelowymi, zwiększa bezpieczeństwo prowadzonej działalności oraz pomaga przeciwdziałać zjawisku sezonowości. Uwarunkowanie ostatnie jest nieuniknione, choć może przybierać różne formy w zależności od położenia i profilu działalności, i uwypukla rolę czynnika czasu w badaniu kreacji wartości przez przedsiębiorstwo hotelarskie. Odpowiednia periodyzacja obliczeń jest kluczowa dla zapewnienia ich porównywalności [4], cykl roczny z sezonem niskim i wysokim jest symptomatyczny dla hoteli, niższe wartości wskaźników (w tym EVA) poza sezonem są więc zjawiskiem naturalnym. Należy ponadto zauważyć, iż obliczane wartości muszą być analizowane w odniesieniu do makroekonomicznych cykli koniunkturalnych. Spadek wskaźników w latach dekonunktury jest szczególnie widoczny w odniesieniu do przedsiębiorstw turystycznych.

Powyższy zbiór cech przedsiębiorstw hotelarskich wpływających na ich wartość z perspektywy wskaźnika ekonomicznej wartości dodanej pozwala na dokładne badanie zmian wartości przedsiębiorstw hotelowych z uwzględnieniem ich cech charakterystycznych, a przez to i na budowanie poprawnej relacji pomiędzy przedsiębiorstwem i jego interesariuszami – tu: dostawcami kapitału. Zbiór ten nie jest jednak zbiorem zamkniętym. Ze względu na pokrewieństwo pomiędzy ekonomiczną wartością dodaną a metodą wyceny DCF i w konsekwencji innymi metodami wyceny, jego dalszych rozszerzeń można szukać właśnie w oparciu o te metody.

Podsumowanie

Studium literaturowe pozwoliło na określenie cech charakterystycznych przedsiębiorstw hotelowych mających wpływ na wartości wskaźnika EVA. Wiedza ta jest istotna podczas komunikacji zmian wartości przedsiębiorstwa pomiędzy dostawcami kapitału, najczęściej akcjonariuszami, i zarządzającymi przedsiębiorstwami hotelowymi, dla obu jego stron. Przyczyni się to do prawidłowego budowania relacji z interesariuszami jednostki. Zebrane w artykule informacje pozwalają na dokładniejsze zrozumienie, które elementy składowe wskaźnika EVA najsilniej wpływają na jego wartości z perspektywy przedsiębiorstw hotelowych. Wymienione dziewięć cech charakterystycznych tych przedsiębiorstw umożliwia analizę zmian wartości przedsiębiorstwa pod kątem najważniejszych cech branżowych. W tym kontekście zasadne wydaje się zbadanie, jakie cechy charakterystyczne dla poszczególnych, innych branż będą miały kluczowe znaczenie przy analizie wskaźnika ekonomicznej wartości dodanej.

Literatura

- [1] Ambler T., Kokkinaki F., *Measures of Marketing Success*, „Journal of Marketing Management” 1997, no. 13.
- [2] Bednarska M., Nawrot Ł., *Determinants of lodging industry valuation for assessment purposes*, „Actual Problems of Economics” 2012, no. 7, vol. 2.
- [3] Cheng L., *Study of the Special Adjustment Methods for Calculating EVA*, Proceedings of the 8th International Conference on Innovation & Management, Kitakyushu 2011, http://www.pucsp.br/icim/ingles/downloads/papers_2011/part_1/proc_1.pdf [stan z 3.12.2012].
- [4] Chow C., Haddad K., Leung S., Sterk W., *Using Value-based performance measures to improve hotel profitability*, „International Journal of Hospitality & Tourism Administration” 2007, vol. 4, no. 1, <http://www.cabdirect.org/abstracts/20033215210.html> [stan z 23.3.2012].
- [5] Copeland T., Koller T., Murrin J., *Wycena: mierzenie i kształtowanie wartości firmy*, WIG-Press, Warszawa 1997.
- [6] Damodaran A., *Economic Value Added (EVA)*, 2005, http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/lectures/eva.html [stan z 7.03.2012].
- [7] Gaworecki W., *Turystyka*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000.
- [8] Gołębski G. (red.), *Przedsiębiorstwo turystyczne. Ujęcie statyczne i dynamiczne*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
- [9] Hamrol M. (red.), *Analiza finansowa przedsiębiorstw – ujęcie sytuacyjne*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Poznań 2007.
- [10] Harris P., *Planowanie zysku w hotelarstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.
- [11] Jabłoński M., Jabłoński A., *Kluczowe miary biznesowe w budowie wartości firmy*, Oficyna Wydawnicza Humanitas, Sosnowiec 2007, <http://www.sbc.org.pl/Content/10328/jablonscy.pdf> [stan z 21.02.2012].
- [12] Jaki A., *Wycena i kształtowanie wartości przedsiębiorstwa*, wyd. 4 poszerzone, Wolters Kluwer Polska, Kraków 2008.
- [13] Kocjan J., *Analiza fundamentalna. Analiza techniczna*, ATF Consulting, 2010, http://www.atfconsulting.eu/pdf/Analiza_fundamentalna_analiza_techiczna.pdf [stan z 7.03.2012].
- [14] Maćkowiak E., *Ekonomiczna wartość dodana*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009.
- [15] Mäkeläinen E., *Economic Value Added (EVA) Valuation Tutorial*, Valuatum, 2011, http://www.valuatum.com/material/eva_tutorial/eva_tutorial.pdf [stan z 7.03.2012].
- [16] Murphy K.S., *A Proposed Framework for Measuring Human Capital Intangible Value Component in Restaurant Organizations Using Economic Value Added*, „Journal of Foodservice Business Research” 2007, vol. 10, no. 3.

- [17] Nilsson M., Harris P., Kett R., *Valuing hotels and business entities*, „Journal of Leisure Property” 2001, vol. 2, no. 1, <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.202.9222&rep=rep1&type=pdf> [stan z 22.03.2012].
- [18] Rappaport A., *Wartość dla akcjonariuszy*, WIG-Press, Warszawa 1999.
- [19] Rushmore S., Rubin K., *The valuation of hotels and motels for assessment purposes*, HVS International, 1984, <http://www.hvs.com/Content/971.pdf> [stan z 23.03.2012].
- [20] Szablewski A., Tuzimka R. (red.), *Wycena i zarządzanie wartością firmy*, Poltext, Warszawa 2004.
- [21] Szablewski A., *Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa – logika i prawidłowości*, „eFinanse. Finansowy Kwartalnik Internetowy” 2008, no. 3, http://www.pbc.rzeszow.pl/Content/4280/2008_3_wszystko.pdf [stan z 21.02.2012].
- [22] Turkowski M., *Marketing usług hotelarskich*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1997.
- [23] Vila M., Enz C., Costa G., *Innovative Practices in the Spanish Hotel Industry*, „Cornell Hospitality Quarterly” 2012, vol. 53, issue 1, <http://cqx.sagepub.com/content/53/1/75.full.pdf+html> [stan z 3.12.2012].
- [24] Wilimowska Z., *Struktura kapitałowa w koncepcji zarządzania przez wartość*, [w:] Duducz T. (red.), *Wartość jako kryterium efektywności*, Indygo Zahir Media, Wrocław 2008.

Economic Value Added in Hotel Enterprise Performance Evaluation – Literature Review

Summary: From the standpoint of building relations with stakeholders, modern hotel enterprises should ensure clear communication between management and shareholders in the field of company value. One of principal indicators representing enterprise value fluctuations is EVA – economic value added. Research question addressed in this paper is as follows: who trades’ unique features affect economic indicators concerning enterprise value. The purpose of this article is to determine hotel enterprise characteristics influencing EVA indicator. Paper takes form of critical literature review in which Polish and foreign – mainly American – literature have been studied. Evidence from literature reveals 9 characteristics of hotel enterprises affecting EVA. Future theoretical and empirical studies on trade differentiation in the domain of value creation analysis are recommended.

Keywords: hotel enterprise, EVA, capital owner.

Łukasz ZAKONNIK
Uniwersytet Łódzki

Contactless Payments in Poland. The Survey of Students in the Region of Lodz

Summary: Contactless payments in the past two years become a frequent topic appearing in different media. They had also cause a lot of discussion. On the one hand, contactless payments bring comfort and increase the speed of transactions. On the other hand, these payments raise questions about the safety of their use. The collision of two major groups of issues makes contactless payments are subject to continuous analysis. This analysis seeks to answer the question of whether this form of payment is accepted and becomes a widely used? Finding (even simplified) answer to this question is also the main objective of this article.

In article author examines the contactless payments in Poland. The basis for analysis is the study of student opinions. Author focused mainly on finding replying to a question whether contactless payments will be a commonly accepted form of payment. Author also has tried to identify the potential advantages and disadvantages of contactless payments.

Keywords: contactless payments, e-commerce, students, Lodz.

Introduction

Contactless payments in the past two years become a frequent topic appearing in different media. They had also cause a lot of discussion. On the one hand, contactless payments bring comfort and increase the speed of transactions. On the other hand, these payments raise questions about the safety of their use. The collision of two major groups of issues makes contactless payments are subject to continuous analysis. This analysis seeks to answer the question of whether this form of payment is accepted and becomes a widely used? Finding (even simplified) answer to this question is also the main objective of this article.

In relation to this main objective, author makes the following detailed hypotheses:

- Method for making contactless payments is known and understood.
- Indicated disadvantages of making contactless payments are due mostly out of ignorance.

— The advantages of contactless payments should be more important than the disadvantages (and therefore users are willing to use contactless payments).

In order to verify the hypotheses, author takes into consideration assumption, that the key to the success or failure of contactless payments will be reception by users. Analysing the received outcome, the author assumes that we can get closer to understanding whether the contactless payments are actually already accepted by the users and if we should not have to worry about the future development of this class of payments.

1. Contactless payments – the general situation in Poland

Contactless payments is a rapidly growing class of payments on the Polish market (especially in the last 24 months). Although the data analysis shows that this development would slow down a little, it is still very significant (see table below).

Table 1. Development of contactless payments in Poland - based on the number of issued contactless payment cards and terminals.

	2011 Q1-2	2011 Q3-4	2012 Q1-2	2012 Q3-4	2013 Q1
number of contactless-payment cards (in thousands)	5900	9400	11500	15100	16300
dynamics (from period to period)	—	59,32%	22,34%	31,30%	x
number of terminals (in thousands)	25	48	77	105	120
dynamics (from period to period)	—	92,00%	60,42%	36,36%	x

Source: Own research based on [18].

Similarly interesting and significant are the results for the number of contactless transactions in Poland (see table below).

Table 2. Development of contactless payments in Poland – based on the number of contactless payment transactions.

	March 2011	March 2012	March 2013
number of contactless payment transactions (in thousands)	about 80	about 900	about 3000
dynamics (from period to period)	—	1025,00%	233,33%

Source: Own research based on [1].

As illustrated by Visa – in Poland is carried out most contactless payments in Europe (in II 2012 there has been more than 2 million operations) – the number of terminals reached 120 000 units [20]. About 60% of issued contactless payment cards, has a VISA logo (according to the Open Finance [17]), but other sources give equal distribution of market (according to the Polasik Research [9]). Of course payment card is not the only one instrument for contactless payments – contactless payment feature can be implemented in the form of labels, watches, mobile payments etc. Author does not deal with other instruments because payment cards – at the moment – cover 99.5% market share in Poland [2].

We can assume, that contactless payments have been widely popularized by the advertising campaigns carried out in the press and television. Not without significance is the fact, that now often people get new payment cards with contactless payment functionality without asking. At the end of the third quarter of 2011, 86% of issued contactless payment cards came from five banks – PKOBP, Pekao, ING Bank Slaski, BZ WBK and Citi Handlowy [11].

2. Research method

Author assumed that the survey will be conducted on a large group of students of economics (and preferably if a field of study is a bit related to IT). Author decided to make such selection, assuming that these students should have at least basic knowledge related to the subject of electronic commerce (and electronic payments too). Significant impact on the choice of the group was the fact that the new solution accept earliest younger users ([6]).

The study was organized in two faculties of the University of Lodz – Faculty of Economics and Sociology, and Faculty of Management. The study took place in two rounds and consisted of completing an electronic questionnaire. The first part of the study was conducted in December 2011 (some of the results, author presented in the article [13]), the second was conducted in May 2012. The study invited a group of about a thousand students. The author received about a quarter of a thousand responses (in the rest of the paper, author presents the exact number of responses for each of the survey questions).

3. Results

The research focused on several aspects of contactless payments (presented below).

3.1. General awareness of the term “contactless payment”

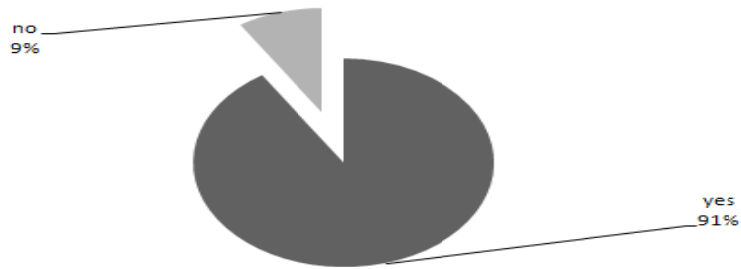


Chart 1. Do you know the term „contactless payment”? N=238

Source: Own research.

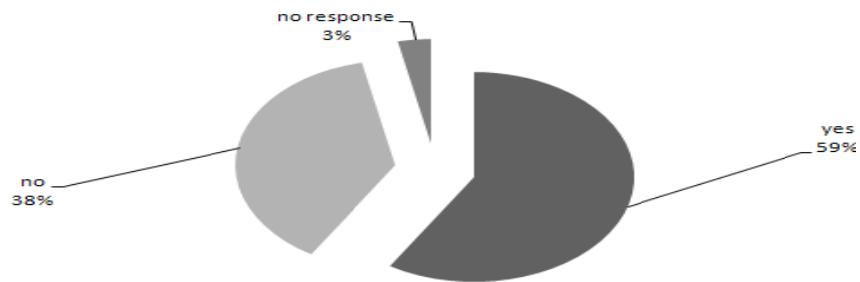


Chart 2. Can you recognize the graphic sign which indicates the place where you can make contactless payment? N=209

Source: Own research.

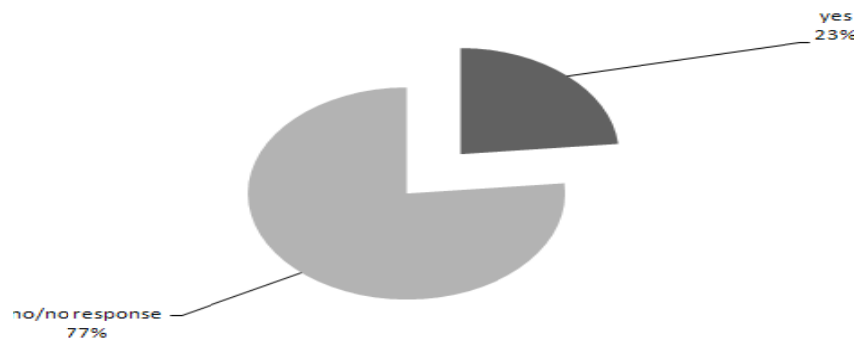


Chart 3. Do you know which organization uses the symbol PayPass? N=209

Source: Own research.



Chart 4. Do you know which organization uses the symbol PayWave? N=209

Source: Own research.

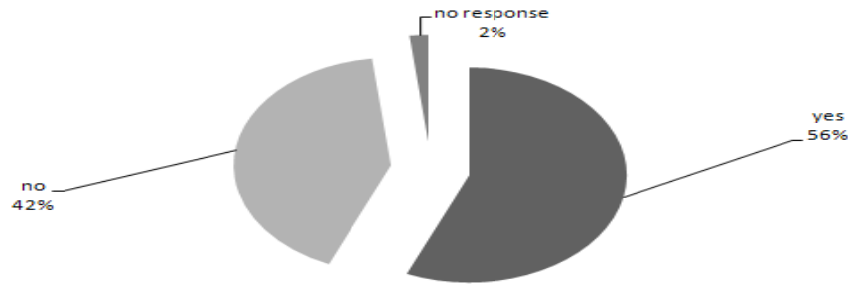


Chart 5. Do you recall any advertising campaign related to the contactless payments (eg, on TV)? N=209

Source: Own research.

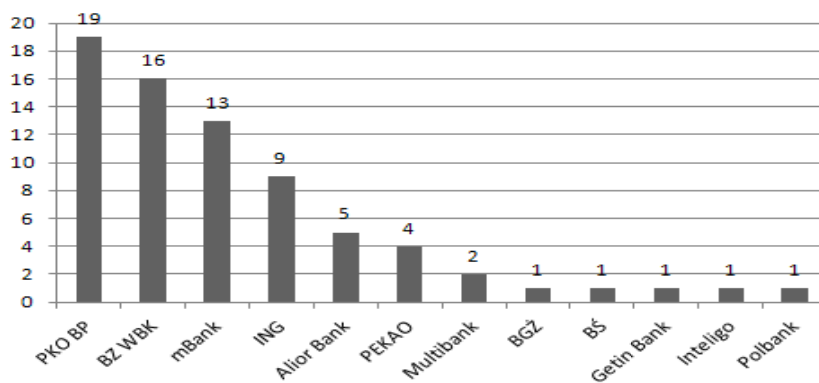


Chart 6. Do you have any instrument for contactless payments (if so, from which bank)? N=209

Source: Own research.

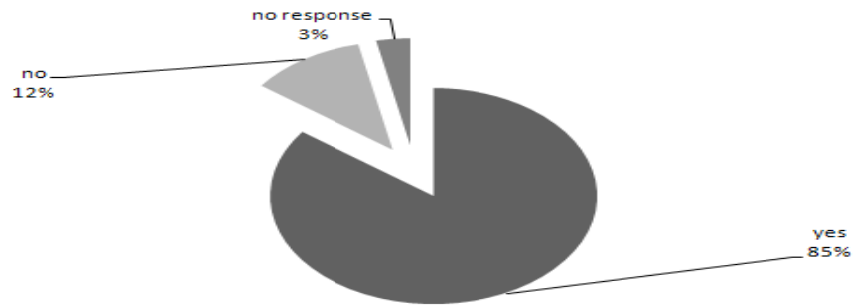


Chart 7. Do you know how to use a contactless payment card to make a payment? N=209

Source: Own research.

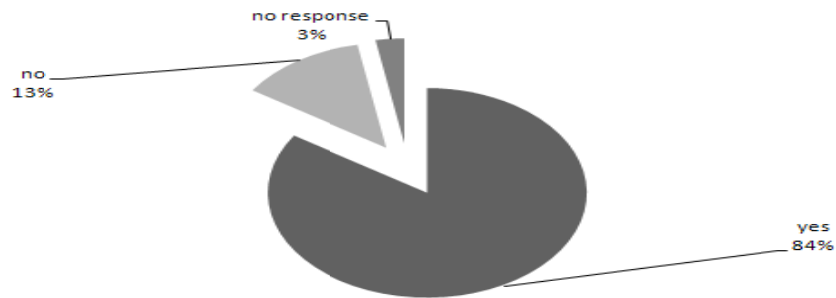


Chart 8. Do you know, that you can make contactless payments without a card PIN code? N=209

Source: Own research.

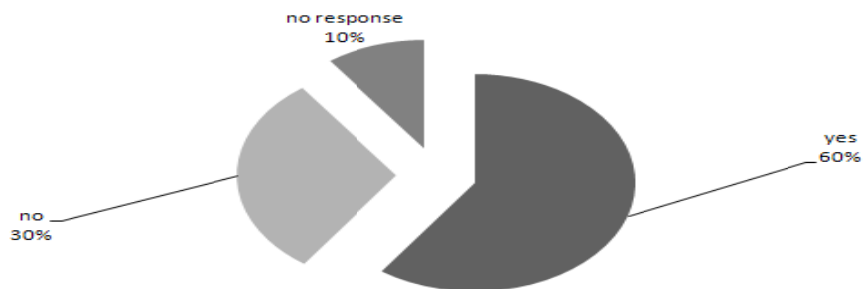


Chart 9. Do you know that there is an upper cash limit for which you do not need to enter PIN code to make contactless payment? N=209

Source: Own research.

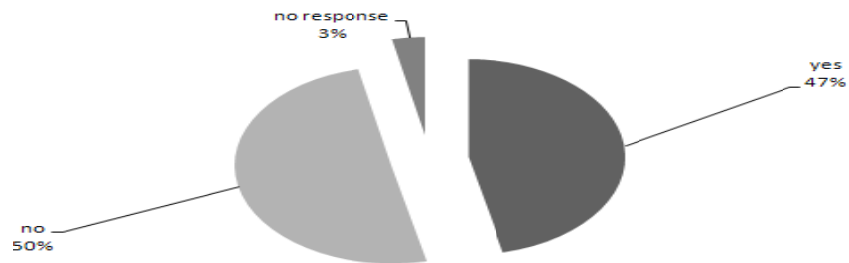


Chart 10. Do you know, that there are limits on the number of daily transactions without a need to enter PIN code? N=209.

Source: Own research.

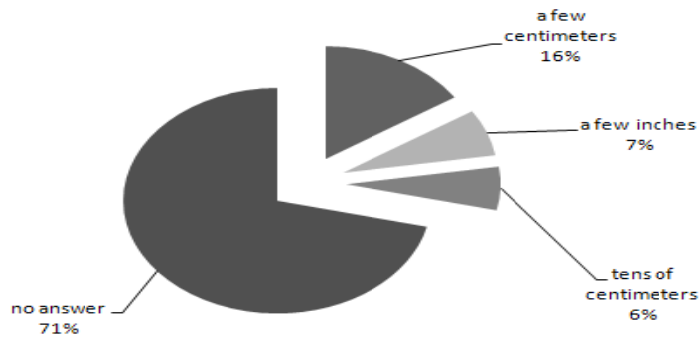


Chart 11. Do you know what could be the maximum distance from the card to payment terminal (please, evaluate this distance in cm)? N=209

Source: Own research.

3.2. Concerns about contactless payments

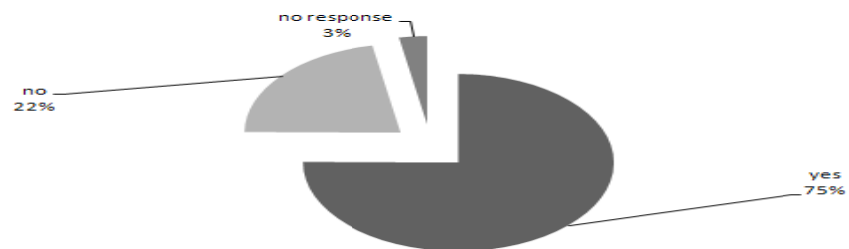


Chart 12. Do you find potentially dangerous situation when you do not need to enter PIN code to authorize at least some payment operations? N=209

Source: Own research.

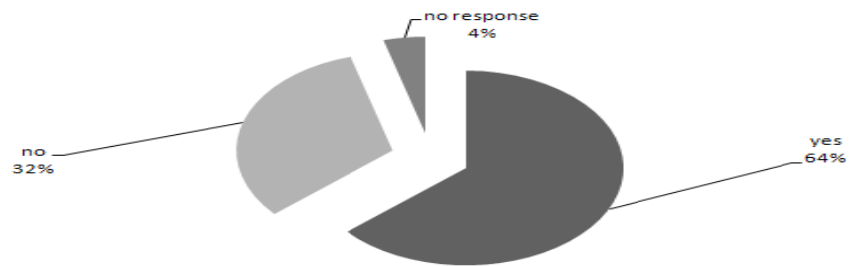


Chart 13. Are you afraid of stealing your money by bringing a special terminal to the contactless payment card (for example, when you have a card in your pocket)? N=209

Source: Own research.

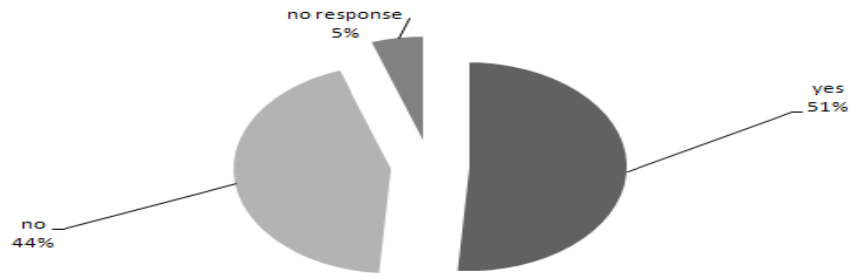


Chart 14. Do you think it would be possible to read data from the contactless payment card without your knowledge (for example, by a fraudulent postal employee)? N=209.

Source: Own research.

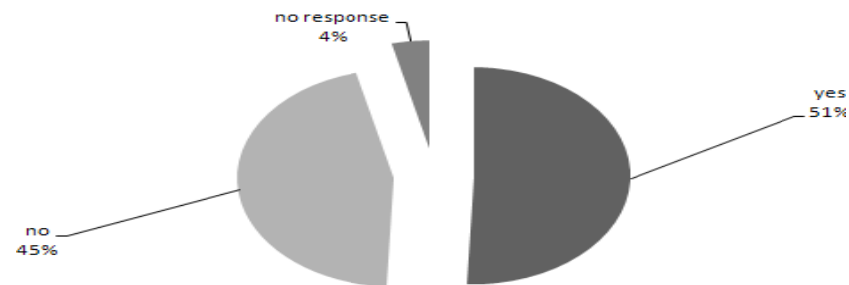


Chart 15. Do you have any doubts about whether contactless payment card will not be used to collect information about you / your behaviour / preferences? N=209

Source: Own research.

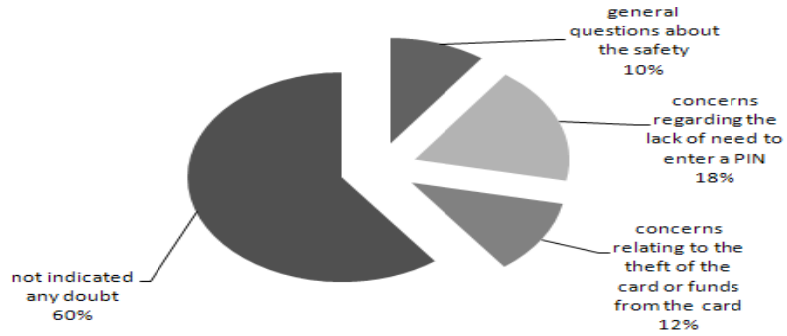


Chart 16. Do you have any doubts about safety in making contactless payments? N=209

Source: Own research.

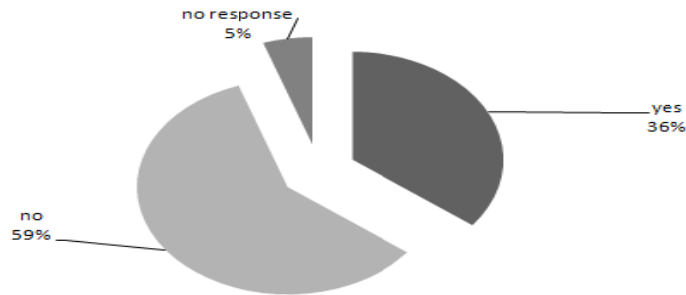


Chart 17. If we assume, that the banks will issue only payments cards with contactless payment functionality, would you like to disable this feature? N=209

Source: Own research.

3.3. Expected benefits of contactless payments

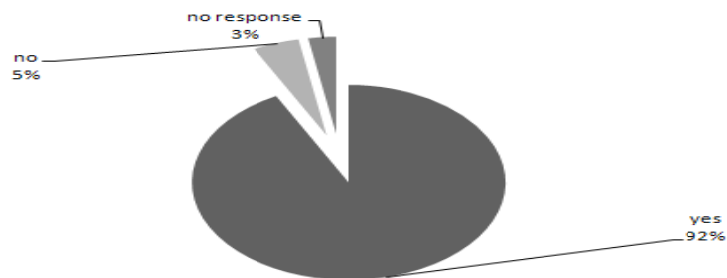


Chart 18. Do you think that contactless payment cards are faster than the traditional payment cards? N=209

Source: Own research.

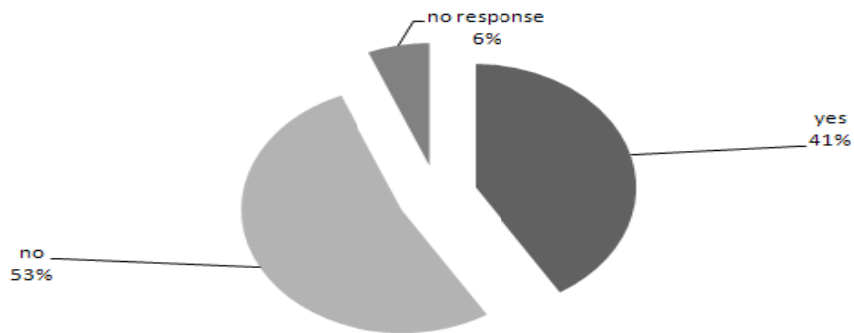


Chart 19. Do you think, that fact that you do not need to give the card directly to a seller will raise the level of transaction security? N=209

Source: Own research.

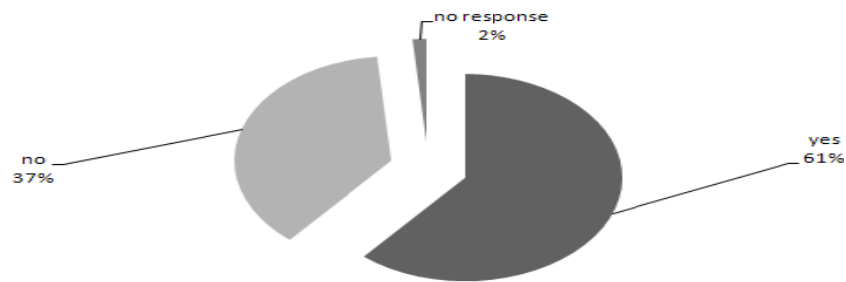


Chart 20. Do you find contactless payment card so comfortable that it should replace traditional payment card? N=209

Source: Own research.

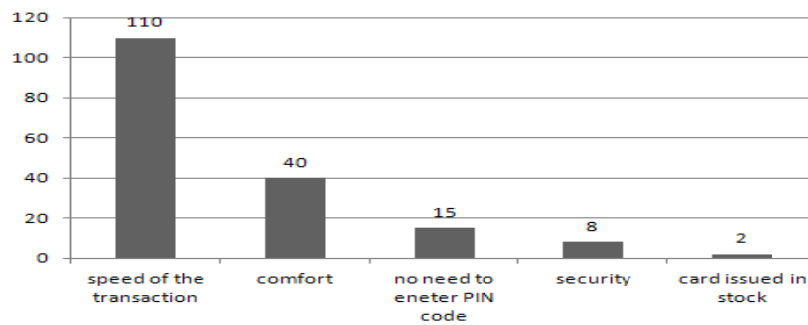


Chart 21. Please write the most important features that make attractive contactless payments.

Source: Own research.

3.4. Desire to possess cards with contactless payment functionality

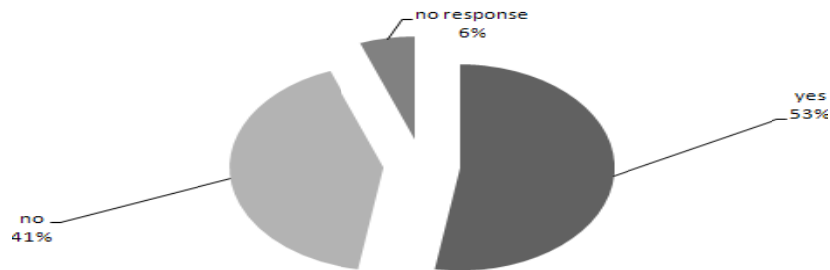


Chart 22. What do you think – could you resign from cash payments and choose only contactless payments (if they were fully common)? N=209

Source: Own research.



Chart 23. If you do not have a contactless payment card – would you like to have it? N=209

Source: Own research.

4. Conclusions from the study

As we can see, despite the fact that 40% of respondents did not remind himself any advertising campaign related to contactless payments (Chart 5), as many as 90% can identify the term “contactless payments” (Chart 1).

Interestingly – about 33% of respondents said that they already have contactless payment cards (Chart 6) – the most popular issuer banks are: PKO BP, BZ WBK, mBank and ING (which is not surprising considering the data from the second page of this article). 85% of respondents (Chart 7) declare that they know how to make contactless payments. Unfortunately, more specific questions reveal that this knowledge is insufficient. While still 60% of respondents know how to look for the symbol indicating the place where we can make contactless payment (Chart 2), respondents poorly identify the symbol PayPass or payWave (identify it

every fourth respondent – Charts 3 and 4). The knowledge that we do not need enter PIN code (for each transaction) characterize a broad group of 85% of respondents (Chart 8). Unfortunately, less than 50% of respondents know, that we can perform only a few day operations without a PIN code (Chart 10). In the contrary – the existence of the limit when PIN is required is quite well known (60% – see Chart 9). The knowledge, what may be the maximum distance from the contactless payment card to terminal is not common – only 16% of respondents indicated the correct answer (Chart 11).

Therefore, we cannot wonder that there are concerns about the safety of the wider use of contactless payment cards:

- over $\frac{2}{3}$ of respondents were worried about the lack of having to enter the PIN (as a consequence, the respondents were afraid of losing money – Charts 12 and 13),
- more than half had doubts about confidentiality of own personal data (Charts 14 and 15).

However, only $\frac{1}{3}$ of respondents declared their willingness to block the function contactless payments on their payment cards (Chart 17).

Despite these concerns, the respondents strongly emphasized the advantages of contactless payments:

- speed of transactions (over 90% – see Chart 18),
- convenience in use (more than 60% – see Chart 20).

Therefore, there may raise a presumption, that the respondents general express their opinions based on information presented in the media (despite earlier statements, that they often do not remember any ads – Chart 5).

It also turns out, that the respondents are not confident about the necessity of having a contactless payment card (see Chart 23). Respondents also see no sufficient reason to replace cash payments by contactless payments (Chart 22).

Based on the results we can see that hypotheses posed in the article, are quite difficult to evaluate.

First hypothesis is the easiest in the evaluation (method for making contactless payments is known and understood). Users generally know what means the term “contactless payments” (Chart 1 and 7). However in the more specific questions, the respondents often served incorrect answers or did not give any answer (Chart 2, 3 and 4, and 11). Probably a big impact on the relatively correct knowledge (but inaccurate knowledge) have advertising campaigns on television (Chart 5). In summary, the first hypothesis – beyond the mentioned objections – seems to be true.

