

PRAGMATA TES OIKONOMIAS

IX

Recenzenci 2015 r.

Brygida GRZEGANEK-WIĘCEK	(Akademia Wychowania Fizycznego im. J. Kukuczki w Katowicach)
Marek SZAJT	(Politechnika Częstochowska)
Liliane JODKOWSKI	(Hochschule für Technik und Wirtschaft, Berlin)
Agnieszka BEM	(Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu)
Yuliya ULASIUK	(Brzeski Państwowy Uniwersytet Techniczny)
Julius RAMANAUSKAS	(Uniwersytet Kłajpedzki)

PRACE NAUKOWE
AKADEMII IM. JANA DŁUGOSZA W CZĘSTOCHOWIE

**PRAGMATA
TES
OIKONOMIAS**

IX

**Redakcja naukowa
PAULINA UCIEKLAK-JEŻ**



Częstochowa 2015

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 KOŻUCH (Wyższa Szkoła Oficerska Wojsk Lądowych we Wrocławiu)
prof. Valery Konstantinovich KRUTIKOV (Instytut Biznesu i Technologii w Kałudze)
doc. RNDr. Zuzana HAJDUOVÁ (Uniwersytet Ekonomiczny w Bratysławie)
prof. Tatyana LIPAI (Białoruski Państwowy Uniwersytet Rolniczo-Techniczny w Mińsku)
prof. dr hab. Sergey SOLODOVNIKOV (Brzeski Państwowy Uniwersytet Techniczny)
prof. dr Saulius STANAITIS (Litewski Uniwersytet Nauk Edukacyjnych w Wilnie)
prof. Sergey Nikolaevich VOLKHIN (Instytut Zarządzania i Biznesu im. N.D. Demidowa w Tule)

Redaktor naukowy
Paulina UCIEKLAK-JEŻ

Redaktor statystyczny
Paulina UCIEKLAK-JEŻ

Sekretarz redakcji
Ewa KSIĄŻEK

Redaktorzy językowi
Paulina PIASECKA, Michael BALDWIN

Redaktor naczelny wydawnictwa
Andrzej MISZCZAK

Korekta
Paulina PIASECKA

Redakcja techniczna
Piotr GOSPODAREK

Projekt okładki
Sławomir SADOWSKI

© Copyright by Akademia im. Jana Długosza w Częstochowie
Częstochowa 2015

PISMO RECENZOWANE

Wersja elektroniczna czasopisma dostępna na stronie: <http://mp.ajd.czyst.pl/~p.uci eklak-jez/>

Punktacja za publikację naukową w roczniku „Pragmata tes Oikonomias”
według wykazu czasopism MNiSW z 2015 roku – 8 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	7
Agata KIELESIŃSKA	
Ekonomia społeczna determinantą rozwoju lokalnego	9
Social economy determinant of local development (Summary)	27
Seweryn SPAŁEK, Iwona ZDONEK	
Anna SOŁTYSIK-PIORUNKIEWICZ	
Znaczenie i rola interesariuszy w zarządzaniu projektami	29
The importance and role of stakeholders in project management (Summary)	37
Marcin SPYCHAŁA, Joanna SPYCHAŁA	
Projekty hybrydowe partnerstwa publiczno-prywatnego w Polsce	39
The hybrid projects of public-private partnerships in Poland (Summary)	48
Joanna SPYCHAŁA, Marcin SPYCHAŁA	
Realizacja polityki fiskalnej w warunkach kryzysu gospodarczego	49
Implementation of fiscal policy in conditions of economic crisis (Summary)	58
Ada DOMAŃSKA, Robert ZAJKOWSKI	
Postawy i preferencje młodzieży oraz ich wpływ na rozwój kadr gospodarki opartej na wiedzy	59
Attitudes and preferences of students and their influence on the human resources development for the knowledge-based economy (Summary)	69
Leokadia DROBNICA, Ewa REMBIAŁKOWSKA, Izabela CICHOCKA	
Segmentacja młodzieży szkolnej i studenckiej w oparciu o wybrane kryteria jakości żywienia	71
Segmentation of school children and students on the basis of selected criteria of nutrition quality (Summary)	80
Piotr ZASĘPA	
Public intervention on the venture capital market in Poland over 1998–2014	81
Interwencja instytucji publicznych na rynku funduszy venture capital w Polsce w latach 1998–2014 (Synopsis)	93
Julia WŁASIUK, Maria TSUKANOVA	
Preventive crisis management for small business	95
Prewencyjne zarządzanie kryzysowe w małych przedsiębiorstwach (Synopsis)	110

Zofia WYSZKOWSKA, Anna JAKUBCZAK, Marek DOERING	
Styl kierowania a satysfakcja z życia zawodowego pracowników w małym przedsiębiorstwie produkcyjnym	111
Management style and employee satisfaction with the quality of work life in a small manufacturing company (Summary)	121
Sergey Y. SOLODOVNIKOV, Julia V. MELESHKO	
The development of space activities economy as a factor of technological modernization of the Republic of Belarus	123
Rozwój działalności gospodarki kosmicznej jako czynnik modernizacji technologicznej Republiki Białorusi (Synopsis)	132
Katarzyna KARBOWIAK	
Innowacyjność jako element konkurencyjności w turystyce na przykładzie wybranych gospodarstw agroturystycznych w województwie warmińsko-mazurskim	133
Innovation as part of the competitiveness based on selected farm tourism in the province of Warmia and Mazury (Summary)	145
Agnieszka SZULC	
Sytuacja na rynku pracy jako istotna determinanta jakości życia	147
The situation on the labor market as a significant determinant of quality of life (Summary)	156
Paulina UCIEKLAK-JEŻ, Agnieszka BEM	
Wpływ niefinansowych zasobów systemu ochrony zdrowia na stan zdrowia kobiet i mężczyzn w Polsce	157
The effect of non-financial reserves of the health protection system on the state of health of women and men in Poland (Summary)	171
Paulina UCIEKLAK-JEŻ, Agnieszka BEM	
Women's physical activity as a determinant of health care expenditures ...	173
Aktywność fizyczna kobiet jako wyznacznik wydatków na opiekę zdrowotną (Synopsis)	188
Tatyana LIPAI, Tamari BERIDZE, Natalia TCHANTURIA, Bela GODERDZISHVILI	
Management of the financial saving of households	189
Zarządzanie oszczędnościami finansowymi w gospodarstwach domowych (Synopsis)	193
Dawid DZIURKOWSKI	
Problem wolnego rynku w liberalizmie Johna Stuarta Milla	195
Problem of free market in the liberalism of John Stuart Mill (Summary)	202

Słowo wstępne

[...] οὐδὲν γὰρ ὄργανον ἄπειρον οὐδεμιᾶς ἐστὶ τέχνης οὔτε πλήθει οὔτε μεγέθει, ὁ δὲ πλοῦτος ὀργάνων πλῆθός ἐστὶν οἰκονομικῶν καὶ πολιτικῶν. ὅτι μὲν τοίνυν ἔστι τις κτητικὴ κατὰ φύσιν τοῖς οἰκονόμοις καὶ τοῖς πολιτικοῖς

Aristotle, *Politica*, ed. W.D. Ross, Oxford, Clarendon Press. 1957, 1256 b

[...] żadna sztuka nie posiada środków nieograniczonych ani co do ilości, ani co do wielkości, bogactwo zaś jest obfitością środków potrzebnych dla domu i państwa. Widoczną tedy jest rzeczą, że **istnieje z natury pewna sztuka zdobywania dóbr, właściwa zarządzcom domu i mężom stanu.**

Arystoteles, *Polityka*, tłum. L. Piotrowicz, [w:] tegoż, *Dzieła wszystkie*, t. 1, Warszawa 2003

Czasopismo „Prace Naukowe Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie. Pragmata tes Oikonomias” wydawane jest od 2006 roku. Przez lata charakter tego naukowego periodyku ewoluował i zmienił się, przybierając kształt dzisiejszy.

W roku 2011 nastąpiła zmiana redakcji, na stanowisku redaktora naczelnego prof. Walentego Ostasiewicza zastąpiła dr Paulina Ucieklak-Jeż. Przekształceniu uległa również nazwa, przybierając obecną formę (wcześniej: „Zeszyty Naukowe Instytutu Zarządzania i Marketingu Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie. Seria: Pragmata tes Oikonomias”). Nastąpiła zmiana numeru ISSN 1899-2706 na ISSN 2300-2999. Publikacja stała się czasopismem ponadnarodowym, w którym Radę Naukową stanowią znani w świecie naukowcy. Artykuły w ramach serii publikowane są zarówno w językach obcych (angielskim, rosyjskim), jak i w języku polskim.

Niezmieniona pozostaje tematyka publikacji, którą wyraźnie nakreślił prof. Walenty Ostasiewicz w słowach:

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

By pozostać w zgodzie z nakreślonym przez prof. W. Ostasiewicza profilem, w czasopiśmie pojawiają się artykuły z takich zagadnień, jak:

- Ekonomia społeczna, społeczna odpowiedzialność, społeczna przedsiębiorczość oraz społeczna wartość dodana.
- Jakość życia w świetle ochrony środowiska i zrównoważonego rozwoju a także jakości funkcjonowania systemu ochrony zdrowia i systemu edukacji.
- Spójność społeczna, komunikacja społeczna, partnerstwo publiczno-prywatne oraz kapitał społeczny.
- Zachowania konsumpcyjne gospodarstw domowych oraz psychologiczne aspekty rynku.
- Regionalne i lokalne aspekty budowania relacji z interesariuszami we współczesnej organizacji.
- Tworzenie strategii współpracy nauki z biznesem.
- Zarządzanie organizacją publiczną wobec współczesnych wyzwań w procesie zarządzania.
- Społeczne i etyczne aspekty rozwoju nauki i przedsiębiorczości w wielowymiarowym ujęciu współczesnych wyzwań w procesie zarządzania.
- Ewolucja zarządzania zasobami ludzkimi we współczesnej organizacji.

„Prace Naukowe Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie. Pragmata tes Oikonomias” pozostaje periodykiem otwartym, bezpłatnym, znajduje się na liście czasopism punktowanych Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego, zapraszam więc do publikacji wszystkich zainteresowanych nakreśloną wyżej tematyką.

Paulina Ucieklak-Jeż

Agata KIELESIŃSKA
Politechnika Częstochowska

Ekonomia społeczna determinantą rozwoju lokalnego

Synopsis: Celem artykułu jest przedstawienie istoty przedsiębiorczości społecznej, jej podstaw prawnych oraz ekonomicznych aspektów prowadzenia działalności. Analizy krytycznej dokonano w oparciu o szerokie spektrum współczesnej literatury przedmiotu i zapisy w polskim oraz unijnym prawodawstwie dotyczącym otoczenia dla tego sektora gospodarki. Zostały omówione aktualne komplementarne krajowe założenia programowe wspierania rozwoju lokalnego w Polsce dla sektora prywatnego i publicznego oraz formy determinujące wspierania procesu lokalnego rozwoju społeczno-gospodarczego, w tym także rozwój aktywności lokalnej obszarów wiejskich.

Zidentyfikowanie istniejących obszarów i uwarunkowań¹ przedsiębiorczości społecznej może stać się inspiracją dla jednostek samorządu terytorialnego i instytucji ekonomii społecznej w rozwijaniu tej formy działalności w społecznym rozwoju lokalnym opartym na wartościach solidarności, partycypacji i samorządności oraz tworzeniu makrospołecznych warunków dla wzrostu inicjatyw i podmiotów ekonomii społecznej.

Słowa kluczowe: ekonomia społeczna, aspekty ekonomiczne, rozwój lokalny, aktywność obszarów wiejskich.

Wprowadzenie

Ekonomia społeczna, gospodarka społeczna lub przedsiębiorczość społeczna – to określenia dla sektora działalności gospodarczej, który łączy w sobie cele społeczne i ekonomiczne, w którym zatrudniane są osoby z grup społecznych

¹ Literatura przedmiotu wyróżnia m.in. uwarunkowania dla rozwoju ekonomii społecznej, które obejmują przede wszystkim: znaczenie lokalnego i społecznego zakorzenienia takiej działalności (spółdzielnie) w polskim społeczeństwie, konieczność poszerzania wiedzy na temat ekonomii społecznej (jej znaczenia i możliwości) dla tworzenia sprzyjającego otoczenia, traktowanie ekonomii społecznej przez administrację publiczną jako ważny i innowacyjny segment współczesnej gospodarki, stanowiący jeden z czynników lokalnego zrównoważonego rozwoju, a także wskazują na aspekt finansowego wspierania poprzez np. system zamówień publicznych z klauzulą preferencji dla obszaru działań podmiotów ekonomii społecznej.

wymagających wsparcia: długotrwale bezrobotni, niepełnosprawni itp. Jest to głównie działalność gospodarcza organizacji pozarządowych i innych przedsiębiorstw społecznych², która z punktu widzenia solidarności społecznej jest niezwykle ważna. Zysk nie jest tutaj najważniejszy, choć jest istotny, ważny jest człowiek, dobro wspólne, wspólnie podejmowane decyzje, niezależność od władz, dobrowolne członkostwo – czym wyróżnia się w stosunku do zwykłego biznesu.

W Polsce stowarzyszenia oraz fundacje mogą prowadzić działalność odpłatną i gospodarczą, dzięki której realizują swoją misję – działanie na rzecz otaczającej je społeczności. Od paru lat organizacje społeczne mogą też powoływać spółdzielnie socjalne osób prawnych, które z jednej strony zapewniają stałe miejsce pracy dla osób bezrobotnych i wykluczonych na rynku pracy, a z drugiej mogą wspierać i współtworzyć ofertę pożytku publicznego, w tym realizować zadania powierzone przez państwo i samorządy.

Przedsiębiorstwa społeczne uzupełniają wolny rynek: wchodzą w nisze mało intratne dla biznesu, zatrudniają osoby przez biznes z reguły niezatrudniane i rzadko stanowią dla niego realną konkurencję.

Stanowią one, przede wszystkim w skali lokalnej, sposób na rozwiązywanie problemów związanych ze zjawiskami wykluczenia społecznego, dla których nie zawsze wystarczają ogólnie stosowane metody aktywizacji społecznej i zawodowej, którymi posługują się publiczne służby zatrudnienia i instytucje pomocy społecznej. Publikacja niniejsza jest próbą prezentacji wieloaspektowej problematyki przedsiębiorczości społecznej oraz przesłanek jej funkcjonowania i otoczenia prawno-instytucjonalnego.

Geneza i istota ekonomii społecznej

Idea solidarności społecznej jest symptomem altruistycznej wrażliwości na nowe warunki życiowe najbardziej bezbronnych grup społecznych, będące wynikiem rozwoju społeczeństwa. Przykładem solidarności społecznej były organizacje charytatywne (fundacje charytatywne, braterstwa i szpitale) i organizacje wzajemnej pomocy, które rozwijały się przez cały okres średniowiecza.

Określenie *gospodarka społeczna* związane jest z opublikowaniem w 1830 roku przez liberalnego francuskiego ekonomistę Charles'a Dunoyera traktatu o gospodarce społecznej, w którym zaprezentował moralne podejście do ekonomii. Podejście takie w dalszym ciągu było rozwijane w połowie XIX wieku,

² *przedsiębiorstwo społeczne* (wg definicji europejskiej sieci badawczej EMES (*The Emergence of Social Enterprises in Europe*) – European Research Network prowadzi działalność o celach głównie społecznych, której zyski w założeniu są reinwestowane w te cele lub we wspólnotę, a nie w celu maksymalizacji zysku lub zwiększenia dochodu udziałowców lub właścicieli. Przedsiębiorstwa te są niezależne w stosunku do instytucji publicznych, cechują się oddolnym, obywatelskim charakterem inicjatywy, wyraźnie zorientowanym na społecznie użyteczny cel działalności.

m.in. przez S. de Sismondiego, zarówno w kwestii istnienia „nieprawidłowości w funkcjonowaniu rynku”, które mogą prowadzić do zaburzeń równowagi, jak i ograniczenia zakresu faktycznego przedmiotu ekonomii, którym według Sismondiego był *człowiek*, nie zaś *bogactwo*. Były to w zasadzie teoretyczne analizy ekonomiczne oraz rozważania nad tym, co ma charakter społeczny; dążono do pogodzenia moralności i ekonomii poprzez umoralnienie indywidualnych zachowań, których celem, do jakiego powinni dążyć ekonomiści, był nie dobrobyt czy bogactwo, ale pokój społeczny.

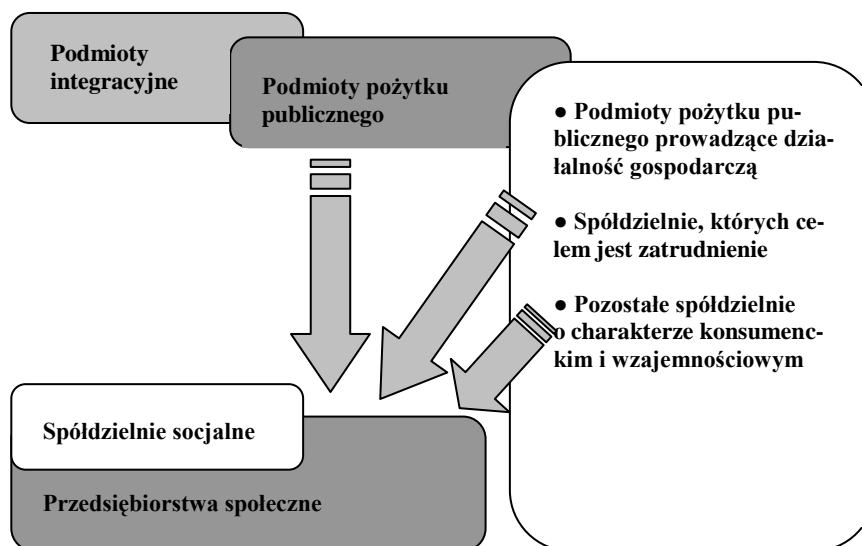
Natomiast praktycznych działań w zakresie solidarności społecznej należy upatrywać w tworzonych w XIX wieku w Anglii stowarzyszeniach ludowych, spółdzielniach i towarzystwach ubezpieczeń wzajemnych (*friendly societies*), które rozwinęły się dzięki inicjatywom robotników przemysłowych, skoncentrowanych na trudnościach wynikających z trudnych warunków życiowych³.

W drugiej połowie XIX wieku ekonomia społeczna radykalnie zmieniła swój kierunek pod wpływem prac Johna Stuarta Milla i Leona Walrasa. J.S. Mill w swoim traktacie *Zasady ekonomii politycznej* (ang. *Principles of Political Economy*) zwracał uwagę głównie na zrzeszanie się robotników przedsiębiorstw zarówno w znaczeniu spółdzielczym, jak i samopomocowym, wzywając do wspierania tego typu przedsiębiorstw z uwagi na generowane przez nie korzyści ekonomiczne i moralne. Uważał, że spółdzielnie mogą pełnić istotną funkcję w rozwiązywaniu społecznych konfliktów, odgrywając wielką „rolę ekonomiczną nie poprzez pomijanie kapitału, ale poprzez ograniczenie kapitalistycznego wymiaru świata” [6]. Jak wskazuje J.J. Wygnański, te cele społeczne można zdefiniować w kategoriach pomocy wzajemnej, przeznaczania zysków na rzecz szerszej społeczności [16]. Natomiast współcześnie cele społeczne są określane w sposób znacznie bardziej złożony, poprzez działanie na rzecz innego modelu społeczeństwa, w odniesieniu do kształtowania nowego typu postaw związanych z gotowością modernizacyjną nie tylko poszczególnych osób, ale także całych grup społecznych – niezbędnego warunku ukształtowania się społeczeństwa prorozwojowego, w oparciu dysponowane zasoby kapitału intelektualnego, kapitału kulturowego i kapitału społecznego [9].

Ekonomia społeczna łączy cele społeczne i ekonomiczne, a jej istotę stanowią przedsiębiorstwa społeczne, które dla możliwości funkcjonowania na rynku prowadzą podstawową działalność ekonomiczną, muszą sprostać wymaganiom konkurencyjności, a także posiadać choćby nieliczny, ale płatny personel. Natomiast wymiar społeczny wyraża poprzez pierwszeństwo celów indywidual-

³ Zgodnie z ustaleniami kongresu ICA (ang. *International Cooperative Alliance*), który odbył się w 1895 r. w Manchesterze, spółdzielnie są organizacjami demokratycznymi, w których decyzje podejmuje większość *członków-użytkowników podmiotu prowadzącego działalność spółdzielczą*, w związku z czym członkowie będący inwestorami lub dostarczający kapitał (jeśli występują) nie mogą stanowić większości, a nadwyżki nie są objęte alokacją według kryteriów proporcjonalności do kapitału.

nych i społecznych ponad zyskiem, który powinien być przeznaczony na maksymalizację korzyści społecznych, np. przez dostarczanie wysokiej jakości usług lub działanie na rzecz rozwoju lokalnej społeczności.



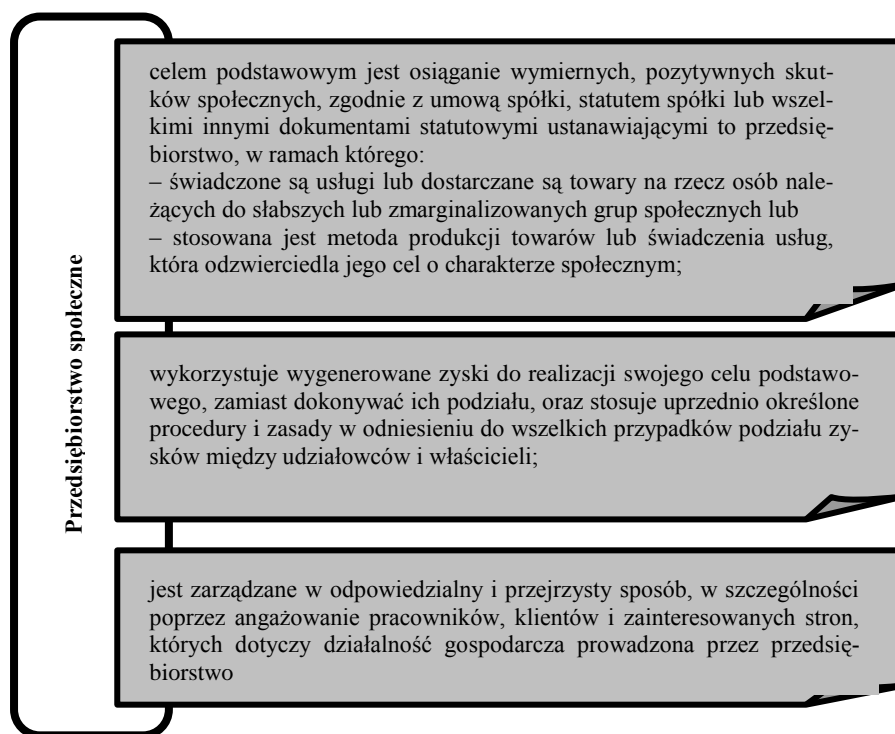
Ryc. 1. Podmioty ekonomii społecznej i przedsiębiorstwa społeczne

Źródło: Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej (projekt), Warszawa 2012, s. 14.

Sektor ekonomii społecznej składa się z trzech segmentów, są to, zgodnie z ryc. 1:

- **Segment o charakterze integracyjnym**, który ma umożliwić reintegrację społeczną i zawodową osób zagrożonych wykluczeniem społecznym (Zakłady Aktywności Zawodowej, Centra Integracji Społecznej), działając w formie usługi na rzecz społeczności lokalnej przez przedsiębiorstwa społeczne.
- **Segment podmiotów o charakterze pożytku publicznego**, które zatrudniają pracowników, prowadzą działalność ekonomiczną, odpłatną i nieodpłatną, pożytku publicznego. Podmioty te mogą stać się przedsiębiorstwami społecznymi, o ile podejmą działalność gospodarczą w określonym zakresie, podejmując również zobowiązania statutowe odnośnie do dystrybucji zysku.
- **Segment podmiotów o charakterze rynkowym**, które stworzone zostały dla realizacji celu społecznego, bądź dla których cel społeczny jest racją bytu działalności komercyjnej, i obejmują grupę podmiotów pożytku publicznego prowadzących działalność gospodarczą (a zyski wspierają realizację celów statutowych), spółdzielnie zatrudniające pracowników oraz pozostałe spółdzielnie o charakterze konsumenckim i wzajemnościowym.

Obszar ekonomii społecznej jest więc stosunkowo szeroki, a za typowe formy przedsiębiorczości społecznej uznaje się m.in. spółdzielnie, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, stowarzyszenia i fundacje, centra i kluby integracji. Te podmioty ekonomii społecznej pełnią ważne funkcje gospodarcze⁴: dostarczają produktów, świadczą usługi, aktywizują lokalną społeczność od strony zawodowej, a także generują innowacje związane z wykorzystaniem zasobów dotychczas niedocenianych oraz kreowaniem nowych usług społecznych.



Ryc. 2. Cele podstawowe określające status przedsiębiorstwa społecznego

Źródło: Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej (projekt), Warszawa, 2012, s. 11–12.

Zapisy legislacji europejskiej wprowadzają dość szeroki obszar działalności w definicji przedsiębiorstwa społecznego, w ramach której są to przedsiębiorstwa o celach określonych jak na ryc. 2. Przedsiębiorstwem społecznym w krajowych zapisach legislacyjnych [11] jest podmiot prowadzący działalność go-

⁴ Na znaczenie przedsiębiorczości społecznej w rozwoju gospodarki europejskiej wskazał w 2009 r. w przyjętej rezolucji Parlament Europejski, podkreślając, że przedsiębiorstwa społeczne stanowią znaczny potencjał tworzenia nowych miejsc pracy i utrzymywania ich na stałym poziomie. Jeśli chodzi o rozwój przedsiębiorczości społecznej w Polsce, to postępował on w ostatnich latach powoli i stanowił wynik głównie oddolnych inicjatyw.

spodarczą, spełniający kryteria małego lub średniego przedsiębiorstwa, działający jako wyodrębniona pod względem organizacyjnym i rachunkowym część organizacji obywatelskiej lub założony przez tę organizację, grupę osób bądź jednostkę samorządu terytorialnego w formie spółki lub spółdzielni, którego status jest potwierdzany na podstawie przepisów regulacji o przedsiębiorstwie społecznym oraz w ramach ustawy o spółdzielniach socjalnych.

Specyfiką przedsiębiorczości społecznej jest przede wszystkim jego wkład w dziedzinę solidarności, spójności społecznej oraz rozwoju terytorialnego i zawiera się w tym, że jest to działalność w mikroskali, a przy tym lokalnie zakorzeniona, zaspokajająca potrzeby, z którymi nie do końca mogą sobie poradzić inne sektory, a jest to możliwe dzięki temu, iż:

- oparta jest ona na wartościach solidarności i osobistego zaangażowania w życie społeczne,
- generuje miejsca pracy, życia oraz stwarza warunki do rozwoju nowych form przedsiębiorczości,
- odgrywa ważną rolę w rozwoju spójności społecznej oraz rozwoju lokalnym,
- umacniania procesy demokracji oraz tworzenia stabilności i pluralizmu ekonomii rynkowej,
- spełnia wartości i strategiczne cele Unii Europejskiej: stały rozwój, spójność społeczna,
- oferuje pełne zatrudnienie, przeciwdziała biedzie i wykluczeniu społecznemu [3].

Ekonomia społeczna w Unii Europejskiej i w Polsce

Gospodarka społeczna pozycjonuje się w społeczeństwie europejskim między sektorem kapitalistycznym a publicznym, obejmując różnorodne podmioty, których obszarem działania są zarówno stare, jak i nowe potrzeby społeczne, zaspokajane przez samych bezpośrednio zainteresowanych, przy pomocy prowadzonej na rynku działalności gospodarczej, które świadczą usługi o charakterze nierynkowym na rzecz pojedynczych osób, gospodarstw domowych lub rodzin i których zasoby zazwyczaj pochodzą w większości z darowizn, składek członkowskich, dotacji itp. [6].

Współczesną identyfikację europejskiej ekonomii (gospodarki) społecznej określa opublikowany w 1980 r. dokument pt. *Charte de l'économie sociale (Karta gospodarki społecznej)*⁵, w którym gospodarkę społeczną definiuje się

⁵ Dokument organizacji reprezentujących spółdzielnie, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych i stowarzyszenia, które utworzyły Krajowy Komitet Łącznikowy ds. Działalności Towarzystw Ubezpieczeń Wzajemnych, Spółdzielni i Stowarzyszeń (National Liaison Committee for Mutual, Cooperative and Associative Activities, CNLAMCA), działający pod patronatem Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego.

jako zbiór organizacji, które nie należą do sektora prywatnego, działają w sposób demokratyczny, których członkowie posiadają równe prawa i obowiązki i stosują szczególny system własności i podziału zysków, wykorzystując nadwyżki na rozwój organizacji i poprawę jakości usług świadczonych na rzecz swoich członków i społeczeństwa. Charakterystycznym jest odrodzenie obywatelskich inicjatyw w sferze przedsięwzięć z dziedziny gospodarki społecznej i znaczny ogólny rozwój gospodarki społecznej w Europie⁶. Ważną rolę – w integracji grup mających trudności w znalezieniu zatrudnienia, np. osób niepełnosprawnych fizycznie lub umysłowo lub też osób „niepełnosprawnych społecznie” oraz tych, które były wykluczone z rynku pracy przez długi czas – spełniają tzw. przedsiębiorstwa integracyjne, wyspecjalizowane ośrodki zatrudnienia i spółdzielnie społeczne. Gospodarka społeczna przyczynia się do powstania silnego sektora usług, a także wprowadzenia równości płci na europejskim rynku pracy oraz wykazuje ogromny potencjał uruchamiania wewnętrznych procesów rozwojowych na obszarach wiejskich, reaktywacji zanikających stref przemysłowych oraz rehabilitacji i rewitalizacji zdegradowanych obszarów miejskich, przywracania konkurencyjności rozległym obszarom oraz ułatwiania ich integracji na szczeblu krajowym i międzynarodowym. W międzynarodowym kontekście rosnącej globalizacji na znaczeniu zyskuje zdolność do angażowania endogennego potencjału ekonomicznego, przyciągania zagranicznych przedsiębiorstw, rozwijania przedsiębiorczości i wykorzystywania nowych synergii płynących z ogólnego ożywienia lokalnych obszarów. W tych warunkach podstawowymi aktywami okazały się różnego rodzaju spółdzielnie (rolnicze, pracownicze, kredytowe i integracyjne), stowarzyszenia i inne przedsiębiorstwa społeczne [6].

Przedsiębiorstwa społeczne pozwalają obywatelom łączyć się i koordynować zasoby oraz zdolności. Komasaacja umiejętności, wiedzy, kapitału oraz pracy wielu osób umożliwia osiągnięcie odpowiedniej skali produkcji i usług oraz efektywność w konkurencyjności [5].

Zatrudnienie odpłatne w gospodarce społecznej w latach 2009–2010, w stosunku do zatrudnienia ogółem w wybranych krajach Unii Europejskiej, zestawiono w tabeli 1.

⁶ Badania przeprowadzone przez CIRIEC na zlecenie Komisji Europejskiej w ramach działania pilotażowego „Trzeci system a zatrudnienie”; podkreśla się rosnącą rolę spółdzielni, товариств ubezpieczeń wzajemnych i stowarzyszeń w tworzeniu i utrzymaniu miejsc pracy oraz korygowaniu poważnych zaburzeń równowagi gospodarczej i społecznej. Wg sprawozdań CIRIEC (2012, s. 11), w 2009 r. w UE-27 działalność gospodarczą prowadziło ponad 207 tys. Spółdzielni, które zapewniły bezpośrednie zatrudnienie dla 4,7 mln osób i skupiały 108 mln członków. Towarzystwa ubezpieczeń zdrowotnych i opieki społecznej udzielają pomocy i ubezpieczają ponad 120 mln osób. Udział товариств ubezpieczeń wzajemnych w rynku wynosi 24%. W 2010 r. stowarzyszenia w UE-27 zatrudniały 8,6 mln osób; odpowiadają one za ponad 4% PKB, a ich członkowie stanowią 50% obywateli UE.

Tabela 1. Odpłatne zatrudnienie w gospodarce społecznej w porównaniu z ogólnym zatrudnieniem w UE w tys. (wybrane kraje w latach 2009–2010)

Kraj	Zatrudnienie w gospodarce społecznej	Zatrudnienie ogółem	rub. 2 : 3 %
1	2	3	4
Austria	233,53	4096,30	5,70%
Belgia	462,54	4 488,70	10,30%
Czechy	160,09	4 885,20	3,28%
Estonia	37,65	570,90	6,63%
Francja	2 318,54	25 692,30	9,02%
Litwa	8,97	1 343,70	0,67%
Niemcy	2 458,58	38 737,80	6,35%
Polska	592,80	15 960,50	3,71%
Węgry	178,21	3 781,20	4,71%
Włochy	2 228,01	22 872,30	9,74%
OGÓLEM UE-15	12 806,37	172 790,40	7,41%
OGÓLEM UE-27	14 128,13	216 397,30	6,53%

Źródło: *Gospodarka społeczna w Unii Europejskiej* – sprawozdanie Międzynarodowego Centrum Badań i Informacji na temat Gospodarki Publicznej, Społecznej i Spółdzielczej (CIRIEC), 2012, s. 33.

Gospodarka społeczna w Unii Europejskiej jest sektorem, który wnosi znaczący wkład w rozwój zatrudnienia, zrównoważony wzrost gospodarczy oraz bardziej sprawiedliwy podział dochodów i bogactwa. Sektor ten jest w stanie łączyć opłacalność z włączeniem społecznym i demokratycznymi systemami sprawowania rządów, działając obok sektora publicznego i prywatnego na rzecz dostosowywania usług do potrzeb. Co istotne, sektor ten znacznie lepiej poradził sobie z kryzysem gospodarczym niż inne sektory i zyskuje sobie coraz większe uznanie na szczeblu europejskim [6]. Jednak otoczenie regulacyjne na poziomie europejskim i krajowym nie w pełni uwzględnia specyfikę przedsiębiorstw społecznych, co w efekcie utrudnia mobilizację inwestorów, dostęp do dotacji i zamówień publicznych – co jest powodem tego, że przedsiębiorstwa społeczne nie mające formy stowarzyszenia nie mogą korzystać z udogodnień oferowanych stowarzyszeniom przez jednostki publiczne⁷.

Ekonomia społeczna w Polsce to przedsiębiorczość głęboko zakorzeniona w naszej tradycji i historii⁸, której jednym ze spoiw jest solidarność nie tylko

⁷ Komunikat Komisji Europejskiej, *Inicjatywa na rzecz przedsiębiorczości społecznej*, KOM(2011), 682 wersja ostateczna, Bruksela, dnia 25.10.2011, s. 6.

⁸ Mówią o tym nazwiska prekursorów: Stanisława Staszica, ks. Piotra Wawrzyniaka, Edwarda Abramowskiego, ks. Wacława Blizińskiego, Marii Orsetti, Stefana Żeromskiego, Stanisława Wojciechowskiego, Teodora Toeplitza, Franciszka Stefczyka, Romualda Mielczarskiego, Jana Wolskiego, Stanisława Thugutta. Inicjatywy „Społem”, Liskowa czy Warszawskiej Spółdzielni Mieszkaniowej stanowiły nie tylko innowacje społeczne, ale również budowały nowe spoiwo społeczeństwa równych obywateli.

międzyludzka, ale również stanowiąca fundament ustroju gospodarczego. Polskie przepisy umożliwiają działalność przedsiębiorstwa społecznego w zróżnicowanych strukturach organizacyjnych, wśród których wyróżniamy [14]:

- **Fundację**, którą definiuje się jako kapitał przeznaczony na określony cel, który musi być społecznie lub gospodarczo użyteczny;
- **Stowarzyszenie**, które jest dobrowolnym, samorządnym, trwałym zrzeszeniem grupy osób, która działa społecznie w celach niezarobkowych;
- **Spółkę non-profit**, która jest spółką z o.o. mającą inne cele niż osiągnięcie zysku, tj. cele społeczne. Zyski z działalności takiej spółki zwykle nie mogą podlegać podziałowi między udziałowców;
- **Spółdzielnię socjalną**, będącą specyficzną formą spółdzielni pracy, której działalność to prowadzenie przedsiębiorstwa w oparciu o osobistą pracę członków w celach społecznej i zawodowej reintegracji jej członków;
- **Spółdzielnię pracy**, która jest zrzeszeniem osób, a jej cechą jest prowadzenie działalności w oparciu o osobistą pracę członków, a także działalność społeczną i oświatowo-kulturalną;
- **Spółdzielnię osób prawnych**, tj. formę spółdzielni zrzeszającą osoby prawne, np. organizacje pozarządowe lub inne spółdzielnie. Spółdzielnia osób prawnych ma osobowość prawną;
- **Centrum Integracji Społecznej (CIS)**, będącą instytucją edukacyjną, przeznaczoną dla osób zagrożonych wykluczeniem społecznym (praca w ramach działalności handlowej, usługowej lub wytwórczej). Funkcjonuje jako jednostka wyodrębniona w danej organizacji;
- **Zakład Aktywności Zawodowej (ZAZ)**, działający w celach rehabilitacji zawodowej i społecznej osób niepełnosprawnych. Funkcjonuje jako jednostka wyodrębniona w organizacji;
- **Niepubliczny Zakład Opieki Zdrowotnej (NZOZ)**, tj. organizacyjnie wyodrębniony zespół osób i środków majątkowych utworzony w celu zapewnienia świadczeń zdrowotnych. NZOZ funkcjonuje jako jednostka wyodrębniona w organizacji, która go utworzyła.

Cele społeczne tych organizacji przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Prawnie określony i chroniony cel przedsiębiorstw społecznych

Rodzaj przedsiębiorstwa społecznego	Określony cel społeczny
Fundacja	Cele społecznie lub gospodarczo-użyteczne, w szczególności takie jak: ochrona zdrowia, rozwój gospodarki i nauki, oświata i wychowanie, kultura i sztuka, opieka i pomoc społeczna, ochrona środowiska oraz opieka nad zabytkami
Stowarzyszenie	Samodzielnie określa swoje cele w statucie, przy czym nie mogą być one celami zarobkowymi

Tabela 2. Prawnie określony i chroniony cel przedsiębiorstw społecznych (cd.)

Rodzaj przedsiębiorstwa społecznego	Określony cel społeczny
Spółdzielnia socjalna	Spółeczna i zawodowa reintegracja członków poprzez prowadzenie działalności gospodarczej. Niezależna działalność społeczna i oświatowo-kulturalna na rzecz swoich członków oraz ich środowiska lokalnego, a także działalność społecznie użyteczna w sferze zadań publicznych
Spółdzielnia pracy	W interesie swoich członków prowadzi wspólną działalność gospodarczą. Spółdzielnia pracy może także prowadzić działalność społeczną i oświatowo-kulturalną na rzecz swoich członków i ich środowiska. W przypadku spółdzielni inwalidów i spółdzielni niewidomych celem społecznym jest zawodowa i społeczna rehabilitacja inwalidów i niewidomych przez pracę w prowadzonym wspólnie przedsiębiorstwie
Spółka non-profit	Samodzielnie określa swoje cele w statucie, przy czym nie mogą być one celami zarobkowymi
CIS	Reintegracja społeczna i zawodowa osób wykluczonych lub zagrożonych wykluczeniem społecznym
ZAZ	Rehabilitacja zawodowa i społeczna osób niepełnosprawnych
NZOZ	Zapewnianie świadczeń zdrowotnych i promocja zdrowia

Źródło: A. Sienicka, ekonomiaspoleczna.pl [stan z 31.08.2011].

Formy organizacyjne przedsiębiorstw społecznych

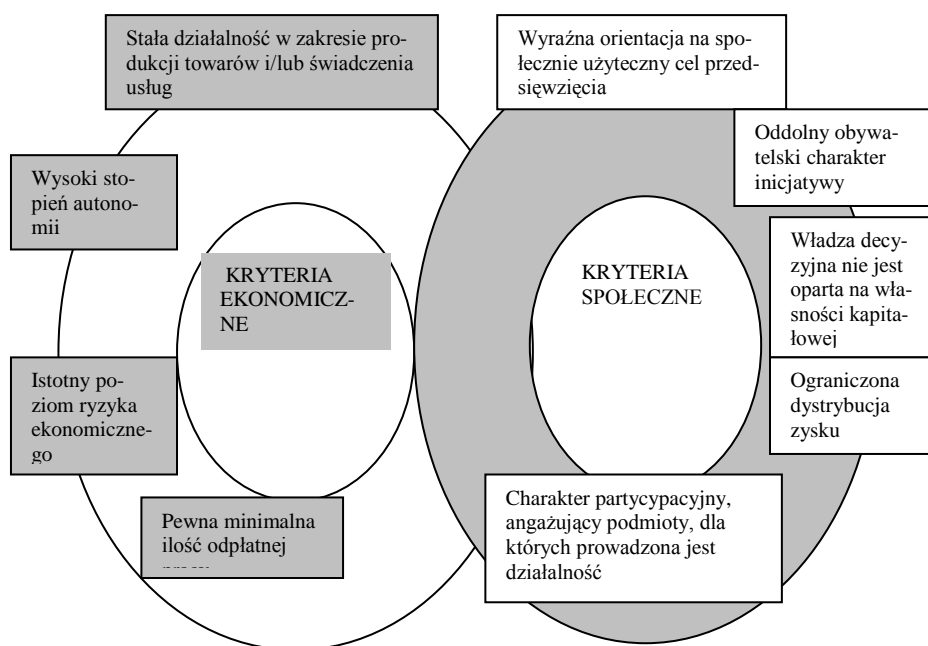
Przedsiębiorstwo społeczne zawiera w sobie atrybuty: „przedsiębiorczość”, który określa organizację prowadzącą działalność gospodarczą, a więc wytwarza produkty lub usługi, oraz „społeczność”, który wskazuje na podstawowe zasoby wykorzystywane przez przedsiębiorstwo, a także na jego misję. W odniesieniu do zasobów przede wszystkim wykorzystywany jest kapitał społeczny, ukształtowany w ramach określonej społeczności lokalnej. Swoją działalnością generuje swoiste sprzężenie zwrotne, korzystając z kapitału społecznego, czyli zasobów ekonomicznych wynikających z więzi społecznych i kontaktów międzyludzkich, których podstawą jest zaufanie, porozumiewanie się i współpraca, ale jednocześnie jego działalność prowadzi do pomnożenia zasobów tego rodzaju kapitału i jego mobilizacji. To powoduje, że *przedsiębiorstwo społeczne* jest kluczowym ogniwem ekonomii społecznej, a jego funkcją, oprócz wytwarzania określonych dóbr i usług, jest mobilizacja kapitału społecznego, generowanie innowacyjności oraz poszerzanie rynku i włączanie do uczestnictwa osób dotychczas wykluczonych [7].

Pod pojęciem „przedsiębiorstwa społecznego” Komisja Europejska rozumie przedsiębiorstwa⁹:

⁹ W rozumieniu zasad Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej i orzecznictwa Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej – Komunikat Komisji Europejskiej, *Inicjatywa na rzecz przedsiębiorczości społecznej*, KOM(2011), 682 wersja ostateczna, Bruksela, dnia 25.10.2011, s. 3.

- dla których leżący we wspólnym interesie cel socjalny lub społeczny jest racją bytu działalności komercyjnej, która często charakteryzuje się wysokim poziomem innowacyjności społecznej,
- których zyski są w większości reinwestowane w realizację tego celu społecznego,
- których sposób organizacji lub system własności odzwierciedla ich misję, opierając się na demokratycznych lub partycypacyjnych zasadach lub ma na celu sprawiedliwość społeczną.

Dla analizy ekonomii społecznej aktualnie przyjmuje się definicję tego sektora wg Karty zasad gospodarki społecznej CEP–CMAF¹⁰ z 2002 roku, z tym że w praktyce przede wszystkim definiuje się pojęcie przedsiębiorstwa społecznego stanowiącego rdzeń ekonomii społecznej. Europejska Sieć Badawcza (*European Research Network*) EMES zaproponowała zbiór wspólnych kryteriów ekonomicznych i społecznych wyróżniających organizacje, które można nazwać przedsiębiorstwami społecznymi, przedstawiono je schematycznie na ryc. 3.



Ryc. 3. Kryteria ekonomiczne i społeczne przedsiębiorstwa społecznego

Źródło: opracowanie własne za: Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej (projekt), Warszawa 2012, s. 10–11.

¹⁰ Europejska Stała Konferencja Spółdzielni, Towarzystw Wzajemnych, Stowarzyszeń i Fundacji. W 2008 r. CEP-CMAF przyjęła nazwę „Europejska Ekonomia Społeczna” (Social Economy Europe). Tekst Karty opublikowano w: *Ekonomia Społeczna. Kraków 2004. II Europejska Konferencja Ekonomii Społecznej. Materiały*, MPiPS, ZLSP, Warszawa 2005.

Przytoczone powyżej kryteria ekonomia społeczna może spełnić dzięki działalności różnego rodzaju instytucji społecznych, które można zdefiniować jako „podmioty gospodarcze i społeczne aktywne we wszystkich sektorach, które wyróżniają się ze względu na swoje cele oraz szczególną formę przedsiębiorczości” [13].

Funkcje ekonomii społecznej

Ekonomia społeczna umiejscawiana była często jako część sektora pozarządowego, której znaczenie gospodarcze i działalność ocenia się przede wszystkim w sferze filantropii, ale współcześnie jest wyraźnie doceniona jako sfera realizacji polityki społecznej i zatrudnieniowej państwa. Zgodnie z wprowadzonym przez A. Giddensa pojęciem „trzeciej drogi”, ekonomia społeczna ma godzić interesy państwa, rynku oraz społeczeństwa obywatelskiego [2], ponieważ jest ona oparta na partycypacji i współpracy. Ocena efektów działania przedsiębiorstw społecznych nie powinna się tylko ograniczać do problematyki zatrudnienia lub przychodów z działalności zarobkowej, ale wymaga uwzględnienia wielu rodzajów korzyści, w tym również wpływu na rozwój kapitału społecznego, tworzenie usług społecznie użytecznych oraz pobudzanie rozwoju lokalnego – co stanowi obszar komplementarny w stosunku do ogólnej polityki państwa.

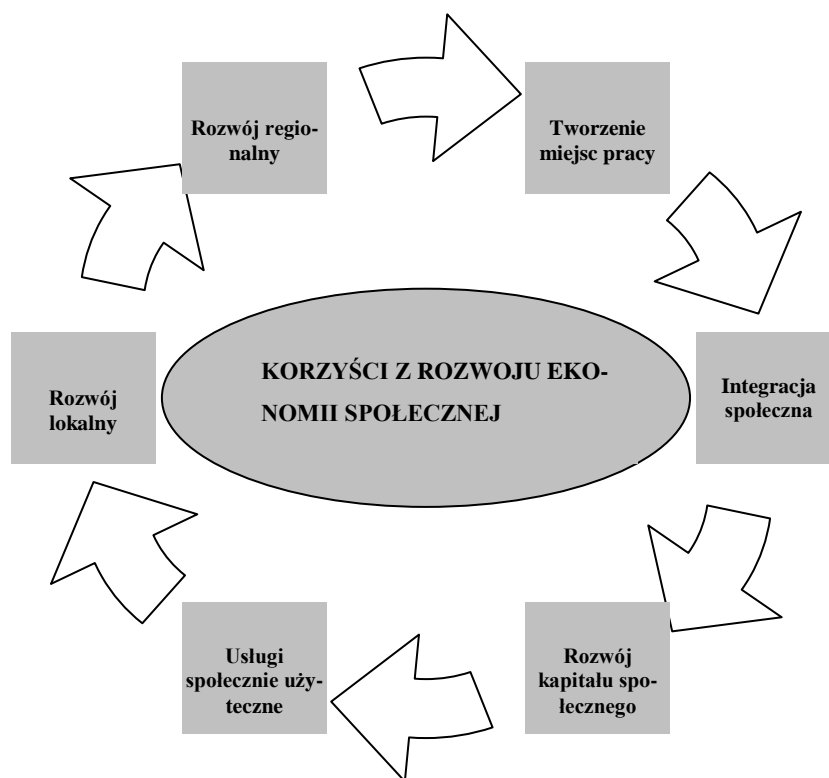
Analiza literatury odnośnie do działalności ekonomii społecznej oraz założenia programowe Krajowego Programu Rozwoju Ekonomii Społecznej (projekt, czerwiec 2012) pozwalają na wskazanie głównych korzyści wynikających z rozwoju ekonomii społecznej oraz wypełnianych funkcji społecznych, a mianowicie:

- *powstawania nowych miejsc pracy* – to najczęściej realizowana funkcja ekonomii społecznej, w szczególności dla osób z grup zagrożonych wykluczeniem społecznym;
- *integracji społecznej i zawodowej* – poprzez tworzenie nowych miejsc pracy ekonomia społeczna tworzy realne możliwości trwałej aktywizacji, usamodzielnienia oraz integracji społecznej i zawodowej;
- *rozwoju kapitału społecznego* – jest jednym z istotnych czynników rozwoju społeczno-gospodarczego, rozumiany jako zasady współpracy i zaufanie społeczne, które umożliwiają bardziej efektywną współpracę w ramach społeczeństwa;
- *stymulowania rozwoju lokalnego* – poprzez: mobilizację lokalnych zasobów, zgodnie z paradygmatem rozwoju endogennego, zakładającym, że trwały rozwój opiera się na pełnym wykorzystaniu zasobów, pobudzaniu społeczności lokalnej do wspólnych działań, poprawie konkurencyjności lokalnej gospodarki, rozwoju sieci powiązań i współpracy, zwiększaniu popytu na dobra i usługi;
- *dostarczania usług społecznie użytecznych* – zaspokajających ważne potrzeby, których mieszkańcy społeczności lokalnych nie są w stanie zaspokoić

samodzielnie. W szczególności dotyczy to: usług opiekuńczych, nie tylko dla osób starszych, lecz także dzieci, niepełnosprawnych i innych grup, usług w zakresie ochrony zdrowia, edukacji, kultury i ochrony środowiska, zbiorowych usług komunalnych, itp.;

- *narzędzi rozwoju regionalnego* – ekonomia społeczna jest instrumentem polityki rozwoju regionalnego, ponieważ poprzez odpowiednio ukierunkowane wsparcie rozwoju przedsiębiorstw społecznych inwestycje prowadzone we współpracy z lokalnymi jednostkami mogą przynieść korzyści wynikające z pobudzania rozwoju lokalnego.

Przedstawione korzyści związane z rozwojem ekonomii społecznej są wzajemnie powiązane, uzupełniają się i wzmacniają (zob. ryc. 4).



Ryc. 4. Korzyści wynikające z rozwoju ekonomii społecznej

Źródło: Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej (projekt), Warszawa 2012, s. 25.

Przedsiębiorstwo społeczne, osadzone w sieci lokalnych powiązań, może być skutecznym instrumentem inicjującym i wspierającym mechanizmy rozwoju lokalnego oraz sprzyjającym pełniejszemu wykorzystaniu dostępnych zasobów na poziomie lokalnym, a także dostarczać użytecznych społecznie dóbr i usług, generując tym samym dodatkowe korzyści społeczne oraz przyczyniając się do

rozwoju i wzmocnienia roli kapitału społecznego¹¹. Ekonomia społeczna nie jest panaceum na wszystkie problemy, których rozwiązywaniem zajmują się polityki publiczne prowadzone przez państwo. Może być natomiast skutecznym i efektywnym instrumentem wspierającym rozwiązywanie wielu problemów. Wymaga to jednak świadomego zaprogramowania i wykorzystywania tego instrumentu w politykach publicznych rządu i samorządów terytorialnych.

Współdziałania samorządów i przedsiębiorczości społecznej

Rola jednostek samorządowych władzy publicznej we wspieraniu ekonomii społecznej jest zróżnicowana i polega ona przede wszystkim na tym, aby aktywnie przyczyniać się do stworzenia makrospołecznych warunków dla organicznego wzrostu inicjatyw i podmiotów ekonomii społecznej, ustanawiania sprzyjającego ustawodawstwa oraz tworzenia warunków instytucjonalnych, generujących dla ekonomii społecznej wspierające ją otoczenie, a także do kształtowania różnych form partnerstwa dla rozwoju, włączających podmioty ekonomii społecznej, w szczególności w kompleksowe systemy dostarczania dóbr, w tym kluczowych usług społecznych i publicznych [7].

Odpowiednie zapisy Krajowego Programu Rozwoju Ekonomii Społecznej (KPRES) stwierdzają [7], że w roku 2020 będzie ona stanowić ważny element polityk publicznych, przyczyniający się do wzrostu zatrudnienia, spójności społecznej oraz rozwoju kapitału społecznego. Jest to cel nadrzędny polityki wspierania rozwoju ekonomii społecznej, a dla zrealizowania tego celu wyznaczono osiągnięcie konkretnych, wymiernych rezultatów w czterech obszarach o określonych celach operacyjnych, a są to:

- *Przywództwo* – ekonomia społeczna powinna stać się trwałym elementem polityk publicznych. Oznacza to, że aby mogła osiągać oczekiwany poziom rozwoju, musi znaleźć swoje miejsce w politykach sektorowych, szczególnie związanych z rozwojem kapitału ludzkiego i społecznego.
- *Otoczenie* – przyjazne i wspierające otoczenie jest jednym z czynników kluczowych dla rozwoju ekonomii społecznej. Składają się na nie rozwiązania prawne, finansowe i infrastrukturalne. Rozwiązania prawne mogą ułatwić zakładanie i prowadzenie przedsiębiorstwa społecznego, ale również powinny kształtować warunki współpracy między tego typu podmiotami oraz instytucjami publicznymi.
- *Odpowiedzialna wspólnota* – trwałe powiązanie przedsiębiorstw społecznych z aktywnością społeczności lokalnej, szczególnie powiązania przedsiębiorstw społecznych z lokalnym samorządem, lokalnymi przedsiębiorcami czy też organizacjami obywatelskimi oraz powiązania kooperacyjne na poziomie ponadlokalnym: klastry, partnerstwa, franczyza społeczna.

¹¹ Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej (projekt), Warszawa 2012, s. 21–25.

- *Kompetencje dla ekonomii społecznej* – rozwój ekonomii społecznej wymaga odpowiednich kompetencji. Potrzebna jest społeczna wiedza o tym, czym jest przedsiębiorstwo społeczne, jakie cele stawiane są przed takimi podmiotami, jaka jest specyfika ich działania.

Współpraca organów administracji publicznej i podmiotów przedsiębiorczości społecznej oraz organizacji pozarządowych jest uregulowana wieloma aktami polskiego prawa¹². Polegać może na zleceniu realizacji zadań publicznych, wzajemnym informowaniu się o planowanych kierunkach działalności i współdziałania w celu zharmonizowania tych kierunków, konsultowaniu projektów aktów normatywnych w dziedzinach dotyczących działalności statutowej organizacji, konsultowaniu projektów aktów normatywnych dotyczących sfery zadań publicznych z radami działalności pożytku publicznego, tworzeniu wspólnych zespołów o charakterze doradczym i inicjatywnym, zawarciu umowy o wykonanie inicjatywy lokalnej lub umów partnerstwa. Finansowanie działalności pożytku publicznego ze środków publicznych odbywa się w drodze otwartego konkursu, przewidzianego w art. 19a ustawy, i możliwe jest w efekcie wspieranie realizacji zadań publicznych i ich powierzanie [1]. Fundusze na finansowanie podmiotów ekonomii społecznej powinny być organizowane przy zaangażowaniu kapitałowym samorządu terytorialnego¹³. Jest on w tym zakresie zobligowany do uchwalenia rocznego lub wieloletniego programu współpracy z organiza-

¹² Szczególnie ważne dla sektora ekonomii społecznej są między innymi:

- Ustawa z dnia 16 września 1982 r. Prawo spółdzielcze, Dz.U. 1982, nr 30, poz. 210, z późn. zmianami;
- Ustawa z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych, Dz.U. 2006.94.651, z późn. zmianami;
- Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 23 kwietnia 2012 r. w sprawie przyznawania środków na podjęcie działalności na zasadach określonych dla spółdzielni socjalnych, Dz.U. 2012, nr 0, poz. 456;
- Ustawa z dnia 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym, Dz.U. 2003.122.1143, z późn. zmianami;
- Ustawa z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych, Dz.U. 1997, nr 123, poz. 776, z późn. zmianami;
- Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 14 lipca 2012 r. w sprawie zakładów aktywności zawodowej, Dz.U. 2012, nr 0, poz. 850;
- Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, Dz.U.03.96.873, z późn. zmianami;
- Ustawa o pomocy społecznej z dnia 12 marca 2004 r., Dz.U. 2004, nr 64, poz. 593, z późn. zmianami.

¹³ Pozwala to zarówno wiązać lokalne zasoby finansowe i organizacyjne dla wspierania tych podmiotów, które efektywnie można włączyć w działania dla rozwoju społeczności lokalnej. Działalność podmiotów ekonomii społecznej dla jednostki samorządu terytorialnego może przynieść: zwiększenie bazy podatkowej; powstanie solidnych, lokalnych dostawców usług; powstanie nowych miejsc pracy; zatrzymanie odpływu młodych ludzi, a także wydłużenie aktywności zawodowej mieszkańców; zmniejszenie wydatków socjalnych; powstanie nowych partnerów szczególnie zainteresowanych rozwojem społeczności lokalnej.

cjami pozarządowymi. Planowanie rozwoju lokalnego można ukierunkować w obszarach: wsparcia powstawania i działania podmiotów ekonomii społecznej oraz wykorzystania ich potencjału w rozwoju gospodarczym i lokalnej społeczności [5]. Obszary współdziałania ekonomii społecznej i państwa, a właściwie przedsiębiorczości społecznej z jednostkami samorządów terytorialnych są w znacznej mierze różnorodne. Najbardziej zauważalne są działania odnośnie do współtworzenia nowych miejsc pracy i zwiększenia szans na aktywność i usamodzielnienie się dla osób niepełnosprawnych, długotrwale bezrobotnych, o niskich kwalifikacjach, a wśród innych obszarów należy wymienić: różne usługi osobiste dotyczące w szczególności osób starszych, niepełnosprawnych oraz dzieci; usługi dotyczące potrzeb kulturalnych związanych z czasem wolnym; usługi związane z ekologią i gospodarką komunalną; usługi w rozwiązywaniu problemów aktywizacji zawodowej imigrantów. Przedsiębiorstwa społeczne dla władzy publicznej mogą z pewnością być alternatywnym rozwiązaniem w stosunku do komercjalizacji szeregu działań w zakresie usług społecznych czy publicznych.

Dla rozwoju ekonomii społecznej na poziomie lokalnym niezbędne jest stworzenie odpowiedniego klimatu, kompetencji i aktywne włączenie się urzędników samorządowych w odniesieniu do zagadnień ekonomii społecznej oraz partnerskie traktowanie jej podmiotów podobnie jak przedsiębiorców, a także tworzenie infrastrukturalnych zachęt do uruchamiania i prowadzenia takiej działalności (tworzenie inkubatorów ekonomii społecznej, świadome kupowanie usług czy też wspieranie promocyjne podmiotów, udostępnianie lokali dla podmiotów społecznych, itp.), budowania sieci wspierania i wymiany informacji, np. poprzez doradców/opiekunów świadczących wsparcie dla osób zakładających podmioty ekonomii społecznej przy wypełnianiu dokumentów rejestracyjnych, pozyskiwaniu zleceń lub środków zewnętrznych na działalność.

Współczesne trendy decentralizacji oraz zasady realizacji polityki społecznej, a tym samym również obszaru działalności przedsiębiorstw społecznych, przyjmują za podstawę działanie na rzecz środowiska lokalnego; powiązanie przedsiębiorstw społecznych z aktywnością społeczności lokalnej, lokalnymi przedsiębiorcami, a przede wszystkim powiązania podmiotów ekonomii społecznej z lokalnym samorządem oraz organizacjami obywatelskimi. Należy jednak zwrócić uwagę, że współdziałanie samorządu z podmiotami ekonomii społecznej przebiega na różnych poziomach, gdyż pod względem merytorycznym, jak i finansowym jest realizowane na poziomie lokalnym to znaczna część środków wsparcia sektora ekonomii społecznej dystrybuowana jest na poziomie regionalnym (np. przez Urzędy Marszałkowskie) lub centralnym.

Podsumowanie

Ekonomia społeczna stanowi ważny element polityk publicznych, przyczyniający się do spójności społecznej oraz rozwoju kapitału społecznego, a rozwój

ekonomii społecznej służy realizacji kluczowych celów rozwojowych kraju. Podmioty ekonomii społecznej są podmiotami gospodarczymi i społecznymi, aktywnymi we wszystkich sektorach. Funkcjonujące zapisy w polskim prawodawstwie w szerokim spektrum ustaw i rozporządzeń tworzą stosunkowo przyjazne otoczenie dla tego sektora gospodarki i jednoznacznie podkreślają rolę i znaczenie podmiotów ekonomii społecznej. Przedsiębiorstwa społeczne oparte na wartościach solidarności, partycypacji i samorządności, odgrywają kluczową rolę w społecznym rozwoju lokalnym. Pozwalają wykorzystywać zasoby ludzkie w sposób komplementarny do sektora prywatnego i publicznego, zapobiegają wykluczeniu społecznemu i łagodzą napięcia społeczne.

