

SPIS TREŚCI

EKONOMIA I POLITYKA

Ewa Roszkowska, Renata Karwowska	9
Wielowymiarowa analiza poziomu zrównoważonego rozwoju województw Polski w 2010 roku	
Katarzyna Dębkowska, Jarosław Kilon	38
Application of correspondence analysis to the identification of the determinants of the economic condition of the e-services sector enterprises in Podlaskie region	
Ewa Glińska, Katarzyna Krot	57
Economic exclusion of older consumers in Poland in the context of consumer culture theory	
Marlena Piekut	79
Wydatki na zdrowie w gospodarstwach domowych – porównanie międzynarodowe	
Zofia Kołoszko-Chomentowska, Leszek Sieczko	97
Gospodarstwo rolne jako podmiot w gospodarce narodowej	
Joanna Szydło	112
Rola języka w kształtowaniu ukraińskiej kultury narodowej	

ZARZĄDZANIE ORGANIZACJAMI

Paweł Bombola	127
Uogólniona niepewność zewnętrzna i wewnętrzna	
Agata Lulewicz-Sas	142
Społecznie odpowiedzialne inwestowanie narzędziem koncepcji społecznie odpowiedzialnego biznesu	
Barbara Mazur	158
Sustainable Human Resource Management in theory and practice	
Konrad Kulikowski	171
Związek wysokości wynagrodzenia, szczebla zatrudniania oraz typu i wielkości przedsiębiorstwa z zaangażowaniem w pracę	
Anna Wasiluk, Lidia Janczulewicz	183
Motywacja pracowników w szkołach polskich i litewskich (na przykładzie Zespołu Szkół Centrum Kształcenia Rolniczego im. Stanisława Staszica w Sejnach oraz Veisiejų technologijos ir verslo mokykla)	
Urszula Kobylińska	205
Ewolucja czy rewolucja? Zmiany w standardzie ISO 9001:2015	

Mirosława Lasek, Małgorzata Kudelka	220
Przedsiębiorca. Kto nim zostaje? Próba analizy za pomocą modelu regresji logistycznej	
Anna Tomaszuk.....	238
Motywowanie pracowników produkcyjnych na przykładzie przedsiębiorstwa branży bieliźniarskiej	
Mirosława Czerniawska.....	252
Czy intelektualiści lubią kapitalizm? Pola wartości poznawczych w determinowaniu postaw wobec ustroju ekonomicznego i zabezpieczeń socjalnych	

INŻYNIERIA PRODUKCJI

Alicja Gudanowska.....	265
Mapowanie technologii jako jedna z metod analizy technologii w świetle wybranych zagranicznych doświadczeń	
Ireneusz Jakuszewicz.....	282
Prognozowanie małoobszarowych charakterystyk obciążenia mocą elektryczną	
Ewa Dobrzyńska.....	293
Przewozy multimodalne bodźcem rozwojowym korytarza transportowego Rail Baltica	

GOSPODARKA TURYSTYCZNA

Małgorzata Borkowska-Niszczoła.....	311
Ocena składników potencjału konkurencyjności turystycznej obszarów przyrodniczo cennych województwa podlaskiego	
Krzysztof Stepaniuk, Urszula Balakier, Adrianna Januszewska.....	333
Virtual tours in the opinion of the users of social networking sites in Poland and Belarus	

CONTENTS

ECONOMICS AND POLITICS

Ewa Roszkowska, Renata Karwowska	9
Multidimensional analysis of the level of sustainable development of the Polish voivodships in 2010	
Katarzyna Dębkowska, Jarosław Kilon	38
Application of correspondence analysis to the identification of the determinants of the economic condition of the e-services sector enterprises in Podlaskie region	
Ewa Glińska, Katarzyna Krot	57
Economic exclusion of older consumers in Poland in the context of consumer culture theory	
Marlena Piekut	79
Household health expenditure – international comparison	
Zofia Kołoszko-Chomentowska, Leszek Sieczko	97
The agricultural farm as an entity in the national economy	
Joanna Szydło	112
The role of language in shaping the Ukrainian national culture	

MANAGEMENT OF ORGANISATIONS

Paweł Bombola	127
General external and internal uncertainty	
Agata Lulewicz-Sas	142
Socially responsible investing as a tool of the socially responsible business concept	
Barbara Mazur	158
Sustainable Human Resource Management in theory and practice	
Konrad Kulikowski	171
The relationship between work engagement and salary, job position and the company size	
Anna Wasiluk, Lidia Janczulewicz	183
Motivation of teaching staff in Polish and Lithuanian schools (case of Stanisław Staszic Complex of Agriculture Education Schools in Sejny and Veisiejų technologijos ir verslo mokykla)	
Urszula Kobylińska	205
Evolution or Revolution? The new ISO 9001:2015 standard	