In the case of the second hypothesis (indicated disadvantages of making contactless payments are due mostly out of ignorance), the conclusions are less clear but also lead to a particular conclusion. Visible problems in the use of contactless payments (Chart 12, 13, 14 and 15) may result from insufficient user knowledge about the technical details of the operation of contactless payments (that

suggests chart 10 and 11 and partially chart 9). Also, in case of this hypothesis, we can assume that it is true.

Third hypothesis (the advantages of contactless payments should be more important than the disadvantages – and therefore users are willing to use contactless payments) is the most difficult for evaluation. Although the scope of the benefits of contactless payments is well known to users (Chart 18 and 20), but probably advantages do not overshadow the disadvantages. General knowledge of and attitudes toward contactless payments among the study group (people who – generally – should be interested in using modern solutions) paradoxically points to the limited success of the promotion (as well as assessment of the benefit) of the contactless payments (Chart 22 and 23). Thus, in the case of this hypothesis, there is no strong basis for acceptance.

As a final conclusion the author can make the following statement – the popularity of contactless payments – after the big increase – can go into a state of stagnation.

Maybe, we can see now the place for the development of other types of contactless payments (not based on payment cards) – such as mobile payments. However, these considerations are outside the scope of this article.

Final remarks

Of course presented detailed results of the research can not be the basis for generalization to the whole population of contactless payments users in Poland. This is due to the specific selection of the research group. However, the author believes that the main conclusions of the study are valuable and lead to significant conclusions regarding the future of contactless payments in Poland. This occurs due to the mentioned assumptions made in section 3. It's about the fact, that contactless payments are directed rather to the young people. Young people are more likely to use the novelties and are more familiar with modern technologies. So it seems that the success of contactless payments in the study group will be reflected in the success of contactless payments at all. But, of course, such certainty we can not have, and therefore author assumes the necessity of further research on the topic (study based on a wider group of users). Without a doubt, the results of these studies will be interested not only the institutions issuing the tools to make contactless payments, but all kinds of financial institutions and quasi financial. Taking into account the conclusions presented in the article, the main area of future research should be to analyze the security of contactless payments. Notable is also the study of the use of contactless payment in mobile payments.

Literature

- [1] Baranowska-Skimina A., *Płatności zbliżeniowe – polska na czele*, source: <http://www.finance.egospodarka.pl> [19.09.2013].
- [2] Boczoń W., *Polacy najlepsi w Europie. Kochamy karty zbliżeniowe*, source: <http://www.bankier.pl> [19.05.2013].
- [3] Emms M, Arief B, Little N, van Moorsel A. *Risks of Offline Verify PIN on Contactless Cards*, Newcastle upon Tyne: School of Computing Science, University of Newcastle upon Tyne, 2013. School of Computing Science Technical Report Series 1369.
- [4] Ezell S., *Contactless Mobile Payments*, The Information Technology & Innovation Foundation, November 2009.
- [5] Kunkowski J., *Rozwój płatności zbliżeniowych w Polsce i na świecie*, “Copernican Journal of Finance & Accounting” 2013, volume 2, issue 1, p. 107–118.
- [6] Maison D., *Analiza barier dotyczących korzystania z obrotu bezgotówkowego oraz wskazanie działań ograniczających te bariery*, Raport dla NBP, Warszawa wrzesień 2010, source: http://www.nbp.pl/badania/seminaria_files/4i2011.pdf [25.01.2014].
- [7] Maison D., *Polak w świecie finansów*, PWN, Warszawa 2013.
- [8] Mikulska A., *Innowacje technologiczne w zakresie płatności bankowych*, “Acta Universitatis Lodziensis, Folia Oeconomica” nr 266/2012, p. 145–156.
- [9] Polasik M., *Płatności zbliżeniowe w Polsce – rok 2012. Broszura informacyjna*, Polasik Research, source: <http://www.polasik-research.pl>, [19.09.2013].
- [10] Polasik M., *Rynek płatności detalicznych w Polsce – grudzień 2013. Broszura informacyjna*, Polasik Research, source: <http://www.polasik-research.pl> [25.01.2014].
- [11] Sadrak M., *Karty zbliżeniowe w co czwartym portfelu*, source: <http://www.forbs.pl> [19.05.2013].
- [12] Samcik M., *Kradzież bezdotykowa. Czy karty zbliżeniowe są dobrze zabezpieczone?*, source: <http://wyborcza.biz/> [25.01.2014].
- [13] Zakonnik Ł., *Analiza obaw związanych z płatnościami zbliżeniowymi w Polsce na podstawie badań młodzieży akademickiej*, Uniwersytet Szczeciński “Zeszyty Naukowe” nr 702, “Ekonomiczne Problemy Usług”, nr 87, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2012, p. 603–612.
- [14] <http://biuro-prasowe.mastercard.pl/> – *Raport MasterCard. Polak a nowoczesne technologie płatnicze* [25.01.2014].
- [15] <http://www.kir.pl>, *Przyszłość płatności – kierunki, tendencje, zmiany*, Materiały konferencyjne, Warszawa, listopad 2012 [25.01.2014].

-
- [16] <http://www.knf.gov.pl/>, *Analiza poziomu bezpieczeństwa kart zbliżeniowych z punktu widzenia ich posiadaczy*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa, czerwiec 2013 [25.01.2014].
- [17] <http://www.openfinace.pl> [19.05.2013].
- [18] <http://www.nbp.pl>, *Informacje o kartach płatniczych*, Departament Systemu Płatniczego – NBP, Warszawa 2011–2012 [19.05.2013].
- [19] <http://newsroom.mastercard.com/> – *MasterCard Sheds Light on Consumer Payment Preferences at CARTES & IDentification 2011* [25.01.2014].
- [20] <http://www.visa.pl> – *Raport VISA* marzec 2012 [19.05.2013].

Płatności zbliżeniowe w Polsce. badania studentów regionu łódzkiego

Synopsis: W artykule autor analizuje płatności zbliżeniowe w Polsce. Podstawą analizy jest badanie opinii studentów. Autor koncentruje się głównie na znalezieniu odpowiedzi na pytanie, czy płatności zbliżeniowe staną się powszechnie akceptowaną formą płatności. Autor stara się również zidentyfikować potencjalne wady i zalety płatności zbliżeniowych.

Słowa kluczowe: płatności zbliżeniowe, handel elektroniczny, studenci, Łódź.

Tatyana LIPAI, Tamara KOBLIANIDZE,
Maia MELADZE, Paulina UCIEKLAK-JEŻ

Youth Employment Trends in Post Soviet Countries

Summary: The article is about the most important social-economical problem - youth employment. High level of unemployment is the serious concerns all over the world, because it poses major threats to the mankind (terrorism, drug addiction, nihilism, demographic problems). The issue is the most problematic in developing and young independent countries. The article is based on the statistical data of ILO, UNWTO, WTTC and GEOSTAT, the method used is data grouping, analytic and synthetic methods and the opinion survey method.

Keywords: Youth employment, tourism, hospitality, labour.

The prolonged jobs crisis also forces the current generation of youth to be less selective about the type of job they are prepared to accept, a tendency that was already evident before the crisis. Increasing numbers of youth are now turning to available part-time jobs or find themselves stuck in temporary employment.

Secure jobs, which were once the norm for previous generations – at least in the advanced economies – have become less easily accessible for today's youth. Developing regions face major challenges regarding the quality of available work for young people.

In developing economies where labour market institutions, including social protection, are weak, large numbers of young people continue to face a future of irregular employment and informality. Young workers often receive below average wages and are engaged in work for which they are either overqualified or under qualified. As much as two-thirds of the young population is underutilized in some developing economies, meaning they are unemployed, in irregular employment, most likely in the informal sector, or neither in the labour force nor in education or training. At the same time, informal employment among young people remains pervasive and transitions to decent work are slow and difficult.

The economic and social costs of unemployment, long-term unemployment, discouragement and widespread low-quality jobs for young people continue to rise and undermine economies' growth potential.

In developing regions where 90 per cent of global youth lives, stable, quality employment is especially lacking. Young people remain particularly stricken by the crisis. Currently, some 73.8 million young people are unemployed globally and the slowdown in economic activity is likely to push another half million into unemployment by 2014. The youth unemployment rate – which had already increased to 12.6 per cent in 2012 – is expected to increase to 12.9 per cent by 2017. The crisis has dramatically diminished the labour market prospects for young people, as many experience long-term unemployment right from the start of their labour market entry, a situation that was never observed during earlier cyclical downturns.

Currently, some 35 per cent of all young unemployed have been out of a job for six months or longer in advanced economies, up from 28.5 per cent in 2007. As a consequence, an increasing number of young people have become discouraged and have left the labour market.

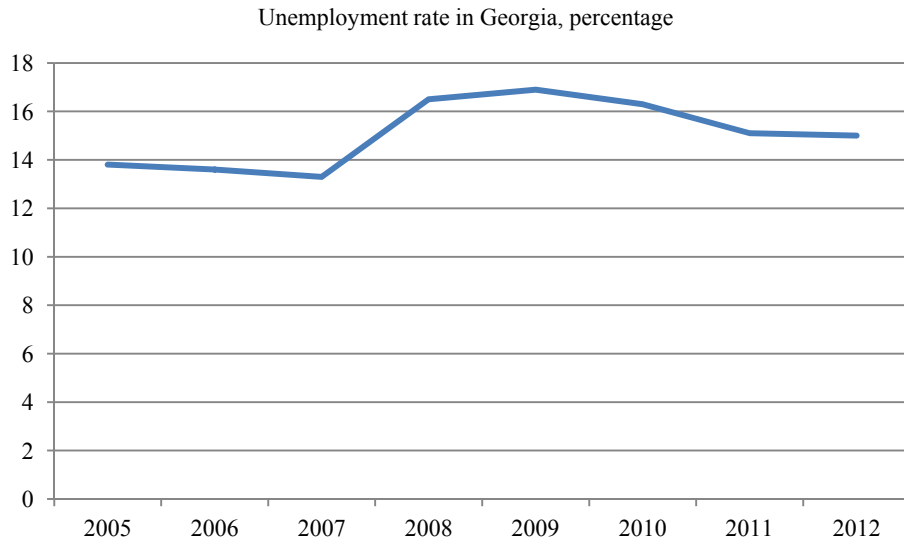
Among European countries where this problem is particularly severe, some 12.7 per cent of all young people are currently neither employed nor in education or training, a rate that is almost two percentage points higher than prior to the crisis. Such long spells of unemployment and discouragement early on in a person's career also damage long-term prospects, as professional and social skills erode and valuable on-the-job experience is not built up.

The trends are reflected in Georgia. After the 2008 financial crisis unemployment is rising sharply. However, since 2011 the unemployment rate drops, but did not reach the level of 2007 (see the table 1 and graph 1).

Table 1. Employment and Unemployment in Georgia

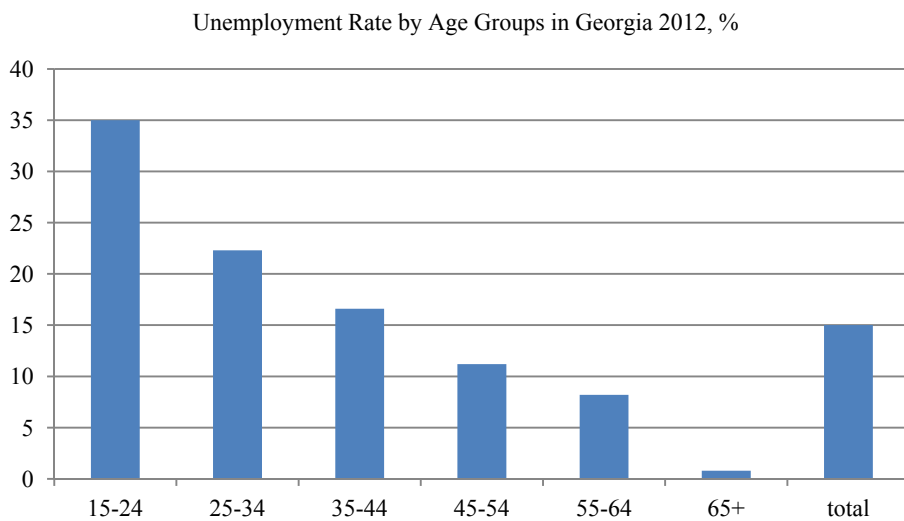
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Active population (labour force), thousand persons	2023.9	2021.8	1965.3	1917.8	1991.8	1944.9	1959.3	2029.1
Employed, thousand persons	1744.6	1747.3	1704.3	1601.9	1656.1	1628.1	1664.2	1724.0
Unemployed, thousand persons	279.3	274.5	261.0	315.8	335.6	316.9	295.1	305.1
Unemployment rate, percentage	13.8	13.6	13.3	16.5	16.9	16.3	15.1	15.0

Source: www.geostat.ge – National Statistics Office of Georgia.

**Graph 1.**

Source: www.geostat.ge – National Statistics Office of Georgia.

As for the youth, the unemployment rate is much higher (3 times) than the world and European levels. As is typical of post-Soviet economy and mentality of population young people are studying, or are too young to start working.

**Graph 2.**

Source: www.geostat.ge – National Statistics Office of Georgia.

Hotels, Catering and Tourism (HCT) is one of the fastest-growing economic sectors in countries around the world. It is very labour-intensive and is a significant source of development and employment, especially for those with limited access to the labour market, such as women, youth, migrant workers and rural populations. It can significantly contribute to social and economic development and to poverty reduction in least developed countries (LDCs).

Despite on-going challenging economic conditions, global Travel & Tourism direct contribution to GDP grew by a robust 3.2% in 2012. This was faster than growth of the world economy as a whole (2.3%), and also faster than growth of a number of broad industries including manufacturing, financial & business services and retail. Total Travel & Tourism employment, including those working in the industry's supply chain and supported by the spending of their employees, increased by 4.0 million jobs in 2012.

Travel & Tourism generated 101,118,000 jobs directly in 2012 (3.4% of total employment) and this is forecast to grow by 1.2% in 2013 to 102,364,000. This includes employment by hotels, travel agents, airlines and other passenger transportation services. It also includes, for example, the activities of the restaurant and leisure industries directly supported by tourists.

By 2023, Travel & Tourism will account for 125,288,000 jobs directly, an increase of 2.0% pa over the next ten years.

With regard to the supply chain in the sector, one job in the core HCT industry indirectly generates 1.5 additional jobs in the related economy. In the 2010, the sector's global economy accounted for more than 235 million jobs, equivalent to about 8% of the overall number of jobs (direct and indirect), or one in every 12.3 jobs. Youth employment is significant in the sector. Half of the HCT workforce is under 25.

The sector and its informal components provide a vast number of jobs to workers with little or no formal training: it can provide opportunities for those facing social and skills disadvantages in a way that is not always offered by other industries.

However, the divergence between qualifications and workplace reality is observable for women and young workers. Unskilled or semi-skilled women tend to work in the most vulnerable jobs, where they are more likely to experience poor working conditions, inequality of opportunity and treatment, violence, exploitation, stress and sexual harassment. They also suffer segregation in terms of access to education and training.

The International Labour Organization (ILO) and the World Tourism Organization (UNWTO) signed a cooperation agreement to strengthen the capacities and activities of the two UN agencies in the field (2007) and to increase the importance of the sector for employment creation, development and the elimination of poverty.

Addressing the global economic crisis and referring to the ILO Global Jobs Pact, the ILO and the UNWTO issued a joint statement on Tourism and Employment in September 2009. A similar statement was signed with the IH&RA in January 2010 to undertake action programs at the pilot level in selected regions and hotel chains, and to tackle on a cooperative basis issues like HIV/AIDS, child labour, migrant labour, gender policy and other cross-cutting issues.

The Working Conditions (Hotels and Restaurants) Convention, 1991 (No. 172) and the Working Conditions (Hotels and Restaurants) Recommendation, 1991 (No. 179) set minimum standards to improve working conditions, training and career prospects in hotels, restaurants and similar establishments, and noted that collective bargaining is required to enhance job security. This convention stipulates that minimum standards adopted at the national level should not exclude workers.

International traveler arrivals have been growing rapidly in Georgia as well. In 2011, the number of international travelers reached 2 822 363, representing 39 % growth. In 2012 the number of international travelers was 4 389 256, demonstrating 56% increase over previous year. The growth in the Georgian tourism industry has been faster than that of the world. Consequently, increases employment opportunities in tourism.

Youngsters in Georgia considered as one of the most unprotected social groups on the labor market but in spite of the actuality of the topic, the less attention is paid to it in scientific researches, in media and in debates.

It should be noted that the years between 15 and 24 are the years during which the main social and demographic events take place, such as getting education, choosing profession, starting working, getting married. Although this age in Georgia is divided into two parts: ages from 15 up to 18 and ages from 18 up to 24. The first group (youngsters up to 18 years) is a group of juveniles, people from high schools. Basically they do not work. However the deterioration of the living standards caused the changes and many people of that age try to enter the labor market and get her/his income. The people whose age is from 18 up to 24 are undergraduates or postgraduates. They represent the most critical group of the labor market because they do not have enough professional and social experience, specific skills and competitiveness. However, this problem also has the other side – Georgian mentality – unfortunately many Georgian young people refuse to take the job unsuitable for their professions and origins.

Because of the reality the facilities raised in the tourism and hospitality industry are quite interesting. The increased number tourists need a variety of services. Especially the demand increases on unqualified employers and high level of technical professionals. Thus, tourism and hospitality industry gives a great opportunity of employment to the both age groups of youth, where people do not have enough professional experience and competitiveness but are creative and

enthusiastic. Basically the talk is about promotional activities which let young people to get some work experience and at least partly financial independence.

The study found that the topic needs in-depth research, which will definitely be considered in our future works.

Literature

- [1] Economic Impact of Travel & Tourism 2013 Annual Update: Summary.
- [2] Global Employment Trends for Youth 2013: A generation at risk / International Labour Office – Geneva: ILO, 2013.
- [3] Global Employment Trends 2013 (Recovering from a second jobs dip) ILO.
- [4] Gordon Betcherman, Martin Godfrey, Susana Puerto, Friederike Rother and Antoneta Stavreska Findings of the Youth Employment Inventory Social Protection The World Bank 2007.
- [5] Poverty Reduction Through Tourism – ILO [wcms_159257.pdf](#).
- [6] Lipai, T. Place and role of the ecotourism in the development of tourism Industry / T. Lipai // Innovation in Tourism: Economics and Business: 4 th International Scientific-Practical Conference: Batumi – Trabzon, 8–9 June 2013. – Batumi: BSR SU, 2013.
- [7] [www.unwto](#)
- [8] [www.ilo.org](#)
- [9] [www.wttc.org](#)
- [10] [www.gnta.ge](#)
- [11] [www.geostat.ge](#)

Trendy w zatrudnianiu młodych ludzi w krajach postsowieckich

Synopsis: Przedłużający się kryzys zatrudnienia powoduje również to, że współczesne pokolenie młodych ludzi staje się mniej wybredne co do typu pracy, jaką są gotowi przyjąć. Jest to tendencja, która uwidoczniła się już jakiś czas przed kryzysem. Coraz większa liczba młodych ludzi podejmuje pracę w niepełnym wymiarze godzin lub musi zadowolić się zatrudnieniem dorywczym.

Bezpieczna praca, która kiedyś, dla wcześniejszych pokoleń, była normą – przynajmniej w krajach rozwiniętych gospodarczo – dla współczesnego młodego pokolenia nie jest już tak łatwo dostępna. Obszary rozwijające się stoją w obliczu poważnych wyzwań związanych z jakością oferowanej młodym ludziom pracy.

Niniejszy artykuł dotyczy najważniejszego problemu społeczno-ekonomicznego – pracy dla młodych ludzi. Wysoki poziom bezrobocia to poważny problem na całym świecie, ponieważ stanowi on poważne zagrożenie dla ludzkości (terroryzm, narkomania, nihilizm, problemy demograficzne). Zagadnienie to ma największą wagę dla nowo powstałych, niepodległych krajów. Artykuł napisano w oparciu o dane statystyczne ILO, UNWTO, WTTC i GEOSTAT, z zastosowaniem metod grupowania, analizowania i syntetyzowania danych oraz metody wywiadu kwestionariuszowego, przeprowadzonego w rejonach rozwijających się, gdzie mieszka 90 procent globalnej populacji młodych ludzi, a stałe, bezpieczne zatrudnienie jest szczególnie trudno dostępne. Kryzys

dotyka młodych ludzi. Aktualnie, w skali globalnej, bezrobotnych jest 73,8 miliona młodych ludzi, a spowolnienie działalności gospodarczej prawdopodobnie spowoduje do roku 2014 wzrost tej liczby o kolejne pół miliona. Stopa procentowa bezrobocia wśród młodzieży – która już wzrosła do 12,6 procenta w 2012 roku – do roku 2017 ma osiągnąć 12,9 procenta.

Międzynarodowa Organizacja Pracy (ILO) oraz Światowa Organizacja Turystyki ONZ (UNWTO) podpisały porozumienie o współpracy mające na celu poszerzenie możliwości i intensyfikację aktywności tych dwóch agencji ONZ w tym zakresie (2007) oraz wzrost znaczenia sektora zajmującego się tworzeniem miejsc pracy, rozwojem i zwalczaniem ubóstwa.

Młodych ludzi w Gruzji uznano za jedną z najbardziej pozbawionych ochrony grup społecznych na rynku pracy, ale pomimo aktualności tematu, niewiele uwagi poświęca się temu zagadnieniu w badaniach naukowych, w środkach masowego przekazu i w dyskusjach.

W obliczu takiej rzeczywistości, interesujące stają się działania podejmowane w turystyce i sektorze usług turystycznych. Rosnąca liczba turystów potrzebuje różnego rodzaju usług. Szczególnie wzrasta zapotrzebowanie na pracowników niewykwalifikowanych oraz wysoko wykwalifikowanych pracowników technicznych. Tak więc, turystyka i hotelarstwo dają duże możliwości zatrudnienia dla obu grup wiekowych ludzi nieposiadających wystarczającego doświadczenia zawodowego i ducha rywalizacji, ale wykazujących kreatywność i zapał do pracy. Głównym tematem artykułu są działania promocyjne dające młodym ludziom okazję zdobycia doświadczenia zawodowego i przynajmniej częściowej niezależności finansowej.

Słowa kluczowe: zatrudnienie młodych, turystyka, gościnność, praca.

Julia WŁASIUK
Maria TSUKANOVA
Brest State Technical University

Social Aspects of Innovative Entrepreneurship Development

Summary: Noosphere economy is characterized by intellectualization of the whole society and entrepreneurship as the initial bearer of innovations. The development of innovative entrepreneurship can be carried out by united efforts of three key subjects of innovative structure – government, entrepreneurship, education and science system. Entrepreneurship has a status of positive social-economic changes mover and instrument of economy innovative development assurance.

Key words: innovations, entrepreneurship, institute.

Introduction

The philosophy of noosphere society puts knowledge and information as key resources. Unlike the industrial economy based on material assets and financial capital, the basis of knowledge economy is formed of intangible assets and intellectual capital. The intellectualization of all society and entrepreneurship as main conductor of innovations is ongoing. It should be noted the importance of search of effective models, mechanisms and instruments of innovative development intellectual ensuring.

The entrepreneurship in the knowledge economy increasingly focuses on maximization of market value of the companies where the main share of value is formed of intangible assets – technological marketing, client, etc. Intellectual and high-technology products are becoming the main product of the entrepreneurial activity. The entrepreneurs themselves are becoming intellectuals, proclaiming the development of new entrepreneurship type – intellectual entrepreneurship.

The main aim of the article is the research of innovative entrepreneurship genesis in post-industrial economy and revealing of such tendencies of devel-

opment as intellectualization and socialization. On the basis of the problems exposed methods of entrepreneurship innovative development are suggested.

Major methods of research are logical-epistemological approach and structural analysis.

1. Interdisciplinary approach to entrepreneurship phenomenon research

The entrepreneurship is one of the most complex and versatile economic and sociocultural phenomena of the humankind history. The entrepreneurship as a socioeconomic phenomenon is in the field of view of economists, sociologists, historians, cultural specialists and other scientists. In order to overcome the complexity of studying the entrepreneurship as socioeconomic system there were the attempts of its decomposition. Nevertheless the unifying understanding of this phenomenon essence, its distinctive features and the generally accepted definition of the term “entrepreneur” are absent in the modern science. The main reasons of this circumstance are following:

- multidimensionality of this phenomenon is defined by pluralism of methodological approaches to its research. The category of entrepreneurship can't be considered only from the side of economic theory. The complexity of this phenomenon requires its research within sociology, psychology, philosophy, synergetics;
- this phenomenon is developing, with the change of the macroeconomic tasks the society faces, there are changes in the valuation of the entrepreneurship role and place in economy. Entrepreneurship is deeply specific in various historical, economic and sociocultural conditions;
- the entrepreneurship is a relatively new phenomenon on a scale of the society historical development;
- the word entrepreneurship is simultaneously a common term and a scientific concept.

In economic literature the connection between innovations and entrepreneurial activity has been traced ever since the beginning of the last century. The main achievement of Austrian and American economist, sociologist and historian of economic thought J. Schumpeter in categorization of entrepreneurship is in determination of the entrepreneur as innovator, idea generator [11]. The entrepreneur is an economic subject which semantic constant of activity lies in innovation implementation, initiation of changes in the economic environment of the society, new forms of factors of production realization.

The definition of the entrepreneur was approached by Schumpeter from psychological point of view. The entrepreneur is an originator and diffuser of innovations, first-mover or experient. Schumpeter interpreted innovation as the dis-

covery of new economic knowledge used in reproduction. And it was interpreted loosely enough –not only as the implementation of new technologies into production but also development of sources and forms of supply, new forms of work organization, etc. As soon as new combination of factors enters the circulation process, it loses its novelty, and the individual who carried it out loses opportunity to be called an entrepreneur. Along with land, labor and capital stock Schumpeter considered an entrepreneurship as one of the economic development factors [11].

Theoretical constructions of P. Drucker have much in common with Schumpeter's conception. As well as the Austrian economist he sees the metasense of entrepreneurial culture primarily in innovation implementation. The entrepreneurship as behavior type is an antipode of the traditionalist way of life since it considers modifications in society as normal and favorable phenomena and not as threat to welfare. The scientist is convinced that the spirit of entrepreneurship is a behavioral stereotype not a trait of character [5].

There are several approaches in the study of entrepreneurship phenomenon: functional (A. Smith, J. Schumpeter, F. Hayek, P. Drucker), individualistic (M. Weber, W. Sombart, D. McClelland), "school of features of character" (Y. Gasse, R. Blais, J.M. Toulouze), typological (Smith, J. Lorrain, J. Laufer), "school of entrepreneurial activity" (W.B. Gartner). And only over the last decades there have been developing works making the attempts to examine entrepreneurship complexly (A. Shapero, H. Le Marois). In their works entrepreneurship represents not only the main element of a society economic life but also system creating factor of social and cultural relationships [10].

Interdisciplinary character of this branch of knowledge and existence of various approaches to its definition caused the fact that the category "entrepreneurship" represents a wide range of ambiguous and specific characteristics. The category of entrepreneurship can be examined within economic, institutional, social and psychological approaches.

However in terms of knowledge economy innovative orientation is one of the main attributive features of entrepreneurship, and innovative character of activity is one of the main constituting features of an entrepreneur as an element of economic system. Thus an entrepreneurship can be defined as initiative innovative activity directed on search of not stereotype approaches to task statements and their solution.

2. Genesis of entrepreneurship

The basis of entrepreneurship development in Eastern Europe countries is an incomplete evolutionary model. There are several reasons of that.

Historical order. The short historical period is the peculiarity of entrepreneurship formation in the countries of former socialist camp. Traditions of pre-Soviet period entrepreneurship became the things of the past, and it's almost impossible to ensure the continuity of its historical development.

Soviet epoch is characterized by rigorous ordering of social life, its determinacy that caused the stagnation of entrepreneurship as social phenomenon. During this period entrepreneurship was represented by utterly rare spontaneous formations without institutional support. According to L. Gumilev passionarity theory of ethnogenesis each ethnos is characterized by formation of unique behavior type depending on what phase of development it is: *development*, *overheating*, *fracture*, *interia* and *memorial phase* [2].

First two phases are characterized by increase of passionarity tension. "The first stage of development is a break of established relationships which is similar to explosion. It always occurs that way: within one or two generations appears certain quantity of persons that don't put up with restrictions which their grandfathers endured willingly. They demand the place in life corresponding to their talents, energy, deeds, successes, instead of the place predetermined, fixed only by an accident to be born in this or that family".

The entrepreneurship in European countries has already transformed from "class in itself" to "class for itself". However in East Europe's countries the entrepreneurship as a class doesn't have well-developed self-consciousness. Formation of entrepreneurship as "class for itself" is a complex and long-term process since it involves the sphere of social consciousness. There should be formed new noosphere culture of entrepreneurship corresponding to its social qualities.

Archetypical representations and genetic peculiarities. Entrepreneurship formation during post-Soviet period was influenced by traditional mental socio-cultural values. According to firm stereotypes of Soviet economic culture an entrepreneur is a private owner having in disposition means of production and wage labor that involves social-property contradictions based on possibility of some people to appropriate work of the others. Thus the negative attitude to entrepreneurship has been formed at the level of archetypes, and the consequences of that are currently observed. On the territory of USSR-countries have been formed communitarian values in which social consciousness fixes the sense of following social system – centralization and unification of people's efforts in common production processes. Traditional collectivism was a barrier to development of private initiative and private success and intensified social antagonisms.

Russian sociologist S. Kirdina – author of institutional matrices theory – considers extant social structures as stable, historically formed systems of basic institutions regulating correlated functioning of basic social subsystems – economic, political, and ideological. The author divides all systems into X-matrices and Y-matrices. The first (eastern matrix) is characterized by institutions of redistributive economy, unitary centralized political system and communitarian ideology. Entrepreneurship by nature contradicts communitarian ideology [3].

Institutional environment. Institutional equilibrium in the structure of social-economic relationships and the means of its achievement have always been the subject of scientific controversies. Balance of interests of entrepreneurship and society is a correlation which presupposes effective functioning of entrepreneurship as social-economic subject according to current institutional restrictions. Institution of entrepreneurship is a regenerated economic stricter for the post-Soviet economy. Intellectual, human, structural and social capital can be classified as the components of entrepreneurship institution. Institutionalization of entrepreneurship is influenced by number of factors: governmental support, tax system, level of entrepreneurial structures consolidation, public opinion, etc.

Process of entrepreneurship social institution formation is incomplete at this time by force of inaccurate interaction with external environment and non-fulfillment of a number of functions actual for self-development.

3. Social importance of innovative entrepreneurship.

Entrepreneurship is becoming more and more socialized owing to its intellectualization. The new type of entrepreneurship – intellectual, which is carried out by people with higher education, developed intellect and high level of creativity, is successfully developing today. The main result of their entrepreneurial activity is socially-oriented complex innovative intellectual production. The representatives of intellectual entrepreneurship anticipate needs that haven't come into being on the market yet, form the demand.

Entrepreneurship is a special form of economic activity based on innovative independent approach to production and putting on the market of goods and services bringing income and realizing of his self-importance to the subject of entrepreneurial activity.

Like any other kind of system, the economic system aims at stability and is inertial to a certain extent. The specific role of entrepreneurs is in overcoming of economic system persistence and convergence of economic subjects to act according to customary practice. Any innovation in economic sphere entails high risk the traditional economic subjects try to avoid. The entrepreneur is constantly breaking the system stability finding new models of management, new behavior strategies. The entrepreneur estimates the suitability of idea (innovation) and leans on his intuition. Market is the sphere where crystal clarity and stability is absent. Therefore the key success factors of the entrepreneur are intuition, feeling and other not-rationalized factors. For the entrepreneur the research of new risky situations and the ability to solve them have self-sufficient value. Only on the early stages money and profit are adequate reward for risk. Further an increasing weight is acquired by individual "me". At the same time the entrepreneur can't be assimilated to imprudent player. Despite widespread opinion, iden-

tifying entrepreneurship and risk, successful entrepreneurs risk moderately, behind the courageous decisions they hide sober accounting of objective opportunities and their own forces.

According to J. Ronen, D. Kahneman, A. Tversky, P. Fishburn and some other scientists entrepreneurs have an electoral heuristic. They are able to solve common problems in a non-standard way and resist to external circumstances pressure more actively than other people. Furthermore they give up minor tasks and dwell on the main. Projects which are favorable to the success they conceive and carry out more quickly than those neutral and containing danger ([3], [4], [9]).

Thus the ability to find instantly action appropriate for present situation, determine its temp, realize flexible behavior model to achieve the aim, find out fruitful ideas, choose correct information. Actions of innovative entrepreneur resemble those of a scientist: he can find a hidden sense in information. Constant return from new positions to former aim and research of alternative ways of its achievement are significant aspects of entrepreneur's mentality. Value structure with constant renovation determination is peculiar to entrepreneur-innovator.

From social point of view the entrepreneur role in society innovative development is extremely important. The entrepreneur as a founder of a new business is more concerned about its perspectives than about quick profit. He is noted for combination of high level of achievement motivation and high level of social responsibility.

4. Culture of innovative entrepreneurship.

Innovative potential can be considered as one of the components of cultural capital. Innovative potential as intellectual and business preparedness to take part in innovative processes has a tendency of concentration in narrow society segments.

Nor upper neither lower society layers have a sufficient innovative potential. Upper layers are inert as a result of their self-containment and don't have a motivation to innovative activity. They are not interested in change of current system.

Historical experience shows that the upper layers are usually characterized by rather conservative than innovative-reformative positions. The lower society layers have neither motivation nor cultural capital. The one who has a resolution to launch a challenge against current customs and regularities becomes the entrepreneur. It's instantly inherent to the society collision of innovative values and opposing traditionalistic and conservative life-meaning positions.

P. Drucker wrote: "What we need is an entrepreneurial society in which innovation and entrepreneurship are normal, steady, and continuous. Innovation and entrepreneurship have to become an integral life sustaining activity in our organizations, our economy and our society." Ideally in such kind of the society

any person able to work should become an entrepreneur, be aimed on search and realization of innovations in his professional activity. One of economic development key factors is system of values and sense that motivate an entrepreneur [1].