Przejawiają swoją aktywność w dziedzinie zabezpieczenia społecznego dla osób dotkniętych wykluczeniem społecznym, usług społecznych, ubezpieczeń, produkcji rolnej, organizowania zaplecza handlowego, rzemiosła, mieszkalnictwa, edukacji, szkoleń w dziedzinie kultury, sportu i aktywności w czasie wolnym, rozwoju lokalnego (np. agroturystyki, rewitalizacji społecznej, utylizacji odpadów), a także poszerzają swoje działania w nowych obszarach, takich jak: recycling, rozwijanie proekologicznych technologii [12].

Rola samorządu we wspieraniu ekonomii społecznej jest zróżnicowana i polega ona przede wszystkim na tym, aby aktywnie przyczynić się do stworzenia makrospołecznych warunków dla organicznego wzrostu inicjatyw i podmiotów ekonomii społecznej, ale także poprzez dysponowanie środkami na zakładanie i funkcjonowanie przedsiębiorstw społecznych, ponadto dla ukierunkowania i koncentracji tych środków dla podmiotów najbardziej potrzebujących. Istotną rolą samorządu jest także formowanie różnych form partnerstwa dla rozwoju, włączających podmioty ekonomii społecznej, w szczególności w kompleksowe systemy dostarczania dóbr, w tym kluczowych usług społecznych i publicznych.

Literatura przedmiotu wyróżnia jednocześnie niektóre uwarunkowania dla rozwoju ekonomii społecznej, które obejmują przede wszystkim: znaczenie lokalnego i społecznego zakorzenienia takiej działalności (spółdzielnie) w polskim społeczeństwie, konieczność poszerzania wiedzy na temat ekonomii społecznej (jej znaczenia i możliwości) dla tworzenia sprzyjającego otoczenia, traktowania ekonomii społecznej przez administrację publiczną jako ważny i innowacyjny segment współczesnej gospodarki, stanowiący jeden z czynników lokalnego zrównoważonego rozwoju, a także wskazują na aspekt finansowego wspierania poprzez np. system zamówień publicznych z klauzulą preferencji dla obszaru działań podmiotów ekonomii społecznej.

Działające podmioty ekonomii społecznej w warunkach lokalnego ograniczenia mają istotne znaczenie dla organizowania dostępu do usług społecznych, sprzyjają odbudowie powiązań społecznych, harmonizują społeczne interakcje i stymulują aktywne uczestnictwo w życiu lokalnym oraz współdziałając z jednostkami samorządowymi i innymi przedsiębiorstwami, tworzą różnorodne formy zinstytucjonalizowanego partnerstwa publiczno-prywatno-społecznego, dzia-

łąącego na różnych poziomach terytorialnej organizacji państwa. Partnerstwo samorządu z podmiotami ekonomii społecznej ukształtowało różnorodne instrumentarium, w tym – istotne dla działalności tych podmiotów – instrumentarium finansowe. Ważnym czynnikiem zwiększającym szanse na uzyskanie stabilnych podstaw działalności przedsiębiorczości społecznej jest umiejscowienie jej w łańcuchu wartości wytwarzanych na poziomie lokalnym, czyli budowanie jej pozycji na bazie współpracy biznesowej z miejscowymi przedsiębiorcami, samorządem lokalnym i lokalną społecznością.

Znaczenie gospodarki społecznej polega więc na tworzeniu alternatywnych dróg, w tym m.in. stawania się przedsiębiorcą, oraz przyjmowania aktywnych postaw związanych z poszukiwaniem rozwiązania, a nie tylko oczekiwaniem pomocy. Wymaga to oczywiście odpowiedniego poziomu współpracy samorządu z przedsiębiorstwem społecznym jako partnerem w relacjach ekonomicznych.

Literatura

- [1] Arczewska M. (red.), *Obszary działań i interwencji stycznych dla jednostek samorządu terytorialnego i instytucji ekonomii społecznej (organizacji pozarządowych)*, raport z badania, Warszawa 2011, s. 6.
- [2] Bohdziewicz-Lulewicz M., Sutula J., *Ekonomia społeczna jako instrument rozwoju regionu oraz społeczności lokalnych*, „Ekonomia Społeczna” 2012, nr 2, s. 51.
- [3] Dudzik K., Kucharski T., *Przedsiębiorstwa społeczne. Dobre praktyki*, [w:] Dudzik K. i in. (red.), *Przedsiębiorstwa społeczne w Polsce. Teoria i praktyka*, wyd. Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2008, s. 36.
- [4] *Ekonomia Społeczna. II Europejska Konferencja Ekonomii Społecznej. Kraków 2004. Materiały*, MPiPS, ZLSP, Warszawa, 2005, s. 9–10.
- [5] *Ekonomia społeczna w kreowaniu polityki lokalnej gmin i powiatów*, Zachodniopomorska Biblioteka Ekonomii Społecznej, Szczecin 2009, s. 14–15.
- [6] *Gospodarka społeczna w Unii...*, Sprawozdanie Międzynarodowego Centrum Badań i Informacji na temat Gospodarki Publicznej, Społecznej i Spółdzielczej (CIRIEC) dla Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego, 2012, s. 20–21.
- [7] Hauser J., Lauriusz N., *Czynniki krytyczne tworzenia przedsiębiorstw społecznych. Przedsiębiorstwo społeczne. Konceptualizacja*, [w:] Dudzik K. i in. (red.), *Przedsiębiorstwa społeczne w Polsce. Teoria i praktyka*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2008, s. 9.
- [8] Hauser J., *Ekonomia społeczna a państwo*, [w:] Frączek M. i in. (red.), *Wokół ekonomii społecznej*, Kraków 2012, s. 112.
- [9] Karwińska A., *Uwarunkowania dobrego funkcjonowania społeczeństwa. Znaczenie gospodarki społecznej*, „Ekonomia Społeczna” 2010, nr 1, s. 20.

- [10] Komunikat Komisji Europejskiej, *Inicjatywa na rzecz przedsiębiorczości społecznej*, KOM(2011), 682 wersja ostateczna, Bruksela, dnia 25.10.2011, s. 6.
- [11] Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej (projekt), Warszawa, 2012, s. 13 i nn.
- [12] Pacut A., *Kontynentalny model ekonomii społecznej*, [w:] Frączek M. i in. (red.), *Wokół ekonomii społecznej*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2012, s. 84.
- [13] Roelants B., *Rozszerzenie ekonomii społecznej: dokument przygotowawczy na I Europejską Konferencję Ekonomii Społecznej w Europie Środkowo-Wschodniej*, CECOP, Praga 2002, s. 6.
- [14] Sieniecka A., ekonomiaspoleczna.pl [stan z 27.06.2011].
- [15] Sienicka A., ekonomiaspoleczna.pl [stan z 31.08.2011].
- [16] Wygnański J.J., *O ekonomii społecznej – podstawowe pojęcia, instytucje, kompetencje*, Zachodniopomorska Biblioteka Ekonomii Społecznej, Szczecin 2009, s. 5.

Social economy determinant of local development

Summary: Article presents essence of social enterprise, base legal and aspects of economic conducts of social activities. It presents analysis of concept of social economy in states of European Union and in Poland. It identify foundation of program advancements of local development in Poland and forms – economic determining advancement process local development socially, development of activity of local country area in it.

Keywords: social economy, economic aspects, local development, activity of country area.

Seweryn SPAŁEK

Politechnika Śląska

Iwona ZDONEK

Politechnika Śląska

Anna SOŁTYSIK-PIORUNKIEWICZ

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

Znaczenie i rola interesariuszy w zarządzaniu projektami

Synopsis: W artykule przedstawiono wzrost znaczenia interesariuszy projektu w ciągu ostatnich pięćdziesięciu lat. Na bazie studiów literaturowych dokonano podziału (interesariusze wewnętrzni i zewnętrzni), omówiono zakres ról interesariuszy oraz ich wpływ na powodzenie projektu. Zwracając uwagę na wzrost interakcji występujących w środowiskach wieloprojektowych, podkreślono wagę zarządzania interesariuszami w obecnych czasach oraz zaproponowano kierunki dalszych badań.

Słowa kluczowe: zarządzanie projektami, interesariusze, sukces, wpływ, badania literaturowe.

Wprowadzenie

Ludzie od zawsze byli centralnym tematem publikacji z zakresu zarządzania projektami ([1], s. 94–97; [2], s. 99–117; [8], s. 103–119; [18], s. 265–292). To wokół nich skupiały się wszelkie działania podejmowane w organizacjach. Dla nich nadal opracowuje się nowe metody działań, doskonali narzędzia i techniki. Przy czym w początkowym okresie rozwoju zarządzania projektami, w latach 60. ubiegłego stulecia, rola ludzi w projektach polegała przeważnie na wykonywaniu z góry określonych zadań. Szczególne znaczenie w tamtym czasie miały umiejętności techniczne osób wykonujących poszczególne prace w projektach.

Wraz ze wzrostem stopnia skomplikowania oraz zwiększania się liczby projektów podejmowanych w przedsiębiorstwach zmieniło się również postrzeganie roli ludzi w projektach. Zwrócono większą uwagę na inne niż techniczne kompetencje osób realizujących projekty ([12], s. 101–125). Zaczęto bardziej rozwijać aspekty związane z pracą grupową oraz interakcjami zachodzącymi między członkami zespołów projektowych.

Ponadto zaobserwowano, że na projekt mają wpływ nie tylko osoby wchodzące w skład zespołów projektowych, komitetów sterujących czy też reprezentanci sponsora bądź klienta projektu. Zauważono, że grono osób zainteresowanych końcowym rezultatem projektu jest znacznie szersze. Przyjęto dla nich określenie „interesariusze projektu” ([20], s. 173–184).

Głównym celem artykułu jest przybliżenie problematyki interesariuszy w zarządzaniu projektami na podstawie przeprowadzonych badań literaturowych. Przeglądowy charakter opracowania ma udzielić wskazówek co do dalszych kierunków poszukiwań oraz wskazać nowe obszary eksploracji badawczej.

1. Interesariusze projektu

Pojęcie interesariuszy zostało wprowadzone jeszcze w latach 60. ubiegłego stulecia przez Stanford Research Institute i upowszechnione w latach 80. przez Edwarda Freemana ([10], s. 303–314). Przy czym w zarządzaniu projektami zaczęło się ono pojawiać w latach 90. XX w. ([13], s. 170–194; [14], s. 215–239, [22], s. 111–126), a powszechną akceptację zyskało dopiero w bieżącym stuleciu ([3], s. 16–32; [6], s. 243–271; [21]; [24], s. 118–124).

Interesariuszami projektu są wszystkie osoby, grupy osób czy też całe organizacje, które wykazują zaangażowanie w projekt bądź przynajmniej są zainteresowane jego końcowym rezultatem. Do interesariuszy projektu należy zaliczyć m.in. ([9], s. 301–310; [15], s. 645–670; [21]):

- sponsora,
- kierownika projektu,
- zespół projektowy,
- klientów i użytkowników,
- dostawców i kooperantów,
- partnerów biznesowych,
- wewnętrzne jednostki organizacyjne,
- menedżerów funkcyjnych,
- instytucje i agendy rządowe,
- media,
- instytucje finansowe,
- lokalne społeczności.

Interesariuszy ze względu na ich umiejscowienie w stosunku do jednostki realizującej projekt można podzielić na wewnętrznych i zewnętrznych. Do wewnętrznych należą wszystkie osoby bezpośrednio zaangażowane w przebieg projektu, natomiast interesariusze zewnętrzni należą do grona osób bądź grupy instytucji, na które może mieć wpływ zarówno przebieg projektu, jak i jego końcowy rezultat.

Należy zauważyć, że interesariusze wewnętrzni w większości przypadków podejmują działania mające na celu wspieranie projektu, aby został zakończony

sukcesem. Interesariusze zewnętrzni natomiast zwykle dzielą się na zwolenników i przeciwników projektu. Klasycznym przykładem grupy często dążącej do porażki projektu są lokalne społeczności uważające, że wynik realizacji projektu negatywnie wpłynie na jakość ich życia (np. budowa lotniska w bliskiej okolicy lub elektrowni atomowej).

1.1. Interesariusze wewnętrzni

Interesariusze wewnętrzni są bardzo często utożsamiani z zasobami ludzkimi w projektach. Bezspornie to właśnie ta grupa osób jest największa wśród interesariuszy wewnętrznych projektu. Od lat 60. aż do lat 80. ubiegłego stulecia ich znaczenie dla organizacji było postrzegane wyłącznie poprzez umiejętności techniczne osób wykonujących przydzielone im zadania. W tym okresie bardzo często uczestnikami projektów byli specjaliści wykonujący przydzielone im zadania. Wiązało się to z faktem, że wówczas projekty były jednostkowymi przedsięwzięciami. A przedsiębiorstwa dokładnie planowały potrzebne zasoby i na tej podstawie przydzielały specjalistów do projektów. Nie występowały w tym czasie – bądź występowały sporadycznie – problemy związane z współdzieleniem zasobów czy też konkurowaniem różnych projektów w organizacjach. Dlatego też w stosunku do uczestników projektów stosowano metody rekrutacji mające na celu dobór osób o jak najlepszych kwalifikacjach w zakresie wykonywania poszczególnych zadań. Traktowanie ich jako jednego z zasobów powodowało, że ich rola w organizacji była w znacznej mierze odtwórcza.

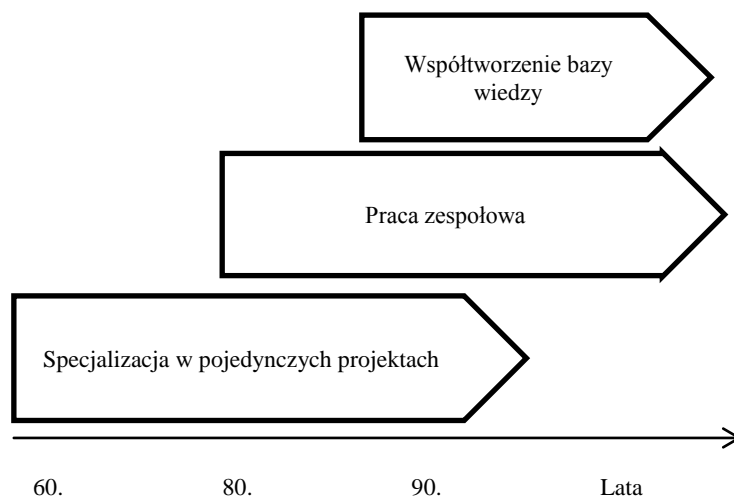
Ta sytuacja zmieniła się w latach 80. ubiegłego stulecia, kiedy to w większym stopniu zaczęto zwracać uwagę na miękkie aspekty w zarządzaniu projektami. Obok twardych metod i narzędzi [31] służących do realizacji pojedynczych zadań zaczęły być stosowane metody związane z pracą zespołową. Zwrócono większą uwagę na cechy interpersonalne osób biorących udział w projektach ([4], s. 198–211). Wzrosło znaczenie takich umiejętności, jak np. praca w grupie czy efektywna komunikacja ([26], s. 172–188).

Jeszcze większe przesunięcie środka ciężkości w kierunku miękkich technik nastąpiło w latach 90., kiedy to wyraźnie wzrosła liczba projektów wykonywanych w przedsiębiorstwach ([27], s. 305–315) i zwiększyło się znaczenie projektów dla całej organizacji ([19], s. 354–369; [29]; [30]; [33]). Zasoby ludzkie stały się wówczas dobrem bardzo często deficytowym, a praca zespołowa stanowiła powszechny element projektów ([16], s. 452–487). Interakcje pomiędzy specjalistami wykonującymi różne zadania stały się bardziej intensywne.

Zdecydowanie wzrosło znaczenie gromadzenia wiedzy projektowej w organizacjach ([11], s. 23–44; [5]; [31]), a osoby realizujące zadania w projektach zaczęły być postrzegane jako główne źródło wiedzy projektowej ([7], s. 285–292). Bardzo często oprócz zastosowania specjalistycznej wiedzy w projekcie równie ważne stało się ewidencjonowanie najlepszych praktyk w celu ich wykorzystania w przyszłych przedsięwzięciach ([22], [34]).

Na podstawie powyższych rozważań można zauważyć, że w ciągu ostatnich pięćdziesięciu lat nastąpił wzrost znaczenia wewnętrznych interesariuszy projektu dla realizacji przyszłych przedsięwzięć. Począwszy od lat 60. do lat 90. ubiegłego stulecia, specjalistyczna wiedza osób realizujących projekty była wykorzystywana wyłącznie w bieżących przedsięwzięciach. Natomiast od lat 90. XX w. zaczęto wprowadzać mechanizmy umożliwiające gromadzenie informacji na temat najlepszych praktyk celem ich zastosowania w późniejszych projektach ([28], s. 88–98). Tym samym zasoby ludzkie zaczęły pełnić funkcję współtwórców baz wiedzy projektowej, przez co zyskały większą uwagę organizacji. Istotnym elementem stała się efektywna komunikacja pomiędzy uczestnikami projektów, która jest obecnie nieodzowna zarówno w pracy zespołowej, jak i w procesie gromadzenia wiedzy projektowej ([17], s. 295–322), a także umiejętność doboru pracowników o odpowiednich kompetencjach i wiedzy do grupy realizującej dany projekt ([34], s. 939).

Zmiana ról interesariuszy wewnętrznych została przedstawiona na ryc. 1.



Ryc. 1. Nowe role interesariuszy wewnętrznych w ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat

Źródło: opracowanie własne.

1.2. Interesariusze zewnętrzni

Interesariusze zewnętrzni zostali dostrzeżeni w projektach dopiero w latach 90. ubiegłego stulecia. Dopiero od tego czasu zaczęto zwracać większą uwagę na ich wpływ na powodzenie projektu. Początkowo do grupy tej należały wyłącznie osoby bardzo często ściśle związane z projektem:

- sponsor projektu,
- klient,
- kadra kierownicza pionów funkcyjnych,

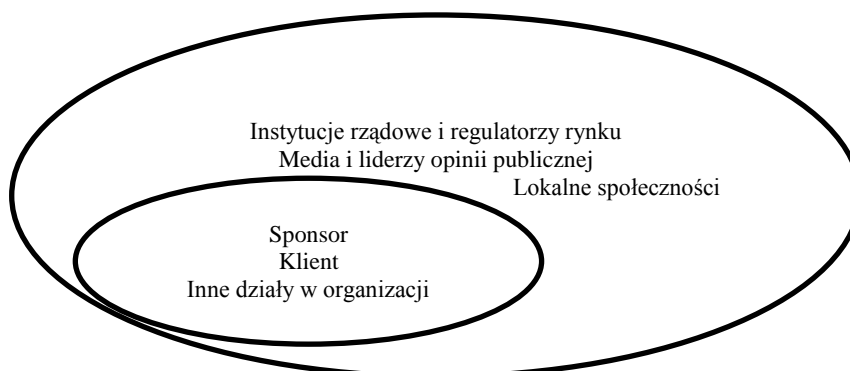
— naczelne kierownictwo organizacji.

Wraz z upływem czasu zaczęto dostrzegać, że grono osób, grup bądź instytucji, które są zainteresowane rezultatami projektu, może być znacznie szersze. Dlatego też jako interesariuszy zewnętrznych zaczęto coraz częściej postrzegać:

- instytucje finansowe,
- agendy rządowe,
- regulatorów rynku,
- media (telewizja, radio, prasa, portale internetowe),
- kreatorów opinii publicznej (w świecie realnym i wirtualnym),
- lokalne społeczności.

Szczególnie ważne było spostrzeżenie, że o ile wśród interesariuszy wewnętrznych występują głównie osoby wspierające powodzenie projektu, o tyle wśród interesariuszy zewnętrznych znajdują się osoby, grupy, instytucje mogące być zainteresowane porażką projektu. Dlatego też bardzo ważnym elementem procesu planowania każdego projektu stała się identyfikacja nie tylko grup interesariuszy, ale też ich potrzeb. Znając nastawienie poszczególnych interesariuszy do projektu, można przygotować plan zarządzania ich oczekiwaniami i starać się wpływać na ich potencjalne decyzje czy też działania.

Poszerzanie się grupy interesariuszy zewnętrznych projektu przedstawia ryc. 2.



Ryc. 2. Poszerzanie się grupy interesariuszy zewnętrznych w latach 1990–2010

Źródło: opracowanie własne.

Podsumowanie

Interesariusze projektu od zawsze mieli wpływ na powodzenie przedsięwzięć podejmowanych w przedsiębiorstwach. Przy czym należy zauważyć, że w latach 60. ubiegłego stulecia projekty były wykonywane przeważnie jako jednostkowe przedsięwzięcia, realizowane głównie z wykorzystaniem twardych metod, technik i narzędzi. Od osób zaangażowanych w projekty oczekiwano

głównie zastosowania wiedzy specjalistycznej przy wykonywaniu przydzielonych zadań. Przekazywanie informacji na zewnątrz przedsiębiorstwa o realizowanych projektach było znikome lub też nie było go wcale (należy nadmienić, że większość projektów w tym czasie była projektami branży zbrojeniowej). Dlatego też grono interesariuszy projektu było w tym czasie mocno zawężone. Identyfikowanie ich potrzeb i zarządzanie nimi nie nastęczało większych problemów.

W latach 80. i 90. XX w., wraz z upowszechnieniem się zarządzania projektami w przedsiębiorstwach różnych branż, grono interesariuszy znacznie się powiększyło. Niebagatelny wpływ na ten fakt miało gwałtowne zwiększenie się liczby projektów realizowanych przez przedsiębiorstwa. Spowodowało to znaczny wzrost interakcji międzyludzkich w środowiskach wieloprojektowych. Równocześnie przepływ informacji o projektach realizowanych w przedsiębiorstwach stał się bardziej intensywny i zaczął obejmować coraz to szersze grupy osób i instytucji. Coraz częściej lokalne społeczności zaczęły wyrażać swoje opinie na temat przedsięwzięć realizowanych przez organizacje, szczególnie tych realizowanych w ich bezpośrednim otoczeniu. Powyższe spowodowało, że wpływ interesariuszy na przebieg projektu oraz jego końcowy sukces znacznie się zwiększył. W niektórych rodzajach projektów, np. tzw. społecznie wrażliwych, to postawa interesariuszy zewnętrznych projektu może być kluczowa dla jego powodzenia, nie zaś umiejętności techniczne osób realizujących projekt.

Poszerzone zostały też role interesariuszy wewnętrznych. Początkowo ograniczały się one do zastosowania wiedzy specjalistycznej w pojedynczych przedsięwzięciach, aby następnie ewoluować w kierunku współtworzenia baz wiedzy projektowej. Dlatego też obecnie na znaczeniu zyskują szczególnie umiejętności związane z właściwym rozpoznaniem potrzeb interesariuszy wewnętrznych projektu oraz ich zaspokajaniem i podejmowaniem działań mających niwelować negatywne postawy interesariuszy zewnętrznych oraz wzmacniać ich postawy pożądane.

Przeprowadzone rozważania pozwalają na wskazanie dalszych kierunków badań empirycznych. Powinny one obejmować przede wszystkim nowe grupy interesariuszy i określenie ich wpływu na zarządzanie projektami. Należy też szerzej rozpoznać znaczenie interesariuszy w procesie budowania bazy wiedzy projektowej. Wskazane jest też poszerzenie badań o aspekty dziedzinowe, takie jak na przykład zarządzanie ryzykiem, czy też przedsięwzięcia innowacyjne. Ponadto, wraz z dynamicznym rozwojem nowych metod w zarządzaniu projektami należałoby przeprowadzić rozważania, czy dotychczas stosowane podejścia są w dalszym ciągu aktualne dla grupy metodyk określanych jako zwinne, adaptacyjne oraz iteracyjne.

Literatura

- [1] Adler P., Heckscher C., Prusak L., *Building a Collaborative Enterprise*, „Harvard Business Review” 2011, 89 (7–8).

-
- [2] Arthur M.B., DeFillippi R.J., Jones C., *Project-based Learning as the Interplay of Career and Company Non-financial Capital*, „Management Learning” 2001, 32 (1).
- [3] Beringer C., Jonas D., Gemunden H.G., *Establishing Project Portfolio Management: An Exploratory Analysis of the Influence of Internal Stakeholders' Interactions*, „Project Management Journal” 2012, 43 (6); <http://dx.doi.org/10.1002/pmj.21307>.
- [4] Chen C.H.V., Li H.H., Tang Y.Y., *Transformational Leadership and Creativity: Exploring the Mediating Effects of Creative Thinking and Intrinsic Motivation*, „International Journal of Management and Enterprise Development” 2009, 6 (2).
- [5] Czermański A., Czerska M., Nogalski B., Rutka R., Apanowicz A. (red.), *Zarządzanie organizacjami*, TNOiK, Toruń 2001.
- [6] Daigneault P.-M., Jacob S., Tremblay J., *Measuring Stakeholder Participation in Evaluation: An Empirical Validation of the Participatory Evaluation Measurement Instrument (PEMI)*, „Evaluation Review” 2012, 36 (4); <http://dx.doi.org/10.1177/0193841X12458103>.
- [7] Do Q., Cook S., Campbell P., Scott W., Robinson K., Power W. et al., *Requirements for a Metamodel to Facilitate Knowledge Sharing between Project Stakeholders*, „Conference on Systems Engineering Research” 2012, 8; <http://dx.doi.org/10.1016/j.procs.2012.01.059>.
- [8] Dym C.L., Agogino A.M., Eris O., Frey D.D., Leifer L.J., *Engineering Design Thinking, Teaching, and Learning*, „Journal of Engineering Education” 2005, 94 (1); <http://dx.doi.org/10.1002/j.2168-9830.2005.tb00832.x>.
- [9] Elias A.A., Cavana R.Y., Jackson L.S., *Stakeholder Analysis for R&D Project Management*, „R & D Management” 2002, 32 (4).
- [10] Freeman E., Martin K., Parmar B., *Stakeholder Capitalism*, „Journal of Business Ethics” 2007, 74 (4).
- [11] Gasik S., *A Model of Project Knowledge Management*, „Project Management Journal” 2011, 42 (3); <http://dx.doi.org/10.1002/pmj.20239>.
- [12] Guinan P.J., Coopridge J.G., Faraj S., *Enabling Software Development Team Performance During Requirements Definition: A Behavioral Versus Technical Approach*, „Information Systems Research” 1998, 9 (2); <http://dx.doi.org/10.1287/isre.9.2.101>.
- [13] Jermier J.M., Slocum Jr. J.W., Fry L.W., Gaines J., *Organizational Subcultures in a Soft Bureaucracy: Resistance Behind The Myth and Facade of an Official Culture*, „Organization Science” 1991, 2 (2).
- [14] Kirsch L.J., *Portfolios of Control Modes and IS Project Management*, „Information Systems Research” 1997, 8 (3).
- [15] Leach W.D., Pelkey N.W., Sabatier P.A., *Stakeholder Partnerships as Collaborative Policymaking: Evaluation Criteria Applied to Watershed*

- Management in California and Washington*, „Journal of Policy Analysis and Management” 2002, 21 (4).
- [16] Matczewski A., *Zarządzanie projektami*, [w:] Piotrowski W., Koźmiński A.K. (red.), *Zarządzanie. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010.
- [17] Merminod V., Rowe F., *How does PLM Technology Support Knowledge Transfer and Translation in New Product Development? Transparency and Boundary Spanners in an International Context*, „Information and Organization” 2012, 22 (4).
- [18] Nord J.H., Nord G.D., Cormack S., Cater-Steel A., *An Investigation of the Effect of Information Technology (IT) Culture on the Relationship Between IT and Business Professionals*, „International Journal of Management and Enterprise Development” 2007, 4 (3).
- [19] Nowosielski S., *Dojrzałość procesowa a wyniki ekonomiczne organizacji*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2012, (264).
- [20] Pan G.S.C., *Information Systems Project Abandonment: a Stakeholder Analysis*, „International Journal of Information Management” 2005, 25 (2).
- [21] PMI, *A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide) – Fifth Edition*, USA: Project Management Institute (PMI), Newtown Square 2013.
- [22] Relich M., Bzdyra K., *Estimating New Product Success with the Use of Intelligent Systems*, „Foundations of Management” 2014, 6 (2).
- [23] Shenhar A.J., Tishler A., Dvir D., Lipovetsky S., Lechler T., *Refining the Search for Project Success Factors: A Multivariate, Typological Approach*, „R&D Management” 2002, 32 (2); <http://dx.doi/10.1111/1467-9310.00244>.
- [24] Sołtysik A., Kostrubała S., Sołtysik-Piorunkiewicz A., Stanek S., *Wspieranie procesu rekrutacji pracowników w przedsiębiorstwie z wykorzystaniem systemów wieloagentowych*, [w:] Knosala R. (red.), *Innowacje w zarządzaniu i inżynierii produkcji. Część XII: Kształcenie kadr w zakresie zarządzania i inżynierii produkcji ze szczególnym uwzględnieniem innowacyjności*, Oficyna wydawnicza PTZP, Opole 2012.
- [25] Sparrevik M., Ellen G.J., Duijn M., *Evaluation of Factors Affecting Stakeholder Risk Perception of Contaminated Sediment Disposal in Oslo Harbor*, „Environmental Science & Technology” 2011, 45 (1); <http://dx.doi.org/10.1021/es100444t>.
- [26] Spałek S., *The Role of Project Management Office in the Multi-Project Environment*, „International Journal of Management and Enterprise Development” 2012, 12 (2); <http://dx.doi.org/10.1504/IJMED.2012.047891>.
- [27] Spałek S., *Dzielenie się wiedzą projektową w polskich przedsiębiorstwach. Zarys problematyki*, „Zarządzanie i Finanse, Journal of Management and Finance” 2013, 11 (1 Part 2).

- [28] Spalek S., *Improving Industrial Engineering Performance through a Successful Project Management Office*, „Inzinerine Ekonomika – Engineering Economics” 2013, 24 (2); <http://dx.doi.org/10.5755/j01.ee.24.2.3087>.
- [29] Spalek S., *Dojrzałość przedsiębiorstwa w zarządzaniu projektami*, Monografia nr 513, Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, Gliwice 2013.
- [30] Stabryła A., Woźniak K. (red.), *Determinanty potencjału rozwoju organizacji*, Mfiles.pl, Kraków 2012.
- [31] Suszyński C., *Przedsiębiorstwo. Wartość. Zarządzanie*, PWE, Warszawa 2007.
- [32] Trocki M., Bukłaha E., Grucza B., Juchniewicz M., Metelski W., Wyrozębski P. (red.), *Nowoczesne zarządzanie projektami*, PWE, Warszawa 2012.
- [33] Trocki M., *Organizacja projektowa*, PWE, Warszawa 2014.
- [34] Wyrozębski P., Juchniewicz M., Metelski W., *Wiedza, dojrzałość, ryzyko w zarządzaniu projektami*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2012.

The importance and role of stakeholders in project management

Summary: The article presents the increasing importance of project stakeholders within a fifty year time frame. Based on the literature review the assumed division (internal and external stakeholders), the roles of stakeholders and their influence on project success are discussed. Furthermore, the significance of Stakeholder Management is outlined in the context of intensive interactions which exist in multi-project environments and new research directions are proposed.

Keywords: Project Management, stakeholders, success, influence, literature review.

Marcin SPYCHAŁA

Joanna SPYCHAŁA

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Projekty hybrydowe partnerstwa publiczno-prywatnego w Polsce

Synopsis: Formuła PPP stosowana jest coraz częściej w połączeniu z finansowaniem unijnym, w ramach tzw. projektów hybrydowych. Środki unijne stanowią ważne uzupełnienie środków finansowych pozyskanych przez partnera prywatnego na projekt PPP, a perspektywa finansowa 2014–2020 może być przełomem dla projektów hybrydowych. W artykule postanowiono zweryfikować hipotezę, według której projekty hybrydowe stanowią nowość i nie są jeszcze powszechne w polskiej gospodarce. Dane empiryczne zaczerpnięto z Bazy projektów hybrydowych Platformy Partnerstwa Publiczno-Prywatnego.

Słowa kluczowe: partnerstwo publiczno-prywatne, projekty hybrydowe, fundusze unijne.

Wprowadzenie

Partnerstwo publiczno-prywatne (PPP) upowszechniło się na świecie relatywnie niedawno. W Polsce formuła PPP coraz częściej jest stosowana w połączeniu z finansowaniem unijnym, w ramach tzw. projektów hybrydowych. Celem opracowania jest przedstawienie zagadnień projektów hybrydowych w odniesieniu do projektów partnerstwa publiczno-prywatnego. Aby zrealizować powyższy cel, w opracowaniu omówiono istotę partnerstwa publiczno-prywatnego oraz przedstawiono fundusze unijne dostępne w Polsce w latach 2007–2013. Ponadto w opracowaniu podjęto próbę scharakteryzowania realizowanych oraz planowanych do realizacji projektów hybrydowych partnerstwa publiczno-prywatnego w Polsce. W artykule postanowiono zweryfikować hipotezę, według której projekty hybrydowe stanowią nowość i nie są jeszcze powszechne w polskiej gospodarce.

Celowi artykułu została podporządkowana jego treść oraz układ. Najpierw przedstawiono w nim specyfikę projektów PPP, a następnie przeprowadzono analizę zrealizowanych projektów hybrydowych w Polsce. Dane empiryczne za-

czerpnięto z Bazy projektów hybrydowych Platformy Partnerstwa Publiczno-Prywatnego.

1. Partnerstwo publiczno- prywatne

Pierwsze przypadki współpracy sektora publicznego i sektora prywatnego w zakresie świadczenia usług publicznych na większą skalę miały miejsce w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej w latach 60. XX wieku, natomiast termin partnerstwa publiczno- prywatnego (*public-private partnership*) zaczął być używany w USA już w latach 40. [5]. Z kolei w Europie, zarówno pojęcie partnerstwa publiczno- prywatnego, jak i kryjąca się pod nim metoda wykonywania zadań publicznych zaczęły być stosowane na większą skalę dopiero z nastaniem ostatniej dekady ubiegłego stulecia [2].

1.1. Istota partnerstwa publiczno- prywatnego

Najogólniej PPP można zdefiniować jako współpracę podmiotów prywatnego i publicznego w zakresie wykonywania zadań publicznych. PPP może być rozumiane w wąskim lub szerokim znaczeniu [2]. W wąskim (ściśłym) znaczeniu jest to szczególna forma współpracy sektora publicznego z podmiotami prywatnymi, mająca na celu zaspokajanie określonych potrzeb publicznych, spełniających warunki sformułowane w obowiązujących regulacjach prawnych. W szerokim znaczeniu jest ono utożsamiane ze wszelkimi formami długoterminowej współpracy sektora publicznego z podmiotami prywatnymi służącymi zaspokajaniu odpowiednich potrzeb publicznych.

PPP charakteryzuje się następującymi specyficznymi cechami [1]:

- długoterminowym charakterem współpracy między podmiotem publicznym i partnerem prywatnym, podejmowanej w celu realizacji przedsięwzięć umożliwiających rozwój infrastruktury publicznej („obiekty”) oraz świadczenie usług publicznych z wykorzystaniem tej infrastruktury;
- podziałem zadań oraz ryzyka między sektor publiczny i sektor prywatny, uwzględniającym interesy podmiotu publicznego i partnera prywatnego;
- realizacją inwestycji przez specjalnie w tym celu powoływane podmioty – spółki specjalnego przeznaczenia (*Special Vehicle Purpose, SPV*);
- pozostawieniem własności obiektu w rękach publicznych lub przekazaniem tej własności do sektora publicznego po zakończeniu czasu trwania umowy o PPP.

PPP pozwala każdej ze stron osiągnąć zamierzony cel. Celem podmiotów publicznych jest zaspokajanie potrzeb zbiorowych (cel społeczny), natomiast partnerzy prywatni oczekują stopy zwrotu z inwestycji na satysfakcjonującym ich poziomie (cel komercyjny). Osiągnięcie przez strony umowy o PPP tak różnych celów jest możliwe dzięki odpowiedniemu podziałowi zadań i ryzyk zwią-

zanych z danym przedsięwzięciem pomiędzy podmiotem publicznym i partnerem prywatnym [2].

1.2. Zalety i wady oraz bariery rozwoju partnerstwa publiczno-prywatnego

Najważniejszą przesłanką przemawiającą za błyskawicznym tempem wzrostu liczby przedsięwzięć realizowanych w formule PPP jest fakt, iż sektor finansów publicznych nie jest zobligowany do ich finansowania [4]. Jeśli zatem dana inwestycja nie jest dla niego obciążeniem, sektor ten może realizować inne inwestycje, dotąd niemożliwe do przeprowadzenia bądź odkładane w czasie. Argumentów za PPP jest wiele. Przede wszystkim partnerstwo to cechuje wyższa efektywność gospodarowania, która przy wykorzystaniu odpowiednich mechanizmów rynkowych powinna prowadzić do obniżania cen usług. PPP przynosi również korzyści wynikające z doświadczeń sektora prywatnego w projektowaniu i wykonywaniu przedsięwzięć, świadczeniu usług oraz zarządzaniu. Są one najczęściej specjalistycznie i kompleksowe, leżące poza zakresem doświadczeń sektora publicznego [1].

Pomimo wielu zalet należy jednak mieć na uwadze, iż PPP wiąże się z koniecznością poniesienia znacząco wyższych kosztów transakcyjnych i ryzyka wystąpienia kosztów agencyjnych na skutek asymetrii informacji, jak również generalnie osłabia pozycję negocjacyjną władz publicznych [1]. Ponadto PPP stwarza dogodne warunki do różnego rodzaju nadużyć, prowadzących na ogół do wygenerowania przez podmioty prywatne nieuzasadnionych zysków. Zjawisku temu towarzyszy z reguły brak odpowiedniego zabezpieczenia interesu publicznego. Odbywa się to zatem ze szkodą dla korzyści sektora publicznego, w związku z czym jest wysoce niepożądane. Uniknięciu tego typu okoliczności sprzyja stosowanie przejrzystych procedur oraz przestrzeganie tak zwanych dobrych praktyk [2].

Do głównych przyczyn niezadowolającego rozwoju PPP należy zaliczyć brak wzajemnego zaufania przedstawicieli świata gospodarczego i władz publicznych, niesprzyjające przepisy prawne oraz brak docelowej strategii rozwoju infrastruktury w Polsce, określającej między innymi udział kapitału prywatnego w finansowaniu rozbudowy tej infrastruktury [1]. Jedną z głównych przeszkód w rozwoju PPP w Polsce jest także brak wiedzy na temat tego partnerstwa oraz dostępnych rozwiązań. S. Wikariak do barier rozwoju PPP zalicza ponadto [8]: brak wykwalifikowanych pracowników w sektorze publicznym, brak zainteresowania sektora prywatnego, podejrzenia o korupcję, silny opór społeczny, brak specjalistów i doradców w zakresie PPP oraz wysokie koszty analiz wstępnych.

2. Fundusze unijne okresu programowania 2007–2013

W perspektywie finansowej 2007–2013 w ramach polityki spójności uruchomiono dwa fundusze strukturalne – Europejski Fundusz Rozwoju Regional-

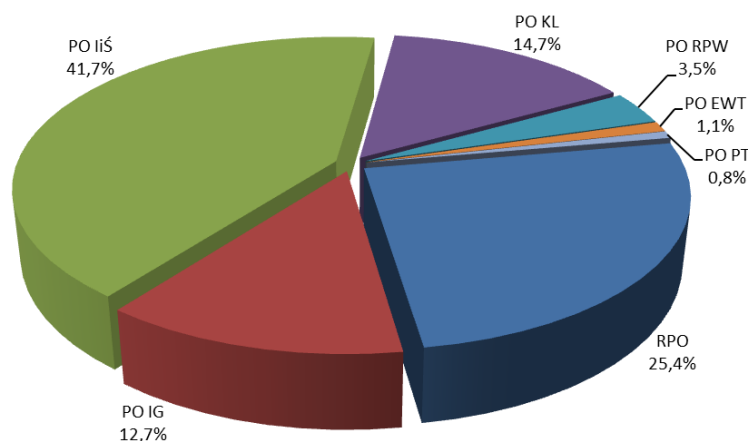
nego (EFRR) i Europejski Fundusz Społeczny (EFS) oraz instrument – Fundusz Spójności (FS). W celu realizacji w latach 2007–2013 w Polsce unijnej polityki spójności opracowane zostały Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia (NSRO).

2.1. Charakterystyka ogólna

Cele założone w NSRO realizowane są z wykorzystaniem środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego i Funduszu Spójności, a instrumentem ich realizacji są Programy Operacyjne (PO). Programy Operacyjne o charakterze ogólnokrajowym zarządzane są przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego (MRR), natomiast Regionalne Programy Operacyjne (RPO) – przez województwa samorządowe.

Ryc. 1 prezentuje strukturę finansowania Programów Operacyjnych w ramach polityki spójności perspektywy finansowej 2007–2013. Szczegółowy podział środków funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności na Programy przedstawia się następująco [6]:

- 16 Regionalnych Programów Operacyjnych – 17,2 mld euro (co stanowi 25,4% całości środków wspólnotowych przeznaczonych na realizację NSRO),
- PO Innowacyjna Gospodarka – 8,6 mld euro (12,7%),
- PO Infrastruktura i Środowisko – 28,3 mld euro (41,7%),
- PO Kapitał Ludzki – 10,0 mld euro (14,7%),
- PO Rozwój Polski Wschodniej – 2,3 mld euro (3,5%),
- PO Europejskiej Współpracy Terytorialnej – 0,7 mld euro (1,1%),
- PO Pomoc Techniczna – 0,5 mld euro (0,8%).



Ryc. 1. Podział funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności na Programy Operacyjne w latach 2007–2013

Źródło: opracowanie własne na podstawie [6].

Łączna kwota środków zaangażowanych na realizację NSRO w okresie programowania 2007–2013 wynosi 85,6 mld euro, z czego 67,3 mld euro pochodzi ze środków wspólnotowych, 11,9 mld euro stanowią krajowe środki publiczne, a około 6,4 mld euro jest zaangażowanych przez podmioty prywatne [6].

2.2. Programy Operacyjne

Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka (PO IG) to jeden z sześciu krajowych programów NSRO. Jego głównym celem jest rozwój polskiej gospodarki w oparciu o innowacyjne rozwiązania w przedsiębiorstwach. PO IG skierowany jest przede wszystkim do przedsiębiorców zamierzających realizować innowacyjne projekty oraz prace badawcze i rozwojowe, wdrażać nowoczesne technologie informacyjne i komunikacyjne, a także realizować inwestycje o istotnym znaczeniu dla gospodarki. Inwestycje w ramach PO IG mogą być realizowane przez przedsiębiorstwa, jak również wysoko specjalistyczne ośrodki innowacyjności, jednostki naukowo-badawcze, instytucje otoczenia biznesu oraz ich sieci, a także jednostki administracji centralnej.

Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko (PO IiŚ) jest największym w historii Unii Europejskiej programem operacyjnym. Głównym celem PO IiŚ jest podniesienie atrakcyjności inwestycyjnej Polski i jej regionów poprzez działania sprzyjające ochronie środowiska, zdrowia, jak również poprzez rozwój infrastruktury technicznej oraz przedsięwzięcia sprzyjające zachowaniu tożsamości kulturowej i rozwijaniu spójności terytorialnej.

Program Operacyjny Kapitał Ludzki (PO KL) jest jedynym programem w perspektywie 2007–2013 finansowanym ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego. PO KL jest realizowany na poziomie centralnym oraz regionalnym. W ramach komponentu centralnego środki są przeznaczone głównie na wsparcie efektywności struktur i systemów instytucjonalnych, natomiast środki w ramach komponentu regionalnego służą przede wszystkim wsparciu osób i grup społecznych.

Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej (PO RPW) jest dodatkowym elementem wsparcia ze środków EFRR najbiedniejszych regionów, wykazujących się najniższym PKB na mieszkańca w poszerzonej w 2005 roku Unii Europejskiej (UE-25). Regiony te to pięć województw Polski Wschodniej: lubelskie, podkarpackie, podlaskie, świętokrzyskie i warmińsko-mazurskie. Intencją PO RPW jest zahamowanie tendencji stagnacyjnych, decydujących o marginalizacji i peryferyjności województw Polski Wschodniej oraz pobudzenie czynników wzrostu w tych województwach.

Środki finansowe na obsługę procesu realizacji NSRO gwarantuje Program Operacyjny Pomoc Techniczna (PO PT), zapewnia on także ciągłość programowania interwencji strukturalnych oraz informację i promocję operacji funduszy strukturalnych. Głównym celem PO PT jest zapewnienie sprawnego oraz efektywnego przebiegu realizacji NSRO. Ponadto w ramach odrębnego celu polityki

spójności Unii Europejskiej – Europejskiej Współpracy Terytorialnej (EWT) – realizowana jest w latach 2007–2013 współpraca w wymiarze transgranicznym, transnarodowym i międzyregionalnym.

Obok programów operacyjnych realizowanych na szczeblu krajowym, na poziomie regionalnym funkcjonuje 16 Regionalnych Programów Operacyjnych (RPO). Założenia RPO mają odpowiadać planom rozwojowym poszczególnych województw. Samorządy województw otrzymały szerokie kompetencje w zakresie zarządzania i realizacji Programów. RPO umożliwiają pozyskanie wsparcia na inwestycje związane z rozwojem przedsiębiorczości, rozwojem infrastruktury zdrowotnej, edukacyjnej, turystyką, rozwojem miast, społeczeństwem informacyjnym oraz promocją regionu [3].

Regionalne Programy Operacyjne, zgodnie z zasadą subsydiarności, stanowią przykład decentralizacji zarządzania procesami rozwojowymi. Dzięki zastosowaniu takiego rozwiązania możliwa jest identyfikacja potrzeb społecznych na jak najniższym szczeblu, po to aby działania zawarte w RPO odpowiadały planom rozwoju każdego województwa z osobna [7].

3. Rola środków unijnych w finansowaniu projektów partnerstwa publiczno-prywatnego

Projekty PPP w ramach dostępnych modeli współpracy można finansować na różne sposoby. W ich finansowaniu coraz większe znaczenie odgrywiają środki pochodzące z budżetu ogólnego Unii Europejskiej.

Zgodnie z wytycznymi Komisji Europejskiej, doceniającej PPP oraz wspierającej jego rozwój, podmioty publiczne powinny ubiegać się o dofinansowanie ze środków unijnych jedynie tych przedsięwzięć PPP, które spełniają następujące kryteria [2]:

- PPP w porównaniu z innymi metodami realizacji danego przedsięwzięcia prowadzi do uzyskania dodatkowych korzyści,
- PPP pozwala na efektywną realizację danego przedsięwzięcia,
- PPP pozwala osiągnąć cele wszystkim zaangażowanym stronom.

Komisja Europejska, której głównym celem jest ochrona interesu publicznego, akcentuje także konieczność wykorzystania unijnych dotacji w sposób zapewniający równowagę między zwiększaniem zysków sektora prywatnego oraz korzyści społecznych. Z tego też względu wskazane jest, aby dofinansowanie PPP ze źródeł unijnych odpowiadało rzeczywistym potrzebom realizowanych przedsięwzięć, a nie prowadziło jedynie do zwiększania korzyści partnerów prywatnych [2].

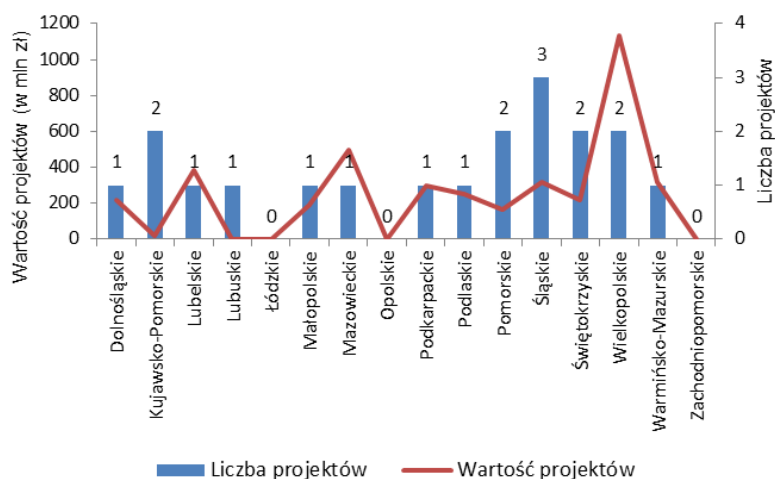
Fundusze strukturalne zapewniają refundację jedynie części planowanych nakładów, ujętych jako koszty kwalifikowalne projektu. Do pełnej realizacji przedsięwzięcia niezbędne są także nakłady określone jako koszty niekwalifikowalne. Dlatego też beneficjenci ubiegający się o współfinansowanie z Unii

Europejskiej są zobowiązani udokumentować pełną zdolność do realizacji projektu we wszystkich jego fazach [1].

Połączenie złożonego trybu przygotowania PPP ze zbiurokratyzowaną oraz pracochłonną procedurą ubiegania się o dofinansowanie z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej jest niezwykle trudne, zwłaszcza że doświadczenia dotyczące projektów partnerstwa objętych unijnym dofinansowaniem nie są, jak dotąd, bogate [2]. Ponieważ PPP współfinansowane z funduszy europejskich uzupełnionych finansowaniem z innych źródeł publicznych sprzyja optymalizacji wykorzystania unijnych dotacji oraz zwiększaniu efektywności realizowanych przedsięwzięć, w przyszłości należy oczekiwać wzrostu liczby inwestycji publicznych realizowanych w formule partnerstwa, współfinansowanych ze środków europejskich [2].

4. Projekty hybrydowe w Polsce

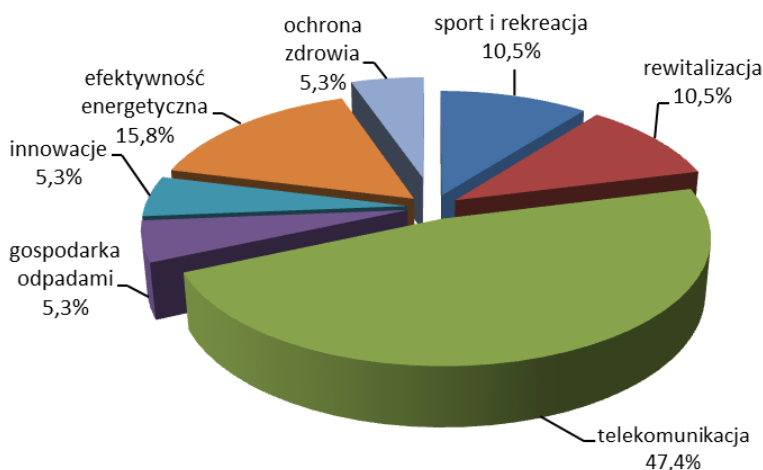
Udokumentowanie stanu projektów hybrydowych PPP w Polsce danymi liczbowymi jest zadaniem niezwykle trudnym. Statystyki dotyczące liczby i wartości realizowanych projektów są lakoniczne, fragmentaryczne, z reguły mają nieoficjalny charakter. Ponadto, dane o projektach PPP różnią się w zależności od ośrodka dokonującego takiego badania. W opracowaniu posłużono się danymi o przedsięwzięciach hybrydowych PPP zebranych przez Departament Wsparcia Projektów Partnerstwa Publiczno-Prywatnego w Ministerstwie Rozwoju Regionalnego. Pod uwagę wzięto projekty realizowane, ogłoszone lub planowane do realizacji według stanu na lipiec 2013 r.



Ryc. 2. Wartość oraz liczba projektów hybrydowych PPP w Polsce (stan na lipiec 2013 r.)

Źródło: opracowanie własne na podstawie [9].

W okresie programowania 2007–2013 zidentyfikowano w Polsce 19 projektów hybrydowych o łącznej wartości 3995 mln zł [9]. Szesnaście projektów o wartości 3709 mln zł posiada podpisane umowy o dofinansowanie i są one najbardziej zaawansowane pod względem wyboru partnera prywatnego. Kolejne 3 projekty (o wartości 286 mln zł), z uwagi na brak decyzji dotyczącej przyznania dofinansowania, są obecnie w fazie koncepcyjnej. Najwięcej projektów hybrydowych PPP realizowanych jest w województwie śląskim – 3. Po 2 projekty hybrydowe realizowane są w województwach: kujawsko-pomorskim, pomorskim, świętokrzyskim i wielkopolskim. W trzech województwach: łódzkim, opolskim i zachodniopomorskim nie planowano dotąd realizacji projektów hybrydowych PPP.



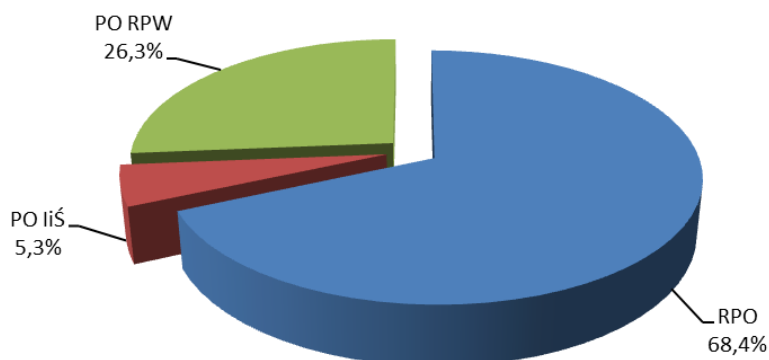
Ryc. 3. Struktura projektów hybrydowych PPP według sektorów w Polsce (stan na lipiec 2013 r.)

Źródło: opracowanie własne na podstawie [9].

Pod względem wartości projektów PPP zdecydowanym liderem jest województwo wielkopolskie. Realizowane są na jego obszarze dwa projekty: System Gospodarki Odpadami dla Miasta Poznania o wartości 724,8 mln zł oraz Budowa Wielkopolskiej Sieci Szerokopasmowej 407,1 mln zł [9]. Ponadto w województwie mazowieckim realizowany jest projekt Internet dla Mazowsza o wartości 493,3 mln zł.

Ryc. 3 przedstawia przedsięwzięcia hybrydowe PPP w podziale na sektory. Dziewięć projektów o wartości 2757 mln zł związanych jest z sektorem telekomunikacyjnym i stanowi zdecydowaną większość projektów z przyznanym dofinansowaniem unijnym (47,4% wszystkich projektów hybrydowych). Ich realizacja pozwoli w pełni osiągnąć cele zakładane w Programie Operacyjnym Rozwój Polski Wschodniej oraz w Regionalnych Programach Operacyjnych Województwa Wielkopolskiego, Dolnośląskiego, Małopolskiego oraz Mazowieckie-

go. Ponadto 3 projekty (15,8%) realizowane są w zakresie efektywności energetycznej, po 2 w sektorach: sportu i rekreacji oraz rewitalizacji, a po 1 w obszarach: innowacji, ochrony zdrowia i gospodarki odpadami.



Ryc. 4. Struktura projektów hybrydowych PPP według Programów Operacyjnych, z których pochodzą środki unijne (stan na lipiec 2013 r.)

Źródło: opracowanie własne na podstawie [9].

Ryc. 4 przedstawia projekty hybrydowe PPP w podziale na Programy Operacyjne, z których pochodzą środki unijne. Najwięcej przedsięwzięć hybrydowych realizowanych jest w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych (13 projektów, co stanowi 68,4% wszystkich zidentyfikowanych przedsięwzięć hybrydowych). Ponadto 5 projektów hybrydowych (26,3%) realizowanych jest w ramach Programu Operacyjnego Rozwój Polski Wschodniej, a tylko 1 – ale o największej wartości – w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko.

Podsumowanie

Wykorzystanie środków unijnych w finansowaniu przedsięwzięć PPP jest dla podmiotów publicznych źródłem wielu oszczędności. Umożliwia bowiem zmniejszenie regularnych płatności sektora publicznego na rzecz prywatnych partnerów z krajowych środków publicznych, przyjmujących na przykład formę dopłat do opłat pobieranych przez inwestora prywatnego za świadczone usługi w okresie obowiązywania umowy będącej podstawą prowadzonej współpracy [2]. Mimo iż projekty hybrydowe nie są jeszcze powszechne w praktyce gospodarczej, to z każdym rokiem wzrasta liczba przedsięwzięć realizowanych w takiej formule. W związku z powyższym należy się spodziewać wzrostu znaczenia projektów hybrydowych w najbliższych latach, zwłaszcza w procesie wydatkowania środków unijnych okresu programowania 2014–2020.

Literatura

- [1] Brzozowska K., *Partnerstwo publiczno-prywatne w Europie. Cele, uwarunkowania, efekty*, CeDeWu, Warszawa 2010, s. 30.
- [2] Cenkiem A., *Partnerstwo publiczno-prywatne jako metoda wykonywania zadań publicznych*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011, s. 38–40.
- [3] Gajewska M., Sokół A., Staśkiewicz A., *Fundusze Unii Europejskiej dla przedsiębiorców 2007–2013. Dotacje i środki pomocowe*, CeDeWu, Warszawa 2012, s. 90.
- [4] Mikołajczyk D.P., *Teoretyczne aspekty partnerstwa publiczno-prywatnego – zalety, wady, bariery rozwoju w Polsce oraz związek z ideą nowego zarządzania publicznego, prywatyzacji i zamówień publicznych*, [w:] Rutkowski J. (red.), *Partnerstwo publiczno-prywatne – warunki i wybrane obszary jego funkcjonowania*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2010, s. 112.
- [5] Moszoro M., *Partnerstwo publiczno-prywatne w monopolach naturalnych w sferze użyteczności publicznej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2005, s. 30.
- [6] *Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007–2013*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2007, s. 115–123.
- [7] Tkaczyński J.W., Świstak M., *Encyklopedia polityki regionalnej i funduszy europejskich*, C.H. Beck, Warszawa 2013, s. 458–460.
- [8] Wikariak S., *Gminy chcą korzystać z nowych przepisów*, „Rzeczpospolita”, 6–7 czerwca 2009, s. B5.
- [9] Platforma Partnerstwa Publiczno-Prywatnego, *Baza projektów hybrydowych*, http://www.ppp.gov.pl/Laczenie/Documents/20130710_Baza_Projektow_Hybrydowych.pdf.

The hybrid projects of public-private partnerships in Poland

Summary: The PPP formula is more and more often used in a connection with the financing of the EU, in the framework of the hybrid projects. EU funds are an important addition to the financial measures taken by the private partner in the PPP project and the EU financial perspective 2014–2020 could be a breakthrough for the hybrid projects.

Keywords: public-private partnership, hybrid projects, EU funds.

Joanna SPYCHAŁA

Marcin SPYCHAŁA

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Realizacja polityki fiskalnej w warunkach kryzysu gospodarczego

Synopsis: Istotą opracowania jest analiza możliwości stosowania polityki fiskalnej w łagodzeniu skutków globalnego kryzysu gospodarczego. Problem ten jest ważny, gdyż realizacja określonych celów społeczno-ekonomicznych musi odbywać się przy zapewnieniu stabilności finansów publicznych w średnim i długim okresie. W pracy przyjęto założenie, iż specyficzne warunki gospodarcze będące skutkiem załamania gospodarczego wymuszają eskalację stosowania instrumentów polityki fiskalnej, w tym głównie narzędzi o charakterze uznaniowym (dyskrecjonalnym). Celem artykułu jest omówienie funkcji polityki fiskalnej oraz porównanie aktywnej i pasywnej polityki fiskalnej. W pracy wyjaśniono również znaczenie globalnego kryzysu gospodarczego w sposobie prowadzenia odpowiedzialnej polityki fiskalnej. Praca ma charakter teoretyczny.

Słowa kluczowe: polityka fiskalna, kryzys gospodarczy, stabilizatory koniunktury.

Wprowadzenie

Z ekonomicznego punktu widzenia celem każdego państwa jest utrzymanie wysokiego i stabilnego wzrostu gospodarczego, który jest niezbędnym warunkiem dobrobytu społeczeństwa. W praktyce gospodarczej zamierzenia te można osiągnąć przy wykorzystaniu instrumentów polityki fiskalnej i monetarnej. W artykule analizie poddane zostaną wyłącznie te pierwsze. Wynika to z faktu, iż gwałtowne załamanie aktywności gospodarczej w wyniku kryzysu oraz ograniczona skuteczność polityki pieniężnej w pobudzaniu koniunktury zwróciły ponownie uwagę na funkcję stabilizacyjną polityki fiskalnej.