Mirosława Lasek, Małgorzata Kudelka	220
Entrepreneur: Who is it? Using the logistic regression model to identify persons that are most likely to become entrepreneurs – preliminary analysis	
Anna Tomaszuk.....	238
Motivating production employees on the example of an undergarment company	
Mirosława Czerniawska.....	252
Do intellectuals like capitalism? The role of cognitive values in determining attitudes towards the economic system and social security	

PRODUCTION ENGINEERING

Alicja Gudanowska.....	265
Technology mapping as a method of technology analysis in the light of selected foreign experiences	
Ireneusz Jakuszewicz.....	282
Forecasting small area electric load characteristics	
Ewa Dobrzyńska.....	293
Multimodal transportation as stimulus of Rail Baltica transport corridor development	

TOURISM ECONOMY

Małgorzata Borkowska-Niszczoła.....	311
Assessment of the tourism potential of the naturally valuable areas of Podlaskie voivodship	
Krzysztof Stepaniuk, Urszula Balakier, Adrianna Januszewska.....	333
Virtual tours in the opinion of the users of social networking sites in Poland and Belarus	

Wielowymiarowa analiza poziomu zrównoważonego rozwoju województw Polski w 2010 roku

Ewa Roszkowska

Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomii i Zarządzania,
Zakład Ekonometrii i Statystyki
e-mail: erosz@o2.pl

Renata Karwowska

doktorantka, Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomii i Zarządzania
e-mail: karwowskarenata@gmail.com

DOI: 10.12846/j.em.2014.01.01

Streszczenie

Celem opracowania była wielowymiarowa analiza i ocena realizacji koncepcji zrównoważonego rozwoju województw Polski w 2010 roku. Ocena poziomu zrównoważonego rozwoju regionów w kontekście ładu społecznego, gospodarczego oraz środowiskowego objęła analizę wskaźnikową obszarów tematycznych oraz konstrukcję rankingów województw z wykorzystaniem syntetycznej miary rozwoju w ramach każdego z ładu. Wyniki wskazują dość duże zróżnicowanie regionów ze względu na poziom gospodarczy, społeczny i środowiskowy, jak również na charakter relacji między nimi. Najwyższy poziom rozwoju zrównoważonego z uwzględnieniem wszystkich ładu, reprezentują województwa: dolnośląskie, mazowieckie, pomorskie, najniższy zaś województwa: opolskie i świętokrzyskie. W opracowaniu wykorzystano dane Banku Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego z 2010 roku.

Słowa kluczowe

rozwój zrównoważony, analiza taksonomiczna, ład gospodarczy, ład społeczny, ład środowiskowy

Wstęp

Zgodnie z ustawą – Prawo ochrony środowiska, rozwój zrównoważony to „rozwój społeczno-gospodarczy, w którym następuje proces integrowania działań politycznych, gospodarczych i społecznych, z zachowaniem równowagi przyrodniczej oraz trwałości podstawowych procesów przyrodniczych, w celu zagwarantowania możliwości zaspokajania podstawowych potrzeb poszczególnych społeczności lub obywateli zarówno współczesnego pokolenia, jak i przyszłych pokoleń”. Rogall (2010), przyjmuje, że „zrównoważony rozwój zamierza do zapewnienia wszystkim żyjącym dzisiaj ludziom i przyszłym pokoleniom dostatecznie wysokich standardów ekologicznych, ekonomicznych i społeczno-kulturowych w granicach naturalnej wytrzymałości Ziemi, stosując zasadę sprawiedliwości wewnątrzpokoleniowej i międzypokoleniowej”. W obu definicjach zaakcentowano poprawę jakości życia oraz konieczność uwzględnienia potrzeb nie tylko obecnych, ale również przyszłych pokoleń.

Do najważniejszych aspektów zrównoważonego rozwoju można zaliczyć: harmonizację rozwoju społeczno-gospodarczego ze środowiskiem przyrodniczym, racjonalne korzystanie z zasobów środowiska, brak działań prowadzących nieodwracalnych zmian w środowisku, konieczność samoograniczania się jednostek i społeczeństw, poprawę i utrzymanie wysokiej jakości życia (obecnych i przyszłych pokoleń), ograniczenie niekorzystnego wpływu działalności ludzkiej na środowisko oraz kształtowanie właściwych proporcji między wymiarem ekologicznym, społecznym i ekonomicznym (Piontek, 2002).