When speaking about Eastern Europe countries this period of historic development is specified by certain lack of innovative entrepreneurship spirit. It is caused by absence of axiological-semantic motivations in post-Soviet culture along with certain economic causes.

5. Means of entrepreneurship innovativeness efficiency increase

Effective functioning in noosphere economy requires modifications of principles and models of successful entrepreneurial activity. Innovative development of entrepreneurship assumes entrepreneurial structures to integrate into their activity different kinds of innovations – technical, organizational, marketing, etc. in order to improve/develop self-competitiveness. Development of innovative entrepreneurship can be provided by mutual efforts of three key subjects of national innovative system – government, entrepreneurship and education system.

Principal conditions ensuring innovativeness management in entrepreneurship sphere:

- developed engineering and science base;
- research intensity of production and output;
- availability of innovative structures;
- developed industrial base by group of indicators;
- science and technology level of production;
- availability of high-qualified personnel.

One of the ways of optimizing entrepreneurial activity is creation of networks. In institutional theory networks are considered as alternative to markets and hierarchies forms of management structures. Networks enable to use of mutual resources more effectively, achieve maximal synergetic effect and considerably reduce risks peculiar to innovative entrepreneurship by way of their distribution among network participants. There are actual questions of industry and interindustry associations creation, aggregation of small and large business, where large business is the source of financing of innovations generated by small businesses. Effective network interaction of innovative development contributors is a factor of knowledge economy sustainable development.

Education system should become key integrator of economic subjects intellectual and innovation ensuring. One of the forms of innovative and entrepreneurial activity cooperation is cluster structures with involvement of institutions of higher education departments providing effective transfer of knowledge from education system to entrepreneurship for innovative development achievement.

Integration of education system and entrepreneurship promotes more effective knowledge exchange, introduction of more complete production methods, increase in entrepreneurship accomplishment and morality, i.e. sociologization of entrepreneurship.

In addition entrepreneurship intellectualization problem can be solved through introduction into education of humanitarian entrepreneurial orientation contributing to entrepreneurship general intellectual and cultural level increase.

System of motives, stimulating innovative activity, form innovative culture which is an essential part of innovative potential. Problem of innovations motivation has its specificity. It involves economic, psychological and ethic aspects of relations occurring during innovative activity, i.e. innovative activity in its development is impelled by innovative entrepreneurship integrated motives system. Formation and functioning promotion of motivation system should be provided by government.

Conclusion

Coincidence of governmental views on methods of economic problems solving and entrepreneurial interests provides quality and quantity increase in entrepreneurship innovative development. Innovative development is impossible without innovative mentality and innovative culture of a separate person along with society as a whole. Premises of innovative culture formation lie in creation of innovative activity motivation developed system.

Despite the number of problems one has to notice increasing entrepreneurship socialization. Entrepreneurship acquires status of driving force of positive social-economic transformations and instrument of economy innovative development.

Literature

- [1] Drucker P.F., *Innovation and Entrepreneurship*, New York 1993.
- [2] Gumilev L.N., *Ethnogenesis and the Biosphere of Earth*, Moscow 2007.
- [3] Fishburn P.C., *The Theory of Social Choice*, Princeton, N.J., 1973.
- [4] Kahneman D., Slovic P., Tversky A., *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases*, New York: Cambridge University Press, 1982.
- [5] Kirdina S.G., *Institutional Matrices and Development in Russia*, Second Edition, ad. Novosibirsk 2001.
- [6] Kislin D.V., *Main Approaches to Entrepreneurship Phenomenon Research*, Nizhny Novgorod 2008.
- [7] Nikitenko P.G., *Noosphere Economy and Social Policy: Strategy of Innovative Development*, Minsk 2006.

-
- [8] Nikitenko P.G., Solodovnikov S.J., *Sociodynamics in Belarus, Russia, Ukraine*, Minsk 2010.
- [9] Ronen J., *Entrepreneurship*, Lexington Books Publishing Company, 1983.
- [10] Shapero A., *Entrepreneurship*, Ohio 1983.
- [11] Schumpeter J.A., *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York 2003.

Spoleczne aspekty rozwoju innowacyjnej przedsiębiorczości

Synopsis: W noosferycznej ekonomii następuje intelektualizacja całej społeczności i przedsiębiorczości jako podstawowego stimulatora innowacji. Rozwój innowacyjnej przedsiębiorczości może być zapewniany wspólnym wysiłkiem trzech kluczowych podmiotów innowacyjnego układu – państwa, przedsiębiorczości, systemu edukacji i nauki. Przedsiębiorczość posiada status mocy pozytywnych społeczno-ekonomicznych przemian, jest instrumentem zapewnienia rozwoju innowacyjnej gospodarki.

Słowa kluczowe: innowacje, przedsiębiorczość, instytucja.

Julia WŁASIUK
Brest State Technical University

International Entrepreneurship Development in the Polish-Belarusian Euroregions

Summary: In border regions cooperation of entrepreneurial structures can be considered as effective development strategy in the conditions of resource limitation peculiar to small and medium business. The need and efficiency of cross-border cooperation for Polish-Belarusian euroregions is obvious. Outsourcing and franchising can be considered as two of the most efficient forms of cooperation. However in the Polish-Belarusian euroregions there is a number of problems interfering cooperation of entrepreneurial structures. Generally these are the problems connected with economic, political and social factors. Such restrictions can be eliminated both at macro-level, and at the level of entrepreneurial structures.

Keywords: cross-border cooperation, euroregions, entrepreneurship, outsourcing, franchising.

Introduction

Development of interregional cross-border cooperation is one of Council of Europe priorities. Owing to geopolitical position of Poland and Belarus there is a necessity of development and harmonization of interrelations of all levels including the sphere of entrepreneurial cooperation. Cross-border cooperation helps in establishment of amiability atmosphere, mutual interest in everyday business cooperation.

The main aim of the article is analysis of cross-border cooperation in the Polish-Belarusian euroregions along with revealing of the most perspective and efficient methods of entrepreneurial sector near-border cooperation. In the work there are used the following methods: synthesis and analysis, colligation, formalization and method of scientific thought experiment.

1. Cross-border cooperation as objective reality of world economy

Level of cross-border activity and economic conditions of near-border regions can be considered as indexes of state integratedness into world economic system. It is noted that near-border regions in countries with closed economy are generally less developed, and those in countries with open economy get significant advantages using their location. At the same time there occurs the following contradiction: impossibility of governmental role extension in development of mutual economic, political, cultural relations along with increase of certain regions initiative in this activity implementation.

One of the paradoxes of the modern world is that the wide differences between countries on the whole (by aggregate and average indexes) combine with significant similarity between certain types of regions in different countries. Hence there are many common features in different countries approaches to solution of internal regional problems. Therefore investigation and regulation of regional development should be carried out in consideration of world experience.

As a general rule, traditional regional questions are smoothed over; they transform, but not disappear. At the same time fundamentally new problems of regional level, concerned with conversion to postindustrial information society and economy globalization, occur.

Considering that the enterprises activity significantly depends on their geographical position, it may be concluded that the closer to border the firm is the lesser is its accessible market. Tariffs and other world trade restrictions increase transport costs, distort markets and supply networks, increase production costs. Therefore companies avoid territories near trade barrier, which reduces their market or impedes raw materials supply, and place in central regions.

One of the forms of cross-border cooperation, that occupies an undiminished place in social relations system is euroregion, which represents reasonably effective mechanism, conducive to achievement of ethno-psychological, political, economic, ethno-confessional, ecological and cultural balance in near-border regions [10].

Euroregion is a geographically limited part of near-border territory, which includes several territorial-administrative units on both sides of the border, which are formed on the basis of mutual interests in the field of economy, nature conservation, culture and sport development.

Euroregion is the form of near-border cooperation formed in founder countries of the European Union at the end of 1950s, supposing integration of near-border settlements into united urban agglomerations and formation of united settling and production systems. At the same time there arises the necessity of cooperative solution of difficult problems associated with, for example, pendulum cross-border migration, development of common infrastructure, environment protection, tax assessment.

During the generation of euroregion idea, this form of cross-border cooperation supposed sluice territories on the border between the European Union and future EU country.

Despite the absence of well-defined conception of euroregion creation, its stages of development and its disestablishment, it is possible to mark out certain typical cooperation conditions:

- Existence of a part of common state border;
- Voluntary intention of both sides to extend mid- and long-term cross-border cooperation through harmonization of subregional plans of territories social-economic development;
- Existence of agreed list of projects, ready for cooperative execution, which realization would bring cross-border effect.

At the moment there are two tendencies in development of cooperation within the euroregions: peripheralization and globalization. At the same time it's important to mention the following contradiction: the ultimate goal of any euroregion creation is its refusal through convergence and definite integration of two parts of near-border community. There is an opinion that if such a form of cooperation development is impossible, the character of cross-border interaction through institution of euroregion can't be constructive and effective in full measure.

Support of cross-border interaction by the European Union is conditioned by its following strategic aims:

- possibility of new markets opening;
- interests of European safety, political stability and economic solidarity;
- possibility to avoid negative consequences of competition between regions;
- development of national and regional economies in countries with emerging economy.

Cross-border cooperation is the mechanism which can use the advantages of international interdependence stimulating at the same time regional and national economic development. Near-border regions owing to their geoeconomic position act as natural "bridges" of neighbor countries economic development. Near-border interregional interaction has important role contributing to strengthening of border transparency, connecting people living in near-border territories, economic relations development. Multiple-vector external activity of near-border regions contributes a lot into bilateral relations of neighbor countries [5]. Cross-border interaction aids in creation of atmosphere of amiability, mutual interest in everyday business cooperation.

Cross-border cooperation can be considered as effective lever of entrepreneurial sector competitiveness development. Exactly small and medium enterprises, as well as entrepreneurs, owing to their flexibility and initiative are the main participators of near-border economic cooperation [7].

Active role of entrepreneurship in development of near-border relations is declared by various international organizations. For example, EU actively stimulates and supports cross-border partnership of small and medium business as one of the ways of EU industrial integration promotion and balanced regional development through programmes like MEDA, the Phareprogramme and TACIS [2], [3].

Thus, there is a demonstrative example of China where economic growth of southern provinces has been in large measure achieved through cross-border interaction of China and Hong-Kong small and medium enterprises.

2. Establishment and development of Polish-Belarusian euroregions

Euroregions with the involvement of Central and Eastern Europe and Baltic countries have been initially created more likely not on the basis of economic, but political motives. These countries perform the consistent policy of entering into structures of the European Union and NATO after the disbanding of the Warsaw Pact. Thus these countries tend to join faster the process of European integration.

Cross-border cooperation between Poland and Belarus has 18 years of history.

Projects of euroregions creation in the Central and Eastern Europe countries has been carried out since the beginning of the 1990s [4].

In September of 1995 in Lutsk, Ukraine, has been created Trans-border Union of Bug-euroregion. Initially this organization included near-border areas of two countries: Poland and Ukraine. On 15th May 1998 in Brest, Belarus, as the result of signification of the addendum to the 1995 agreement new members were admitted: Biala Podlaska Voivodship and Brest Voblast. Hence, this document has united the border-sharing areas of three states – Belarus, Poland and Ukraine, and Bug-euroregion has become one of the largest European entities of this kind. Its area at that time was about 82 000 km: the share of Poland part was about 35.6%, Belarus – 39.9%, Ukraine – 24.5%. The total area of Bug-euroregion has diminished and today it is about 78 000 km, about 4.8 mil people live there.

Initiative of euroregion “Neman” creation was proposed on the 3rd Baltic economic forum on 11th February 1995. On 9th February 1996 in Suwalki was the first meeting of boarder-sharing regions representatives, where the questions of euroregion activity organization were discussed and projects of the Agreement and the Articles were arranged. On 6th of June 1997 in Augustav the three-side Agreement and the Articles were signed. The territory is located along the banks of Neman (Nemunas, Niemen) river. The total area is 89 805 km². Total population: 4 842 300 [9].

Within the framework of this cross-border entity act 6 constant working groups (on economic development, on social questions and medicine, on culture and education, on environment protection, on landscape planning, on tourism). Among the important projects, realized by euroregion, it should be noted the cooperation of six countries within the program of development of territories along Via Baltica route. High level of development is noted on Poland-Lithuania border: 80% of realized projects are polish-lithuanian. Three-side polish-lithuanian-belarusian projects are realized as well. There are only few polish-russian initiatives.

The Agreement on the euroregion “Belovezhskaya Pushcha” establishment was signed on 25th May 2002 in Hajnowka, Poland. From the Belarusian side the members of euroregion are Svisloch, Pruzhany and Kamenets districts, from Poland – Hajnowka district. The main aims of euroregion activity are preservation of the unique natural complex Belovezhskaya Pushcha, promotion of international tourism development, creation of new opportunities for labor activity of near-border population [8].

3. Forms and methods of Polish-Belarusian cross-border cooperation

Cross-border partnership is advantageous for enterprises and develops the economy on both sides of the border, in Belarus and Poland. Cross-border cooperation stimulates creation of new entrepreneurial structures in traditional trade sector, which is more developed, and in service and industry sectors alike.

It is noted that economic cooperation of near-border regions should be considered on two planes:

- formal external economic relations of business structures;
- informal relations and entrepreneurial activity of local population. In the Republic of Belarus shuttle business is especially developed in Brest and Grodno regions owing to vicinity of the most dynamic of neighboring to Belarus market – Poland. These regions are characterized by higher level of population entrepreneurial activity.

Near-border trade is represented by large external economic companies and shuttles.

The advantages of the trade are following:

- access to know-how;
- new trade area;
- investment.

Cooperation of near-border companies can be considered as effective development strategy in conditions of resource limitation, peculiar to small and medium business. Unlike large companies that use size effect, small and medium en-

entrepreneurial structures have to use diversification of production strategy through establishment of relations and partnership with other companies. Thus cooperation in general and especially cross-border cooperation enables to use the possibility of flexibility and cost reduction combination and increase competitiveness.

Social effect is reflected by formation stratum of Belarusian entrepreneurs and increase of business culture.

The possibility and variety of forms of cross-border cooperation is sufficiently spacious. These can be both long-term forms of cooperation (joint ventures and other forms of business organization) and short-term cooperation limited by realization of certain project.

Within the framework of this work special attention should be devoted to fairly new forms of integration relations like outsourcing and franchising.

4. Outsourcing and franchising as perspective models of Polish-Belarusian integration

Outsourcing, in the context of cross-border cooperation, can be considered as an effective mechanism of integration processes intensification. Stable demand for the outsourcing services has been an incitement of this sector of international economy intensive development. In conditions of scientific and technological progress and complication of production technologies even the largest structure can't be sustainable and competitive. For small entrepreneurial structures and entrepreneurs starting their business outsourcing is one of the most effective ways to occupy their market niche. Goods and services producers consider outsourcing as purchasing off-site functions and business-processes results that company used to carry out by itself. From the viewpoint of outsourcer, i.e. executor in the framework of an outsourcing project, outsourcing is the area of core competencies, the most important interests, application of forces, market share increase. For small entrepreneurial structures elemental outsourcing can be applied. It is advantageous for polish companies to outsource a number of functions to belarusian entrepreneurial structures, because labor costs in this case would be lower than in Poland. In near-border region IT-outsourcing is incident. This is because Belarusian programmers have sufficiently high qualification level along with more modest requirements for occupation earnings. Brand "belarusian programmers" is already known among foreign IT-companies. The Republic of Belarus has a number of advantages: reasonable price-quality relationship, high professional level of IT-specialists, governmental support, advantageous geographical location, cultural and mentality proximity, system of technical education.

Table 1. Comparison of average costs on launching a team of software engineering in the countries

Country	Germany	Poland	Belarus
Monthly expenses/EURO			
Average salary + bonuses SeniorSoftwareDeveloper	4500	1800	1000
Average salary + bonuses IT project supervisor	5000	2100	1500
Office rent for two programmers	1194	780	774
Sum-total	10694	4680	3224

Source: own research.

Owing to outsourcing business networks and cooperation of large and small companies on both sides of the border are going to be developed. Innovative outsourcing will increase substantially the quality and quantity of innovations in near-border regions.

Another form of cooperation, which is sufficiently promising but is not essentially used by entrepreneurial structures of near-border belarusian-polish regions, is franchising. It is owed to a number of factors including the factors of legal nature: only in 2006 the additions in Belarusian legislation were introduced and it has become possible to register franchising agreements. Polish franchisors are not highly interested in entering belarusian market. They are likely to be spurned by indeterminacy, immaturity and informational closedness of our market. When speaking about the causes of insufficient activity of belarusian entrepreneurs as franchise buyers, it is associated with, firstly, the lack of capital and the absence of franchising bank credit system; secondly, with insufficient economic literacy and information about that form of business; thirdly, the absence of demonstration effect, when positive experience of colleagues can be impetus to franchise buying.

However franchising development in Belarus has a positive dynamics. Furthermore, near-border regions has great potential in development of franchising in the sphere of hotel business, fast-food, car services, recreation, that traditionally is a domain of small and medium business.

5. Problems and perspectives of Polish-Belarusian cross-border cooperation

Despite the encouraging tendencies, common conditions for development of the entrepreneurship in the framework of cross-border cooperation remain insufficiently favorable, that is reflected in a small quality of joint projects and low level of foreign direct investments. When considering problems in the sphere of

polish-belarusian cross-border cooperation, important factors, holding economic cooperation development, are the following:

- Low status of actuality of cross-border cooperation as strategic governmental policy.
- System of tariff and non-tariff barriers (very high custom duty rates on certain kinds of products, quoting and licensing regimes).
- Insufficient development of border and transit infrastructure.
- Complicated passport-custom procedures on existing border terminals, complicated mechanism of visa receiving.
- Inconformity of quality of Belarusian partners applications to requirements (including the reasons of technical complexities connected to their preparation and execution).
- Different interests of potential partners in neighbor countries.
- Complex, bureaucratic and long-term procedure of projects affirmation from the belarusian side (necessity of conformation to several normative documents).
- The lack of reformation of belarusian economy in the sphere of property. At this point there's no most-favored-nation regime in the near-border territories.
- Informational vacuum. Many entrepreneurs don't know about the presence in near-border regions of organizations, stimulating cross-border cooperation, and if they even know about them, they don't receive their help.
- Weak integration of small and medium business into export-oriented production-technological chain.

Belarusian euroregions don't get all the necessary factors and stimuli which would ensure their effective and dynamic functioning.

However euroregions remain important instrument of "middle class" formation through the projects of small and medium entrepreneurship support.

Obviously, there is the necessity for creation of appropriate conditions for cross-border cooperation and increase of its influence on economy of the regions through integrated approach. The principal share in cross-border cooperation development on the level of entrepreneurial structures is taken by companies' heads, however government of different levels on both sides of the border can influence significantly the intensification of interregional economic relations.

S. Solodovnikov considers difference in institutional matrix and material-technical environment as one of the fundamental reasons of insufficiently developed cross-border cooperation in belarusian-polish euroregions. "While choosing methods and mechanisms of social-economic cooperation of cross-border regions of Belarus and its neighbors it's necessary to take into account communal character of material-technical environment in our country, Russia and Ukraine and non-communal character of this environment in Poland, Latvia and Lithuania" [1]. In order to neutralize these barriers there are essential the following directions of regional policy:

- creation of effective system of population informing on the subject of entrepreneurial activity and possibility of interaction with entrepreneurial structures of neighbor countries;
- carrying of seminars on various forms on entrepreneurial activity along with on the subjects of taxation, registration, credit policy, etc.;
- development of bank credit lines for entrepreneurial projects in the framework of cross-border cooperation.

Implementation of these measures would encourage emergence of new entrepreneurial structures, activation of cross-border cooperation along with taking the near-border economic relations out of the hidden economy.

Conclusion

However euroregions remain important instrument of “middle class” formation through the projects of small and medium entrepreneurship support. Cross-border cooperation contributes to creation of atmosphere in creation of atmosphere of amiability, mutual interest in everyday business cooperation, that guarantees tranquility and security on the boundary, in near-border regions and consequently in contiguous countries.

Literature

- [1] Solodovnikov S., *Fundamental principal of social-economic cooperation of Belarus cross-border regions*, <http://ru.forsecurity.org>
- [2] Assembly of European Regions, <http://www.a-e-r.org/about-aer/vocation.html>
- [3] Association of European Border Regions, <http://www.aebr.net/>
- [4] Business Valley BUG, <http://www.business-valley.org/>
- [5] Committee of the Regions. European Union, <http://www.cor.europa.eu/en/index.htm>
- [6] Euroregions. Local and Regional Democracy, including transfronture cooperation. Council of Europe, <http://www.coe.int>
- [7] European Outline Convention on Transfrontier Co-Operation between Territorial Communities or Authorities, <http://conventions.coe.int/Treaty/Commun/QueVoulezVous.asp?CL=ENG&NT=106>
- [8] Informacje ogólne. Związek Transgraniczny Euroregion Bug, <http://www.euroregionbug.pl>
- [9] Transborder Info Center, <http://www.tric.info/index.php>
- [10] What is a Euroregion? Council of Europe, http://www.coe.int/t/e/legal_affairs/local_and_regional_democracy/areas_of_work/transfrontier_cooperation/euroregions/WhatIs_Euroregion.asp

Rozwój przedsiębiorczości w euroregionie polsko-białoruskim

Synopsis: W regionach przygranicznych współpracę podmiotów gospodarczych można uznać za skuteczną strategię rozwoju, są to warunki szczególne dla istnienia małego i średniego biznesu. Potrzeba efektywnej współpracy transgranicznej w euroregionie polsko-białoruskim jest oczywista. Outsourcing i franchising mogą być traktowane jako najbardziej efektywne formy współpracy. Jednak w białorusko-polskim euroregionie istnieje wiele problemów zakłócających współpracę gospodarczą. Generalnie są to problemy związane z czynnikami ekonomicznymi, politycznymi i społecznymi. Ograniczenia te mogą być wyeliminowane zarówno na poziomie współpracy państwowej i regionalnej, jak i na poziomie struktur gospodarczych.

Słowa kluczowe: współpraca transgraniczna, euroregion, przedsiębiorczość, outsourcing, franchising.

Magdalena RYBACZEWSKA-BŁAŻEJOWSKA
Politechnika Świętokrzyska

Economic, Environmental and Social Aspects of Waste Management – the LCA Analysis

Summary: The intention of this article is to discuss the theoretical and practical aspects of the life cycle assessment (LCA) and its application in the modelling of waste management. The research was conducted with the use of the LCA-IWM software for the Ciechanowski Region of Municipal Waste Management, Mazovia Voivodeship. Three scenarios of municipal waste management have been analysed during the research – the municipal waste management system being currently in force (after 1st July 2013) and two fulfilling the Waste Management Plan for Mazovia 2012–2023. Following the concept of sustainability, the scenarios were compared in terms of environmental, economic and social aspects. The research proved that both proposed scenarios have considerable lower environmental impacts than the one being currently in force in the city of Ciechanow. Simultaneously, however, these scenarios generate higher costs per household and per 1 Mg of processed waste. In terms of the social indicators, the three scenarios are comparable. In conclusion, taking into account all indicators of sustainability, two proposed scenarios (scenario 2 and scenario 3) enable to satisfy the objectives of waste management law at commensurate costs and social acceptability.

Keywords: Sustainability, life cycle assessment (LCA), waste management, Poland.

Introduction

Life cycle assessment (LCA) is one of the methods of life cycle sustainability analysis (LCSA) that allows the evaluation of integrated waste management strategies from the point of waste generation and collection up to the final recovery and disposal. The application of LCA to the analysis of waste processes is still, however, very limited due to numerous barriers including data source and intensity, costs, poor information transfer, and finally time and expertise required to run the LCA procedures. Considering the above, some support for practitioners might bring the research described in the article. The aim of the research was to critically compare the three possible scenarios for waste management for the city of Ciechanow with the use of LCA technique. Consequently,

the article discusses the assessment criteria to measure environmental, economic and social sustainability in the specific case study.

1. The idea of sustainability in waste management

Sustainable development can be perceived as such socio-economic development, in which there is a process of integrating political, economic and social aspects with maintaining environmental balance and the sustainability of natural processes, in order to meet the needs of current and future generations (cf. [1]). Consequently, the pillars of sustainable development are economic prosperity, environmental protection and social equity (see figure 1).

Environmental sustainability in municipal waste management can be defined through two major objectives, which are conservation of resources and reduction of environmental pollution (cf. [3]). Sample indicators for the environmental sustainability in waste management are the conservation of resources through the collection of secondary raw materials, air emissions, fuel and electricity consumption, noise (cf. [9]).

Economic sustainability in municipal waste management can be defined as such integration of waste management options as to operate them at the lowest possible cost – acceptable to the community, local government and a municipal waste treatment facility itself. Sample indicators for the economic sustainability in waste management are the investment costs, the annual maintenance costs, personnel employment costs and finally revenues from recovered materials and energy.

Social sustainability in municipal waste management can be defined as provision of appropriate level of waste services to meet health and comfort requirements of participants. Sample indicators for the social sustainability in waste management are the convenience of use, visual impact, odour, noise, and traffic nuisance (cf. [3]).

Following the Directive 2008/98/EC, all EU Member States “shall take into account the general environmental protection principles of precaution and sustainability, technical feasibility and economic viability protection of resources as well as the overall environmental, human health, economic and social impacts” while managing their waste (cf. [4]). Thus, only communes that fulfill the foundations of environmental, economic and social sustainability can claim that offer the integrated waste management services. To achieve the trade-off between the above is, however, a very challenging task.

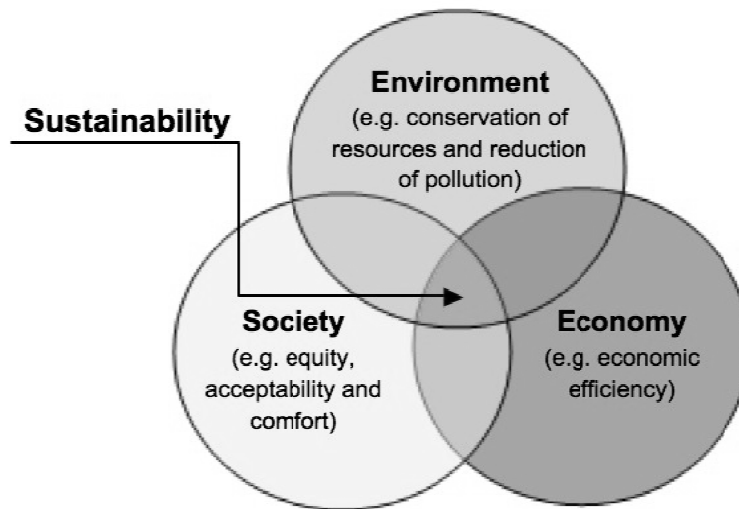


Figure 1. The three spheres of sustainability in municipal waste management

Source: own research.

2. Characteristics of the life cycle assessment (LCA)

Life cycle assessment (LCA) is one of environmental management techniques. Following a series of international standards for LCA, particularly ISO 14040:2006 (cf. [5]) and ISO 14044:2006 (cf. [6]), LCA can be defined as a technique for compilation and evaluation of the inputs, outputs and the potential environmental impacts associated with a particular product or process throughout its life cycle. Consequently, the main applications of LCA are in:

- analysing problems related to a particular product (eco-design),
- comparing between a number of products, ad exemplum, different types of packaging materials, and
- improving a given product or process, including a waste management strategy.

According to Arnold Tukker (cf. [8]), the LCA methodology is structured “along a framework that has become the subject of world-wide consensus and that forms the basis of a number of ISO standards. This framework divides the entire LCA procedure into four distinct phases:

- goal and scope definition,
- inventory analysis,
- impact assessment,
- interpretation (see figure 2)”.

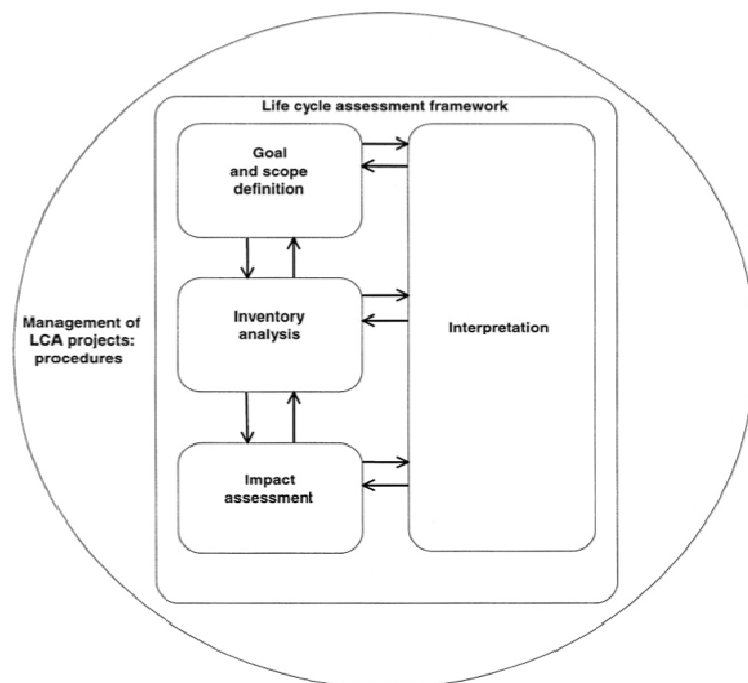


Fig. 2. Model of life cycle assessment (LCA)

Source: Arnold Tukker (cf. [8]).

Goal and scope definition is the first phase of the life cycle assessment (LCA). It incorporates a number of successive operations; the most important are determining the goal of the analysis, the definition of a product system and its functional unit, and finally defining the boundaries of the system. The goal of the study has to be formulated in a clear and appropriate way as to the intended application of the research results. The product system is a set of material and energy connected unit processes that fulfil one or more defined functions. The system boundary is “set of criteria specifying which unit processes are part of a product system” (cf. [6]).

Life cycle inventory (LCI) is the next phase of the life cycle assessment (LCA). It covers the collection and quantification of inputs and outputs for a given product system throughout its life cycle. The inputs and outputs are assigned to each unit process individually. Data collection is carried out in order to draw up a comprehensive balance of the energy, materials and chemicals collected from the environment that enter the system and that leave the system as emissions to the environment. The collected data can be measured, calculated or estimated.

Life cycle impact assessment (LCIA) is the third phase of the life cycle assessment (LCA). It defines the relationships between the environmental inven-

tory and defined impact categories, and category indicators. Consequently, the mandatory elements of that stage are as follows:

- selection of impact categories, category indicators and characterisation models,
- assignment of LCI results to the impact categories (classification),
- calculation of category indicator results (characterisation).

In practice, due to the fact that the LCIA phase is very complicated, there are adequate computer programs, ad exemplum *simapro*, *umberto*, *LCA-IWM* to support the analysis.

Life cycle interpretation is the last phase of the life cycle assessment (LCA). It is a procedure for the identification, qualification, verification and evaluation of the information obtained in the previous two phases (LCI and LCIA). Therefore, this phase ought to explain the limitations of the analysis as well as to enable the formulation of conclusions and recommendations regarding the reduction of environmental impacts.

To confront the environmental performance with economic and technical aspects, the technique of LCA can be supported by the procedure of multi-criteria decision analysis (MCDA). This is a formalised and structured process for selecting between alternatives, basing the decision on several criteria. In the case of integrated waste management systems, the criteria encompass environmental, economic and social sustainability.

To make the LCA analysis of waste management for the city of Ciechanow, the LCA-IWM programme will be applied. The LCA-IWM programme was developed within the European Programme entitled “The use of life cycle assessment tool for the development of integrated waste management strategies for cities and regions with rapid growing economies (LCA-IWM). It enables to enter the current environmental (ex. waste quantity and quality), economic and social indicators (ex. population age, average household size, gross domestic product per capita) into the programme. According to the authors from European universities, ad exemplum Technical University Darmstadt (TUD), the LCA-IWM programme was tested in 55 European cities and this makes it credible (cf. [2]).

3. Case study – a description of waste management scenarios

The city of Ciechanow is a medium size city, located in the central part of Poland in the Mazovia voivodeship. The city has around 45 000 inhabitants; 52% of the population are women. There are approximately 21000 Mg of municipal waste generated in Ciechanow yearly that gives 469 kg per person (Municipal Waste Treatment Facility in Ciechanow) (see table 1). The whole population of the city is covered by the municipal waste collection with some sort of separate waste collection that is at the level below 10%. Disposal at the landfill site remains the predominant form of municipal waste management. The city of Ciechanow is a member of the Association of Communes from the Ciechanow Region.

Table 1. Generation of municipal waste in Ciechanow in 2011

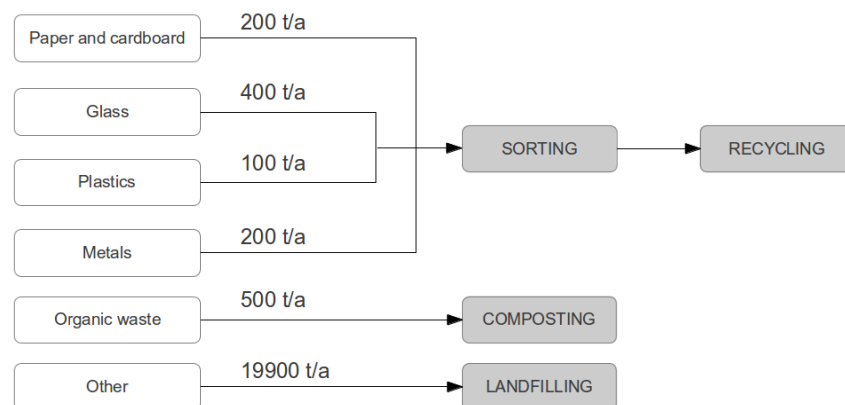
Waste fraction	Mass [tons/year]	Mass [kg/cap/year]
Paper and cardboard	4300	95
Glass	2000	44
Metals	600	13
Plastics	2300	52
Organic waste	6900	155
Hazardous waste	100	2
WEEE	400	9
Bulky waste	100	1
Other	4400	98
Municipal solid waste (in total)	21100	469

Source: own research upon the data of Municipal Waste Treatment Facility in Ciechanow.

Three following scenarios of municipal waste management have been modelled for the city of Ciechanow.