1. Istota i funkcje polityki fiskalnej

Polityka fiskalna jest elementem polityki finansowej państwa, realizowanej poprzez system finansów publicznych. Finanse publiczne, obejmujące groma-

dzenie i rozdysponowanie zasobów pieniężnych, stanowią ważny przejaw interwencji państwowej, polegającego na zaspokajaniu zbiorowych potrzeb społecznych głównie za pośrednictwem budżetu państwa. Potrzeby te zaspokajane są poprzez dostarczanie dóbr i usług publicznych. Mając na uwadze, iż podział dóbr i usług publicznych może odbiegać od zasad stosowanych w sektorze prywatnym, zaspokajanie zbiorowych potrzeb ma wymiar nie tylko ekonomiczny, ale również polityczny i socjalny [6].

Z. Fedorowicz definiuje politykę fiskalną w znaczeniu doboru źródeł i metod gromadzenia dochodów publicznych, jak też kierunków i sposobów realizacji wydatków publicznych dla osiągnięcia celów społecznych i gospodarczych, ustalonych przez właściwe organy publiczne. Istota polityki fiskalnej polega więc na dążeniu do realizacji celów społecznych i gospodarczych, a jej zakres jest wyznaczony przez trzy podstawowe funkcje [7]. Podział funkcji polityki fiskalnej z uwzględnieniem poszczególnych instrumentów działających po stronie dochodowej i wydatkowej budżetu państwa przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Instrumenty polityki fiskalnej

Dochody publiczne	Wydatki publiczne
Funkcja alokacyjna	
<ul style="list-style-type: none"> — pożyczki publiczne — polityka podatkowa, w tym: <ul style="list-style-type: none"> – cła protekcyjne – instrumenty podatkowe promujące lub hamujące rozwój określonych przedsięwzięć (np. ulgi, zwolnienia) 	<ul style="list-style-type: none"> — wydatki inwestycyjne — wydatki na działalność służb, które przyczyniają się do poprawy funkcjonowania infrastruktury ekonomicznej i społecznej
Funkcja redystrybucyjna	
<ul style="list-style-type: none"> — podatek bezpośredni od dochodów osobistych 	<ul style="list-style-type: none"> — pieniężne transfery socjalne (np. zasiłki dla bezrobotnych) — bezpłatne lub częściowo odpłatne zaspokajanie określonych usług społecznych — kształtowanie wyjściowych warunków rynkowych podziału dochodów
Funkcja stabilizacyjna	
<ul style="list-style-type: none"> — operacje pożyczkowe <ul style="list-style-type: none"> – wywołujące efekty deflacyjne – wywołujące efekty inflacyjne — operacje podatkowe <ul style="list-style-type: none"> – automatyczne stabilizatory – zmiana stawek podatkowych – ulgi i zwolnienia podatkowe stymulujące inwestycje i eksport 	<ul style="list-style-type: none"> — wydatki na wynagrodzenie w sektorze publicznym — świadczenia socjalne — wydatki na roboty publiczne — wydatki zbrojeniowe

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [17] s. 455.

Funkcja alokacyjna polityki fiskalnej polega na tym, iż państwo oraz samorząd terytorialny wykorzystują dochody i wydatki publiczne do alokowania czynników produkcji w tworzenie dóbr publicznych. Realizacja tej funkcji polega na przemieszczeniu czynników produkcji z sektora prywatnego do sektora publicznego, a następnie na ich podziale w sektorze publicznym [8]. Efektem tych działań jest zmiana struktury wytworzonego dochodu narodowego.

Funkcja redystrybucyjna związana jest z podziałem dochodów w gospodarce i realizowana poprzez system transferów między różnymi podmiotami a państwem. Redystrybucyjna funkcja polityki fiskalnej polega na świadomym oddziaływaniu przez organy państwa na ostateczny podział dochodów indywidualnych. Jeżeli istniejące zasady podziału okazują się niesprawiedliwe, wówczas zadaniem państwa, jest korygowanie podziału pierwotnego oraz przekształcanie go w podział wtórny [1]. To, w jaki sposób podział ten będzie korygowany przez politykę państwa, jest, z jednej strony, problemem etycznym i społecznym, a z drugiej – ekonomicznym. Często przyjęte zasady podziału zgodnego ze sprawiedliwością społeczną pozostają w konflikcie z celami związanymi z procesem wzrostu gospodarczego.

Państwo może również świadomie oddziaływać na cykl koniunkturalny. Wówczas realizowana jest stabilizacyjna funkcja polityki fiskalnej. Jej celem jest ograniczenie amplitudy wahań cyklicznych gospodarki o charakterze średniookresowym [8]. Rozwinięta na bazie założeń J.M. Keynesa stabilizacyjna funkcja polityki fiskalnej pozwala politykę fiskalną podzielić na politykę pasywną, związaną z działaniem automatycznych stabilizatorów koniunktury, oraz politykę aktywną, związaną z działaniami dyskrejonalnymi państwa.

Polemika w zakresie zasadności dla aktywnego reagowania narzędziami polityki fiskalnej na przejściowe wahania gospodarcze znalazła odzwierciedlenie w bardzo bogatym dorobku teoretycznym w literaturze światowej. W historii ekonomii dominowały w tej kwestii odmienne poglądy i przekonania. Koncepcja J.M. Keynesa w obliczu doświadczeń lat 30. XX w. dały początek zamierzeniom korygowania niedoskonałości rynku drogą państwowego interwencjonizmu [9]. Przeświadczenie o słuszności aktywnej regulacji łącznego popytu poprzez politykę fiskalną uległo jednak osłabieniu w latach 70. XX w. Wpłynęły na to zarówno doświadczenia stagflacji, jak i koncepcje ekonomistów nurtu nowej szkoły klasycznej (R. Lucas, N. Wallach, T.J. Sargent) [15]. Od połowy lat 70. XX w. polityka fiskalna stała się marginalnym narzędziem stabilizacji, ustępując miejsca polityce pieniężnej. W latach 80. XX w. w teorematkach na temat polityki fiskalnej wskazywano głównie na słabości aktywnych narzędzi dostrajania gospodarki. Dyskrejonalną politykę fiskalną krytykowano przede wszystkim ze względu na występowanie opóźnień, co mogło przyczyniać się do zwiększenia fluktuacji koniunkturalnych, a nie ich ograniczania. Choć w latach 90. XX w. zwiększono zainteresowanie możliwymi reakcjami polityki fiskalnej na wahania koniunkturalne (związane głównie z nową ekonomią keynesowską), to

nadal wykazywano się powściągliwością w stosowaniu dyskrecjonalnej polityki fiskalnej. Automatyczne stabilizatory koniunktury uznano za zdecydowanie szybsze i bardziej przewidywalne narzędzie stabilizacji [10]. Ostatecznie w obliczu drastycznych zmian gospodarczych, do których przyczynił się współczesny globalny kryzys finansowy, rządy państw ponownie zaczęły sięgać po uznaniowe narzędzia fiskalne.

2. Instrumenty polityki fiskalnej

2.1. Dyskrecjonalne instrumenty polityki fiskalnej

Działania służące stabilizowaniu gospodarki o charakterze dyskrecjonalnym podejmowane są przez polityków *ad hoc* w sposób świadomy i celowy. Nakierowane są one na określony proces lub sytuację, a ich celem jest wpływanie na zmiany aktywności gospodarczej [1]. Oprócz przeciwdziałania nadmiernym fluktuacjom koniunkturalnym uznaniowa polityka fiskalna stosowana jest również w celu stabilizacji cen oraz ograniczaniu bezrobocia.

Dyskrecjonalna polityka fiskalna wymaga jednak zmian legislacyjnych, co jest przedmiotem teoretycznych sporów przy podejmowaniu decyzji. Uznaniowe działania fiskalne mają licznych sprzymierzeńców i zagorzałych przeciwników. Jednakże pomimo istnienia wielu czynników osłabiających siłę oddziaływania polityki fiskalnej to doświadczenia ostatnich lat pokazały, że nie należy odrzucać teorii keynesowskiej w tym zakresie. Może być ona użyteczna w pobudzaniu gospodarczego wzrostu oraz ograniczaniu bezrobocia [14].

Podstawowymi rodzajami dyskrecjonalnych posunięć w zakresie polityki fiskalnej są [17]:

- zmiany stawek podatków,
- zmiany wydatków na roboty i inwestycje publiczne,
- zmiany podziału transferów z budżetu państwa.

2.2. Automatyczne instrumenty polityki fiskalnej

Automatyczne narzędzia stabilizowania koniunktury są to rozwiązania wmontowane w systemy dochodów i wydatków publicznych, powodujące zmiany w strukturze przepływów pieniężnych pomiędzy sektorami prywatnymi a sektorem finansów publicznych. Zmiany te działają na korzyść sektorów prywatnych w miarę pogarszania się sytuacji gospodarczej państwa i na odwrót, na korzyść sektora finansów publicznych, gdy sytuacja gospodarcza ulega poprawie [16].

Automatyczny charakter reakcji instrumentów fiskalnych świadczy o tym, że nie są one rezultatem wcześniejszych decyzji, jednak pierwotnie muszą być wprowadzone do systemu finansowego. Następnie ich działanie wynika z właściwej dla poszczególnych typów podatków i wydatków wrażliwości na zmiany poziomu dochodu narodowego oraz bezrobocia.

Do środków polityki stabilizacji działających automatycznie, znajdujących zastosowanie w praktyce gospodarczej można zaliczyć:

- stabilizatory automatyczne w systemie podatków,
- stabilizatory automatyczne w systemie świadczeń społecznych,
- subsydia w sektorze rolnictwa.

W pierwszej grupie wśród automatycznych stabilizatorów koniunktury o charakterze dochodowym wymienia się najczęściej podatki dochodowe osób fizycznych i osób prawnych oraz podatki pośrednie.

W praktyce gospodarczej za najważniejszy automatyczny stabilizator koniunktury po stronie dochodów uznawany jest progresywny podatek od dochodów indywidualnych. Istotą jego działania jest to, iż gdy nie występują zmiany stawek podatkowych oraz nie ulegają zmianie zasady zwolnień podatkowych, to podatek ten, pomimo zmian aktywności gospodarczej, spowoduje zwiększenie stabilności wydatków konsumpcyjnych ludności [1].

Kolejną grupę automatycznych narzędzi stabilizowania stanowią podatki od dochodów przedsiębiorstw. Ich przynależność do grupy automatycznych instrumentów powodowana jest znaczną wrażliwością zysków firmy na cykliczne zmiany aktywności gospodarczej. W okresie pomyślnej koniunktury progresja podatkowa ogranicza wzrost zysków netto korporacji, natomiast w okresie niepomyślnej koniunktury ograniczana jest dynamika ich spadku [2].

Progresywny charakter podatków dochodowych uzasadnia się tym, że w miarę pogarszania się koniunktury dochody podatników ulegają redukcji, dlatego przechodzą do niższych przedziałów progresji, w których obowiązują niższe stawki podatkowe.

Podatki pośrednie mają charakter regresywny i obciążają konsumentów finalnych. W stopniu najwyższym podatki te wpływają na dochody realne ludności o dochodach najniższych. Wynika to z małej elastyczności cenowej i dochodowej popytu na dobra nabywane przez konsumentów.

Druga podstawowa grupa automatycznych stabilizatorów – działająca w systemie zabezpieczeń społecznych – związana jest z wydatkową stroną budżetu państwa. Podstawowymi elementami składowymi działającymi w sposób automatyczny są świadczenia publiczne dla osób, które straciły pracę oraz świadczenia socjalne dla poszczególnych grup obywateli.

Zasiłki dla bezrobotnych to najbardziej klasyczny przykład automatycznego stabilizatora po stronie wydatkowej. Wypłaty z tego tytułu reagują na zmiany bezrobocia w sposób natychmiastowy. Jednak wpływ zmian wysokości wypłacanych zasiłków na kształtowanie się popytu zależy od stawki przysługujących zasiłków i długości okresu, w którym bezrobotnym przysługuje prawo jego pobierania [16].

Kolejnym przykładem stabilizatora działającego w sposób automatyczny są różnego rodzaju świadczenia socjalne, skierowane dla osób lub rodzin, których dochody nie przekraczają ogólnie ustalonego pułapu. W sytuacji pogorszenia

koniunktury dochody osób fizycznych często ulegają obniżeniu i wówczas więcej osób uzyskuje uprawnienia do takowych świadczeń. Odwrotna sytuacja następuje w momencie poprawy koniunktury gospodarczej.

Do trzeciej grupy stabilizatorów działających w sposób pasywny zalicza się programy pomocy dla rolników. Przykładem są dopłaty dla rolników i gwarantowane ceny na produkty rolne. W sytuacji gdy ceny płodów rolnych spadają poniżej ustawowo określonego progu, rolnicy otrzymują pomoc ze strony państwa w postaci subwencji, czy nisko oprocentowanych kredytów [2].

2.3. Porównanie aktywnej i pasywnej polityki fiskalnej

W odróżnieniu od polityki aktywnej, uruchomienie automatycznych stabilizatorów koniunktury nie wymaga decyzji podmiotów odpowiedzialnych za politykę fiskalną, a ich działanie wynika z właściwej niektórym rodzajom podatków i wydatków publicznych wrażliwości na zmiany dochodu narodowego i bezrobocia. Pasywne stabilizatory zwykle mają przewagę nad działaniami dyskrejonalnymi, ponieważ działają szybciej, a ich efekty są bardziej przewidywalne. Stabilizatory o charakterze automatycznym poprzez wpływ na kształtowanie się produkcji oddziałują na zmniejszenie wahań bezrobocia. Ponadto, oprócz wpływu na zmniejszenie krótkookresowych wahań produkcji i zatrudnienia, zapobiegają też częstym zmianom w systemie podatkowym i w efekcie mogą prowadzić do wzrostu długookresowej ścieżki PKB [10].

Należy mieć jednak na uwadze, iż aktywna polityka fiskalna może być nieskutecznym narzędziem ograniczania oscylacji koniunktury ze względu na znaczne opóźnienie między okresem, w którym powinno się zastosować impuls fiskalny, a okresem, w którym w rzeczywistości zaczyna on oddziaływać na gospodarkę. Ponadto, pomimo tego, iż automatyczne stabilizatory przyczyniają się do ograniczania wahań koniunktury, to nie są w stanie całkowicie zniwelować zakłóceń, które naruszają równowagę gospodarczą. W sytuacji naruszenia równowagi utrudniają jej przywrócenie, gdyż hamują każdy wzrost popytu, także ten korzystny – dynamizujący gospodarkę. W okresie dobrej koniunktury stabilizatory automatyczne mogą być fiskalnym hamulcem, jeśli automatycznie rosnącym dochodom z podatków nie będzie towarzyszył wzrost wydatków publicznych. Oddziaływanie pasywne ma ograniczony zasięg i nie sprawdza się przy zakłóceniach natury strukturalnej. W takich warunkach niezbędne są świadome i ukierunkowane działania stabilizacyjne, polegające na decyzjach arbitralnych, czyli polityka fiskalna o charakterze dyskrejonalnym [14].

3. Wpływ kryzysu na prowadzenie polityki fiskalnej

Podczas współczesnego globalnego kryzysu gospodarczego, określanego powszechnie mianem wielkiej recesji, zastosowano na znaczną skalę dyskrejono-

nalną politykę fiskalną. Uznano, iż w takich warunkach gospodarczych istnieje uzasadnienie stosowania aktywnej polityki fiskalnej (wyjaśniano to brakiem obaw o opóźnienia mogące przekroczyć czas trwania załamania). Zwolennicy polityki uznaniowej podkreślali znalezienie się gospodarek w zupełnie nowych warunkach, cechujących się globalnym wymiarem kryzysu gospodarczego, zerowymi stopami procentowymi, ograniczoną płynnością, czy też zakłóceniami po stronie podaży kredytu osłabiającymi działanie polityki monetarnej. Przesłanki teoretyczne wskazują, że w sytuacji zerowych stóp procentowych polityka fiskalna staje się niezbędnym uzupełnieniem nieskutecznej wówczas polityki monetarnej. Oponenti nadal jednak przekonywali, że wady aktywnej polityki fiskalnej zdecydowanie przeważają nad jej zaletami [11].

Warunki, jakie powinna spełnić aktywna polityka fiskalna, aby łagodziła skutki kryzysu gospodarczego, zaproponowali ekonomiści Międzynarodowego Funduszu Walutowego w 2008 r. Po pierwsze – najlepiej, aby aktywne działania fiskalne obejmowały znaczną część instrumentów, jakimi dysponują władze państw, gdyż zwiększa to prawdopodobieństwo częściowego złagodzenia negatywnych skutków kryzysu. Po drugie – działania powinny mieć charakter długodystansowy, z uwagi na możliwość wystąpienia opóźnień. Jednak długi czas trwania kryzysu zmniejsza ryzyko, że interwencja fiskalna podjęta zostanie wtedy, gdy kryzys już się zakończy. Po trzecie – wzrost deficytu budżetowego musi być na tyle znaczny, aby poziom jego wielkości odpowiadał skali spadku produkcji w gospodarce. Jednocześnie wzrost deficytu nie powinien powodować zagrożenia dla stabilności fiskalnej spowodowanej nadmiernym zadłużeniem państwa, dlatego istotne jest stworzenie planu poprawy finansów publicznych i spłaty długu publicznego w okresie poprawy koniunktury. W zaleceniach prowadzenia aktywnej polityki fiskalnej podkreśla się także istotność koordynacji działań podejmowanych przez różne państwa [12], [13].

4. Zalecenia dla realizowanej polityki fiskalnej

Zadaniem państwa jest prowadzenie polityki fiskalnej w taki sposób, aby gospodarka się rozwijała, a jednocześnie jak najwięcej obywateli czerpało z tego rozwoju należne korzyści i sytuacja każdego obywatela była dostosowana do wymogów cywilizacji XXI wieku [18]. Cele stojące przed polityką fiskalną wyznaczane są przez państwo zgodnie z wolą wyborców, a więc przez społeczeństwo. Z uwagi na to, iż cel fiskalny, jakim jest zapewnienie dochodów, nie jest celem samym w sobie, polityka fiskalna ma za zadanie realizować pozafiskalne cele państwa. W związku z tym, jednym z podstawowych celów polityki fiskalnej jest wspieranie rozwoju gospodarczego państwa poprzez dążenie do utrzymania trwałego i stabilnego wzrostu gospodarczego – rozwój gospodarczy ułatwia walkę z bezrobociem i w praktyce oznacza poprawę standardu życia ludności. Zgodnie z tym założeniem polityka fiskalna powinna [3]:

- zapewniać warunki do pełnego wykorzystania zdolności wytwórczych gospodarki,
- wspierać rozwój prywatnej przedsiębiorczości,
- tworzyć przyjazny inwestorom klimat,
- przeciwdziałać bezrobociu oraz minimalizować jego negatywne skutki,
- pomagać w tworzeniu nowych miejsc pracy,
- zapewniać warunki sprzyjające gromadzeniu środków pieniężnych,
- ograniczać amplitudę wahań koniunkturalnych,
- ograniczać rozwarstwienie w poziomie życia ludności poprzez zmniejszanie zróżnicowania dochodów otrzymywanych przez poszczególne podmioty.

Osiągnięcie powyższych zamierzeń nie jest zadaniem łatwym. W tym miejscu warto wskazać na kilka najważniejszych cech, które wydają się niezbędne, aby realizowaną politykę fiskalną można było określić mianem odpowiedzialnej [4]:

- Zagregowany poziom wydatków powinien zapewnić realizację celów mikroekonomicznych, określonych przez społeczne preferencje dotyczące oczekiwanej roli państwa w gospodarce. Państwo powinno być zdolne do zapewnienia społeczeństwu niezbędnego minimum dóbr i usług.
- Preferowany poziom wydatków powinien być możliwy do utrzymania w sposób permanentny, tak by można było osiągnąć sprawiedliwy podział zasobów w czasie pomiędzy pokoleniami. Oznacza to, że bieżąca polityka fiskalna powinna unikać tworzenia nadmiernych deficytów budżetowych, które negatywnie wpływają na możliwości realizacji wydatków w przyszłości.
- Polityka fiskalna powinna być w krótkim okresie wystarczająco elastyczna, aby móc reagować na przejściowe wahania koniunkturalne. W warunkach pomyślnej aktywności gospodarczej powinna być gromadzona nadwyżka budżetowa, aby w sytuacji spowolnienia możliwe było kreowanie deficytu budżetowego.

Podsumowanie

Zadaniem polityki fiskalnej jest także zapewnienie możliwości realizacji różnych celów społeczno-gospodarczych. Jednak równoczesne realizowanie celów typowo fiskalnych oraz celów społeczno-ekonomicznych jest trudne i wymaga umiejętności przewidywania jej skutków zarówno w sferze gospodarczej, jak i społecznej. Pojawiający się już na etapie formułowania zadań polityki fiskalnej konflikt interesów jest trudny do uniknięcia, dlatego zadania polityki fiskalnej nigdy nie są w pełni realizowane [5]. Utrudnienia w realizacji celów społeczno-gospodarczych spotęgował współczesny kryzys gospodarczy, który w wielu państwach gospodarki rynkowej stał się uzasadnieniem dla większej ingerencji państwa w mechanizmy rynkowe. Efektem tego instrumenty fiskalne o charakterze uznaniowym ponownie zostały wykorzystane do realizacji pod-

stawowych zadań państwa. Posłużyły one do nakierowania działań rządu na podmioty najbardziej dotknięte kryzysem.

Literatura

- [1] Barczyk R., *Teoria i praktyka polityki antycyklicznej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2004.
- [2] Barczyk R., Lubiński M., *Dylematy stabilizowania koniunktury*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009.
- [3] Dynus M., *Polityka fiskalna*, Wydawnictwo Dom Organizatora, Toruń 2007.
- [4] Działo J., *Dlaczego trudno jest prowadzić dobrą politykę fiskalną*, „Gospodarka Narodowa” 2012, 1–2 (245–245), s. 25–40.
- [5] Dziemianowicz R.I., *Polityka podatkowa jako jeden z elementów zarządzania finansami publicznymi*, [w:] Owsiak S. (red.), *Nowe zarządzanie finansami publicznymi w warunkach kryzysu*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011, s. 67–79.
- [6] Fajferek A., *Polityka ekonomiczna*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 1999.
- [7] Fedorowicz Z., *Polityka fiskalna*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 1998.
- [8] Juja T. (red.), *Finanse publiczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2011.
- [9] Keynes J.M., *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012.
- [10] Krajewski P., Mackiewicz M., *Skala i efektywność antycyklicznej polityki fiskalnej w kontekście wstąpienia Polski do strefy euro*, NBP, Warszawa 2008.
- [11] Krzak M., *Kontrowersje wokół antycyklicznej polityki fiskalnej a niedawny kryzys globalny*, Oficyna Wydawnicza Uczelnia Łazarskiego, Warszawa 2012.
- [12] Mackiewicz M., *Stabilizacyjna polityka fiskalna w krajach OECD*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010.
- [13] Spilimbergo A., Symansky S., Blanchard O., Cottarelli C., *Fiscal policy for the Crisis*, IMF Staff Position Note, SPN/2008/01.
- [14] Pietrzak B., Polański Z., Woźniak B., *System finansowy w Polsce 2*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
- [15] Snowdon B., Vane H., Wnarczyk P., *Współczesne nurty teorii makroekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
- [16] Wernik A., *Finanse publiczne*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.

- [17] Winiarski B. (red.), *Polityka gospodarcza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004
- [18] Żyżyński J., *Budżet i polityka podatkowa. Wybrane zagadnienia*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 2009.

Implementation of fiscal policy in conditions of economic crisis

Summary: The essence of this article is to analyze the possibility of using fiscal policy to mitigate the effects of the global economic crisis. This issue is important because the performance of particular socio-economic objectives must be done while ensuring sustainability of public finances in the medium and long term. The article assumes that the specific economic conditions resulting from the economic downturn forcing an escalation in the use of fiscal policy instruments, mainly the tools discretionary. This article aims to discuss the function of fiscal policy and a comparison of active and passive fiscal policy. The paper also explains the importance of the global economic crisis in the conduct of a responsible fiscal policy.

Keywords: fiscal policy, the economic crisis, stabilizers.

Ada DOMAŃSKA

Robert ZAJKOWSKI

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

Postawy i preferencje młodzieży oraz ich wpływ na rozwój kadr gospodarki opartej na wiedzy

Synopsis: Gospodarkę Opartą na Wiedzy stanowi system ekonomiczny, który cechuje się wysokim rozwojem technologii informatycznych, postępem technicznym oraz innowacyjnością. Jednak podstawowym czynnikiem wyróżniającym GOW jest nauka i wiedza będąca podstawą wszelkich przemian gospodarczych. Z tego też powodu stawiane są ważne cele przed systemem edukacyjnym, który musi kształtować społeczeństwo uznające zasady konkurencyjności, wykazujące skłonność ku innowacjom oraz stale pomnażające swoją wiedzę i kompetencje. Celem artykułu jest poznanie postaw, preferencji, predyspozycji i orientacji uczniów w Polsce w kontekście ich przyszłego uczestniczenia w zasobach kadrowych nowoczesnej gospodarki oraz „przydatności” do kształtowania GOW.

Słowa kluczowe: Gospodarka Oparta na Wiedzy, kapitał intelektualny, zarządzanie zasobami ludzkimi.

Wprowadzenie

Procesy zachodzące we współczesnym świecie wymuszają konieczność nowego spojrzenia na wszelkie zależności występujące pomiędzy poszczególnymi regionami i krajami. Rozwój techniki i technologii, zwłaszcza w dziedzinie łączności oraz transportu, w połączeniu z rosnącymi potrzebami w zakresie zaspokajania potrzeb sprawił, że świat biznesu szybko zauważył dziesiątki nowych możliwości zwiększenia dotychczasowych efektów ekonomicznych prowadzonej działalności. Na rynku nastąpiło więc zdecydowane przemodelowanie dotychczasowych zależności, którego zewnętrznym wyrazem są globalizacja, twarda konkurencja, innowacje, przełamywanie monopolu, postęp technologiczny, informatyzacja, różnorodność kulturowa, orientacja na klienta oraz ewolucyjne zmiany na rynku pracy (por. [1]). Wskazane uwarunkowania sprawiają, że zdobywanie przewagi konkurencyjnej przez pojedyncze przedsiębiorstwa, zwłaszcza o mniejszym potencjale ekonomicznym, staje się niemal sztuką. Stąd

rosnące zainteresowanie poszczególnych państw wspieraniem konkurencyjności rodzimych podmiotów gospodarczych. Powszechnie ocenia się, że sukces we współczesnym świecie osiągnąć mogą jedynie systemy ekonomiczne, które właściwie wykorzystują kapitał intelektualny. Określa się je jako Gospodarki Oparte na Wiedzy (GOW) (por. [15]), zdominowane przez przemysł wysokiej techniki, usługi społeczeństwa informacyjnego oraz usługi nasycone wiedzą i edukacją (por. [19]). Celem artykułu jest poznanie postaw, preferencji, predyspozycji i orientacji uczniów w Polsce w kontekście ich przyszłego uczestniczenia w zasobach kadrowych nowoczesnej gospodarki oraz „przydatności” do kształtowania GOW. Postawiona została jedna hipoteza badawcza (H1), zgodnie z którą funkcjonujący system wieloszczeblowego kształcenia zapewnia odpowiednią liczbę absolwentów kończących kierunki zorientowane na rozwój GOW.

1. Wyzwania współczesnej gospodarki

Pojęcie gospodarka oparta na wiedzy w języku publicznym pojawiło się na początku lat 90. XX wieku, odnosząc się do gospodarki amerykańskiej (por. [6]). Z czasem mianem GOW zaczęto określać wszystkie systemy ekonomiczne, które cechują się wysokim rozwojem technologii informatycznych, postępowaniem technicznym oraz innowacyjnością. Zgodnie z definicją zaproponowaną przez OECD, gospodarka oparta na wiedzy winna być oparta wprost na tworzeniu, traktowanym jako produkcja, oraz dalszym przekazywaniu, czyli dystrybucji, i praktycznym wykorzystaniu wiedzy i informacji (por. [21]). Można zauważyć, że definicja ta jest relatywnie trudna od strony semantycznej, co skłoniło badaczy do zaproponowania określonych alternatyw. Na uwagę zasługuje zwłaszcza definicja podana przez Koźmińskiego, zgodnie z którą pojęcie gospodarki opartej na wiedzy odnosi się do systemu, w którym przedsiębiorstwa opierają swoją przewagę konkurencyjną na wiedzy, zaś jego budowanie odbywa się poprzez tworzenie warunków sprzyjających powstawaniu i sukcesowi firm opierających przewagę konkurencyjną na wiedzy (por. [14]). Analizując obydwie przytoczone definicje, można zauważyć, że najważniejszym jednak czynnikiem klasyfikacyjnym GOW są wiedza i nauka, będące siłami sprawczymi wszelkich przemian gospodarczych. Szczególna rola wiedzy i nauki wynika przede wszystkim z tego, że (por. [17]):

1. Stanowi ona kluczową formę kapitału, a jej akumulacja decyduje o wzroście ekonomicznym.
2. Nowe rozwiązania technologiczne tworzą platformę techniczną dla kolejnych innowacji. Platforma informatyczna staje się czynnikiem rozwoju.
3. Nowe technologie mogą podwyższać stopę zwrotu z inwestycji.

Z tego też powodu wiedza staje się szczególnym przedmiotem uwagi ze strony wszystkich interesariuszy mających na względzie kształtowanie podstaw

nowoczesnej gospodarki w krajach Unii Europejskiej. Chociażby w jednym z dokumentów Komisji Europejskiej można znaleźć myśl, zgodnie z którą: „liderzy Europy uznali, że przejście w kierunku gospodarki opartej na wiedzy obejmuje zasady zmiany strukturalnej i że wszystkie wyzwania, z którymi spotka się Europa, powinny być rozpatrywane w świetle tego nowego paradygmatu rozwoju” (por. [22]). Oznacza to koncentrację przynajmniej części wysiłków krajów UE ukierunkowanych na stworzenie i utrzymanie fundamentów nowoczesnej gospodarki technologicznej. Ich ranga nabiera dodatkowego znaczenia, gdy weźmie się pod uwagę rosnącą potęgę technologiczną krajów Dalekiego Wschodu i Indii. Prowadzone obserwacje potwierdzają, że państwa te stopniowo ewoluują z roli dawców taniej siły roboczej do eksporterów najbardziej nowoczesnych rozwiązań w niemal wszystkich dziedzinach życia. Jeden z raportów Ministerstwa Gospodarki już w 2007 r. wskazywały, że wraz z postępującym procesem modernizacji gospodarki Chin będzie się ona stawała silnym konkurentem nowych państw członkowskich UE, nie tylko w asortymencie produktów pracochłonnych, ale także wyrobów o wyższym poziomie technologii z branży elektroniki, ICT, budowy maszyn, motoryzacyjnej i chemicznej, produkowanych przy zaangażowaniu inwestorów zagranicznych w tych krajach (por. [10]). Oznacza to więc wzrost globalnej presji konkurencyjnej w niedługim czasie. Tym samym kraje „starej Europy”, chcąc utrzymać miejsca w czołówce światowych potęg technologicznych muszą nieustannie rozwijać i umacniać własne zasoby wiedzy.

Utrzymanie konkurencyjności gospodarki na przestrzeni dekad wymaga stworzenia odpowiednich podwalin dla systemu kształcącego postawy proinnowacyjne, protechnologiczne, związanego z potęgowaniem zdolności absorbowania wszelkich efektów twórczego myślenia, zmierzającego do zastosowania i użytkowania ulepszonych rozwiązań w technice, technologii, organizacji i życiu społecznym (por. [3]). Współczesny system edukacji musi kształtować społeczeństwo uznające zasady konkurencyjności, wykazujące skłonność ku innowacjom oraz stale pomnażającego swoją wiedzę i kompetencje (por. [7]). Właściwa edukacja staje się więc powoli jednym z głównych filarów w długookresowej przewagi na współczesnej, globalnej arenie gospodarczej.

2. Znaczenie czynnika ludzkiego w rozwoju GOW

Peter Drucker, ukazując swoje zdolności antycypacyjne, już ponad dekadę temu napisał, że „wiedza nie będzie co prawda jedynym źródłem przewagi konkurencyjnej – lecz za to najważniejszym” (por. [4]). W praktyce oznacza to porządek ekonomiczny, w którym nie zasoby surowców naturalnych, zasoby siły roboczej czy też kapitał decydują o sukcesie, lecz jego wyznacznikiem jest „przewaga intelektualna”. Można więc postawić pytanie, jakie kluczowe kryteria

winien spełniać system ekonomiczny, który można określić mianem gospodarki opartej na wiedzy? Generalnie wskazuje się na grupy przesłanek (por. [13]):

- 1) gospodarka musi osiągnąć wysoki poziom rozwoju, współcześnie oscyluje on wokół 20 tys. dolarów na mieszkańca, a struktura PKB charakteryzuje się 70% udziałem usług w jego tworzeniu,
- 2) społeczeństwo charakteryzuje się wysokim poziomem edukacyjnym, w którym za miarę powszechną uznawane jest wykształcenie średnie, a wyższe obejmuje co najmniej połowę ludności zawodowo czynnej,
- 3) GOW jest gospodarką innowacyjną, udział nakładów na B+R wynosi około 3% PKB,
- 4) innowacyjność jest funkcją przynajmniej trzech zmiennych: kreatywności ludzi, popytu na innowacje oraz odpowiedniego klimatu proinnowacyjnego, jaki musi tworzyć państwo,
- 5) gospodarka i społeczeństwo ma charakter otwarty,
- 6) GOW tworzy nową strukturę ekonomiczną i społeczną oraz wymusza istotne modyfikacje w funkcjach sektora publicznego.

Analizując powyższe kryteria, nie trudno zauważyć, że dwa z nich bezpośrednio, a cztery pośrednio odnoszą się do edukacji oraz kompetencji związanych ze strukturą wykształcenia społeczeństwa, jak kreatywność, badania i rozwój naukowy, innowacyjność, otwartość itp. W tej sytuacji kluczem do sukcesu w długim okresie wydaje się być promowanie zdobywania wiedzy i nauka od najmłodszych lat. Propagowanie edukacji powinno stać się jednym z filarów kształtowania długookresowej polityki gospodarczej.

3. Metodyka badań

W ramach artykułu wykorzystano badania bezpośrednie przeprowadzone na potrzeby projektu: „PI: e-Odnawialne źródła energii Lubelszczyzny (e-OZEL) – system zwiększający zainteresowanie uczniów kontynuacją kształcenia na kierunkach GOW”. Projekt realizowany był w ramach Priorytetu IX. Rozwój wykształcenia i kompetencji w regionach, Działania 9.2. Podniesienie atrakcyjności i jakości szkolnictwa zawodowego POKL. Zostały one przeprowadzone wśród uczniów gimnazjów, techników i liceów, którzy zostali dobrani metodą probabilistyczną przy zachowaniu zasad reprezentatywności jednostek próby (por. [20]). Liczebność oraz warstwy próby (powiat, płeć ucznia) zapewniły możliwość uogólnienia wyników do poziomu województwa lubelskiego. Łącznie zaplanowanych do badań zostało 4028 uczniów wszystkich typów szkół, co zapewniło na poziomie istotności 3% błąd pomiaru nieprzekraczających również 3% (por. tabela 1). Ostatecznie przebadanych zostało o 5 uczniów więcej niż zakładano, co wpłynęło nieistotnie na spadek błędów pomiaru.

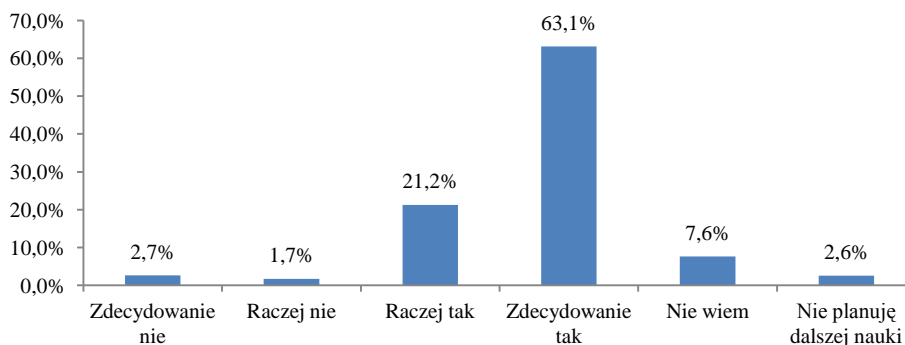
Tabela 1. Liczebność próby i błędy pomiaru

Rodzaj szkoły	Liczebność próby	Poziom istotności	Błąd badania
Gimnazja	1345	3,0%	2,959%
Licea	1341	3,0%	2,963%
Technika	1342	3,0%	2,962%
Razem	4028		

Źródło: obliczenia własne.

4. Młodzież jako przyszłe zaplecze kadrowe GOW – postawy i preferencje

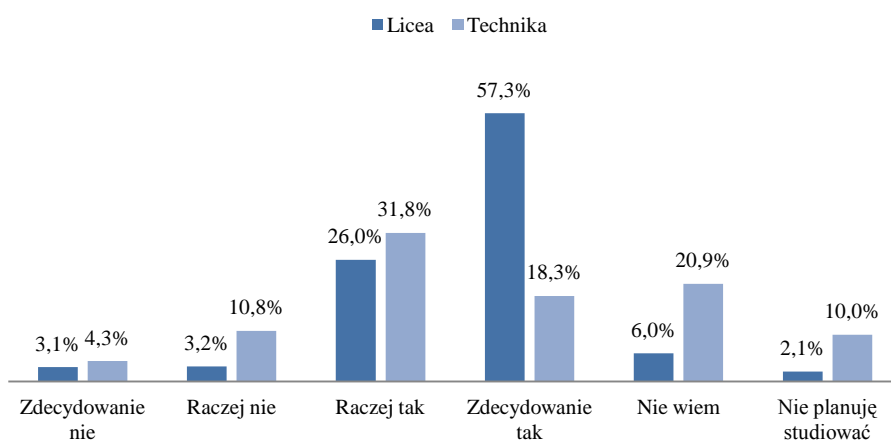
Osiągnięcie poziomu rozwoju spełniającego kryteria GOW w Polsce wymaga zbudowania odpowiedniego zaplecza kadrowego, składającego się ze specjalistów reprezentujących różne zawody i dyscypliny wiedzy. Na szczeblu centralnym praktycznym wyrazem wdrożenia procesów zmierzających do kształtowania odpowiednich kadr był rozpoczęty w 2008 r. projekt: „Zamawianie kształcenia na kierunkach technicznych, matematycznych i przyrodniczych”, realizowany w oparciu o zarządzenie Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego (por. [8]). Z punktu widzenia systemowego požądani okazali się specjaliści z automatyki i robotyki, biotechnologii, budownictwa, chemii, energetyki, fizyki oraz fizyki technicznej, informatyki, inżynierii materiałowej, inżynierii środowiska, matematyki, mechaniki i budowy maszyn, mechatroniki, ochrony środowiska, a także wzornictwa (por. [9]). Do tego dołączono następnie makrokierunki, jak zastosowanie fizyki w biologii i medycynie oraz – inżynierię nanostruktur, a także fizykę medyczną. Nietrudno zauważyć, że generalnie należą one do grupy przedmiotów (nauk) ścisłych, przyrodniczych oraz technicznych (por. [18]). Część ekspertów prezentuje jednak poglądy, że lista ta jest przynajmniej częściowo chybiona i niedostosowana do oczekiwań rynku pracy. Wskazuje się wręcz, że część z 1,2 mld zł przeznaczonych na dotowanie deficytowych studiów została wręcz zmarnowana, a niektóre z fakultetów, które resort nauki uznał za potrzebne na rynku pracy dają słabsze gwarancje zatrudnienia niż „zwykłe” masowe kierunki (por. [10]). Niemniej jednak, mimo głosów krytycznych, nikt nie kwestionuje, że kształcenie określonych kadr, zwłaszcza związanych z techniką i technologią, jest niezbędne. Edukacja tego rodzaju powinna rozpoczynać się już na poziomie gimnazjalnym, a jej wyrazem winien być wzrost osób zainteresowanych kontynuacją nauki na poziomie średnim i później wyższym. Zgodnie z wynikami badań bezpośrednich, 84,3% gimnazjalistów z województwa lubelskiego planuje kontynuację nauki na poziomie średnim (ryc. 1), z tego w liceum 51%, a w technikum 38%.



Ryc. 1. Preferencje uczniów gimnazjów związane z kontynuacją nauki na poziomie średnim

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań bezpośrednich.

Na tej podstawie można więc przyjąć założenie, że ponad ośmiu na dziesięciu gimnazjalistów może stanowić w przyszłości potencjalne zaplecze kadrowe GOW. Oczywiście nie wszyscy zainteresowani kontynuacją nauki na poziomie średnim zdecydują się na dalsze zgłębianie wiedzy w murach uczelni wyższych. Badania pokazują, że częściej decyzję pozytywną w tym zakresie podejmują licealiści (83,3%) niż uczniowie techników (50,1%) – ryc. 2.

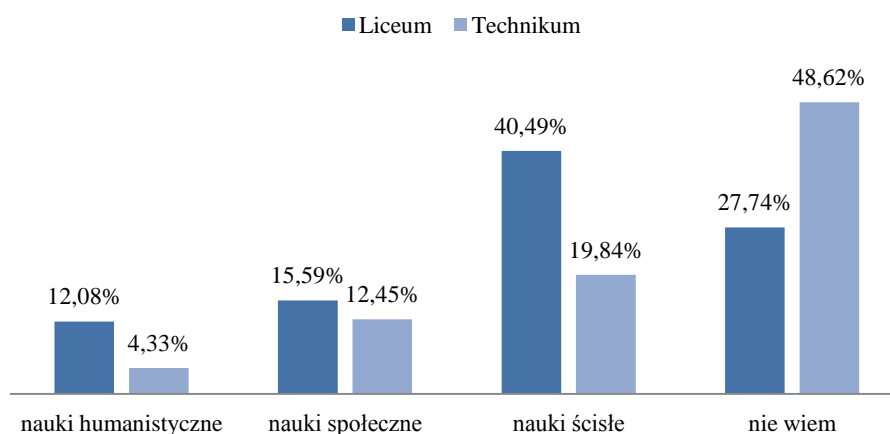


Ryc. 2. Preferencje uczniów liceów i techników związane z kontynuacją nauki na poziomie wyższym

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań bezpośrednich.

Ciekawych spostrzeżeń dostarcza analiza wyborów, dotyczących przyszłych studiów, dokonywanych przez uczniów szkół średnich. Otóż licealiści zdecydowanie częściej niż uczniowie techników wybierają kierunki ścisłe (por. ryc. 3). Wśród uczniów techników natomiast przeważa grupa osób niezdecydowanych.

Wyniki tego rodzaju nieco więc zaskakują, gdyż wydaje się, że to uczniowie techników powinni stanowić naturalne zaplecze uczelni technicznych. Tymczasem ich entuzjazm do dalszej, kierunkowej edukacji jest raczej słaby, gdyż zaledwie co piąty planujący studia wybiera specjalność techniczną.



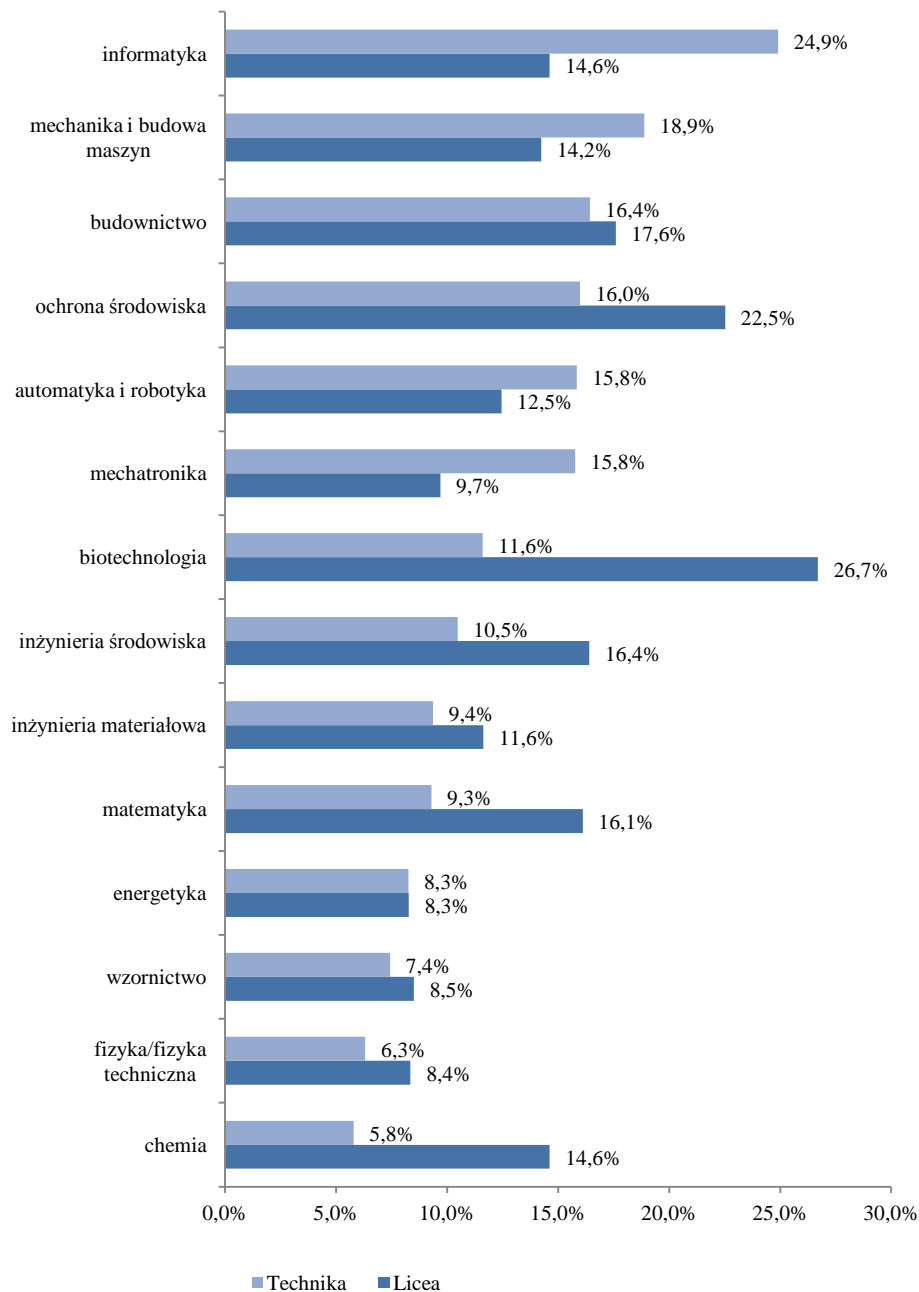
Ryc. 3. Preferencje uczniów liceów i techników związane z kontynuacją nauki na kierunkach ścisłych

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań bezpośrednich.

Wśród trzech najchętniej wybieranych kierunków studiów zorientowanych na GOW (kierunki zamawiane MNiSW przed zmianą w 2011 r.) licealiści wskazują na biotechnologię, ochronę środowiska oraz budownictwo. Absolwenci techników preferują natomiast informatykę, mechanikę i budowę maszyn oraz także budownictwo. Na drugim biegunie zainteresowań licealistów znalazły się wzornictwo, fizyka i energetyka, a wśród uczniów techników wzornictwo, fizyka oraz chemia, jako dyscypliny cieszące się najniższym poziomem zainteresowania (ryc. 4).

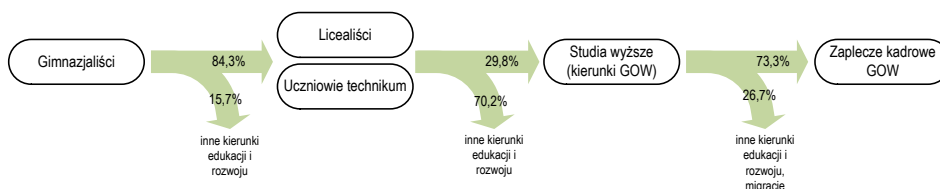
Na koniec można zadać pytanie, czy zidentyfikowane preferencje, powodujące określone kierunki wyborów, są wystarczające do zapewnienia niezbędnych kadr współczesnej gospodarki? Przyjmując założenie o stałości w czasie motywów decyzyjnych młodych ludzi, można skonstruować model ewolucji zaplecza osobowego współczesnej gospodarki. Otóż można oczekiwać, że z 1000 osób rozpoczynających naukę w gimnazjum, około 843 zdecydują się na jej kontynuację w liceach bądź technikach. Następnie po okresie edukacji średniej około 251 osób wybierze studia na kierunkach zorientowanych na GOW. Przyjmując założenie, że wszyscy oni ukończą naukę, można oczekiwać, że 26,7%¹ wyemigruje lub wybierze inne drogi dalszego funkcjonowania, reszta natomiast (około 184 osób) zasili kadry GOW – por. ryc. 5.

¹ Źródło: http://www.obserwatorium.opole.pl/index.php?option=com_rokdownloads&view=file&Itemid=68&id=177:badanie-losow-absolwentow-skrot [stan z 28.12.2015].



Ryc. 4. Preferencje uczniów liceów i techników związane z nauką na kierunkach studiów zorientowanych na GOW

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań bezpośrednich.



Ryc. 5. Model zasilania kadrowego GOW

Źródło: opracowanie własne.

Oczywiście model przyjmuje założenia upraszczające i nie uwzględnia np. faktu, że część absolwentów gimnazjów z opóźnieniem decyduje się na naukę w szkołach średnich, pewien odsetek studentów nie kończy uczelni wyższych itp. Można uznać, że te dodatkowe strumienie wzajemnie się znoszą, co pozostaje bez wpływu na wynik finalny. W takim razie więc można poddać pod dyskusję, czy system kreujący na przestrzeni dekady 184 specjalistów w dziedzinach związanych z GOW z każdego 1000 gimnazjalistów jest wystarczająco wydolny do właściwego zasilania kadrowego nowoczesnej gospodarki. Tym samym powyższa konkluzja potwierdza hipotezę H1, postawioną we wprowadzeniu do niniejszego opracowania.

Warto zauważyć, że w Unii Europejskiej w ostatniej dekadzie zanotowano duży przyrost liczby studentów kończących studia w zakresie matematyki, fizyki i kierunków technicznych. Całkowita liczba absolwentów tych kierunków zwiększyła się w latach 2000–2010 o 15%. Największe zmiany zaobserwowano w Rumunii oraz Słowacji. Jedną z przyczyn tych przemian są reformy wprowadzone w ramach realizacji procesu bolońskiego, ponieważ podział edukacji w szkole wyższej na dwa stopnie przyczynił się do zwiększenia liczby absolwentów. Należy jednak podkreślić, że przyrost absolwentów kierunków technicznych, w porównaniu do rozwoju innych dziedzin, jest relatywnie niski. Największe zmiany zaobserwowano w zakresie nauk społecznych (przyrost o około 70% w całej Unii Europejskiej) (por. [16]). Jednym z celów Strategii Lizbońskiej przyjętej przez UE była modernizacja szkolnictwa wyższego. Poziom odniesienia dla oceny stopnia zmian w tym zakresie przewidywał **przeznaczenie co najmniej 2% PKB** (w postaci zarówno środków publicznych, jak i prywatnych) **do 2015 r. na zmodernizowanie szkolnictwa wyższego** oraz **zwiększenie o 15% liczby absolwentów kierunków matematycznych, ścisłych i technicznych do roku 2010** (por. [5]). Oznacza to, że przeobrażenia mające na celu zwiększenie liczby osób kończących kierunki istotne dla GOW są zbyt powolne w całej Unii Europejskiej.

Podsumowanie

Gospodarę Opartą na Wiedzy stanowi system ekonomiczny, który cechuje się wysokim rozwojem technologii informatycznych, postępem technicznym oraz innowacyjnością. Jednak podstawowym czynnikiem klasyfikacyjnym GOW jest nauka i wiedza będąca podstawą wszelkich przemian gospodarczych. Z tego też powodu formułowane są ważne cele dla systemu edukacji, który musi kształtować społeczeństwo uznające zasady konkurencyjności, wykazujące skłonność ku innowacjom oraz stale pomnażające swoją wiedzę i kompetencje. W tym kontekście istotne jest poznanie postaw, preferencji, predyspozycji i orientacji uczniów w Polsce z perspektywy ich „przydatności” do kształtowania GOW. Uzyskane wyniki badań pokazały, że czynnikiem sprzyjającym powinna być odpowiednia liczba osób (zasoby kadrowe) o kwalifikacjach sprzyjających długookresowemu rozwojowi nowoczesnej gospodarki.

Literatura

- [1] Borowski P.F., *Przedsiębiorstwa XXI wieku*, „Europejski Doradca Samorządowy”, nr 2(17) kwiecień–czerwiec 2011, s. 12.
- [2] *Chiny i Indie w procesie globalizacji. potencjalne konsekwencje dla Polski*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa 2007, s. 29.
- [3] Dolińska M., *Innowacje w gospodarce opartej na wiedzy*, PWE, Warszawa 2010, s. 13.
- [4] Drucker P.F., *Spoleczeństwo prokapitalistyczne*, PWN, Warszawa 1999.
- [5] http://europa.eu/legislation_summaries/education_training_youth/general_framework/c11099_pl.htm [stan z 5.01.2015].
- [6] http://mikroekonomia.net/system/publication_files/824/original/22.pdf?1315218647 [stan z 29.12.2015].
- [7] http://www.instytut.info/images/stories/konferencje/01_seminarium/Kuklinski.pdf [stan z 29.12.2015].
- [8] <http://www.kierunki-zamawiane.pl/serwis.php?s=2561&pok=64527> [stan z 5.01.2015].
- [9] <http://www.nauka.gov.pl/szkolnictwo-wyzsze/kierunki-zamawiane/> [stan z 23.12.2015].
- [10] <http://www.nowiny24.pl/apps/pbcs.dll/article?AID=/20130623/DLASTUDENTA/130619492> [stan z 28.12.2015].
- [11] http://www.obserwatorium.opole.pl/index.php?option=com_rokdownloads&view=file&Itemid=68&id=177:badanie-losow-absolwentow-skrot [stan z 28.12.2015].

- [12] <http://www.studia.net/kierunki-zamawiane/1285-lista-kierunkow-zamawianych> [stan z 28.12.2015].
- [13] Kleer J., *Co to jest GOW*, [w:] Kukliński A. (red.), *Gospodarka oparta na wiedzy*, KBN, Warszawa 2003.
- [14] Koźmiński A.K., *Jak zbudować gospodarkę opartą na wiedzy?*, [w:] Kołodko G.W. (red.), *Rozwój polskiej gospodarki – perspektywy i uwarunkowania*, Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania. im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2002, s. 155.
- [15] Maraques D.P., Simon F.J.G., Caranana C.D., *The Effect of Innovation on Intellectual Capital: an Empirical Evaluation in the Biotechnology and Telecommunications Industries*, „International Journal of Innovation Management” 2006, Vol. 10, No 1, s. 91.
- [16] Mejer L., Turchetti P., Gere E., *Trends in European education during the last decade*, Statistics in focus 54/2011, EUROSTAT, s. 8.
- [17] Romer P., *Increasing Returns and New Development in the Theory of Growth*, in: *Equilibrium Theory and Applications: Proceedings of the 6th International Symposium in Economic Theory and Econometrics*, William Barnett et al., 1991.
- [18] Rozporządzenie Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 8 sierpnia 2011 r. w sprawie obszarów wiedzy, dziedzin nauki i sztuki oraz dyscyplin naukowych i artystycznych, Dz.U. nr 65, poz. 595 z późn. zm.
- [19] Skrzypek E., *Gospodarka oparta na wiedzy i jej wyznaczniki*, www.univ.rzeszow.pl/file/15853/02.pdf [stan z 28.12.2015].
- [20] Sobczyk M., *Statystyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 175.
- [21] *The Knowledge-Based Economy*, OECD, Paris 1996, c. 7.
- [22] *Third European Report on Science and Technology. Indicators – 2003. Towards a knowledge economy*, European Commission, Brussels 2003, s. 1.

Attitudes and preferences of students and their influence on the human resources development for the knowledge-based economy

Summary: Knowledge-based economy is an economic system that has a high development of information technology, technological progress and innovation. However, the primary distinguishing factor KBE is a science and knowledge as the basis of any economic change. This is why there are important goals for the educational system, which must shape the society that recognizes the principles of competition, showing a tendency towards innovation and constantly proliferating their knowledge and expertise. In this context, it is important to know the attitudes, preferences, aptitudes and orientation of students in Poland in the context of their future participation in the modern economy, human resources and “usefulness” for the development of knowledge-based economy.

Keywords: Knowledge-based economy, intellectual capital, human resources management.

Leokadia DROBNICA

Zespół Szkół Gospodarczych w Rzeszowie

Ewa REMBIAŁKOWSKA

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Izabela CICHOCKA

Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania w Rzeszowie

Segmentacja młodzieży szkolnej i studenckiej w oparciu o wybrane kryteria jakości żywienia

Synopsis: Celem badań była ocena jakości odżywiania się młodzieży oraz identyfikacja grup młodzieży różniących się jakością żywienia. Badania wykonano wśród 501 rzeszowskich uczniów i studentów. Wykorzystano analizę skupień i analizę wariancji. Wyodrębniono grupy młodzieży podobne do siebie pod względem jakości odżywiania się.

Słowa kluczowe: analiza skupień, segmentacja, młodzież, jakość żywienia.

Wprowadzenie

Młodzież to bardzo wrażliwi konsumenci żywności – są w stadium przejściowym z okresu zależności (dzieciństwo) do etapu niezależności (dorosłość); są otwarci na zmiany, stąd tak ważne jest uświadomienie im znaczenia prawidłowego odżywiania się dla zachowania zdrowia i wyrobienie prawidłowych nawyków żywieniowych [1], zwłaszcza że według ekspertów WHO, nawet niewielka zmiana sposobu żywienia może skutkować zauważalną poprawą zdrowia [4]. Dieta młodzieży zróżnicowana jest ze względu na wiele kryteriów [3], [10], [15]. Intensywnie rozwijający się organizm jest szczególnie wrażliwy na deficyt składników odżywczych, tymczasem odżywianie się dzieci i młodzieży często odbiega od prawidłowych zasad [2], [4], [8], [9], [11], [16].

Celem wykonanych badań była ocena jakości żywienia – poprzez określenie poziomu pobrania składników pokarmowych – młodzieży szkolnej i studenckiej oraz określenie wpływu wybranych cech socjo-demograficznych (wiek, rodzaj szkoły, miejsce zamieszkania) na jakość odżywiania się, a ponadto – wyłonienie i charakterystyka grup młodzieży różniących się jakością żywienia. Segmentacja

ta pozwoli na identyfikację jednorodnych grup młodzieży, co z kolei może być przydatne w określeniu programów skutecznie korygujących poziom pobrania poszczególnych składników pokarmowych.

Sformułowano następującą hipotezę badawczą: ucząca się i studiująca młodzież różni się średnim poziomem pobrania składników pokarmowych. Jakość odżywiania się młodych kobiet jest zdecydowanie wyższa od jakości odżywiania się ich rówieśników, którzy preferują produkty wysokobiałkowe i o dużej zawartości tłuszczów.

Zakres i metodyka badań

Badania wykonano metodą bezpośredniego wywiadu w grupie rzeszowskich uczniów i studentów. Objęto nimi łącznie 501 osób (260 kobiet i 241 mężczyzn).

Do oceny pobrania składników pokarmowych zastosowano metodę trzydniowego notowania jadłospisu (2 dni powszednie i 1 dzień wolny od zajęć). Zadaniem respondentów było zanotowanie: godziny spożycia, nazwy i ilości spożytych produktów, dodatków do potraw, napojów, przekąsek, suplementów diety, używek itp. Następnie przy użyciu programu *Żywnie* oszacowano wielkość dobowego pobrania składników odżywczych. Wyboru składników dokonano arbitralnie, w oparciu o informacje zawarte w literaturze przedmiotu. Wytypowano te składniki, które w najwyższym stopniu stanowią o prawidłowości żywienia młodzieży.

Do opracowania wyników badań wykorzystano metody wielowymiarowej analizy statystycznej. W celu wyodrębnienia segmentów badanej populacji wykorzystano analizę skupień oraz jednoczynnikową analizę wariancji z pakietu *Statistica 9.0*.