Założenia koncepcji zrównoważonego rozwoju przedstawiono w wielu dokumentach, w tym w Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej, w której rozróżniono pojęcia ochrony środowiska i rozwoju zrównoważonego (Rakoczy, 2009). Jednym z podstawowych dokumentów dotyczących rozwoju zrównoważonego na poziomie krajowym jest Polityka ekologiczna państwa w latach 2009-2012 z perspektywą do 2016 roku. Przyjęto w nim, że obecnie prowadzone działania powinny zmierzać do rozwoju świadomych, proekologicznych postaw konsumenckich oraz odpowiedniego ukierunkowania procesów produkcji, podnoszenia poziomu świadomości ekologicznej, upowszechniania systemów zarządzania środowiskowego, wdrażania innowacji ekologicznych, stwarzania systemu zapobiegającego powstawaniu szkód w środowisku, przywrócenia znaczenia planowania przestrzennego, racjonalnego użytkowania lasów i kopalin, oszczędnego gospodarowania zasobami wód, ochrony gleb, poprawy jakości środowiska.

Z definicji zrównoważonego rozwoju zapisanej w ustawie – Prawo ochrony środowiska oraz z zasady konstytucyjnej wynika, że wszelkie działania o charakterze

społeczno-gospodarczym prowadzone zgodnie z celami nakreślonymi w strategiach, politykach, programach sektorowych oraz innych dokumentach dotyczących rozwoju społecznego i gospodarczego, czy ochrony środowiska i jego zasobów powinny być wzajemnie powiązane i realizowane zgodnie z zasadą zrównoważonego rozwoju.

Do pomiaru oraz monitorowania realizacji koncepcji zrównoważonego rozwoju w regionach wykorzystuje się wskaźniki indywidualne, przy czym pomiar powinien odzwierciedlać potrzeby lokalnych społeczności w sferze ochrony środowiska, poprawy jakości życia, gospodarki i zasobów regionu, kultury i tradycji (Perło i Roszkowska, 2011; Bartniczak, 2012; *Wskaźniki...*, 2011).

Celem opracowania była wielowymiarowa analiza realizacji koncepcji zrównoważonego rozwoju województw Polski w 2010 roku. Ocena poziomu zrównoważonego rozwoju regionów w kontekście ładu społecznego, gospodarczego oraz środowiskowego objęła analizę wskaźnikową obszarów tematycznych oraz konstrukcję rankingów województw z wykorzystaniem syntetycznej miary rozwoju w ramach każdego z łądów. Doboru wskaźników zrównoważonego rozwoju dokonano głównie opierając się na opracowaniach przygotowanych przez Główny Urząd Statystyczny w Katowicach (*Wskaźniki...*, 2011). Poszczególne kwestie związane z koncepcją zrównoważonego rozwoju były przedmiotem wielu analiz naukowych, w tym: rozwój gospodarczy (Bartniczak, 2012; Bal-Domańska i Wilk, 2011), zatrudnienie (*Raport monitorujący...*, 2011), innowacyjność (Piotrowska i Roszkowska, 2011a, 2011b), zrównoważone wzorce produkcji (*Strategia zmian ...*, 2003), edukacja (Czarnecki, 2011), bezpieczeństwo publiczne (Kudelko, 2004), zrównoważone wzorce konsumpcji (Borowska, 2009), energia (Pultowicz, 2009), bioróżnorodność (Kielczewski, 2009), zasoby słodkiej wody (*Raport monitorujący ...*, 2011), gospodarka odpadami (Bagieńska i Ciula, 2011). W opracowaniu wykorzystano dane Banku Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego.

1. Metodologia badań

Wielowymiarowa analiza poziomu zrównoważonego rozwoju województw Polski w ujęciu regionalnym została dokonana na podstawie zintegrowanego systemu wskaźników indywidualnych związanych ze sferą gospodarczą, społeczną oraz środowiskową w rozbiciu na poszczególne obszary tematyczne z wykorzystaniem metod analizy taksonomicznej.

Punktem wyjścia do rozważań umożliwiających ocenę poziomu rozwoju regionów Polski były wskaźniki zaproponowane w opracowaniu *Wskaźniki zrównoważonego rozwoju* przygotowanym przez Główny Urząd Statystyczny w Katowicach (*Wskaźniki ...*, 2011). Na tej podstawie dokonano wstępnego wyboru zmiennych. W celu zbadania zróżnicowania poziomu zrównoważonego rozwoju regionów oraz uporządkowania pod tym względem województw Polski wykorzystano bezwzorcową miarę rozwoju (Młodak, 2006).