Scenario 1

This is the municipal waste management system being currently in place – before and after 1st July 2013. The system is run by the municipal waste treatment facility from Ciechanow (PUK Sp z o.o.). Municipal waste is collected selectively at source with the division for paper and cardboard, glass, plastics and metals, and the remaining. Regarding the municipal waste processing – besides landfilling at the sanitary landfill site in Wola Pawlowska (PUK Sp z o.o.), there is sorting of dry recyclables and composting of biodegradable waste (primarily garden waste) (see figure 3).

**Fig. 3.** Scenario 1 – the current municipal waste management system in the city of Ciechanow

Source: own research.

Scenario 2

It was assumed that the municipal waste management system would be such organised as to fulfil the foundations of the Waste Management Plan for Mazovia 2012–2023. To meet its objectives, municipal waste will be still collected selectively at source and subsequently processed in the regional facility in Wola Pawłowska. In three years time at the latest, the facility ought to offer:

- the semi-automatic sorting processes together with the production of refused derived fuel, having the capacity of 65 thousand tonnes of municipal waste annually,
- aerobic processing of 30 thousand tonnes of the organic fraction of municipal waste yearly in the BIODEGMA in-vessel system to produce compost,
- deposition of municipal solid waste residues at the sanitary landfill site equipped with a leachate collection system and a landfill gas control system converting landfill gas into energy.

Scenario 3

The municipal waste management system in the third scenario is another option for fulfilling the objectives of the Waste Management Plan for Mazovia 2012–2023. To meet its objectives, municipal waste will be still collected selectively at source but will be processed in the regional facility in Kosiny Bartosowe and Uniszki-Cegielnia (USKOM Sp z o.o.). The facility offers:

- the semi-automatic sorting processes having the capacity of 250 thousand tonnes of municipal waste annually,
- an installation for bio-stabilisation of municipal waste having the capacity of 100 thousand tonnes of municipal waste annually,
- deposition of municipal solid waste residues at the sanitary landfill site equipped with a leachate collection system and a landfill gas control system converting landfill gas into energy.

4. Results – the life cycle impact assessment (LCIA)

The life cycle assessment (LCIA) provides the comparison of the scenarios in terms of their environmental, economic and social impacts. Due to lack of the necessary information on the planned re-construction of the municipal waste treatment facility in Wola Pawłowska, this stage has been excluded from the analysis. Chosen results of the research are presented below.

The environmental impacts of the scenarios were presented with the use of the following impact categories recommended by CML 2001 method:

- depletion of abiotic resources,
- global warming
- human toxicity

- photo-oxidant formation,
- acidification,
- eutrophication.

Environmental impacts are presented in the form of an equivalent number of residents that are specific to each category of impact. The basis for their calculation are the equivalent emissions representative for the given category calculated for a period of one year and a citizen of Europe. Negative values indicate a decrease in environmental impacts, whereas positive values reveal environmental burden (see figure 4).

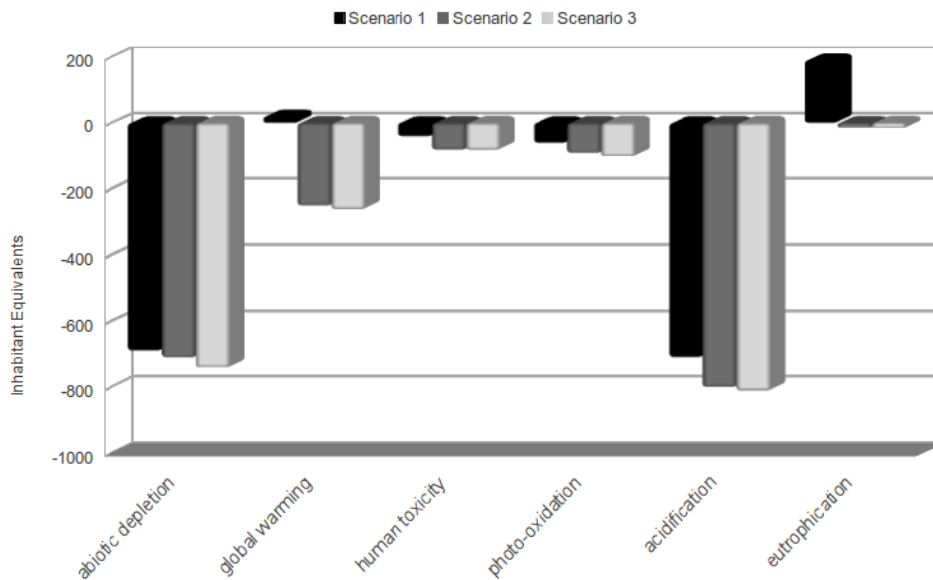


Fig. 4. Environmental impacts of the analysed scenarios for the city of Ciechanow

Source: own research.

Considering the environmental aspects, both proposed scenarios have considerably lower impacts than the scenario 1. The greatest differences are in terms of global warming, acidification and eutrophication. The reason is the modification of the waste management technology from landfilling into mechanical-biological processing. Furthermore, only the second and the third scenarios enable to fulfil the legal requirements, for instance, in reducing the amount of biodegradable waste being landfilled (see figure 5).

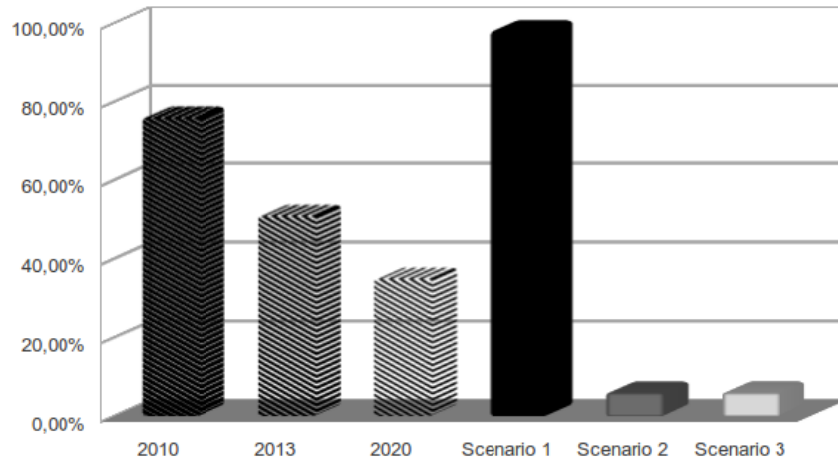


Fig. 5. Amount of biodegradable waste landfilled (as % of biodegradable waste produced in 1995) versus the analysed scenarios for the city of Ciechanow

Source: own research.

The economic issues related to municipal waste management were also analysed within the research (see table 2). The study proved that both proposed scenarios generate higher costs per household and per 1 Mg of processed waste than the one that is currently operating. Although, there are plenty reasons for that the most significant seems to be again the alteration of the technology for waste management. Simultaneously, however, these two scenarios give higher revenue from recovered materials and energy.

Table 2. Comparison of the economic efficiency of the analysed scenarios for the city of Ciechanow

Annual cost	Scenario 1	Scenario 2	Scenario 3
per 1 Mg of waste (€/Mg)	28	45	47
per household (€/capita)	38	62	64
per person (€/person)	14	22,4	23,7
Revenue from recovered materials and energy (€)	14 161	110 354	100 115
The difference between revenues and expenditures of municipal waste management (%)	183	111	107

Source: own research.

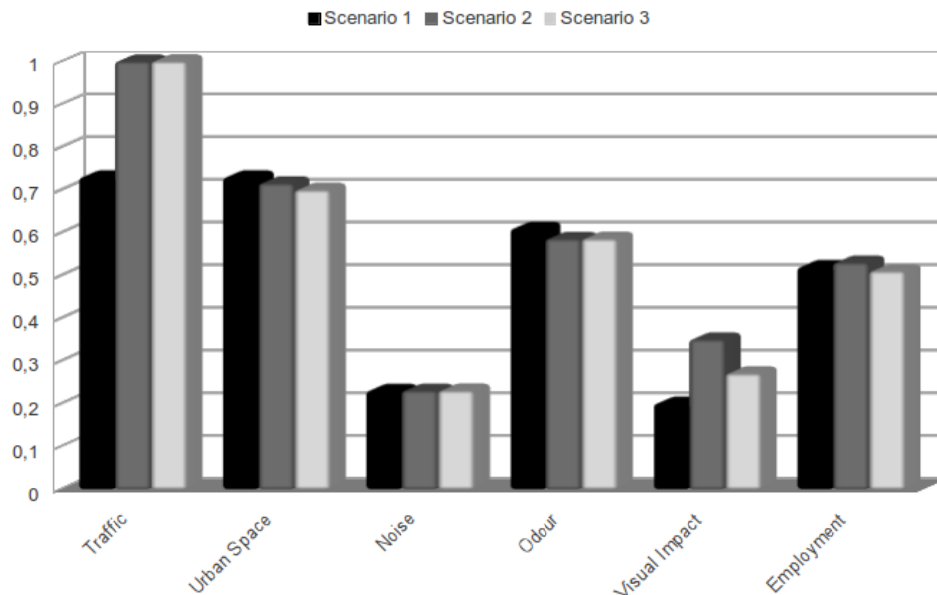


Fig. 6. Social indicators of the analysed scenarios for the city of Ciechanow

Source: own research.

The social indicators of municipal waste management were analysed for each scenario and phase individually. The research proved that there are no considerable differences in most social factors between scenarios (see figure 6). From the social point of view the value 0 represents the best situation whereas the value 1 the worst situation. Consequently, the social indicators of odour, employment rate or noise are comparable for each scenario. The differences are in such social indicators as the visual impact, the traffic nuisance and the urban space consumption. The second scenario – the one that employs the expansion of the municipal waste treatment facility in Wola Pawlowska generates the greatest visual impact and the space consumption. On the other hand, the third scenario – the one with MBP installation located approx. 30 km from the city of Ciechanow is responsible for the utmost traffic difficulties.

Conclusions

The completion of described research brought multidimensional advantages. On the one hand, the study proved that the environmental management method of life cycle assessment (LCA) could be applied for both the planning and the optimising of waste management systems from the sustainability perspective. Although LCA method is not free of shortcomings, it definitely supports the decision process and enables to reduce the risks of mismanagement of waste man-

agement systems and related to it serious environmental, financial and social consequences (cf. [9]). Furthermore, the applied programmes for conducting the life cycle impact assessment (LCIA) give the opportunity to review the analysed systems in meeting the stringent requirements of the waste law. On the other hand, the research examined the specific case study of the waste management system for the city of Ciechanow. Taking into account all indicators of sustainability – environmental, economic and social, only the scenario 2 and 3 are able to satisfy the objectives of waste management law at commensurate costs and social acceptability. The reason is that only these two scenarios offer the adequate waste processing in the form of mechanical-biological treatment.

Literature

- [1] Act of 27 April 2001 Environmental Protection Law.
- [2] Den Boer (Szpadt) E., Den Boer J., Jager J., *The use of life cycle assessment tool for the development of integrated waste management strategies for cities and regions with rapid growing economies LCA-IWM*, Technische Universität Darmstadt, Darmstadt 2005.
- [3] Den Boer J., *Sustainability Assessment for Waste Management Planning – Development and Alternative Use of the LCA-IWM Waste Management System Assessment Tool – PhD Dissertation*, Technische Universität Darmstadt, Darmstadt 2007, p. 17–88.
- [4] Directive 2008/98/EC of the European Parliament and of the Council of 19 November 2008 on waste and repealing certain Directives.
- [5] ISO 14040:2006 Environmental management – Life cycle assessment – Principles and framework.
- [6] ISO 14044:2006 Environmental management – Life cycle assessment – Requirements and guidelines.
- [7] Morrissey A.J., Browne J., *Waste management models and their application to sustainable waste management*, “Waste Management” 24 (2004), Elsevier 2004, p. 297–308.
- [8] Tukker A., *Handbook on Life Cycle Assessment*, Kluwer Academic Publishers, New York – Boston – Dordrecht – London – Moscow 2002, p. 19.
- [9] Schluchter W., Rybaczewska-Błazejowska M., *Life cycle sustainability assessment of municipal waste management systems*, “Management”, University of Zielona Góra, Zielona Góra 2012, p. 311–322.

Ekonomiczne, środowiskowe i społeczne aspekty zarządzania gospodarką odpadami – analiza techniką LCA

Synopsis: Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie podstaw teoretycznych oraz praktyczna aplikacja narzędzia zarządzania środowiskowego, jakim jest ocena cyklu życia (LCA), w modelowaniu gospodarki odpadami. Badanie wykonano z wykorzystaniem oprogramowania LCA-IWM dla ciechanowskiego regionu gospodarki odpadami, gmina Ciechanów, woj. mazowieckie. Analizie poddano trzy możliwe scenariusze gospodarki odpadami – aktualnie obowiązujący (po 1 lipca 2013 r.) oraz dwa zgodne z Wojewódzkim Planem Gospodarki Odpadami dla Mazowsza na lata 2012–2017 z uwzględnieniem lat 2018–2023. Zgodnie z założeniami koncepcji zrównoważonego rozwoju, scenariusze porównano pod kątem aspektów środowiskowych, ekonomicznych i społecznych. Badania pokazały, iż oba proponowane scenariusze (scenariusz 2 i scenariusz 3) mają znacznie niższe oddziaływania środowiskowe niż aktualnie realizowany system gospodarki odpadami w mieście Ciechanów. Równocześnie jednak oba powyższe scenariusze generują znacznie wyższe koszty w przeliczeniu na gospodarstwo domowe i Mg odpady. Ze społecznego punktu widzenia scenariusze nie wykazują istotnych różnic. Reasumując, mając na uwadze wszystkie analizowane wskaźniki zrównoważonego rozwoju, należy stwierdzić, iż tylko scenariusz 2 i scenariusz 3 zapewnia realizację celów prawa gospodarki odpadami przy stosunkowo umiarkowanych kosztach i akceptowalności społecznej.

Słowa kluczowe: Zrównoważony rozwój, ocena cyklu życia (LCA), zarządzanie gospodarką odpadami, Polska.

Barbara WYRZYKOWSKA
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

Od zasobów ludzkich do kapitału ludzkiego

Synopsis: W ostatnich latach w nauce i praktyce kadrowej coraz częściej w miejsce lub obok pojęcia „zarządzanie zasobami ludzkimi” pojawia się pojęcie „zarządzanie kapitałem ludzkim”, pracowników określa się również mianem kapitału, a nie tylko zasobu. Przedstawiona zmiana dokonuje się w sposób względnie płynny bez odpowiednio pogłębionej dyskusji naukowej na ten temat, pomimo że pojęcia zasobu i kapitału nie są tożsame. W artykule podjęto zadanie ustalenia podejścia zasobowego i kapitałowego do czynnika ludzkiego we współczesnym przedsiębiorstwie, a także ich implikacji dla wykorzystywanych stylów kierowania i motywowania pracowników. Opracowanie ma charakter teoretyczno-empiryczny, wykorzystano materiał zawarty w literaturze dotyczący poruszanej problematyki oraz dane empiryczne zawarte w raportach z badań pt. „Saraboga HC Benchmarking” przeprowadzonych przez firmę PwC na rynku polskim i zagranicznym.

Słowa kluczowe: zarządzanie zasobami ludzkimi, zarządzanie kapitałem ludzkim, style kierowania, motywowanie.

Wprowadzenie

W ciągu minionego półwiecza zadania i funkcje komórek personalnych podlegały ciągłym zmianom, które były efektem zmian w podejściu do zarządzania ludźmi. Do końca lat 60. pełniły one niemal wyłącznie funkcje administracyjne, w latach 70. i 80. – funkcje nadzorcze. Dopiero w latach 90. XX wieku zarządzanie zasobami ludzkimi nabrało charakteru strategicznego. Strategiczne zarządzanie zasobami ludzkimi prowadzi w dłuższym okresie do przekształcenia zasobów ludzkich w cenny kapitał firmy. Dobre gospodarowanie zasobami ludzkimi i efektywne wykorzystanie tkwiącego w nich potencjału może je przekształcić w kapitał ludzki, czyli w najcenniejszy zasób firmy.

W dzisiejszych czasach zasady rozwoju zasobów ludzkich we współczesnym przedsiębiorstwie wyznacza koncepcja zarządzania wiedzą. Z tego punktu widzenia można przyjąć, iż funkcja personalna wkracza w piątą fazę, po zerowej, operacyjnej, taktycznej oraz strategicznej, którą określa się mianem fazy

wiedzy. Głównym celem w tak wyróżnionej fazie stanie się jak najefektywniejsze wykorzystywanie zasobów wiedzy na wszystkich szczeblach struktury organizacyjnej. Wraz z postępującą informatyzacją prowadzi ona do zmiany sposobu kierowania pracą grupową i międzyzespołową w organizacjach.

Artykuł ma na celu ustalenie związków i zależności między zasobami ludzkimi a kapitałem ludzkim organizacji. Ponadto przeprowadzono rozważania dotyczące pracowników jako kapitału oraz nowych stylów kierowania i motywowania organizacji. Artykuł jest oparty na studiach literaturowych, danych zawartych w raportach Saratoga HC Benchmarkig¹ i teoretycznej refleksji znajdującej wyraz w dalszych rekomendacjach dotyczących kierowania ludźmi w XXI wieku.

1. Fazy rozwoju funkcji personalnej

Poglądy na zarządzanie zasobami ludzkimi zmieniały się w czasie. Biorąc za podstawowe kryterium miejsce i rolę specjalistycznej komórki personalnej w przedsiębiorstwie, można wyróżnić fazy rozwoju funkcji personalnej (por. [9]):

1. *Faza zerowa (do XX wieku)*, w której w zasadzie nie było zinstytucjonalizowanej formy funkcji personalnej. Właściciel we własnym zakresie zajmował się doбором, szkoleniem i wynagradzaniem pracowników. Stosunki pracy zazwyczaj nie miały charakteru formalnego (umów, zasad, regulaminów), opierając się na ustalonych decyzjach pracodawcy. Z czasem proste czynności personalne były przekazywane do realizacji innym osobom jako ich dodatkowa czynności.
2. *Faza I operacyjna (lata 1900–1945)*, zwana także administracyjną. Zaczęto tworzyć komórki personalne, które pełniły w przedsiębiorstwie rolę pomocniczą o znacznie mniejszym znaczeniu w porównaniu z innymi służbami (zaopatrzeniem, produkcją, zbytem, rachunkowością). Zadania tych komórek sprowadzały się do administrowania sprawami personalnymi, np. prowadzenia ewidencji personalnej, obliczenia należnego wynagrodzenia.
3. *Faza II taktyczna (lata 1945–1980)*, zwana również menedżerską. Dział personalny spełniał funkcję sztabową, tj. miał służyć doradztwem i wsparciem naczelnemu kierownictwu oraz kierownikom liniowym. Jego zakres obowiązków znacznie się zwiększył. Wśród wykonywanych czynności znalazły

¹ Raporty Saratoga HC Benchmarking zawierają wyniki badania efektywności polityki personalnej. Jest to narzędzie wykorzystywane od ponad 30 lat na świecie, ogółem w badaniu uczestniczyło 2440 firm. W Polsce od 2008 roku w badaniu wzięło udział ponad 135 firm reprezentujących różne branże, zgodnie z ogólnosiwiatową metodologią analizy efektywności zarządzania kapitałem ludzkim SARATOGA. Badania zarówno w Polsce, jak i na świecie są prowadzone przez firmę PricewaterhouseCoopers. Raport Saratoga HC Benchmarking zawiera około 400 wskaźników efektywności polityki personalnej, wybrane z nich zaprezentowano w niniejszym artykule.

się m.in. rekrutacja i derekrutacja pracowników, organizowanie szkoleń dla załogi, sporządzanie budżetów oraz zestawień i statystyk niezbędnych do opracowania planów zatrudnienia.

4. *Faza III strategiczna (od początku lat osiemdziesiątych XX wieku)*. Komórka lub dział zajmujący się zarządzaniem zasobami ludzkimi przekształcono z komórki sztabowej w komórkę liniową. Menedżer do spraw personalnych uczestniczy w podejmowaniu decyzji dotyczących organizacji we wszystkich sprawach z głosem stanowiącym, odpowiada za całość polityki personalnej. Począwszy od lat osiemdziesiątych XX w. dział personalny zyskał w przodujących firmach rangę priorytetową. W fazie czwartej zarządzanie zasobami ludzkimi nabrało znaczenia strategicznego. Dopuszczenie do sytuacji, w której najlepsi pracownicy odchodzą, powoduje obniżenie pozycji konkurencyjnej firmy. Zapanowanie nad zjawiskiem tzw. „drzwi obrotowych” to zadanie bardzo trudne dla menedżerów. Zarządzanie procesem kadrowym wymaga zapanowania nad różnorodnością i zmiennością zjawisk związanych ze sferą zarządzania zasobami ludzkimi.
5. *Faza IV wiedzy (od początku XXI wieku)*. Zarys organizacji przyszłości opiera się na wizji dalszego rozwoju procesu globalizacji, informatyzacji, zwiększenia znaczenia wiedzy, innowacji i organizacji wirtualnych. Wejście na ścieżkę szybkiego i zrównoważonego rozwoju wymaga znaczących inwestycji w człowieka. Bez tworzenia wiedzy i jej asymilacji (badania naukowe, kształcenie, ochrona zdrowia), bez podnoszenia wartości kapitału ludzkiego nie jest możliwe osiągnięcie sukcesu w dzisiejszym świecie. Obecnie liczy się inicjatywa i kreatywność pracowników oraz ich zaangażowanie w realizację strategii przedsiębiorstwa. To wymaga nowego wyznaczenia kierunku rozwoju służb personalnych oraz zarządzania pracownikami.

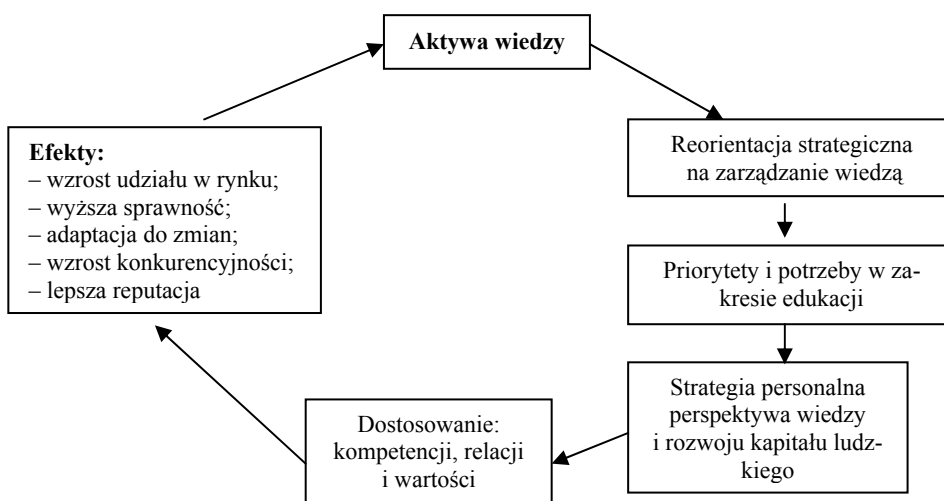
Z powyższych rozważań wynika, że ewolucja funkcji personalnej charakteryzuje się ciągłością i zmianą. W prezentowanych fazach są wciąż te same problemy, dotyczące pozyskiwania, oceniania, wynagradzania i rozwoju pracowników. Zmienia się jednak podejście do rozwiązywania tych kwestii wskutek zmian występujących w technicznych, ekonomicznych, prawnych i społeczno-kulturowych oraz naukowych uwarunkowaniach zarządzania zasobami ludzkimi.

2. Nowy paradygmat zarządzania zasobami ludzkimi

W zachodniej teorii i praktyce zarządzania jest powszechnie stosowana i rozwijana koncepcja HRM (*Human Resource Management*). Jest ona rozumiana bardzo różnie (wąsko lub szeroko), jej celem w każdym znaczeniu jest optymalne spożytkowanie zasobów ludzkich do wzrostu efektywności i wartości firmy. Akcentuje się w niej działania w takich sferach, jak: nabór, selekcja, szkolenie, rozwój pracowników, ich wzajemne stosunki oraz wynagrodzenie.

Termin ten należy rozumieć jako proces składający się z logicznie ze sobą powiązanych czynności, ukierunkowanych na zapewnienie organizacji w określonym czasie i miejscu wymaganej liczby pracowników o odpowiednich kwalifikacjach oraz tworzenie warunków stymulujących efektywne zachowania zatrudnionego personelu zgodnie z nadrzędnym celem organizacji.

Nowe podejście do organizowania działań ludzkich w organizacji prezentuje rysunek 1.



Rysunek 1. Nowy paradygmat zarządzania zasobami ludzkimi

Źródło: opracowanie własne na podstawie [7] s. 96.

W zarządzaniu zasobami ludzkimi powstają nowe zadania, zarządzanie to musi być ściśle związane ze sposobem realizacji strategii firmy. Czynnikiem wymuszającym zmiany w funkcjonowaniu przedsiębiorstw jest przede wszystkim proces globalizacji. Wraz z szybką globalizacją rynków, przedsiębiorstwa muszą sprostać wyzwaniu streszczającym się w hasło: „myśleć globalnie, działać lokalnie”. Wymaga to skupienia ludzi, produktów (wyrobów i usług), idei i informacji na zaspokajaniu potrzeb na rynkach lokalnych, przy jednoczesnym myśleniu o realizacji celów organizacji jako całości i optymalizowaniu łańcucha wartości dzięki działaniu na rynkach zagranicznych.

Przy budowaniu strategii firmy trzeba więc uwzględnić tak istotne składniki, jak: niepewna sytuacja polityczna, zmieniające się kursy walut, posunięcia międzynarodowych organizacji gospodarczych, różnice kulturowe. Globalizacja wymaga od organizacji zwiększenia zdolności szybkiego uczenia się, współpracy oraz umiejętności zarządzania w warunkach różnorodności, kompleksowości i niepewności otoczenia. Sprostanie tym wymaganiom zależy od tego, jak

w firmie traktuje się ludzi, jak wpływa się na ich zdolności w osiąganiu coraz lepszych wyników, a więc jak zarządza się zasobami ludzkimi (por. [7]).

Z teoretycznego i praktycznego punktu widzenia niezmiernie ważne jest ustalenie związków i zależności między zasobami ludzkimi a kapitałem ludzkim organizacji; czy i dzięki czemu zasoby ludzkie mogą się stać kapitałem ludzkim?

Strategiczne zarządzanie zasobami ludzkimi prowadzi w dłuższym okresie do przekształcania zasobów ludzkich w cenny kapitał firmy. W tym celu opracowuje się plan długofalowych działań kierowniczych, podporządkowanych zasadom priorytetowym. Zwraca się przy tym szczególną uwagę na kulturę organizacyjną oraz kompetencje kadr. Analizując rolę czynnika ludzkiego w przedsiębiorstwach, można zaobserwować proces przechodzenia od zarządzania zasobami ludzkimi, tj. zarządzania jednym z zasobów będących w dyspozycji przedsiębiorstwa, do zarządzania kapitałem ludzkim, tj. zarządzania zasobem dla firmy najważniejszym, bo w największym stopniu biorącym udział w tworzeniu wartości dodanej. Dobre gospodarowanie zasobami ludzkimi i efektywne wykorzystanie tkwiącego w nich potencjału może je przekształcić w kapitał ludzki, czyli najcenniejszy zasób firmy. Strategia przekształcania zasobów ludzkich w kapitał firmy przyjmuje różne formy długofalowych decyzji, zorientowanych na (por. [4], s. 118–119):

- dostosowanie zatrudnienia do zmiennych warunków otoczenia;
- oddziaływanie na otoczenie;
- organizowanie grup eksperckich wokół komórek kadrowych;
- nagradzanie za efektywną pracę;
- kształtowanie wewnętrznego rynku pracy firmy.

Nowe zarządzanie zasobami ludzkimi łączy się przede wszystkim z pytaniem o istotę kapitału ludzkiego i jego doskonalenie oraz jasne reguły dotyczące jego formowania i rozwoju, gdyż stąd wynikają konkretne zadania w pozyskiwaniu właściwych ludzi i kierowaniu nimi w taki sposób, by wszyscy działali w interesie przedsiębiorstwa, a nie tylko akcjonariuszy. Nowe zarządzanie zasobami ludzkimi powinno koncentrować się zarówno na potrzebach organizacji, jak i na pracownikach, na tworzeniu im możliwości uczenia się – także w działaniu (*learning in action*) – w celu rozwijania umiejętności, zapewnienia rozwoju kariery i zwiększenia możliwości zatrudnienia w razie koniecznych zwolnień czy przemieszczeń związanych z globalizacją

Nowe realia implikują potrzebę nowego podejścia do inwestowania w ludzi i poszukiwania doskonalszego stylu kierowania nimi, a zwłaszcza systemu motywowania, który by zachęcał do poświęcenia się dla firmy i zwiększenia jej wartości. Potrzebny jest więc nowy kontrakt społeczny (ekonomiczny i psychologiczny). Kontrakt ten powinien wyraźnie dowodzić, jak wysoką wartością dla przedsiębiorstwa są ludzie. W kontrakcie tym firma powinna zapewnić pracownikom nie tylko godziwe wynagrodzenie, ale także inne możliwości, na przykład: możliwość doskonalenia siebie, podnoszenia własnej wartości (nie tylko

rynkowej) i zrobienia kariery. Powinien więc powstać nowy model kierowania ludźmi, który pozwoli zarządzać ich potencjałem jako zasobem strategicznym, przyszerzać ich wartości intelektualne i zawodowe (por. [7]).

Przedsiębiorstwa w ramach funkcji personalnej mają do wyboru kilka modeli polityki personalnej w zakresie tworzenia kapitału ludzkiego organizacji. D.P. Lepak i S.A. Snell (por. [6], s. 33) uważają, że efektywna polityka personalna w tym zakresie powinna być oparta na dwóch podstawowych kryteriach: wartości² i unikatowości kapitału ludzkiego³.

3. Pracownicy jako kapitał

Obecnie określa się, że pracownicy są najcenniejszym zasobem firmy. Organizacje starają się pozyskiwać ludzi o pewnych talentach fachowych, zapewniając im znaczną swobodę działania. Pozyskiwanie i rozwijanie utalentowanych ludzi staje się też ważnym źródłem kreowania kluczowych umiejętności, które polegają na opanowaniu procesów biznesowych z punktu widzenia szybkości, jakości, precyzji, kosztów, poziomu serwisu, a także ukierunkowania przedsiębiorstwa na realizację wyznaczonych celów.

W ostatnich latach dużo się mówi o kluczowym znaczeniu „kapitału ludzkiego”. **Kapitał ludzki** to ludzie z ich wiedzą i umiejętnościami, doświadczeniem zawodowym, aspiracjami, motywacjami i postawami, to powiązania, relacje i stosunki międzyludzkie, poziom zaufania, a także obowiązująca kultura, czyli wzorce zachowania, normy i wartości (por. [4], s. 118–119). Kapitał ludzki, jak każdy kapitał, stanowi „aktywa zdolne do wygenerowania wartości” oraz tworzy określoną strukturę w organizacji. Składa się z trzech głównych komponentów: kapitału intelektualnego, kapitału społecznego i kapitału emocjonalnego. Troska o wysoką jakość kapitału ludzkiego wymaga aktywnego kształtowania wszystkich kapitałów. Te trzy elementy kapitału ściśle się ze sobą splatają i wzajemnie wspomagają, wspólnie tworzą podstawę dla przedsiębiorczego działania każdej organizacji. W nowoczesnej firmie wszystkie komponenty konstytuujące kapitał ludzki są bardzo ważne, ale wiodącą rolę odgrywa kapitał intelektualny, gdyż wiedza i umiejętności ludzi, ich uczenie się i tworzenie sieci wiedzy są obecnie najbardziej wartościowymi aktywami każdej organizacji.

² Wartość kapitału ludzkiego dotyczy jego przydatności dla organizacji w zakresie budowania przewagi konkurencyjnej lub zmniejszania potencjalnych zagrożeń. Pracownicy tworzą wartość dodaną w firmie, jeśli powodują obniżenie jej kosztów lub dostarczają większych korzyści klientom.

³ Unikatowość kapitału ludzkiego dotyczy stopnia trudności powielania umiejętności pracowników przez konkurentów organizacji. Obejmuje specyficzne umiejętności konkretnych osób, dysponujących tzw. wiedzą spersonalizowaną, będącą wynikiem własnych doświadczeń, umiejętności, systemu wartości i intuicji.

Kapitał ten jest więc zasobem (bardzo cennym), dzięki któremu można stworzyć określony strumień korzyści lub w sposób istotny przyczynić się do ich wygenerowania. Wiele przedsiębiorstw, które potrafią rozwijać swe umiejętności dzięki szczególnym talentom swoich menedżerów i zaangażowaniu dobrze przygotowanych pracowników, osiąga najwyższe wskaźniki wzrostu, np. notowania giełdowe uzyskują przedsiębiorstwa posiadające stosunkowo skromny majątek materialny, ale za to bogaty i dobrze rozwinięty intelektualny. Za ich główny atut można uznać nie tyle osiągnięcia techniczne, co umiejętności organizacyjne i dostosowawcze. Firmy takie potrafią przekształcić cenne pomysły na korzyści dla klientów. Technikę, w tym Internet, traktują jako instrument potrzebny do urzeczywistnienia pewnej strategii, natomiast swój sukces opierają na zdolności adaptacyjnej, szybkości decyzji, wykorzystaniu intuicji, akceptowaniu ryzyka. Inwestycje w ten kapitał są więc opłacalne, zwiększają produktywność pracy w ten sam sposób jak inwestycje w maszyny. Obecnie uważa się, że produktywność tego kapitału dzięki inwestowaniu w jego rozwój jest znacznie większa niż inwestowanie w maszyny i urządzenia, ponieważ o sile i wartości giełdowej przedsiębiorstw przesądza wyłącznie kapitał ludzki, szczególnie zaś umiejętności kształtowania stosunków międzyludzkich i wytwarzania motywacji (por. [7]).