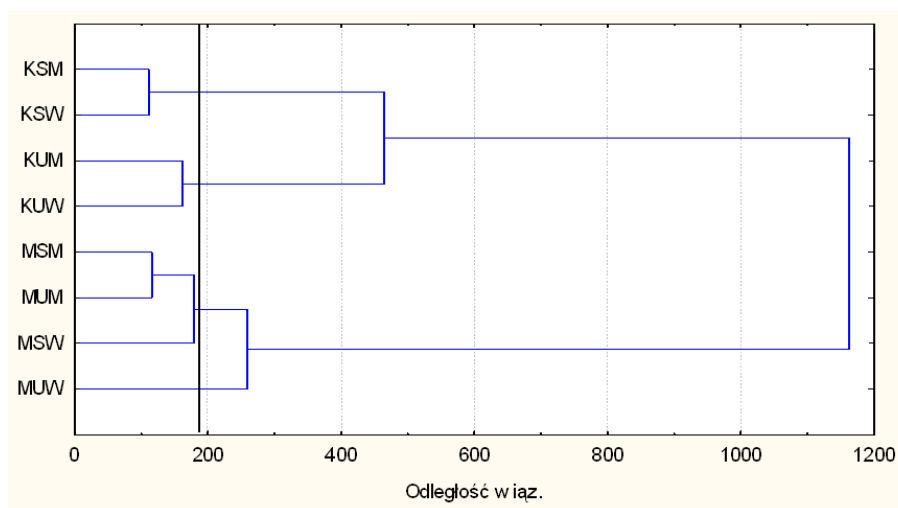
Wyniki badań i ich analiza

Podstawą analizy skupień były średnie wartości pobrania składników pokarmowych w grupach badanej populacji:

- uczennice (16–18 lat) mieszkające na wsi [„KUW”],
- studentki (21–23 lata) mieszkające na wsi [„KSW”],
- uczennice (16–18 lat) mieszkające w mieście [„KUM”],
- studentki (21–23 lata) mieszkające w mieście [„KSM”],
- uczniowie (16–18 lat) mieszkający na wsi [„MUW”],
- studenci (21–23 lata) mieszkający na wsi [„MSW”],
- uczniowie (16–18 lat) mieszkający w mieście [„MUM”],
- studenci (21–23 lata) mieszkający w mieście [„MSM”].

Analizę skupień wykonano hierarchiczną metodą Warda; podstawą aglomeracji były odległości euklidesowe. Jednorodne skupienia wyznaczono z uwz-

głędzeniem wielkości pobrania wszystkich ocenianych składników pokarmowych. Liczbę skupień wyznaczono w oparciu o analizę przebiegu aglomeracji. Wyniki analizy przedstawiono na ryc. 1.



Ryc. 1. Dendrogram skupień wyodrębnionych segmentów wykonany na podstawie wielkości pobrania składników pokarmowych

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Przebieg aglomeracji pozwolił na wskazanie granicznej odległości aglomeracyjnej, równej 180; pozwoliło to na wyodrębnienie 4 skupień (tabela 1).

Tabela 1. Skupienia wyłonione na podstawie wielkości dobowego pobrania składników pokarmowych

Skupienie	Grupy	N	Segmenty
A	KSM, KSW	179	Dziewczęta, wiek 21–23 lata
B	KUM, KUW	81	Dziewczęta, wiek 16–18 lat
C	MSM, MSW, MUM	190	Chłopcy w wieku 21–23 lata; Chłopcy w wieku 16–18 lat mieszkający w mieście
D	MUW	51	Chłopcy w wieku 16–18 lat mieszkający na wsi

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Do pierwszego skupienia należą studentki; skupienie drugie stanowią uczennice. Skupienie trzecie to studenci wywodzący się z miast i wsi oraz uczniowie mieszkający w mieście. Czwarte skupienie stanowią uczniowie zamieszkali na terenach wiejskich. Bazując na idei analizy skupień, jaką jest pogrupowanie obiektów wg ich podobieństwa, można stwierdzić, że te cztery skupienia to grupy młodzieży istotnie różniące się poziomem pobrania dobowego składników

pokarmowych. Potwierdzają to i precyzują wyniki analizy wariancji, za pomocą której weryfikowano hipotezę zerową o braku różnic pomiędzy średnim poziomem pobrania poszczególnych składników pokarmowych dla kolejnych skupień. Analizę *post hoc* wykonywano testem NIR Tukeya. W tab. 2-4 zestawiono wyniki analizy wariancji.

Tabela 2. Przeciętny poziom pobrania składników pokarmowych w poszczególnych skupieniach (wyniki analizy wariancji)

Skupienie	Białko ogółem	Białko roślinne	Białko zwierzęce	Tłuszcz	KTN	KTJ	KTW	Cholesterol	Węglowodany	Sacharoza	Błonnik
A	83,9 a	28,8 a	57,6 b	89,5 a	31,6 a	35,3 a	13,6 a	315,0 b	286,2 a	59,0	20,6ab
B	72,7 a	24,3 a	48,4 a	83,7 a	31,3 a	33,8 a	12,6 a	280,0 a	265,2 a	56,2	17,6 a
C	102,0 b	33,6 b	70,7 c	112,2 b	39,5 b	46,1 b	17,2 b	413,2 c	321,4 b	53,4	23,7 b
D	106,0 b	34,1 b	72,5 c	119,2 b	44,1 b	46,7 b	17,6 b	419,5 c	355,8 c	64,6	25,0 b
Wartości statystyki testu F [w nawiasach graniczny poziom istotności]											
	27,04 [0,000]	11,24 [0,000]	22,58 [0,000]	23,30 [0,000]	20,76 [0,000]	21,92 [0,000]	12,52 [0,000]	21,69 [0,000]	12,64 [0,000]	1,88 [0,132]	13,82 [0,000]

Jednakowy symbol literowy przy wartościach średnich oznacza brak istotnych różnic między nimi

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Dla wszystkich składników pokarmowych (oprócz sacharozy) odnotowano statystycznie istotne różnice w przeciętnym pobraniu składników pokarmowych. W przypadku białka ogółem dziewczęta różnią się od chłopców, przy czym wielkości pobrania tego składnika są u chłopców wyższe niż u dziewcząt. Taką samą sytuację można zaobserwować dla białka roślinnego, tłuszczu, kwasów tłuszczowych nasyconych (KTN), kwasów tłuszczowych jedno- (KTJ) i wielonasyconych (KTW). Studentki różnią się pod względem spożycia białka zwierzęcego i cholesterolu od uczennic, a każda z grup dziewcząt – od chłopców. U uczennic pobranie białka zwierzęcego jest najniższe spośród wszystkich badanych grup. Dzielne pobranie węglowodanów jest niższe w grupie dziewcząt. Pod tym względem różnią się one od chłopców. Zarówno studenci, jak i uczniowie mieszkający w mieście odznaczają się niższym poziomem poboru węglowodanów w porównaniu z uczniami mieszkającymi na wsi, przy czym u tych ostatnich jest ono najwyższe. Najniższe spożycie błonnika zaobserwowano wśród uczennic i nie różni się ono od wielkości spożycia tego składnika przez studentki, ale różni się od poziomu spożycia dla chłopców.

W tabeli 3 zestawiono wyniki analizy wariancji dotyczące poziomu pobrania składników mineralnych.

Tabela 3. Przeciętny poziom pobrania składników mineralnych w poszczególnych skupieniach (wyniki analizy wariancji)

Skupienie	Ca	Mg	P	Cu	Fe	Zn
A	877,2 b	282,5 b	1323,8 b	1,078 b	10,50 b	9,55a
B	678,1 a	246,9 a	1150,2 a	0,935 a	9,50 a	8,78 a
C	914,8 b	328,3 c	1586,3 c	1,205 c	12,74 c	12,22 b
D	953,0 b	338,4 c	1658,2 c	1,262 c	13,06 c	12,97 b
Wartości statystyki testu F [w nawiasach graniczny poziom istotności]						
	27,04 [0,000]	11,24 [0,000]	22,58 [0,000]	23,30 [0,000]	20,76 [0,000]	21,92 [0,000]

Jednakowy symbol literowy przy wartościach średniej oznacza brak istotnych różnic między nimi

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

W każdym przypadku należy odrzucić hipotezę zerową o równości średnich. W przypadku spożycia magnezu, fosforu, miedzi i żelaza, najniższy poziom pobrania odnotowano u uczennic. Grupa ta różni się od studentek, a te z kolei – od chłopców, dla których wielkości pobrania składników mineralnych są najwyższe. Spożycie wapnia jest najniższe u uczennic, przy czym różnią się one od pozostałych grup. Jeśli chodzi o cynk, to dziewczęta w porównaniu z chłopcami odznaczają się niższym poziomem jego poboru.

W tabeli 4 zestawiono wyniki analizy wariancji dotyczące poziomu pobrania witamin.

Tabela 4. Przeciętny poziom pobrania witamin w poszczególnych skupieniach (wyniki analizy wariancji)

Skupienie	Wit. A	Wit. B ₁	Wit. B ₂	Wit. B ₆	Wit. C	Wit. E
A	1119,5	1,438 a	1,663 b	1,889 b	114,78 b	11,71 a
B	919,9	1,278 a	1,437 a	1,629 a	94,48 a	10,82 a
C	1076,2	1,885 b	1,933 c	2,344 c	96,86 a	13,01 b
D	1155,8	1,972 b	2,053 c	2,455 c	101,28 ab	13,90 b
Wartości statystyki testu F [w nawiasach graniczny poziom istotności]						
	2,28 [0,078]	29,64 [0,000]	15,23 [0,000]	25,34 [0,000]	3,56 [0,014]	3,56 [0,001]

Jednakowy symbol literowy przy wartościach średniej oznacza brak istotnych różnic między nimi

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Jedynie w przypadku witaminy A nie zaobserwowano statystycznie istotnych różnic. W przypadku witaminy B₁ oraz witaminy E odnotowano niższe spożycie u dziewcząt niż u chłopców. Najniższy poziom pobrania witaminy B₂ oraz B₆ odnotowano wśród uczennic. Grupa ta różni się od studentek, a te z ko-

lei – od chłopców, dla których wielkości pobrania tych witamin są najwyższe. Nieco inaczej wyglądają różnice w wielkości pobrania witaminy C; różnice zaobserwowano między studentkami a pozostałymi grupami, oprócz grupy uczniów wywodzących się z terenów wiejskich.

Omówienie wyników

Prezentowane wyniki charakteryzujące sposób żywienia młodzieży dowodzą błędów żywieniowych. Wiele badań dokumentuje nieprawidłowości w podaży tłuszczów. W badaniach Ilow i in., sposób żywienia uczniów gimnazjum odbiegał od zaleceń żywieniowych właśnie pod względem spożycia tłuszczów, bowiem stwierdzono u nich nadmierne spożycie nasyconych kwasów tłuszczowych i cholesterolu oraz zbyt wysoki udział tłuszczów w pokryciu zapotrzebowania na energię. Dieta uczennic gimnazjum nie pokrywała natomiast dziennego zapotrzebowania na nienasycone kwasy tłuszczowe [7]. Także żywienie młodzieży w wieku 16–18 lat, ocenione przez zespół AR w Krakowie, charakteryzowało się podobnymi błędami [18]. Badania wykonane na Uniwersytecie w Zagrzebiu w grupie 233 osób w wieku 15–17 lat wykazały, że ich dieta zawierała nadmierne ilości nasyconych kwasów tłuszczowych i cholesterolu i zbyt małe ilości węglowodanów. Dieta chłopców była znacznie bogatsza w białko, tłuszcze, nasycone kwasy tłuszczowe, cholesterol i węglowodany [3]. W badaniach własnych stwierdzono, iż dzienne racje pokarmowe uczennic i studentek, w porównaniu z ich rówieśnikami, zawierały mniej białka ogółem, białka roślinnego, cynku, witaminy B₁ oraz E. Niższe były też dla nich wielkości spożycia tłuszczu, jedno- i wielonasyconych kwasów tłuszczowych. Powyższe wyniki korespondują z doniesieniami Colić Barić i in. [3]. Ponadto badane uczennice w porównaniu ze studentkami charakteryzowały się niższą wielkością pobrania białka zwierzęcego, cholesterolu, magnezu, fosforu, miedzi, żelaza oraz witamin B₂ i B₆. Dla uczniów i studentów wielkości pobrania tych składników były wyższe.

Młodzież posiada wiedzę na temat zalet i wad żywności typu *fast food* (szybkość i wygoda przygotowania z jednej strony, nadmiar tłuszczu i cukrów – z drugiej), przy czym dziewczęta mają lepsze i szersze rozeznanie na ten temat, natomiast chłopcy doceniają przede wszystkim możliwość szybkiego najedzenia się „do syta”, jednak pomimo dosyć wysokiego poziomu wiedzy w tej kwestii, skłonność młodzieży do sięgania po *fast food* jest bardzo duża [12].

Nieco zaskakujący może wydawać się fakt wynikający z badań Suligi [19], świadczący o częstszym spożywaniu żywności *fast food* przez młodzież ze wsi, co autorka tłumaczy tym, że badana młodzież dojeżdżała do szkół średnich w pobliskich miastach. Długi czas przebywania poza domem, często bez możliwości spożycia obiadu, skłaniał do nabywania tego typu żywności, łatwo dostępnej w okolicach dworców i przystanków. Chęć szybkiego zaspokojenia gło-

du przyczyniła się do stwierdzonego w badaniach własnych wysokiego spożycia węglowodanów, przy czym najwyższe było ono wśród uczniów wywodzących się z terenów wiejskich, co potwierdza doniesienia Suligi.

W nieco inny sposób ukazują błędy żywieniowe młodzieży autorzy australijscy. Ich badania wskazują na nadmierne spożywanie tzw. *extra food* – produktów bogatych w tłuszcz i/lub cukier, wśród których najczęściej wymieniane są: cukier, margaryna, słodzone soki i napoje oraz napoje energetyzujące. *Extra food* występuje częściej w diecie chłopców niż dziewcząt i w grupie młodzieży 17–18-letniej, w porównaniu z młodszymi osobami [14]. Podobną sytuację odnotowano w badaniach własnych, w których wielkość pobrania węglowodanów przez studentów była wyższa niż wśród uczennic i studentek. Na to, że błędy żywieniowe występują częściej w gronie chłopców, wskazują też inne wyniki. Na przykład uczennice Zespołu Szkół Gastronomicznych w Krakowie częściej spożywały mleko o obniżonej zawartości tłuszczu, chude mięso i wędliny [22]. Dorosłe kobiety, aby zredukować masę ciała, preferują odtłuszczone mleko i chudy twaróg oraz bezcukrowy jogurt i dżemy niskosłodzone [21]. Kobiety, w porównaniu z mężczyznami, charakteryzują się wyższą skłonnością do stosowania diet redukcyjnych [20].

Badania wykonane w Los Angeles zwracają uwagę na kolejny czynnik warunkujący wielkość pobrania składników pokarmowych przez nastolatków: spożywanie posiłków w stanie pobudzenia emocjonalnego (*emotional eating*). Takie zachowania występują częściej u dziewcząt [6] i prowadzą do spożywania produktów w nadmiarze pomimo braku uczucia głodu, często sprzecznego z zasadami zdrowego odżywiania się [13]. W badaniach własnych uczennice wyróżniają się spośród pozostałych grup najniższymi wielkościami pobrania błonnika, podobnie jest w przypadku wapnia i witaminy C. Koresponduje to z doniesieniami Nguyen-Michel i in., którzy u badanych przez siebie chłopców stwierdzili wyższe spożycie (*emotional eating*) produktów bogatych w te składniki [13]. Badania wykonane w Holandii wskazują dodatkowo na istotne uwarunkowania powodujące *emotional eating*, do których należy zaliczyć brak opieki ze strony rodziców czy brak kontroli rodziców nad zachowaniem młodzieży [17].

Tabela 6. Charakterystyka wyodrębnionych segmentów młodych konsumentów

Segmenty	Określenie
Dziewczeta, wiek 16–18 lat	'health concerns', 'parents or guardian'
Dziewczeta, wiek 21–23 lata	'health concerns', diety redukcyjne
Chłopcy w wieku 21–23 lata; chłopcy w wieku 16–18 lat mieszkający w mieście	'hunger', fast food
Chłopcy w wieku 16–18 lat mieszkający na wsi	'hunger', fast food, extra food

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Powyższe rozważania, oparte na doniesieniach literatury przedmiotu, wskazujące na pewne cechy charakterystyczne młodych konsumentów, jak również wnioskowanie na podstawie wyników badań własnych przy wykorzystaniu analizy skupień, pozwalają na charakterystykę segmentów polskiej młodzieży, przedstawionych w tabeli 6.

Wnioski

Przeprowadzone badania dowiodły prawidłowości postawionej hipotezy badawczej. Pod względem jakości odżywiania się dziewczęta i młode kobiety (zarówno uczennice jak i studentki) zdecydowanie przewyższają swoich rówieśników. Uczennice są bardziej zorientowane na walory zdrowotne żywności (*health concerns*), pozostają pod opieką i wpływem rodziców (*parents or guardian*). Z kolei studentki, również mocno zorientowane na walory zdrowotne żywności, są najbardziej podatne na stosowanie diet obniżających masę ciała.

Studenci mieszkający w miastach koncentrują się na zaspokojeniu uczucia głodu (*hunger*) i w dużym stopniu spożywają żywność typu *fast food*. Podobne zachowania zaobserwowano wśród uczniów z terenów wiejskich, przy czym dodatkowo w tej grupie występuje wysokie spożycie produktów bogatych w tłuszcz i/lub cukier (*extra food*).

Literatura

- [1] Chan K., *Youth and Consumption*, City University of Hong Kong Press, Hong Kong 2010.
- [2] Chmielewska E., *Wpływ środków masowego przekazu na odżywianie się młodzieży*, „Magazyn Pielęgniarki i Położnej” 2007, nr 6, s. 27–33.
- [3] Colić Barić I., Kajfež R., Cvijetić S., *Dietary habits and nutritional status of adolescents*, „Food Technology and Biotechnology” 2000, nr 3, s. 217–224.
- [4] *Diet, nutrition, and the prevention of chronic disease*. WHO Technical Report Series 916, Genewa 2003.
- [5] Diethelm K., Jankovic N., Moreno L.A., Huybrechts I., Henauw S., de Vriendt T., de Gonzalez-Gross M., Leclercq C., Gottrand F., Gilbert C.C., Dallongeville J., Cuenca-Garcia M., Manios Y., Katafos A., Plada M., Kersting M. *Food intake of European adolescents in the light of different food-based dietary guidelines: results of the HELENA (Healthy Lifestyle in Europe by Nutrition in Adolescence) Study*, „Public Health Nutrition” 2012, 15, s. 386–398.
- [6] Hallstorm L., Vereecken C.A., Ruiz J.R., Patterson E., Gilbert C.C., Catasta G., Diaz L.E., Gomez-Martinez S., Gonzalez-Gross M., Gottrand F., Hegyi

- A., Lehoux C., Mouratidou T., Widham K., Astrom A., Moreno L.A., Sioström M., *Breakfast habits and factors influencing food choices at breakfast in relation to socio-demographic and family factors among European adolescents. The HELENA Study*, „Appetite” 2011, 56, s. 649–657.
- [7] Iłow R., Regulska-Iłow B., Płonka K., Biernat J., *Ocena sposobu żywienia gimnazjalistów z Oleśnicy*, III Konferencja Naukowa „Fizjologiczne podstawy postępowania dietetycznego”, Rogów, 5–7 listopada 2008.
- [8] Jarosz M. (red.), *Zasady prawidłowego żywienia dzieci i młodzieży oraz wskazówki dotyczące zdrowego stylu życia*, IŻŻ, Warszawa 2008.
- [9] Jeżewska-Zychowicz M., *Assessment of milk and milk products consumption among adolescents aged 13–15 according to their place of residence*, „Acta Scientiarum Polonorum. Technologia Alimentaria” 2006, nr 1, s. 163–171.
- [10] Krajewska A., Słowik-Gabryelska A., *Ocena jakości żywienia studentów pierwszego roku zdrowia publicznego Uniwersytetu Szczecińskiego*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 2008, nr 570, „Prace Instytutu Kultury Fizycznej”, nr 26, s. 5–14.
- [11] Kobe H., Stimec M., Hlastan Ribic C., Fidler Mis N., *Food intake in Slovenian adolescents and adherence to the Optimized Mixed Diet: a nationally representative study*, „Public Health and Nutrition” 2012, 15, s. 600–608.
- [12] Mattsson J., Helmersson H., *Eating fast food: attitudes of high-school students*, „International Journal of Consumer Studies” 2007, 1, s. 117–121; <http://dx.doi.org/10.1111/j.1470-6431.2006.00576.x>.
- [13] Nguyen-Michel S.T., Unger J.B., Spruijt-Metz D., *Dietary correlates of emotional eating in adolescence*, „Appetite” 2007, 2, s. 494–499; <http://dx.doi.org/10.1016/j.appet.2007.03.005>.
- [14] Rangan A.M., Randall D., Hector D.J., Gill T.P., Webb K.L., *Consumption of 'extra' foods by Australian children: types, quantities and contribution to energy and nutrient intakes*, „European Journal of Clinical Nutrition” 2008, 3, s. 356–364.
- [15] Roseman M.G., Wing-Ka-Yeung., Nickelsen J., *Examination of weight status and dietary behaviors of middle school students in Kentucky*, „Journal of the American Dietetic Association” 2007, 7, s. 1139–1145; <http://dx.doi.org/10.1038/sj.ejcn.1602720>.
- [16] Sikora E., Leszczyńska T., Szymański P., *Share of fast food products in dietary behaviour of young people*, „Polish Journal of Food and Nutrition Sciences” 2007, nr 3, s. 373–380.
- [17] Snoek H.M., Engels R.C.M.E., Janssens J.M.A.M., van Strien T., *Parental behaviour and adolescents' emotional eating*, „Appetite” 2007, nr 1, s. 223–230.
- [18] Stachura A., Pisulewski P.M., Kopeć A., Bieżanowska-Kopeć R., *Próba oceny spożycia tłuszczu i wielonienasyconych kwasów tłuszczowych przez wybraną populację młodzieży*, VIII Konferencja Naukowa „Żywność a choroby cywilizacyjne”, Kraków, 21–22 czerwca 2007.

- [19] Suliga E., *Zachowania zdrowotne studentów kieleckich i uczniów szkół ponadgimnazjalnych z południowej i środkowo-wschodniej Polski*, Wyd. Uniwersytetu Jana Kochanowskiego, Kielce 2004.
- [20] Szymelfejnik E.J., Jarząbek J., Waluś A., Rosińska Z., *Ocena wartości odżywczej wybranych diet redukcyjnych o wartości energetycznej 1000, 1200 i 1500 kcal*, III Konferencja Naukowa „Fizjologiczne podstawy postępowania dietetycznego”, Rogów, 5–7 listopada 2008.
- [21] Wierzbicka E., Dąbrowska B., *Low-energy food intake in a group of adult women*, III Konferencja Naukowa „Fizjologiczne podstawy postępowania dietetycznego”, Rogów, 5–7 listopada 2008.
- [22] Żywczyk R., Pisulewski P.M., Bieżanowska-Kopeć R., Kopeć A., *Częstość i preferencje spożycia produktów wysokotłuszczowych w wybranej grupie populacyjnej*, materiały VIII Konferencji Naukowej „Żywność a choroby cywilizacyjne”, Kraków, 21–22 czerwca 2007.

Segmentation of school children and students on the basis of selected criteria of nutrition quality

Summary: The purpose of the research was to assess the quality of the diet of young people and the identification of groups of young people, which differ in the quality of nutrition. Research carried out among 501 Rzeszów pupils and students. We used cluster analysis and analysis of variance. Test results indicate the incorrect nutrition, and can contribute to the improvement of education in this field.

Keywords: cluster analysis, segmentation, adolescents, nutrition quality.

Piotr ZASEPA

Akademia im. Jana Długosza w Częstochowie

Public intervention on the venture capital market in Poland over 1998–2014

Summary: The ability of small firms to access finance is hindered by persistent market failure which creates funding gaps for new businesses, particularly in technology sectors, seeking small amounts of finance. This has prompted various forms of public sector intervention to increase the supply of both debt and risk finance. Intervention is based on the belief that small firms in general, and technology-based small firms in particular, are a key source of innovation, job creation and productivity growth. However, the ability of small firms to access finance is hindered by persistent market failures which create funding gaps. These funding gaps are greatest for new firms seeking external finance for the first time, for firms seeking small amounts of finance. The paper advocates that governments should invest in appropriate methodologies which can accurately measure investment trends in the early stage venture capital market so that the need for public sector intervention can be demonstrated and the impact of such interventions can be measured. The paper also analyse Polish venture capital market and government intervention and its influence for the market trends over the period of 1998–2014. The paper starts with a brief overview of the changing nature of government intervention in small firm finance markets. This provide a context for the main aims of the paper which are, first, to explain the rationale for supporting the informal venture capital market; and second, to describe and critically assess the forms of this intervention and how it has this evolved over time.

Keywords: venture capital, private equity.

Introduction

There is now a significant literature on policy interventions in the institutional venture capital market at both national and EU scales [5]. The financing constraints experienced by small firms arise from imperfections in capital markets which are conventionally attributed to the existence of information asymmetries. This has two dimensions. First, one party to a transaction is in possession of relevant information that is not known by the other party. Specifically, entrepreneurs possess more information about their own abilities and the prospects of their firm than the provider of finance and may misrepresent this in-

formation. This creates the risk of adverse selection by the funder which can only be mitigated by incurring the expense of a lengthy due diligence process to obtain relevant information about the entrepreneur and the business (which because of its private nature may not be available) and interpret it. This is particularly problematic in technology sectors where it is difficult to value the firm's scientific knowledge and intellectual property, the products are likely to be new and untested in the market, and the management may lack commercial skills. Second, one party to a transaction cannot observe relevant actions taken by the other party that might influence the outcome of the investment. Dealing with this problem – moral hazard – is also costly to the investor, requiring complicated contracts that are time consuming to design and negotiate and labour-intensive monitoring systems. Because the costs involved in investment appraisal and monitoring are fixed regardless of the size of investment, this makes small investments uneconomic for funders. One could observe changing nature of venture capital at the Polish market to the extent that fundraising and investment has been dominated by government or quasi government funds investments in some periods.

1. Venture capital investments characteristics

The argument for supporting the venture capital markets starts with standard macroeconomic theory: to produce output, capital and labor need to be available. How capital and labor are combined is central to how much output is produced. To increase output given the inputs, productivity needs to increase through innovations. Innovations are often brought to the market and dissipated through the economy by young entrepreneurial firms. Small firms contributed almost half of the innovation in their sample, but that there was considerable heterogeneity across industries: small firms tended to be more important in less concentrated immature industries. New smaller firms also choose more risky product introduction strategies compared with more established firms. They fail more often, but they also successfully bring riskier high-impact innovations to the market more often. Young entrepreneurial firms with risky product introduction strategies may have trouble raising funding from equity investors and banks because of two imperfections in capital markets. The first one is moral hazard (or agency problems) [6]. Conflicts of interest between entrepreneurs and investors limit the ability of young firms to raise equity funding: the entrepreneur faces excessive incentives to spend the firm's money, as he or she does not bear the full cost of the expenditure. Debt financing from banks may not be available either, because the entrepreneur has incentives to take on excessive risk from the bank's perspective. He or she benefits if the firm is successful, whereas the bank stands to lose if the firm fails. The second imperfection is asymmetric information. Equity investors fear that entrepreneurs would only issue equity when the firm is over-

valued. Bank financing might not be available either, as banks fear that for given interest rates, only high-risk entrepreneurs would apply for loans.

Venture capital firms are experts at solving problems of moral hazard and asymmetric information and thereby earn their keep by bridging the gap between financiers and entrepreneurs. They use detailed screening processes to generate information about the firm and the entrepreneur, they make use of financial contracts such as requiring preferred stock and imposing restrictive covenants, they stage funding, and they demand seats on the board to be able to closely monitor the entrepreneur and provide advice on the development of the firm. Moreover, temporary ownership by venture capital firms gives strong incentives to invest in developing the entrepreneurial firm because eventual buyers are willing to pay both to obtain the developed firm and to prevent rivals from obtaining it.

Venture capital funds has emerged as the dominant source of finance for entrepreneurial and early stage businesses. Academic literature reveals that venture capital funded companies show superior performance to non venture capital funded companies. Many of the successful businesses that we know today such as Cisco, eBay, Apple, Microsoft and Google received venture capital funding at one point or the other. An active venture capital market can boost economic growth. Economic growth is driven by innovation, spearheaded by young entrepreneurial firms, where financing of these firms can be difficult because of moral hazard and asymmetric information. Venture capitalists specialize at solving these problems, thereby connecting idea-rich entrepreneurs with cash-rich investors. Ensuring funding for innovative firms has positive externalities on the economy, so it makes sense for governments to promote an active venture capital market. Venture capital backed firms contribute to the economy through the creation of jobs, an exceptional growth rate, their high level of investments, and their global experience and expansion. The proportion of companies that receive venture capital funding, however, is very small. Despite that, there has been a growth in the availability of VC over the years in the different branches and economies. Venture capitalists focus on identifying innovative industries in which they will endeavor to assist companies wishing to commercialize unique innovations most often of a highly technological. Companies powered by venture capital are innovation leaders in specific sectors of the economy and it is this factor that distinguishes the strongest segment of the financial market. Financing of venture capital on non-public nature of the financed company. As a rule, the companies that operate under venture capital funds are not listed on stock exchanges. During recent years, we have seen an increase in initiatives by governments around the world toward encouraging entrepreneurship to spur growth and job creation. Part of these efforts has been oriented toward trying to generate an active venture capital market either through direct participation in the form of government venture capital programs or through indirect efforts aimed at creating the right institutional environment.

2. Government intervention in the venture capital industry

Rapidly growing entrepreneurial enterprises are thought to be important sources of innovation, employment, and productivity growth. Thus it is not surprising that many governments have provided financing to entrepreneurial ventures. The public sector's commitment to venture capital is substantial, including forgone taxes, outright subsidies, preferential regulation, and public provision of investment capital. Government support appears to raise investment returns, but too much government support has the opposite effect. Modest amount of Government VC finance seems to improve the performance of entrepreneurial ventures relative to ventures supported purely by private venture capitalists [1]. The authors also find that there are significant differences between government ownership and government support of venture capital firms, broadly suggesting that support outperforms ownership. A healthy venture capital market can spur economic growth through helping innovative entrepreneurial firms find funding. But simply allowing venture capital firms to emerge may not be enough. Their activities are associated with significant positive externalities in the economy. First, there is an inherent virtuous cycle in venture capital activities. Once a critical level of activities has been established, it is much easier to keep the industry going and growing. Structures and experience have been established, peers and intermediaries such as lawyers and accountants are available, and investors and entrepreneurs have obtained experience with, and confidence in, how the industry works. At the start, a venture capital market might require help getting off the ground. Second, research and innovation activities have spillovers on the rest of the economy. Thus, venture capital firms may not internalize the effect they have on the economy as a whole. This suggests that an active government policy to promote venture capital activities is warranted, and that creating the right institutional environment matters.

Government interventions to increase the supply of early stage venture capital have evolved over time in Western European countries as well as in Poland. Initially, governments established their own venture capital funds. However, this approach was quickly seen as being inappropriate. Investment decisions were potentially subject to political influence. Government bureaucrats lacked investment skills. The market was distorted because of lower return expectations. And there was the risk of crowding out private sector investors. As a result governments now typically adopt a capital participation approach. This can take two forms: providing some or all of the investment funds and appointing private venture capital fund managers to make the investments or investing in existing privately managed venture capital funds (a fund-of-funds approach). However, a capital participation approach does not address the fundamental risk, cost and return factors which have discouraged private sector venture capital funds from making small, early stage investments. Governments have therefore had to en-

hance the risk-reward ratio in order to attract private investors as co-investors in their funds. Governments can provide private investors with downside protection, for example, by assuming a disproportionate share of failures. The impact of this intervention is questionable. Some researchers are critical of the funds that have been created as a result of public sector intervention for being too small and hence ultimately non-viable on account of the high proportion of their funding that is absorbed by running costs and their limited ability to provide follow-on funding [8]. These factors combine to depress investment returns, which severely hampers the fund's ability to attract follow-on funds from private sector investors. Public sector funds are often further constrained by having an upper limit on how much they can invest in any business. This prevents such funds from making follow-on funding which, in turn, leads to a dilution of the fund's investments, which further depresses returns.

3. Evolution of government support of venture capital investment in Poland

The published data on venture capital could be used to distinguish several phases of market development and give significant link between the shape of the market (investment preferences funds) and the general state of the economy in Poland. You can also speak with a clear market segmentation by type and size of funds, as well as the origin of the capital. Five distinct venture capital and private equity phases can be observed within Poland. Each phase lasted between 4 and 6 years and is reflected in the fundraising, investing, and exiting dynamics. All those phases rely on capital market and economic conditions as well as on legal development during the years in Poland. The first phase (5 years; 1990–1994), also known as the development phase, represents the foundational period of the Polish private equity industry (fundraising: \$0.8 billion; investing: \$0.3 billion; exiting: \$0.2 billion). The origins of the venture capital market are connected with the creation in May 1990, the Polish-American Enterprise Fund (\$ 240 million) in total capital based on the US government (as part of a broad program of assistance for the countries of Eastern Europe, the so-called SEED Act). The fund, despite the assistance of origin, was entirely commercial in nature. In the same year, investment activities in Poland started (created in the previous year) Danish Fund for Central and Eastern Europe (The Investment Fund for Central and Eastern Europe – IO). Just as the previous fund in this case as a whole was based on government capital (approx. 900 million DKK). Another public initiative was related to the adoption of the 1993 National Investment Fund program, whose primary objective was to carry out mass privatization and restructuring of the 512 companies covered by the program. After this introductory phase, the Polish private equity industry entered into a strong period of ex-

pansion (4 years; 1995–1998) where it continued to work through its initial developmental problems (fundraising: \$1.2 billion; investing: \$0.8 billion; exiting: \$0.3 billion). Encouraged by the initial success of early entrants, new private equity firms began to develop local operations or pursue market opportunities from as far away as London, Paris, Frankfurt, or New York – a reflection of the desire of limited partners to achieve the same satisfactory returns generated by early entrants. Most of the funds were private and fully commercial. The third phase of development represents a protracted phase of stagnation and structural adjustment (6 years; 1999–2004). The fourth phase (5 years; 2005–2009) represents a strong rebound by the private equity industry spurred on mostly by leveraged transactions (fundraising: \$3.3 billion; investing: \$3.1 billion; exiting: \$0.6 billion). The last fifth phase (6 years 2010–2015) represent sharp drop in PE investments from record level in 2008 (727mln EUR) to 337 million EUR in 2014 however the number of invested companies become relatively stable for PE but has increased substantially for venture capital segment. However despise slowdown in private equity investment at the Polish market government agencies were very active in terms of supporting venture capital investments. Most active on the venture capital market in this phase was Krajowy Fundusz Kapitałowy (NCF – The National Capital Fund). The NCF was established by the Polish Government on July 1st, 2005 in accordance with the National Capital Fund Act with the aim of filling in the equity gap on the Polish SME market. In April 2010 NCF signed the first agreement with venture capital funds. The NCF manages more than EUR 200 million that comes from the Polish Budget, European Union’s Structural Funds and the Swiss Government. The development of the venture capital market in Poland from the beginning was stimulated by a foreign public agent provenance, which subsequently led to the creation of commercial funds, financed mostly from private sources(from foreign domination). As indicated earlier, the commitment of public factor in countries with developed markets, venture capital, however, be subject to transformation, most often accompanied by changes in the ideology of the presence of the state and its agencies in economic life in general. In line with the scenario of development in Poland should therefore appear phase of liberalization and the withdrawal of public factor, but only when the roles will be able to take funds privately funded.

Otherwise, such action may result in a widening of the equity gap occurring in the market, especially for small and medium-sized enterprises. In summary reflections on the current evolution of the Polish venture capital market, it is therefore tempting to anticipate possible scenarios of its development, especially with regard to the involvement of public factor. An interesting research problem is the attempt to answer the question of whether funds operating in Poland, created on the initiative of foreign governments, Polish public institutions or financed with the proceeds from aid programs, subject to European trend of transformation in this regard. Do not disregarding the specifics of a Polish funds created in the 90s

that the creation and financing methods and the nature of its investment policies do not fully coincide with the solutions used in Western Europe. Probably the issue of transformation fund financed from public funds towards commercial funds primarily will focus on the emerging group of companies.

4. Methods and data

Analyzing venture capital data is quite demanding because the lack of regular reports and private character of those investments. Not all funds also reports their activity and performance. However our sample covers venture capital investments in Poland in the period of 1998–2014 conducted by local funds. Data covers investments on 2.6 bln EURO which was conducted on almost 1000 entities.

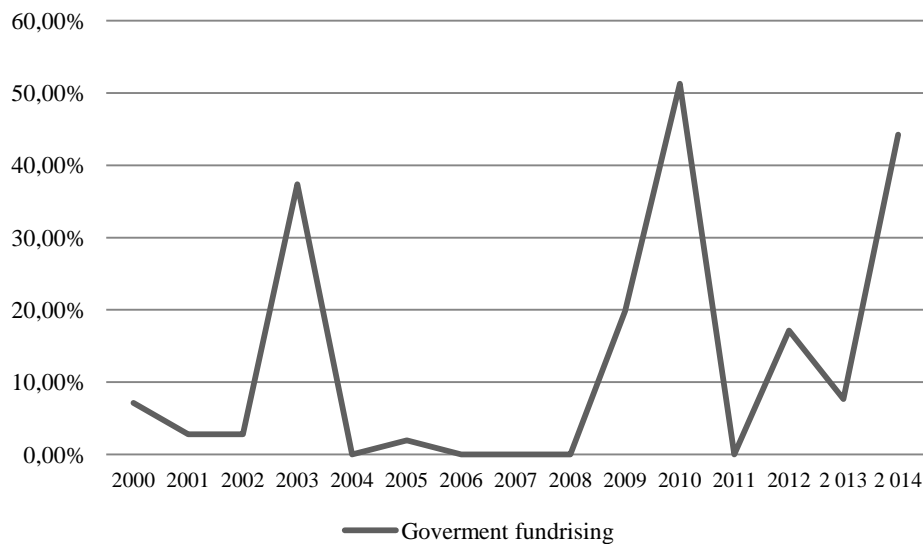
5. Analysis of venture capital fundraising and investments over 1998–2014 in Poland

Venture capital and private equity investments into Poland over 1998–2014 was average equivalent of 0,11% GDP. EVCA data provide information that over the period of 2000–2014 fund of funds were the primary source which accounted for almost 29% of all funds. Second source for given period were pension funds with 20,76% and third position is for banks which provided 13,67% of capital. Despite an overall better macroeconomic and financial environment 2014 saw sharp decrease in fundraising. As a result fundraising levels decreased to 10,63 million EUR in 2014 far below the 2007 peak of 570 million EUR. It is worth to point that commitments from government agencies in the period of 2010–2014 accounted for over 24%. And was the second primary source for venture capital funds for a given period which rose rapidly thanks to the launch of one large government fund of funds. This data you may find in the table 1.

Analysing data in the table 1 we can find that commitments from different sources is not stable for a given period. One of the main reason is often law changes and that investment decisions are taken out from Poland. Irregularity in raising funds through funds may testify constantly developing the venture capital market in Poland as well as laws restricting investment. One of the most important changes is the share of government investment in the venture capital sector. After the first phase of investment in the years 2002–2003 its share dropped to 0% in the period of 2004–2007. After launching government fund of funds named KFK its share went up to 44% in 2014. This situation presents graph 1.

Investments by venture capital funds have evolved rapidly since the occurrence of the first funds at the Polish market. In the early years venture capital funds invested in companies in the early stages of development or in the start-up

phase. This trend changed when the funds are no longer funded aid, as it did in the early '90s, and began to be commercial in nature as source of capital has changed for commercial banks, insurance companies and corporate investors. Those investors change the nature of venture capital investments into private equity. In Poland now they begin to dominate investments made in the companies in subsequent phases of development and buyouts. This is because the providers of capital are mainly foreign entities, and such trends now dominate the Western European markets. However as we can observe, Poland has become a booming market for venture capital funds over 1998–2015.



Graph 1. Share of the government fundraising in the venture capital industry in Poland over 2000–2014 (in %)

Source: Based on EVCA Yearbook 2000–2015

Regarding investment it could be pointed that 749 companies received financing for almost 892 million EUR from venture capital funds over the period of 1998–2014. A total of 74 companies in seed phase were financed. Adding to that 228 companies in start up phase were financed as well as 447 in expansion phase. We can also observed that in the period of 2005 and 2010 there was sharp drop in the number of investment. However it does not correspond with the value of invested capital as in the years 2007–2008. The amount of 105 million EUR supported only 79 companies and on the period of 2010–2014 there was 175 investment for only 96 million EUR. To conclude the number of investment increased in the last 5 years but the average value of it has dropped significantly. Record year in terms of the number of investments was 1999 with 111 invest-

ment. In the following years, and especially since 2003, followed by decline in the number of investments. With a slight increase in the value of investments in 2003–2005, it should be emphasized an increase in average transaction value. This is because the change in the trend of investments made by the funds, with investments in the initial phase of the development of enterprises in the phases of expansion and development of the Polish economy and thus, increase the size of potential investment targets. This trend is confirmed by the results of fund investments made in 2005–2008. With a slight increase in the number of investment is a significant increase in their value, as evidenced by the investments in large mature companies with established market position.

The branch structure of venture capital investments on the Polish market between 2000–2014 was not stable as market trend, investors and industries has changed. However, you may notice a clear domination of investments in several industries. First of all, high interest funds attracted telecommunications. In two years (2000 and 2005) fairly large investments were also made in the computer industry as well as in consumer goods. The largest three sectors of venture capital industry in Poland in the period of 2000–2014 was telecommunication with 23% of total invested amount, consumer goods with 21% and medicine with almost 10% which came on a par with financial services.

6. Results and discussion

Basing on the analysed data we can point that a specific feature of the Polish market against the markets of other EU countries is quite large scope of investments in industries classified as high-tech. Relatively large investments were made by venture capital funds in companies producing consumer goods, other industrial products and for several years also in financial services. In general it can be said that the branch structure of venture capital investments in Poland does not come essentially from occurring on other European markets. In Poland, they are reproduced investment strategies of investment funds operating in the area, which is understandable considering that over 60% of the capital came from European Union countries. Future research that could be conducted on the basis of this article is to analyze performance of venture capital funds supported by the government agencies in Poland.

Conclusion

Theoretically, state intervention gives an opportunity to remedy the deficiencies of the venture capital market. In order to do so, first and foremost precise information is needed on unsatisfied demand, that is, the extent and place of occur-

rence of the so-called *capital gap*. Analysing data from the Polish market of venture capital industry we can observe that the state can have a positive role in increasing the provision of early stage venture capital in a market characterised by difficulties of significant risks and uncertainties, low investment returns and high illiquidity. By co-investing with private investors and using the specialist competencies of professional venture capitalists, it is possible to increase the supply of risk capital finance available for high potential young firms via quasi venture capital funds. A clear lesson from the experience of advanced Western economies is that supply-side measures alone cannot create a viable VC industry. In addition, there have to be major changes to the entrepreneurial ecosystem that also allow for significant improvements in the quality and prospects of the firms seeking VC finance. The state has a multitude of options to achieve its goals. It may establish a central fund whose investments raise the sources of the private capital funds, or invite private sector investors to its funds, or reduce the costs/risks incurred by the latter. Co-operation between the state and private sector investors can be lubricated, so to say, by arrangements based on *asymmetric risk assumption*, or the uneven distribution of preferences, to make joint investment more attractive to private sector investors. The engagement of the private sector in the selection, mentoring and monitoring of projects to be financed is important to ensure the long-term development of the venture capital market and also as the exclusive means ensuring the appropriate, politically neutral, selection of viable projects with good prospects, the identification of financing terms irrespective of the election cycles, and the appropriate professional expertise and stimulation of managers commissioned to administer the investments concerned.

Table 1. Source of funds for private equity and venture capital funds in Poland over 2000–2014 in million EUR

Investor	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Corporate investors	2,38	56,70	44,06	1,40	2,85	0,00	36,50	0,00	0,00	0,00	3,83	1,23	0,00	0,00	0,00
Individual investors	2,25	20,80	14,49	2,40	0,45	5,85	170,40	0,00	3,00	8,60	1,10	1,06	25,06	20,20	0,00
Government agencies	25,86	4,96	3,34	9,62	0,11	1,17	0,00	0,00	0,00	25,00	58,83	0,00	80,00	20,00	4,70
Banks	98,43	47,20	33,45	8,03	109,50	2,34	33,70	133,00	101,00	34,00	0,00	25,00	0,00	0,00	0,00
Pension funds	77,51	0,00	0,00	0,00	159,20	0,00	199,40	142,00	157,00	0,00	0,00	75,00	74,06	62,00	0,00
Insurance companies	69,72	9,92	6,69	0,00	28,47	0,00	41,18	188,60	25,00	38,00	0,00	5,00	12,02	10,20	0,00
Funds of funds	23,39	8,31	5,57	3,04	0,00	0,00	430,60	36,00	271,00	20,00	50,00	223,73	130,17	99,75	5,93
Academic institutions	0,00	0,79	1,11	0,00	0,00	0,00	18,72	0,00	0,00	0,00	0,00	80,48	5,10	0,00	0,00
Sovereign wealth funds	0,00	6,54	4,46	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	32,00	—	0,00	29,99	30,30	12,54	0,00
Unclassified	2,37	2,63	0,00	0,50	0,34	2,34	3,74	70,90	152,00	0,00	1,00	1,10	110,01	36,56	0,00
Total new funds	301,90	158,00	113,20	24,80	301,00	11,70	—	0,00	—	—	—	—	—	—	—
Capital gains	61,27	17,80	5,49	0,93	2,91	47,30	—	0,00	—	—	—	—	—	—	—
Total	363,20	176,00	118,70	25,73	303,90	59,05	936,00	570,50	741,00	126,00	114,76	442,59	466,72	261,25	10,63

Source: own calculation on EVCA Yearbooks 2000–2015.

Table 2. Investments of the venture capital and private equity funds in Poland over 1998–2014 in mln EUR

Stage focus	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Seed	0	1,81	2,87	2,25	0	0,16	0	0	0	2,182	3,87	1,1	0	0,48	2,54	1,56	1,62
Start-up	38,54	16,3	38,89	22,7	9,81	2,05	0	0,51	0	0,2	11,36	0	1,29	5,18	2,71	4,87	8,24
Later stage venture	52,77	130,91	157,9	73,9	53,72	40,41	26,1	4,32	15	63,1	22,26	0,4	13,3	19,78	3,06	16,00	16,19
Total venture	91,31	149,02	199,6	98,9	63,53	42,62	26,1	4,83	15	65,48	37,49	1,5	14,43	25,45	8,32	22,43	26,02
Growth	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8,1	191,2	65,8	127,7	183,28	118,65	77,27	70,67
Rescue/Turnaround	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,25	68	6,1	4,57	1,92	3,10	0,00	0,00
Replacement capital	10,78	24,27	1,95	47,8	34,65	42,69	70,2	99,5	2	1,18	0	0,99	16,14	0,00	26,70	25,22	1,20
Buyout	0	10,66	0	3,81	19,5	47,86	33,7	49,7	276	495,4	496,1	411	341,6	481,51	383,82	226,60	238,18
Total Investment	102,1	183,95	201,6	150	117,7	133,2	130	154	294	571,4	792,8	485,4	504,5	692,16	540,59	351,52	337,02

Source: own calculation based on EVCA Yearbooks 1998–2015.

Bibliography

- [1] Brander J., Qianqian Du, Hellmann T., *The Effects of Government-Sponsored Venture Capital*, The National Bureau of Economic Research, November 2015.
- [2] Cullen J.B., Gordon R., *Taxes and entrepreneurial risk-taking: theory and evidence for the U.S.*, "Journal of Public Economics" 2007; 91: 1479–1505.
- [3] Freshwater D., Barkley D., Markley J., *National Venture Capital Institutions: Filling a financial market gap*, Rural Policy Market Institute, Columbia 2001.
- [4] Gompers P., Lerner J., *What drives venture capital fundraising?*, "Brookings Papers on Economic Activity – Microeconomics" 1998; 1998: 149–192.
- [5] Gompers P., Lerner J., *The venture capital revolution*, "The Journal of Economic Perspectives" 2001, Vol. 15, No 2, pp. 145–168.
- [6] Jensen M., Meckling W., *The theory of the firm*, "Journal of Finance Economics" 1976, Vol. 3, No. 4, pp. 305–360.
- [7] Mason C., *Public policy support for the informal venture capital market in Europe*, "International Small Business Journal" 2009, Vol. 27.
- [8] Murray G., Marriott R., *Why has the investment performance of technology-specialist, European venture capital funds been so poor?*, "Research Policy" 1998, 27, 947–976; [http://dx.doi.org/10.1016/S0048-7333\(98\)00102-4](http://dx.doi.org/10.1016/S0048-7333(98)00102-4).
- [9] Strenga R., Avots K., Paalzov A., *Public venture capital in Litvia*, Central and Eastern European Online Library, "Baltic Journal of Economics" 2013, issue 1.
- [10] Tamowicz P., *Zapotrzebowanie mikro- i małych przedsiębiorstw na finansowanie kapitałem private equity oraz venture capital*, Gdańsk 2007.
- [11] Zawistowski J., *Ocena luki finansowej w zakresie dostępu przedsiębiorstw do finansowania zewnętrznego*, Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa 2013.

Interwencja instytucji publicznych na rynku funduszy venture capital w Polsce w latach 1998–2014

Synopsis: Dostęp do tradycyjnego finansowania małych, szybko rozwijających się firm jest stosunkowo utrudniony ze względu na funkcjonowanie tzw. luki finansowania dla nowych przedsiębiorstw, w szczególności w sektorach technologicznych. Sytuacja taka skłoniła instytucje sektora publicznego do podaży zarówno długu, jak i finansowania projektów związanych z podwyższonym ryzykiem. Interwencja ta opiera się na przekonaniu, że małe firmy są kluczowym źródłem innowacji, tworzenia miejsc pracy i wzrostu produktywności. W artykule przeanalizowane zostały działania inicjujące funkcjonowanie funduszy kapitału podwyższonego ryzyka i ich wpływ na trendy rynkowe w zakresie tworzenia się mających innowacyjny charakter małych i średnich przedsiębiorstw w okresie 1998–2014 na rynku polskim.

Słowa kluczowe: venture capital, private equity.

Julia WŁASIUK
Maria TSUKANOVA
Brest State Technical University

Preventive crisis management for small business

Summary: Most of the national economies of the world, involved in international economic relations, experience crisis at present. For this reason enterprises of the countries, including the Republic of Belarus, are forced to work in a constantly changing environment. In this situation, there is a need of implementation of preventive crisis management system in the organization, the main objectives of which are anticipation of a crisis situation and its prevention.

Keywords: preventive management, crisis management, small business.

Introduction

In modern world of globalization and economic interdependence of countries the world economy is becoming more and more vulnerable to recessions and crises. Whereas national economies constantly enter and exit recession the management of particular organizations in these ever-changing environment is becoming more complex. And when large organizations have a sufficient stock of resources to overcome the crisis for small businesses these shocks can be devastating dangerous.

The constant fluctuation of internal and external environment factors, the limited reliable information leads to the need for enterprise of continuous monitoring, analysis and forecasting of the market functioning prospects and the place of business in this market. These processes form the basis of preventive crisis management, which main purpose is crisis avoidance. The system mentioned above is a priori necessary for the organization, but there are a number of factors and issues that limit the possibilities of its implementation in small enterprises of the republic.

The main aim of the work is definition of the principles of preventive crisis management and rationale of necessity of its implementation on small enterprises. The hypothesis of the article is suggestion that the proposed approach pro-

notes the development of effective crisis strategy for small business, which substantially eliminates the negative effects of the economic crisis on small business and increases its stability.

1. Financial crises and crisis management

Financial crises act as a system of negative exogenous factors that influence economic entities and are the momentum towards progressive institutional changes.

J.M. Keynes characterized crises as “the fact that the substitution of a downward for an upward tendency often takes place suddenly and violently, whereas there is, as a rule, no such sharp turning-point when an upward is substituted for a downward tendency” [6].

In ancient Greek “crisis” (κρίσις) is “judgment”, “dispute”, “a separating”, the other meaning of this word is “decision” [16].

Different sources give the following definitions of crisis:

Crisis is a fracture, a coup, a determined time to transition state [14].

Crisis is the condition when the existing means of objectives achievement become inadequate, resulting in unpredictable situations and problems [5].

Within the framework of crisis management there is no precise definition of this concept, but most researchers agree that the crisis exerts a negative influence on the viability of the organization and achievement of its main objectives.

According to C.F. Hermann crisis is the situation that (1) threatens high-priority values of the organization, (2) presents a restricted amount of time in which a response can be made, and (3) is unexpected or unanticipated by the organization [4].

Studying of essential provisions of crisis theory, developed by L. Abalkin [1], A. Bogdanov [2], J. Schumpeter [12] N. Kondratiev [7] and other scientists makes it possible to determine that crises culminate in either transition of the system to a new qualitative state or its disintegration and replacement by another system. Applying this argument to the level of small business it is possible to conclude that the culmination of crisis is either recovery of payment capacity and financial stability of the company, ensuring its normal functioning, or bankruptcy.

The main external indication of bankruptcy is insolvency, which in turn is almost always the result of payments crisis. However, the origins of insolvency are hidden in other (underlying) forms of crisis: production (with reduced labor productivity), commercial (with a decrease of merchantability, reducing revenue), management (with the absence of qualified personnel), financial (with poor structure of assets and liabilities, reducing the profitability of business activity), and others.

All types of crises interact and multiply the total negative result, contributing to the emergence of a general (systemic) crisis, thereby creating a risk of losing

financial stability, occurrence of insolvency and enhancing the probability of bankruptcy.

As a rule financial crisis on the enterprises emerges in stages, and it can be diagnosed and prevented in the early stages.

The first stage of the financial crisis is the unprofitability of production. The stage is characterized by a reduction in sales volumes, decrease in transactions income, changes in the range and quality of products, reduction of production capacity, lack of capital investment. At this stage the measures of crisis management should be applied.

At the second stage occurs the deterioration of the company financial condition and increase in accounts receivable and payable. Low values of liquidity ratio and deficit of negotiable instruments are recorded.

The third stage is characterized by the company insolvency. There is a disruption of receivables and payables balance, increase in unmarketed finished products in stock, the salary falls to a low level. It would be more appropriately in this case to apply the liquidation of the company.

There is a concept in the economic literature of quick detection of financial crisis and radical actions. However, this theory does not account for the fact that company in crisis does not have enough time for a detailed study of the causes of this situation and the development of an optimal strategy.

2. Enterprise crisis readiness

The subject of enterprise crisis readiness is often used in the scientific literature by a number of scientists [17], [11] [8]. Although, in particular, the term “readiness” is associated with the military term, i.e. with the ability to respond appropriately to the threat in the absence of any warning signals, in general, the term “readiness” can also be used in the framework of preventive crisis management as the company’s ability to confront a sudden threat.

The term “crisis readiness” was introduced in the late 1980s by A. Reilly, who defined the term as “the readiness to cope with the uncertainty and change engendered by a crisis” [11].

However to the authors’ opinion crisis readiness is referred not only to the ability to cope with a crisis situation already occurred, but also the ability to prevent the crisis on the enterprise.

Crisis readiness is closely linked to business continuity planning, where the planning process at the enterprise is carried out continuously, plans continuously come to replace one another and are adjusted on the basis of existing conditions. Business continuity planning is an integral part of management, one of its functions, in addition to determination of the further scenario of the organization, is to identify potential means to minimize possible threats.

However, the availability of business continuity planning at the enterprise, including the prevention and crisis management functions is not sufficient for an effective response to the manifestation of a crisis situation. Crisis readiness is rather one of the enterprise characteristics, which is determined by a number of factors than a set of the organization functions.

Factors characterizing crisis readiness can be broadly classified into 5 groups:

1. External relationships
2. Internal structure
3. Management system
4. Leadership
5. Productivity

External relationships

Analysis of the external environment is one of the main components of the organization management. The external environment can be divided into three interrelated categories: remote environment, industry environment and operating environment of the organization [9].

Remote environment includes economic, social, political, technological and ecological factors that are beyond the control of the organization.

Industry environment of the organization is characterized by the conditions of competition between companies offering similar products and services.

The operating environment of the organization includes components that directly affect its activity and that in certain limits can be affected by the organization itself. Among these components can be distinguished competitive position, structure of its main customers, the reputation of the company's suppliers, as well as the reputation of the company's employees.

In the framework of organization crisis readiness there is the need for effective analysis and development of appropriate solutions to all three levels of the external environment of the company.

The main components of external relationships factor are the following:

1. Monitoring of organizational environment. The main purpose of monitoring is to anticipate the possibility of a crisis before it begins to affect the organization. Foreign researchers have suggested the introduction of system of early detection of threats ("early warning system") [8], which is based mainly on experience and intuition of managerial staff of the enterprise.
2. Implementation of scenario planning system which is a rational method of presenting possible options for the future, where the decisions taken by the organization can be realized. Scenario planning is "in essence, concerned with developing innovative but plausible 'what if' detailed and rigorous narratives and subsequently designing strategic measures to meet eventualities" [10].

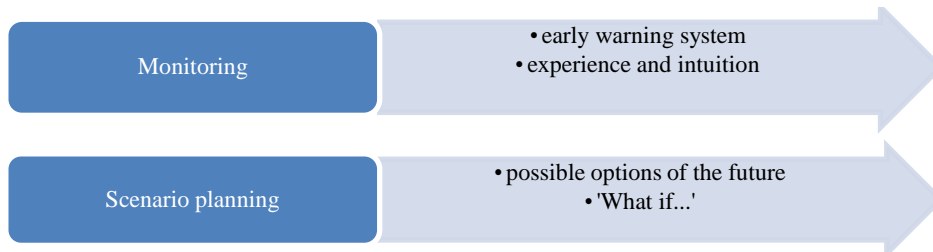


Fig. 1. Components of external relationships in the framework of crisis readiness

Internal structure

The internal structure is a formal relationship between tasks, people and resources, and allocation of responsibilities with regard to these tasks, people and resources between members of the organization.

The allocation of responsibilities within the organization is one of the most important components of crisis readiness. At the same time excessive delegation of authority may result in a violation of the subordination order in the organization. Thus, it is important to build an internal structure, where would be established clear responsibility of each employee, without violation of subordination order in the organization.

In the framework of crisis readiness there can be created in the organization a certain team of employees, whose task is to prepare the company for crisis. However, the establishment of such a team is possible generally only in large enterprises, in the case of a small business enterprise preparedness for the crisis is one of the main functions of the organization leader.

American researcher K. Weick among the factors of internal structure determining crisis readiness mentioned “bricolage” [15]. Bricolage can be defined as transformation of meaning of symbol or object resulting uncommon use. D. Coudu defines it as “ability to improvise a solution to a problem without proper or obvious tools or materials” [3]. Bricolage naturally does not replace the need for organizational rules, but the internal structure should be built so that in emergency situations the organization (or personnel) could quickly adapt and improvise.

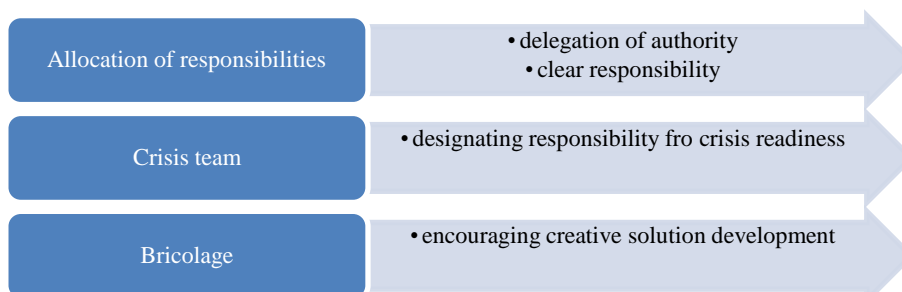


Fig. 2. Components of internal structure in the framework of crisis readiness

Management system

Crisis management is an integral part of strategic management at the enterprise. The system of crisis preparedness, according to some researchers [13] must be necessarily included in the business plan and strategic plan of the company.

In addition to the integration of crisis management in the strategic plan of the company, some authors point out the need for continuous training and development of competencies of the company staff. This training should involve not only management personnel, but also ordinary employees. Highly qualified staff is more likely to react appropriately to a potential crisis, and adapt easier to possible changes.

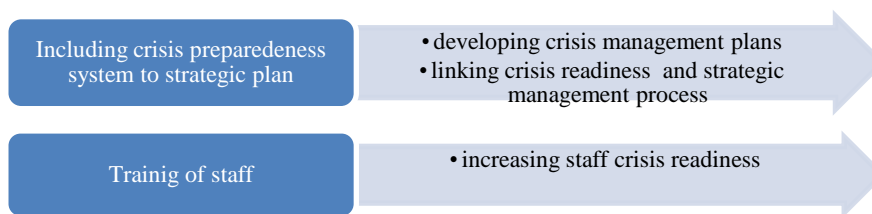


Fig. 3. Components of management system in the framework of crisis readiness

Leadership

Organizational leadership is a process and a practice, used by the heads of organization that guide actions of people in the organization according to their vision and form the organizational culture [9].

Leadership in crisis management is the most important part of it. The main purpose of a leader within the crisis readiness is to encourage people within the organization to prevent a crisis, and if it occurs, deal with it and accept the need for change that will contribute to its further development.

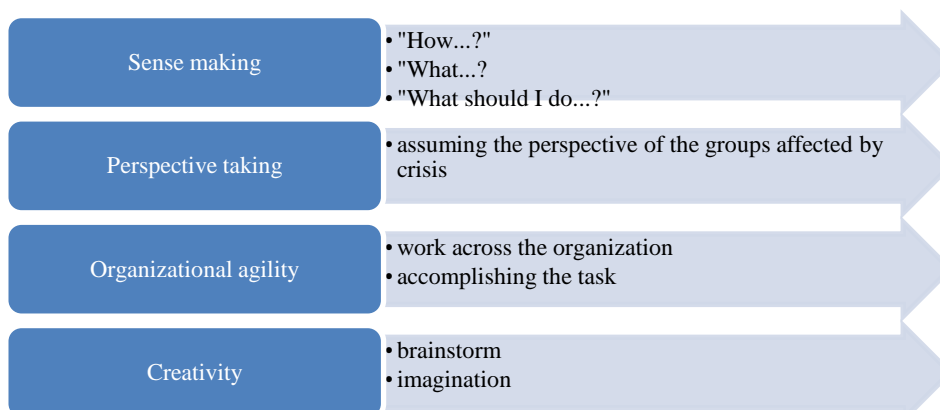


Fig. 4. Leadership competencies necessary for crisis readiness

L. Wooten and E. James allocate the following competence the leader needs to prepare for the crisis [17]:

1. **Sense making** that involves turning circumstances into a situation that is comprehended explicitly in words and that serves as a springboard into action. The process of sense making addresses three fundamental questions: How does something come to be an event? What does the event mean? What should I do relative to the event? The ability to be attuned to each of these questions and organize the answers is one of the main leadership competencies at the pre-crisis stage.
2. **Perspective taking** – the ability to entertain or assume the perspective of another. During the crisis, one of the main responsibilities of a leader is to ensure the well-being of groups affected by crisis.
3. **Organizational agility** – the ability of a leader to work across organizational functions, departments, or silos to accomplish a task. The ability to be organizationally agile is critical because although a crisis event may initially affect one aspect of the business, ultimately the entire organization may be at stake.
4. **Creativity** – the ability to think creatively about how a firm is vulnerable to a crisis and then plan for multiple contingencies requires an ability to brainstorm and imagine in ways that go beyond the traditional thinking about corporate concerns.

Productivity

The productivity of the organization is reflected in the return of the organization's activity. It should be noted that the use of productivity as one of the factors that reflect the crisis readiness is indirect, as the productivity results crisis readiness of the organization along with its other characteristics.

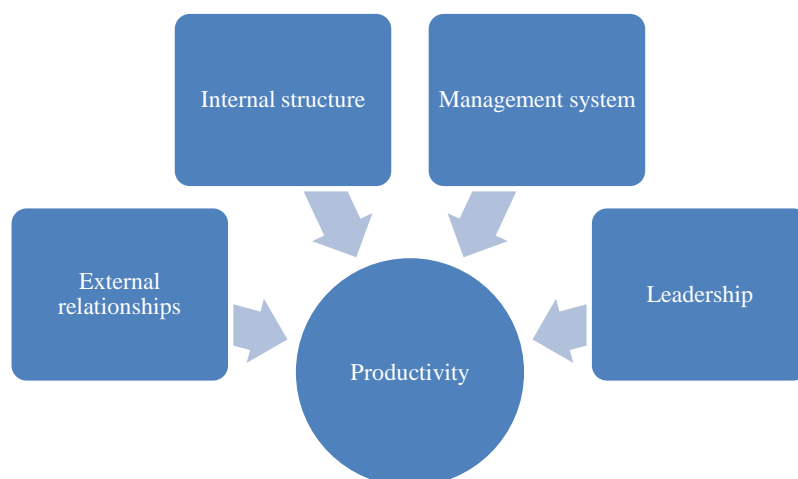


Fig. 5. System of the factors characterizing crisis readiness of the organization

Thus, there are five main factors characterizing crisis readiness of the organization. As it was mentioned before, crisis readiness is not so much the activity of the organization, as its characteristics. It determines the survival of the organization in the case of the crisis negative impact, as well as the ability to prevent the crisis in the organization, the ability to neutralize the crisis and adapt to new conditions.

3. Program-oriented approach in crisis management

Foreign authors usually distinguish the following five stages of crisis management [8]:

1. Signal detection – management of the organization identify early signs that warn of the possibility of a crisis situation.
2. Preparation and prevention – measures taken by the top management to prevent the crisis, as well as to prepare for it.
3. Damage containment – involves measures to limit the spread of the crisis to other units and business processes of the organization and its environment.
4. Recovery – includes implementation of the short and long term plans developed for the regeneration of business operations.
5. Learning/Reflection – issuance of critical lessons from crisis situation.

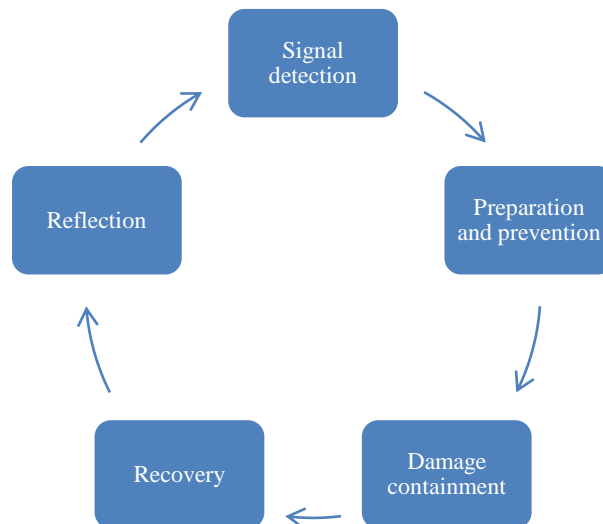


Fig. 6. Stages of crisis management

According to these stages, crisis management can be divided into the following types:

- reactive;
- preventive (anticipatory).

The first type is realized with the manifestation with of crisis negative effects and is aimed at stabilizing the situation (first and second stage of crisis management), the second type is aimed at the early recognition of the crisis indicators and its prevention (the third and fourth stages). The last stage of the crisis management (reflection) comes from reactive crisis management, but also is an information basis for the development of preventive measures.

The implementation of crisis management should be based on program-oriented approach. The target linking major programs horizontally (between the programs themselves) and vertically (between the stages of their implementation) provides a solution to a number of interrelated problems of a single process of crisis management. They can be considered in the following directions.

1. Special crisis monitoring and situational analysis related to the identification of possible sources and areas of risk. There should be identified the main risk factors, determining their relationships with each other and their impact on the overall condition of the enterprise. Then it is important to reasonably determine what influencing factors the company is able to withstand, and the factors the impact of which should be reduced. Models and forecasts of possible crisis situation development, implemented in the enterprise, can play there an important role.
2. Development and implementation of measures aimed at crisis prevention and beforehand elimination of possible causes of the crisis (early rejection of the products that are not in demand, closing energy-intensive industries, etc.).
3. Preparations for actions under the inevitable or possible crisis conditions when it is impossible to eliminate their causes (risk reduction and mitigation through compensatory measures, including the creation of reserves and provisions, retraining, etc.).
4. The immediate response to a crisis situation, including actions to prevent damage and crisis liquidation (ensuring the minimum of necessary vital activity of the enterprise critical systems).
5. Mitigation and elimination of crisis complications through the implementation of compensation and remediation measures.
6. Implementation of stabilization measures.

4. Features of preventive crisis management in small business

The ability to implement preventive crisis management mechanism in a small business often depends on the stage of the life cycle of the latter. The early stages are characterized by the accumulation of capital, introduction of the product on the market, struggle for competitiveness. At these stages, most of leaders make quick decisions and are not always able to build long-term plans due to instability of the enterprise position in the market and the existence of a variety of unknown factors affecting its operation. However, at the very beginning of enterprise existence there should be developed preventive measures necessary to ensure the viability of small businesses.

The implementation of a well-defined mechanism of crisis management in a small business should be carried out in a stage of growth and maturity of the enterprise. Preventive measures at the stage of development should concern the possibility of sudden changes in market conditions. This stage is characterized by an increase in the scope of the enterprise activities, the growth of revenues and profits, however, it can be deadly affected by change in market conditions, so there is the need for reserve accumulation, as well as consideration of possible directions of the company differentiation.

Stage of maturity is characterized by the decline of entrepreneurial, at the same time, the position of the enterprise in the market is quite stable. The main threat to the enterprise at the time is the possible loss of competitive advantages, reduction of recognizability of production due to the inert functioning on the market. Ignoring this condition can lead to aging of the organization, loss of stability and, eventually, to the end of its activity.

Thus, at each stage of a small business life cycle there are a number of threats neutralization of which depends most often on the leader's skills to analyze the situation and provide forward-looking opportunities of market changes.

Compared with larger players preventive crisis management of small business takes place under conditions of greater uncertainty, because small companies have lower stocks of resources that could threaten their stability and survival in the market.

Table 1. Comparison of initial conditions for the implementation of preventive crisis management system in small and large enterprises

Large enterprises	Small enterprises
High volume of accumulated reserves	Low volume of accumulated reserves
Awareness of the condition and market conjuncture, as well as of the forecasted directions of its development	In most cases, a much smaller volume of information is available
The ability to attract more qualified external consultants and experts for the analysis of the company activity and formulation of scenarios of its development	In the analysis and planning of future activities, the head of the company usually relies on his own abilities and qualification of internal personnel
The company does not have enough maneuverability to convert to a different type of activity, even with the threat of the crisis on the market	Small enterprises are quite maneuverable and can easily adapt to market changes, and even change their main activity
In the case of a crisis threat there is a possibility of financial assistance from the state and investors	Access to external financial resources is often quite limited

Table data shows that while small business entities as opposed to the large have no stock of financial strength, their advantage in offensive threat of the crisis is their maneuverability and the ability to adapt quickly to the changing situation.

The main components of preventive crisis management system are:

- analysis of the external environment of the enterprise, drawing the general forecast of its development;
- monitoring of internal factors in the organization in order to identify the threats to its further functioning;
- comprehensive diagnosis of each business process;
- determination of the current stage of the company life cycle and preparing for potential threats;
- development of preventive crisis measures aimed at avoiding the causes of potential threats;
- implementation of the mentioned measures;
- evaluation of the effectiveness of the changes made;
- preparation of scenarios for further development of the organization after the implementation of crisis measures.

5. Development of small business in the Republic of Belarus

In Belarus, there is a difficult ambiguous situation with the development of small business and the attitude of the authorities to it. There are visible and invisible factors deterring the growth of small businesses, as well as the causes of bankruptcy. However, despite the difficult conditions of existence and development of small business in the Republic of Belarus, the number of small businesses in the country grows steadily.

Table 2. Number of small enterprises of the Republic of Belarus

Year	Number of small enterprises
2009	77402
2010	84164
2011	88673
2012	97444
2013	108689
2014	111792

Small businesses in the Republic of Belarus include:

- micro enterprises – registered in the Republic of Belarus commercial organizations with an average number of employees during the calendar year to 15 inclusive;
- small enterprises – registered in the Republic of Belarus commercial organizations with an average number of employees during the calendar year from 16 to 100, inclusive.

At the same time micro enterprises hold the major share in the number of small business entities.

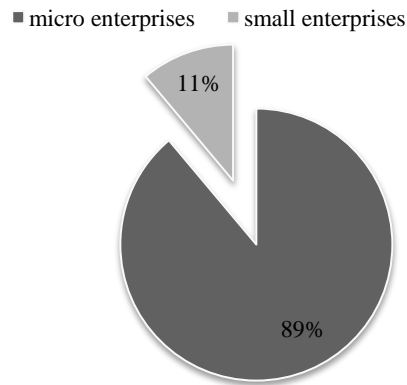


Fig. 7. Sharing of the number of small business entities by size, 2014

Fig. 8 shows branch identity of small enterprises of the Republic of Belarus. This sharing as associated with the existing conditions of doing business in various industries, as well as the level of profitability of various activities.

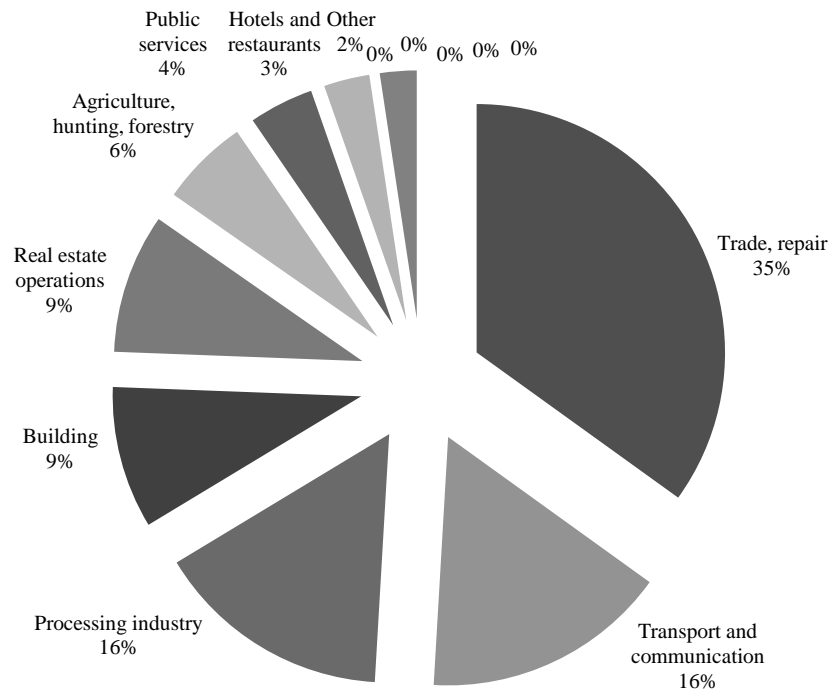


Fig. 8. Sharing of the number of small business entities by industry, 2014

It should be admitted that the model of small business functioning in the Republic of Belarus is underdeveloped. It is caused by the number of factors:

1. Historical patterns. The feature of entrepreneurship development in the Republic of Belarus is the short period of its formation. Pre-Soviet tradition of entrepreneurship is almost lost and do not comply with the terms of the current functioning of the economy, so it is impossible to ensure the continuity of entrepreneurship development. The economy of the Soviet period, virtually excluded entrepreneurship, which led to the stagnation of this social phenomenon.
2. Institutional environment. Development of entrepreneurship as a specific socio-economic institution depends on several factors, including government support, tax system, public opinion, the state of the economy, etc. Currently, the system of interaction between the state, society and business in the Republic of Belarus is not fully formed. On the one hand, in the country there is a transition to a market economy, on the other hand, the long-term phase of the economy within the framework of administrative and planning system cannot but imprints the future of the economy and entrepreneurship as the most important institution of the market economy.
3. The archetypal thoughts and genetic features. Establishment of the entrepreneurship in the post-Soviet period is limited by certain prevailing social and cultural values. According to the stereotypes of Soviet culture, an entrepreneur is a private owner who exploits hired labor for his own benefit. Thus, at the level of the archetypes there is formed a negative attitude towards entrepreneurship, the effects of which are felt in our time. In addition, it should be noted that for more than 70 years during the Soviet era, there was interrupted the genetic chain of entrepreneurs.

6. Problems of implementation of preventive crisis management in the Republic of Belarus

The term “crisis management” appeared in Belarus relatively recently. Its appearance is caused, above all, by transition of the Republic to a market economic system, expansion of foreign relations and, as a consequence, certain dependence on the development of the neighboring countries. In Belarusian legislation this term is associated primarily with the activities of the crisis manager, conducive to the procedure of bankruptcy (reorganization or liquidation). However, the enterprise resorts to the services of such a specialist in lost situations, while the current crisis management system is carried out by managers of the enterprise. With regard to the implementation of preventive measures, it is associated with a number of problems related to limitations of environmental factors changes, among which are the following:

- Exchange rate risks. The activity of economic entities in the Republic of Belarus is strongly reflected by foreign currency rates, so their large fluctuations in the country have a negative impact on the enterprises functioning. Recently, however, government takes steps to minimize the use of foreign currency in the internal calculations.
- Dependence of the efficiency of Belarusian companies on foreign counterparts. Most of Belarusian companies are involved in international economic relations. Since major partner of Belarus is Russian Federation (it accounts for about half of the foreign trade turnover of the Republic of Belarus), the negative trends in the Russian economy also has a negative impact on domestic subjects.
- Abrupt changes in national legislation, which at micro level is rather difficult to predict, may adversely affect the activity of entrepreneurs in almost all regions of the country.
- The main challenge for preventive crisis management is the lack of a clear group of workers whose functions include monitoring, controlling and planning in the organization. Usually the enterprise has departments of accounting, planning and forecasting. However, they do not always work together. In fact, preventive crisis management is carried out by each manager, but in fact none of them is responsible for the analysis of all the data on the internal and external factors and prediction of the future development, so the crisis is found at the stage of obvious manifestations of its negative consequences.

Thus, preventive crisis management is accompanied by a number of problems related to the external and internal environment of the company, so the Belarusian companies often resort to reactive crisis management.

In order to help small enterprises there can be implemented external support both at the state level and at the level of social and business associations.

At the level of social and business associations it is possible to finance small businesses through non-bank financial institutions. These include venture capital funds, finance companies, consumer associations, financial mutual society.

Conclusion

Financial crises act as a system of negative exogenous factors of economic entities development and are the momentum of progressive institutional changes. At the macro level it is required the development of crisis management, however, not by direct intervention of the state, but through the development of anti-crisis program. The essence of crisis management should be reoriented from the institution of bankruptcy and liquidation of enterprises to their reorganization and restructuring.

Crisis processes at the micro level of the economy result from the interaction of internal and external factors that can have evolutionary (cyclic) and situation-

al (conjuncture) character. The financial crisis of the enterprise is a form of financial disequilibrium, reflecting under variety of circumstances the contradictions between the actual state of the enterprise financial capacity and financial requirements, bearing the most dangerous potential threats to its functioning.

In recent years, there is a trend of increase in the number of small businesses in Belarus. However, for their successful functioning in a changing environment it is necessary to introduce a continuous preventive crisis management system. Small businesses often do not have sufficient financial resources to overcome the manifestations of the crisis, but have insufficient flexibility to neutralize them or avoid them.

Thus, it is necessary to have a science-based and articulated crisis strategy, based on:

- Qualitative improvement and insurance of integrated formation of effective mechanisms of small enterprises restructuring and bankruptcy prevention;
- Transition from carrying out urgent measures to development of effective tools to prevent or smooth the sharp manifestation of the financial crisis (development of methods of program-oriented and strategic planning, assessment of socio-economic efficiency of operational crisis management various measures);
- The balance of small business state support and the enterprises responsibility for management systems quality, including those intended to prevent crises;
- The development of intellectual potential of crisis management at macro, meso and micro levels, in conjunction with public-private partnership in the field of corporate social responsibility.

References

- [1] Abalkin L.I., *Logic of economic growth*, Institute of Economics, Russian Academy of Sciences, Moscow 2002, p. 228.
- [2] Bogdanov A.A., *Tektology*. Universal Organization Science, Berlin – Petrograd – Moscow 1922.
- [3] Coutu D.L., *How Resilience Works*, “Harvard Business Review” 2002, vol. 80, no. 5, p. 46–51.
- [4] Charles H.F., *Some consequences of crisis which limit the viability of organizations*, “Administrative Science Quarterly” 1963, p. 61–82.
- [5] *Dictionary of Social Sciences*, source: <http://glossary.ru>.
- [6] Keynes J.M., *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Macmillan, London 1936 (reprinted 2007).
- [7] Kondratieff N., *Long Wave Cycle*, transl. G. Daniels, E.P. Dutton 1984.
- [8] Pearson Ch.M., Mitroff I.I., *From Crisis Prone to Crisis Prepared. A Framework for Crisis Management*, “Academy of Management Executive” 1993, no. 7, p. 48–59.

- [9] Pearce J.A., Robinson R.B., *Strategic management*, 12th edition, Piter, St. Petersburg 2013, p.560.
- [10] Pollard D., Hotho S., *Crises, Scenarios, and the Strategic Management Process*, "Management Decision" 2006, vol. 44, no. 6, p. 721–736; <http://dx.doi.org/10.1108/00251740610673297>.
- [11] Reilly A., *Are Organizations Ready for Crisis? A Managerial Scorecard*, "Columbia Journal of World Business" 1987, vol. 22.
- [12] Schumpeter J.A., *Business Cycles*, vol. 2, McGraw-Hill, New York 1939.
- [13] Shrivastava P., Mitroff I.I., *Strategic Management of Corporate Crises*, "Columbia World Journal of Business" 1987, vol. 22, no. 1.
- [14] *The Explanatory Dictionary of the Living Great Russian Language by Vladimir Dahl*, source: <http://dal.sci-lib.com>.
- [15] Weick K.E., *The Collapse of Sensemaking in Organizations. The Mann Gulch Disaster*, "Administrative Science Quarterly" 1993, vol. 38, no. 4, p. 628–652.
- [16] Wiktionary, source: <https://en.wiktionary.org/wiki/crisis>.
- [17] Wooten L.P., James E.H., *Linking crisis management and leadership competencies. The role of human resource development*, "Advances in Developing Human Resources" 2008, vol. 10, p. 352–379.

Prewencyjne zarządzanie kryzysowe w małych przedsiębiorstwach

Synopsis: Większość krajowych gospodarek świata, uczestniczących w międzynarodowych stosunkach gospodarczych, w chwili obecnej doświadcza kryzysu. Z tego powodu przedsiębiorcy w tych krajach, w tym w Republice Białorusi, są zmuszani do pracy w stale zmieniającym się środowisku. W tej sytuacji istnieje potrzeba realizacji zapobiegawczego systemu zarządzania kryzysowego w organizacji, którego głównym celem jest przewidywanie sytuacji kryzysowej i jej zapobiegania.

Słowa kluczowe: prewencyjne zarządzanie, zarządzanie kryzysowe, małe przedsiębiorstwo.

Zofia WYSZKOWSKA

Anna JAKUBCZAK

Marek DOERING

Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy w Bydgoszczy

Styl kierowania a satysfakcja z życia zawodowego pracowników w małym przedsiębiorstwie produkcyjnym

Synopsis: Głównym celem badań było określenie możliwości wpływania za pomocą odpowiedniego stylu kierowania na zadowolenie z życia zawodowego pracowników. Metodami badawczymi były studium przypadku oraz analiza dokumentacji, a także wywiad bezpośredni. Umożliwiły one uzyskanie szczegółowych informacji i przeprowadzenie pogłębionej analizy problemu badawczego. Zastosowano metodę wywiadu kierowanego z wykorzystaniem kwestionariusza ankiety oraz metodę wywiadu pogłębionego. Badanie stylów kierowania oparto na koncepcji teoretycznej J.W. Reddina. Wyniki wskazują, że style kierowania kształtowane są intuicyjnie i uzależnione są od profilu przedsiębiorstwa oraz szczebla zarządzania. Potwierdzono hipotezę o znaczeniu stylu kierowania w kształtowaniu zadowolenia z jakości życia zawodowego.

Słowa kluczowe: styl kierowania, jakość życia zawodowego, przedsiębiorstwo produkcyjne, MŚP.

Wprowadzenie

Problematyka jakości życia zawodowego poruszana jest we współczesnych badaniach z coraz większą częstotliwością. Jest to tendencja odpowiadająca na zapotrzebowanie na wiedzę, w jaki sposób kształtować jakość życia w zmieniających się warunkach zewnętrznych organizacji. Przedstawiane wyniki badań pozwalają zauważyć, że zadowolenie pracowników z życia zawodowego w sposób istotny oddziałuje na jakość ich życia w ogóle. Znaczna część badanych, 61%, uważa, że praca wpływa na ich zdrowie i samopoczucie, co najmniej w niewielkim stopniu, w tym 14% badanych uznaje, że wpływ życia zawodowego na ich zdrowie lub samopoczucie jest znaczący. Jako główne źródło pogorszenia jakości życia wskazuje się wysoki poziom stresu w pracy [1]. Około 20–30% populacji ludzi pracujących cierpi z powodu stresu zawodowego. Stres ten

wywołuje objawy zaczynające się od prostego niepokoju, przechodząc przez depresję, powodowanie chorób somatycznych, a w skrajnych wypadkach prowadzi do śmierci z przepracowania lub w wyniku targnięcia się na własne życie [14]. Stres w pracy to główne źródło zagrożeń dla możliwości efektywnego wykorzystania potencjału, jaki stanowią pracownicy firmy [1]. Obniżenie wydajności pracowników na skutek stresu może powodować obniżenie pozycji konkurencyjnej firmy i tym samym stanowi poważne zagrożenie dla jej funkcjonowania [2]. Wśród głównych przyczyn stresu należy wymienić:

- nieodpowiednią jakość i standardy pracy, w tym organizację pracy i komunikację [1],
- mobbing,
- wypalenie zawodowe,
- dyskryminację.

Za kształtowanie wszystkich tych elementów, w różnym stopniu, odpowiedzialny jest styl kierowania przyjęty w organizacji. Styl ten, aby był skuteczny, tzn. aby zapewniał realizację kształtowania satysfakcjonującej pracowników jakości życia zawodowego, powinien być dopasowany do sytuacji organizacyjnej ([3], [8], [9]).

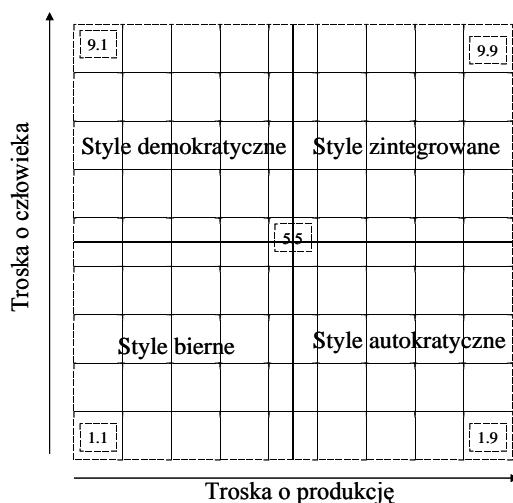
1. Koncepcje stylu kierowania

Styl kierowania w literaturze z zakresu organizacji i zarządzania należy do pojęć podstawowych, jednak nie jest definiowany jednoznacznie. Często obok niego pojawiają się pojęcia podobne lub używane zamiennie, np. styl zarządzania lub styl przywództwa. Ze względu na to, że kierowanie odnosi się do ludzi, bliższe pojęciu stylu kierowania będzie pojęcie stylu przywództwa niż zarządzania. Najprościej styl kierowania definiowany jest jako „sposób oddziaływania kierownika na podległych pracowników” [12]. Jest narzędziem pobudzania kierowanych do działania. Menedżerowie oddziałując na sytuację podwładnych, tworzą bodźce w celu wywołania u kierowanych pobudek i motywów do działań zgodnych z celami kierownika.

Wielość klasyfikacji stylów kierowania obrazuje niedoprecyzowanie tego pojęcia. Istnieją klasyfikacje o różnej liczbie kryteriów wyodrębniania stylów kierowania. Na przykład R. Tannenbaum i W.H. Schmidt użyli tylko jednego kryterium, tworząc skalę stylów kierowania od najbardziej autokratycznego do najbardziej demokratycznego. R. Likert zaproponował kontinuum stylów kierowania wykorzystujące cztery elementy systemu zarządzania. Najbardziej popularną i uniwersalną koncepcją klasyfikacji stylów kierowania jest „siatka kierownicza” J.S. Mouton i R.P. Blake’a, którzy oparli się na badaniach poprzedniego autora, socjologa R. Likerta. Na podstawie dwóch orientacji (czynników) decydujących o stylach kierowania, którymi są troska o interesy podwładnych

oraz troska o realizację postawionych zadań, wykreślili siatkę organizacyjnych zachowań kierownika. Oś pozioma wyraża 9 stopni koncentrowania się kierownika na zadaniach, a oś pionowa obrazuje intensywność działań kierownika, zmierzających do zaspokojenia potrzeb podwładnych. J.W. Reddin poszerzył teorię o aspekt relatywizmu stylów kierowania i w swojej koncepcji przedstawił 4 rodzaje modelowych stylów kierowania, rezygnując z podziału na 81 pól. W praktyce wymienione style rzadko występują w czystej postaci. Na ogół spotyka się style mieszane, charakteryzujące się przewagą elementów jednego ze stylów (ryc. 1).

Do zagadnień wielokryterialności stylów kierowania dodać można problem ich odpowiedniości. Wielu teoretyków i praktyków zarządzania zgadza się z tezą, że jeden właściwy styl kierowania nie istnieje. Zatem w różnych sytuacjach organizacyjnych wymagany jest różny sposób zachowania kierowników. Wśród czynników składających się na sytuację organizacyjną wymienić można wiele zmiennych, wzajemnie się uzupełniających i oddziałujących wspólnie. Można je połączyć w kilka głównych zbiorów. Są to cechy opisujące kierującego, pracowników, specyfikę zadań, organizację, czy otoczenie organizacji ([10], [16], [5], [6], [7]).



Ryc. 1. Style wg J.W. Reddina na siatce kierowniczej J.S. Mouton i R.P. Blake'a

Źródło: opracowanie własne na podstawie [4], [15].

2. Metoda i zakres badań

Głównym celem badań było określenie możliwości wpływania za pomocą odpowiedniego stylu kierowania na zadowolenie z życia zawodowego pracowników. W pracy przyjęto hipotezę, że styl kierowania jest jedną z głównych de-

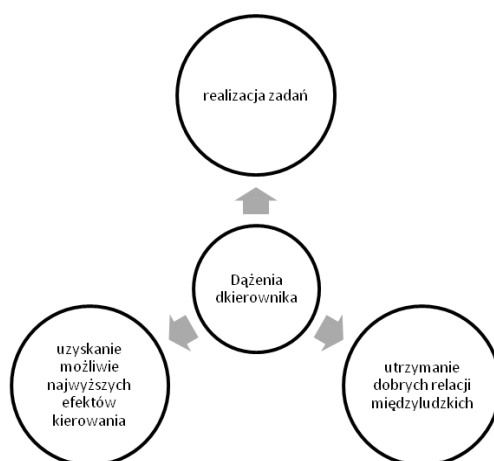
terminant warunkujących jakość życia w pracy i że styl kierowania o charakterze demokratycznym wpływa najkorzystniej na poczucie satysfakcji w pracy. Zrealizowano następujące zadania badawcze:

1. Scharakteryzowanie obiektu badawczego.
2. Określenie stylów kierowania obecnych w przedsiębiorstwie.
3. Ocena poczucia jakości życia zawodowego wśród pracowników.

Badania przeprowadzono w przedsiębiorstwie produkcyjnym należącym do grupy małych i średnich przedsiębiorstw. Głównymi metodami badawczymi były studium przypadku oraz analiza dokumentacji, a także wywiad bezpośredni. Metody te umożliwiły uzyskanie szczegółowych informacji i przeprowadzenie pogłębionej analizy problemu badawczego. Przedsiębiorstwo zostało wybrane do badań w celowy sposób. Głównymi kryteriami wyboru były wielkość przedsiębiorstwa (przedsiębiorstwo z grupy MŚP) oraz profil działalności (przedsiębiorstwo produkcyjne). Dodatkowym, aczkolwiek ważnym kryterium, była otwartość kadry zarządzającej oraz pracowników na przeprowadzenie badań. W małych i średnich przedsiębiorstwach z kapitałem polskim funkcja personalna, w tym style kierowania, często jest kształtowana w sposób intuicyjny, niedostatecznie często również stanowi obiekt badań naukowych.

Zastosowano metodę wywiadu kierowanego z wykorzystaniem kwestionariusza ankiety, oraz wywiadu pogłębionego. Łącznie zastosowano cztery rodzaje ankiet. Stosowane kwestionariusze ankiet miały charakter profilowany. Oznacza to, że były dostosowane do ankietowanych w zależności od szczebla zarządzania.

Badanie stylów kierowania oparto na koncepcji teoretycznej J.W. Reddina. Autor ten zakłada, że styl kierowania jest wypadkową trzech zmiennych, odzwierciedlających rodzaje dążeń kierownika (ryc. 2).



Ryc. 2. Dążenia kierownika wg J.W. Reddina

Źródło: opracowanie własne na podstawie [13], [15].

Zastosowanie trzech zmiennych buduje układ przestrzenny, nazywany również „skrzynką stylów kierowania” [4], [13].

W celu dokładniejszego określenia stylów kierowania w przedsiębiorstwie dodatkowo zastosowano drugi test autorski¹, pozwolił on bliżej scharakteryzować występujące w przedsiębiorstwach style kierowania. Jako podstawę teoretyczną wykorzystano koncepcję kontinuum stylów kierowania według R. Likerta. Na podstawie przeglądu literatury przedmiotu ([11], [15]) wybrano sześć głównych czynników charakteryzujących styl kierowania.

3. Charakterystyka obiektu badawczego

Badane przedsiębiorstwo posiada kilkunastoletnią historię i własne logo, widniejące również na fasadzie budynku biurowego (ryc. 3). Umieszczenie logo w tak widocznym miejscu nie służy jedynie łatwiejszemu odnalezieniu drogi do firmy, ale przede wszystkim świadczy o dążeniu właścicieli i zarządu do budowania rozpoznawalnej marki. Firma powstała w 1997 roku w Toruniu. W tym samym roku wykupiła od Toruńskich Zakładów Ceramiki Budowlanej „Wydział Produkcyjny Grębocin”.

W następnych latach firma CEG-TOR zarówno poprawiła jakość produkowanych wyrobów ceramicznych, jak i rozszerzyła ich asortyment o produkcję cegły kratówki K-3, pustaka ściennego modularnego ZMS typu MAX, pustaka ściennego modularnego ZMS typu U. W roku 1999 został uruchomiony nowy zakład, zajmujący się produkcją wyrobów betonowych: kostki brukowej i bloczków betonowych. W 2007 CEG-TOR zakończył inwestycję związaną z zakupem wężła betoniarskiego do produkcji betonu towarowego oraz samochodów betonomieszarek i pompy do betonu.



Ryc. 3. Budynek biurowy firmy CEG-TOR wraz z logo

Źródło: CEG-TOR.

¹ Autor: dr inż. Anna Jakubczak.

Od września 2008 do czerwca 2009 roku firma realizowała projekt: „Uruchomienie innowacyjnego systemu mieszania betonu licowego Colormix, Ceg-Tor Toruń”, który był współfinansowany z Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, lata 2007–2013, Działanie 4.4. Celem inwestycji był zakup i uruchomienie innowacyjnej opatentowanej przez dostawcę technologii wielokolorowego systemu mieszania betonu licowego Colormix (Multi Colour Concrete Blending), dzięki której firma rozpoczęła produkcję nowych wzorów kostki brukowej, elementów betonowych do drogownictwa oraz galanterii betonowej w kolejnych trzech technologiach nieobecnych dotychczas w firmie. Dokonano także zasadniczych zmian w dotychczas oferowanych wyrobach przez wprowadzenie zmian w parametrach technologicznych i podniesienie ich jakości.

W przedsiębiorstwie zatrudnionych jest 43 pracowników, w tym 9 umysłowych. W firmie napotkano hierarchiczną strukturę organizacyjną, ze ścisłym podziałem funkcji i zadań, głównie na stanowiskach wykonawczych. Spółka jest własnością czterech współwłaścicieli z kapitałem wyłącznie polskim. Pełnią oni również rolę zarządzających. Do zarządzania bieżącego został powołany Dyrektor Zakładu.

4. Style kierowania a zadowolenie z jakości życia zawodowego

Kierownicy najwyższego i średniego szczebla określali za pomocą kwestionariusza własny styl kierowania, a pracownicy określali styl swoich przełożonych. Łącznie uzyskano 5 prawidłowo wypełnionych ankiet od kierowników (bez właścicieli i kierowników bez podwładnych) oraz 23 prawidłowo wypełnione kwestionariusze od pozostałych pracowników. Stanowiło to udział w badaniach ponad 60% zatrudnionych.

Ocenę zadowolenia z jakości pracy przeprowadzono wśród większości pracowników różnych szczebli zarządzania. Drugi autorski² kwestionariusz ankiet zawierał 14 pytań z pięciu obszarów jakości życia zawodowego. Pytania, za wyjątkiem jednego, miały charakter zamknięty.

Przeprowadzone badania pozwoliły przypisać stwierdzone style kierowania do dwóch z czterech modelowych grup. Rozkład ich liczebności znajduje się w tabeli 1. Nie wystąpiły style bierne oraz style demokratyczne. Style z grupy autokratycznych występowały wyżej w hierarchii organizacyjnej oraz wśród specjalistów, a style zintegrowane na niższym szczeblu zarządzania. Zauważono również, że kierownicy o szerszej bezpośredniej rozpiętości kierowania stosowali style zintegrowane. Przeważał wysoki poziom nastawienia na efektywność kierowania. Kierownicy o najniższej rozpiętości kierowania lub zajmujący stanowiska specjalistów, np. technolog, wykazali niską efektywność kierowania.

² Autor: dr inż. Anna Jakubczak.

Tabela 1. Style kierowania w badanym przedsiębiorstwie

Wyszczególnienie	Poziom efektywności	
	niski	wysoki
Style autokratyczne	2	1
Style demokratyczne	—	—
Styl zintegrowane	—	2
Style bierne	—	—

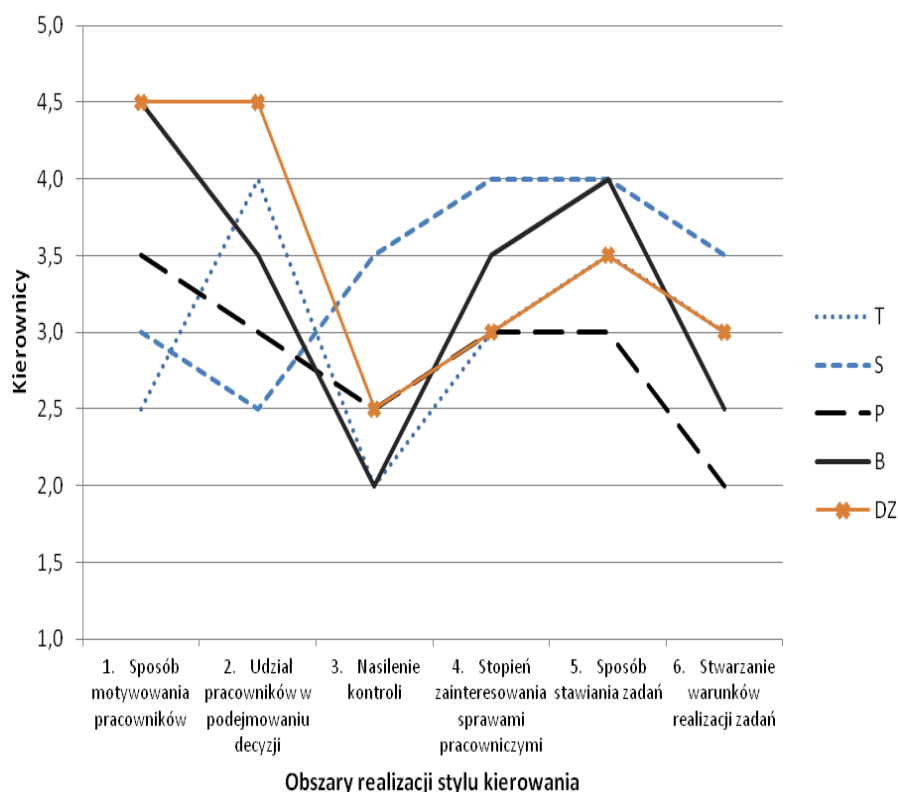
Źródło: opracowanie własne na podstawie badań własnych.

Wymienione style kierowania można opisać bardziej szczegółowo w sześciu obszarach (ryc. 4). Prezentowane style kierowania są zróżnicowane, nawet w obrębie tego samego stylu kierowania. Można jednak zauważyć, pewne wspólne obszary, w których występuje zgodność zachowań kierowników. Najniżej położony na skali punkt to nasilenie kontroli, jest on podobny, tzn. położony poniżej średniej, dla 4 z pięciu kierowników i oznacza, że kontrolowanie pracy podwładnych jest najważniejszym elementem ich stylu kierowania. Podobną tendencję można zauważyć w obszarze stwarzania warunków realizacji zadań. Kierownicy sprawujący funkcje kierownicze w dziele produkcji znacząco ingerują w organizację warunków wykonywania zadań. Sposób stawiania zadań jest mniej autorytarny. Większość z kierowników uważa, że nie musi stale powtarzać, co i jak pracownicy mają robić, wystarczy, że przekaze im, jakich efektów się od nich oczekuje. Kierownicy ci raczej pełnią rolę doradców niż bezwzględnie narzucających swoje rozwiązania co do wykonania zadań. Życie prywatne podwładnych jest przedmiotem zainteresowania ze strony kierownictwa w umiarkowanym stopniu. Najbardziej zainteresowani tym obszarem są kierownicy, którzy zajmują się sprawami pracowniczymi albo pracują bezpośrednio z wykonawcami. Sposób motywowania oraz udział pracowników w podejmowaniu decyzji to sfery najbardziej różniące style kierowania respondentów. Kierownicy, których zakres obowiązków w dużym stopniu dotyczy motywowania pracowników, prezentują postawę motywowania przez nagradzanie. Poziom partycypacji pracowników w podejmowaniu decyzji jest najwyższy w przypadku Dyrektora Zakładu oraz Technologa, a najniższy u kierownika Działu Sprzedaży.

Respondenci zapytani o możliwość zmiany dotychczasowego stylu kierowania wybrali tylko dwa warianty odpowiedzi. Dwóch kierowników dostrzega potrzebę zmiany swojego stylu kierowania na bardziej nastawiony na ludzi, a pozostali uważają, że ich style są odpowiednie i nie należy ich zmieniać.

Badania zgodności stylów deklarowanych przez kierowników oraz postrzeganych przez ich podwładnych ujawniły duże rozbieżności w tym zakresie. Wskazania podwładnych dotyczyły określenia stylu kierowania ich bezpośredniego przełożonego, jednak wyniki mogą sugerować, że pracownicy mieli trudność ze wskazaniem tylko jednego przełożonego, ponieważ polecenia są im wy-

dawane zarówno przez bezpośredniego przełożonego, jak i kierownictwo wyższego szczebla. Można więc ocenić wyniki dotyczące postrzeganych stylów kierowania z perspektywy ogólnej, nieodnoszącej się do konkretnej osoby kierownika. Liczebność wskazanych w ten sposób stylów kierowania zawarto w tabeli 2.



T – Technolog, S – Kierownik Działu Sprzedaży, P – Kierownik Działu Produkcji, B – Kierownik Betoniarni, DZ – Dyrektor Zakładu

Ryc. 4. Charakterystyka stylów kierowania w przedsiębiorstwie

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań własnych.

Tabela 2. Postrzegane style kierowania

Wyszczególnienie	Poziom efektywności	
	niski	wysoki
Style autokratyczne	1	1
Style demokratyczne	5	1
Styl zintegrowane	—	—
Style bierne	5	4

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań własnych.

W tabeli 3 zaprezentowano wyniki tylko pracowników z działów wykonawczych. Najliczniejszą grupę wskazywanych stylów stanowią style bierne. Niepokojący jest fakt występowania dużej liczebności stylów dezertera, czyli mniej efektywnej odmiany biernego stylu kierowania. Może to oznaczać brak jedności rozkazodawstwa lub niespełnianie oczekiwanej od bezpośrednich przełożonych roli kierowniczej.

W tabeli 3 zawarto zestawienie odpowiedzi dotyczących zadowolenia z jakości życia zawodowego z postrzeganym stylem kierowania.

Tabela 3. Zadowolenie z jakości życia zawodowego a postrzegany styl kierowania

Wyszczególnienie	Poziom zadowolenia (%) [*]					Średnia ważona ocena dla stylu ^{***}
	1 ^{**}	2	3	4	5	
Styl autokratyczny	0	0	100	0	0	3,0
Styl demokratyczny	0	0	33	50	17	3,8
Styl zintegrowany	—	—	—	—	—	—
Styl bierny	11	22	33	11	22	3,1
Bez wskazania stylu kierowania	0	0	50	50	0	3,5
Łącznie	5	11	42	26	16	3,4

* udział odpowiedzi pracowników w % względem ogółu odpowiedzi w danej kategorii

** 1 – bardzo niski poziom zadowolenia, 5 – bardzo wysoki poziom zadowolenia

*** przedstawienie średniej oceny poczucia zadowolenia z jakości życia w pracy jest pewnym uproszczeniem na cele prezentacji wyników, gdyż zmienna wyznaczona jest na skali nominalnej

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań własnych.

Poziom zadowolenia badanej grupy respondentów nie jest wysoki, ale kształtuje się ponad ocenę średnią (3,4). Najmniejsze zadowolenie dotyczy pracowników, którzy postrzegali styl przełożonych jako autokratyczny lub bierny, odpowiednio 3,0 i 3,1. Najwyżej swój poziom zadowolenia z jakości życia w pracy ocenili podwładni, którzy doświadczają demokratycznych stylów kierowania (3,8).

Wnioski i podsumowanie

1. Różnorodność stylów kierowania zaobserwowanych w badanym przedsiębiorstwie jest uzasadniona ze względu na specyfikę zakresu funkcji pełnionych przez poszczególnych kierowników. Na przykład kierownik odpowiedzialny również za sprawy kadrowe, mimo że prezentuje styl dyktatora, na co dzień w większym zakresie niż inni kierownicy zajmuje się sprawami pracowników, dlatego te kwestie są przez niego podkreślane w szczegółowej charakterystyce jego stylu kierowania.

2. Deklarowane i postrzegane style kierowania również nie są spójne. Może to być spowodowane zarówno dużą elastycznością stylów kierowania ze względu na podmiotowe ukierunkowanie, jak i brakiem jedności rozkazodawstwa.
3. Pracownicy wykonawczy oceniają jakość życia zawodowego poprzez pryzmat postrzeganych stylów kierowania. Doświadczenie stylów nastawionych w wyższym stopniu na ludzi wpłynęło na wyższą ocenę jakości życia w pracy.
Zarząd firmy skoncentrowany jest na aspekcie produkcyjnym i innowacyjności technologicznej. Przewagę konkurencyjną uzyskuje się głównie, wykorzystując dziedzinę badań i rozwoju w celu wypracowania i wdrożenia nowych innowacji technologicznych. Zarządzanie zasobami ludzkimi stanowi element uzupełniający w tej koncepcji zarządzania. Dostrzegany jest on w mniejszym stopniu jako element mogący kształtować przewagę na rynku, dlatego nie jest rozwijany we wszystkich możliwych aspektach. W zakresie oddziaływania na podwładnych przeważa troska o produkcję, która ma się przełożyć na wysoką wydajność pracy i braki przestojów na linii produkcyjnej. Podejmowane są pewne kroki w celu większej aktywizacji działu sprzedaży, ponieważ dostrzeżono tam jeszcze niepełne wykorzystanie potencjału kapitału ludzkiego. Firma w kolejnych fazach cyklu swojego życia powinna zwrócić baczniejszą uwagę na kształtowanie jakości życia pracowników na wszystkich szczeblach i stanowiskach, gdyż strategia konkurencyjna oparta wyłącznie na technologii może w kolejnych latach nie być wystarczająca do ciągłego wzrostu efektywności oraz poszerzania udziału w rynku.

Literatura

- [1] *Badanie jakości życia Polaków*, Philips Index 2010, s. 9, 23, 30.
- [2] Brun J.P., *Scope of the Problem. How Workplace Stress is Shown, A Series: Mental Health at Work ...From Defining to Solving the Problem*, Booklet 1, University of Laval, Quebec 2005, s. 3.
- [3] Czerw A., Babiak J., *Transformacyjny styl kierowania w tworzeniu pozytywnej organizacji*, „Zarządzanie Zasobami Ludzkimi” 2010, nr 6, s. 46.
- [4] Chmielak H., Jermakowicz W., *Rozwiązywanie problemów organizacyjnych*, PTE, Warszawa 1982, s. 56–80.
- [5] Jakubczak A., *Management style as competitiveness factor*, [w:] Becht A., *Creating Organisation's Competitiveness*, Technical University of Lodz, Łódź 2009, s. 43–46.
- [6] Jakubczak A., *Styl kierowania a sytuacja ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw rolniczych*, streszczenie pracy doktorskiej, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2009, s. 166–171.

- [7] Jakubczak A., *Styl kierowania jako czynnik związany z sytuacją ekonomiczno-finansową przedsiębiorstw rolniczych*, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu” 2010, t. 12, z. 3, s. 130–135.
- [8] Jakubczak A., Gotowska M., *Styl kierowania a występowanie mobbingu w przedsiębiorstwie*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu” 2011, nr 34, s. 237–245.
- [9] Jakubczak A., Wyszowska Z., *Style kierowania w wielkoobszarowych przedsiębiorstwach rolniczych*, „Roczniki Nauk Rolniczych. Seria G: Ekonomia rolnictwa” 2008, t. 95, z. 4, s. 57–66.
- [10] Kälın K., Müri P., *Kierować sobą i innymi. Psychologia dla kadry kierowniczej*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1998, s. 105.
- [11] Kozusznik B., *Zachowania człowieka w organizacji*, PWE, Warszawa 2007, s. 27–30.
- [12] Mroziewski M., *Style kierowania i zarządzania, Wybrane koncepcje*, Difin, Warszawa 2005, s. 56.
- [13] Pietrzak M., Baran J., *Podstawy zarządzania, studia przypadków i inne ćwiczenia aktywizujące*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2007, s. 56–64.
- [14] *Praca jest po to, aby budować swoje życie, a nie je niszczyć?*, <http://www.biomedical.pl/zdrowie/praca-jest-po-to-aby-budowac-swoje-zycie-a-nie-je-niszczyc-1923.html>, s. 1 [stan z 22.06.2011].
- [15] Romanowska M. (red.), *Podstawy organizacji i zarządzania*, Difin, Warszawa 2001, s. 55.
- [16] Stoner J.A.F., Freeman R.E., Gilbert D.R., *Kierowanie*, PWE, Warszawa 2001, s. 458–589.

Management style and employee satisfaction with the quality of work life in a small manufacturing company

Summary: The main aim of the research was to determine the possible influence with the appropriate style of leadership on satisfaction of life of workers. The main research methods were a case study and analysis of documentation and direct interview. These methods allowed obtain detailed information and to conduct thorough analysis of a research problem. The method of directed interview using a questionnaire and the method of depth interview have been used. Study of management styles based on the theoretical concept of J.W. Reddin. The results indicate that management styles are shaped intuitively and depends on the profile of the company and management level. The hypothesis about importance of management style in the formation of satisfaction with quality of working life has been confirmed

Keywords: style of management, quality of work life, manufacturing company, MSE.

Sergey Y. SOLODOVNIKOV

Doctor of Economics, Head of the department “Economics and Law”

Belarusian National Technical University, Minsk

Julia V. MELESHKO

postgraduate student of the department “Economics and Law”

Belarusian National Technical University, Minsk

The development of space activities economy as a factor of technological modernization of the Republic of Belarus

Summary: This article considers institutional consequences of contemporary stage of scientific and technological revolution, which include: universal (civilization) interdependence of scientific, technological, social and institutional, as well as economic dynamics; mechanisms of demonstration of designated planetary regularities in the Republic of Belarus and ways of formation of post-capitalist social and scientific community; development of space activities as a way of winning and retaining the scientific and technical leadership and one of the most effective instruments for ensuring strategic stability and security of the state.

Keywords: scientific and technological revolution, social and economic transformation, capitalism, post-capitalist social and scientific community, technological paradigms, space economy.

Introduction

Today the Republic of Belarus, being a young, dynamically developing country, is at a new turning point of social and economic development. The financial and economic crisis of 2008–2010 has also shown in full the crisis of the capitalist social and economic paradigm, which is characterized by focus on individual and group egoism, the desire to maximize profits at any cost, the domination of industrial technologies and the introduction of social and functional innovations with no regard to their social and environmental consequences.

Today the Belarusian political economy has the task to propose the concept of providing innovative development of the country, while maintaining social and environmental priorities of domestic policy. Accordingly, there is a need to

develop a new paradigm of innovation development of the country, focused on global civilizational trends in the context of planetary financial, economic, political, environmental and other signs of crisis.

While considering sufficiently deeply any economic relationship, social exchange of activities is always found at the heart of it. The progress of human society is inextricably connected with the optimization of this exchange, the criterion of which is to reduce transaction costs. Scientific and technical advances, division and cooperation of labor, subordination and ordination between individuals, and many other social phenomena and institutions the more successfully promote economical getting of required materials and energy by humankind from nature, the higher the level of social progress in society is. With the development of “the division of labor” society this dependency increases. All this necessitates the provision of greater degree of economic freedom to economic entities, as a basis for positive synergistic effect of the increasingly complex social and economic system of society. In large part for this reason, in the XX century a social and institutional movement emerged and is rapidly developing in economic theory, focusing on social mechanisms of reducing transaction costs as a way of improving the market economy.

The transition from the economy of demand to the economy of supply can only occur due to the growth of business activity and domestic competition, which are able to increase the elasticity of supply in the domestic market. In its turn, the increase of business activity depends in many respects on the effective management of competitiveness at the level of state, sectors, companies and products. The most effective means in the long run can't become just the improvement of basic characteristics of the goods, but the introduction of innovative technologies into the industry, the creation of fundamentally new products on the basis of a radical modernization of production.

The current stage of scientific and technological revolution poses new challenges to the country, and the Republic of Belarus will be able to answer these challenges only on the basis of proper scientific understanding of interdependence, interdetermination and contradictoriness of process of using the latest technological advances and institutional changes in social and economic life.

The aim of this study is to identify the relationship between the development of space economy and technological modernization of the Republic of Belarus. The scientific hypothesis is the position of the space activities as an integral part of the economy based on the V and VI technological paradigm, as an important tool for winning and retaining scientific and technical leadership in the international arena, as a requirement for preserving national economic and political sovereignty in terms of institutional transformation of the society under the influence of scientific and technological revolution. To achieve this aim, general conceptual provisions about the institutional consequences of the present stage of scientific and technological revolution will be formed on the basis of methods

of system-oriented and institutional analysis, the structure and operating principles of the space activities economy, including the pace and peculiarities of the formation of social and scientific community in the development of space activities, will be clarified, general understanding of the way of building post-capitalist social and scientific community in the Republic of Belarus will be developed.

Results of the study

Post-capitalist social and scientific society

In the social science literature quite a large number of categories is now used to describe the institutional formalization of the impact of the modern stage of scientific and technological revolution, and these categories claim to a comprehensive philosophical and economic description of the society, which is in process of replacing the classical capitalism, based on the industrial technological paradigm. The surge of interest to this issue took place in the 60s of the last century, and, therefore, all these approaches, as V.L. Inozemtsev rightly noted, "...have the visible imprint of radicalism" [1], typical of that period. However, attempts of epistemological simulation of societies (ideal and real) with a high degree of participation of science (basic and applied) did not end there, and they are still going on with increasing energy.

The above theoretical constructions can be divided into three basic approaches. In the first case ([2], [3]), when describing the future society, extremely uncertain and relativistic social paradigms are taken as a criterion for separation. They include "... marked by the highest degree of abstraction – posthistory" and "postmodernity" [1], which have although become, according to V.L. Inozemtsev, "...core for the really serious conceptual paradigms" [1], but because of their exaggeratedly virtual (postmodern) character they are not applicable for the analysis and simulation of real social and economic processes taking place in society.

The second approach allows actual identification of the technological paradigm, which is likely to dominate in the future economic system, with the whole society (which is multistructural in its social and economic and technological nature). Thus, for example, F. Machlup and T. Umesao, M. Porat, Y. Masuda, T. Stonier, R. Katz ([4], [5], [6], [7], [8], [9]) write about the "information society", A. Touraine writes about the "programmable" society [10], D. Dickson writes about the "knowledge society" ([11], [12]), etc.

The third approach is based on the desire to take as a basis of criteria for separation of the future society the core political and economic features, which distinguish this society from the modern capitalist systems. These in particular are "post-bourgeois society" [13], "post-capitalist system" [14], "noosphere

economy” [15], “post-capitalist” [16], “post-entrepreneurial” [17] or “post-market” ([18], [19]) society, etc. It should be admitted, that the main methodological weakness of the latter approach is the fact that this approach is not based on the essential characteristics of the future social and economic system, but on the emphasizing of that institutional parameters which distinguish this system from the modern system of management.

The collapse of modern capitalism will be inevitably accompanied by the increase of international contradictions generated by egoism of the „golden billion” countries and unwillingness of most people of the world to put up with the modern forms of capitalist (predatory in nature) redistribution of material, intellectual and cultural benefits ([15], [20], [21]), and that allows with a high degree of probability to model future society (including its economic system) in case of a favorable (not catastrophic) version of development of human civilization. In this case, the future society that will manage to overcome the defects of classical capitalism, will be characterized by the following features:

- multistructural nature, with transition of private capitalist paradigm from dominant to peripheral, while maintaining its high entrepreneurial potential as an important factor of social reproduction;
- morality, i.e. advancement of morals as the most important criterion and factor in the formation and development of international political and economic relations and national economies;
- ecological compatibility, i.e. strengthening of ecological (environmentally friendly) imperative in the process of social reproduction;
- supermanufacturability, embodied by formation of 5-6th technological paradigms in the real sector of economy.

Thus, the transition of the economy to the “post-capitalist” stage of development cannot but be accompanied by the formation of a new form of social organization of society – social and scientific society. Therefore, in our opinion, until a more appropriate category is found, future society can be referred to as post-capitalist social and scientific society. Named definition stresses, on the one hand, the growth of moral and environmental (post-capitalist) principles of evaluating the cost-effectiveness of social reproduction, on the other hand it shows the increase of the role of scientific and technological revolution and new institutional forms of using its achievements in the economic system of society (the formation of social and scientific community).

Most foreign researchers, while writing about future (post-capitalist, post-industrial, post-entrepreneurial) society, notice that first of all the progress of theoretical knowledge is considered as a basic element in it. “Post-industrial society” – D. Bell says – “is developing today on the basis of all possible use, contained in the progress of theoretical knowledge” [22]. He emphasizes that in this society “the main thing... has become the domination of theoretical knowledge, the prevalence of theory over empiricism and codification of knowledge into ab-

stract codes of characters that ... can be used to study many different areas of experience" [22].

P. Zhraker also stresses that the most important distinction of the present stage of scientific and technological progress is that if the science was used before to improve the means of production and to develop new forms of its organization, now it is used to produce new knowledge [16]. L. Thurow has managed to prove that the development of experimental science in the direction of system science, and then theoretical (fundamental) science determined the consistent formation of leadership of Great Britain, Germany and the United States of America in economic and political terms [23].

With the appearance of the class of intellectuals and the increase of economic return from their labor, "tendency to separate capital from the worker «which existed in classical capitalist society» is replaced by the opposite tendency – to merger them" [24]. At the same time none of the parties (neither workers nor entrepreneurs) is either dependent or independent, they are "interdependent" [16], so they have "to be managed in such a way as if these people were members of voluntary organizations" [25].

A new post-capitalist motivational system is forming within the class of intellectuals, and their moral stands, which have prevented the optimization of their economic interests recently (such as it has occurred to the class of intellectuals in the Soviet Union and post-Soviet transitional society ([26], [27], [28]), today not only far from preventing the growth of their political and economic status in society, but also cause the evolution of the entire social and economic system of society, making it more moral. Morality and social capital accumulated at all levels of society ([29], [30]) ensure stable development, national security and high competitiveness of domestic products.

When choosing methods and mechanisms of social and economic development of Belarus, one should take into account the communal nature of the material and technological environment of our country. It should be pointed out that hypothesis of determinative, decisive influence of the communal and non-communal material and technological environment on the type of institutional structure of society was expressed in 1996 [31] for the first time and since then it has been successfully developed in the writings of S.G. Kirdina. One of the basic postulates in favor of this hypothesis is assumption "... that communal environment forms appropriate economic institutions and defines not market, but distributing nature of the economic system, while non-communal environment determines the formation of institutions of market, or exchange" [32]. It should be taken into account that when considering the process of genesis of the material and technological environment, S.G. Kirdina writes – "...the scientific and technological progress and large-scale human activity can not change the analyzed characteristic of the material and technological environment, transforming it from communal into non-communal, or vice versa. Moreover, it can be seen that

with the development of states the environment peculiar to them from the very beginning shows increasingly its worth and becomes larger-scale” [32]. Accordingly, the institutional consequences of the present stage of scientific and technological revolution will be different for the Republic of Belarus than for countries with non-communal material and technological environment.