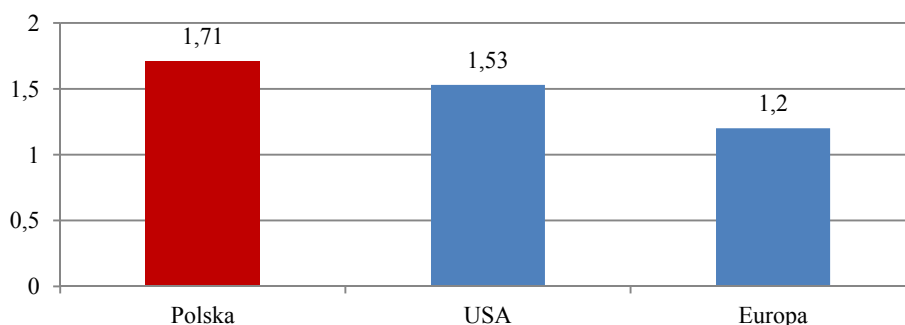
Konieczność ekonomicznej oceny zwrotu z inwestycji w kapitał ludzki zaowocowała powstaniem bogatego zestawu wskaźników liczbowo określających konkretne parametry związane z efektywnością gospodarowania kapitałem ludzkim, a co z tym się wiąże – także inwestowania. Istnieje zatem potrzeba prowadzenia analiz uwzględniających inwestycyjny charakter działań kształtujących kapitał ludzki przedsiębiorstwa.

Kontrolowanie dużej ilości wskaźników może okazać się bardzo skomplikowanym i kłopotliwym zadaniem. Należy pamiętać, iż zazwyczaj kilka wskaźników dostarcza przeważającą pulę potrzebnych informacji. Czasami też wystarczy uchwycenie tendencji zmian i nie ma konieczności dbania o precyzję, w myśl reguły, że lepiej mieć przybliżone, ale prawidłowe dane niż precyzyjnie określone wartości niestanowiące odzwierciedlenia interesującej nas rzeczywistości. Podstawową kwestią nadającą sens wprowadzeniu i stosowaniu systemu mierników jest porównanie ich wartości z adekwatnymi miarami obliczonymi dla podmiotów z innej branży (ryнку czy sektora). Należy także pamiętać o tym, że każde przedsiębiorstwo ma pewną specyfikę i dlatego też powinno kształtować swój kapitał ludzki (intelektualny) odpowiednio do swojej sytuacji strategicznej (por. [5], s. 120–122).

Uwzględniając te przesłanki, należy dokonać wyboru tylko najważniejszych wskaźników – strategicznych, tzn. takich, które najpełniej obrazują podstawowe warunki powodzenia przedsiębiorstwa. Pomiar efektywności wykorzystania kapitału ludzkiego został przedstawiony na podstawie miar funkcji personalnej opracowanych przez J. Fitz-enza dla Saratoga Institute. Na potrzeby tego opra-

cowania wykorzystano dwa wskaźniki ułatwiające ocenę efektywności nakładów na zasoby ludzkie w przedsiębiorstwie: zwrot z inwestycji w kapitał ludzki (HC ROI) i przychód z kapitału ludzkiego (HCR). Są to ogólnie przyjęte i powszechnie akceptowane wskaźniki efektywności funkcji kadrowej, które można określić mianem wskaźników strategicznych.

Wskaźnik zwrotu z inwestycji w kapitał ludzki (HC ROI) może być traktowany jako podstawowa miara rentowności zasobów ludzkich w skali całej firmy. Definicja rentowności w kapitał ludzki przypomina klasyczną definicję rentowności inwestycji – z tym tylko, że uwzględniamy w niej wyłącznie inwestycje w kapitał ludzki. Otrzymany wynik pokazuje, jaką kwotę zysku generuje każda złotówka zainwestowana na kapitał ludzki, czyli jaka jest dźwignia płac i świadczeń pozapłacowych (por. [3], s. 27–30). Wynik powyżej 1 oznacza generowanie wartości dodanej przez pracowników. Wynik 1 oznacza, że pracownicy nie generują żadnej wartości dodanej, poniżej 1 – pracodawca musi dopłacić do każdej złotówki zainwestowanej w kapitał ludzki. Wyniki obliczeń wartości mediany wskaźnika dla zbiorowości w Polsce, USA i Europie w 2008 roku prezentuje wykres 1.



Wykres 1. HC ROI – stopa zwrotu z inwestycji w kapitał ludzki (mediana) w 2008

Źródło: [8].

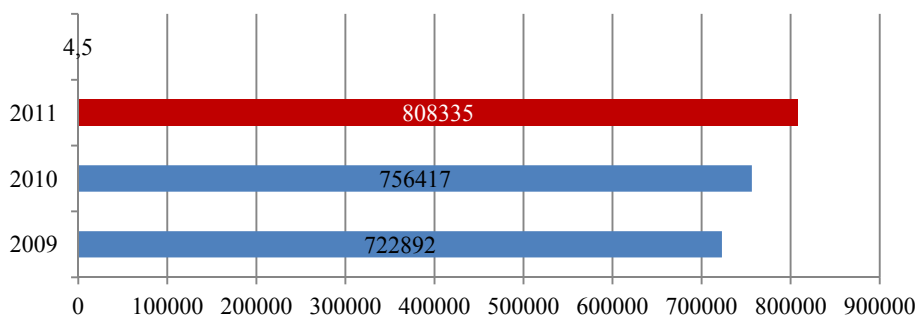
Polskie firmy miały zdecydowanie wyższą stopę zwrotu z inwestycji w kapitał ludzki (1,71) niż przedsiębiorstwa amerykańskie i europejskie. Podczas gdy w USA z każdej zainwestowanej złotówki pracodawcy w 2008 roku otrzymywali przeciętnie 1 zł 53 gr, w Europie zaledwie 1 zł 2 gr. Stopa zwrotu z inwestycji w kapitał ludzki w 2012 była wciąż wyższa niż w Europie, ale niepokojący jest fakt, że dystans do krajów zachodnich zmniejszył się, co pokazują wyniki z ostatnich pięciu lat zawarte w tabeli 1. Kryzys i przesilenie gospodarcze zmieniły tę tendencję w Polsce.

Tabela 1. HC ROI – Stopa zwrotu z inwestycji w kapitał ludzki (mediana) 2008–2012

HC ROI – wartość kapitału w Polsce				
2008	2009	2010	2011	2012
1,71	1,56	1,72	1,73	1,50

Źródło: opracowanie własne na podstawie: raportów „Saratoga HC Benchmarking” i danych z firmy PwC.

Następnym analizowanym wskaźnikiem był wskaźnik przychodu z kapitału ludzkiego, który stanowi podstawową miarę produktywności zatrudnionych pracowników. Wyniki ogólnopolskie wartości mediany wskaźnika przedstawiono na wykresie 2.

**Wykres 2.** Przychód przypadający na jeden etat w Polsce w latach 2009–2011

Źródło: [8].

Produktywność kapitału ludzkiego (pracowników) w Polsce mierzona przychodem na 1 etat w ciągu ostatnich lat systematycznie rosła. W 2011 roku wzrosła przeciętnie o 51 918 zł w stosunku do 2010 roku.

4. Kierowanie w przyszłości

W zarządzaniu zasobami ludzkimi powstają więc nowe zadania. Główne z nich to wykształcenie partnerskich relacji pomiędzy kierownictwem a pracownikami i przygotowanie ich do samodzielnego działania, m.in. dzięki podwyższaniu ich kwalifikacji i kształtowaniu nowego stylu pracy opartego na przekazywaniu im odpowiedzialności i zapewnieniu udziału w podejmowaniu decyzji. Menedżerowie muszą więc inwestować w metody i praktyki zarządzania zasobami ludzkimi, szukać odpowiedzi na pytania: jaka orientacja przedsiębiorstwa jest potrzebna w związku z obecnymi zmianami w gospodarce i warunkach prowadzenia biznesu? jakie role i działania pracowników przyspieszą rozwój firmy

opartej na wiedzy? i wreszcie, jaki styl kierowania ludźmi może być najbardziej efektywny?

4.1. Tworzenie nowego stylu kierowania

Rosnąca ranga zasobów ludzkich stawia nowe zadania kierowaniu. Powinno być ono sztuką mobilizowania energii i inteligencji wszystkich pracowników i prowadzić do zbieżności ich interesów z interesami firmy. Tylko wtedy może powstać w firmie optymalny układ czyniący z kierowania siłą napędową kreowania jej sukcesu. Takie kierowanie wymaga od menedżerów odpowiedniej wiedzy i umiejętności, spełnienia roli przywódczej, sprowadzającej się do zachowania pozwalającego wydobyć z siebie i innych to, co najlepsze, a więc posiadania zdolności rozwijania talentu własnego i innych ludzi.

W kierowaniu ludźmi potrzebne jest zarówno przywództwo, jak i sprawne zarządzanie. Potrzebne jest też nowe spojrzenie na rolę czynnika ludzkiego w organizacji. Potrzebny jest więc wybór właściwego stylu kierowania, który logikę posłuszeństwa zastąpi logiką odpowiedzialności (tabela 2). Według autorki, w XXI wieku na szczególną uwagę zasługują trzy style kierowania: partnerski, demokratyczny i trenerski.

Tabela 2. Pozytywne style działania w kierowaniu ludźmi

	Partnerski	Demokratyczny	Trenerski
Sposób działania	Tworzenie harmonii więzów emocjonalnych	Powszechna zgoda przez włączanie innych	Przygotowanie ludzi do przyszłych zadań
Charakterystyka	„Przede wszystkim ludzie”	„A co ty myślisz”	„Spróbuj tego”
Czynniki inteligencji	Empatia, umacnianie kontaktów, komunikacja	Współpraca, kierowanie zespołem, komunikacja	Wspieranie, empatia, samoświadomość
Najlepsze rezultaty	Przy rozwiązywaniu konfliktów w zespole lub motywowaniu ludzi w stresujących sytuacjach	Gdy ważne jest porozumienie lub maksymalne zaangażowanie wartościowych pracowników	Gdy trzeba pomóc pracownikowi w poprawie wydajności lub rozwijać stopniowo jego atuty

Źródło: opracowanie własne na podstawie [7], s. 177.

Efektywne funkcjonowanie organizacji wymaga obecnie demokracji i współdziałania z pracownikami, otwartych i swobodnych dyskusji oraz wspólnego ustalania wizji, celów i środków ich realizacji, rzetelnego informowania, zamiast biurokracji. Menedżerowie muszą stworzyć nowy układ współzależności interpersonalnych, pożegnać się z systemem nakazowym obowiązującym w przeszłości, muszą pobudzać ducha partnerstwa.

Istotą nowego układu w nowoczesnej organizacji jest transakcja wymienna: inicjatywa za możliwości. Firma oferuje swoim pracownikom możliwość osią-

gnięcia osobistego sukcesu, a często nawet środki na pokrycie kosztów kształcenia. W zamian pracownicy obiecują firmie, że będą wykazywać inicjatywę w tworzeniu wartości dla klientów, a tym samym pomnażać zysk firmy. Wykonywanie poleceń przestaje być gwarancją sukcesu, natomiast lojalność wobec firmy zastąpiona zostaje zaangażowaniem na rzecz osiągnięcia sukcesu.

Współcześnie menedżerowie stoją przed nowym wyzwaniem, jakim jest właściwe wykorzystanie kapitału ludzkiego i pozyskiwanie pracowników oraz ich skłanianie, aby wykonywali swoją pracę z większym zaangażowaniem i entuzjazmem. Ich sukcesy bowiem zależą od konstruktywnego wykorzystania kwalifikacji, umiejętności i motywacji ludzi do angażowania się w efektywne działania organizacji. Jak zauważa Michel Crozier: „Zamiast dostosowywać ludzi do z góry założonych celów, należy poszukiwać takich celów, których realizacja umożliwiłaby ludziom rozwój i minimalizowała ograniczenia tego rozwoju. Niezbędne będzie zatem rozwijanie umiejętności personelu i tworzenie najefektywniejszych stosunków z klientami. Uzyskane w ten sposób nowe doświadczenia pracowników i klientów stworzą organizacji nowe szanse” (por. [2]).

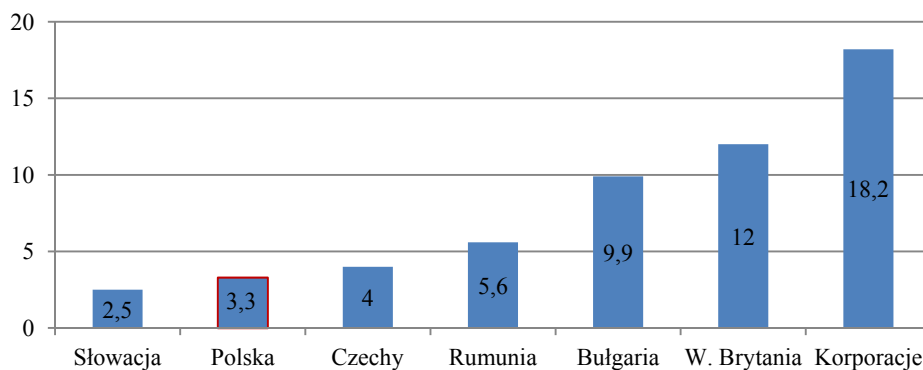
Nowoczesnej organizacji potrzebny jest zatem styl, w którym pracownicy mają dużą suwerenność intelektualną, są bardziej niezależni i lepiej poinformowani. Potrzebują oni też więcej wiedzy, by reagować szybko na wymagania klienta. Taki styl odpowiada potrzebom większości młodych ludzi, którzy chcą współdziałać, współdecydować i czerpać satysfakcję z własnych osiągnięć i osiągnięć swojej firmy.

4.2. Motywacja sukcesu pracowników

Warunkiem sukcesu każdej firmy jest ściśle powiązanie systemu motywowania pracowników z jej celami i strategią. Dlatego każdy menedżer powinien zadbać o to, by pracownicy wykonywali z własnej woli dobrze to, co wynika z ich prawnego i moralnego obowiązku, musi więc zadbać o ich motywację.

W naszych przedsiębiorstwach problem motywacji, chociaż należy do najważniejszych, jest bardzo zaniedbany. Występuje duża rozbieżność między praktyką motywowania pracowników a wskazaniem nauki. Cały proces motywowania został bowiem rażąco uproszczony i zubożony. Zarówno w przeszłości, jak i obecnie motywowanie sprowadza się do kupowania motywów, do kreacji płac, które stały się uniwersalnym środkiem rekompensowania wszelkich deprywacji i uciążliwości związanych z pracą.

Tymczasem motywowanie jest sztuką stosowania kombinacji wielu czynników odnoszących się nie tylko do zawartości portfela, ale także poczucia własnej wartości i stylu życia, co sprawia, że płace stają się tylko jednym z kilku komponentów systemu wynagradzania pracowników. Motywacja płacowa (wynagrodzenie) jest oczywiście motywacją podstawową i powinna być skutecznym instrumentem rozbudzania i wykorzystania aktywności zawodowej pracowników, ale należy pamiętać także o świadczeniach pozapłacowych (por. wykres 3).



Wykres 3. Udział świadczeń w wynagrodzeniach w Europie w 2008 roku

Źródło: [8].

Polskie firmy nie przykładają wagi do motywowania poprzez świadczenia pozapłacowe. Przeważający udział w pakiecie motywacyjnym – ponad 96% – stanowią płace. W Europie Zachodniej świadczenia pozapłacowe stanowią bardzo ważny element. Udział świadczeń w pakiecie motywacyjnym w korporacjach europejskich w 2008 roku wynosił 18% – prawie sześć razy więcej niż w Polsce (3,3%). Od 2010 roku zaobserwowano pozytywne zjawisko – udział świadczeń w wynagrodzeniach w Polsce ma tendencję rosnącą (por. tab. 3).

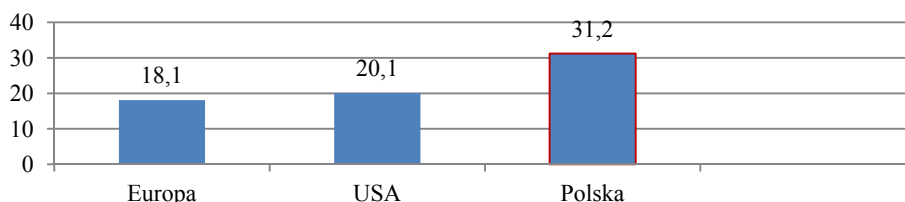
Tabela 3. Udział świadczeń w wynagrodzeniach w Polsce w latach 2008–2012

Udział świadczeń w wynagrodzeniach %				
2008	2009	2010	2011	2012
3,33	2,88	3,49	4,23	4,34

Źródło: opracowanie własne na podstawie: raportów [8] i danych z firmy PwC.

Wynagrodzenie za pracę w postaci płacy powinno być zawsze wspierane innymi czynnikami motywacyjnymi, jak np.: interesująca i pobudzająca inicjatywę praca, możliwości rozwoju zawodowego i awansu, szacunek i uznanie za postępowanie zgodne z nakazami moralności i sprawiedliwości, stwarzanie u pracowników poczucia przynależności i znaczenia, poszerzenie zakresu ich samokontroli i samokierowania w procesach pracy czy np. szkolenia (por. wykres 4).

Do 2008 roku polskie firmy szkoliły prawie dwukrotnie więcej swoich pracowników niż przedsiębiorstwa na zachodzie Europy – w Polsce na 1 etat rocznie przypadało średnio 31,2 godzin szkoleniowych, w USA 20,1 zaś w Europie zachodniej tylko 18,1 godzin. W ostatnich latach sytuacja w naszym kraju uległa znaczącej zmianie co zostało zaprezentowane w tabeli 4.



Wykres 4. Liczba godzin szkoleniowych na etat w 2008 roku

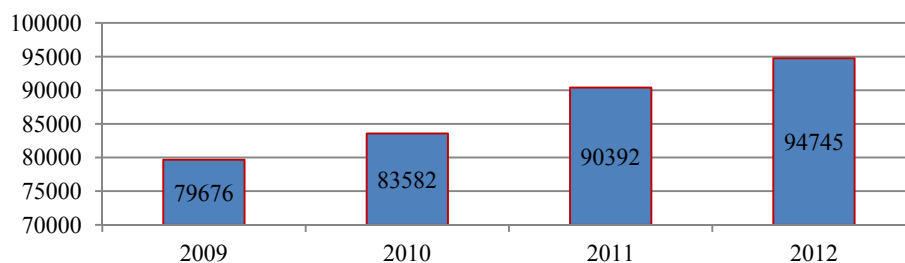
Źródło: [8].

Tabela 4. Liczba godzin szkoleniowych na etat w Polsce w latach 2008–2012

Liczba godzin szkoleniowych na etat (mediana)				
2008	2009	2010	2011	2012
31,2	28,4	18,7	19,9	22,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie: raportów [8] i danych z firmy PwC.

Płaca jest bezspornie ważnym, a często najważniejszym, środkiem motywowania, ale wskutek drastycznego spadku jej wartości rynkowej (płaca w wielu dziedzinach nie jest przyzwoita ani godziwa) utraciła ona zdolność motywacyjną na rzecz funkcji dochodowej. W latach 2008–2009 polskie przedsiębiorstwa zareagowały na spowolnienie gospodarcze zamrożeniem wynagrodzeń. Przeciętny roczny koszt wynagrodzenia (płace zasadnicze, premie, bonusy, świadczenia pozapłacowe, podatki i narzuty ZUS) wyniósł w Polsce w 2009 roku około 80 tys. zł. W 2010 roku ożywienie na rynku spowodowało ruch w kierunku podniesienia wynagrodzeń i świadczeń pracowników. W 2012 roku wzrost przeciętnego wynagrodzenia był kontynuowany, mediana ogólnopolska wzrosła o 4,8% (do 94 745 zł) w stosunku do 2011 roku (por. wykres 5). Pomimo to wynagrodzenie w polskich firmach jest przeciętnie dwa razy niższe niż w Europie i ponad dwa i pół razy niższe niż w USA.



Wykres 5. Przeciętne wynagrodzenia i świadczenia (pakiet pracowniczy na jeden etat) w Polsce w latach 2009–2012

Źródło: [8], dane z firmy PwC.

Sprowadzenie wynagrodzenia za pracę tylko do pieniężnej zapłaty, zazwyczaj oderwanej od efektów i nie zawsze godziwej, oznacza przedmiotowe, instrumentalne traktowanie pracownika, pomniejszające jego wartość i godność. Ignorowanie pozapłacowych form zapłaty prowadzi w praktyce do zastępowania motywowania „manipulowaniem ludźmi”, stąd też konieczne jest poprawne rozumienie przez menedżerów procesu motywowania. To bowiem może mu przywrócić ważną rolę w procesie kierowania rozumianego jako pobudzanie inicjatywy i inwencji pracowników oraz rozwoju ich osobowości. Według koncepcji F. Herzberga, czynniki wywołujące zadowolenie wynikają z samej pracy oraz sukcesów odnoszonych w tej pracy, są to takie czynniki, jak: osiągnięcia zawodowe, uznanie, wartość pracy, możliwości rozwoju i możliwości postępu. Natomiast czynniki wynikające z otoczenia pracownika w pracy i warunków pracy są tylko czynnikami „higieny” (np. wynagrodzenie, warunki pracy, stosunki międzyludzkie, pewność zatrudnienia itp.), których korzystne ukształtowanie stanowi elementarny wymóg każdej dobrej organizacji (por. [1]).

Podsumowanie

Nowe zarządzanie zasobami ludzkimi (HRM) jest procesem, którego znaczenie strategiczne polega nie tylko na korelowaniu zdolności i motywacji pracowników z warunkami pracy i wysokością wynagrodzenia, ale też i na szkoleniu oraz rozwoju pracowników, podnoszeniu ich wartości rynkowej i utrwalaniu przeświadczenia o wspólnej odpowiedzialności za przyszłość firmy.

Obecnie ludzie są strategicznymi zasobami, jakie posiadają organizacje. Czynnikiem, które wyróżniają je wśród konkurentów, są umiejętności, wiedza, zaangażowanie i zdolności pracowników. Dlatego też dla wielu firm posiadanie kompetentnych pracowników o wysokich umiejętnościach staje się warunkiem kreowania sukcesu i atutów konkurencyjnych. W przyszłości przedsiębiorstwa będą odnosić sukcesy tylko wtedy, gdy będą potrafiły zwiększyć możliwości swoich pracowników i aktywnie wspierać ich rozwój.

Bez podnoszenia wartości kapitału ludzkiego nie jest możliwe osiągnięcie sukcesów w zmieniającym się świecie organizacji. W XXI wieku rzeczą najtrudniejszą i zarazem najważniejszym dobrem organizacyjnym będzie umiejętność współdziałania i motywowania ludzi. Z analizy danych zaprezentowanych w opracowaniu wynika, że:

1. Polskie firmy miały wyższą stopę zwrotu z inwestycji w kapitał ludzki niż przedsiębiorstwa europejskie i amerykańskie, w 2012 roku nastąpił spadek tego wskaźnika.
2. W ostatnich latach nastąpiła poprawa produktywności pracowników w Polsce – wyraźny wzrost wskaźnika przychodów przypadających na jeden etat.

3. Polskie firmy nie przykładają wagi do motywowania pracowników poprzez świadczenia pozapłacowe, ale do 2008 roku szkoliły pracowników dwukrotnie więcej niż przedsiębiorstwa na zachodzie Europy.
4. W naszym kraju obserwuje się również tendencję w kierunku podnoszenia wynagrodzeń i świadczeń pracowników.

Literatura

- [1] Borkowska S., *System motywowania w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa 1985.
- [2] Crozier M., *Przedsiębiorstwo na podsłuchu. Jak uczyć się zarządzania post-industrialnego*, PWE, Warszawa 1993.
- [3] Fitz-Enz J., *Rentowność inwestycji w kapitał ludzki*, ABC, Kraków 2001.
- [4] Król H., Ludwiczynski A., *Zarządzanie zasobami ludzkimi. Tworzenie kapitału ludzkiego organizacji*, PWN, Warszawa 2006.
- [5] Kunasz M., *Pomiar efektywności wykorzystania kapitału ludzkiego*, [w:] *Kapitał ludzki w gospodarce opartej na wiedzy*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2006.
- [6] Lepak D.P., Snell S.A., *The Human Resources Architecture. Toward a Theory of Human Capital Allocation and development*, „Academy of Management Review” 1999, vol. 24, nr 1.
- [7] Penc J., *Humanistyczne wartości zarządzania, w poszukiwaniu sensu menedżerskich działań*, Diffin, Warszawa 2010.
- [8] Raporty: *Saratoga HC Benchmarking*, 2009, 2010.
- [9] Wyrzykowska B., *Ewolucja funkcji personalnej w przedsiębiorstwie*, [w:] E. Jędrych, A. Pietras, A. Stankiewicz-Mróż (red.), *Funkcja personalna w zmieniającej się organizacji. Diagnoza i perspektywy*, Wyd. Media Press, Łódź 2008.

From Human Resources to Human Capital

Summary: In recent years, the science and practice of human resources are increasingly in place of or alongside the term “human resource management” appears in the concept of “human capital management”. Employees also referred to as capital rather than a resource. The change takes place in a relatively smooth without a properly-depth scientific discussion on the subject despite the fact that the concept of resource and capital are identical. The article approaches the task to the resource and capital to the human factor in the modern enterprise as well as their implications for the styles used in leading and motivating employees. The celebration is a theoretical and empirical, used the material in the literature on the discussed issues and empirical data contained in the reports of the tests Fri “Saratoga HC Benchmarking” conducted by PwCon the Polish and foreign markets.

Keywords: human resource management, human capital management, leadership styles, motivation.

Antoni KOŻUCH

Wyższa Szkoła Oficerska Wojsk Lądowych im. gen. T. Kościuszki we Wrocławiu

Ewa KSIAŻEK

Akademia im. Jana Długosza w Częstochowie

The Changes of the Organisational Behaviours in the Light of the Self-Government Offices Modernisation

Summary: The changes of the organisational attitudes in the light of the territory self-government office modernisation require constant improvement of the administration office activity and adaptation to the constantly rising changes. The administration units go from the traditional model of administration towards the model of the new public management and the new public co-management.

The aim of the following essay was an attempt to identify the changes in the organisational attitudes and their influence on the possibilities of the local self-government offices modernisation.

Keywords: changes of the organisational, public administration, the local self-government, Human Resource Management.

Introduction

Implementation of the constant improvement systems into the activity of the administration offices allows one to adapt to the constantly rising changes. The self-government administration undergoes various challenges connected to the growth of the number of public services offered. Most of the advisory and training programmes, that advertised new organisational and managerial solutions, were directed to this administration. The choice and type of activities are influenced by definite circumstances, factors and possibilities offered by the interactions of the local policy operators on the socio-economic processes. Within the competitive market conditions they are determined by the challenges of the 21st century, related to the progressive globalisation of the economy, dissemination of the informative civilisation, growth of the importance of knowledge as an important factor of the economic growth. It results in appearance of the need of ac-

tive participation of the self-government, the need to manage the development processes. The competence of the self-government are sufficient as a tool of administration unit management, however, in the globalisation era and the growing competitiveness are insufficient to manage its development.

The aim of the following essay is an attempt to identify the changes in the organisational behaviour and their influence on the possibility of local self-government offices modernisation.

1. Organisational behaviours – the core and meaning

The organisational behaviour means the attitudes and actions of people within the organisation. Considering the notion of the organisational behaviours, one must underline the joint character of actions in the organisations. The behaviour of a person in the organisation should be considered in the light of social relations that take place there. The characteristics of the organisation are as follows: purposeful, planned, conscious character of its tasks, the internal order (organisational order), organisational structure where social positions and roles of its members, values, norms and principles governing the behaviour of the organisation's members are its elements; pointing to the organisation as a sub-system of the surrounding environment. The Organisations as the multi-personal systems are constituted by the following sub-systems:

- 1) the aims realised by the organisation and resulting tasks,
- 2) people with their individual and group aspirations and behaviour role models,
- 3) material and technical equipment,
- 4) structure, i.e. the rules governing the division of tasks and responsibilities for their realisation, authority and related responsibility, and information.

The character of the mutual relations forejudges the features of the particular sub-systems and organisation as a whole. The behaviour of people in the organisation should be considered in the light of the technical needs of the organisation and the needs of people. The organisational roles of the particular members of the organisation are settled by the binding organisational structure through the rules of work division and allocation of power to make decisions. The behaviour of people in the organisation influence the way that it operates. Among the factors influencing the behaviour of people one can point to the soft factors, including: competence, skills, abilities of people, relations as a whole and all the relations between them, norms, models, desires and values followed. Those factors create the organisational atmosphere and its culture, clearly influence the motivation and efficiency of its members. The other group of factors are named as hard ones, i.e. material, technical and financial. The conditions of functioning of the contemporary organisations cause that the condition that must be compulsory fulfilled is the ability to adapt itself to the constantly changing ambient conditions.

The public organisations are separated from the surrounding environments and at the same time connected to it. The general surrounding of the organisation is made by the operators that the activity of concerns the organisation. However, the internal environments is constituted by the top management, employees and organisational culture. Those element influence directly the realisation of the main goal. The external environment sets the range of administration activity and the areas where they may influence its activity in the economic, technical, socio-cultural and legal and the political, international aspects [26].

The public administration is an organisation operating on the basis of and within the boundaries of allowed by the law competence. It is related to politics, has an impersonal and imperious character, hierarchical subordination and constant and stability of entrusted tasks to the professional and competent personnel are dominant there [11]. The public administration that functions in the public sector offers goods and public services, is a complex entity differentiating itself by the specific system of goals and values, and relations with the surrounding environment. The main goal of its activity is the current and constant fulfilment of collective needs through the provision of services that are widely available [25].

The basic notion in the management process of the territory organisation is the public administration seen as an instrument of the territory management. It is characterised by the dual character, because on the one side it is an operator of the executive authority that applies various tools in order to reach the goals, but on the other side it is an instrument in the hands of the political authority [6]. The aims of the territory management and execution of the public authority may be included in three groups of public aims [20]:

- 1) social and political aims – fulfilling the needs of one's own community,
- 2) economic goals – reinforcing the functioning of the territory organisations,
- 3) environmental goals –managing the space: the natural environment and the cultural one of the territory units.

Public administration means a set of organisational and executive activities, actions and ventures taken in order to realise the public goal by various operators, bodies and institutions within the range and forms governed by the law [7].

Organisation of work at the public administration office is based on the organisational structure specified in the organisational statute of the office. The public administration is characterised by the specific organisational structure with the clear division of positions, verticals, sections, departments and independent cells. Such a construction of the office activity provides bigger efficiency of work.

The office employees influence the organisational structure, both formally by deciding on the acceptance of solutions included in the valid organisational documentation that results from the law rules, and informally – through ad-hoc and situationally-conditioned changes in the division of work, decision-taking authorisation and the information flow. Such changes are the result of the situa-

tion in the office that is related to the level of competence of the employees, their experience, family situation of some of them, vacations and others. On the other hand, the organisational structure influences the employees.

The basic rules of public administration system functioning may be formulated as follows [19]:

- 1) the local authorities act as the self-government chosen by the general election,
- 2) under the territory self-government one may distinguish between the decision-making and executive body,
- 3) the self-government bodies have a proper organisational structure, employ the personnel prepared to the realisation of the tasks and services,
- 4) the aim of the territory administration functioning is the fulfilment of the needs of the territory community members and the *non profit* activity,
- 5) the equality of all the citizens to the public services is a basic value that is followed by the territory administration.

The public administration systematically stretches the range of the services provided for the citizens and coordinates many problems of the development on the local level. It caused a great increase in the employment rate and development of the self-government structures. The basic resource of the public administration gained from the surrounding environment are the people having necessary competence and proper knowledge. The appropriate choice made to fill the executive and clerical job positions decides on the regularity of office work. The legal regulations set the rules of recruitment to the job positions in the offices. It allows one to avoid a situation when the vacancies are presented with the omission of the public and open recruitment. Thus, employment planning is of crucial importance, the choice of people to the job posts, introduction of the new employees into their duties, taking care of their professional development, creating the promotion paths. The organisational culture, creation of human resource management strategies, participation of the employees in the management and development of their skills promote the above.

The public administration, that serves the menial role for the society, is a team of people who perform the specified services for and in the name of the society. It is a work involving public service, requiring certain predispositions and resignation from the benefits offered by the commercial companies. The attitude of the regular employee of the administration office influences the character and the way of functioning and the image of the whole administration. The core of the public administration offices is the bureaucracy seen as a system of attitudes of the administration workers. In the bureaucratic organisation the major goal is the follow the rules, and not conducting the particular issues [17]. The bureaucratic attitude is mainly related to the provision of safety and the sense of the power of the apparatus itself. The opposite of this attitude is presented by the public service, where the employee also acts accordingly to the law, but his behaviours is regulated by the set of norms dealing mainly with the focus on the

public interest, full of clarity of the decisions and actions taken, differentiation between the public and private spheres, individual responsibility for the taken decisions. It guarantees the effective and fair working style and a friendly system of power execution presented to the citizen.

The system of democratic elections of the self-government authorities, that is valid in Poland, contributes to the different formulation of the strategic programmes that describe the complex mission of the civil society. The managerial positions in the territory administration (mayor, provost, president) are staffed with candidates chosen in direct elections. The public administration also employs on the basis of an appointment or a contest. Considering the tasks realised for the particular job positions one may draw the conclusions on the competence necessary to efficient running of the office.

2. Orientation to the innovative management in the self-government administration

Lately, one emphasises that the increase of the efficiency of management in the self-government administration, and in bigger extent – public one, is dependent on those changes that are of innovative character. The innovative changes in the managerial sphere are mostly featured by the great radicalism, adequacy to the new theories and concepts, step changes of the activity conditions, the technological break-through, the ability to create the effects corresponding to the newly set mission. Thus, currently the efficient public management is characterised by the innovation [10].

Simple emphasis on the need of innovation in the light of the administration modernisation is known for some time. In the American literature [4] the innovation was seen e.g. in the light of theories and concepts of the organisational changes and the intervention policy, and the conditions of innovation creation in the public organisations, including the public enterprise. One pointed that the importance of the decision-making process of the budgeting, management based on the results and the role of innovation in the processes of reformation and co-management.

The innovations in the public administration management are defined as a creative ideas introduces to the practical management and directed to solving the persistent problems of public management [1]. The innovation is an act of creation and implementation of the new way of achievement of the real results or increase in the work efficiency. It may include new elements, new configurations of already existing elements, radical change or moving away from the traditional ways of acting. It concerns the new services, political conceptions and programmes, new approaches and processes.

The innovation processes taking place in the public administration are of similar, though specific, logic just like in case of the market products [24]. It is presented as follows: the innovative ideas and the pressure exerted by the citizens on the public organisations to be managed in an innovative ways, are influenced by the socio-economic needs, and at the same time the new technical-organisational possibilities, mainly the technological ones. The first are induced by the reformative processes of the public administration, and the second ones lead to the research-and-implementation studies, and finally to implementation of the innovations. The first successful implementation of an innovation in one of the public organisations, e.g. the unit of the territory self-government, evokes the process of those innovations spreading into other units of the public administration, where its acquisition takes place i.e. permeation of the innovations.

Thus, in the light of the innovations in the management one may talk about the innovative model of management in the public administration, including the self-governing one [16]. It shows some similarities to the newest concepts of public management i.e. the public co-management known as *public governance*, and the new public service (*new public service*), nonetheless, at the same time it varies in its range, change characteristics and the complexity degree.

The fundamental assumptions of the innovative model of the public management are enclosed in the democratic theory, ideas of civil society, in the development based on the knowledge and social capital, and in the conceptions of organisational changes management. The basic mechanism of achieving the set goals is focusing on the innovations at strategic goals setting, provision of the conditions to cooperate on the inter-organisational and inter-sector level, effective coordination of the public policies and within the programmes and undertakings realised with different partners. There is an aspiration to balance the political, economical and ecological rationality.

The important elements in the management systems are the electronic instruments, in case of the public management, described as e-administration. Analysing the application of the e-administration elements one can differentiate between four levels differing with the degree of their complexity, starting from the one-way information passing (1), next the two-way communication (2), to the use of the instruments during the whole transaction, i.e. from the moment of notification of the need to realise the service (the internal and external operations), and finally to e-democracy, interoperability and problem-free integration of the public administration units with the citizens. Such a diversity allows to differentiate between the following levels of the e-administration: 1. Informative, 2. Interactive, 3. Transactional, 4. Transformational.

In the light of the above, one can notice that the public services performed via electronic ways, such as the internal communication in the units of the central public administration, including institutions dealing with: taxes, social insurances, civil registers and area registers, public access points, including the access

of schools to the internet; showed that the e-administration on the proper level is the one including the area registers, social insurances and the access to computers at schools. Many other disciplines lack the e-services or they are at the lowest (1) level. It concerns particularly: health systems, vehicle registers, judiciary, e-administration portals, educational portals, taxes and public orders. As a result of one can notice just single innovations instead of compact introduction of the public e-services.

3. Modernisation of the territory self-government offices – role and principles

Among the properties of the organisation, as the major one, it may be pointed to their dynamics – constant process of changes taking place in the organisation and between the organisation and its environment. The conditions of functioning of the contemporary organisations lead to the state when a necessary condition is to develop the abilities to do the internal modifications, and one of the factors of competitiveness is the ability to quickly identify the changes taking place in the environment so as to use properly the outcomes resulting in consequence of the above. The factors that cause the necessity to change are of an internal and external character. The external factors require to meet the challenges of an economic, quality, technological, ecological and social nature. The internal factors, however, result from the maturity process of the organisation, evolution of its culture, strengthening the informal relations, growth of the experience of the organisation members, change of the employees' attitudes. The attitudes of employees should be seen as relatively fixed, environmentally conditioned, attitude of a person towards somebody else, other phenomenon, situation [13].

The communication is of great importance in the management process. It fulfils a very important role, and very often it is a factor that decides on the success of a change. The aim of the communication is to allow the members of a group to meet the prospect of changes, argumentation for the necessity and range of changes, facilitation of the evolution of the views of the organisation members and dissemination of attitudes and behaviours that foster changes.

In the local administration functioning one can point to the deficiencies based at [19]:

- 1) bureaucratic style of work of the employees in the hierarchical structures,
- 2) when employing the specialists in particular disciplines of service provision, one ignored their management training,
- 3) focusing on the budget limits when realising some tasks,
- 4) poor cooperation with the structures not subordinated hierarchically.

Together with the change of the economy management system, there are constant changes taking place in the sphere of public administration unit man-

agement. They seek to limit the costs of the administration activity, increase its effectiveness and efficiency in realisation of the goals through the introduction of managerial methods tested in the economic operators. Such reforms are described as modernisation due to the evolutionary character of changes, modernisation and adaptation of actions, techniques and methods of management. Such an attitude towards modernisation means a gradual introduction of changes in the organisations. Taking the above into consideration, one may adopt the following meaning of the modernisation term [12]:

- 1) dissemination of various technical and technological innovations already made,
- 2) any changes leading to the more modern and perfect forms of organisation of the particular system, community or authority,
- 3) a series of directional and evolutionary changes of the society, system or the organisation.

Modernisation of the public administration, that has vast resources, is extremely difficult. In order to carry it out, one must provide some specific conditions. It is a must to prepare a logical draft of the desired changes. It is a very important type of a resource that determines the realisation of the public programmes. The modern management loses the hierarchical character, and it is being based on the net relations and cooperation of horizontal character to the greater extent. In order to carry out the public administration modernisation, one must set the desired changes, the way that it will be conducted and the outcomes of the process. The process of the public administration modernisation requires its initiators to behave in a partner-like manner towards the environments and institutions that are necessary for successful conduction of the process. The matter is to reach the comprise relating to the aims and mechanisms of the administration reforms among the partners, without whom one cannot conduct this process successfully. The reforms that are of legal and territorial character must be supplemented with the problems connected to the management of the public affairs. What the author means, is the model of the new public management, because one can notice the deficiency within the range of bureaucratic management model transformation in the new management model. One must emphasise, that this change can take place when the reform of the administration will be of a system-like and strategic character, and not the instrumental one. The modernisation and a great improvement of public administration cannot be achieved without the prior setting goals and effects that are aimed for.

The 5.2.1 sub-operation Modernisation of the management in the self-government administration included in the Operational Program of the Human Capital that aims at the growth of the quality of the public services done by the office at the level of a territory self-government and the improvement of politics and programmes that are of a local and regional range. The sub-operation is an element of the 5.2 activity – Strengthening the potential of the self-government administration. Within the sub-operations realised as:

- 1) the projects directed to the improvement of the citizen service and the modernisation of the management of the self-government administration, includes e.g. improvement of the quality, increasing the availability of the public services done by the offices of the self-government administration, implementation of the management authorities into the public administration at the level of the whole organisation, including the quality management or the evaluation of the functioning level and development of the offices, and in the chosen aspects of its functioning,
- 2) the projects directed to the improvement of the Staff competence by e.g. support of the HR and training departments as the centres of the human resource management, promotion and implementation of the rules, mechanisms and procedures strengthening the clarity of the administration and improving the level of the ethical culture of the HR staff, general and technical trainings,
- 3) the projects that cover the strengthening of the regulative and analytical abilities, including the strengthening the abilities of the self-government units in the range of proclamation of the local law acts, preparation, implementation and evaluation of the local strategies.

The quality of the public services is a result of applied management methods which aim at improvement of the quality of the local community's life standard. The key priority of the local authorities is also use of the public services to taking care of the economic operators. The modernisation of the local administration also deals with the administrative, communal and social services provided directly to the receivers, but also the improvement of the organisation's activity in order to create the conditions fostering the economic and social development within given local community. The local community and economic operators show a pressure to introduce the changes and expect the local authorities to provide the proper conditions for implementation of those changes. However, the local authorities and the administration employees should be characterised with the management skills. The abilities to function in the social, political and economic relations are necessary, because the units of the local administration are the units of the political characters, realising the aims of the local communities.

Development of the management skills is related to the possibility of a bigger interest in the strategic attitude in the management of the self-government unit. Within those units one can notice the rise of the interest in the methods like: strategic management and planning, strategic management of finances and investment in the short and long time period, territory and communal marketing, and also the efficiency of their application related to the greater abilities of the employees. The bigger interest is now given in the units of the self-government units to the project management. It is related to the active engagement of the local authorities into stimulation of the local development. The effectiveness of the above methods requires the unit employees to use the proper knowledge. The ef-

fectiveness of the administration management modernisation is conditioned not only by adaptation of the organisational culture to the environment conditions, but also the degree of the external pressure exerted by the higher-level units. The local administration should introduce the changes in a constant manner in order to fulfil the requirements resulting from the changes in the surrounding environment.

Moving away from the administration and searching for the new concept resulted in the rise of the approach named as the new public management (NMP). The specificity of the management in the public management is to e.g. apply the specific methods and management tools, that can be divided as follows [14]:

- methods and tools of a conceptional preparation – creation of views, setting the mission, choosing the aims and priorities of the local development, establishing the strategy,
- methods and tools of controls – principles and procedures of subordination to the external control, procedures of the internal control,
- methods and tools of animation – the motivational systems, social mobilisation, public-private partnership, support of the local initiatives.

The territory administration functions within the range of the public sector, and thus, it is formed within the hierarchical structures, where supervision structures function that apply to the idea of the territory self-government and protect the autonomy of the self-government communities. The partner-like structures decide on the modernity of management in the self-government systems.

Despite of the limits and imperfections of the previous management solutions, the public administration develop itself intensively. Currently, the major effort is given to the establishment of the system of effectiveness and efficiency indicators, so as to be able to evaluate objectively the actions of the public administration, compare them and improve. The measurement of the effects is the basis for the further actions leading to the establishment of the organisations learning thanks to the acquisition of the ability to analyse the situation, set the goals and implement the tasks resulting from them. The acquired knowledge allows them to introduce changes in the functioning of the organisation and the transformation of the relations with the surrounding environment. The previous years show the increase in the application of informative technologies in the administration. It is used to make records, store and process the information on the financial and property resources. The programmes supporting the management and facilitating the electronic communication and more commonly applied nowadays. It fosters the availability of the services, provides equal access to them, limits the individual attitude toward the issues, improves the communication, can be used to the electoral and consultive actions. It present the inhabitants with the information of the actions taken by the local administration and gives the possibility to evaluate it. The common acces to the information reduces its costs, provides better publicity of actions, increases the possibility of the citizens

to take part in setting the directions of the development. It creates the conditions for the partnership expressed in the social dialogue [21]. The higher level of information available to the citizens leads to the increase of the requirements related to the efficiency of administration bodies functioning and pressure exerted at searching for the new solutions.

Using the market mechanisms and the management methods of the commercial companies involving mainly handing over the authorities to the really managing managers, limiting the hierarchy executed, developing the new directions of the public administration reforms, co-management. It supports the decentralisation of the authority that adapts various forms of the citizens engagement into the activity of the administration units. Such a conception is a result of the changes taking place in the surrounding environment and the diversity of the society, where the public organisations operate. In this situation the strategy of the public authorities should be made with the great participation of the society representatives and the interest groups with the use of the public choice concept postulating striving towards the achievement of the maximal benefits for the given local community.

The public administration activity undergoes the systematic evaluation made by the local communities. One can notice many irregularities in the management of the public funds, low level of the services provided, disappointing communication on the verge: citizen-office. It is, among others, a factor determining the pressure exerted at the increase of the efficiency of its functioning, i.e. the modernisation resulting from the civilizational, political and social changes taking place in the surrounding environment.

The participation of Poland in the international organisations lead to the internalisation of the management processes. The membership in the European Union requires the adaptation of the public administration functioning to the European standards. It results from the connection of effectiveness of the union politics implementation with the institutional potential of the government and self-government administration. The proper administrative frames are established in order to absorb efficiently the union resources, implementation of the civil service system and increase of the institutional abilities to adopt the community law [5]. Currently, one may observe the process of power dispersion to different economic and public operators at various levels and in different spheres [5]. The public sector moves away from activity in some of the spheres, leaving them for the private or non-governmental sector. The private sector often cooperates, or even, replaces the public administration in realisation of its tasks [18].

The contemporary models of management in the public administration, give the key meaning to the ability of the organisations to operate in the changing surrounding environment conditions and adaptation to them.

One of the basic conditioning of the public administration effectiveness is establishment of the proper organisational culture. The organisational culture is

determined by various factors of internal and external character. Among the factors being inherent in the surrounding environment that shape the organisational culture are: the branch where the organisation operates in, social-cultural variables, economic variables, regulative and legal trends on the technology, the character of the competition. For shaping the organisational culture within the organisation important are: mission and vision, history of the organisation, size, strategy, structure, technologies used, preferred management style. Whereas, the members of the organisation shape the organisational culture by bringing in their own contribution like their values, needs, education and the professional and life experience [9].

The biggest influence on the shape of the organisational culture have the management Staff and the employees of the organisation. The management staff acting for the organisation is a role model for the employees, shows them the direction of the organisation development and intensively incorporates the employees into the activities. Together with the development of the activity grows the number of employees, the motivational system is being formalised, new systems of evaluation are formed. The considerable discrepancies in the range of the given organisation's culture may hinder the proper communication. Thus, the process of employees socialisation is of great importance – acquisition by him the norms, values and role models that are valid within the social environment [23].

The organisational culture is dependent not only on the features of its employees and itself one, but also on those that the environment has. The bigger the dynamics in the environment, the bigger the need to distinguish oneself from the competitors. The regular functioning of the organisation is conditioned by its efficiency in the rate of reaction to the changes and ability to adapt itself to those changes.

The organisational culture as a tool used for shaping the attitudes of the subordinates does not require any additional actions taken by the top management of the office, thus, it is relatively cheap, and based on the influences that is exerted by the society on the employees (acceptance or exclusion) and in connection with the above, it is rather effective one, because the environment can execute the obedience of the acquired norms and values. One must, however, add that the norms and role models set by a given culture must be in accordance with the organisation's expectations included in the strategy. The clerk's way of working, their engagement and interest in the petitioners problems, preparation to work may become the factors of a positive or a negative reception in the society.

In practice, one can notice actions in the functioning of many administration offices that the moral evaluation would result as a negative: provision of services that are of poor quality, using the blackmail and threats, loobing, delays in the realisation of tasks, corruption. The ethics of the behaviours in the organisation should be discussed on few angles [13]. The first of them deals with the ethical aspect of the professional activity of the office management Staff that is obliged

to make decisions and undertake the actions that are in accordance with the ethical requirements. It applies to the creation of the safe working environment, proper division and work organisation and application of the motivational systems that evoke motivation, initiative and efficiency, providing at the same time fair payment. The other sphere is constituted by the ethical aspects of the employees work, such as honesty, loyalty, orientation at work, personal culture showed in the contacts with the other members of the organisation and the petitioners. The third sphere is: ethics in the contacts with the representatives of the organisation surrounding environment (petitioners, other organisations). The procedures of the organisation resulting from its culture that can influence greatly the strengthening the ethical or non-ethical attitudes of the employees. The factors that favour the non-ethical attitude are inherent the employees minds and they result from the work load (working hours), financial problems of the employees, attempts to realise simultaneously work and fulfill other needs (e.g. the family), and personality disorders. The factors that provoke the non-ethical behaviours apply to the organisation's attributes: faulty system of the communication within the organisation, mistakes made in management, strong pressure exerted at results, organisational culture that promotes strong competitiveness and insufficient resources [13].

The change in the behaviours of the public managers often is difficult due to the resistance showed when faced with any novelty. Creation of the conditions for implementation of the modern management methods in the public administration management offices requires overcoming the old systems and structures. One of the conditions is the acquisition of personnel Staff that have great competence, orientated at innovations and being creative. It requires the provision of proper payment level, conditions for development, powers to act and legal security [3]. The creation of the type of the clerk that is modern and comprehensive, who follows the ethical standards and values obeyed by the organisation is one of the basic conditions during conducting successful reforms in the public administration. The administration employee should interpret precisely the valid regulations and legal norms, knew the rules of the rational finance management, has the ability to carry out dialogues with the society [22].

The issue of HR Staff management is a crucial one in the modernisation of the public offices. If one observes the practices, he may conclude that in the realisation of this process there are quite a lot of shortcomings, what can be an evidence of the deficiencies related to the not fulfilling the requirements related to the organisation of the open contest of recruitment and competing for given office positions in the self-government administration [2]. The basic problem in this range is the low degree of HR processes formalisation, showed in lack of or not following the set rules of proceedings. Undoubtedly, it has a negative influence on the efficiency of the offices functioning, where the decision-makers decide in the HR issues on the basis of non-essential criteria. Employing the staff

that is known to the recruiter without any clear rules and principles of HR management is a result of a chaotic organisational culture, that leads to the lack of approved by the employees values, mainly those related to the professional ethics.

The direct elections of mayors and president allow them to act independently and manage the self-government unit. On the same time, the concerns related to the process of equipment people with great powers that are not responsible, do not have proper knowledge, can influence negatively the functioning of the administration body by rise of various irregularities. The studies of many authors [8] that in the mayors's opinions the supervisors of the offices should be the local leaders to the great extent, having the political support for their actions, rather than the management specialists, characterised by the management knowledge and competence. The efficient office means the efficient unit management. The change of the HR Staff and incontinuity of the authorities due to the elections often is an obstacle. Thus, one may assume that purposeful undertaking the steps to stabilise the actions of the self-government Staff through e.g. establishment of the civil corp of the self-government employees, at least for the key activity disciplines requiring the high degree of specialisation (e.g. the management of the local development, finance management) and setting the education standards for given positions.

One of the basic instruments that start and organise the behaviour of a person in the organisation is the motivation seen as a set of actions directed to effective encouraging of the employees to take and realise the expected goals, functions, tasks, and acquiring the attitudes and behaviours preferred by the motivator. The set of factors influencing the strength of motivation can be divided into three groups: diversity of people and their needs, the working environment (professional activity) and the ways and principles of acting applied in a given organisation [13].

The evaluation of the applied in the public administration offices types, effects of its activity and employees attitudes shows that a very important, from the financial costs of organisation functioning point of view, are the material motivational resources (payments, prizes, bonuses, promotions, lump sums). Nonetheless, a very important role in the motivational system is given to the non-material motivators that bring recognition and appreciation, such as congratulation notes, awards at the self-government galas, participation in the management through delegation of tasks, possibilities to educate oneself and so on. The impact of those instruments on the employees is slower but more permanent and stronger. Motivating with money is simply buying the motivation – effective but of short duration [15].

The system of the office employees motivation constitutes a programme oriented at the employees of a relatively constant employment character and from its roots it is applied for some longer period. The mayor, as the employer, employees people, entrust them some tasks and competencies. The benefits as-

cribed to a given job positions are constituted mainly by the constant elements (basic salaries, functional benefits, employment rate benefits, jubilee awards, social provisions). The changing elements are only supplementary to the above benefits.

Conclusion

The direct aim of the public administration modernisation is the strengthening of the social interactions through establishment of the local communities and passing on them the competencies responsible for fulfilment of the collective needs. The rights of the self-governing administration resulting from the act regulations, allow one to take decisions in many issues dealing with the citizens and the whole territory community. The range of competence at the community level is quite a wide one. The limits and boundaries met by the local authorities may be eliminated by influencing the budget or financing the tasks with the non-budget funds. Using those possibilities depends greatly on the initiatives and the knowledge of the public administration and self-government bodies employees.

Thus, contemporary the modernisation of the self-government units takes place in the conditions where one goes from the traditional administration towards the new public management models and new public co-management.

Literature

- [1] Alberti A., Bertucci G., *Replicating Innovations in Governance: An Overview*, [in:] *Innovations in Governance and Public Administration: Replicating what works*, DESA UN, New York, 2006.
- [2] Bąk D., *Kształtowanie zatrudnienia w urzędach samorządu terytorialnego*, [in:] Markowski T., Stawasz D. (eds.), *Zarządzanie rozwojem lokalnym*, Fundacja Współczesne Zarządzanie, Białystok 2002.
- [3] Czaputowicz J. (ed.), *Służba cywilna w procesie integracji europejskiej*, [in:] *Administracja publiczna. Wyzwania w dobie integracji europejskiej*, WN PWN, Warszawa 2008.
- [4] Frederickson G., Johnston J.M. (eds.), *Public Management Reform and Innovation*, The University of Alabama Press, Tuscaloosa and London 1999.
- [5] Grosse T.G., *Nowe metody zarządzania publicznego w Unii Europejskiej*, [in:] Czaputowicz J. (ed.), *Administracja publiczna. Wyzwania w dobie integracji europejskiej*, WN PWN, Warszawa 2008.
- [6] Hausner J. (ed.), *Administracja publiczna*, WN PWN, Warszawa 2003.
- [7] Izdebski H., *Badania nad administracją publiczną*, [in:] Hausner J. (ed.), *Administracja publiczna*, WN PWN, Warszawa 2003.

- [8] Kowalik J., *Wybrani w bezpośrednich wyborach*, „Samorząd Terytorialny” 2005, nr 6.
- [9] Koźmiński A.K., Piotrowski W. (eds.), *Zarządzanie. Teoria i praktyka*, PWN, Warszawa 1996.
- [10] Kożuch B., *Innowacyjność w sektorze publicznym – bariery i możliwości rozwoju*, [in:] Kryk B., Piech K., *Innowacyjność w skali makro i mikro*, Instytut Wiedzy i Informatyki, Warszawa 2009.
- [11] Kożuch B., *Zarządzanie publiczne w teorii i praktyce polskich organizacji*, Placet, Warszawa 2004.
- [12] Krzysztofek K., Szczepański M.S., *Zrozumieć rozwój: od społeczeństw tradycyjnych do informacyjnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 2002.
- [13] Kuc B.R., Moczydłowska J.M., *Zachowania organizacyjne*, Difin, Warszawa 2009.
- [14] Kuźnik F., *Stare i nowe koncepcje zarządzania publicznego w strukturach samorządu terytorialnego*, [in:] Kożuch B., Markowski T. (eds.), *Z teorii i praktyki zarządzania publicznego*, FWZ, Białystok 2005.
- [15] Maciejowska M., Iskierka-Kacperek E., *Motywowanie w procesie dekonstrukcji jako szansa na sukces w przyszłości. Personel i zarządzanie*, PWE, Warszawa 2003.
- [16] Markowski T., Banachowicz B., *Innowacyjność w samorządzie terytorialnym*, [in:] Kożuch B., Markowski T. (eds.), *Z teorii i praktyki zarządzania publicznego*, FWZ, Białystok 2005.
- [17] Michałowski S., *Państwo obywatelskie a przebudowa administracji publicznej*, [in:] Pawłowska A. (ed.), *Administracja publiczna. Zagadnienia wstępne*, Norbertinum, Lublin 1999.
- [18] Najnigier S., *Administracja czy biznes?*, [in:] Czaputowicz J. (ed.), *Administracja publiczna. Wyzwania w dobie integracji europejskiej*, WN PWN, Warszawa 2008.
- [19] Nowak J.F., *Modernizacja lokalnej administracji publicznej a rozwój lokalny*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2006.
- [20] Noworól A., *Model zarządzania terytorialnego*, [in:] Kożuch B., Markowski T. (eds.), *Z teorii i praktyki zarządzania publicznego*, FWZ, Białystok 2005.
- [21] Potoczek A., *Administracja lokalna w procesie świadczenia usług społecznych*, [in:] Kożuch B. (ed.), *Zarządzanie usługami publicznymi*, TNWZ, Kraków 2008.
- [22] Przybyszewski R., *Administracja publiczna wobec przemian społeczno-ekonomicznych epoki informacyjnej*, Wydawnictwo A. Marszałek, Toruń 2009.
- [23] Robbins S.P., *Zachowania w organizacji*, PWE, Warszawa 1998.

- [24] Szatkowski K., *Istota i rodzaje innowacji*, [in:] Brzeziński M., *Zarządzanie innowacjami technicznymi i organizacyjnymi*, Difin, Warszawa 2001.
- [25] Ustawa z dnia 8 marca 1990 o samorządzie gminnym. [Dz.U. 1990, nr 16, poz. 95].
- [26] Wytrązek W., *Sprawność działania administracji publicznej w Polsce w warunkach decentralizacji*, Wydawnictwo KUL, Lublin 2006.

Zmiany zachowań organizacyjnych w kontekście modernizacji urzędów samorządowych

Synopsis: Zmiany zachowań organizacyjnych w kontekście modernizacji urzędów samorządu terytorialnego wymagają ciągłego doskonalenia działalności urzędów administracji oraz przystosowania się do stale pojawiających się zmian. Jednostki administracyjne przechodzą od tradycyjnego modelu administrowania do modelu nowego zarządzania publicznego i nowego współrzędzenia publicznego.

Celem niniejszego opracowania jest próba identyfikacji zmian w zachowaniach organizacyjnych i ich wpływu na możliwości modernizacji lokalnych urzędów samorządowych.

Słowa kluczowe: zmiany organizacyjne, administracja publiczna, lokalne urzędy samorządowe, zarządzanie zasobami ludzkimi.

Piotr ZASEPA

Akademia im. Jana Długosza w Częstochowie

Wpływ ceny nominalnej akcji na niedowartościowanie pierwszej oferty publicznej na rynku NewConnect

Synopsis: W artykule przedstawiono wyniki analizy efektów pierwszej oferty publicznej (IPO) akcji emitowanych przez spółki debiutujące na rynku NewConnect w Polsce w aspekcie niedoszacowania ich wartości. W literaturze można znaleźć wiele koncepcji wyjaśniających przyczyny takiej sytuacji. Najczęściej wskazuje się na czynniki takie, jak: asymetria informacji, struktura akcjonariatu, jakość przygotowania oferty oraz pozycja instytucji finansowej jako oferenta, a także zjawisko spekulacji. Jednym z elementów wpływających na niedowartościowanie jest również poziom ceny emisyjnej spółki przeprowadzającej IPO. Celem artykułu jest analiza natychmiastowej stopy zwrotu z transakcji IPO i wpływu ceny emisyjnej na poziom niedowartościowania oferty spółek debiutujących na rynku NewConnect w okresie 2007–2013. Efekt niedowartościowania cen emisyjnych jest szczególnie widoczny na badanym rynku, gdzie inwestują głównie inwestorzy indywidualni posiadający mniejszą awersję do ryzyka. Wyniki badań przeprowadzone dla IPO dla okresu 2007–2013 potwierdzają wyższy poziom niedowartościowania wśród spółek o cenie emisyjnej poniżej 1 PLN. W latach 2007–2013 aż 25% spółek debiutowało z ceną poniżej 1 PLN, a ich średnie niedowartościowanie przewyższało dwukrotnie niedowartościowanie pozostałych spółek.

Słowa kluczowe: IPO, niedoszacowanie oferty publicznej.

Wprowadzenie

Jednym z głównych celów przeprowadzenia przez spółkę pierwszej oferty publicznej (IPO – *initial public offering*) jest pozyskanie środków na realizację celów inwestycyjnych i rozwój. Proces oferty akcji na rynku publicznym jest organizowany przy współpracy z instytucją finansową, której zadaniem jest przeprowadzenie efektywnego i poprawnego IPO. W przypadku polskiego rynku publicznego emitenci mają do wyboru dwa rynki: rynek główny Warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie oraz rynek NewConnect. Rynek GPW charakteryzuje większa przejrzystość, dużo wyższa kapitalizacja notowa-

nych spółek oraz możliwość pozyskania wyższego kapitału w procesie IPO. Niestety debiut na GPW jest o wiele droższy i wymaga od spółki udostępnienia szczegółowych informacji i przejrzystości jej działalności. Rynek New Connect powstał w 2007 r. i jego celem było umożliwienie pozyskania kapitału przez mniejsze spółki. Wycena akcji spółek przeprowadzających IPO dokonywana jest na podstawie informacji zawartych w prospektach emisyjnych oraz oczekiwań dotychczasowych właścicieli. Cena sprzedawanych akcji na rynku pierwotnym zwana jest ceną emisyjną. Inwestorzy mogą nabywać akcje w procesie IPO i sprzedawać je tuż po ich giełdowym debiucie. Należy wskazać, iż cena akcji spółki przeprowadzającej IPO doświadcza dwóch efektów. Pierwszym i częściej występującym jest efekt niedowartościowania, który pojawia się w przypadku, kiedy cena emisyjna jest niższa od ceny notowanej w chwili zamknięcia pierwszego dnia notowań. Z kolei w sytuacji, kiedy cena emisyjna jest wyższa od ceny zamknięcia w pierwszym dniu notowań, spółka jest przewartościowana. Efekt niedowartościowania lub przewartościowania mierzy się za pomocą natychmiastowej stopy zwrotu z IPO. W literaturze można spotkać wiele koncepcji wyjaśniających przyczynę występowania tych efektów. Najczęściej wymieniane przyczyny to: asymetria informacji, struktura akcjonariatu, jakość i pozycja oferującej instytucji finansowej czy spekulacja. Jednym z elementów świadczących o wpływie na niedowartościowanie jest również poziom ceny emisyjnej spółki przeprowadzającej IPO. Celem artykułu jest analiza natychmiastowej stopy zwrotu z transakcji IPO i wpływ ceny emisyjnej na poziom jej niedowartościowania dla ofert spółek debiutujących na rynku NewConnect w okresie 2007–2013.

1. Przyczyny efektu niedowartościowania ceny akcji w procesie IPO

W literaturze przedmiotu występuje wiele prób wyjaśnienia przyczyny niedoszacowania wartości akcji w procesie IPO. Charakterystyki te można połączyć w pewne grupy, które stawiają przed badaczami wiele hipotez i przypuszczeń. Pierwszymi naukowcami zajmującymi się niedowartościowaniem spółek w procesie wejścia na giełdzie byli G.R. Ibbotson oraz J.F. Jaffe, którzy wskazali na problem *hossy* i *bessy* mających wpływ na wycenę akcji (por. [3]). Jedną z ważniejszych koncepcji wyjaśniających specyficzne zachowanie się cen akcji w pierwszym dniu notowań są finanse behawioralne, a wśród nich takie czynniki, jak: sentyment inwestora, teoria prospektu, teoria kaskad oraz wpływ ceny nominalnej na efekt niedowartościowania. Finanse behawioralne to najnowsza dziedzina nauki o finansach, w ramach której do rozważań nad zachowaniem rynków finansowych oraz ich uczestników są włączane zagadnienia z dziedziny psychologii, zagadnienia społeczne i antropologiczne. Finanse behawioralne to ściśle kombinacja indywidualnego zachowania oraz fenomenów rynkowych, gdzie stosowane jest połączenie wiedzy z zakresu psychologii i teorii finansów.

W 1992 r. I. Welch zaproponował hipotezę kaskady, jako przyczynę efektu niedowartościowania (por. [6]). Założył on, że podczas inwestycji na rynku pierwotnym potencjalni inwestorzy zwracają uwagę nie tylko na informacje, które sami posiadają, ale również na informacje posiadane przez innych inwestorów. Jeżeli inwestor zauważy, iż ktoś jeszcze jest zainteresowany zakupem akcji emitenta, wówczas sam zwiększa swoje zaangażowanie. I odwrotnie, jeśli widzi, iż nikt z inwestorów nie jest zainteresowany nabyciem akcji w procesie IPO, sam zmniejsza swoje zaangażowanie. Analizując te założenia, I. Welch zaproponował, że emitenci celowo obniżają wartość swoich akcji, żeby zachęcić pierwszych inwestorów do ich zakupu. Oni właśnie spowodują efekt kaskady, gdyż kolejni inwestorzy, obserwując zainteresowanie spółką, będą zainteresowani nabyciem jej akcji. Aby zachęcić pierwszych inwestorów do zapisów na akcje spółki, muszą oferować je z pewnym dyskontem, które będzie miało odzwierciedlenie w niedowartościowaniu ceny akcji w dniu debiutu.

Finanse behawioralne analizują nieracjonalne zachowanie się inwestorów na rynku kapitałowym, którzy mogą mieć ogromny wpływ na zachowanie się notowań cen akcji. Kolejnym wyjaśnieniem niedowartościowania ceny akcji w procesie IPO jest więc tzw. sentyment inwestorów. Może on wpływać na optymistyczne przekonanie co do dalszych perspektyw wzrostu wartości debiutującej spółki. Ważnym czynnikiem niedowartościowania, na jaki zwrócił uwagę J. Ritter oraz T. Loughran, jest zakotwiczenie oczekiwań właścicieli spółek co do wyceny posiadanych przez siebie udziałów (por. [5]). Jeśli cena rynkowa w dniu debiutu znajdzie się powyżej ceny emisyjnej, to odczuwają oni szybki wzrost swojego bogactwa. Sprzedaż części udziałów po zaniżonej cenie w procesie IPO jest rekompensowana poprzez bonus w postaci dobrej informacji o wyższej cenie akcji, które pozostają w posiadaniu dotychczasowych właścicieli. Takie podejście charakteryzuje pozytywne postrzeganie zjawiska niedowartościowania ceny akcji w procesie IPO. Według tej zasady, właściciele debiutujących spółek byłiby dużo mniej zadowoleni, gdyby cena debiutu była niższa od ceny emisyjnej, gdyż oznaczałoby to stratę na posiadanych przez siebie udziałach.

Kolejnym czynnikiem wyjaśniającym w części efekt niedowartościowania cen akcji w procesie IPO jest element nagłej wyprzedaży akcji przez dotychczasowych właścicieli tuż po debiucie. Podaż dużej liczby akcji wiązałaby się ze spadkiem ich ceny. Obawa potencjalnych inwestorów przed takim zachowaniem właścicieli zmniejszyłaby zainteresowanie ofertą. Przed takim zachowaniem chronią potencjalnych inwestorów klauzule zakazu sprzedaży akcji przez określony czas po debiucie, są to tzw. umowy typu lock up (por. [1]). Mają one na celu zobowiązanie emitenta do wstrzymania się od sprzedaży akcji przez dany okres. Wzmożony popyt na akcje spółek oferujących tego typu umowy może również częściowo wyjaśnić niedowartościowanie cen akcji spółek. Mniejsze firmy o niższej jakości emisji charakteryzują się dłuższym okresem zawieszania działającym jako ubezpieczenie dla potencjalnych inwestorów. Autorzy również sugerują, iż małe firmy mają średnio dłuższe okresy klauzul sprzedaży udziałów.

Ważnym czynnikiem wpływającym na poziom wyceny akcji jest teoria asymetrii informacji. Wielu inwestorów inwestuje aktywnie w spółki przeprowadzające IPO, kiedy spodziewa się osiągnąć pozytywną stopę zwrotu. Akcje spółek są oferowane poprzez subskrypcję i przy dużym zainteresowaniu ofertą emitent redukuje liczbę akcji dla pojedynczych inwestorów. Jeśli IPO charakteryzuje się redukcją zapisów, oznacza to, że inwestor nie otrzyma oczekiwanej liczby akcji. Przydział akcji zależy od liczby zgłoszeń i poziomu popytu inwestorów. Jego poziom zależy więc od informacji, jakie posiadają inwestorzy, oraz od jej jakości. Określenie asymetrii informacji odnosi się do różnicy w informacjach dostępnych dla różnych inwestorów na rynku. Niewielu inwestorów może mieć dodatkowe informacje o rynku, generowane przez wiele różnych kanałów, takich jak silny zespół analityczny, co jest jednym z powodów asymetrii informacji. Zwiększenie poziomu asymetrii prowadzi do podejmowania racjonalnej decyzji przez świadomych inwestorów i mniej racjonalnych przez tych nieświadomych, których liczba jest większa w realnej gospodarce. H.E. Leland i D.H. Pyle byli pierwszymi, którzy zauważyli, że asymetrię informacji można zmniejszyć poprzez udział pośredników finansowych w procesie IPO. T.J. Chemmanur i P. Fulghieri podkreślają ważną rolę banków inwestycyjnych w zmniejszaniu asymetrii informacji poprzez generowanie większej liczby i lepszej jakości informacji o danej spółce (por. [2]).