Economy of space activities

Modern economy of almost every country, as already noted, is characterized by multistructural nature, and as for economically developed countries – with clear dominance of V technological paradigm, and VI technological paradigm comes to replace it. For example, “in Japan and the United States share of the spread of VI technological paradigm is about 10%” [33]. One of the key sectors of the economy, which V and VI technological paradigms are dominating in, is space activities.

Up to 80% of production technologies within the aerospace industry are universal and can be applied in various economic sectors [34]. As an integral component of scientific and technological progress, space activities provide infocommunication infrastructure necessary for functioning and development of any economic sector and, in its turn, for successful modernization of the national economy. Thus, reliable, timely, complete information about remote sensing of the Earth is increasingly in demand in almost all economic sectors ranging from agriculture and industry to services sector. In addition, within the framework of “new industrialization” it is supposed to switch to high-technology and science-intensive industrial base, to develop small and medium-sized innovative business, to use the cluster approach, to increase innovative activity and mobility of production, to optimize all levels of the formation of value added from the supply of raw materials and components to the after-sale and post-warranty service [35], which would be impossible without the simultaneous informatization of production.

The establishment of national satellite communication system is also essential in the field of national security. Such a system will allow to enhance the information security of the country, to expand the information presence of Belarus in other regions, to supply state administrative bodies, diplomatic and trade missions of the Republic of Belarus and other users with secure broadband connection.

System of navigation and time support will allow to reduce significantly the cost of transport services and to improve traffic safety by optimizing transportation, controlling the vehicle operation, increasing the capacity of highways and transportation speed, improving the efficiency of motor vehicle driving while promoting the safety of vehicle operation. The use of such a system will ensure the provision of timely and objective spatio-temporal information, thereby increasing the efficiency of decision-making.

Aerospace industry traditionally plays a leading role in military and economic security. Dual-use high technologies, widely used in aerospace industry, make an important contribution to ensuring strategic stability and security of the state. Economic efficiency of space activities can not be defined only by standard financial indicators, because in view of their innovative nature space activities have a wide impact on social and economic development of the state. Taking into account the indirect effects resulting from transfer of technologies, products and services (derived from space activities) into allied and related economic sectors, the overall economic impact of space activities can be estimated at the level of contribution to the gross domestic product.

The purpose of space activities goes beyond solving specific technical problems, and getting commercial benefit within its traditional meaning: space activities, bringing synergetic effect to the national economy, serve as a lever for creating competitive advantages both at the level of separate sectors and at the macro level.

Conclusions

Thus, the main competitive advantage at present and in future is intellectual potential of the country, the formation of which should be considered as a priority. Perfecting the mechanism of promoting the most talented representatives of all social classes to the management and intellectual elite involves entering into it not only new people, but also new ideas.

As after overcoming the global financial crisis, the world economy will face increasing cross-country competition, which will be largely predetermined by transition to the next technological cycle, the advantage will go to those countries which have created post-capitalist social and scientific community with the most appropriate institutions. At the same time countries with communal material and technological environment will have a historic chance to become world technological and economic leaders, as post-capitalist (i.e. anti-egonal, humanistic, social), collective, public, universal moral values are more peculiar to the population of these countries. The majority of people of countries with non-communal material and technological environment, which include all the countries of "Protestant fundamentalism" or "the golden billion", its intellectuals among them, are focused on the dominance of individualistic motivations. All this allows the country to evolve institutionally at a leading rate towards the formation of institutions of post-capitalist social and scientific community, to find quickly replacement of the obsolete social and economic institutions, to capitalize resources needed for emergencies, to carry out socialization and moralization of economic practice.

Formation of a comprehensive strategy for space activities is part of deep structural modernization of the entire political and economic mechanism of the country. The strategy of economic development of the Republic of Belarus in the

medium term aims at the growth of share of value added in industry and services as a result of the increase of their intellectual intensity due to the rapid growth of space activities. At the same time the key role here belongs to the process of informatization as „organizational, social and economic and scientific and technological process, which provides conditions for formation and use of information resources and realization of information relations” [36].

Citation

- [1] Иноземцев В.Л., *Постиндустриальный мир Д.Белла // Белл Даниел. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования*, 1999.
- [2] Gehlen A., *Studien zur Antropologie und Soziologie*, Berlin 1963.
- [3] Lefebvre H., *La fin de l'histoire*, Paris 1970; Seidenberg R., *Posthistoric Man: An Inquiry*, Chapel Hill (NC) 1959.
- [4] Machlup F., *The Production and Distribution of Knowledge in the United States*, Princeton 1962.
- [5] Porat M., Rubin M., *The Information Economy: Development and Measurement*, Washington 1978.
- [6] Dordick H.S., Wang G., *The Information Society: A Retrospective View*, London 1993.
- [7] Masuda Y., *The Information Society as Post-Industrial Society*, Washington 1981.
- [8] Stonier T., *The Wealth of Information*, London 1983.
- [9] Katz R.L., *The Information Society: An International Perspective*, New York 1988.
- [10] Touraine A., *La societe postindustrielle*, Paris 1969.
- [11] Dickson D., *The New Politics of Science*, New York 1984.
- [12] Stehr N., *Knowledge Societies*, London 1994.
- [13] Lichtheim G., *The New Euozope: Today and Tomonow*, New York 1963.
- [14] Dahrendorf R., *Class and Class Conflict in Industrial Society*, Stanford 1959.
- [15] Никитенко П.Г., *Ноосферная экономика и социальная политика: стратегия инновационного развития*, 2006.
- [16] Drucker P.F., *Post-Capitalist Society*, New York 1995.
- [17] Drucker P.F., *The New Realities*, Oxford 1996.
- [18] Burns T., *The Rationale of the Corporate System*.
- [19] Bell D., *The Coming of Post-Industrial Society*, New York 1976.
- [20] Никитенко П.Г., Солодовников С.Ю., Черныш С.Л., Майсак Ж.А., *Исламский рынок банковских услуг: сущность, развитие опыт*, 2009.

- [21] Солодовников С.Ю., Булко О.С., Михайлова-Станюта И.А., Абрамов И.М., Солодовников С.Ю., *Внешняя торговля Беларуси: состояние, проблемы, перспективы*, 2002
- [22] Белл Д., *Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования*, 1999.
- [23] Thurow L., *Creating Wealth. The New Rules for Individuals, Companies, and Countries in a Knowledge-Based Economy*, London 1999.
- [24] Sakaiya T., *The Knowledge – Value Revolution or a History of the Future*, Tokyo – New York 1991.
- [25] *Drucker on Asia. A Dialogue Between Peter Drucker and Isao Nakauchi*, Oxford 1997.
- [26] Солодовников С.Ю., *Трансформация социально-классовой структуры белорусского общества: методология, теория, практика*, 2003.
- [27] Солодовников С.Ю., *Класс интеллектуалов // Большой энциклопедический словарь: философия, социология, религия, эзотеризм, политэкономия. / Главн. науч. ред. и сост. С.Ю. Солодовников*, 2002.
- [28] Никитенко П.Г., Солодовников С.Ю. *Социально-экономические системы Беларуси и России: эволюция и перспективы*, 2008.
- [29] Солодовников С.Ю., Кузьмицкая Т.В., Перепелкин В.А., *И др. Демографическая ситуация, человеческий и социальный капитал Республики Беларусь: системный анализ и оценка*, 2008.
- [30] Солодовников С.Ю., Бобкова И.Н., Кузьмицкая Т.В., *Человеческий потенциал Республики Беларусь. Институт экономики НАН Беларуси*, 2009.
- [31] Бессонова О.Э., Кирдина С.Г., О’Салливан Р., *Рыночный эксперимент в раздаточной экономике России*, 1996.
- [32] Кирдина С.Г., *Институциональные матрицы и развитие России*, 2001.
- [33] Борисова И.А., *Замещение технологического уклада – основа инновационного развития кластеров*, И.А. Борисова // *Современные проблемы науки и образования*, 2013, № 1.
- [34] Логинов Е.Л., *Космос как стратегический приоритет в борьбе за мировое экономическое лидерство в XXI веке*, Е.Л. Логинов, А.Е. Логинов // *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*, 2010, № 25(82).
- [36] *О Стратегии развития информационного общества в Республике Беларусь на период до 2015 года и плане первоочередных мер по реализации Стратегии развития информационного общества в Республике Беларусь на 2010 год: Постановление совета министров Республики Беларусь от 9 августа 2010 г., № 1174 // Консультант Плюс. Технология Проф [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», 2015.*

Rozwój działalności gospodarki kosmicznej jako czynnik modernizacji technologicznej Republiki Białorusi

Streszczenie: Celem artykułu jest przedstawienie konsekwencji instytucjonalnej we współczesnym etapie rewolucji naukowo-technicznej, która obejmuje uniwersalną (cywilizacyjną) współzależność dynamiki naukowej, technologicznej, społecznej, instytucjonalnej i gospodarczej.

Słowa kluczowe: rewolucja naukowa i technologiczna, przemiany społeczne i ekonomiczne, kapitalizm, paradygmaty technologiczne, przestrzeń gospodarki.

Katarzyna KARBOWIAK

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Innowacyjność jako element konkurencyjności w turystyce na przykładzie wybranych gospodarstw agroturystycznych w województwie warmińsko-mazurskim

Synopsis: Innowacyjność w ujęciu szerokim jest postrzegana jako siła napędowa gospodarki na całym świecie. Z punktu widzenia podmiotu gospodarczego upatruje się w niej szansy na osiągnięcie odpowiedniej pozycji konkurencyjnej. Turystyka z kolei opiera się na walorach naturalnych, na odpowiednim zagospodarowaniu przestrzeni, aby można było zaspokoić oczekiwania turystów. Jak więc postrzegać innowacje w turystyce? Z całą pewnością można stwierdzić, że odpowiednie wykreowanie, a potem ciągłe doskonalenie produktu turystycznego to duża przestrzeń dla innowacyjnych działań. Nie bez znaczenia jest też obsługa klientów. Ten obszar z kolei wymaga profesjonalnego, empatycznego podejścia. Celem artykułu jest przedstawienie innowacyjności jako elementu konkurencyjności w turystyce. Zaprezentowano wyniki badań prowadzonych w 100 gospodarstwach agroturystycznych w województwie warmińsko-mazurskim. Uzyskane wyniki badań potwierdzają, że zainteresowanie innowacjami wśród prowadzących gospodarstwa agroturystyczne jest ogromne. Stwierdzono, że jeśli są wprowadzane, jest to jeden z głównych elementów gwarantujących sukces w prowadzeniu działalności agroturystycznej, a jednocześnie zapewniający przewagę konkurencyjną. Ponadto uzyskane wyniki mogą stanowić inspirację do prowadzenia badań w zakresie innowacyjności w gospodarstwach agroturystycznych w innych województwach.

Słowa kluczowe: innowacyjność, konkurencyjność, agroturystyka.

Wprowadzenie

Zachodzące na rynku turystycznym przemiany zmuszają przedsiębiorstwa turystyczne do nieustannego śledzenia działań konkurencji oraz do dostosowywania oferty do zmieniających się potrzeb i oczekiwań klientów. Rosnący poziom dochodów i mobilność społeczeństwa powodują, że podróże stają się coraz częstsze. Wzrastają też wymagania co do jakości świadczonych usług. Obecnie turysta poszukuje oferty, która zaspokoi jego oczekiwania, a jednocześnie będzie

oryginalna. Rosnąca konkurencja wymusza na właścicielach przedsiębiorstw turystycznych podejmowanie różnorodnych działań w celu budowania przewagi konkurencyjnej na rynku. Działania innowacyjne należą do głównych narzędzi budowania przewagi konkurencyjnej. Mają one ważny wpływ na rozwój całego sektora turystycznego. Można zaobserwować, że obecnie rzadko dochodzi do odkryć w aspekcie innowacyjności w turystyce, ponieważ są one wynikiem wielu kosztownych, długotrwałych badań prowadzonych przez specjalistów z dziedziny turystyki.

Celem artykułu jest ukazanie zjawiska innowacyjności jako elementu konkurencyjności w turystyce na przykładzie gospodarstw agroturystycznych. W opracowaniu wykorzystano literaturę przedmiotu oraz dane pochodzące z badań własnych przeprowadzonych w grupie 100 gospodarstw agroturystycznych w województwie warmińsko-mazurskim w latach 2007–2010. Aby zrealizować postawiony cel, sformułowano pytania badawcze:

1. Czy prowadzący gospodarstwa agroturystyczne są otwarci na innowacje?
2. Jakie czynniki w agroturystyce decydują o konkurencyjności oferty?
3. Jakie są główne powody wprowadzania zmian o charakterze innowacyjnym w gospodarstwach agroturystycznych?
4. Skąd prowadzący gospodarstwa agroturystyczne czerpią informacje na temat innowacji?
5. Jakie są bariery wprowadzania innowacji w agroturystyce?

Innowacyjność, konkurencyjność w ujęciu literatury przedmiotu

W ujęciu klasycznym innowacja oznacza podejmowanie nowej działalności gospodarczej lub świadczenie nowych usług przez nowe kombinacje czynników produkcji, nowe wyroby, sposoby dystrybucji dóbr i usług [2].

W teorii ekonomii pojęcie innowacji wprowadził Schumpeter. Wg niego innowacja to [13]:

- wprowadzenie do produkcji wyrobów nowych lub udoskonalenie dotychczas istniejących,
- wprowadzenie nowej lub udoskonalonej metody produkcji,
- otwarcie nowego rynku,
- zastosowanie nowego sposobu sprzedaży lub zakupów,
- zastosowanie nowych surowców, wprowadzenie nowej organizacji produkcji.

Wg Schumpetera, tylko ten, kto pierwszy wprowadza nowe rozwiązania, jest innowatorem, kolejni to imitatorzy.

Następnym autorem, który wypowiada się szeroko na temat innowacji, jest P.F. Drucker. Jego zdaniem, innowacje przenikają wszystkie sfery działalności firmy. Mogą to być zmiany wzoru produktu, metody marketingu, oferowanej ceny, usługi dla klienta czy zmiany organizacji i metod zarządzania [1].

Ph. Kotler określa mianem innowacji każde dobro, które jest postrzegane jako coś nowego [5].

Warto przytoczyć również definicję innowacji według OECD. Przez pojęcie innowacji rozumie się wprowadzenie do produkcji i na rynek nowych metod wytwarzania lub istotnie ulepszonych wyrobów (innowacje produktowe), zastosowanie nowych metod wytwarzania (innowacje procesowe), wdrożenie nowatorskich rozwiązań organizacyjnych i realizację działań o charakterze marketingowym, przy czym te produkty i procesy muszą być nowe przynajmniej z punktu widzenia wprowadzającego je przedsiębiorstwa [11].

Innowacje wdrażane są w przedsiębiorstwach po to, aby osiągnąć przewagę konkurencyjną na rynku.

Działania konkurencyjne dotyczą zarówno producentów, jak i konsumentów. Kupujący także konkurują między sobą – o to, aby nabyć ograniczoną ilość dóbr na najkorzystniejszych warunkach. Konkurencja jest pojęciem integralnie związanym z konkurencyjnością podmiotów gospodarczych funkcjonujących w systemie gospodarki rynkowej [9].

Konkurencyjność należy rozumieć jako zdolność podmiotu turystycznego wobec innych (konkurentów) do utrzymania stałej, opartej na trwałych i dynamicznych podstawach, przewagi w zakresie tworzenia i sprzedaży konkurencyjnej oferty produktowej. Dla klienta (turysty) musi być ona atrakcyjna, użyteczna i przynosić duże zadowolenie [6].

Jeśli przyjmiemy, że innowacyjność jest podstawą oceny zdolności konkurencyjnej, to można ją definiować jako umiejętność efektywnej alokacji zasobów przedsiębiorstwa dla ukształtowania optymalnej konfiguracji przewag konkurencyjnych. Działanie innowacyjne to świadoma forma aktywności człowieka mająca na celu zastosowanie nowości. Inaczej jest to proces obejmujący czynności związane z kreowaniem pomysłu, powstanie innowacji, a następnie wdrożenie nowego (lub ulepszanego) produktu, procesu lub organizacji [7].

W ostatnich latach obserwuje się ogromny wzrost znaczenia innowacji konkurencyjności przedsiębiorstw, gospodarki, a przez to także i danego regionu czy kraju. Stąd też terminy „innowacja”, „innowacyjność”, „eko-innowacyjność” oraz towarzysząca im „konkurencyjność” obecne są nie tylko w mediach specjalistycznych, ale także w codziennych dziennikach informacyjnych. Nie dziwi więc istotna rola, jaką przywiązuje się do innowacyjności, także w strategicznych dokumentach rządowych [10].

Innowacyjność, konkurencyjność w turystyce

Należy stwierdzić, że ocena potencjału turystyki w zakresie innowacyjności i konkurencyjności wymaga dokładnego przyjrzenia się specyficznym cechom turystyki, które mają istotny wpływ na jej charakter. Ocena dotychczasowych

dokonań związanych z innowacjami w tej branży nie jest jednoznaczna, przy czym w dużym stopniu o specyfice innowacyjności decydują uwarunkowania zewnętrzne, które mają zasadniczo obiektywny charakter i do których podmioty obsługujące ruch turystyczny muszą się dostosować [7].

Innowacje w turystyce mogą mieć miejsce w jednej kategorii lub w kombinacji kilku kategorii, takich jak [7]:

- produkt innowacyjny,
- proces innowacyjny,
- zarządzanie innowacyjne,
- innowacje logistyczne, instytucjonalne oraz informatyczne i marketingowe.

Innowacją w turystyce wiejskiej może być zarówno stworzenie „od podstaw” oryginalnego produktu turystycznego (np. dinoparki, niektóre wioski tematyczne, dla których miejscowe walory mogą stanowić tylko tło czy inspirację), jak i stworzenie profesjonalnego otoczenia marketingowego do istniejących walorów przyrodniczych czy kulturowych (np. zorganizowanie usług i infrastruktury turystycznej wokół obiektów kultury materialnej i ich promocja). Innowacją może być produkt turystyczny w postaci miejsca (obiektu, obszaru, szlaku) [8].

Aby wykreować produkt innowacyjny w turystyce wiejskiej czy agroturystyce, trzeba wykorzystać wiele zasobów. Mogą to być zasoby materialne powiązane np. z tradycją, pasją, wykonywanym zawodem, ale też z posiadanymi nieruchomościami. Wśród osób oferujących wypoczynek na wsi coraz więcej kreuje produkt markowy, np.: wikliniarstwo, garncarstwo, zielarstwo, rzeźbiarstwo, sztukę kulinarną.

Tabela 1. Uwarunkowania i cechy innowacyjności w turystyce

Uwarunkowania innowacyjności	Cechy innowacyjności
1. Zróżnicowane postawy	1. Otwartość na zmiany, skłonność do ryzyka, odwaga, optymizm, umiejętność współpracy
2. System społeczno-gospodarczy (polityka państwa, konkurencja, źródła finansowania)	2. Wykorzystanie B+R
3. Sprawny system edukacyjny	3. Nowatorskie, kreatywne myślenie
4. Dostęp do nowych technologii informatycznych	4. Umiejętność pozyskiwania i wykorzystywania informacji
5. Czynniki instytucjonalne i organizacyjne	5. Organizowanie działalności innowacyjnej
6. Zasoby turystyczne – specyficzne walory naturalne i antropogeniczne lub środki finansowe na generowanie różnych „sztucznych” atrakcji turystycznych	6. Generowanie korzyści

Źródło: opracowanie własne na podstawie [14].

W turystyce wiejskiej ogromną popularnością cieszą się wioski tematyczne. Ich mapa w Polsce jest bardzo bogata. Obecnie mamy 58 tego typu wiosek: najwięcej w województwie warmińsko-mazurskim (16), w podlaskim 14, w dolnośląskim i kujawsko-pomorskim po 7, w zachodniopomorskim 6, w opolskim 4

i w pomorskim 2. To doskonały pomysł na kreowanie przedsiębiorczości na wsi. Wioski powstają tam, gdzie nie rozwija się już rolnictwo albo przemysł. Są szansą na ożywienie obszarów wiejskich i wykorzystanie ich potencjału [15].

Rozwój działalności turystycznej, w tym agroturystycznej, zależy w dużej mierze od pomysłowości i innowacji. Stanowią one źródło przewagi konkurencyjnej, ponieważ umiejętność przemyślanego wyróżnienia się jest prawidłową strategią konkurowania dla – przede wszystkim – małych przedsiębiorstw usługowych, a do takich w dużej mierze należy sektor usług turystycznych. Z punktu widzenia obszaru, gdzie rozwija się turystyka, można wskazać na zasadnicze uwarunkowania i cechy innowacyjności (tabela 1).

Charakterystyka województwa warmińsko-mazurskiego

Region Warmii i Mazur wyróżnia się w skali kraju i Europy różnorodnością i bogactwem środowiska przyrodniczego, na które składają się: urozmaicona rzeźba terenu, liczne jeziora (2600), zwarte kompleksy leśne, czyste powietrze. Połowę obszaru województwa stanowią obszary objęte prawną ochroną, w tym o międzynarodowej randze. Na 1 mieszkańca regionu przypada największa w kraju powierzchnia obszarów prawnie chronionych (7,8 tys. m², średnio w kraju – 2,7 tys. m²): Na terenie województwa wyróżnione są znaczne obszary ostoi przyrody w znaczeniu europejskim (NATURA 2000, CORINNE). Całe województwo warmińsko-mazurskie znajduje się w obrębie obszaru funkcjonalnego Zielone Płuca Polski. Region należy do najbogatszych pod względem bioróżnorodności w Polsce. Występują tu gatunki rzadkie, chronione i zagrożone, wymienione w Polskiej Czerwonej Księdze Roślin i Polskiej Czerwonej Księdze Zwierząt.

Region dysponuje dobrze rozwiniętą siecią wód powierzchniowych, składającą się z licznych jezior, oczek wodnych, rzek, kanałów oraz części Zalewu Wiślanego (5,7% powierzchni województwa), które stanowią istotny czynnik i jednocześnie walor sprzyjający rozwojowi turystyki i wpływający na atrakcyjność zamieszkania.

Wysokie walory przyrodniczo-krajobrazowe umożliwiają rozwój różnych form rekreacji i lecznictwa uzdrowiskowego, przemysłu, czystych technologii oraz rolnictwa wytwarzającego produkty najwyższej jakości [12].

Warmia i Mazury to region o wybitnych walorach turystycznych i rekreacyjnych. Nazywany jest krainą tysiąca jezior, choć jest ich ponad dwukrotnie więcej. Największe z nich to: Śniardwy i Mamry, zaś najgłębsze to: Wukniki, Babięta Wielkie, Elckie. Część tych jezior, spięta kanałami i rzekami, tworzy wielokilometrowe szlaki wodne. Najbardziej znany jest Kanał Elbląski, z systemem pochylni umożliwiających podróż „statkiem po lądzie”. Bogactwem województwa są lasy i puszcze zajmujące prawie 30% jego powierzchni, z licznymi

parkami krajobrazowymi i rezerwatami przyrody. Piękno naturalnego krajobrazu dopełniają świetnie zachowane zamki gotyckie, kościoły i pałace. Atrakcje turystyczne sprawiają, że region odwiedza rocznie średnio 5 milionów turystów, a co piąty turysta przybywa z zagranicy. Do ich dyspozycji jest ponad 35 tys. miejsc noclegowych.

Rzesze turystów przyciągają Pola Grunwaldzkie, na których w 1410 r. sprzymierzone wojska polsko-litewskie rozbiły potęgę krzyżacką. W kolejne rocznice tego wydarzenia odbywają się tu pokazy przybliżające ducha tamtych lat i kulturę rycerską. Dużym zainteresowaniem cieszą się ruiny dawnej kwatery Hitlera w Gierłozie k. Kętrzyna, a także Muzeum Budownictwa Ludowego w Olsztynku.

Na tle tak wielu atrakcji można stwierdzić, iż wiodącym sektorem regionu warmińsko-mazurskiego jest sektor usług turystycznych (udział w PKB województwa). Warmia i Mazury dysponują znaczącymi w skali europejskiej walorami turystyczno-przyrodniczymi. Atrakcją tych terenów są: krajobraz, lasy, jeziora, czyste środowisko przyrodnicze, a także liczne zabytki architektury i kultury, stanowiska archeologiczne i miejsca historyczne. Region jest predestynowany przede wszystkim do rozwoju funkcji rekreacyjnej i turystyki kwalifikowanej: żeglarstwa, hippiki, turystyki pieszej, rowerowej i samochodowej. W ramach województwa można wyodrębnić kilka obszarów turystycznych, wyróżniających się odmiennymi uwarunkowaniami, indywidualnymi cechami oraz specyficzną ofertą turystyczną, zarówno istniejącą, jak i potencjalną. Rejony te to:

- Zalew Wiślany, wysoczyzna elbląska i okolice;
- Pojezierze Iławskie, Kanał Ostródzko-Elbląski;
- Pojezierze Olsztyńskie i lasy napiwocko-ramuckie;
- Pojezierze Brodnickie i Dolina Drwęcy;
- Kraina Wielkich Jezior Mazurskich i Pojezierze Mrągowskie;
- Pojezierze Ełckie;
- Mazury Garbate.

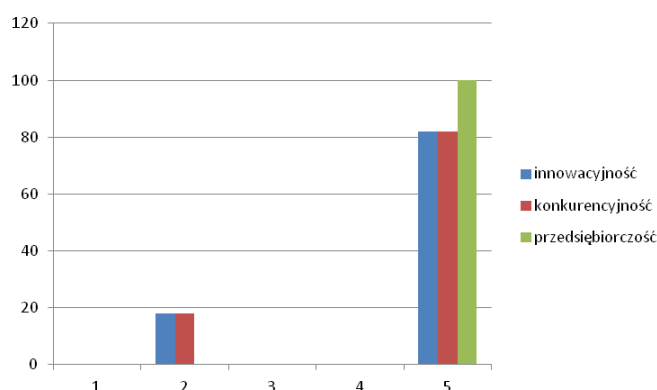
Określa się również potencjalne rejony turystyczne w województwie. Należą do nich:

- Szlak Łyny;
- Równina Ornecka;
- Puszcza Borecka;
- Równina Mazurska.

Szczególne dbałość o jakość krajobrazu, przekształcone w niewielkim stopniu środowisko, rozległe przestrzenie jezior, kanały żeglowne, rzeki i potoki, lasy i obszary puszczy z żyjącymi w stanie dzikim zwierzętami oraz liczne ślady działalności ludzkiej sprzed wieków (zamki krzyżackie, biskupie, fragmenty fortyfikacji i architektura sakralna) – od lat przyciągają turystów krajowych i zagranicznych oraz gwarantują interesujący wypoczynek zwolennikom różnorodnych form spędzania wolnego czasu [4].

Innowacyjność gospodarstw agroturystycznych w aspekcie ich konkurencyjności – wyniki badań empirycznych

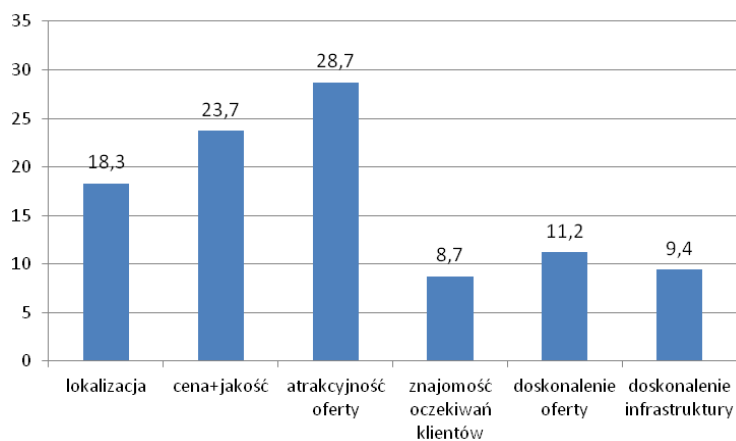
Ankietowani właściciele gospodarstw agroturystycznych samodzielnie oceniali takie elementy, jak przedsiębiorczość, innowacyjność czy konkurencyjność na tle innych. Ocena 1 oznaczała niski poziom analizowanych cech, a 5 – poziom wysoki. Odpowiedzi przedstawia wykres 1.



Wykres 1. Samoocena właścicieli gospodarstw agroturystycznych

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Jak widać z rozkładu uzyskanych odpowiedzi, ponad 80% badanych ocenia bardzo wysoko swoją innowacyjność i konkurencyjność. Świadczy to o pełnej otwartości na wprowadzanie zmian i świadomości, że przyniosą one zamierzony skutek.



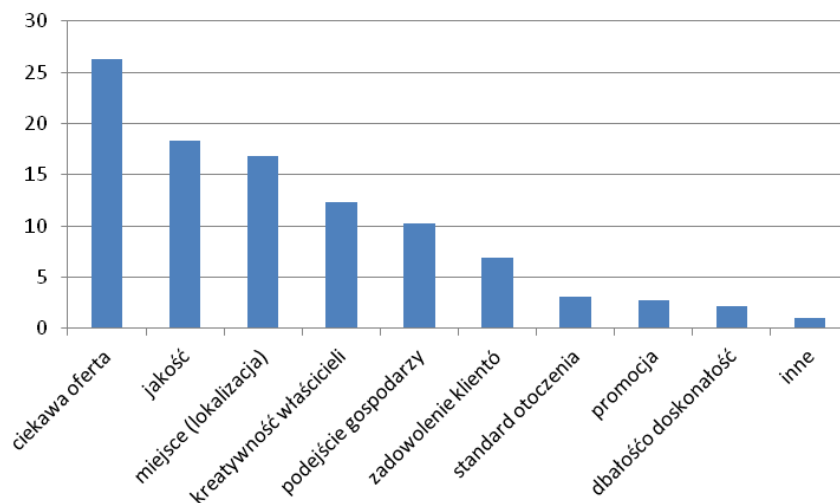
Wykres 2. Czynniki decydujące o konkurencyjności gospodarstwa agroturystycznego

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Ankietowani właściciele gospodarstw agroturystycznych uważali, że to iż są konkurencyjni wobec innych, jest uzależnione przede wszystkim od atrakcyjności oferty (28,7%), odpowiedniej ceny za odpowiednią jakość (23,7%), lokalizacji (18,3% odpowiedzi) i innych (wykres 2).

Najwięcej wskazań przypada na atrakcyjność oferty, na którą może się składać wiele różnorodnych elementów – im większe urozmaicenie, tym większe również zainteresowanie. Dlatego też właściciele gospodarstw dużą uwagę przywiązują do wysłuchania uwag klientów i wzbogacania oferty o ich sugestie. Dość duże znaczenie ma również doskonalenie oferty, gdzie głównym elementem jest wprowadzanie zmian o charakterze innowacyjnym. Co do różnorodności rozwiązań właściciele gospodarstw agroturystycznych mają duże możliwości. Podobne wnioski w swoich badaniach uzyskali Gołębowska i Pajewski [3]. Duża uwaga skupia się również na odpowiedniej jakości w odniesieniu do ceny za usługę. Tutaj jeśli chodzi o jej ustalenie, to właściciele gospodarstw agroturystycznych kierują się raczej podobieństwem cen usług w okolicy, biorąc pod uwagę specyfikę usług. Jakość dla klienta odgrywa coraz większe znaczenie, w związku z tym prowadzący gospodarstwa agroturystyczne, chcąc zadowolić wracających klientów, nieustannie dbają o jakość usług.

Kolejna kwestia, o którą zostali zapytani badani, to czynniki sukcesu prowadzenia działalności w agroturystyce. Tutaj odpowiedzi są zróżnicowane (wykres 3). Najwięcej wskazań dotyczy: ciekawej, oryginalnej oferty (26,3), jakości (18,3%), miejsca, w którym znajduje się gospodarstwo agroturystyczne (16,8), kreatywności właścicieli (12,3%), podejścia gospodarzy do gości (10,3%),

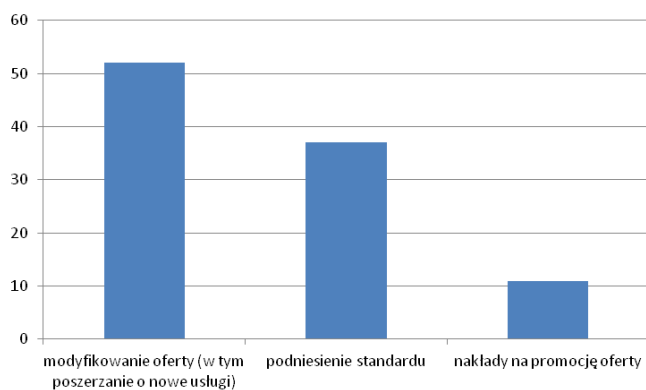


Wykres 3. Czynniki decydujące o sukcesie prowadzenia działalności w agroturystyce

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

W odniesieniu do czynników decydujących o sukcesie prowadzenia działalności ankietowani wymieniali wiele elementów. Na uwagę zasługuje wskazanie określające odpowiednie podejście gospodarzy do gości. Agroturystyka to specyficzny rodzaj działalności, w przypadku której wymaga się od prowadzących gospodarstwo, aby przez cały czas byli mili, gościnni, otwarci, gdyż stale znajdują się w otoczeniu turystów. Ankietowani wskazali również na kreatywność właścicieli w stosunku do przybywających turystów. Każdy z nich ma odmienne oczekiwania i należy im na tym, by jak najlepiej im sprostać.

Zdecydowana większość badanych prowadzących gospodarstwa agroturystyczne (89,7%) deklarowała, że wprowadzała w swoich obiektach zmiany – innowacje (wykres 4). Dotyczyły one bardzo różnych aspektów: modyfikowania oferty (52%), podniesienia standardu (37%), nakładów na promocję oferty (11%).

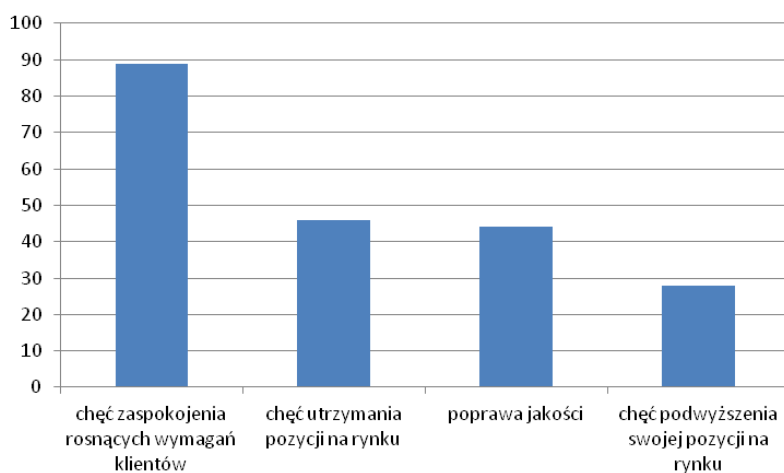


Wykres 4. Przykłady wprowadzanych zmian o charakterze innowacyjnym

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Ankietowani zapytani zostali o główne powody wprowadzania zmian o charakterze innowacyjnym, gdzie udzielając odpowiedzi, mogli wybrać kilka wariantów (wykres 5). Wśród najczęściej pojawiających się odpowiedzi mamy: chęć zaspokojenia rosnących wymagań klientów (89%), chęć utrzymania pozycji na rynku (46%), poprawę jakości (44%), chęć podwyższenia swojej pozycji na rynku (28%).

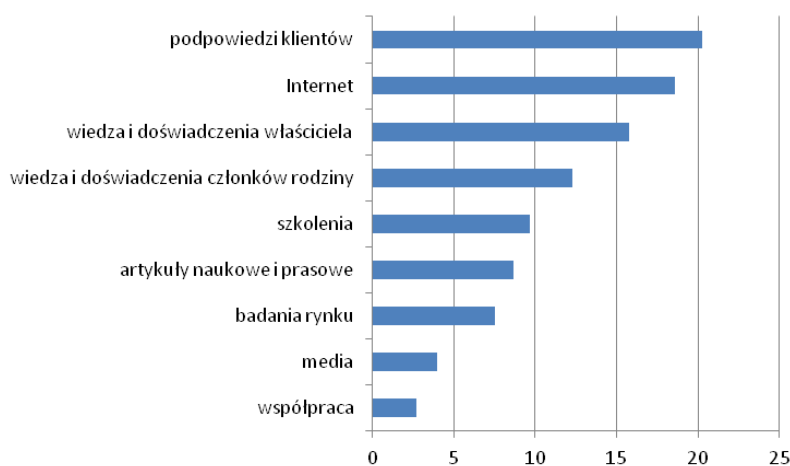
Biorąc pod uwagę powody wprowadzania zmian o charakterze innowacyjnym, to pozycję pierwszą zajmuje chęć zaspokojenia rosnących potrzeb klientów. Ankietowani uważali, że warto zwracać uwagę na wskazania gości (tzw. głos klienta) zarówno w kontekście zadowolenia z usług, jak i w przypadku negatywnych uwag. Wyeliminowanie tego, co negatywne, prowadzi do nawiązania trwałej więzi z klientem, co w dalszej konsekwencji powoduje stałe zyski dla właściciela gospodarstwa agroturystycznego. Ważnym wskazaniem, jakie się pojawia, jest chęć podwyższenia swojej pozycji na rynku. Właściciele gospodarstw agroturystycznych są otwarci na zmiany, wierzą, że te mogą zagwarantować im przewagę na rynku.



Wykres 5. Główny powody wprowadzania zmian o charakterze innowacyjnym w gospodarstwach agroturystycznych

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Wiadomym jest, iż aby wprowadzać zmiany, potrzebne są konkretne informacje. Badani wskazywali, iż głównym źródłem informacji o nowościach, innowacjach, zmianach były przede wszystkim (wykres 6): podpowiedzi klientów (20,3%), Internet (18,6%), wiedza i doświadczenia właściciela gospodarstwa (15,8%), wiedza i doświadczenia członków rodziny pracujących w gospodarstwie (12,3%), szkolenia (9,7%), artykuły naukowe i prasowe (8,7), badania rynku (7,5%), media (4%).

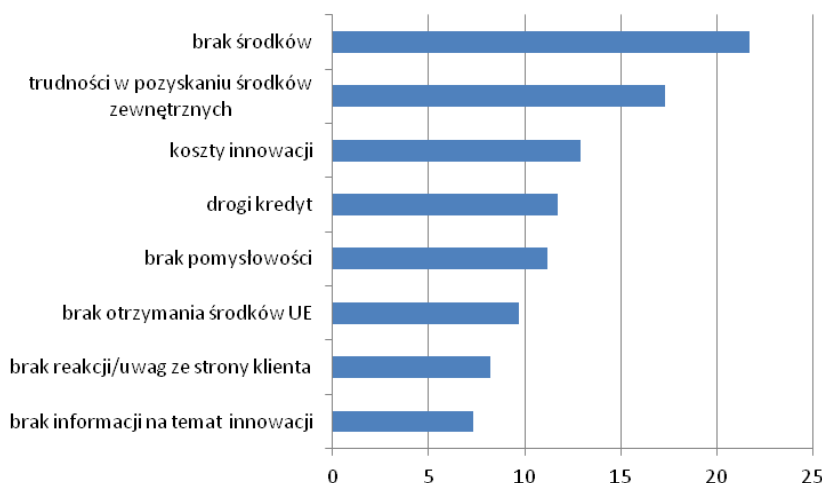


Wykres 6. Główne źródła informacji o innowacjach

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Wiodącym źródłem informacji o możliwości wprowadzania zmian okazuje się Internet. W sieci można poczytać o różnych możliwościach, obejrzyć wdrożenia, przeczytać o sukcesach i porażkach, a następnie wyciągnąć wnioski dla siebie. Ankietowani wskazywali również na uwagi i sugestie klientów (20,3%). Podobnego zdania są Krupa i Dec, twierdząc, że „innowacja zakończy się sukcesem, pełnym sukcesem, gdy właściciel gospodarstwa zadba o stały dialog i *kon-sultacje z rynkiem*” [7]. Ważne, wg badanych, jest również wykorzystanie własnego potencjału. Uważają oni, że wiedza i doświadczenie zdobyte podczas prowadzenia działalności i wprowadzania innowacji są nieocenione.

Kolejnym analizowanym zagadnieniem były przeszkody i bariery związane z wprowadzaniem innowacji do funkcjonującego gospodarstwa agroturystycznego (wykres 7). Wśród wymienianych odpowiedzi pojawiały się najczęściej: brak środków (21,7%), trudności w pozyskaniu środków zewnętrznych (17,3%), koszty innowacji (12,9%), drogi kredyt (11,7%), brak pomysłowości (11,2%), brak otrzymania środków UE (10,0%), brak reakcji/uwag ze strony klienta (8,3%), brak informacji na temat innowacji (7,3%).



Wykres 7. Bariery wprowadzania innowacji w gospodarstwach agroturystycznych

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Co do barier wprowadzania innowacji na czołowe miejsce wysuwa się brak środków, zarówno własnych, jak i tych unijnych czy bankowych. Chcąc wcielić w życie jakiś pomysł, potrzeba nakładów, które nawet jeśli są, to jest na nie zapotrzebowanie w ramach bieżących wydatków. Ankietowani w braku środków upatrują podstawowego utrudnienia odnośnie do wprowadzania innowacji. Środki finansowe warunkują sprawne wdrażanie innowacji i rosnące zadowolenie klientów.

Wnioski

Innowacyjność ma ogromne i zasadnicze znaczenie dla konkurencyjności również w agroturystyce. Wiadomym jest, że podstawowym źródłem przewagi są walory przyrodnicze i kulturowe, na które gospodarstwa agroturystyczne nie mają wpływu, ale nie są to jedyne elementy gwarantujące przewagę. Obecnie innowacje traktowane są jako jeden z wiodących czynników budowania przewagi konkurencyjnej w branży turystycznej. Dzięki ich wprowadzaniu można liczyć na podwyższanie dochodów osób prowadzących działalność w turystyce, a także zapewnić szanse szeroko pojętego rozwoju społecznego. Potrzeby i oczekiwania turystów co do wypoczynku na przestrzeni lat bardzo się zmieniają, co wymaga ciągłego obserwowania tych zmian i reagowania, tak aby dostosowywać ofertę do potrzeb. Innowacje w turystyce będą wymagały jednak zaangażowania nie tylko osób prowadzących działalność w tej branży, ale również władz lokalnych i samorządowych. Jak wiemy, w zdecydowanej mierze o atrakcyjności turystycznej decydują uwarunkowania naturalne, historia danej destynacji turystycznej, ale także – w coraz większej mierze – podejmowane działania na rzecz podwyższenia tej atrakcyjności. Jak wynika z przeprowadzonych badań, w województwie warmińsko-mazurskim zainteresowanie innowacjami jest ogromne (aż 89% badanych wyraziło chęć ich ciągłego wprowadzania). Ankietowani zwracali uwagę na atrakcyjność i urozmaicenie oferty jako jeden z głównych czynników, które skłaniają do działań o charakterze innowacyjnym i które umożliwiają bycie bardziej konkurencyjnymi. Bariery, które pojawiają się na drodze wdrażania działań innowacyjnych, często opóźniają lub uniemożliwiają ten proces. Główną barierą jest brak środków finansowych, zarówno własnych, jak i zewnętrznych. Szansy należy upatrywać we współpracy z władzami lokalnymi, bo dzięki działaniom wspólnym można przyczynić się do poprawy sytuacji na szerszą skalę.

Literatura

- [1] Drucker P.F., *Innowacja i przedsiębiorczość*, PWE, Warszawa 1993, s. 25.
- [2] Fiedor B., *Teoria innowacji*, PWN, Warszawa 1979, s. 18.
- [3] Gołębiewska B., Pajewski T., *Znaczenie innowacji w turystyce wiejskiej na przykładzie ośrodka „Kraina Westernu”*, [w:] *Innowacje w rozwoju turystyki*, Wydawnictwo Zespołu Szkół Centrum Kształcenia Rolniczego im. Jadwigi Dziubińskiej w Gołdkowie, Gołdkowo 2013, s. 87–95.
- [4] Karbowski K., *Tourism as a factor of regions competitiveness on the example of Warmia and Mazury*, [w:] Fedan R., Kaliszczak L. (red.), *Innovativeness and Competitiveness Modern Enterprises and Region – Sources, Mechanism, Indications*, Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów 2009, s. 146–147.
- [5] Kotler Ph., *Marketing Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Gebetner & S-ka, Warszawa 1994, s. 322.

- [6] Kotowicz-Jawor J., *Zdolność akumulacyjna i rozwojowa przedsiębiorstw*, „*Ekonomista*” 1999, nr 4, s. 519–530.
- [7] Krupa J., Dec B., *Innowacyjność elementem konkurencyjności w turystyce na Pogórzu Dynowskim*, [w:] *Ochrona środowiska, krajobraz przyrodniczy i kulturowy Pogórza Dynowskiego a rozwój turystyki*, Związek Gmin Turystycznych Pogórza Dynowskiego, Dynów 2013.
- [8] Krzyżanowska K., *Innowacyjność w turystyce wiejskiej – teoria i praktyka*, [w:] *Innowacje w rozwoju turystyki*, Wydawnictwo Zespołu Szkół Centrum Kształcenia Rolniczego im. Jadwigi Dziubińskiej w Gołdtkowie, Gołdtkowo 2013, s. 9–18.
- [9] Orłowski W., *Makroekonomiczne przyczyny deficytów bieżących*, „*Ekonomista*” 1999, nr 1–2, s. 15–42.
- [10] Pasterz T., Kapusta G., *Możliwości pozyskania środków na finansowanie innowacji*, [w:] Makarski M. (red.), *Transfer wiedzy i działań innowacyjnych w obszarze agrobiznesu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2007, s. 251–275.
- [11] Podręcznik OECD: *Pomiar działalności naukowej i technicznej; zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*, Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Departament Strategii i Rozwoju Nauki, Warszawa 2008, s. 47–56.
- [12] Regionalny Program Operacyjny – Warmia i Mazury na lata 2007–2013, Zarząd Województwa.
- [13] Schumpeter J., *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960, s. 104.
- [14] *Turystyka jako czynnik wzrostu konkurencyjności regionów w dobie globalizacji*, Gremium Ekspertów Turystyki, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2008, s. 365.
- [15] www.wioskitematyczne.org.pl [dostęp: 18.12.2015].

Innovation as part of the competitiveness based on selected farm tourism in the province of Warmia and Mazury

Summary: Innovation in broad terms, is seen as the driving force of the economy around the world. From the point of view of an operator it is an opportunity to achieve an appropriate, competitive position. Tourism in turn is based on the natural beauty of the appropriate land space use in order to meet expectations of tourists. So how do you see innovation in tourism? It can certainly be said that the relevant creation and then continuous improvement of the tourism product provide a large space for innovative actions. Customer service is significant as well. This area, in turn, requires a professional, empathic approach. This article presents innovation as an element of competitiveness in tourism. The results of research conducted in 100 agro-tourist farms in the Warmia-Mazury. The obtained results confirm that the interest in innovation among the leading tourist farms is immense. It was found that it is one of the main elements that guarantee success in running agro-tourist business while providing a competitive advantage. In addition, the results obtained may serve as inspiration for research in the field of innovation in farm tourism in other provinces.

Keywords: innovation, competitiveness, touristic farm.

Agnieszka SZULC

Wyższa Szkoła Gospodarki w Bydgoszczy

Sytuacja na rynku pracy jako istotna determinanta jakości życia

Synopsis: Punktem wyjścia analizy jest przegląd rozważań teoretycznych, przy czym szczególnie dużą uwagę poświęcono klasyfikacji jakości życia. Kolejnym krokiem jest charakterystyka badań dotyczących jakości życia prowadzonych na szczeblu Unii Europejskiej oraz Polski. W analizie uwzględniono przede wszystkim aspekty związane z sytuacją na rynku pracy.

Słowa kluczowe: rynek pracy, jakość życia, warunki życia.

Wprowadzenie

Jakość życia jest obiektem zainteresowania zarówno naukowców, polityków, dziennikarzy, jak i szeroko pojętej opinii publicznej. Temat ten podejmowany jest tak dla celów poznawczych, jak i utylitarnych. Wśród celów poznawczych można wymienić identyfikację czynników składających się na jakość życia, analizę oczekiwań społeczeństwa wobec życia, opracowanie metodologii pomiaru jakości życia, uzyskanie wiedzy na temat subiektywnej oceny jakości życia. Z racji tego, że jakość życia jest celem nadrzędnym dla tworzenia koncepcji rozwoju społeczno-gospodarczego, powinna stanowić punkt wyjścia dla formułowania i implementacji działań strategicznych. Zatem jako cel utylitarny można wymienić formułowanie i wdrażanie dokumentów strategicznych na szczeblu międzynarodowym, krajowym, regionalnym i lokalnym ([3], s. 10).

Celem artykułu jest analiza uwzględniania sytuacji na rynku pracy w badaniach jakości życia prowadzonych na szczeblu całej Unii Europejskiej i Polski. Na podstawie przeglądu literatury w języku polskim i angielskim poszukiwano odpowiedzi na następujący problem badawczy: czy sytuacja na rynku pracy w wymiarze obiektywnym i subiektywnym uwzględniana jest w badaniach jakości życia? Źródło informacji stanowią w przeważającej części dokumenty instytucji podejmujących trud pomiaru jakości życia.

1. Definicja jakości życia

Pomimo rosnącego zainteresowania jakością życia brakuje jednej, spójnej definicji. Interdyscyplinarność zjawiska utrudnia sformułowanie pojęcia, które zostałoby zaakceptowane między innymi przez: ekonomistów, socjologów, psychologów, pedagogów, filozofów, geografów czy przedstawicieli nauk medycznych ([8], s. 502; [21], s. 21). Istnieje szereg terminów, które używane są zamiennie do jakości życia, jako przykład można wymienić: warunki życia, standard, czy też poziom życia. Główny Urząd Statystyczny w definicji jakości życia uwzględnia „zarówno obiektywną ocenę materialnych i niematerialnych wymiarów życia i sytuacji społecznej jednostek oraz grup społecznych, jak również subiektywnie odbierane poczucie satysfakcji życiowej” [9].

Można wyodrębnić szereg kryteriów definiowania jakości życia umożliwiających usystematyzowanie istoty omawianego pojęcia (tabela 1).

Tabela 1. Klasyfikacje jakości życia

Kryterium definiowania	Klasyfikacja
Ocena	Niewartościowana Wartościowana
Zakres i liczba aspektów	Globalna Ograniczona
Obiektywność pomiaru	Obiektywna Subiektywna
Liczba obiektów	Indywidualna Zbiorowa
Bezpośredniość powiązania badań z rzeczywistością jakości życia	Bezpośrednia Pośrednia
Zrównoważenie aspektów jakości życia	Zrównoważona Niezrównoważona

Źródło: [2], s. 125–126.

Klasyfikacja definicji pod względem kryterium oceny umożliwia wyodrębnienie typu wartościującego (komparatywnego, oceniającego) lub niewartościującego (opisowego, deskryptywnego) ([16], s. 96). Posługując się interpretacją wartościującą, badacz poszukuje odpowiedzi na pytanie: „jaka jest ogólna ocena jakości życia?”, „jakie jest życie?”. Możliwe odpowiedzi to ocena negatywna lub pozytywna. Z kolei wykorzystując podejście niewartościujące, badacz stawia pytania: „jaka jest natura życia?”, „co oznacza nowa lub inna jakość życia?”. W tym przypadku naukowiec poszukuje różnic i podobieństw jakości życia, uwzględniając różne cechy ([2], s. 127). Posługując się kryterium zakresu i liczby aspektów jakości życia, wyznacza się obszary poddawane analizie. Gdy jakość postrzegana jest w sposób ogólny, stosując pełne pole obserwacji, bez wy-

odrębniania poszczególnych komponentów, wykorzystywane jest podejście globalne ([8], s. 7). Natomiast analizując tylko fragment pola obserwacji, stosuje się podejście wpisujące się w cząstkową jakość życia ([8], s. 7, 503). Tym samym jeżeli badacz postrzega jakość życia przez pryzmat konkretnej dziedziny, stosuje ograniczoną definicję jakości życia. Wśród dziedzin czy też sfer jakości życia można wymienić: społeczną, ekonomiczną, środowiskową, instytucjonalną. Przykładem bardziej szczegółowego wyodrębnienia dziedzin jakości życia jest wyróżnienie: dzieci, życia osobistego, zdrowia, samopoczucia psychicznego, stosunków z sąsiadami, posiadania przyjaciół, pracy zawodowej, prowadzenie gospodarstwa domowego, miejsca zamieszkania, warunków mieszkaniowych, sposobu spędzania wolnego czasu, ilości wolnego czasu, sytuacji materialnej i realizacji zasad demokracji ([16], s. 97).

W badaniach jakości życia, stosując kryterium obiektywności pomiaru, można wyróżnić dwa podejścia. Pomiar obiektywny odbywa się za pomocą statystycznego pomiaru wartości cech. Dobór obiektywnych cech, które należy uwzględnić przy dokonywaniu oceny jakości życia, uzależniony jest od celu prowadzonego badania ([10], s. 7). Na liście potencjalnych zmiennych znajdują się między innymi te charakteryzujące: zdrowie, edukację, indywidualną aktywność, działalność polityczną, relacje społeczne, warunki środowiska, osobistą, gospodarczą niepewność, rekreację i wypoczynek ([19], s. 45–54; [20], s. 28). Subiektywna jakość życia powiązana jest z zadowoleniem, satysfakcją z życia, szczęściem i dobrostanem. Pomiar subiektywnej jakości życia polega na badaniu deklarowanej przez respondenta oceny jakości życia ([18], s. 19). Jest to odzwierciedlenie sytuacji osądzanej przez samych badanych ([19], s. 44).

W badaniach dotyczących indywidualnej jakości życia w centrum uwagi znajduje się jednostka. Natomiast zbiorowa jakość życia to uogólnienia indywidualnych jakości życia, na przykład do poziomu gospodarstwa domowego, społeczności lokalnej, czy też osób zamieszkujących terytorium danego kraju. Podział na indywidualną i zbiorową jakość życia stosowany jest w przypadku korzystania z technik badań naukowych, w wyniku zastosowania których zbierane są dane na temat indywidualnych jednostek, a potem uogólniane. Jako przykład można wymienić: obserwację, wywiad, ankietowanie ([1], s. 57). Bezpośrednia jakość życia to obraz charakteryzowanego zjawiska uzyskiwany w wyniku badań bezpośrednich, natomiast pośrednia jakość życia to obraz jakości opisywany za pomocą pośrednich obserwacji.

2. Przegląd wybranych badań pomiaru jakości życia w Unii Europejskiej

Na szczeblu Unii Europejskiej realizowane są trzy programy (Europejskie Badanie Jakości, EU-SILC, Urban Audit), które związane są z tematyką jakości

życia. We wszystkich trzech wymienionych badaniach uwzględniane są między innymi aspekty związane z rynkiem pracy.

Europejskie Badanie Jakości (EQLS) przeprowadzane jest co cztery lata od 2003 roku. Pierwsze badanie objęło 28 krajów (27 państw członkowskich, Turcja), drugie 31 krajów (27 państw członkowskich, Chorwacja, Macedonia, Turcja, Norwegia, Była Jugosłowiańska Republika Macedonii), trzecie 34 kraje (27 państw członkowskich, Chorwacja, Islandia, Czarnogóra, Serbia, Turcja, Kosovo, Była Jugosłowiańska Republika Macedonii) [11]. Jakość życia w badaniu rozumiana jest jako szersze pojęcie niż warunki życia i odnosi się do ogólnego dobrobytu jednostki w społeczeństwie.

Warunki życia są ważnym i centralnym elementem zwiększania jakości życia poprzez możliwość osiągania upragnionych celów. Życie jednostek powiązane jest z relacjami utrzymywanymi z innymi członkami gospodarstw domowych, lokalną społecznością, a także z instytucjami i świadczonymi usługami, które istotnie wpływają na jakość życia [7]. Podczas opisywanego badania wykorzystywane jest podejście obiektywne i subiektywne do jakości życia. W badaniu wyodrębniono następujące obszary: zatrudnienie i równowaga między życiem osobistym a zawodowym, rodzina i życie społeczne, wykluczenie społeczne, warunki mieszkaniowe, usługi publiczne oraz subiektywne poczucie dobrobytu. Badaniem obejmuje się dorosłych członków gospodarstw domowych [12]. Wyniki badań udostępniane są w interaktywnej bazie danych EurLIFE. W bazie danych dostępnych jest siedemnaście wskaźników dotyczących rynku pracy (tabela 2).

Tabela 2. Wskaźniki charakteryzujące zatrudnienie

Nazwa	Definicja
Stopa zatrudnienia	Udział zatrudnionych w wieku 15–64 lat w ogólnej liczbie ludności w analizowanej grupie wiekowej
Stopa bezrobocia	Procentowy udział liczby bezrobotnych w wieku 15–74 w liczbie ludności aktywnej zawodowo
Bezrobocie długotrwałe	Osoby w wieku 15 lat i więcej pozostające na długotrwałym bezrobociu (12 miesięcy i dłużej), które są zdolne i gotowe do podjęcia zatrudnienia
Stopa bezrobocia wśród młodzieży	Procentowy udział osób bezrobotnych w wieku 15–24 w liczbie ludności aktywnej zawodowo
Uważający pracę za stresującą	Procent zatrudnionych osób przyznających, że w pełni zgadza się lub zgadza się ze stwierdzeniem, że praca jest zbyt wymagająca i stresująca
Wpływ na zadania wykonywane w pracy	Procent zatrudnionych przyznających, że mają możliwość wyboru i zmiany kolejności zadań, metod pracy i tempa pracy
Nużąca praca	Procent zatrudnionych osób w przedziale wiekowym 18–65 lat, którzy całkowicie zgadzają się i zgadzają, że ich praca jest monotonna i nudna
Krótkie terminy wykonywania zadań	Procent pracowników, którzy często muszą wykonywać przynajmniej 75% swoich obowiązków w krótkim czasie

Tabela 2. Wskaźniki charakteryzujące zatrudnienie (cd.)

Nazwa	Definicja
Praca w trudnych albo niebezpiecznych warunkach	Udział osób bezwarunkowo zgadzających się lub zgadzających się na pracę w niebezpiecznych lub niezdrowych warunkach
Wynikające z wykonywanej pracy ograniczenie czasu na życie rodzinne	Odsetek osób, dla których parokrotnie w tygodniu lub miesiącu wywiązywanie się z obowiązków rodzinnych stanowiło trudność z powodu czasu poświęcanego pracy
Presja związana z wykonywaną pracą	Procent zatrudnionych osób, które często lub zawsze spostrzegają, że ich partner lub rodzina ma dość presji związanej z pracą
Zbyt męcząca praca	Odsetek osób, które kilka razy w miesiącu lub kilka razy w tygodniu wracają zbyt zmęczone, aby wykonywać obowiązki domowe
Zadowolenie z pracy	Procent osób zatrudnionych, które są bardzo lub umiarkowanie zadowolone z wykonywanej pracy
Znaczenie pracy	Średnia wartość skali od 1 do 10, gdzie 1 oznacza wyjątkowo nieważna, 10 wyjątkowo ważna
Prawdopodobieństwo utraty pracy	Procent osób zatrudnionych w przedziale wiekowym 18–65 lat, które uważają, że prawdopodobieństwo utraty pracy w ciągu najbliższych 6 miesięcy jest bardzo lub dość prawdopodobne
Spodziewana sytuacja w pracy	Procent osób zatrudnionych spodziewających się lepszej sytuacji zawodowej w ciągu najbliższego roku
Liczba godzin pracy w tygodniu	Średnia liczba godzin pracy w tygodniu z uwzględnieniem nadgodzin

Źródło: <https://eurofound.europa.eu/areas/qualityoflife/eurlife/> [dostęp: 16.09.2013].

Europejskie Badanie Warunków Życia Ludności (EU-SILC) opisywane jest jako jeden z najważniejszych systemów badań gospodarstw domowych, których celem jest uzyskanie porównywalnych danych z zakresu sytuacji dochodowej, wykluczenia społecznego, warunków mieszkaniowych, pracy, edukacji i ochrony zdrowia [3, s. 37; 13]. W Europejskim Badaniu Warunków Życia Ludności wykorzystywane jest zarówno podejście obiektywne, jak i subiektywne do jakości życia. Badanie EU-SILC po raz pierwszy przeprowadzono w 2003 roku w siedmiu krajach (Austria, Belgia, Dania, Grecja, Irlandia, Luksemburg, Norwegia). Rok później stało się badaniem powszechnym w Unii Europejskiej, przeprowadzanym corocznie. Poprzez EU-SILC dostarczane są dwa rodzaje danych: przekrojowe i panelowe. Dane przekrojowe dotyczą: dochodów, ubóstwa, wykluczenia społecznego i innych warunków życia. Natomiast dane dotyczące zmian w czasie ograniczone są do dochodów, pracy oraz niepieniężnych wskaźników wykluczenia społecznego [17].