Jedną z ważniejszych przyczyn powstawania niedowartościowania w procesie IPO jest cena emisyjna. Niska cena nominalna może przyciągać inwestorów spekulacyjnych i w ten sposób kreuje dodatkowy popyt na akcje. W przypadku rynku polskiego i występowania tzw. spółek groszowych (spółki z ceną emisyjną poniżej 1 PLN) obserwowana jest większa zmienność podczas notowań cen akcji, ponieważ najniższa możliwa zmiana ceny jest nie mniejsza niż 1%. Dodatkowo takie akcje są stosunkowo tanie dla inwestorów, dlatego sprzedaż akcji z ceną emisyjną poniżej 1 PLN przyciąga kapitał spekulacyjny i może przełożyć się na niedowartościowanie w procesie IPO.

2. Charakterystyka rynku NewConnect i poziom niedowartościowania procesu IPO

Rynek NewConnect został uruchomiony 30 sierpnia 2007 r. Jest to zorganizowany i prowadzony przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie rynek finansujący rozwój małych i średnich przedsiębiorstw o wysokim potencjale wzrostu. Jest to również nowa propozycja dla inwestorów akceptujących podwyższone ryzyko, w zamian za potencjalnie wysoki zwrot z inwestycji. NewConnect ma status rynku zorganizowanego, lecz prowadzony jest przez GPW poza rynkiem regulowanym w formule alternatywnego systemu obrotu. To oferta dla małych i średnich rozwijających się firm z różnych branż, w tym działają-

cych w obszarze nowych technologii. NewConnect został powołany z myślą o dynamicznych spółkach, którym nowa porcja kapitału otworzy możliwość wykorzystania potencjału tkwiącego w ich innowacyjności, a w efekcie da szansę na rozwój uwięziony awansem do grona dużych i wartościowych polskich spółek. Ze względu na specyfikę emitentów, rynek NewConnect oferuje bardziej liberalne wymogi formalne i obowiązki informacyjne, a co za tym idzie – tańsze pozyskanie kapitału. NewConnect ma także stanowić początek kariery giełdowej dla notowanych tu przedsiębiorstw. Charakterystyczna dla rynku jest wysoka zmienność, duża dynamika wzrostów i spadków niespotykana na rynku głównym GPW. Jest on przeznaczony dla spółek o dużej dynamice wzrostu, zarówno dla start-upów, które dopiero budują swoją historię, jak również dla przedsiębiorstw z dłuższą praktyką gospodarczą. Jest to odpowiednie miejsce dla debiutów spółek poszukujących kapitału – rzędu od kilkuset tysięcy do kilkudziesięciu milionów złotych – oraz reprezentujących sektory innowacyjne, oparte przede wszystkim na aktywach niematerialnych (np. IT, media elektroniczne, telekomunikacja, biotechnologie, ochrona środowiska, energia alternatywna, nowoczesne usługi). Firmy debiutujące na tym rynku w porównaniu z rynkiem głównym GPW w Warszawie mają niższe wskaźniki operacyjne, takie jak: cena/zysk, cena/wartość księgową. Dodatkową charakterystyką rynku jest to, iż inwestorzy indywidualni generują większość obrotów (77%), podczas gdy na rynku głównym jest to jedynie 18%. Na rynku NewConnect IPO może nastąpić na skutek emisji publicznej oraz emisji prywatnej, która jest skierowana do mniej niż 100 inwestorów, podczas gdy na GPW pierwotne emisje są publiczne i każdy inwestor może wziąć w nich udział.

Badania empiryczne wskazują na fakt, iż spółki przeprowadzające IPO na obu rynkach wykazują tendencję do niedowartościowania. Zjawiska niedoszacowania lub przeszacowania spółek dokonujących IPO były mierzone w oparciu o następującą formułę dla pierwszego dnia notowań spółek przeprowadzających IPO:

$$U = \frac{EP - OP}{OP} = \frac{EP}{OP} - 1 \approx \ln\left(\frac{EP}{OP}\right)$$

gdzie:

EP – cena akcji na koniec pierwszego dnia notowań,

OP – cena emisyjna akcji.

Natychmiastowa stopa zwrotu jest obliczona jako procentowa różnica między ceną emisyjną a ceną debiutu, jaką spółka osiąga na zamknięciu sesji w pierwszym dniu jej notowań. W przypadku gdy cena emisyjna jest wyższa do ceny debiutu, występuje przewartościowanie, gdy jest niższa – niedowartościowanie, gdy jest równa, to określa się, iż akcje są odpowiednio wycenione.

W przypadku rynku głównego GPW dla okresu 2000–2011 jest to poziom 13,1% dla 330 spółek, które przeprowadziły pierwszą ofertę publiczną. Dla okresu 2007–2012 średnie niedoszacowanie cen akcji spółek przeprowadzają-

cych IPO na rynku głównym GPW wyniosło 10,1%. Średnie niedowartościowanie spółek debiutujących na NewConnect w okresie 2007–2011 wyniosło 37%¹.

W okresie 2007 – 30 maja 2013 debiutowały na rynku kapitałowym 703 przedsiębiorstwa, z czego 224 na rynku głównym GPW i 479 na NewConnect. W badaniu nad wpływem wielkości nominalnej ceny emisyjnej na natychmiastową stopę zwrotu zostały uwzględnione 444 spółki. Z badań zostały wyłączone spółki, które:

- zaoferowały różne ceny dla inwestorów indywidualnych i instytucjonalnych,
- ustanowiły inną emisyjną cenę dla różnych serii sprzedawanych akcji,
- debiutowały bez oferty sprzedaży.

Do badań nad natychmiastową stopą zwrotu zostały zakwalifikowane 444 spółki, co prezentuje tabela 1.

Tabela 1. Liczba debiutujących spółek uwzględnionych w badaniu niedowartościowania w momencie IPO

Rok	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Liczba debiutów	24	61	26	85	172	89	22
Liczebność próby	19	43	22	80	169	89	18

Źródło: NewConnect (28.05.2013).

W badaniu postawiono hipotezę badawczą, iż spółki określające swoją cenę nominalną akcji na poziomie poniżej 1 PLN w procesie IPO są bardziej niedowartościowane od pozostałych spółek. Wśród badanych spółek, których debiut miał miejsce na NewConnect, 109 zadebiutowało z ceną niższą od 1 PLN.

Hipoteza badawcza H_0 brzmi: natychmiastowa stopa zwrotu z pierwszej oferty publicznej spółek debiutujących na NewConnect z ceną emisyjną poniżej 1 PLN jest równa natychmiastowej stopie zwrotu spółek debiutujących z ceną emisyjną równą lub wyższą od 1 PLN.

H_1 : natychmiastowa stopa zwrotu z pierwszej oferty publicznej spółek debiutujących na NewConnect z ceną emisyjną poniżej 1 PLN jest wyższa od natychmiastowej stopy zwrotu spółek debiutujących z ceną emisyjną równą lub wyższą od 1 PLN.

Weryfikując hipotezę H_0 , posłużono się testem t-Studenta dla dwóch średnich, który wyraża się wzorem:

$$T = (x_{\downarrow 1sr} - x_{\downarrow 2sr}) / \left(\frac{(n_{\downarrow 1} x_{\downarrow 1s} S_{\downarrow 1\uparrow 2}^2 + n_{\downarrow 2} x_{\downarrow 2s} S_{\downarrow 2\uparrow 2}^2) / (n_{\downarrow 1} + n_{\downarrow 2-2})}{n_{\downarrow 1} + n_{\downarrow 2}} \right) x (1/n_{\downarrow 1} + 1/n_{\downarrow 2})$$

$x_{\downarrow 1sr}, S_{\downarrow 1}, n_{\downarrow 1}$ – średnia arytmetyczna, odchylenie standardowe i liczebność pierwszej próby,

¹ Obliczenia na podstawie danych GPW.

x_{2sr}, S_2, n_2 średnia arytmetyczna, odchylenie standardowe i liczebność drugiej próby.

Obszar krytyczny hipotezy zerowej został skonstruowany w oparciu o wartość krytyczną t_α w zależności od hipotezy alternatywnej oraz przyjętego poziomu istotności. Jeżeli wartość bezwzględna z obliczonej statystyki T jest większa lub równa t_α , to T obliczone mieści się w obszarze krytycznym i hipotezę zerową należy odrzucić na korzyść hipotezy alternatywnej, a prawdopodobieństwo, że został popełniony błąd I rodzaju – tak że hipoteza zerowa była prawdziwa – jest równe przyjętemu poziomowi istotności α . W tabeli 2 zostały przedstawione statystyki opisujące spółki o wartości emisyjnej akcji poniżej 1 PLN oraz pozostałe spółki, które debiutowały na rynku NewConnect w okresie 2007 – 28 maja 2013.

Tabela 2. Niedowartościowanie spółek przeprowadzających IPO na rynku NewConnect w latach 2007–2013

Spółki debiutujące na NewConnect	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Cały okres
z ceną poniżej 1 PLN	1	10	7	25	35	28	4	110
– średnia stopa zwrotu	80	140,2	108,3	47,9	27	31,9	18,3	55,3
– mediana stopy zwrotu	80	-0,7	141,7	45	28	35,4	15,7	34,2
– odchylenie standardowe stopy zwrotu	0	230,8	291,5	55,6	42,6	43,6	20,8	119
z ceną równą lub wyższą niż 1 PLN	18	33	15	55	134	61	14	330
– średnia stopa zwrotu	36,8	36,9	28,9	27,6	18,5	18,8	24,2	24,2
– mediana stopy zwrotu	3,5	5,8	32,1	18,8	9,9	16	17,1	12,5
– odchylenie standardowe stopy zwrotu	146,5	188,9	44,3	35,3	34,5	75,4	26,7	45,5

Źródło: NewConnect.

Analizując dane zawarte w tabeli 2, należy stwierdzić, iż średnie niedowartościowanie wśród spółek o wartości emisyjnej poniżej 1 PLN było wyższe od spółek z ceną emisyjną powyżej 1 PLN. W całym okresie przeciętna stopa zwrotu była dwukrotnie wyższa dla spółek z niższą ceną emisyjną. Odchylenie standardowe oraz mediana również notują wyższe poziomy dla akcji spółek z ceną emisyjną poniżej 1 PLN. W badaniu założono, iż stopy zwrotu dla pierwszego dnia notowań w obu grupach mają rozkład normalny. Weryfikacji hipotez dokonano za pomocą testu t-Studenta dla dwóch średnich. Statystyka T wyniosła 3,96. Wartość krytyczna odczytana z tablic rozkładu normalnego, tak że $P(|T| > t_\alpha) = \alpha$ wynosi 3,37. Zatem $T > t_\alpha$, więc na poziomie istotności $\alpha = 0,005$ należy odrzucić hipotezę zerową H_0 , głoszącą o równości natychmiastowych stóp zwrotu w obu grupach, na korzyść hipotezy alternatywnej H_1 mówiącej, iż stopy zwrotu wśród spółek o wartości emisyjnej poniżej 1 PLN są wyższe od stóp zwrotu spółek z ceną emisyjną równą lub wyższą od złotówki. Wyniki badań są

statystycznie istotne, istnieje wpływ wysokości ceny emisyjnej na efekt niedowartościowania.

Podsumowanie

Efekt niedowartościowania ceny emisyjnej akcji w procesie IPO jest dość częsty na wielu rynkach publicznych. Jedną z wielu koncepcji wyjaśniających ten fenomen jest ta oparta na finansach behawioralnych i niskiej cenie emisyjnej. Inwestycja w spółki, które mają cenę emisyjną ustaloną poniżej 1 PLN, przyciąga dużą liczbę inwestorów, którzy oczekują wzmożonej zmienności oraz efektów spekulacyjnych na danych walorach. Inwestorzy mający za swoją motywację popyt spekulacyjny chętniej inwestują w spółki o zwiększonej zmienności stóp zwrotu. Dodatkowy efekt, który ma wpływ na popyt na takie spółki, to niski poziom cen, który umożliwia zakup wielu akcji spółki przy dysponowaniu niewielkim kapitałem. Takie spółki są postrzegane jako te, które gwarantują duży potencjał wzrostowy. Efekt niedowartościowania w Polsce jest widoczny w szczególności na rynku NewConnect, gdzie inwestują głównie inwestorzy indywidualni posiadający mniejszą awersję do ryzyka. Wyniki badań przeprowadzone dla IPO dla okresu 2007–2013 potwierdzają wyższe poziomy niedowartościowania wśród spółek o cenie emisyjnej poniżej 1 PLN. W latach 2007–2013 aż 25% spółek debiutowało z ceną poniżej 1 PLN, a ich średnie niedowartościowanie przewyższało dwukrotnie niedowartościowanie pozostałych spółek. Przeprowadzony test wskazuje na istotność statystyczną analizowanych wyników.

Literatura

- [1] Brav A., Gompers P., *The role of lock-up in initial public offerings*, „Review of Financial Studies” 16, 2003.
- [2] Chemmanur T.J., Fulghieri P., *Investment bank reputation, Information Production, and Financial Intermediation*, „The Journal of Finance”, Vol. 49, No. 1, 1994.
- [3] Ibbotson G.R., Jaffe J.F., „The Journal of Finance”, Vol. 30, No. 4 (Sep., 1975).
- [4] Leland H.E., Pyle D.H., *Informational asymmetries, financial structures, and financial intermediation*, „The Journal of Finance”, Vol. 32, No. 2, New Jersey 1977.
- [5] Loughran T., Ritter J., *Why has IPO underpricing changed over time*, „Financial Management” 2003, No. 33.
- [6] Welch I., *Sequential Sales, Learning, and Cascades*, „The Journal of Finance”, June 1992, Vol. 47, No. 2.

Effect of Stocks Par Value on Underpricing of IPO on the NewConnect Market

Summary: This paper examine IPO process executed at NewConnect market in Poland in terms of underpricing. It should be noted that the price of shares of the company carrying out the IPO experience two effects. The first and more common is the effect of underpricing, which appears in the case when the issue price is lower than the price quoted at the close of the first day. However, in a situation where the issue price is higher than the closing price on the first day of trading, the company is overpriced. The effect of underpricing is measured by the immediate rate of return of the IPO. In the literature one can find many of the concepts explaining the cause of these effects most commonly cited reasons are: the asymmetry of information, shareholding structure, quality and position of offering a financial institution or speculation. One of the factors evidencing the impact on the level of underpricing is also the level of issue price of the company conducting an IPO. This article aims to analyze the immediate rate of return of the IPO and the impact on the level of its underpricing on the NewConnect market over the period 2007–2013.

Keywords: IPO, underpricing of IPO.

Ewa KSIAŻEK

Akademia im. Jana Długosza w Częstochowie

Paulina UCIEKLAK-JEŻ

Akademia im. Jana Długosza w Częstochowie

The *Flexicurity* Model and Flexible Forms of Employment in the EU Member Countries

Summary: Vanishing stability in employment is dictated by globalisation, competition, economic crisis. The *flexicurity* model and flexible forms of employment are the reactions in the fight with unemployment in the member countries of the European Union. Abandoning the traditional model of employment by implementation of atypical forms of employment contributes to maintaining employment in the groups of people threatened with exclusion due to long-term unemployment.

Applying an appropriate form of an atypical employment contributes to lowering costs of labour and better effectiveness in management of human resources in an organisation. Due to the flexible forms of employment, the work can be carried out in a more comfortable, non-standard way and cut the scale of layoffs at the time of crisis. The *flexicurity* model allows to maintain the maximum level of employment, which is one of the most important forms of contemporary joint social policy of the EU members countries.

Keywords: employment, atypical forms of employment, European Union, *flexicurity* model, flexible forms of employment.

Introduction

In many European countries, the situation on the labour market contributes to the growing unemployment. The member countries of the European Union afflicted with unemployment, especially with the long-term unemployment apply active policy in the form of new *flexicurity* model increase the dynamics and flexibility of the labour market. The traditional model of employment is being replaced by implementation of flexible forms of employment and results in structural changes. The concept of *flexicurity* has become an atypical method of changing the labour market, which is reflected by the employment indexes.

The objective of this paper is showing that the *flexicurity* model contributes to lowering the level of unemployment in the European Union member countries

and, thereby on the one hand it cuts the costs of the employer connected with employment, and on the other hand this flexible form of employment allows to maintain employment in the groups of people threatened with exclusion resulting from long-term unemployment. The indirect objective is showing that the policy for maximally high employment rate is one of the most important forms of joint social policy of the EU member countries.

1. Challenges facing the European labour market

Economic, social and demographic changes resulted in and will go on resulting in reforms connected with the social policy, particularly reforms connected with functioning of the labour markets in many European countries. The key issue of the joint social policy is the labour market and, consequently, preventing unemployment through an active labour market policy, social welfare or security of employment, etc.

Since the moment of starting the cooperation, the European Union established on the basis of the Rome Treaty (1957), has been making attempts to jointly solve economic as well as social problems.

The social history of Europe in the field of interdependence of economic and social problems can be divided into three stages [5]. In the early years of functioning of the EU, emphasis was put on joint economic policy concentrating on market integration, labour force mobility and fair competition. Economic objectives were top priority. Whereas social objectives were regarded to be of marginal importance. The second stage is connected with the Maastricht Treaty (1992), in which the point of view on social matters [1] was totally different, which resulted in expanding Community competence with the so called social protocol. The objective of the document was:

- promotion of employment,
- improvement of living and working conditions,
- appropriate social protection,
- social dialogue,
- development of human resources in order to high and long-lasting level of employment,
- integration of people excluded from the labour market [20].

This stage, in spite of the initial enthusiasm, did not result in any progress in the social dimension. The priority of the economic objectives still kept their priority of implementation. The third stage was introduced by the Amsterdam Treaty (1997), which contained a chapter directly dedicated to employment. Employment was included as a community objective and since that moment the issues connected with employment is taken into account when designing common policy of the European Community [4]. Extending of the Treaty with

a common social policy and implementation of economic programmes requires better coordination in implementation of the policy in these fields on European labour markets. Intensified activities were included in the Lisbon Strategy (2000). They were supposed to create such solutions of social and economic policy of the European Community as to provide conditions for economic development, as well as for attaining objectives specified by the European Social Model [9] (ESM). The main objectives of the ESM included:

- full employment and protection against the risk of the labour market,
- guarantee income to people unable to work,
- limitation of poverty and reduction of income inequalities,
- access to social services [15].

European Social Model includes (Table 1):

- the Scandinavian model,
- the Anglo-Saxon model,
- the Continental model,
- the Mediterranean model.

Table 1. Classification of European social models

Model	Scandinavian	Anglo-Saxon	Continental	Mediterranean
Main assumptions	Providing equality through well-developed and universal system of well-being	Securing against falling into poverty by establishing a social minimum	Providing standard of living in connection with employment and supplemented by different kinds of benefits	High degree of corporatism, low degree of state interventionism in the social sphere.
Target group	all	A few, most needy people	Occupationally active	Occupationally active, and the elderly

Source: [16].

The *Scandinavian* model is identified with Denmark, Finland, Sweden and Holland. These countries strongly emphasize on returning the unemployed back to work, and there are widely available social services and benefits. The *Anglo-Saxon* model refers to Great Britain and Ireland. In those countries the level of social services is low and their availability covers only the most needy. The *Continental* model refers to such countries as: Austria, France, Luxembourg, Germany. In those countries, there are high expenses paid on retirement pensions and social benefits are high. The objective of restrictive and effective law regulations is to protect an employee. The *Mediterranean* model is associated with such countries as Greece, Italy, Spain and Portugal, where the social expenses are focused on retirement pensions. Poorly developed unemployment benefit system and relatively small attention connected with the attempts made

by the state to increase the number of unemployed people returning to the labour market [18].

Implementation of the *flexicurity* model is an argument in favour of modernizing European social models, particularly increasing the number and quality of workplaces. It is possible due to developing a common strategy, which at the same time controls flexibility of the labour markets, organisation of labour and labour relations as well as provides the sense of security in reliability of employment, and in the case of loss of work universal access to social security benefits [7].

2. The *flexicurity* model

The *flexicurity* model has become at the same time a pattern and the response of the European Commission to challenges facing the European labour markets, i.e. high rates of unemployment, lower consumption, globalisation, social unrest connected with implementation of the social policy [14], ageing of the society and new technologies.

The concept of *flexicurity* is based on the assumption that flexibility and security are not only contradictory, but they complement and support each other [11]. On the one hand, synchronously and in a well-thought-out way, this strategy tries, to increase flexibility of the labour markets, organisation of labour and labour relations, and on the other hand it requires increased security of employment and welfare protection, particularly for the weak social groups (unskilled workers, the elderly) present on the labour markets [19]. The definition of *flexicurity* quoted above refers to Holland, whereas the other one is identified with Denmark.

The idea of *flexicurity* was born in Denmark [3]. The term was first used by the Danish Prime Minister – Poul Nyrup Rasmussen. The Danish model of *flexicurity* (Fig. 1), called “the golden triangle”, combines high mobility between tasks with complex social security for the unemployed and active policy of the labour market.

According to the directives of the European Commission and the member states, there are four components to be observed when implementing the *flexicurity* model policy. They are:

- *flexible and predictable conditions of contracts*, the introduction of which is possible due to the amendment of the labour law, collective agreements and labour organisation, which pertain to both an employee and an employer, particularly people who have permanent employment or do not have permanent employment,
- *complex strategies for life-long education*, which makes retraining possible to people from social groups threatened with exclusion and assistance in adaptation and striving to finding new employment,

- *effective and active labour market policy*, which allows quick reaction and changes, which enable employees to change their employment and thus make periods of unemployment shorter,
- *modern systems of social security*, which on the one hand enable the employees to combine their careers with the duties connected with their private and family lives (e.g. bringing up children), and on the other hand provide them with a possibility to take advantage of a wide range of social security services (health protection, disability allowances, old-age-pensions, unemployment benefits) [7].

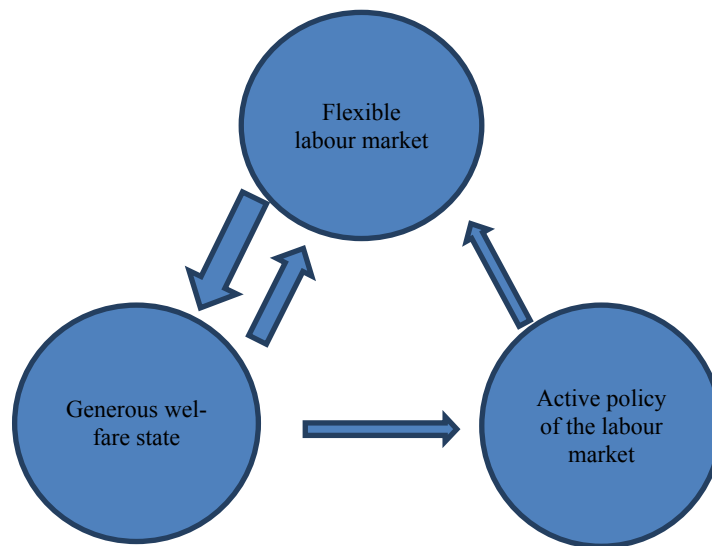


Fig. 1. Danish model of *flexicurity*

Source: [1].

Flexicurity is a concept which is supposed to result in increased absorptiveness of the labour markets and, consequently, to higher rate of employment. This method of making employment security and control more flexible is different from the so called old model of employment, which focused on protection of the existing workplaces. Previously, the traditional model of employment was connected with incurring costs by the employers, whereas the *flexicurity* model and its related flexible forms of employment affect maintenance of the costs of labour and make it possible for the employers to make effective use of human resources, including employment of specialists in different fields. The new forms of employment focus on development of employees, and thereby on maintaining organisationally talented employees, who, due to their knowledge, skills and qualifications will provide strategic human resources for the organisation at the time of competition.

3. Flexible forms of employment as a new form of preventing unemployment

Flexibility in employment involves departure from the traditional model of employment. The changes concern employees, who themselves determine the place and time of performance of the tasks required by their employers and are responsible for their independent work by performing it in a suitable, i.e. adapted to their own rhythm of life time, as a part time job.

Although they are not free from different kinds of faults and limitations, flexible forms of employment constitute a rational method of preventing a situation of excessive employment in a company. These forms allow to adjust the numbers and structures of staff to the changing conditions and needs without applying drastic measures, i.e. laying off regular employees [16]. Introducing these new forms of atypical employment is a new form of preventing unemployment.

Development of flexible forms of employment should be treated as an irreversible process, because it is promoted by the European Commission and should be treated as an integrated strategy for simultaneous increasing of flexibility and security of employment in the EU member countries, where it is necessary to point out differences in situations currently prevailing on their labour markets.

Atypical forms of employment include a variety of ways to perform work. There are characteristic, popular expressions referring to flexible forms of work, e.g. “atypical forms of employment”, “flexible forms of employment”, “untypical nature of employment”, “the flexicurity concept”, or “atypical work”. The terms are used by both employers and employees.

There are selected forms of employment shown below (Fig. 2), which are the most frequently used by employers when they apply flexible forms of employment.

A fee-for-task agreement and a specific-task agreement are the most flexible forms of employment. The *fee-for-task agreement* is a civil-law agreement (art. 734 of the Civil Law Code) [6] and is connected with the obligation to pay health insurance contribution. Only a physical person or a legal person can be parties to the agreement, on the stipulation that they have capacity to legal transactions. The contractor is obliged to inform the employer about the course of performance of the agreement, and at the end – to deliver a report on its completion. The *specific-task agreement* is a typical chargeable, binding, mutual and consensual agreement of result. This form of agreement is burdened with Social Insurance tax and health insurance contribution. The condition for validity of the specific-task agreement is specifying what task is the contractor obliged to carry out and what remuneration he or she is going to receive for the completion of the task.

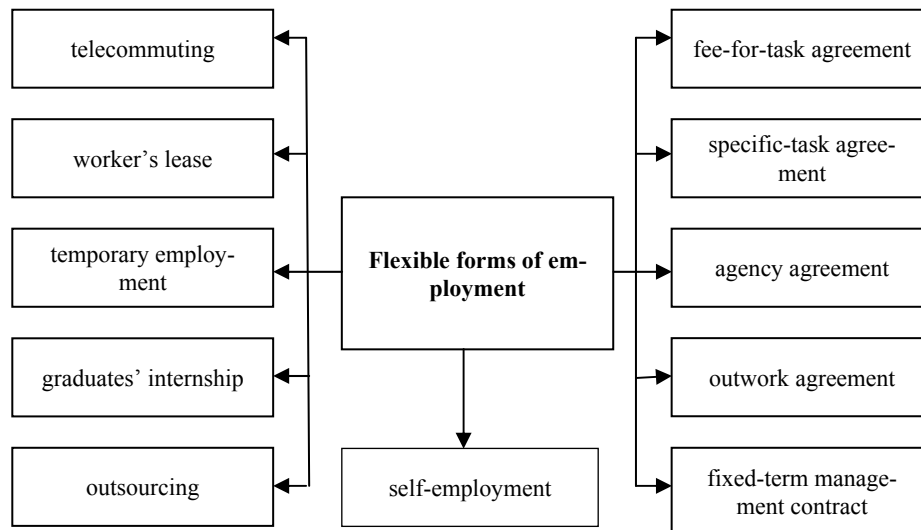


Fig. 3. Selected flexible forms of employment

Source: my own study based on: [17].

Pursuant to art. 758 of the Civil Law Code [6], when signing an *agency agreement* the contractor (agent) undertakes, within the scope of activity of his or her business, to act permanently as an agent in concluding agreements between the employer and his/her clients or to conclude such agreements on his/her employer's behalf. The employer undertakes to pay his/her agent for his/her services the remuneration (commission) stated in the agreement.

An *outwork agreement* is an indirect form of employment, between an employment contract and a specific-task agreement. It is a kind of a non-permanent employment of civil-law nature, but with elements characteristic for a full-time employment. The contractor has social security and health insurance, he has the right to sickness benefit, annual leave and maternity leave, but he/she receives his/her remuneration only for the work that he/she has performed.

A *fixed-term management contract* is an agreement for people performing managerial functions, according to which a manager, for the duration of performing his/her managerial functions in a company, makes his professional knowledge available in return for a remuneration [2].

Self-employment is a form used by enterprises due to cutting costs of the employer, changes in work organisation, but also in this form of employment the fact of making use of external work force should be pointed out. Self-employment involves providing work within the frames of one's own business, which means acting in one's own behalf and on one's own risk, whereas *outsourcing* involves employing external entrepreneurs to perform the tasks of the

enterprise [12], which allows the employers to cut the cost of labour. This form of employment contributes to the so called streamlining of an organisation, i.e. getting rid of various sections and departments, reduction of employment in the organisation or cutting financial costs of administration and office workers [8].

Telecommuting is a form of employment in which all the contemporary IT technologies are used. Telecommuting is performed away from home, in the so called telecentres. Another flexible form of employment is the *worker's lease*, where an organisation transfers all the procedures connected with employment and selection of employees onto an organisation. The contractor is an agency, the activity of which involves temporary employment of employees [10]. Companies also use *short-term work*, which is a temporary employment. *The work involves temporary* transferring an employee to another firm to do a definite job. Still another form of employment not incurring costs by an employer is *graduate's internship*. Graduates gain experience and new skills. Remuneration is paid through an Employment Agency.

Conclusions

Carrying out the recommended reforms in the field of amendment of the labour law along with implementation of the *flexicurity* model will allow preventing unemployment, and thereby create a possibility of increasing effectiveness on labour markets through using the flexible forms of employment. It is also a protection against the risk connected with loss of employment.

Applying an appropriate form of employment can contribute to reducing the costs of labour and more effective management of human resources within an organisation. Owing to the flexible forms of employment, work can be carried out in a more comfortable, non-standard way, or limit the scale of lay-offs at the time of economic crisis.

Literature

- [1] Bekker S., Wilthagen T., *Flexicurity – a European Approach to Labour Market Policy*, "Intereconomics" 2008, Volume 43, No 2.
- [2] Bernais J., *Elastyczne formy zarządzania zasobami ludzkimi we współczesnych organizacjach*, „Przegląd Organizacji” 2003, No 5.
- [3] Cazes S., Nesporova A., *Flexicurity a relevant approach in Central and Eastern Europe*, International Labour Organisation, Geneva 2007.
- [4] Dacko-Pikiewicz Z., Szczepańska-Woszczyzna K., *Absolwenci wyższych uczelni na rynku pracy Unii Europejskiej*, Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej, Dąbrowa Górnicza 2007.

- [5] Goetschy J., *The implications of the Lisbon Strategy for the future of social Europe: 'on the road' or 'new age'?*, "The International Journal of Comparative Labour Law and Industrial Relations", Vol. 23, No. 4.
- [5] *Kodeks cywilny* – ustawa z dnia 23.04.1964 – Dz.U. No. 16/ 1964, item 93 with later amendments.
- [6] Announcement of the Commission to the European Parliament, the Council of European Social-Economic Committee and the Committee of the Regions, *Wspólne zasady wdrażania modelu flexicurity*, Komisja Europejska, KOM 359.Bruksela 2007.
- [7] Lipski S., *Nowe trendy w stosunkach pomiędzy pracodawcą a pracownikami*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw*” 2001, No 10.
- [8] Majdzińska K., *Europejski Model Społeczny a rynek pracy*, [in:] Osiatyński J. (ed.), *Praca, społeczeństwo, gospodarka. Między polityką a rynkiem*, SGH, Warszawa 2011.
- [9] Makowski D., *Agencje (przedsiębiorstwa) pracy czasowej – miejsce i rola w prawie pracy państw Wspólnoty Europejskiej*, „*Praca i Zabezpieczenie Społeczne*” 1999, No 3.
- [10] Obadić A., *The Danish flexicurity labour market policy concept*, FEB – Working paper series. Paper No 09-04. University of Zagreb. Zagreb 2011.
- [11] Osińska P., *Elastyczne sposoby organizacji czasu pracy: wyzwanie dla pracowników czy pracodawców?*, [in:] Lechiewicz S., Matejun M. (ed.), *Problemy współczesnej praktyki zarządzania*, vol. 1, Wyd. Politechniki Łódzkiej, Łódź 2007.
- [12] Prokurat S., *Wpływ Europejskiego Modelu Społecznego na wyrównywanie nierówności społecznych w Europie*, „*Nierówność Społeczna a Wzrost Gospodarczy*” 2011, No 18, Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego.
- [13] Rollnik-Sadowska E., *Zastosowanie modelu flexicurity w polityce zatrudnienia Unii Europejskiej (ze szczególnym uwzględnieniem Polski)*, „*Optimum. Studia Ekonomiczne*” 2013, No 4(64).
- [14] Rosati D.K. (ed.), *Europejski model społeczny. Doświadczenia i przyszłość*, PWE, Warszawa 2009.
- [15] Sidor-Rządkowska M., *Zwolnienia pracowników a polityka personalna firmy*, Oficyna WoltersKluwer business, Warszawa 2010.
- [16] Staroń A., Matejun M., *Zakres wykorzystania elastycznych form zatrudnienia w sektorze MŚP*, [in:] Lechiewicz S., Matejun M. (ed.), *Problemy współczesnej praktyki zarządzania*, Vol. 1, Wyd. Politechniki Łódzkiej, Łódź 2007.
- [17] Stolarczyk P., *Zwiększenie efektywności rynku pracy w krajach UE. Czy to możliwe?*, [in:] Miłek M., Wilk-Jakubowski G. (ed.), *Stan realizacji polityki społecznej w XXI wieku*, Wydawnictwo Stowarzyszenie Współpracy Polska-Wschód. Oddział Świętokrzyski, Kielce 2009.

- [18] Wilthagen T., Tros F., *The concept of 'flexicurity': a new approach to regulating employment and labour markets*, "Transfer" 2004, vol. 10, No 2.

Model *flexicurity* a elastyczne formy zatrudniania w krajach UE

Synopsis: Zanikanie stabilności w zatrudnieniu jest podyktowane globalizacją, konkurencją, kryzysem gospodarczym. Model *flexicurity* oraz elastyczne formy zatrudnienia są odpowiedzią w walce z bezrobociem w krajach Unii Europejskiej. Odejście od tradycyjnego modelu zatrudnienia poprzez wdrażanie atypowych form zatrudnienia pozwala na utrzymanie zatrudnienia w grupach osób narażonych na wykluczenie spowodowane bezrobociem długotrwałym.

Zastosowanie odpowiedniej formy atypowego zatrudniania przyczynia się do obniżania kosztów pracy oraz poprawy efektywności wykorzystania zasobów ludzkich w organizacji. Dzięki elastycznym formom zatrudnienia praca może być realizowana w wygodniejszy niestandardowy sposób oraz ograniczyć skalę zwolnień w dobie kryzysu. Model *flexicurity* umożliwia utrzymanie maksymalnie wysokiego poziomu zatrudnienia, który jest jedną z najważniejszych form wspólnej polityki społecznej krajów UE.

Słowa kluczowe: zatrudnienie, atypowe formy zatrudnienia, Unia Europejska, model *flexicurity*, elastyczne formy zatrudnienia.

VARIA

Halina ROZPONDEK

Samorząd terytorialny a gospodarka rynkowa

Artykuł 20 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej mówi, że społeczna gospodarka rynkowa oparta na wolności działalności gospodarczej, własności prywatnej oraz solidarności, dialogu i współpracy partnerów stanowi podstawę ustroju gospodarczego Rzeczypospolitej Polskiej. Należy go rozumieć jako zobowiązanie państwa do podejmowania działań łagodzących społeczne skutki funkcjonowania praw rynku, ale dokonywanych z poszanowaniem tych praw. Nasze demokratyczne obywatelskie państwo to przede wszystkim samorząd terytorialny, w ramach którego kształtuje się rozwój społeczny i gospodarczy kraju, ale na którym także spoczywa odpowiedzialność za, z jednej strony, pobudzenie gospodarki, a z drugiej za zabezpieczenie społeczne przed jej skutkami.

Minęły dwadzieścia cztery lata od chwili, gdy odrodzony samorząd terytorialny rozpoczął swą działalność w Polsce. Jego reaktywacja jest według mojej i nie tylko mojej opinii największym sukcesem odrodzonej Polski po 1989 roku.

I to sukcesem znaczącym. Samorzady lokalne stały się i są nadal najważniejszą siłą motoryczną rozwoju społeczno-gospodarczego kraju. Właśnie w dużej mierze dzięki nim Polska już w ciągu kilku miesięcy po wejściu do Unii Europejskiej uzyskała od niej więcej pieniędzy niż wpłaciła. Rozmach inwestycyjny i rozwojowy władz samorządowych sprawił, że miasta i wsie polskie zmieniały się na naszych oczach. Samorządność stała się więc trwałym elementem naszego ustroju. Trudno dziś nawet sobie wyobrazić, jak wyglądałaby bez niej Polska.

Samorząd terytorialny, przypomnę, wprowadzono historyczną ustawą z dnia 8 marca 1990 roku o samorządzie terytorialnym¹, która weszła w życie 27 maja 1990 roku wraz z pierwszymi po II wojnie światowej, w pełni demokratycznymi, wyborami do rad gminnych.

Przed młodymi władzami stała konieczność zinwentaryzowania potrzeb i zagrożeń, tworzenia nowych i dostosowanych do warunków rozwojowych programów społeczno-gospodarczych i określania strategicznych celów i kierunków

¹ Ustawa z dnia 8 marca 1990 roku o samorządzie terytorialnym, Dz.U. 1990, nr 16 poz. 95.

rozwoju. Przypomnę, że to także samorządy gminne wprowadzały gospodarkę rynkową, prywatyzując handel i przedsiębiorstwa komunalne.

Ukształtowany w 1990 roku samorząd terytorialny był jednostopniowy, wprowadzony tylko w gminach. Gmina stała się wówczas i pozostała do dzisiaj podstawową jednostką samorządu terytorialnego. Gminy zostały wyposażone w osobowość i odpowiedzialność prawną, odrębny majątek, samodzielność finansową i kompetencje administracyjne.

Nowo utworzone gminy nabywały mienie na podstawie ustawy z dnia 10 maja 1990 roku *Przepisy wprowadzające ustawę o samorządzie terytorialnym i ustawę o pracownikach samorządowych*². W pierwszej fazie mienie samorządowe zostało utworzone przez wydzielenie odpowiednich składników majątkowych z mienia ogólnonarodowego i przekazane z mocy prawa gminom na realizację zadań. Powstała nowa własność – własność komunalna.

Innym sposobem nabywania mienia był wniosek o przekazanie gminie wskazanego przez nią majątku z uzasadnieniem, że będzie wykorzystany na zadania gminne. Dzięki posiadaniu i samodzielnemu decydowaniu o przeznaczeniu mienia komunalnego, jednostki samorządu terytorialnego mogą prowadzić działalność gospodarczą w sferze użyteczności publicznej. Przedmiotami użyteczności publicznej są infrastruktura techniczna oraz usługi społeczne.

Obok wyposażenia gminy w mienie komunalne w celu realizowania zadań publicznych i prowadzenia działalności gospodarczej, nałożono na nią także, a może przede wszystkim, obowiązek prowadzenia gospodarki finansowej. Istnieje pogląd, iż podstawowym i niezaprzeczalnym efektem reformy samorządowej z 1990 roku było przemodelowanie stosunku administracji do pieniędzy podatnika. Na poziomie lokalnym pieniądź publiczny jest z pewnością szanowany, wydawany na sprawy najważniejsze, najpotrzebniejsze, zgodne z celami strategicznymi gminy. Przy ograniczonych dochodach gmin, w pierwszym pięcioleciu działania reformy dokonała się istna rewolucja w infrastrukturze komunalnej: zbudowano kilometry sieci wodociągowej, kanalizacji sanitarnej i deszczowej, kabli telefonicznych, sieci gazowej, chodników, dróg, oświetlenia itp.

Samorządy stały się więc autentycznymi gospodarzami na swoim terenie, mając w swym władaniu i wykonaniu większość spraw z zakresu usług publicznych dla mieszkańców. Tworzyły także warunki sprzyjające rozwojowi przedsiębiorczości. Tak naprawdę transformacja gospodarki komunalnej i dostosowanie jej do warunków gospodarki rynkowej, w tym prywatyzacji, ruszyła w Polsce w drugiej połowie lat 90., dzięki uchwaleniu przez Sejm nowoczesnej ustawy o gospodarce komunalnej w grudniu 1996 roku.

W 1998 roku dokonała się wielka reforma administracyjna kraju. W lipcu tegoż roku parlament polski uchwalił nowy podział administracyjny kraju³,

² Dz.U., nr 32, poz. 191.

³ Ustawa z dnia 24 lipca 1998 roku o wprowadzeniu zasadniczego, trójstopniowego podziału terytorialnego państwa (Dz.U. 1998, nr 96, poz. 602; sprostowanie Dz.U. 1998, nr 104).

wprowadzając trójstopniowy układ samorządności terytorialnej w Polsce z podziałem na gminy, powiaty i województwa samorządowe. Nie ma pomiędzy nimi stosunków zależności hierarchicznej. Są one równorzędne. Różnią się obszarem i zadaniami. Wykonywanie podstawowych zadań dla obywateli jest przypisane gminie, która jest podstawową jednostką samorządu terytorialnego. Powiat pełni w stosunku do gminy rolę uzupełniającą. Zadania i działania gmin i powiatów polegają na zaspokajaniu potrzeb obywateli i świadczeniu dla nich usług o charakterze powszechnym. Natomiast województwo samorządowe tworzy i realizuje strategię rozwoju regionu i warunki jej realizacji. Jest też w dużej części dysponentem środków unijnych.

Z decentralizacją administracyjną związana była decentralizacja finansów publicznych, dzięki której budżet państwa musiał się jeszcze bardziej podzielić pieniędzmi z samorządami, choć dla tych drugich – w stopniu zupełnie niewystarczającym. Spór o zdrowe zasady finansowania samorządów trwa do dzisiaj.

W naszym systemie samorządu terytorialnego podstawowym elementem wspólnot lokalnych nadal pozostaje gmina. Stała się ona wzorcem w zakresie rozwiązań prawnych przyjętych do opracowania koncepcji ustrojowej samorządu powiatowego i samorządu województwa. Dotyczy to w szczególności zasad organizacji i funkcjonowania organów samorządu powiatowego i wojewódzkiego, mienia i finansów, zasad stanowienia prawa miejscowego oraz nadzoru nad działalnością tych podmiotów.

Gmina jest najważniejszą jednostką samorządu terytorialnego w Polsce, bowiem jej władze poprzez swoje zadania i kompetencje są najbliżej mieszkańców. Znają potrzeby społeczne i ekonomiczne ludzi i muszą je uwzględniać w swoich strategiach. Dzisiaj, obok bardzo szerokiego wachlarza zadań, najważniejszym jest tworzenie nowych miejsc pracy i łagodzenie skutków bezrobocia. Swoje działania gospodarcze gminy opierają głównie na własnych podmiotach gospodarczych. Oferują znaczny zakres prac inwestycyjnych, które zapewniają rynek pracy i uaktywniają gospodarkę. Władze muszą także zabiegać o inwestorów zewnętrznych, tworzyć dobre warunki dla zakładania nowych przedsiębiorstw, pobudzać rozwój poprzez budowanie parków technologicznych, inkubatorów przedsiębiorczości, agencji rozwoju regionalnego. Mogą też stosować system ulg i zwolnień podatkowych, tworzyć fundusze poręczeniowo-kredytowe.

Powiat jako jednostka samorządowa wypełnia zadania lokalne o charakterze ponadgminnym. W zakresie sprzyjania rozwojowi i gospodarce rynkowej ma znacznie mniej instrumentów niż gmina, bowiem nie prowadzi typowej dla gmin gospodarki komunalnej, oprócz transportu zbiorowego i dróg publicznych. Dla przedsiębiorców bardzo ważne są kompetencje samorządu powiatowego w zakresie promocji zatrudnienia i przeciwdziałania bezrobociu. Te działania dotyczące polityki rynku pracy wykonują: starosta, powiatowa rada zatrudnienia oraz powiatowe urzędy pracy. Instytucje te udzielają pomocy pracodawcom w pozyskiwaniu pracowników poprzez pośrednictwo pracy, poradnictwo zawodowe,

organizowanie szkoleń, przygotowanie zawodowe dorosłych oraz realizują projekty w zakresie promocji zatrudnienia z Europejskiego Funduszu Zatrudnienia oraz Funduszu Pracy.

Województwo samorządowe natomiast jest przede wszystkim odpowiedzialne za strategię rozwoju dla społeczności regionalnej i realizację projektów inwestycyjnych przy wsparciu budżetu centralnego i funduszy europejskich. Gospodarcze znaczenie samorządu województwa znacznie wzrosło po naszym wejściu do Unii Europejskiej. Obecnie pełni kluczową rolę w realizacji unijnej polityki spójności. Od 2004 roku samorządy województw zarządzają funduszami europejskimi, co wpływa na rozwój lokalny i regionalny. W latach 2004–2006 wsparcie dla regionów odbywało się w ramach jednego Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego obejmującego 16 województw. Jednak to zarządy województw podejmowały decyzje o wyborze projektów lokalnych i regionalnych, a finansowanie odbywało się za pośrednictwem administracji rządowej. Od 2007 roku częściowo zdecentralizowano wdrażanie programów europejskich. Oprócz programów centralnych powstało 16 programów regionalnych (RPO), które zastąpiły ZPORR. Programy te są zarządzane, jak i wdrażane przez władze samorządowe województwa, które decydują o konkretnym wykorzystaniu pieniędzy. W latach 2007–2013 samorządy województw pośredniczą w komponentach regionalnych programów operacyjnych takich, jak: Kapitał Ludzki, Rozwój Polski Wschodniej i Program Rozwoju Obszarów Wiejskich. Dzięki środkom unijnym i projektom inwestycyjnym i społecznym, przygotowanym przez samorządy wszystkich trzech szczebli, zrealizowano ogrom zadań z zakresu infrastruktury drogowej, transportu, ochrony środowiska, edukacji, kultury, sportu, ochrony zdrowia i in. Ma to niewątpliwie olbrzymi wpływ na pobudzenie rozwoju gospodarczego, gospodarki rynkowej i zapobieganie bezrobociu. Realizowano także projekty wspierające przedsiębiorczość, głównie w zakresie małych i średnich przedsiębiorstw – np. w skali woj. śląskiego w okresie 2007–2013 podpisano ponad 3 tys. umów na kwotę prawie 900 mln zł.

Województwa samorządowe, zgodnie z ustawą, mają także obowiązek tworzenia warunków do rozwoju gospodarczego i kreowania rynku pracy. W sferze użyteczności publicznej mogą tworzyć spółki z o.o. i akcyjne lub spółdzielnie.

Polskim samorządom zależy na tworzeniu warunków sprzyjających rozwojowi społecznej gospodarki rynkowej z kilku powodów:

1. gwarantuje to sukcesywny rozwój danej jednostki, przez zwiększenie wpływów budżetowych,
2. pozwala na wysoki standard usług publicznych świadczonych społecznościom lokalnym,
3. zapobiega bezrobociu, ale też umożliwia pomoc bezrobotnym i osobom znajdującym się w trudnej sytuacji materialnej,
4. wyzwala konkurencję tak potrzebną dla pobudzenia gospodarczego.

Konkludując: polska gospodarka rynkowa, aby się rozwijać i być sprawna, powinna nie tylko opierać się na samorządach terytorialnych, ale także wspierać ich aktywność, szczególnie poprzez eliminowanie zbędnych ograniczeń i biurokracji.

Wybrana literatura

Dolnicki B., *Samorząd terytorialny*, 2009.

Niewiadomski Z. (red.), *Samorząd terytorialny. Ustrój i gospodarka*, Bydgoszcz 2001.

Wojciechowski E., *Samorząd w warunkach gospodarki rynkowej*, Warszawa 1997.

„Wspólnota. Tygodnik Samorządowy”, 1999–2013.

Informacje dla autorów

Wersją referencyjną (pierwotną) „Prac Naukowych Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie. Seria: Pragmata tes Oikonomias” jest wersja papierowa.

Autorzy nadsyłający teksty do druku **na adres: pragmata.ajd@gmail.com** proszeni są o dostosowanie ich do wymogów edytorskich Wydawnictwa Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie zamieszczonych na stronie:

http://mp.ajd.czyst.pl/~p.ucieklak/jez/informacje_dla_autorow.htm

Procedura recenzowania „Prac Naukowych Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie. Pragmata tes Oikonomias” została dostosowana do najnowszych wytycznych MNiSW (grudzień 2011). Redakcja rocznika wdrożyła tzw. zaporę *ghostwriting* oraz *guest authorship*. Po wstępnym zakwalifikowaniu pracy do druku przez redaktorów tematycznych przypisuje się jej kod identyfikacyjny, obowiązujący w procesie recenzyjnym. Recenzenci nie znają imiennie autorów recenzowanych prac (zob. lista recenzentów). Również dla autorów recenzenci pozostają anonimowi (tzw. *double-blind review proces*).

W przypadku artykułów opracowanych przez kilku autorów są oni zobowiązani do ujawnienia wkładu poszczególnych osób w powstanie opracowania (z podaniem informacji, kto jest autorem koncepcji, metod, narzędzi badawczych oraz wykonawcą badań).

Główną odpowiedzialność ponosi autor zgłaszający manuskrypt. Przejawy nierzetelności naukowej będą demaskowane, włącznie z powiadomieniem odpowiednich instytucji (pracodawców, towarzystw naukowych, wydawnictw naukowych itp.).

Autor jest zobligowany do podania informacji o źródłach finansowania swoich badań, w przypadku gdy nadesłany do „Prac Naukowych Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie. Seria: Pragmata tes Oikonomias” artykuł powstał dzięki uzyskanemu grantowi lub innej formie finansowania nauki.

Informujemy, że proces redakcyjny nad kolejnym tomem jest uruchamiany w październiku każdego roku. Prace edytorskie kończą się w grudniu wraz z ukazaniem się drukiem gotowej publikacji.

Information for the authors

We would like to inform you that the reference (primary) version of the Scientific Papers of the Jan Długosz University in Częstochowa, the “Pragmata Tes Oikonomias”, is the paper version.

The authors sending in their papers for publication should adapt them to the editorial requirements of Wydawnictwo Akademii im. Jana Długosza in Częstochowa.

The reviewing procedure of “Pragmata Tes Oikonomias” is in compliance with the latest guidelines of the MS&HE (December 2011)

The Editors of the annual implemented the, so called, ghostwriting and ghost authorship barrier. Following preliminary qualification of the paper for publication by topical editors, the paper is assigned an ID code that is obligatory in the reviewing process. The reviewers do not know the names of the authors of papers they review (see the List of Reviewers). The reviewers also remain unknown to the authors (the double-blind review process).

In the case of a paper prepared by a number of authors, they are obliged to reveal the contributions made by other co-authors in the process of a given monograph (including information about who is the author of the concept, methods, research tools and the actual researcher).

The main responsibility rests on the author registering the manuscript. Symptoms of scientific unreliability will be exposed including notification of appropriate institutions (employers, scientific associations, scientific publishing houses, etc.).

The author is obliged to provide information about the source of financing of their research, if the paper submitted to the “Pragmata Tes Oikonomias” was written as a result of an obtained grant or other form of financing science.

We would like to inform you that work on each consecutive volume is begun in October of each consecutive year. Editorial work is completed in December, when the publication appears in print.

Wymogi edytorskie

Materiał musi być przygotowany w programie WORD dla WINDOWS i zapisany w pliku z rozszerzeniem .DOC lub .DOCX (np. Kowalski.doc)

**MAKSYMALNA OBJĘTOŚĆ OPRACOWANIA
NIE MOŻE PRZEKRACZAĆ 22 TYS. ZNAKÓW ZE SPACJAMI**

Imię i nazwisko (Times New Roman, 11 p.) (np. Jan Kowalski)

Nazwa Jednostki (Times New Roman, 9 p.) (np. Akademia im. Jana Długosza w Częstochowie)

Tytuł 16 p. + bold

Streszczenie: w j. polskim (Times New Roman, 9 p.) do 300 znaków

Słowa kluczowe: w j. polskim (Times New Roman, 9 p.) do 5 wyrazów

Podtytuły 1 stopnia – Times New Roman 14 p. bold (format liczb 1, 2, 3...)

Podtytuły 2 stopnia – Times New Roman 12 p. bold

Tekst podstawowy – Times New Roman 11 p.

Literatura – Times New Roman 14 p. bold

treść – Times New Roman 11 p.

1. autor, autorzy

2. tytuł pracy (kursywą)

w przypadku tomu zbiorowego – [w:] tytuł tomu (kursywą), jego ewentualny numer, nazwisko redaktora (poprzedzone skrótem red.)

w przypadku czasopisma – jego tytuł (w cudzysłowie), rok i numer

3. wydawnictwo

4. miejsce i rok wydania

5. strony.

Przykład:**Literatura**

- [1] Adamczyk J., *Spoleczna odpowiedzialność przedsiębiorstw. Teoria i praktyka*, PWE, Warszawa 2009, s. 40–50.
- [2] Adamowicz M., *Koncepcja trwałego i zrównoważonego rozwoju wobec wsi i rolnictwa*, [w:] *Zrównoważony i trwały rozwój wsi i rolnictwa*, red. M. Adamowicz, Wyd. SGGW, Warszawa 2006, s. 25–30.
- [3] Grabałowski W., *Bank jako instytucja zaufania publicznego*, „Pragmata Tes Oikonomias. Zeszyty Naukowe Instytutu Zarządzania i Marketingu Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie”, z. 1, red. W. Ostasiewicz, M. Kulesza, Wydawnictwo Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie, Częstochowa 2006, s. 20–30.
- [4] Sztandynger J., *Zaufanie i kapitał społeczny a wzrost gospodarczy. Wyniki badań ekonometrycznych*, „Prakseologia” 2003, nr 143, s. 30–40.

Przypisy (odsyłające do literatury) w tekście głównym proszę ujmować w nawias kwadratowy, np.:

Psychospołeczny mechanizm tworzenia się destrukcyjnych baniek spekulacyjnych, sytuacji kryzysowych, nadmiernego poziomu zaufania do rynku i racjonalności zachowań innych ludzi, przedstawiają w najnowszej książce noblista George A. Akerlof i Robert J. Shiller (por. [8]).

Tytuł artykułu w języku angielskim 14 p. + bold

Summary w j. angielskim (Times New Roman, 9 p.) do 300 znaków

Key words w j. angielskim (Times New Roman, 9 p.) do 5 wyrazów

Tabele

- numer tabeli, tytuł tabeli (nad tabelą), Times New Roman 9 p.
- czcionka wewnątrz tabeli – Times New Roman 9 p.
- źródło (pod tabelą) – Times New Roman 9 p.

Uwaga! Tabele w pionie nie mogą przekraczać szerokości 125 mm, a w poziomie – 180 mm! Każdy wiersz tabeli to nowa rubryka tabeli, jeśli nie będą potrzebne linie, trzeba je wyłączyć – nie pisać tabel akapitowo.

W tabeli nie pozostawia się pustych rubryk:

pauza (—) – zjawisko nie występuje;

zero (0) – zjawisko istnieje, jednakże w ilościach mniejszych od liczb, które mogą być wyrażone uwidocznionymi w tabeli znakami cyfrowymi;

kropka (.) – zupełny brak informacji lub brak informacji wiarygodnych;

znak x – wypełnienie rubryki ze względu na układ tabeli jest niemożliwe lub niecelowe;
 „w tym” – oznacza, że nie podaje się wszystkich składników sumy.

Np.

Table 1. Total emission of heavy metals in the area of Poland kinds of activities

Total	Cd	Pb	Cu	Zn	Ni
	tonnes				
	66,1	555,0	390,9	2345,1	295,8
Heat and power plants, power stations	1,9	19,9	12,8	59,2	72,2
Power stations, local boiler houses, individual sources of emission	83,6	322,8	143,5	498,3	541,9

Source: own research.

Wykresy

Wykresy proszę dostarczyć w postaci gotowego pliku graficznego (.jpeg, .tiff) lub w pliku programu Excel.

Czcionka na wykresie – Times New Roman 9 p.

Tytuł i numer wykresu – Times New Roman 9 p. – umieszczony pod wykresem.

Wielkość jak w przypadku tabel.

Np.

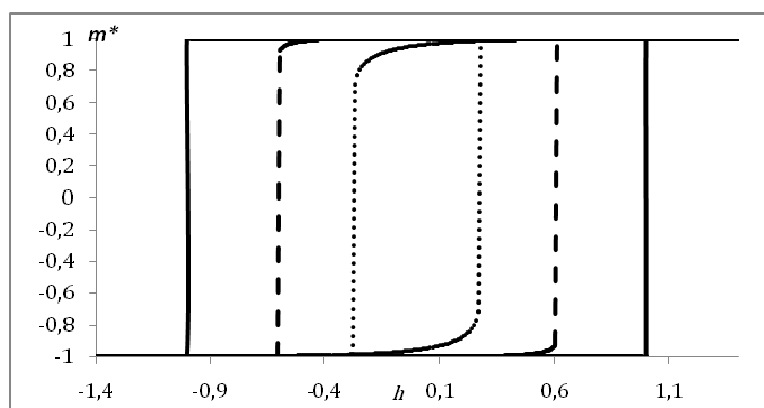


Chart 3. Hysteresis in Brock-Durlauf model.

Source: own research.

Materiał ilustracyjny

Materiał ilustracyjny powinien być zapisany w pliku z rozszerzeniem .jpg, .bmp lub .tif.

Rozmiar rysunku nie może przekraczać granic pola zadruku – jak w przypadku tabel, dopuszczalny rozmiar to 125 mm × 180 mm.

Nie zaleca się wykonywania rysunków i schematów za pomocą autokształtów – w przypadku takiej konieczności konieczne jest dostosowanie rozmiaru rysunku do pola zadruku (rozmiar rysunku nie większy niż 125 mm × 180 mm).

Podpis umieszczony pod rysunkiem – Times New Roman 9 p.

Np.

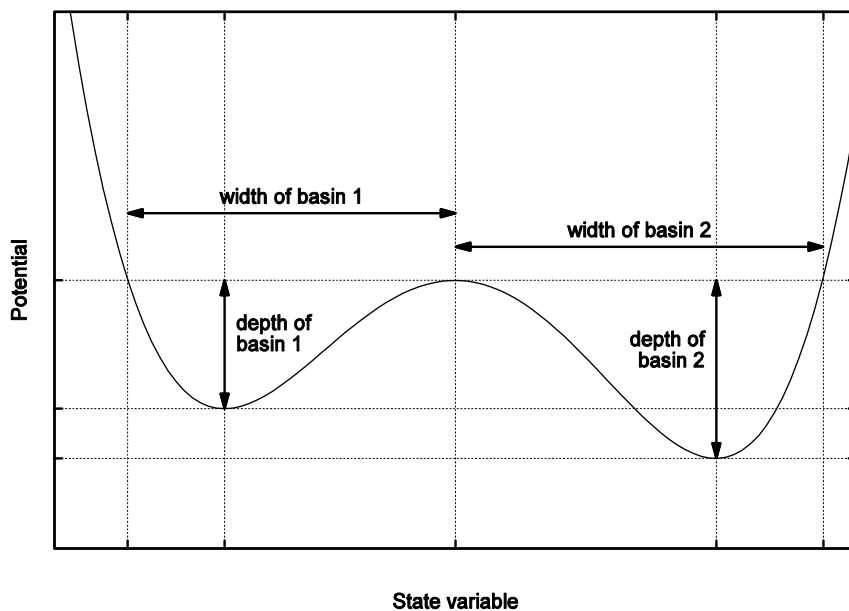


Fig. 5. Measures of resilience for one dimensional potential.

Wzory

Wszystkie wzory (występujące w tekście ciągłym i wystawione – tzn. występujące w osobnym wersie) mają być dostosowane wielkością do tekstu głównego (**główny stopień pisma wzoru ma wynosić 11 p., czcionka Times New Roman**). Powinny być wykonane w **edytorze równań programu Word do wersji 2007**. W przypadku korzystania z wersji Word 2007 i nowszej wzory mają być wykonane w programie MathType z **bezwzględnym przestrzeganiem podanych zaleceń dotyczących kroju i stopnia pisma!** Uwarunkowane jest to faktem, że Word 2007 nie daje możliwości zmiany kroju pisma we wzorach.

Wzory wystawione powinny być numerowane, np.

$$m^t = \frac{1}{N} \sum_i s_i^t \quad (2)$$

Publishing requirements (articles for the scholarly journal)

The material must be prepared in WORD program for WINDOWS and saved in a file with .DOC or .DOCX extension (e.g. Reform.doc)

THE MAXIMUM VOLUME OF THE ESSAY
MUST NOT EXCEED 22.000 CHARACTERS WITH SPACES

Name and surname (Times New Roman, 11 pt) (e.g. John Smith)

Name of the unit (Times New Roman, 9 pt) (e.g. Jan Długosz University in Częstochowa)

Title 16 pt + bold

First degree subtitles – Times New Roman 14 pt bold
(format of numbers **1, 2, 3...**)

Second degree subtitles – Times New Roman 12 pt bold

Basic text – Times New Roman 11 pt

Literature – Times New Roman 14 pt bold

content – Times New Roman 11 pt

1. author, authors

2. article title (italics)

in case of collective work – [in:] volume title (italics), its possible number, surname of its editor (preceded by the 'ed.' abbreviation)

in case of a magazine – its title (in inverted commas), year and number

3. publishing name

4. place and year of publishing

5. pages

Example:**Literature**

- [1] Adamczyk J., *Social responsibility of enterprises. Theory and practice*, PWE, Warsaw 2009, pp. 40–50.
- [2] Adamowicz M., *The idea of permanent and balanced development in the case of the country and agriculture*, [in:] *Balanced and permanent development of the country and agriculture*, ed. M. Adamowicz, SGGW Publishing, Warsaw 2006, pp. 25–30.
- [3] Grabałowski W., *Bank as an institution of public confidence*, „Pragmata Tes Oikonomias. Scholarly Journals of the Management and Marketing Institute at Jan Długosz University in Częstochowa”, j. 1, eds. W. Ostasiewicz, M. Kulesza, Jan Długosz University Publishing in Częstochowa, Częstochowa 2006, pp. 20–30.
- [4] Sztandynger J., *Confidence and social capital vs. economic growth. Econometric research results.*, „Praxeology” 2003, no. 143, pp. 30–40.

Footnotes (referring to the literature) in the main text should be square bracketed, e.g.:

Psychosocial mechanism of creating destructive speculation bulbs, crisis situations, excessive level of confidence in the market and rationality of other people's behaviour, are presented in the latest book by George A. Akerlof, the Nobel Prize winner and Robert J. Shiller (cmp. [8]).

Summary (Polish summary in case of articles in English)

(content – Times New Roman 9 pt, title – Times New Roman 14 pt bold)

Tables

- table number, table title (above the table), Times New Roman 9 pt
- font inside the table – Times New Roman 9 pt
- source (below the table) – Times New Roman 9 pt

Note that tables cannot exceed the width of 125 mm and the height of 180 mm! Each verse of the table should make a new section. If the lines are not necessary they must be deleted. Do not write the tables by paragraphs.

The table must not contain any empty sections:

- pause (—) – phenomenon does not exist;
- zero (0) – phenomenon exists, but it is too small in size to be demonstrated in the table by number characters;
- full stop (.) – total lack of information or lack of reliable information;

x character – filling in the table section is impossible or aimless, according to the table arrangement;
 „herein” – means that not all the elements are provided.

E.g.

Table 1. Total emission of heavy metals in the area of Poland kinds of activities

Total	Cd	Pb	Cu	Zn	Ni
	tonnes				
	66,1	555,0	390,9	2345,1	295,8
Heat and power plants, power stations	1,9	19,9	12,8	59,2	72,2
Power stations, local boiler houses, individual sources of emission	83,6	322,8	143,5	498,3	541,9

Source: own research.

Graphs

Graphs must be delivered in the form of ready-made graphic file or in the Excel program file.

Graph font – Times New Roman 9 pt

Graph title and number – Times New Roman 9 pt – inserted below the graph.

Size as in case of tables.

E.g.

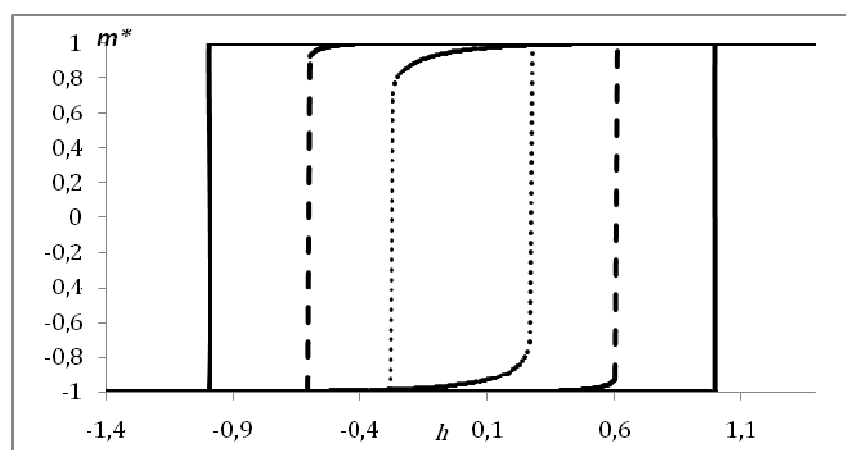


Chart 3. Hysteresis in Brock-Durlauf model.

Source: own research.

Illustration material

Illustration material should be saved in file with .jpg, .bmp or .tif extension.

The size of the illustration must not exceed print borders. As in case of the tables, the acceptable size is 125 mm by 180 mm.

It is not recommended to make drawings or charts with the use of Auto Shapes – if it is necessary, the size of the drawing must be adjusted to the print area (the size of the drawing must not exceed 125 mm by 180 mm)

Caption below the drawing – Times New Roman 9 pt

E.g.

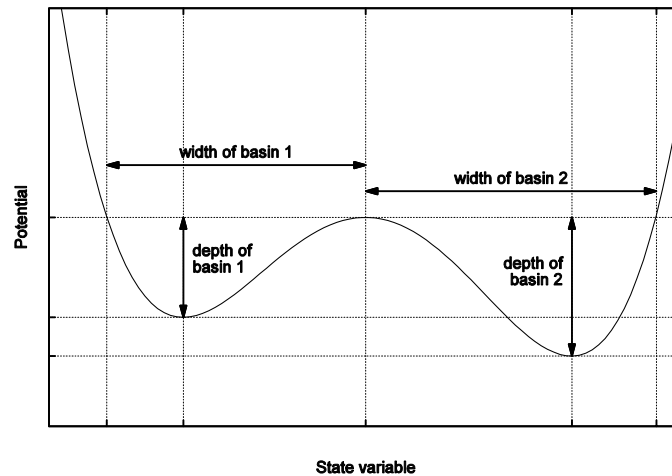


Fig. 5. Measures of resilience for one dimensional potential.

Formulas

The size of all formulas (within a line or as a separate paragraph) must be adjusted to the main text (**the main content of the formula must be written in Times New Roman, 11 pt**). The formulas should be created in the **formulas editor of Word 2007 program**. In case of using the Word 2007 or later versions of the program, the formulas must be created in MathType **strictly complying with provided recommendations concerning type style and size!** It is conditioned by the fact that Word 2007 does not enable the change of type style in formulas.

The displayed formulas should be numbered, e.g.

$$m^t = \frac{1}{N} \sum_i s_i^t \quad (2)$$

Recenzenci 2013 r.

prof. Joanna PALISZKIEWICZ	(Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie)
prof. Marek SZAJT	(Politechnika Częstochowska)
dr Liliane JODKOWSKI	(Hochschule für Technik und Wirtschaft, Berlin)
dr Agnieszka BEM	(Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu)
doc. dr Yuliya ULASIUK	(Brzeski Państwowy Uniwersytet Techniczny)
prof. Julius RAMANAUSKAS	(Uniwersytet Kłajpedzki)