Dane przekrojowe pozyskiwane są corocznie, natomiast dane z badań panelowych pozyskiwane są w ciągu czterech lat z obserwacji okresowych.

W zakresie dziedziny „informacje na temat rynku pracy” zbierane są dane w takich obszarach, jak:

- podstawowe informacje na temat rynku pracy dotyczące statusu działalności i głównego zatrudnienia, w tym informacje na temat ostatniego głównego zatrudnienia w przypadku bezrobotnych,
- podstawowe informacje dotyczących statusu działalności podczas okresu odniesienia dochodu,
- całkowita liczba godzin przepracowanych w obecnym, drugim/trzecim... miejscu zatrudnienia,
- szczegółowe informacje na temat pracy,
- historia działalności,
- kalendarz działalności [17].

Opisywane badanie polega na stworzeniu pewnych ram, które definiują: dane udostępniane przez poszczególne kraje do Eurostatu, obowiązujące procedury oraz klasyfikacje umożliwiające uzyskanie maksymalnej porównywalności informacji na szczeblu Unii Europejskiej.

Komisja Europejska wraz z Eurostatem podjęła wspólną inicjatywę (Urban Audit), mającą na celu dostarczenie informacji oraz porównywalnych danych w zakresie różnych aspektów jakości życia w europejskich miastach ([6], s. 5). Badanie Urban Audit wykorzystuje w podejściu do jakości życia zarówno charakter obiektywny, jak i subiektywny. Pilotaż badania przeprowadzono w 1999 roku, a właściwe badania w następujących latach: 2003/2004, 2006/2007, 2009 i 2011. Badanie zawiera blisko 250 wskaźników z następujących dziedzin: demografia, aspekty społeczne i ekonomiczne, zaangażowanie społeczeństwa, edukacja i wykształcenie, środowisko, podróże i transport, społeczeństwo informacyjne oraz kultura i rekreacja [14]. W dziedzinie dotyczącej aspektów ekonomicznych wyróżniono obszar rynku pracy, działalność gospodarczą, różnice w generowanych dochodach i ubóstwo. W zakresie rynku pracy uwzględnia się następujące zmienne:

- przeciętne roczne zmiany w zatrudnieniu w ciągu ostatnich pięciu lat,
- liczba bezrobotnych,
- stopa bezrobocia,
- udział osób długotrwale bezrobotnych,
- wskaźnik zatrudnienia,
- wskaźnik samozatrudnienia,
- współczynnik aktywności ekonomicznej,
- udział pracujących w niepełnym wymiarze czasu pracy.

Zmienne te dodatkowo różnicowane są według kryteriów takich jak wiek i płeć ([6], s. 24–25).

3. Przegląd wybranych badań jakości życia w Polsce

Z racji przystąpienia Polski do Unii Europejskiej na terenie kraju realizowane są zarówno badania jakości życia obejmujące zasięgiem wszystkie kraje członkowskie, jak i te o zasięgu krajowym.

Polski Generalny Sondaż Jakości Życia jest kontynuacją wcześniejszego Polskiego Generalnego Sondażu Dobrostanu Psychicznego 1991–1992. Podsumowaniem wielowymiarowego badania jakości życia Polaków jest raport „Jakość życia Polaków w czasie zmiany społecznej 1991–1997”. W ramach badań dokonano siedmiu pomiarów w odstępach rocznych. Badaniu podlegali wszyscy członkowie wylosowanych gospodarstw domowych. Przez jakość życia rozumiano „dobrostan psychiczny, warunki materialne i społeczne, w jakich człowiek żyje, oraz jego zasoby i stosowane przezeń strategie adaptacyjne” ([4], s. 2). W ankiecie, która wypełniana była osobiście przez respondenta, znalazły się pytania z zakresu rynku pracy (tabela 3).

Tabela 3. Przykłady wybranych pytań dotyczących rynku pracy

Pytanie	Możliwe odpowiedzi (wybrane możliwości odpowiedzi)	Symbol zmiennej
Co uważa Pan(i) za najważniejszy warunek udanego, szczęśliwego życia?	Praca	P11
Co uważa Pan(i) za najważniejszy powód nieudanego, nieszczęśliwego życia?	Brak pracy	P20
Pana(i) obecne zatrudnienie:	Bezrobotny(a) Niepracujący(a)	D39
W jakim stopniu zadowolony(a) jest Pan(i) z pracy?	Od bardzo niezadowolony do bardzo zadowolony	J53
Czy w okresie minionego roku:	Podjął(a) Pan(i) lepiej płatną lub dodatkową pracę?	P79
Czy wzrosły w tym roku Pana(i) dochody z pracy?	Tak Nie	P80
Jak Pan(i) sądzi, jak długo będzie musiał(a) Pan(i) czekać na propozycje pracy, która Pana(a) zadowoli?	otwarte	P84
Jakiej wysokości powinna być płaca za oferowaną pracę, aby ją Pan(i) podjął(ęła)	... złotych	P91

Źródło: [5].

Od 2000 roku realizowany jest projekt Diagnoza Społeczna – Warunki i jakość życia Polaków. Badania mają charakter panelowy, uwzględniają ekono-

miczne i pozaekonomiczne aspekty jakości życia gospodarstw domowych i ich członków. W ekonomicznym wymiarze jakości życia uwzględniono dochód, zasobność materialną, oszczędności, kredyty. Natomiast wśród pozaekonomicznych aspektów brano pod uwagę między innymi edukację, leczenie, sposoby radzenia sobie z kłopotami, stres, dobrostan psychiczny, styl życia, zachowania patologiczne, uczestnictwo w kulturze, korzystanie z nowoczesnych technologii komunikacyjnych [15]. W Diagnostyce Społecznej wykorzystywane jest zarówno obiektywne, jak i subiektywne podejście do jakości życia. Kwestionariusz składa się z dwóch części, pierwsza, ogólna, kierowana jest do gospodarstw domowych, druga, indywidualna, adresowana jest do poszczególnych członków badanych gospodarstw domowych [5]. W części ogólnej kwestionariuszy znajduje się fragment dotyczący aktywności ekonomicznej członków gospodarstw domowych w wieku 15 lat i więcej. W części dotyczącej poszczególnych członków gospodarstwa domowego zastosowano pytania wykorzystywane w trakcie realizacji Polskiego Generalnego Sondażu Jakości Życia (tabela 3).

Zakończenie

Sytuacja na rynku pracy stanowi istotną determinantę jakości życia. Aktywność na rynku pracy poszczególnych podmiotów wpływa zarówno na kondycję finansową jednostki, jak i możliwość realizowania pasji, nieustannego inwestowania w kapitał ludzki, nawiązywania i utrzymywania więzi społecznych.

Sytuacja na rynku pracy uwzględniana jest w badaniach dotyczących jakości życia prowadzonych tak na szczeblu całej Unii Europejskiej, jak i Polski. W badaniach stosowane jest podejście obiektywne i subiektywne. Pomiar obiektywny, odzwierciedlający sytuację na rynku pracy, może być dokonywany przy wykorzystaniu szeregu wskaźników, takich jak: stopa bezrobocia, wskaźnik zatrudnienia, współczynnik aktywności zawodowej oraz danych dotyczących między innymi: poszkodowanych w wypadkach przy pracy, kosztów pracy, liczby strajków, poziomu wynagrodzeń. Rynek pracy charakteryzować można również przez pryzmat subiektywnej oceny aktorów. Wśród zagadnień podlegających indywidualnemu osądowi można odnaleźć: znaczenie pracy, presję związaną z wykonywaną pracą, obawę przed utratą pracy, spodziewaną sytuację w pracy.

Należy mieć na uwadze fakt, iż z racji ograniczeń publikacji analizowano jedynie fragment dotyczący uwzględniania sytuacji na rynku pracy. Ograniczono się do przeglądu wybranych badań jakości życia. Wielowymiarowa analiza wyników prezentowanych badań stanowiłaby wkład merytoryczny, który zostanie podjęty w przyszłości.

Literatura

- [1] Apanowicz J., *Metodologiczne uwarunkowania pracy naukowej*, Difin, Warszawa 2005.
- [2] Borys T., *Propozycja siedmiu typologii jakości życia*, „Gospodarka a Środowisko. Prace naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu”, nr 9, Wrocław 2008.
- [3] Borys T., Rogala P. (red.), *Jakość życia na poziomie lokalnym – ujęcie wskaźnikowe*, UNDP, Warszawa 2008.
- [4] Czapiński J., *Jakość życia Polaków w czasie zmiany społecznej 1991–1997. Związek między obiektywnymi i subiektywnymi wskaźnikami jakości życia w okresie transformacji systemowej*, Instytut Studiów Społecznych, Uniwersytet Warszawski.
- [5] Czapiński J., *Jakość życia Polaków w czasie zmiany społecznej*, Ankiety 1998.
- [6] European Communities, *Urban Audit. Methodological Handbook*, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg 2004.
- [7] Eurofund, *Quality of life in Europe: Impacts of the crisis*, 3rd European Quality of Life Survey, Publications Office of the European Union, Luxembourg 2012.
- [8] Farguhar M., *Definitions of quality of life: a taxonomy*, „Journal of Advanced Nursing” 1995, nr 22.
- [9] GUS, *Wybrane aspekty jakości życia na podstawie wyników badania spójności społecznej*, Konferencja prasowa Prezesa GUS, 30 listopada 2012 r.
- [10] GUS, *Jakość życia, kapitał społeczny, ubóstwo i wykluczenie społeczne w Polsce*, Urząd Statystyczny w Łodzi, Warszawa 2013.
- [11] http://www.eurofound.europa.eu/surveys/eqls/index_pl.htm [dostęp: 15.09.2013].
- [12] <http://www.eurofound.europa.eu/surveys/eqls/2007/methodology.htm> [dostęp: 15.09.2013].
- [13] http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Glossary:EU_statistics_on_income_and_living_conditions_%28EU-SILC%29/pl [dostęp: 16.09.2013].
- [14] http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/region_cities/city_urban/urban_audit_data [dostęp: 16.09.2013].
- [15] <http://www.diagnoza.com/> [dostęp: 16.02.2013].
- [16] Kryk B., Włodarczyk-Śpiewak K., *Wybrane aspekty jakości życia na przykładzie województwa zachodniopomorskiego*, [w:] D. Kopycińska (red.), *Zachowania rynkowe gospodarstw domowych i przedsiębiorstw w okresie transformacji systemowej w Polsce*, Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- [17] Rozporządzenie nr 1177/2003 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 16 czerwca 2003 r. dotyczące statystyk Wspólnoty w sprawie dochodów i warunków życia (EU-SILC).

- [18] Sompolska-Rzechuła A., *Pomiar i ocena jakości życia*, „Wiadomości Statystyczne” 2013, nr 8.
- [19] Stiglitz J.E., Sen A., Fitoussi J.P., *Report of the commission on the measurement of economic performance et social progress*, Paris 2009.
- [20] Trzebiatowski J., *Jakość życia w perspektywie nauk społecznych i medycznych – systematyzacja ujęć definicyjnych*, „Hygeia Public Health” 2011, nr 46.
- [21] Wnuk M., Marcinkowski J.T., *Jakość życia jako pojęcie pluralistyczne o charakterze interdyscyplinarnym*, „Problemy Higieny i Epidemiologii” 2012, nr 93.

The situation on the labor market as a significant determinant of quality of life

Summary: The starting point for the analysis is the review of the theory of quality of life. Special attention is paid to the taxonomy of quality of life. Secondly, the analysis of researches of quality of life in the United Europe and Poland is done. In the analysis, aspects of situation on the labour market are mainly included.

Keywords: labour market, quality of life, living conditions.

Paulina UCIEKLAK-JEŻ

Agnieszka BEM

Akademia im. Jana Długosza w Częstochowie

Wpływ niefinansowych zasobów systemu ochrony zdrowia na stan zdrowia kobiet i mężczyzn w Polsce

Synopsis: Celem badania jest analiza związków pomiędzy wielkością i rozmieszczeniem niefinansowych zasobów ochrony zdrowia (kadra medyczna, infrastruktura, sprzęt diagnostyczny) a stanem zdrowia populacji kobiet i mężczyzn w Polsce, mierzonym wskaźnikiem dalszego oczekiwanego trwania życia w wieku 45 i 60 lat.

Metody badawcze obejmują MNK oraz ważoną MNK, uzupełnione o wybrane mierniki dopasowania modelu – kryterium informacyjne Akaike Information, kryterium Hannana-Quinna, kryterium Schwarza-Bayesa.

Wyniki badań wskazują na występowanie istotnego statystycznie związku pomiędzy wybranymi niefinansowymi zasobami ochrony zdrowia. Wykazano, że z punktu widzenia stanu zdrowia populacji najważniejsze znaczenie mają zasoby podstawowej opieki zdrowotnej oraz dostęp do nowoczesnej diagnostyki. Podobną rolę odgrywa liczba łóżek szpitalnych i sal operacyjnych. Nie potwierdzono jednoznacznie różnic pomiędzy płciami i badanymi grupami wiekowymi.

W badaniu wykorzystano dane przekrojowe w układzie wojewódzkim za lata 2009 i 2013, pochodzące z Centrum Systemów Informacyjnych Ochrony Zdrowia.

Słowa kluczowe: system ochrony zdrowia, zasoby niefinansowe, stan zdrowia.

Wprowadzenie

Jednym z celów, które realizują systemy zdrowotne, jest regionalna redystrybucja zasobów systemu – zarówno finansowych, jak i niefinansowych. Redystrybucję tę można uznać za sprawiedliwą, jeśli podział zasobów oparty jest na kryterium uzasadnionych potrzeb zdrowotnych lokalnych społeczności. Działania takie powinny prowadzić to niwelowania różnic regionalnego zróżnicowania wskaźników zdrowotności, których źródłem może być cały szereg czynników społeczno-ekonomicznych czy środowiskowych.

Celem badania jest analiza efektywności regionalnej alokacji niefinansowych systemów ochrony zdrowia w polskim systemie ochrony zdrowia. W pracy

przyjęto założenie, że redystrybucja zasobów finansowych ma drugorzędny charakter w stosunku do zasobów niefinansowych. Istniejąca struktura zasobów niefinansowych (rozmieszczenie szpitali, wyposażenie w kadre i sprzęt medyczny) wpływa bowiem znacząco na podział dostępnych w systemie środków finansowych.

W procesie projektowania badania sformułowano 2 hipotezy badawcze:

H1: alokacja zasobów niefinansowych wpływa na stan zdrowia populacji,

H2: alokacja zasobów niefinansowych ma zróżnicowany wpływ na stan zdrowia kobiet i mężczyzn.

Hipoteza H1 zakłada występowanie istotnego statystycznie związku pomiędzy regionalną redystrybucją zasobów niefinansowych a stanem zdrowia populacji w wieku 45 i 60 lat. Zweryfikowanie hipotezy H1 obejmuje nie tylko analizę związków pomiędzy niefinansowymi zasobami a wskaźnikami zdrowotności populacji, ale umożliwia również wskazanie kategorii zasobów, które mają kluczowe znaczenie z punktu widzenia stanu zdrowia.

Konstrukcja hipotezy H2 bazuje na analizie różnic w zdrowotności populacji kobiet i mężczyzn w wieku 45 i 60 lat, jako konsekwencji nieefektywnego rozmieszczenia niefinansowych zasobów systemu ochrony zdrowia. Różnice te mogą mieć swoje źródło w prowadzonej przez samorządy, przede wszystkim samorządy województwa, polityce zdrowotnej [10]. O ile Narodowy Fundusz Zdrowia dokonuje alokacji środków finansowych na realizację świadczeń zdrowotnych, samorządowe władze województwa, poprzez tworzenie planów zabezpieczenia świadczeń zdrowotnych, wpływają realnie na geograficzne rozmieszczenie infrastruktury ochrony zdrowia.

Inspiracją do badania był fakt, że wiele wcześniejszych badań potwierdziło związek pomiędzy liczbą i rozmieszczeniem kadry medycznej, zwłaszcza lekarzy, i wskaźnikami zdrowotności populacji, między innymi wskaźnikami śmiertelności i oczekiwaną długością życia. Związek ten istnieje nawet po uwzględnieniu nierówności dochodowych ([1], [2], [4]) oraz rozmieszczenia infrastruktury ochrony zdrowia (liczba łóżek szpitalnych) i korzystania ze świadczeń zdrowotnych [5].

Chociaż badanie koncentruje się na geograficznym rozmieszczeniu zasobów ochrony zdrowia, trudno jest pominąć czynniki społeczno-ekonomiczne, które są silnie skorelowane ze stanem zdrowia (płeć, edukacja, dochody). Populacje wojewódzkie wykazują znaczące zróżnicowanie nie tylko w kontekście poziomu dochodów i wykształcenia, ale również pomiędzy kobietami i mężczyznami [6]. Fakt, że kobiety łączą szereg różnych funkcji społecznych (praca zawodowa, opieka nad dziećmi i osobami starszymi itp.), powoduje, że nie tylko korzystają bardziej intensywnie z instrumentów wsparcia socjalnego, ale również, pomimo dłuższego oczekiwanego trwania życia, ich stan zdrowia, mierzony zachorowalnością czy dalszym trwaniem życia w zdrowiu, jest przeciętnie gorszy niż w przypadku populacji męskiej. Bazując na wcześniejszych badaniach, można

stwierdzić, że kobiety w badanej grupie wiekowej korzystają ze świadczeń zdrowotnych częściej niż mężczyźni [7].

W badaniu wykorzystano dane statystyczne dotyczące regionalnej redystrybucji infrastruktury (jednostki ochrony zdrowia, sprzęt diagnostyczny) i zasobów ludzkich (lekarze pierwszego kontaktu, lekarze specjaliści, pielęgniarki), pochodzące z Centrum Systemów Informacyjnych Ochrony Zdrowia, oraz dane Głównego Urzędu Statystycznego. Badania obejmowały lata 2009–2013 [8].

1. Metodologia badania

Celem badania jest analiza związków pomiędzy geograficzną alokacją zasobów niefinansowych a efektami reprezentowanymi przez wskaźniki zdrowotności populacji. Oznacza to ocenę efektywności tej alokacji. Dane były analizowane w ujęciu terytorialnym, odpowiadającym poziomowi NTS2 (zgodnie z nomenklaturą GUS). W przypadku Polski oznacza to analizę na poziomie 16 województw.

Zmienną objaśniającą w konstruowanych modelach było oczekiwane dalsze trwanie życia dla kobiet i mężczyzn w wieku 45 (LEF_45; LEM_45) i 60 lat (LEF_60; LEM_60) dla danych z roku 2009 i 2013. Oczekiwana długość życia jest z jednym kluczowych wskaźników poprawy stanu zdrowia populacji, który umożliwia analizę stanu zdrowia zarówno w oparciu o kryterium płci, jak i miejsca zamieszkania. Na potrzeby analizy wykorzystano oczekiwaną długość życia dla osób w średnim wieku, biorąc pod uwagę, że na oczekiwaną długość życia dla 0-latka silnie wpływa śmiertelność okołoporodowa. Tym samym przyjęto założenie, że stan zdrowia osób w średnich wieku, wyrażony przez LE_{45} i LE_{60} , jest w znacznej mierze uzależniony od dostępności i jakości świadczeń zdrowotnych, czy – generalnie mówiąc – sprawności systemu zdrowotnego.

Zbiór zmiennych kandydatek na zmienne objaśniające obejmował 15 zmiennych (tabela 1). Dane dotyczące infrastruktury i zasobów kadrowych zostały przekształcone w wartości względne (w relacji do liczby mieszkańców województw).

Tabela 1. Potencjalne zmienne objaśniające

Zmienna	Definicja
Lekarze w szpitalach (DOC)	Liczba lekarzy w szpitalach, niezależnie od formy zatrudnienia
Lekarze specjaliści (DOC_SPEC)	Liczba lekarzy specjalistów w opiece stacjonarnej i ambulatoryjnej, niezależnie od formy zatrudnienia
Pielęgniarki (NURS)	Pielęgniarki pracujące w szpitalach, niezależnie od formy zatrudnienia
Położne (MIDS)	Położne pracujące w szpitalach, niezależnie od formy zatrudnienia
Lekarze pierwszego kontaktu (GP_DOC)	Liczba lekarzy pierwszego kontaktu, niezależnie od formy zatrudnienia

Tabela 1. Potencjalne zmienne objaśniające (cd.)

Zmienna	Definicja
Pielęgniarki podstawowej opieki zdrowotnej (GP_NURS)	Pielęgniarki zatrudnione w podstawowej opiece zdrowotnej (POZ), niezależnie od formy zatrudnienia
Łóżka szpitalne (BEDS)	Całkowita liczba łóżek szpitalnych
Sal operacyjne (O_ROOM)	Całkowita liczba sal operacyjnych w szpitalach
Echokardiograf (ECHO)	Liczba aparatów do echokardiografii
Rentgen (XRAY)	Liczba aparatów rentgenowskich
Ultrasonograf (USG)	Liczba aparatów do ultrasonografii
Elektromiografia (ELMIO)	Liczba aparatów do elektromiografii
PET (PET)	Liczba aparatów do pozytonowej tomografii emisyjnej
Tomografia komputerowa (CTG)	Liczba aparatów do tomografii komputerowej
Rezonans magnetyczny (MAG_RES)	Liczba aparatów do rezonansu magnetycznego

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych CSIOZ [20].

W analizie wykorzystano narzędzia modelowania ekonometrycznego, przede wszystkim Metodę Najmniejszych Kwadratów (MNK) oraz ważoną MNK, a także mierniki dopasowania modelu, takie jak: kryterium informacyjne Akaike, kryterium Hannana-Quinna, kryterium Schwarza-Bayesa. Obliczenia przeprowadzono z zastosowaniem pakietu Statistica 10.

Wyniki i dyskusja

Model 1

W modelu 1 zmienną objaśnianą było oczekiwane dalsze trwanie życia dla kobiet w wieku 45 lat (LEF_45). Oszacowany model wskazał, że liczba pielęgniarek w podstawowej opiece zdrowotnej oraz wyposażenie w sprzęt diagnostyczny (liczba aparatów do echokardiografii i aparatów do rezonansu magnetycznego) wyjaśniają w 83,34% stan zdrowia kobiet w wieku 45 lat (tabela 2 i 3).

Tabela 2. Wyniki estymacji: zmienna objaśniana (Y_i): LEF_45 (2009)

Zmienna	Współczynnik	Błąd standardowy	Test t-Student	p-value
const	34,9583	0,891675	39,2052	<0,0001 ^{***}
GP_NURS	4,41882	0,615759	7,1762	<0,0001 ^{***}
ECHO	52,8581	27,9225	1,8930	0,0849 [*]
MAG_RES	2,74414	0,424455	6,4651	<0,0001 ^{***}
* poziom istotności $\alpha = 0,1$, ** poziom istotności $\alpha = 0,05$ *** poziom istotności $\alpha = 0,01$				

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 3. Mierniki dopasowania modelu 1

Średnia arytm. zm. zależnej	36,44938	Odch. stand. zm. zależnej	0,660782
Suma kwadratów reszty	1,091373	Błąd standardowy reszty	0,314985
Wsp. determ. R ²	0,833365	Skorygowany R ²	0,772771
F(6, 9)	13,75316	Wartość p dla testy F	0,000293
Logarytm wiarygodności	1,221801	Kryt. inform. Akaike'a	12,44360
Kryt. Schwarza-Bayesa	16,30655	Kryt. Hannana-Quinna	12,64142

Źródło: opracowanie własne.

Test normalności reszt –

Hipoteza zerowa: składnik losowy ma rozkład normalny

Statystyka testu: Chi-kwadrat(2) = 4,69575, p-value = 0,0955718

Model 2

Dla analogicznego okresu przeprowadzono estymację, przyjmując za zmienną objaśnianą dalszą oczekiwaną długość życia dla mężczyzn w wieku 45 lat. Współczynnik determinacji R² wynoszący 91,37 % oznacza, że model jest wyjaśniony za pomocą sześciu zmiennych objaśniających. Analiza wykazała, że z punktu widzenia stanu zdrowia mężczyzn w wieku 45 lat istotne są zarówno zasoby kadrowe (liczba lekarzy pierwszego kontaktu, liczba pielęgniarek w szpitalach i podstawowej opiece zdrowotnej), jak i infrastruktura (liczba łóżek szpitalnych) i wyposażenie w sprzęt diagnostyczny (tomografia komputerowa, rezonans magnetyczny) (tabela 4 i 5).

Tabela 4. Wyniki estymacji: zmienna objaśniana (Y_i): (Y_i): LEM_45 (2009)

Zmienna	Współczynnik	Błąd standardowy	Test t-Student	p-value
const	31,3859	0,91322	34,3684	<0,0001***
GP_DOC	8,68633	1,52348	5,7016	0,0003***
NURSE	4,75544	0,828135	5,7423	0,0003***
GP_NURS	2,31404	0,54203	4,2692	0,0021***
BEDS	1,61687	0,353868	4,5691	0,0013***
CTG	218,86	76,8022	2,8497	0,0191**
MAG_RES	792,455	239,913	3,3031	0,0092***

* poziom istotności $\alpha = 0,1$, ** poziom istotności $\alpha = 0,05$ *** poziom istotności $\alpha = 0,01$

Tabela 5. Mierniki dopasowania modelu 2

Średnia arytm. zm. zależnej	29,24500	Odch. stand. zm. zależnej	0,742285
Suma kwadratów reszty	0,713072	Błąd standardowy reszty	0,281479
Wsp. determ. R ²	0,913722	Skorygowany R ²	0,856203
F(6, 9)	15,88561	Wartość p dla testy F	0,000251
Logarytm wiarygodności	2,183071	Kryt. inform. Akaike'a	9,633858
Kryt. Schwarza-Bayesa	15,04198	Kryt. Hannana-Quinna	9,910798

Źródło: opracowanie własne.

Test na normalność rozkładu reszt –

Hipoteza zerowa: składnik losowy ma rozkład normalny

Statystyka testu: Chi-kwadrat(2) = 3,46691 z wartością p = 0,176673

Model 3

W modelu 3 zmienną objaśnianą była dalsza oczekiwana długość życia dla kobiet w wieku 60 lat. Estymację przeprowadzono dla danych z 2009 roku. Wykazano, że stan zdrowia kobiet może być w 89,51% wyjaśniony sześcioma zmiennymi związanymi z istnieniem infrastruktury (liczba łóżek szpitalnych i sal operacyjnych) oraz dostępnością do aparatury diagnostycznej (echokardiografy, PET, rezonans magnetyczny), a spośród zasobów kadrowych wskazano na liczbę pielęgniarek w POZ.

Tabela 6. Wyniki estymacji: zmienna objaśniana (Y_i): LEF_60 (2009)

Zmienna	Współczynnik	Błąd standardowy	Test t-Student	p-value
const	20,9127	0,724026	28,8840	<0,0001***
GP_NURS	3,18556	0,395676	8,0509	<0,0001***
BEDS	2,25327	0,296709	7,5942	<0,0001***
ECHO	62,1487	19,1527	3,2449	0,0101**
PET	271,524	147,928	1,8355	0,0996*
MAG_RES	556,309	91,5339	6,0776	0,0002***
O_ROOM	26,122	9,65624	2,7052	0,0242**

* poziom istotności $\alpha = 0,1$, ** poziom istotności $\alpha = 0,05$ *** poziom istotności $\alpha = 0,01$

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 7. Mierniki dopasowania modelu 3

Średnia arytm. zm. zależnej	23,17938	Odch. stand. zm. zależnej	0,483494
Suma kwadratów reszty	0,367994	Błąd standardowy reszty	0,202208
Wsp. determ. R ²	0,895053	Skorygowany R ²	0,825089
F(6, 9)	12,79299	Wartość p dla testy F	0,000587
Logarytm wiarygodności	7,475192	Kryt. inform. Akaike'a	0,950384
Kryt. Schwarza-Bayesa	4,457737	Kryt. Hannana-Quinna	0,673444

Źródło: opracowanie własne.

Test na normalność rozkładu reszt –

Hipoteza zerowa: składnik losowy ma rozkład normalny

Statystyka testu: Chi-kwadrat(2) = 0,252594, p-value = 0,881353

Model 4

Analogicznie przeprowadzono estymację modelu dla zmiennej LEM_60 (2009). W modelu, w którym zmienną objaśnianą jest średnia długość życia mężczyzn w wieku 60, oszacowane zmienne objaśniające wraz z wyrazem wolnym są istotne statystycznie na poziomie istotności $\alpha = 0,01$. Współczynnik determinacji R² wynoszący 88,24% oznacza, że model jest wyjaśniony za pomocą sześciu zmiennych objaśniających. Estymacja wykazała, że zasoby, które mają wpływa na zdrowie mężczyzn w wieku 60 lat, to liczba lekarzy pierwszego kontaktu oraz pielęgniarek, liczba łóżek szpitalnych oraz sprzęt diagnostyczny (MAG_REST, CTG) (tabela 8 i 9).

Tabela 8. Wyniki estymacji: zmienna objaśniana (Y_i): (Y_i): LEM_60 (2009)

Zmienna	Współczynnik	Błąd standardowy	Test t-Student	p-value
const	18,221	0,765539	23,8015	<0,0001***
GP_DOC	5,40173	1,27711	4,2296	0,0022***
NURS	2,87361	0,694213	4,1394	0,0025***
GP_NURS	2,06687	0,454375	4,5488	0,0014***
BEDS	1,24612	0,296643	4,2008	0,0023***
CTG	123,327	64,3822	1,9155	0,0877*
MAG_RES	542,225	201,116	2,6961	0,0246**

* poziom istotności $\alpha = 0,1$, ** poziom istotności $\alpha = 0,05$ *** poziom istotności $\alpha = 0,01$

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 9. Mierniki dopasowania modelu 4

Średnia arytm. zm. zależnej	17,84125	Odch. stand. zm. zależnej	0,532877
Suma kwadratów reszty	0,501092	Błąd standardowy reszty	0,235959
Wsp. determ. R ²	0,882356	Skorygowany R ²	0,803926
F(6, 9)	11,25028	Wartość p dla testy F	0,000960
Logarytm wiarygodności	5,005421	Kryt. inform. Akaike'a	3,989158
Kryt. Schwarza-Bayesa	9,397279	Kryt. Hannana-Quinna	4,266099

Źródło: opracowanie własne.

Test na normalność rozkładu reszt –

Hipoteza zerowa: składnik losowy ma rozkład normalny

Statystyka testu: Chi-kwadrat(2) = 2,33965 z wartością p = 0,310421

Model 5

W modelu 5 oszacowano wpływ zasobów niefinansowych na stan zdrowia kobiet w wieku 45 lat, bazując na danych z roku 2013. Współczynnik determinacji R² na poziomie 93,40%, pokazał, że model wyjaśnia za pomocą siedmiu zmiennych stan zdrowia kobiet, wskazując na zasoby ludzkie: liczbę lekarzy i pielęgniarek podstawowej opieki zdrowotnej, liczbę pielęgniarek, liczbę lekarzy specjalistów w szpitalach oraz infrastrukturę: liczbę łóżek i sale operacyjne w szpitalach, a wśród sprzętu diagnostycznego – na liczbę aparatów do CTG (tabela 10 i 11).

Tabela 10. Wyniki estymacji: zmienna objaśniana (Y_i): LEF_45 (2013)

Zmienna	Współczynnik	Błąd standardowy	Test t-Student	p-value
const	36,2939	0,215671	168,2838	<0,0001***
GP_DOC	2,52329	0,561547	4,4935	0,0020***
NURS	1,74942	0,418721	4,1780	0,0031***
DOC_SPEC	0,96619	0,380887	2,5367	0,0349**
GP_NURS	4,3818	0,570284	7,6835	<0,0001***
BEDS	1,98677	0,261035	7,6111	<0,0001***
CTG	161,129	56,0374	2,8754	0,0207**
O_ROOM	4,59701	1,44985	3,1707	0,0132**

* poziom istotności $\alpha = 0,1$, ** poziom istotności $\alpha = 0,05$ *** poziom istotności $\alpha = 0,01$

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 11. Mierniki dopasowania modelu 5

Średnia arytm. zm. zależnej	37,20313	Odch. stand. zm. zależnej	0,671364
Suma kwadratów reszty	0,445958	Błąd standardowy reszty	0,236103
Wsp. determ. R ²	0,934039	Skorygowany R ²	0,876323
F(6, 9)	16,18343	Wartość p dla testy F	0,000388
Logarytm wiarygodności	5,937941	Kryt. inform. Akaike'a	4,124119
Kryt. Schwarza-Bayesa	10,30483	Kryterium Hannana-Quinna	4,440622

Źródło: opracowanie własne.

Test na normalność rozkładu reszt –
 Hipoteza zerowa: składnik losowy ma rozkład normalny
 Statystyka testu: Chi-kwadrat(2) = 1,35256, p-value = 0,508505

Model 6

Kontynuując badania, przeprowadzono estymację parametrów modelu objaśniającego wpływ niefinansowych zasobów na stan zdrowia mężczyzn w wieku 45 lat, opierając się na danych z roku 2013. Współczynnik determinacji R² na poziomie 89,60% oznacza, że model jest wyjaśniony za pomocą ośmiu zmiennych objaśniających – liczby lekarzy pierwszego kontaktu, liczby pielęgniarzek (w szpitalach i POZ), liczby lekarzy specjalistów, liczby łóżek szpitalnych oraz sprzętu diagnostycznego (echokardiograf, CTG, MAG_RES) (tabela 12 i 13).

Tabela 12. Wyniki estymacji: zmienna objaśniana (Y_i): LEM_45 (2013)

Zmienna	Współczynnik	Błąd standardowy	Test t-Student	p-value
const	29,5339	0,391621	75,4145	<0,0001***
GP_DOC	4,02245	0,938347	4,2867	0,0036***
NURS	1,3982	0,726927	1,9234	0,0958*
DOC_SPEC	3,69251	0,735531	5,0202	0,0015***
GP_NURS	6,62587	0,950756	6,9691	0,0002***
BEDS	3,03195	0,442955	6,8448	0,0002***
ECHO	92,9026	30,0035	3,0964	0,0174**
CTG	333,531	93,3961	3,5711	0,0091***
MAG_RES	227,851	112,145	2,0318	0,0817*

* poziom istotności $\alpha = 0,1$, ** poziom istotności $\alpha = 0,05$ *** poziom istotności $\alpha = 0,01$

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 13. Mierniki dopasowania modelu 6

Średnia arytm. zm. zależnej	30,39187	Odch. stand. zm. zależnej	0,786945
Suma kwadratów reszty	0,966487	Błąd standardowy reszty	0,371577
Wsp. determ. R^2	0,895956	Skorygowany R^2	0,777049
F(8, 7)	7,534929	Wartość p dla testy F	0,007571
Logarytm wiarygodności	0,249608	Kryt. inform. Akaike'a	18,49922
Kryt. Schwarza-Bayesa	25,45251	Kryt. Hannana-Quinna	18,85528

Źródło: opracowanie własne.

Test na normalność rozkładu reszt –

Hipoteza zerowa: składnik losowy ma rozkład normalny

Statystyka testu: Chi-kwadrat(2) = 0,59988 z wartością p = 0,740863

Model 7

W modelu 7 za zmienną objaśniającą przyjęto dalszą oczekiwaną długość życia kobiet w wieku 60 lat, w oparciu o dane z 2013 roku (LEF_60). Współczynnik determinacji (R^2) wskazuje, że model wyjaśnia 89,68% zmienności, przy użyciu sześciu zmiennych wyjaśniających – liczba pielęgniarek i lekarzy podstawowej opieki zdrowotnej, liczba pielęgniarek w szpitalach, liczba łóżek szpitalnych i sal operacyjnych, liczba aparatów do CTG (tabela 14 i 15).

Tabela 14. Wyniki estymacji: zmienna objaśniana (Y_i): LEF_60 (2013)

Zmienna	Współczynnik	Błąd standardowy	Test t-Student	p-value
const	23,1886	0,186931	124,0488	<0,0001***
GP_DOC	1,72431	0,476583	3,6181	0,0056***
NURS	1,37061	0,360472	3,8023	0,0042***
GP_NURS	2,74045	0,380582	7,2007	<0,0001***
BEDS	1,48233	0,225272	6,5802	0,0001***
CTG	81,8991	42,5386	1,9253	0,0863*
O_ROOM	3,1067	1,25902	2,4676	0,0357**

* poziom istotności $\alpha = 0,1$, ** poziom istotności $\alpha = 0,05$ *** poziom istotności $\alpha = 0,01$

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 15. Mierniki dopasowania modelu 7

Średnia arytm. zm. zależnej	23,75688	Odch. stand. zm. zależnej	0,501899
Suma kwadratów reszty	0,390070	Błąd standardowy reszty	0,208185
Wsp. determ. R ²	0,896767	Skorygowany R ²	0,827945
F(8, 7)	13,03025p	Wartość p dla testy F	0,000547
Logarytm wiarygodności	7,009124	Kryt. inform. Akaike'a	0,018247
Kryt. Schwarza-Bayesa	5,389874	Kryt. Hannana-Quinna	0,258693

Źródło: opracowanie własne.

Test na normalność rozkładu reszt –
 Hipoteza zerowa: składnik losowy ma rozkład normalny
 Statystyka testu: Chi-kwadrat(2) = 3,51251, p-value = 0,17269

Model 8

Analogicznie opracowano model 8 – na podstawie danych z 2013 roku dla mężczyzn w wieku 60 lat. Współczynnik determinacji R² wynoszący 84,92% oznacza, że model jest wyjaśniony za pomocą siedmiu zmiennych objaśniających – liczby lekarzy (w szpitalach i pierwszego kontaktu), liczby pielęgniarek w szpitalach, liczby łóżek szpitalnych oraz sprzętu diagnostycznego (echokardiograf, CTG, MAG_RES) (tabela 16 i 17).

Tabela 16. Wyniki estymacji: zmienna objaśniana (Y_i): LEM_60 (2013)

Zmienna	Współczynnik	Błądstandardowy	Test t-Student	p-value
const	17,9145	0,310185	57,7543	<0,0001***
GP_DOC	2,15127	0,715638	3,0061	0,0169**
DOC	1,54645	0,423341	3,6530	0,0065***
NURS	4,69001	0,7246	6,4726	0,0002***
BEDS	2,20549	0,35409	6,2286	0,0003***
ECHO	74,9322	26,6094	2,8160	0,0226**
CTG	264,852	74,1213	3,5732	0,0073***
MAG_RES	161,245	86,2385	1,8698	0,0984*

* poziom istotności $\alpha = 0,1$, ** poziom istotności $\alpha = 0,05$ *** poziom istotności $\alpha = 0,01$

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 17. Mierniki dopasowania modelu 8

Średnia arytm. zm. zależnej	18,62562	Odch. stand. zm. zależnej	0,566250
Suma kwadratów reszty	0,725529	Błąd standardowy reszty	0,301150
Wsp. determ. R ²	0,849150	Skorygowany R ²	0,717155
F(7, 8)	6,433236	Wartość p dla testy F	0,008821
Logarytm wiarygodności	2,044522	Kryt. inform. Akaike'a	11,91096
Kryt. Schwarza-Bayesa	18,09167	Kryt. Hannana-Quinna	12,22746

Źródło: opracowanie własne.

Test na normalność rozkładu reszt –

Hipoteza zerowa: składnik losowy ma rozkład normalny

Statystyka testu: Chi-kwadrat(2) = 0,190967 z wartością p = 0,908933

Analizując uzyskane wyniki, można wskazać te kategorie zasobów, które mają największe znaczenie z punktu widzenia stanu zdrowia populacji. Należą do nich przede wszystkim: liczba łóżek szpitalnych, liczba aparatów do MAG_RES – te zasoby zostały wskazane przez 7 z 8 oszacowanych modeli. Kolejna grupa bardzo istotnych zasobów to liczba pielęgniarek zatrudnionych w szpitalach oraz liczba lekarzy i pielęgniarek pierwszego kontaktu, a także liczba aparatów do CTG – wskazane przez 6 z 8 modeli. Pozostałe grupy zasobów, które można uznać za istotne, to liczba sal operacyjnych oraz liczba aparatów do echokardiografii (tabela 18).

Tabela 18. Zasoby niefinansowe istotne z punktu widzenia stanu zdrowia kobiet i mężczyzn

LEF_45 (2009)	LEM_45 (2009)	LEF_60 (2009)	LEM_60 (2009)	LEF_45 (2013)	LEM_45 (2013)	LEF_60 (2013)	LEM_60 (2013)
	BEDS	BEDS	BEDS	BEDS	BEDS	BEDS	BEDS
MAG_RES	MAG_RES	MAG_RES	MAG_RES		MAG_RES		MAG_RES
	NURS		NURS	NURS	NURS	NURS	NURS
	CTG		CTG	CTG	CTG	CTG	CTG
	GP_DOC		GP_DOC	GP_DOC	GP_DOC	GP_DOC	GP_DOC
	GP_NURS		GP_NURS	GP_NURS	GP_NURS	GP_NURS	
ECHO		ECHO			ECHO		ECHO
		O_ROOM		O_ROOM		O_ROOM	
				DOC_SPEC	DOC_SPEC		
GP_NURS		GP_NURS					
							DOC
		PET					

Źródło: opracowanie własne.

Analiza nie wykazała różnic w oszacowanych zmiennych objaśniających, których źródłem byłby wiek (tabela 18). Zarówno dla mężczyzn w wieku 45, jak i 60 lat kluczowe zasoby niefinansowe to liczba łóżek szpitalnych, liczba lekarzy pierwszego kontaktu, liczba pielęgniarek zatrudnionych w szpitalach i podstawowej opiece zdrowotnej oraz liczba aparatów do MAG_RES i CTG – pojawiły się one w każdym z 8 modeli (z wyjątkiem pielęgniarek pierwszego kontaktu – 7 modeli).

W przypadku kobiet analiza nie może być tak jednoznaczna. Bazując na modelach oszacowanych dla danych z roku 2009, można wskazać nieliczne zasoby, które mają istotne znaczenie z punktu widzenia zdrowotności – w przypadku kobiet w wieku 45 lat są to liczba pielęgniarek w podstawowej opiece zdrowotnej oraz liczba aparatów do echokardiografii i MAG_RES. Wraz ze wzrostem wieku dochodzą do nich kolejne zasoby związane z opieką stacjonarną – liczba łóżek szpitalnych oraz sal operacyjnych oraz liczba aparatów do diagnostyki PET. Bazując na modelach oszacowanych dla danych z roku 2013, możemy stwierdzić taki sam brak zależności pomiędzy niefinansowymi zasobami a wiekiem. Obydwa modele wskazały niemal takie same (poza jedną zmienną) istotne zasoby. Są to: liczba lekarzy i pielęgniarek w podstawowej opiece zdrowotnej, liczba pielęgniarek w szpitalach, liczba łóżek i sal operacyjnych oraz liczba aparatów do CTG.

Analiza różnic pomiędzy populacją męską i żeńską nie wykazuje znaczących różnic (dla mężczyzn istotna jest dodatkowo liczba aparatów do MAG_RES) w zakresie istotnych grup zasobów, jednak tylko wtedy, gdy za podstawę analizy przyjmujemy modele oszacowane dla danych z 2013 roku. Opierając analizę na modelach oszacowanych dla danych z 2009 roku, można wskazać na istotną różnicę pomiędzy płciami, szczególnie w przypadku osób w wieku 45 lat – stan zdrowia mężczyzn jest uzależniony od znacznie większej grupy zasobów.

Wnioski

W badaniu weryfikowano dwie hipotezy badawcze. Pierwsza z nich odnosiła się do związku pomiędzy stanem zdrowia populacji męskiej i żeńskiej, jako konsekwencji regionalnej alokacji niefinansowych zasobów ochrony zdrowia. Wykazano, że stan zdrowia populacji zależy od określonej grupy zasobów niefinansowych, przy czym nie można jednoznacznie wykazać różnic pomiędzy osobami w wieku 45 i 60 lat. Na tej podstawie wskazano kluczowe, z punktu widzenia zdrowotności, zasoby niefinansowe. Uzyskane wyniki podkreślają ogromne znaczenie podstawowej opieki zdrowotnej oraz dostępu do nowoczesnej diagnostyki (MAG_RES, CTG, echokardiograf). Za zaskakujące należy uznać fakt, że przeprowadzone badania nie wykazały istotnego wpływu zasobów kadrowych w opiece stacjonarnej (lekarze i lekarze specjaliści zatrudnieni w szpitalach),

podkreśliły jednocześnie istotny wpływ liczby łóżek szpitalnych oraz liczby sal operacyjnych, co może wskazywać, jak istotna jest fizyczna dostępność do świadczeń opieki stacjonarnej.

Przeprowadzona analiza nie pozwala na jednoznaczne pozytywne zweryfikowanie hipotezy H2. Bazując na modelach dla roku 2009 możemy stwierdzić, że stan zdrowia mężczyzn jest w większym stopniu zależny od niefinansowych zasobów ochrony zdrowia, jednak modele oszacowane dla roku 2013 tej tezy nie potwierdzają.

Prezentowane badania są częścią szerszych badań oceny efektywności alokacyjnej w polskim systemie ochrony zdrowia. Następnym krokiem w analizie powinna być budowa modelu ekonometrycznego przy wykorzystaniu danych panelowych za lata 2009–2013, co zapewni poprawę wyników – poprzez wzrost liczby stopni swobody i zmniejszenie problemu współliniowości danych, ułatwienie identyfikacji parametrów modeli ekonometrycznych i wybór konkurencyjnych założeń ekonomicznych, umożliwiających wyeliminowanie lub zmniejszenie obciążenia dla estymatorów.

Literatura

- [1] Anand S., Bärnighausen T, *Human resources and health outcomes: cross-country econometric study*, „The Lancet” 2004, nr 364, ss. 1603–1609; [http://dx.doi.org/10.1016/S0140-6736\(04\)17313-3](http://dx.doi.org/10.1016/S0140-6736(04)17313-3).
- [2] Chen L.E., Boufford J.I., Brown H., Chowdhury M., Wibulpolprasert S., *Human resources for health: overcoming the crisis*, „The Lancet” 2004, nr 364, ss. 1984–1990; [http://dx.doi.org/10.1016/S0140-6736\(04\)17482-5](http://dx.doi.org/10.1016/S0140-6736(04)17482-5).
- [3] Fyderek Ł., *Rozwiązywanie problemu nierówności dostępu oraz zdrowia w planach i strategiach wojewódzkich*, [w:] Golnowska S. (red.), *Polityka zdrowotna wobec dostępności opieki zdrowotnej, wykluczenie oraz nierówności w zdrowiu*, IPiSS, Warszawa 2007.
- [4] Horev T., Pesis-Katz I., Mukamel D.B., *Trends in geographic disparities in allocation of health care resources in the US*, „Health Policy” 2004, nr 2, ss. 223–232; <http://dx.doi.org/10.1016/j.healthpol.2003.09.011>.
- [5] Litaker D., Love T.E., *Health care resources allocation individuals' health needs: examining the degree of fit*, „Health Policy” 2005, nr 73, ss. 183–193; <http://dx.doi.org/10.1016/j.healthpol.2004.11.010>.
- [6] Sowa A., *Fakty statystyczne o dostępności opieki zdrowotnej do świadczeń zdrowotnych*, [w:] Golnowska S. (red.), *Polityka zdrowotna wobec dostępności opieki zdrowotnej, wykluczenie oraz nierówności w zdrowiu*, IPiSS, Warszawa 2007.

- [7] Ucieklak-Jeż P., Bem A., Prędkiewicz P., *Effectiveness of allocation of health system non-financial resources*, Strategica International Academic Conference – Third Edition-Local versus Global, SNSPA, Faculty of Management, Bucharest, Romania 2015, ss. 647–656.
- [8] <https://www.csioz.gov.pl/>.

The effect of non-financial reserves of the health protection system on the state of health of women and men in Poland

Abstract: The aim of this research is to analyse the relationships between the volume and distribution of non-financial resources of the health care system (medical staff, infrastructure, diagnostic equipment) and the population's state of health of women and men in Poland, at the age of 45 and 60, measured with the life expectancy indicator.

Research methods include the Least Squares (LS) method and the weighted LS, completed by selected measures of the model fitting: Akaike's Information Criterion, Hannan-Quinn's Criterion, Schwarz-Bayes' Criterion.

Test results show the existence of statistically significant relationship between selected non-financial health resources and population's state of health. It has been also proved, that, from the point of view of population state of health, primary health care resources and access to advanced diagnostics are the most important. A similar role plays by the number of hospital beds and operating rooms. The differences between the sexes and analysed age groups have not been clearly confirmed. In this research a cross-sectional data, by the provinces, for the years 2009 and 2013, have been employed. The data have been obtained from the Centre of Health Information Systems.

Keywords: health care system, non-financial resources, population's state of health.

Paulina UCIEKLAK-JEŻ
Agnieszka BEM
Akademia im. Jana Długosza w Częstochowie

Women's physical activity as a determinant of health care expenditures

Summary: Physical activity is considered to be an essential part of a healthy lifestyle. Although physical activity is only one of the components of a healthy lifestyle, lack of physical activity is strongly linked to the incidence of chronic diseases. The paper deals with the problem of the relationship between physical activity (including professional sports activities) and women's subjective state of health. We have assumed that the better state of health should be reflected in frequency and structure of use of health benefits, and, as a result – costs of health care. We have posed three research hypotheses:

- H1: physical activity extends life expectancy in good health;
- H2: physically active women are less likely to use health services;
- H3: physically active women generate lower costs in the health system.

We surveyed 400 women of 40–60 years of age. The questions included: sport activity present and in the past, self-assessment of the state of health, healthcare services utilization and out-of-pocket spendings.

In the next step we conducted an analysis of correlation between sport activity and healthcare use and expenditures. We have found out that contrary to our expectations physically active women are more frequent users of the second level (specialised care) of the healthcare sector.

MeSH: Fees and Charges, Social Determinants of Health, Women's Health, sports, Life Expectancy.

Keywords: HLE, women's physical activity, health care costs

1. Introduction

Health is often treated as “a subject” of health care system. Risky health behaviours, such as cigarette smoking, high BMI, and, among all, physical inactivity, are often underestimated as a direct cause, not only of reduction in life expectancy in good health (HLE), but also in increased medical costs, borne by societies.

Physical activity is considered to be an essential part of a healthy lifestyle. Although physical activity is only one of the components of a healthy lifestyle,

lack of physical activity is strongly linked to an incidence of chronic diseases [10]. Several studies confirmed existence of a link between regular physical activity and reduced risk of civilization diseases, especially chronic ones, like heart diseases, hypertension, stroke, type 2 diabetes and cancer ([47], [17], [33], [41], [34], [23], [36], [11], [7], [20], [5], [4], [21], [19], [15], [46]).

According to that, the relationship between physical activity and health seems to be undeniable, but the relationship between physical activity and health expenditures is not so clear. Some studies concluded, that better health in youth may reduce future health care expenditures; others suggested, that it may lead to even higher spending on health care, yet others indicate absence of any relationships [38]. What is important, most studies focused on amateur sportsmen, and only a few included persons who trained professional sports, especially in the context of the long term effects. The question is whether, and to which extent, better state (as a result of physical activity) is reflected by expenditures on health care? Do people physically active, generate lower costs in the health system? Are these, if any, benefits the same for amateur and professional sportsmen?

The paper deals with the problem of the relationship between physical activity (including professional sports' activities) and women's subjective state of health. We have assumed, that the better state of health should be reflected in frequency and structure of health benefits' use, and, as a result – costs of health care system.

We have posed three research hypotheses:

H1: physical activity extends life expectancy in good health;

H2: physically active women are less likely to use health services;

H3: physically active women generate lower health costs in a long period of time.

H1 hypothesis refers to the health benefits related to physical activity, including lower risk of civilization diseases. We have assumed, that the physical activity not only increases life expectancy, but, above all, might increase life expectancy in good health, by raising its subjective quality.

H2 hypothesis assumes, that women who are physically active use health services more moderately than inactive ones. It is expected that the lower use of health benefits may be an outcome of a better subjective health status. This relationship, however, is not obvious.

H3 hypothesis is an amplification of the H2 hypothesis, which assumes less intensive use of health benefits, however, we have also taken into account the structure of benefits and costs generated for health system. We have assumed, that women characterised by better health status are more likely to use preventive medicine services (GP consultations, medical test) while those in poor health are more likely to benefit from more specialised services (specialist consultations or an inpatient treatment). This difference in the structure of provided services should be reflected in overall costs for health system generated by women active and inactive ones.

The paper is organised as follows: the second section describes the phenomenon of women's physical activity, both recreational and professional and deals with the relationship between women's state of health and being physically active. The third section presents adopted methodology. The fourth section presents the obtained results and provide the discussion.

2. Physical activity of women

Sports at a young age is usually a prognostic of a good, very good or outstanding health. This effect occurs regardless of age, gender or economic and social status ([7], [22]). Accordingly, sports activity in middle age is associated with reduced mortality and lower risk of developing chronic diseases in the elderly [17]. Whereas women usually report less physical activity (of any type) than men, and the level of activity decreases with age ([23], [36], [12], [35]). Even young girls are traditionally discouraged from sports, treating it as an activity promoting rivalry and aggression [23]. Though the biggest decline of physical activity usually occurs during the third decade of life, which is usually linked to marriage and motherhood ([41], [16]). What is important, being active significantly improves women's health status in middle and old age [32], and the strength of this effect is even stronger for women than men, regardless of the type of activity and other lifestyle's factors [20]. Older women are more heavily burdened with disabilities than men ([9], [18]), which potentially means more health benefits, if it is possible to increase the activity of older women' group [28].

Several studies indicate, that these patterns also apply to former athletes, who are usually more active and healthier than the general population [43] and display lower risk of non-communicable diseases especially elite ones [2]. However, this effect continues even after termination of the professional sports activity only in the case of sportsmen who continue their physical activity in any way [43]. Though former athletes have usually a more vigorous lifestyle [2]. Some studies indicate a significant (5,5 year) lengthening of life expectancy for former athletes [14], while others suggest that women who were engaged in full-contact sports disciplines have a higher mortality [26]. Teramoto and Bugum [40] conclude, that higher life expectancies are related to aerobic and mixed-sports, not necessarily to anaerobic athletes.

It appears that elite endurance (aerobic) athletes and mixed-sports (aerobic and anaerobic) athletes survive longer than the general population, as indicated by lower mortality and higher longevity. Lower cardiovascular disease mortality rate is the most likely primary reason for their better survival rates. On the other hand, there are inconsistent results among studies of power (anaerobic) athletes. When elite athletes engaging in various sports are analysed together, their mortality is lower than that of the general population. In conclusion, long-term vig-

orous exercise training is associated with increased survival rates of specific groups of athletes [40].

Low physical activity, by increasing the risk of chronic diseases also creates a significant burden on society, though studies in this area are limited to the general population [34]. Zhang and Chaaban [44] report, that physical inactivity is responsible for more than 15% of non-communicable diseases' costs (medical and non-medical). Physical inactivity might be also blamed for 1,5–3% of total direct health costs in developed countries [31] (Peeters et al., 2014). Another US study, indicates a one-third decrease in annual costs for physically active people [4] (Brown, Hockey & Dobson, 2008). Carlson [6] (et al., 2015) estimates, that 11,1% of health care expenditures may be associated with physical inactivity or insufficient activity. It is estimated, that twenty minutes of additional physical activity may lower, by several percent, an average number of inpatient days, what directly translates into health expenditure [34]. An Australian study found, that an increase in women's activity could save AU\$40 million in yearly healthcare expenditure [31]. These results should be confronted with others, indicating, that well-being, expressed, inter alia, by longer life expectancies, does not automatically mean lower expenditure on medical treatment during life cycle, although changing its distribution over time lifespan [38].

3. Method

Sample's selection

We assumed, that the research sample would cover women of 40–60 years of age. The cohort approach, presented in this research, where the cohort is defined by the year of birth, was forced by the proper allocation to the study group. Sampling scheme, provided for the uniform country's distribution of the sample, assured, at the same time, the maximum scatter of interviewed individuals. The subject of the sampling was a list of women 40–60 years of age, containing information about the number of women, who were employed during the year 2014 and, due to that, came under a compulsory occupational health' medical examination (the periodical and the monitoring ones). The set of sampling units consisted of health care units. According to the above, the research the sample was of cluster-stratified nature.

The sampling procedure assumed a two-stage random sampling. During the first stage, health care patients were randomly sampled. Then, during the second stage, women, of 40–60 years of age were sampled, provided that, they met an obligation of occupational medical examination. To women, selected in this way, an invitation to the survey was sent, via e-mail.

Sample size was set, in the case of stratified sampling, and when determining the structure's rate, the following formula was applied:

$$n = \frac{u_{\alpha/2}^2 \times 0.25 \times N}{u_{\alpha/2}^2 \times 0.25 + (N - 1) \times d^2} \quad (1)$$

where:

$u_{\alpha/2}$ – the value read from the tables of the normal distribution for the demanded significance level $\alpha/2$

The sample size, assuming the sampling without replacement from the population of 5,267,932 women, significance level – 95% and the standard error – 5%, was calculated (1):

$$n = \frac{1.92^2 \times 0.25 \times 5267932}{1.96^2 \times 0.25 + (5267932 - 1) \times 0.05^2} = 399.97 \cong 400$$

Research tools

In order to measure the quality of women's health, we developed the questionnaire *The impact of physical activity on women's health*, which includes questions about the noticeable changes in the health status of women physically active and the inactive ones. The time horizon of the study included 6 months. The questions included: time (number of minutes) and the structure of the weekly sports activity, assessment of the state of health, frequency of utilization of healthcare services (GP consultation, specialist's consultation, the number of days of hospitalization) out-of-pocket spending on healthcare (doctor's consultations, drugs, medical test). We have asked about the physical activity at present and in the past (more than 10 years ago). When analysing physical activity we have assumed, that individuals who haven't declared any regular physical activity are considered inactive. We have adopted a following definition of professional sport: a form of human activity, undertaken on a voluntary basis, by competition, for maximum athletic performance.

The determination of the number of points obtained from the survey, basing on individual responses was a two-step process. First, a number of obtained points (before encoding) was recorded, then numeric values were allotted for every individual's result. Finally, numerical values, obtained from the responses to each question range from 0 to 100. Fewer number of points meant, that a person was less satisfied with its state health, what also meant lower satisfaction with the health-related quality of life.

The reliability of the developed scale was assessed using α -Cronbach coefficients [42] according to the following formula:

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

where:

u - the number of questions composing the entire block used to assess the mental health,

S_j^2 - the variance of measurement results, for j - question,

r_{ij} - the coefficient of correlation between answers for i -question and j -question.

The α -Cronbach coefficient might take values from 0 to 1. In our research its values ranged from 0.78 to 0.93, which meant, concerning a level of measurement's internal coincidence, that from 78% to 93% of the volatility should be assigned to true results, while the rest - to the error.

In order to measure the *Healthy Life Expectancy (HLE)*, the Sullivan method was employed. To calculate *HLE*, survey data, concerning individual's subjective health state, were used. The construction of life tables included the participation of women (aged 40-60) π_{1x} , assessing their health's state as "bad" or "very bad" in a given age group. On the basis of the value of D_{1x} - the overall number of healthy life, we received the expected number of life years in good health HLE_x :

$$HLE_x = \frac{D_{1x}}{l_x} \quad (3)$$

4. Results and discussion

We started with an analysis of relationship between present physical activity and selected socio-economic indicators: age, income, education and past physical activity. We have assumed that women's physical activity is negatively correlated with age and income and positively correlated with a level of education. Women who were active in the past are also more likely to be active at present (table 1).

Table 1. Pearson's correlation between present physical activity and selected socio-economic indicators

	Age	Education	Income	Previous physical activity
Spearman's correlation coefficient	-0,20	0,38	-0,08	0,44
p-value	<1%	<1%	12%	<1%

Source: own study.

In order to verify the H1 hypothesis, we have assessed healthy life expectancy (HLE). We have constructed the life tables in good health, and calculated HLE, at the age of 40–60 (table 2).

Table 2. Life expectancy and healthy life expectancy at the age of 40–60, depending on present and past lifestyle (active or inactive)

	Inactive women (in the past and at present)	Women active professionally in the past, inactive at present	Women professionally active in the past, at present do recreational sport
HLE ₄₀₋₄₅	31,31	28,56	31,87
HLE ₄₅₋₅₀	26,84	24,17	27,40
HLE ₅₀₋₅₅	22,46	19,86	23,01
HLE ₅₅₋₆₀	18,56	16,32	19,07

Source: own study.

We have observed, that, in each age group, HLE is higher for former athletes, who, continue their recreational sport activity, than for inactive women. The difference in HLE ranged from 0,51 years in the group aged 55–60 to 0,56 years for women aged 40–50.

This allows us to adopt the H1 hypothesis, assuming that physical activity extends healthy life expectancy (HLE). These results are partially consistent with the expected values, though, originally, we expected a greater difference in HLE between active and inactive women. At the same time, it is surprising, that HLE for women who have never been active is higher than for women who have given up their professional sports activity. It's also important that all women, who were inactive in the past, are inactive at present – in analysed research sample there are no women who have started physical activity during the last 10 years.

This difference might have two potential explanations – firstly – HLE indicator contains a subjective component, secondly – women are generally more affected by disability. It seems, however, that the subjective component may be particularly important. For people engaged in sports, particularly professional athletes, age-related efficiency's deterioration, can be felt as particularly distressful, especially, if at a later age they do not even exercise recreationally. On the other hand, in the case of inactive women, performance constraints can be assessed as an integral part of the aging process, and does not produce significant experience of health's deterioration. It could also be a root of longer HLE for inactive women in each age group, then for women who terminated their sports careers and did not sustain recreational sports.

These results confirm findings of Zaccagni, Onisto and Gualdi-Russo [43], who claimed, that former athletes were healthier than the general population. According to our results we could conclude, that this relation was true, on condition, that sport activities has been continued in any form – mostly recreational.

In order to verify the H2 hypothesis we have examined the present utilization of health care services – during last 6 months (table 3). We expected, that physical activity in the past (more than 10 years) ago, should have affected the present utilization of health care services by lowering the number of health benefits or, at least, by changing its structure, for example a reallocation from highly specialized services into less specialized ones.

Table 3. The utilization of health care services for women aged 40–60 depending on lifestyle in the past (active or inactive) within a period of 6 months

	Women inactive in the past	Women active recreationally in the past	Women active professionally in the past
Number of hospital days	1,08	1,90	6,67
Number of GP consultations	1,50	1,34	0,67
Number of specialist consultations	1,33	1,52	5,33

Source: own study.

The results obtained are directly opposite to the expected ones and designed research hypotheses (table 3). We have seen, that women inactive in the past use the least intensively health benefits, and are more likely to benefit from the GP's advice. Women who did recreational sports in the past, more often, than women inactive in the past, use specialist's consultation (1,52 in comparison to 1,33) and hospital treatment (1,90 days, in comparison to 1,08 days) but are less likely to benefit from the GP consultation (1,34 in comparison to 1,50). The most surprising results were obtained for a group of women engaged in professional sports in the past – for this group the number of GP consultations (0,67) is definitely lower than in both of the other groups. At the same time, the number of specialist consultations (5,33) and the number of hospital days (6,67) is significantly higher. It seems that these results are contrary to the majority of previous research studies presented in Section 2. It should, however, be taken into account, that a more frequent use of health benefits does not automatically mean a worse health state and may also be the result of greater awareness – professional sport is associated with constant control of the state of health and viability of organism. On the other hand, it may be associated with the consequences of increased body burden in the past.

We have also analysed the consequences of giving up physical activity on utilization of health care benefits. We have found, that women who have continued professional sport activity in any way, generally as recreation, utilize health service much more moderately than the other group. What is important, the structure of this utilization is more favourable (than in the case of women permanently inactive). Women who gave up professional sport activity not only use much more health services but also those, which are much more expensive, from the point of view of the health care system (table 4).

Table 4. The utilization of health care services for women aged 40–60 depending on lifestyle in the past and at present (active or inactive) within a period of 6 months

	Inactive women (in the past and at present)	Women active professionally in the past, inactive at present	Women active professionally in the past, at present do recreational sport
Number of hospital days	1,08	6,97	0,98
Number of GP consultations	1,50	1,22	1,54
Number of specialist consultations	1,33	6,32	1,21

Source: own study.

In order to prove the H3 hypothesis, we have analysed the influence of physical activity (at present and in the past) on individual's OOP spending on health (table 5 and 6). The OOP category is very important, because patients in Poland bear important part of costs (generally about 25%, but in the case of drugs – almost 40%).

Table 5. The average health care out-of-pocket expenditure for women aged 40–60 depending on their lifestyle in the past (active or inactive) within a period of 6 months in PLN¹

	Women inactive in the past	Women active recreationally in the past	Women active professionally in the past
Expenditures on drugs	343	218	433
Expenditures on doctor's consultations	241	153	333
Total OOP expenditures	584	371	766

Source: own study.

Our study revealed that women who were active professionally in the past spend much more on health care, then those who were inactive or active recreationally (766 PLN, comparing to 581 PLN and 371 PLN). It is important, that health expenditures are the lowest for women, who did recreational sport in the past (table 5).

This finding seems to be a little surprising, when compared with the results related to health care service utilization. That is why we have decided to analyse this phenomenon much more profoundly.

We have found out that OOP spending rises with age in every group of physical activity. We can also observe that women who were active professionally in the past and are inactive at present spend much more on healthcare in every age group. On the other hand the women who were active professionally and contin-

¹ 1 EUR ≈ 4,2 PLN

ue sports activity are characterised by the lowest level of health care expenditures. This finding seems to be extremely important, and suggest, that continued activity is crucial from the point of view of health care costs (table 6).

Table 6. The average health care out-of-pocket expenditure for women aged 40–60 depending on present and past lifestyle (active or inactive) within a period of 6 months in PLN

	Inactive women (in the past and at present)	Women active professionally in the past, inactive at present	Women active professionally in the past, at present do recreational sport
K _{40–45}	209	280	125
K _{45–50}	300	408	200
K _{50–55}	300	500	200
K _{55–60}	580	850	240

Source: own study.

During the last part of the verification of the H3 hypothesis, we have examined the average total cost of health care services for active and inactive women. On the basis of the data on benefit utilization and costs of provided health care services, we have estimated the average per capita expenditures on selected benefits (hospital day, GP consultation, specialist's consultation). Costs of benefits have been estimated pursuant to costs of National Health Fund².

Table 7. The average cost of health care services for women aged 40–60 depending on past lifestyle (active or inactive) within a period of 6 months in PLN

	Women inactive in the past	Women active recreationally in the past	Women active professionally in the past
Number of hospital days	718,20	1263,50	4435,55
Number of GP consultations	72,00	64,32	32,16
Number of specialist consultations	62,51	71,44	250,51
Total	852,71	1399,26	4718,22

Source: own study.

We have found that health expenditures for women inactive in the past are significantly lower than for the two other groups, but health expenditures for women who were professionally active in the past are more than 3 times lower than for those who were active recreationally (table 7). The difference between active and inactive women has its source in frequency of an inpatient treatment, which is significantly more expensive than an ambulatory treatment.

² National Health Fund is a public body, providing compulsory public health insurance.

Table 7. The average cost of health care services for women aged 40-60 depending on past and present lifestyle (active or inactive) within a period of 6 months in PLN

	Inactive women (in the past and at present)	Women active professionally in the past, inactive at present	Women active professionally in the past, at present do recreational sport
Number of hospital days	718,2	4635,05	651,7
Number of GP consultations	72	58,56	73,92
Number of specialist consultations	63,84	297,04	56,87
Total	854,04	4990,65	782,49

Source: own study.

Inclusion of information about the current sports activity in the analysis, significantly changes obtained results. We have found that continuation of the professional activity, even recreationally, results in a number of benefits, including lower costs of health benefits. Women who have continued their previous sports activity, presently generate lower costs than non-active persons, regardless of physical activity in the past (table 7). That allowed us to adopt, at least partially, the H3 hypothesis.

To conclude, we can say that physical activity increases healthy life expectancy and can bring important savings in the health care system, provided, however, that activities, particularly professional ones, are continued in the form of recreation. We can confirm Zaccagni, Onisto and Gualdi-Russo [43] findings, that former athletes are healthier if they continue physical activity.

Generally our results seem to confirm the observations, showing that physical activity does not automatically mean lower utilization of health services (or expenditures) [38]. They are opposite to findings of the Wanless Commission, who claimed, that healthier people need fewer health benefits, which leads to some reduction of expenses of a health care system. On the other hand, according to some researchers, a better state of health state result in increased spending on health care [25] Van Baal [45] studied obese people and smokers and found, that during their entire life, health expenditure was the highest in a group of healthy individuals. This phenomenon could be a result of lower LE.

The presented study does not allow to draw to any far-reaching conclusions, because we haven't examined the distribution of health spending during entire lifetime. Larger perspective cannot change conclusions, because an inactive person could generate higher cost in his or her older age. Lubitz demonstrated that functional improvement among patients aged 70, i.e. physical activity, led to the extension of lifespan, but without an increase in individual total health expenditure. What is more, the estimated total expenditure on health care, in the case of

a person enjoying relatively good health at the age of 70, was about 9000 USD lower, than for person who has experienced at least one limitation of daily living activities, despite LE higher by 2,7 years.

5. Conclusion

Our study generally confirms the relationship between physical activity and healthy life expectancy. Being active may also bring important savings for the health care system in a long run (in our study – 10 years), but only if physical activity is enduring.

This study has several limitations. Firstly, we haven't examined the level of health expenditures during the whole life cycle. Secondly, we should be aware, that being active is considered as a part of a healthy lifestyle, which also includes some prevention test. This can be a source of more intensive utilization of health care services, which can be important for younger age groups.

Bibliography

- [1] Asiskovitch S., *Gender and health outcomes: The impact of healthcare systems and their financing on life expectancies of women and men*, "Social Science & Medicine" 2010, pp. 886–895; <http://dx.doi.org/10.1016/j.socscimed.2009.11.018>.
- [2] Batista CH.X., Soares J.M., *Is athletic background associated with a future lower prevalence of risk factors for chronic disease?*, "Journal of Exercise Science & Fitness" 2014, pp. 47–54.
- [3] Brown W.J., Burton N.W., Rowan P.J., *Updating the Evidence on Physical Activity and Health in Women*, "American Journal of Preventive Medicine" 2007, 33, pp. 404–411.
- [4] Brown W.J., Hockey R., Dobson A.J., *Physical activity, Body Mass Index and health care costs in mid-age Australian women*, "Australian and New Zealand Journal of Public Health" 2008, 32, pp. 150–155.
- [5] Bucksch J., Schlicht W., *Health-enhancing physical activity and the prevention of chronic diseases – An epidemiological review*, "Soz Praventiv Medicine" 2006, 51, pp. 281–301.
- [6] Carlson S.A., Fulton J.E., Pratt M., Zhou Yang, Adams E.K., *Inadequate Physical Activity and Health Care Expenditures in the United States*, "Progress in Cardiovascular Diseases" 2015, pp. 315–323; <http://dx.doi.org/10.1016/j.pcad.2014.08.002>.
- [7] Dalton B., Wilson R., Evans J.R., Cochrane S., *Australian Indigenous youth's participation in sport and associated health outcomes: Empirical*

- analysis and implications*, "Sport Management Review" 2015, pp. 57–68; <http://dx.doi.org/10.1016/j.smr.2014.04.001>.
- [8] Dempsey P.C., Paddy C., Dempsey A., Howard B.J., Lynch B.M., Owen N., Dunstan D.W., *Associations of television viewing time with adults' well-being and vitality*, "Preventive Medicine" 2014, pp. 69–74; <http://dx.doi.org/10.1016/j.ypmed.2014.09.007>.
- [9] Drumond Andrade F.C., Guevara P.E., Lebrão M.L., de Oliveira Duarte Y.A., Santos J.L., *Gender Differences in Life Expectancy and Disability-Free Life Expectancy Among Older Adults in São Paulo, Brazil*, "Women's Health Issues" 2011, 21, pp. 64–70.
- [10] Durstine J.L., Gordon B., Zhengzhen Wang, Xijuan Luo, *Chronic disease and the link to physical activity*, "Journal of Sport and Health Science" 2013, pp. 3–11.
- [11] Eime R.M., Young J.A., Harvey J.T., Charity M.J., Payne W.R., *A systematic review of the psychological and social benefits of participation in sport for adults: informing development of a conceptual model of health through sport*, "International Journal of Behavioral Nutrition and Physical Activity" 2013, 135.
- [12] Evenson K., *Vigorous leisure activity through women's adult life: the Women's Health Initiative Observational Cohort Study*, "American Journal of Epidemiology" 2002, 156, pp. 945–953.
- [13] Garrett N.A., Brasure M., Schmitz K.H., Schultz M.M., Huber M.R., *Physical Inactivity. Direct Cost to a Health Plan*, "American Journal of Preventive Medicine" 2004, 27, pp. 304–309; <http://dx.doi.org/10.1016/j.amepre.2004.07.014>.
- [14] Gremeaux V., Gayda M., Lepers R., Sosner Ph., Juneau M., Nigam A., *Exercise and longevity*, "Maturitas" 2012, pp. 312–317; <http://dx.doi.org/10.1016/j.maturitas.2012.09.012>.
- [15] Guallar-Castillón P., *The association of major patterns of physical activity, sedentary behavior and sleep with health-related quality of life: A cohort study*, "Preventive Medicine" 2014, pp. 248–254; <http://dx.doi.org/10.1016/j.ypmed.2014.08.015>.
- [16] Hanlon C., Morris T., Nabbs S., *Establishing a successful physical activity program to recruit and retain women*, "Sport Management Review" 2010, pp. 269–282; <http://dx.doi.org/10.1016/j.smr.2009.10.003>.
- [17] Hernández M.C., Calle Pascual A.L., *Benefits of exercise in healthy population and impact on disease occurrence*, "Endocrinología y Nutrición" 2013, 60, pp. 283–286.
- [18] Hubbard R.E., Rockwood K., *Frailty in older women*, "Maturitas" 2011, pp. 203–207.
- [19] Hunter R.F., Boeri M., Tully M.A., Donnelly P., Kee F., *Addressing inequalities in physical activity participation: Implications for public health*

- policy and practice*, "Preventive Medicine", March 2015, 72, pp. 64–69; <http://dx.doi.org/10.1016/j.ypped.2014.12.040>.
- [20] Inoue M., *Daily Total Physical Activity Level and Premature Death in Men*, "AEP" 2008, 18, pp. 522–530; <http://dx.doi.org/10.1016/j.annepidem.2008.03.008>.
- [21] Kathleen W., Reese Ch.E., Mason M.P., Beaird L.C., Tudor-Locke C., Vaughan L.A., *Physical Activity Is Associated with Risk Factors for Chronic Disease across Adult Women's Life Cycle*, "Journal of American Dietetic Association", June 2008, 108, 948–959; <http://dx.doi.org/10.1016/j.jada.2008.03.015>.
- [22] Kruk J., *Lifetime physical activity and the risk of breast cancer: A case-control study*, "Cancer Detection and Prevention" 2007, pp. 18–28; <http://dx.doi.org/10.1016/j.cdp.2006.12.003>.
- [23] Lee C., *Factors Related to the Adoption of Exercise Among Older Women*, "Journal of Behavioral Medicine" 1993, 16, pp. 323–334; <http://dx.doi.org/10.1007/BF00844763>.
- [24] Lee I-Min, Shiroma E.J., Lobelo F., Puska P., Blair S.N., Katzmarzyk P.T., *Effect of physical inactivity on major non-communicable diseases worldwide: an analysis of burden of disease and life expectancy*, "Lancet" 2012, pp. 219–229; [http://dx.doi.org/10.1016/S0140-6736\(12\)61031-9](http://dx.doi.org/10.1016/S0140-6736(12)61031-9).
- [25] Martins J.O., Gonand F., Antolin P., De la Maisonneuve C., Yoo K. Y., *The Impact of Ageing on Demand, Factor Markets and Growth*, "Economics Working Paper" 2005.
- [26] Meczekalski B., Katulski K., Czyzyk A., Podfigurna-Stopa A., *Health in older women athletes*, "Maturitas" 2014, pp. 357–361; <http://dx.doi.org/10.1016/j.maturitas.2014.08.004>.
- [27] Meyer K., Niemann S., Abel T., *Gender differences in physical activity and fitness association with self-reported health and health-relevant attitudes in a middle-aged Swiss urban population*, "Journal of Public Health" 2004, pp. 283–290; <http://dx.doi.org/10.1007/s10389-004-0042-5>.
- [28] Milne M., Divine A., Hall C., Gregg M., Hardy J., *Non-Participation: How Age Influences Inactive Women's Views of Exercise*, "Journal of Applied Biobehavioral Research" 2014, 19, pp. 171–191; <http://dx.doi.org/10.1111/jabr.12024>.
- [29] Pastor Y., Balaguer I., Pons D. i Garcia-Merita M., *Testing direct and indirect effects of sports participation on perceived health in Spanish adolescents between 15 and 18 years of age*, "Journal of Adolescence" 2003, pp. 717–730.
- [30] Patel K.V., *Midlife Physical Activity and Mobility in Older Age. The InCHIANTI Study*, "American Journal of Preventive Medicine" 2006, 31, pp. 217–224; <http://dx.doi.org/10.1016/j.amepre.2006.05.005>.

- [31] Peeters G.M.E.E., Mishra G.D., Dobson A.J., Brown W.J., *Health Care Costs Associated with Prolonged Sitting and Inactivity*, "American Journal of Preventive Medicine", March 2014, 46, pp. 265–272; <http://dx.doi.org/10.1016/j.amepre.2013.11.014>.
- [32] Rodríguez-Fuentes G., Machado de Oliveira I., Ogando-Berea H., Otero-Gargamala M.D., *An observational study on the effects of Pilates on quality of life in women during menopause*, "European Journal of Integrative Medicine" 2014, pp. 631–636; <http://dx.doi.org/10.1016/j.eujim.2014.08.003>.
- [33] Roux L., *Cost Effectiveness of Community-Based Physical Activity Interventions*, "American Journal of Preventive Medicine" 2008, 35; <http://dx.doi.org/10.1016/j.amepre.2008.06.040>.
- [34] Sari N., *Exercise, physical activity and healthcare utilization: A review of literature for older adults*, "Maturitas" 2011, pp. 285–289; <http://dx.doi.org/10.1016/j.maturitas.2011.08.004>.
- [35] Simons D. and others, *Psychosocial moderators of associations between life events and changes in physical activity after leaving high school*, "Preventive Medicine" 2015, pp. 30–33; <http://dx.doi.org/10.1016/j.ypmed.2014.12.039>.
- [36] Slater A., Tiggemann M., *Gender differences in adolescent sport participation, teasing, self-objectification and body image concerns*, "Journal of Adolescence" 2011, pp. 455–463; <http://dx.doi.org/10.1016/j.adolescence.2010.06.00>.
- [37] Strobl R., *Men benefit more from midlife leisure-time physical activity than women regarding the development of late-life disability. Results of the KORA-Age study*, "Preventive Medicine" 2014, pp. 8–13; <http://dx.doi.org/10.1016/j.ypmed.2014.01.017>.
- [38] Suhrcke M., Sautto Arce R., McKee M., Rocco L., *The economic costs of ill health in the European Region*, World Health Organization, Copenhagen 2008.
- [39] Sun K, and others, *Relationship of meeting physical activity guidelines with quality-adjusted life-years*, "Seminars in Arthritis and Rheumatism" 2014, pp. 264–270; <http://dx.doi.org/10.1016/j.semarthrit.2014.06.002>.
- [40] Teramoto M., Bungum T.J., *Mortality and longevity of elite athletes*, "Journal of Science and Medicine in Sport" 2010, pp. 410–416.
- [41] Uijtdewilligen L., Peeters G., van Uffelen J., Twisk J., Singh A., Brown W.J., *Determinants of physical activity in a cohort of young adult women. Who is at risk of inactive behaviour?*, "Journal of Science and Medicine in Sport" 2015, pp. 49–55; <http://dx.doi.org/10.1016/j.jsams.2014.02.005>.
- [42] Ucieklak-Jeż P., *Badanie stopnia zadowolenia pacjentów z usług medycznych*, [in:] Ostasiewicz W. (ed.), *Statystyka w praktyce społeczno-gospodarczej*, AE, Wrocław 2007.

- [43] Zaccagni L., Onisto N., Gualdi-Russo E., *Biological characteristics and ageing in former elite volleyball players*, "Journal of Science and Medicine in Sport" 2009, 12, pp. 667–672; <http://dx.doi.org/10.1016/j.jsams.2008.06.006>.
- [44] Zhang J., Chaaban J., *The economic cost of physical inactivity in China*, "Preventive Medicine" 2013, pp. 75–78; <http://dx.doi.org/10.1016/j.ypmed.2012.11.010>.
- [45] Van Baal P.H.M., Polder J.J., de Wit G.A., Hoogeveen R.T., Feenstra T.L. et al., *Lifetime Medical Cost of Obesity: Prevention No Cure for Increasing Health Expenditure*, "PLoS Medicine" 2008; <http://dx.doi.org/10.1371/journal.pmed.0050029>.
- [46] Chen-Yi Wu, Hsiao-Yun Hu, Yi-Chang Chou, Nicole Huang, Chou Y-J., Chung-Pin Li, *The association of physical activity with all-cause, cardiovascular, and cancer mortalities among older adults*, "Preventive Medicine" 2015, pp. 23–29; <http://dx.doi.org/10.1016/j.ypmed.2014.12.023>.
- [47] Warburton D.E., Charlesworth S., Ivey A., Nettlefold L., Bredin S.S., *A systematic review of the evidence for Canada's Physical Activity Guidelines for Adults*, "International Journal of Behavioral Nutrition and Physical Activity" 2010, 39; <http://dx.doi.org/10.1186/1479-5868-7-39>.
- [48] Warburton D.E., Nicol C., Bredin S.S., *Health benefits of physical activity: the evidence*, "CMAJ" 2006, 174, pp. 801–809; <http://dx.doi.org/10.1503/cmaj.051351>.

Aktywność fizyczna kobiet jako wyznacznik wydatków na opiekę zdrowotną

Synopsis: Aktywność fizyczna jest uważana za istotny aspekt zdrowego stylu życia. Mimo że jest ona tylko jednym z elementów zdrowego stylu życia, brak aktywności fizycznej jest silnie związany z występowaniem chorób przewlekłych. W pracy omówiony został problem relacji między aktywnością fizyczną (w tym zajęć sportowych zawodowych) a subiektywnym stanem zdrowia kobiet. Założono, że lepszy stan zdrowia powinien znaleźć odzwierciedlenie w częstotliwości wykorzystania świadczeń zdrowotnych.

Postawiono trzy hipotezy badawcze:

H1: aktywność fizyczna wydłuża długość życia w dobrym zdrowiu;

H2: aktywne fizycznie kobiety są mniej skłonne do korzystania z usług zdrowotnych;

H3: aktywne fizycznie kobiety generują niższe koszty systemu opieki zdrowotnej.

Przebadano 400 kobiet w wieku 40–60 lat. Pytania obejmowały: sport (uprawiany obecnie i w przeszłości), samoocenę stanu zdrowia, wykorzystanie usług zdrowotnych i wydatki out-of-pocket. W następnym etapie przeprowadzono analizę korelacji pomiędzy aktywnością sportową i wydatkami na opiekę zdrowotną.

Słowa kluczowe: HLE, aktywność fizyczna kobiet, koszty opieki zdrowotnej.

Tatyana LIPAI

Professor of department of management and economy Education of Minsk City Institute
for the Development of Education

Tamari BERIDZE

Georgian Technical University, Department of Business Administration

Natalia TCHANTURIA

Georgian Technical University, Department of Business Administration

Bela GODERDZISHVILI

Georgian Technical University, Department Business Administration

Management of the financial saving of households

Abstract: For representatives of the middle class Money Saving and investing questions are very important. It is the middle class, that reveals the most active interest in saving money and investing. Representatives of this class require their own everyday satisfaction outlets and they want continuous improvement of their financial situation.

Analysis and study of the household, economic factors are always important for the rational nature of households. Social and psychological factors related to the real uncertainties are taken into account by the investor.

Keywords: human capital, productive work, quality of life.

Introduction

Representatives of the middle class Money Saving and investing questions are more important. This is the middle class that reveals most active interest in saving money and investing, As representatives of this class own their everyday requirements satisfaction outlets and they want continuous improvement of their financial situation.

Discussion

Financial savings studies represent part of a country's middle class. A representative of the majority of the middle class in America are concerned with costs

that absorb the largest part of their wages. On one hand this is a federal state and local taxes, the other side of the American middle class has to pay three core values: House purchase, utility and fees, and saving more for their future pension. All this generates the financial burden the magnitude of which is difficult to assess. For today the cost of a house is from 75 000 to 200 000. Buying a house today regarding mainly credit down payment is 10–15% of the total amount. Under this conditions the total cost of the house is covered in 30 years and its total cost grows 7–8%.

The next fee for American households is the fee for their children's education. Experts of education estimate that the fee will be 18000 dollar and in private prestigious universities such as Harvard or Stanford it is from 30000 dollar and upwards. (This includes cost of the studies, living in hostels, food and books).

The middle class in Georgia is being built unlike America. Only the 8% of Georgian population has savings. 49% are indebted to banks, and 15% says that they borrowed money. The middle class of Georgia population pay less for house lease. Higher education is not as expensive as in America, because of low income. For population it's important to accumulate money for their children's education. Saving for future pension is also important because Georgian households are sure of inability of the state pension system.

Method

There are four main motives of saving by households:

- The black day reserve
- Old age and children's future
- The implementation of a large purchase
- Additional income

Doing their choice, households choose risk appetite and pursuit of reliability, combining the best for them. Risky securities transactions goal is injected in a short time the maximum profit, but as a result, it is possibly completely lose the invested amount. If the entire amount of fund would be on deposit in the bank the risk is less than in the first case, but possibility of interest income within the narrow and quite low action must be matched by the level of household welfare as investor.

By comparison with the size of the real income of some kind of investing they saving hinders the correct way. One part of the depositors hold more information about financial markets. Others hold less. Household consider the following conditions for the best free cash: reliability, interest on deposit liquidity. After clarification of the types of savings a depositor chooses the most acceptable form of investment. The savings are divided into the following types:

1. Current savings. It is formed by the wages or other income are being progressively
2. It is filled with every regular income, while spending is reduced. Such savings represent short-term method. Most of the savings to invest in countries with developed forms accumulated by the banks, current accounts and plastic cards. On current accounts permanently transferred Revenues of citizens. In the USA only 5–6% take salary in cash. Such saving dollars are converted to Georgia. According to experts 60% of all savings are kept in dollars.
3. Purchase savings. It is established in the case when the planned purchase – durable goods or services valued at more than the income of the household and provides for a period of time accumulated consumption. It is bigger as it takes more time. Majority of these saving facility deposits are collected in banks, but this means lower liquidity than current savings. Financial relations with developed countries changing due consumer credit, which accelerates the process of consumption. However the savings are converted into a loan repayment costs. Georgia's commercial banks are not actively interested in customer's credit and this is reflected in the form of savings deposits.
4. The savings for old age and the contingency. Such savings have more long-term character than savings for purchase. Their use of a particular event to occur (serious illness, disability, job loss, old age, death). Such savings have less liquidity before its saving process is finished. In many developed countries such savings were accumulated by the insurance companies as well as by pension funds. In Georgia it is gradually being transformed into pension funds, they still did not win the trust of the population.
5. Force Majeur Savings. It is formed as a rare form of unforeseen revenue. This can be done by lottery cash profit, inheritance before the sudden increase in the prices of issued securities debt return, e.t.c. This type of savings tend to move from the first three.
6. Investment savings. It is a special type of savings, which is not applicable to consumer needs. Its main objective is investing in income-generating assets. This begins with the accumulation of savings by households saving in the first three kinds of problem solving after all.

Results

The savings can be short and long term investment by: destination – Financial or material assets. Financial assets include all types of payments, securities and other financial instruments which claim ownership of the capital. Tangible assets include movable and immovable property, land, buildings, precious metals and personal property saving decisions are made about size of personal consumption by households with incomes revenues projected values of the coherence. Individuals earn cash savings as well as firm take inventory.

At any given moment, a part of the household of wealth in the form cash. Important part of keeping the household wealth in monetary terms, which he would have received if you had interest bearing assets rob percent. The increase in interest routes leads to a decrease in the demand for money, As far as higher interest rates increase the cost of alternative storage money, this forces cutting off of their household income. Permanent spending increase withdrawals from saving accounts, forcing households to apply to banks. In such circumstances, the account is debited with the amount increasing meant and the means to increase the amount.

USA's middle classes who wish to live a well-off retired life, as the final period of their labor activity, must put money aside, to fill in the mandatory Social Insurance benefits paid by USA government. These goals will determine the wealth of the American understanding and this absence of any representative of the American middle class does not consider himself of people. This explains why the American middle class thinks of the merits of other pool than Georgian middle class.

Analysis and study of the household, economic factors are always important for the rational nature of households, Social and psychological factors related to the real uncertainties into account the interior.

References

- [1] Vanishvili M., Vanishvili N., Bibichadze D., *Women Entrepreneurs, Investment and Consumer Behavior*, "Social Economics (XXI century's actual problems)" Tbilisi 2011, No. 2 (20).
- [2] Tvalchrelidze A., Kervalishvili P., Gegia D., Esakia S., Sanadze S., *Georgian Economic Development Priorities: Analysis and Future Prospect*, Tbilisi 2002.
- [3] National Statistics Office. Integrated Household Survey 2011, 2012 and 2013 Years Database.
- [4] Cimintia K., Chania M., *Households and economic security indicators*, Tbilisi 2005.
- [5] Bekker G.A., *Treatise the Family – Gambriadze*, Harvard University Press 1994
- [6] Lipai T., Tchanturia N., Beridze T., Metreveli S., *Development of Municipal Households as a Priority Direction Implementation*, "Smart Economy. Scientific-methodical magazine" 2014, No. 2 (17)

Zarządzanie oszczędnościami finansowymi w gospodarstwach domowych

Synopsis: Dla przedstawicieli klasy średniej oszczędzanie pieniędzy jest bardzo ważne inwestycją. Klasa średnia, ujawnia najbardziej aktywny udział w oszczędzaniu i inwestowaniu.

Analiza i badanie gospodarstw domowych, czynniki ekonomiczne są zawsze ważne dla racjonalnego funkcjonowania gospodarstw domowych. Czynniki społeczne i psychologiczne związane z rzeczywistą niepewnością są brane pod uwagę przez inwestora.

Słowa kluczowe: kapitał ludzki, produktywność pracy, jakość życia.

Dawid DZIURKOWSKI

Akademia im. Jana Długosza w Częstochowie

Problem wolnego rynku w liberalizmie Johna Stuarta Milla

Synopsis: Nazwisko Johna Stuarta Milla nierozzerwalnie łączy się z ideologią i doktryną liberalizmu. Omawiany myśliciel był wielkim zwolennikiem wolności myśli i słowa, o czym świadczą jego wypowiedzi zaprezentowane w niniejszym artykule. W swoich rozważaniach na temat pozycji jednostki w państwie zajmował się on także kwestią liberalizmu gospodarczego, a jego leseferystyczne poglądy do dnia dzisiejszego chętnie cytowane są przez admiratorów wolnego rynku.

J.S. Mill nie był zwolennikiem wolnego rynku rozumianego w sposób „czysty”, ponieważ dopuszczał m.in. państwowe szkolnictwo. W związku z powyższym kluczową kwestią pojawiającą się w jego leseferystycznej filozofii jest dopuszczenie elementów interwencjonizmu państwowego w obszar zarezerwowany (przez wielu historycznych i współczesnych liberałów) dla wolnego rynku. Podstawowy problem pojawiający się w niniejszych rozważaniach dotyczy próby odpowiedzi na pytanie, od kiedy i czy w ogóle możemy mówić o negacji wolnego rynku w filozofii J.S. Milla? Czy jakkolwiek interwencjonizm państwowy jest już jego negacją?

Słowa kluczowe: Mill, rynek, liberalizm, wolność.

Gospodarka rynkowa z większymi bądź mniejszymi elementami interwencjonizmu państwowego stanowi najpopularniejszą formę fundamentu ustroju gospodarczego w państwach demokratycznych. Bezspornie po zakończeniu zimnej wojny okazało się, iż omawiany model gospodarczy bardziej od narzuconej im wcześniej gospodarki centralnie planowanej odpowiada społeczeństwu Europy Środkowo-Wschodniej.

Jednym z praojców wolnego rynku był John Stuart Mill. Jego poglądy na tę kwestię do dnia dzisiejszego są cytowane przez licznych zwolenników liberalizmu gospodarczego, zwanego także przez wiele środowisk pravicowych leseferyzmem. Na poglądy i moralność J.S. Milla znaczny wpływ miała filozofa i podejście do spraw wychowawczych jego ojca Jamesa Milla, również znanego i uznawanego filozofa (zob. [4]). Nadto czasy, w jakich się wykształcił i wychowywał, odciskają istotne piętno na treści tworzonych przez niego dzieł.

Podstawowym celem niniejszego artykułu jest przedstawienie myśli społeczno-gospodarczej J.S. Milla i skonfrontowanie jej z wolnym rynkiem rozu-

mianym w sposób „czysty”, czyli bez żadnej interwencji. Zabieg zaproponowany przeze mnie wydaje się konieczny z uwagi na wielokrotne nadinterpretowanie myśli wielkiego liberalnego filozofa, zarówno przez jego zwolenników, jak i przeciwników.

Postawa wolnorynkowa jest domeną ludzi posiadających, których aksjologia polityczna ukierunkowana jest pravicowo. Nierzadko w mediach nazywa się pravicowymi partie o postulatach socjalnych, interwencjonistycznych. Jest to spowodowane coraz częstszym odchodzeniem od tradycyjnego podziału na prawicę i lewicę, na rzecz zastąpienia go tzw. alternatywnym dwuosiowym podziałem sceny politycznej, na którym mamy oś zwaną społeczno-moralną lub kulturową (czasami również aksjologiczną) i oś gospodarczą. Jeżeli dana partia jedynie na osi społeczno-moralnej wysuwa postulaty konserwatywne, narodowe, eurosceptyczne itp., to zostaje zaklasyfikowana przez media oraz część teoretyków jako pravicowa. Na drugiej osi może prezentować postulaty socjalne lub nawet socjalistyczne, co nie zmienia faktu, że nadal będzie utożsamiana z prawicą.

J.S. Mill nie przez przypadek nazywany jest liberałem w klasycznym tego słowa znaczeniu. Jego poglądy na temat wolności jednostki stanowią klasykę światowej literatury naukowej. Szczególnie dobitnie akcentował wolność słowa, tak często szarganą we współczesnym świecie. W swoim dziele zatytułowanym *O wolności* pisał: „Gdyby cała ludzkość z wyjątkiem jednego człowieka sądziła to samo i tylko ten jeden człowiek był odmiennego zdania, ludzkość byłaby równie mało uprawniona do nakazania mu milczenia, co on, gdyby miał po temu władzę, do zamknięcia ust ludzkości” [7].

Był on dogmatycznym zwolennikiem wolności myśli i słowa, o czym świadczy powyższy cytat oraz interpretacja jego myśli przez wielu współczesnych naukowców. Lech Dubel i Jan Malarczyk, interpretując filozofię J.S. Milla, twierdzą, iż wolność jest w niej pojmowana jako: 1) wolność wewnętrzna, czyli możliwość wyrażania myśli, uczuć, słowa, także wolność sumienia, 2) wolność zewnętrzna, która przejawia się w możliwości działania w zgodzie z własnym charakterem, 3) wolność stowarzyszenia się w celach wspólnych (zob. [2]).

Wielki filozof twierdzi, że czyny nie powinny korzystać z tych samych swobód co opinie, które – jak powszechnie wiadomo – zawierają się w szeroko rozumianej wolności słowa. W dziele *O wolności* pisze, że opinie tracą swoje przywileje, gdy są wyrażane w sposób zachęcający do szkodliwego czynu. Nawet najbardziej kuriozalne opinie, np. że własność prywatna jest kradzieżą, albo że handlarze zbożem przyczyniają się do głodu wśród biednych ludzi, nie powinny być penalizowane. Niemniej jednak, zdaniem wielkiego filozofa, gdy ktoś wygłasza podobne poglądy, nawołując rozwścieczony tłum domagający się wymierzenia samosądu na jakimś przedsiębiorcy, tego typu opinie powinny być karane [7].

Dubel i Malarczyk twierdzą, że wolność jest podstawową kategorią w doktrynie J.S. Milla. Autorzy ci słusznie zwracają uwagę, że wielkiego filozofa interesuje tzw. wolność obywatelska, która w istocie rozumiana powinna być kon-

kretnie, a nie abstrakcyjnie. Zauważają, iż według wielkiego filozofa całą historię ludzkości charakteryzuje pojmowanie wolności „od”, to znaczy wolności logicznie negatywnej. Dzieje się tak, ponieważ owa wolność jest łączona z oporem przeciwko władzy państwowej. W związku z powyższym konfrontacja wolności z ograniczeniami narzucanymi przez władzę jest najbardziej widoczną cechą wolności ludzkiej. Dubel i Malarczyk dodają, iż w tej walce społeczeństwa odwoływały się do dwojakich instrumentów. Pierwszym było uzyskanie od rządzących przywilejów, wolności i praw, których naruszenie usprawiedliwiałoby opór przeciwko tym, którzy chcieli je ograniczyć (czyli przeciwko władzy). Drugim instrumentem było i jest ustanowienie ograniczeń konstytucyjnych dla rządzących [1].

Podsumowując, zdaniem omawianego filozofa „wolność jednostki musi być ograniczona do tego stopnia, by nie sprawiała przykrości innym” [7]. Jest to niemalże identyczne stanowisko prezentowanym – zarówno niegdyś, jak i współcześnie – przez libertarian i anarchokapitalistów. Brzmi ono: „wolność twoja kończy się tam, gdzie zaczyna się moja” albo „wolność twojej pięści musi być ograniczona bliskością mojego nosa”. Z powodzeniem tego typu wypowiedzi można odnieść do kwestii wolności gospodarczej i wolnego rynku. Dany przedsiębiorca może świadczyć usługi oraz produkować towary w taki sposób, by nie naruszać wolności innych podmiotów na rynku.

Według J.S. Milla, z własności wynika prawo do wolnego kupna, które dokonuje się za sprawą dobrowolnej umowy. Własność należy uznać za prawo, które przejawia się w wyłącznej możliwości jednostki do rozporządzania własną rzeczą, którą wyprodukowała, a także którą została obdarowana, bez użycia jakiegokolwiek oszustwa lub jakiegokolwiek przemocy. Filozof dodaje, iż konsekwencją nabycia dóbr w drodze oszustwa lub przemocy jest negacja uznania czyjegoś niesprawiedliwie nabytego dobra za jego własność. Niemniej jednak jeżeli po pewnym czasie naoczni świadkowie lub osoby, które mogłyby rościć sobie prawo do niesprawiedliwie nabytego dobra, są nieznane, wówczas należy uznać taką własność na podstawie prawa do przedawnienia [5].

Warto zwrócić uwagę, iż J.S. Mill nie podaje konkretnego czasu, w którym prawo do nabycia własności przez przedawnienie należałoby uznać za legalne. Nadto istnieje duże niebezpieczeństwo, iż tego typu względne traktowanie prawa do własności mogłoby być czynnikiem kryminogennym. Dana nieuczciwa jednostka mogłaby po prostu zacząć okradać drugą, myśląc, iż kiedyś przedmiot nabyty w drodze oszustwa, przemocy lub kradzieży stanie się jej własnością. Z drugiej jednak strony uznanie prawa do własności za bezwzględne i przysługujące także wszystkim spadkobiercom osoby, która została potraktowana przez inną jednostkę w sposób niesprawiedliwy, mogłoby wywołać lawinę roszczeń ludzi, którzy ubiegaliby się o swoje własności na przykład po kilkudziesięciu latach, a w skrajnych przypadkach nawet po śmierci swoich przodków.

Prawo do własności u J.S. Milla ma charakter niezwykle silny, lecz nie absolutny. Jest ono konsekwencją wszelkich działań jednostki, która funkcjonuje na

wolnym rynku. Jego negacja mogłaby doprowadzić do sytuacji patologicznych i szkodliwych społecznie. Warto przy tej okazji przyjrzeć się szerzej zasadzie *laissez-faire*, której filozof był zwolennikiem.

Własność oraz wolność u J.S. Milla są ściśle powiązane z w pełni aprobowaną przez niego zasadą *laissez-faire*, która wprost zezwala producentom na wszelką swobodę działania, ponieważ tylko oni wiedzą, jak najdoskonalej zaspokoić potrzeby konsumentów, którzy są „Panami” na rynku. Rząd w żaden sposób nie powinien ingerować w sprawę tak pojmowanego wolnego rynku, ponieważ – zdaniem J.S. Milla – każda taka próba będzie bez wątpienia zła i szkodliwa. Na wzmocnienie swojej tezy filozof podaje kilka przykładów z przeszłości, kiedy to rząd dopuszczał się, jego zdaniem, ogromnych niesprawiedliwości w zakresie interwencji państwowej (zob. [6]).

Omawiana zasada w myśli wielkiego filozofa-ekonomisty musi zostać przyjęta za zasadę ogólną. Niemniej jednak J.S. Mill wyraźnie pisze, że są od niej wyjątki, do których należy choćby kwestia wychowania. O ile konsument może być najlepszym sędzią we własnej sprawie, o tyle rząd z racji swojego ponadprzeciętnego wykształcenia wie lepiej, jak wpłynąć na moralność oraz wykształcenie umysłowe jednostek – twierdzi J.S. Mill [6]. Z kolei jeśli chodzi o wykształcenie podstawowe, to wielki filozof idzie jeszcze dalej w swojej aprobacie względem ingerencji rządu w ten obszar życia. Twierdzi, że są pewne wiadomości podstawowe, które bez wątpienia powinien posiadać każdy człowiek. Jednostki mniej wykształcone są bardziej narażone na niebezpieczeństwa wynikające z ciemnoty i braku wychowania. Rząd, nakazując rodzicom obowiązek wychowywania swych dzieci, nie przekracza koniecznych i niezbędnych czynności. Nadto ów przymus rządowy nie może zostać przyjęty, jeżeli nie zostaną należycie wprowadzone środki do bezpłatnego lub niedrogiego wychowania początkowego [6].

Powyższa kwestia stoi w ewidentnej sprzeczności z liberatariąską zasadą wolnego rynku. Wielu, nawet współczesnych, admiratorów gospodarki w pełni wolnorynkowej zarzuciłoby J.S. Millowi popieranie interwencjonizmu państwowego w obszarze szkolnictwa. W związku z powyższym w mojej ocenie filozof może być nazywany liberałem, gdyż dopuszcza wolną grę podaży i popytu na płaszczyznach niemalże wszystkich dóbr i usług, które są społeczeństwu niezbędne lub przydatne w codziennym życiu. Natomiast są obszary, w których ingerencja rządu musi mieć miejsce. W kontekście powyższych wiadomości, mogę stwierdzić, że J.S. Mill nie jest libertarianinem, ale umiarkowanym klasycznym liberałem.

Mill twierdzi, że jeżeli postępowanie danej jednostki dotyczy wyłącznie jej własnego interesu lub wpływa na interesy innych osób za ich przyzwoleniem, wówczas ma ona prawo do podejmowania wszelkich czynności, które tylko będzie chciała wykonać. Wielki filozof dodaje, iż jedynymi koniecznymi warunkami są pełnoletniość i przeciętna rozsądnosc [7]. Nasuwa się pytanie, co miał

na myśli J.S. Mill, pisząc „przeciętna rozsądnosc”? Wydaje się, iż chodziło mu o współcześnie rozumianą poczytalność, co oznacza, że osoby psychicznie chore nie mogłyby podejmować autonomicznych decyzji związanych z własnym życiem.

Powyższa kwestia jest afirmacją postawy indywidualistycznej. Jednakże XIX-wieczny myśliciel uważa, iż taka postawa nie jest wyrazem samolubnej obojętności, która całkowicie uniezależnia człowieka od troski o postępowanie jego bliźnich. Egotyczne cnoty są na równi ważne ze społecznymi. W celu prawidłowego wykształcenia jednych i drugich należy zastosować odpowiedni system wychowawczy [7].

Żadna jednostka ani grupa osób nie ma prawa powiedzieć wolnemu i dorosłemu człowiekowi, że nie wolno mu zrobić czegoś, co byłoby zgodne z jego dobrem. Sama jednostka jest zawsze najbardziej zainteresowana własnym dobrem, dlatego też powinna widzieć, co jest dla niej najlepsze, co daje jej szczęście [7].

Indywidualizm nie musi oznaczać egoizmu, a utylitaryzm nie jest postawą mającą na celu wyłącznie dążenie do osiągnięcia własnego szczęścia. Jak już zostało wcześniej wspomniane w definicji, utylitaryzm jest to pogląd, zgodnie z którym szczęście jako dobro najwyższe jest adresowane do jednostki lub/i do grupy osób lub nawet do całego społeczeństwa. W związku z powyższym wszystkie trzy terminy mogą się wzajemnie uzupełniać.

Przechodząc do istoty władzy państwowej i jej roli w życiu społeczno-gospodarczym, warto zaznaczyć, iż podstawową domeną jej jest ustanawianie, wykonywanie i egzekwowanie praw. Każdy współczesny rząd w mniejszym bądź większym stopniu ingeruje w sferę zagwarantowaną na grę podażyowo-popytową. Dzieje się tak z różnych przyczyn. Wielu ludzi w owej ingerencji widzi realizację tzw. sprawiedliwości społecznej (unormowanej choćby w art. 2 Konstytucji RP). Jeszcze inni nie wierzą w samoregulacyjny mechanizm rynkowy, twierdząc, że pozostawiony samemu sobie wolny rynek nie jest w stanie sobie poradzić. W związku z tym interwencja państwa jest konieczna w celu zagwarantowania jego prawidłowego funkcjonowania. Współcześnie omawiany spór rozbija się nie oto, „czy” interweniować, lecz oto, „w jakim stopniu”, „w jakim zakresie”. Filozofia Johna Stuarta Milla jest pewną próbą odpowiedzi na tak zadane pytanie.

Mieczysław Maneli trafnie przytacza myśli J.S. Milla, który twierdzi, że mieli rację ci, którzy stali na stanowisku, iż należy ograniczyć kompetencje każdej władzy, tym samym wyraźnie wyznaczyć granicę działalności każdego rządu. Każdą, bez wyjątku, ponieważ nawet samorząd (rozumiany inaczej niż dzisiaj) lub władza ludu nad samym sobą nie są określeniami wyrażającymi odpowiedni stan rzeczy. Nader ważne jest zdanie, iż nie zawsze lud sprawujący władzę jest tym samym ludem, nad którym władza jest sprawowana [2].

Granica możliwości działania władzy państwowej w obszarze wolnego rynku jest *de facto* granicą interwencji rządzących nad wolną jednostką lub grupą osób chcącą wziąć udział w grze podażyowo-popytowej. Ciekawą kwestią poru-

szaną przez J.S. Mill jest możliwość sprzedaży i kupna trucizny. Jeżeli owa szkodliwa dla zdrowia i życia substancja służy jedynie do zabicia drugiego człowieka, to władza państwowa ma obowiązek zakazać jej produkcji i sprzedaży. Wielki filozof stoi na zdroworozsądkowym stanowisku, iż rząd w pewnych okolicznościach powinien działać prewencyjnie. Niemniej jednak wspomniana trucizna nie musi służyć do mordowania ludzi, lecz może mieć zupełnie inne zastosowanie praktyczne. W takim przypadku jej produkcja i sprzedaż nie powinna być ograniczana. Filozof w swojej książce *O wolności* zamieszcza metaforę dotyczącą możliwości wejścia przez jednostkę na most, który w każdej chwili może się zawalić. Jeżeli ktokolwiek (urzędnik lub osoba prywatna) widziałby człowieka chcącego wejść na zniszczony most, a nie byłoby wcześniej możliwości, by ją ostrzec o niebezpieczeństwie, to słusznym rozwiązaniem byłoby powstrzymanie jej od działania. Tego typu działanie, zdaniem filozofa, nie jest naruszeniem wolności, ponieważ wolność polega na możliwości robienia wszystkiego tego, czego chcemy, a jak wiadomo, jednostka chcąc przejść przez most nie ma ochoty sama pozbawić się życia [7].

Wydaje się, że spór oto, w jakim zakresie władza państwowa ma prawo do interwencji w sferę wolnego rynku, pozostaje ciągle otwarty, permanentnie polaryzując społeczeństwo. Zarówno w przeszłości, jak i w czasach współczesnych mamy do czynienia z dwoma przeciwstawnymi obozami – zwolennikami interwencjonizmu państwowego oraz zwolennikami liberalizmu gospodarczego. Punktem spornym owych dyskusji i sporów była, jest oraz zapewne jeszcze długo będzie kwestia roli państwa w gospodarce.

Zdaniem J.S. Milla, jeżeli postępowanie danej jednostki szkodzi bezpośrednio jej samej (np. korzystanie z prostytucji bądź świadczenie usług seksualnych za pieniądze), to władza państwowa nie powinna prawnie zakazywać takiego działania. Zupełnie inaczej kwestia wygląda, jeśli czyny osoby są nieobyczajne i skutki ich obejmują inną jednostkę lub szerszą grupę osób. Wówczas naruszona zostaje wolność drugiej osoby. W związku z powyższym takie działanie z powodzeniem powinno być prawnie zakazane [7].

Nadto Mill był zwolennikiem możliwości dążenia każdej jednostki do szczęścia, więc jeśli dana osoba czerpałaby szczęście z czynu niemoralnego, który to czyn nie naruszałby wolności drugiej jednostki, to należy uznać, iż jest to działanie właściwe i w żaden sposób nie powinno być ograniczane przez władzę państwową. Niemniej jednak nie wolno nazywać angielskiego XIX-wiecznego filozofa permissywiście, ponieważ domniemywać możemy, iż normy moralne nie były mu obce, choćby z uwagi na czasy, w jakich żył.

Warto wspomnieć jeszcze o jednej kwestii budzącej wątpliwości. O ile myśliciel aprobuje wolność jednostki do działania nawet na własną szkodę, jeżeli tylko nie narusza wolności innych osób, o tyle zastanawia się nad samym doradzaniem lub namawianiem innych osób do działania, które nie jest prawnie zakazane, lecz niekoniecznie mogłoby być szczęśliwe (np. istnieje co do tego ry-

zyko). Wielki filozof twierdzi, że samo doradzanie innym osobom jest czynnością społeczną, a więc podlega kontroli społecznej. Nasuwa się tu jednak pewna trudność, ponieważ skutki działania osoby namówionej przez inną osobę dotyczą przede wszystkim tą pierwszą. Samo doradzanie innej osobie nie jest niczym złym dopóty, dopóki osoba namawiająca nie ma w tym własnego interesu, np. czerpiąc korzyść majątkową lub zawodową. Wówczas takie działanie, zdaniem J.S. Milla, jest wątpliwe [7].

Filozofia J.S. Milla na stałe znalazła swoje miejsce w historii doktryn polityko-prawnych. Pomimo iż myśliciel uchodzi za klasycznego liberała, to niektóre rozwiązania proponowane przez niego niejednokrotnie wykluczają się z postulatami zwolenników „czystego” wolnego rynku, do których należą przede wszystkim przedstawiciele środowisk libertariańskich i anarchokapitalistycznych.

Współcześnie żadne państwo na świecie nie może poszczyć się gospodarką wolnorynkową, której regulacje prawne byłyby zgodne z poglądami J.S. Milla. Elementy wolnego rynku w pełnym tego słowa znaczeniu istniały w Stanach Zjednoczonych w XIX wieku i na samym początku XX wieku. Ciekawostką jest, iż gdy Kongres USA wprowadził podatek dochodowy, wówczas Sąd Najwyższy zakwestionował jego konstytucyjność. Dopiero wprowadzenie poprawki nr 16 umożliwiło przeforsowanie powyższego podatku. Współcześnie pomysł zniesienia podatku dochodowego zostałby uznany za żart i dlatego tylko nieliczne pozaparlamentarne środowiska wysuwają ten postulat.

Wiele środowisk odwołujących się do rozwiązań klasycznego liberalizmu gospodarczego nie aprobuje w pełni filozofii Milla. Poważną wątpliwość wśród libertarianów i anarchokapitalistów budzi uznanie, iż szkolnictwo (przede wszystkim elementarne) powinno znajdować się w rękach państwa. Filozof silnie akcentuje kwestie wolności słowa, która w jego myśli stawiana jest na piedestale. Niemniej jednak na podstawie rozważań zawartych w niniejszym tekście widać wyraźnie, że gospodarka rynkowa, którą moglibyśmy stworzyć zgodnie z filozofią J.S. Milla, byłaby nieporównywalnie bardziej odzwierciedlałaby wolny rynek w „czystej” jego formie niż ta, którą widzimy w nawet najbardziej liberalnych współczesnych państwach.

Trudno byłoby zaszczyć wszystkie rozwiązania postulowane przez J.S. Milla do współczesnych rozstrzygnięć prawnych proponowanych przez dzisiejsze kraje. Jednakże rządzący państwami demokratycznymi oraz niedemokratycznymi z powodzeniem mogliby wykorzystać i zastosować choć część fundamentalnych zasad proponowanych przez XIX-wiecznego filozofa.

Na zakończenie warto przywołać słowa wybitnego współczesnego polskiego prawnika Lecha Morawskiego, iż jednym z koniecznych warunków istnienia państwa prawa na poziomie ekonomicznym jest istnienie własności prywatnej oraz wolnego rynku jako podstawy systemu gospodarczego [3].

Literatura

- [1] Dubel L., Malarczyk J., *Historia doktryn polityczno-prawnych*, AWH Antoni Dudek, Lublin 2001, s. 271–273.
- [2] Maneli M., *Historia doktryn polityczno-prawnych. Część I*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1968, s. 210.
- [3] Morawski L., *Podstawy filozofii prawa*, Wydawnictwo „Dom Organizatora”, Toruń 2014, s. 302.
- [4] Mill J.S., *Autobiografia*, przeł. M. Szerera, Nasza Księgarnia, Warszawa 1931, s. 56–65.
- [5] Mill J.S., *Zasady ekonomii politycznej z niektórymi zastosowaniami do ekonomii społecznej*, t. 1, Drukarnia Jozafata Ohryzki, Petersburg 1859, s. 518–521.
- [6] Mill J.S., *Zasady ekonomii politycznej z niektórymi zastosowaniami do ekonomii społecznej*, t. 2, Drukarnia Jozafata Ohryzki, Petersburg 1860, s. 194–196, 521–523.
- [7] Mill J.S., *O wolności*, przeł. A. Kurlandzka, Wydawnictwo AKME, Warszawa 1999, s. 32, 71, 92, 113–116.

Problem of free market in the liberalism of John Stuart Mill

Summary: The name of John Stuart Mill is inseparably associated with the ideology and doctrine of liberalism. Mill was a great proponent of freedom of thought and speech, which is evidenced by quotations from his works included in this paper. In his reflections on the position of an individual within a state he also dealt with the issue of economic liberalism and his laissez-faire views are willingly quoted by admirers of free market until now.

J.S. Mill did not advocate free market in its “pure” form because he accepted inter alia state school system. Therefore, the fundamental issue which appears in his laissez-faire philosophy is admission of elements of state interventionism into the area reserved (by many liberals in the past and nowadays) for a free market. The basic issue discussed in this paper is an attempt to answer the question since when and if at all negation of free market in J.S. Mill’s philosophy is to be found? Is any state interventionism a negation of a free market?

Keywords: Mill, market, liberalism, freedom.

Informacje dla autorów

Wersją referencyjną (pierwotną) „Prac Naukowych Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie. 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. 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 (w przypadku tomu zbiorowego lub publikacji w czasopiśmie/periodyku).

Przykład:**Literatura**

- [1] Adamczyk J., *Spoleczna odpowiedzialność przedsiębiorstw. Teoria i praktyka*, PWE, Warszawa 2009.
- [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] Sztandyrger 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], s. 10–12).

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.

Tabela 1. Charakterystyka respondentów

Wiek	% respondentów (N=311)	Płeć	% respondentów (N=311)
do 20	19,3%	Kobiety	43,10%
20–24	29,6%		
25–49	26,0%	Mężczyźni	56,9%
50–64	18,0%		
pow. 64	7,1%		

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Wykresy

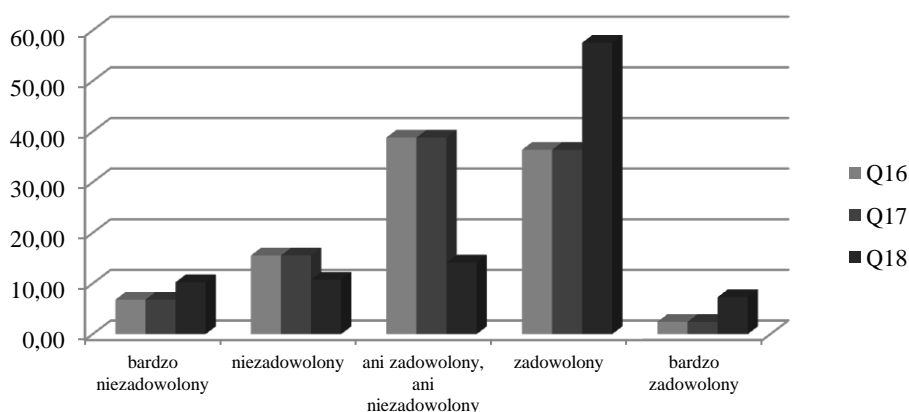
Wykresy proszę dostarczyć w postaci gotowego pliku graficznego (.jpeg, .tiff) lub w pliku programu Excel.

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.



Ryc. 1. Zadowolenie z etapów składania reklamacji (Q16 – etap składania wniosku reklamacyjnego, Q17 – etap kontaktowania się w z klientem w trakcie załatwiania reklamacji, Q18 – etap końcowy związany z efektem załatwienia reklamacji, n=412)

Material ilustracyjny

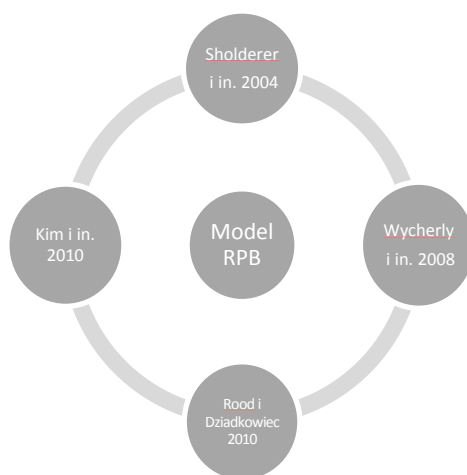
Material ilustracyjny powinien być zapisany w pliku z rozszerzeniem .jpg, .bmp lub .tif.

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.



Ryc. 2. Model RPB (Restaurant-Preference Behaviour Model)

Źródło: opracowanie własne.

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.

$$m^i = \frac{1}{N} \sum_i s_i^i \quad (2)$$

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.
- [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] Sztandyrger 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], p. 16).

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.

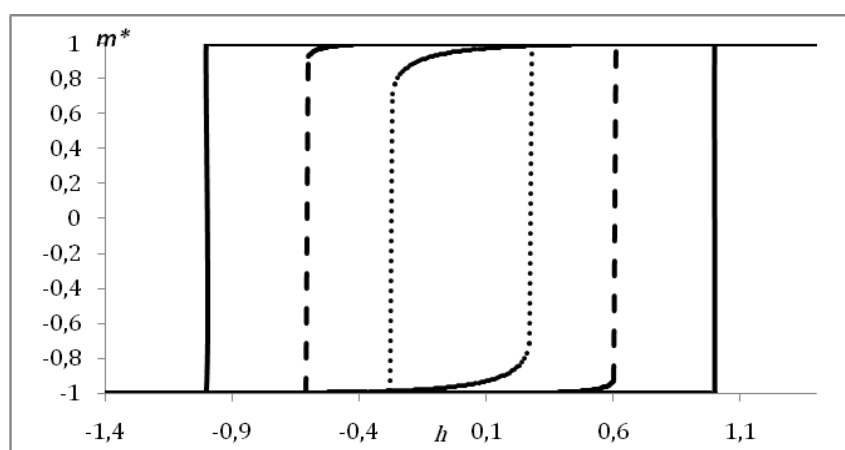


Chart 3. Hysteresis in Brock-Durlauf model.

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.

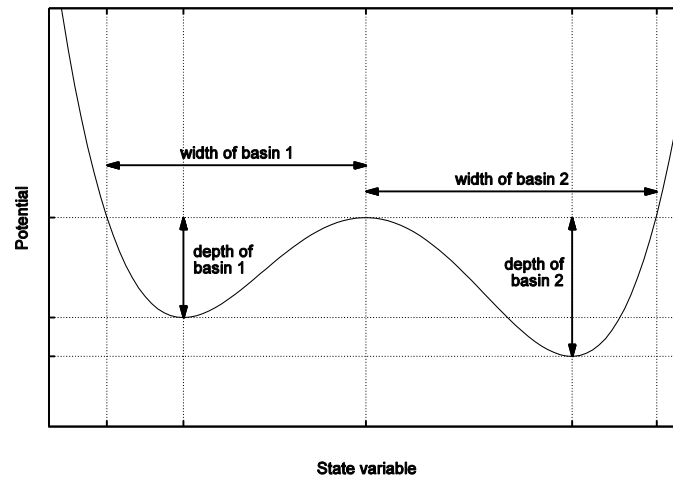


Fig. 5. Measures of resilience for one dimensional potential.

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.

$$m^i = \frac{1}{N} \sum_i s_i^i \quad (2)$$