Analiza taksonomiczna przebiegała według następujących etapów badawczych: wybór cech diagnostycznych, weryfikacja zmiennościowa cech, weryfikacja korelacyjna cech, stymulacja i normalizacja cech, konstrukcja syntetycznego (kompleksowego) miernika oraz grupowanie obiektów pod względem podobieństwa (por. Młodak, 2006). Zmienne diagnostyczne dobrano w taki sposób, aby według kryteriów formalnych i merytorycznych były najważniejsze z punktu widzenia przeprowadzonej analizy. Ważnym kryterium doboru zmiennych diagnostycznych były odpowiednie własności statystyczne, takie jak: uniwersalność (uznana powszechnie waga i znaczenie wskaźnika), porównywalność (przedstawione w postaci wskaźników natężenia), słabe skorelowanie zmiennych ze sobą (wyeliminowanie powielania informacji) oraz odpowiednie zróżnicowanie (współczynnik zmienności większy od 10%), (na przykład: Młodak, 2006; Hellwig i in., 1997; Nowak, 1990). Dobór zmiennych był także uzależniony od dostępności, wiarygodności, kompletności występowania danych statystycznych w ujęciu regionalnym. W opracowaniu wykorzystano dane Głównego Urzędu Statystycznego za 2010 rok.

Na podstawie dostępnych danych zaproponowano zbiór 57 potencjalnych cech diagnostycznych zrównoważonego rozwoju z podziałem trzy łady: społeczny (LS), gospodarczy (LG) oraz środowiskowy (LSR) z uwzględnieniem reprezentacji następujących obszarów tematycznych¹:

- łał społeczny: zmiany demograficzne, zdrowie publiczne, integracja społeczna, edukacja, dostęp do rynku pracy, bezpieczeństwo publiczne, zrównoważone wzorce konsumpcji;
- łał gospodarczy: rozwój gospodarczy, zatrudnienie, innowacyjność, transport, zrównoważone wzorce produkcji;
- łał środowiskowy: zmiany klimatu, energia, ochrona powietrza, zasoby słodkiej wody, użytkowanie gruntów, bioróżnorodność, gospodarka odpadami.

¹ Definicje wskaźników rozważanych w pracy oraz uzasadnienie ich znaczenia dla monitorowania koncepcji zrównoważonego rozwoju w ujęciu regionalnym można znaleźć w (*Wskaźniki zrównoważonego ...*, 2011).

W pierwszym etapie analizy poziomu zrównoważonego rozwoju wybrano zmienne dla których współczynnik zmienności przekraczał 10%. Ostatecznego doboru zmiennych diagnostycznych dokonano analizując elementy diagonalne macierzy odwrotnej do macierzy współczynników korelacji. Zmienne, w przypadku których wartość diagonalna macierzy odwrotnej do macierzy współczynników korelacji przekraczała liczbę 10, zostały usunięte metodą kroków ze zbioru zmiennych opisujących zjawisko. Pozostałe zmienne wykazywały pożądane zróżnicowanie wartości (Młodak, 2006).

Na podstawie przesłanek merytorycznych, statystycznych i po analizie macierzy korelacji do zestawu zmiennych opisujących zrównoważony rozwój w ramach poszczególnych ładów początkowy zbiór 57 wskaźników wybranych do analizy został pomniejszony o 26 wskaźników. Zbiór pozostałych 31 zmiennych stanowił podstawę analizy wskaźnikowej, konstrukcji syntetycznej miary rozwoju oraz grupowania województw ze względu na poziom rozwoju zrównoważonego w ramach analizowanych ładów.

2. Ocena zróżnicowania poziomu zrównoważonego rozwoju województw Polski w 2010 roku ze względu na ład gospodarczy za pomocą wskaźników indywidualnych

Ład gospodarczy rozwoju zrównoważonego obejmuje dziewięć wskaźników określających rozwój gospodarczy, zatrudnienie, innowacyjność, transport oraz zrównoważone wzorce produkcji (tab. 1).

Tab. 1. Zmienne diagnostyczne opisujące ład gospodarczy

Obszar tematyczny	Nazwa zmiennej	Zmienna
Rozwój gospodarczy	LG1	Wartość dodana brutto na 1 pracującego
	LG2	Wzrost PKB w stosunku do roku 2009=100 na 1 mieszkańca (%)
	LG3	Wodochłonność gospodarki dam ³ do wartości PKB
	LG4	Energochłonność transportu w GWh w relacji do PKB
Zatrudnienie	LG5	Procentowy wskaźnik zatrudnienia osób w wieku 55-64
Innowacyjność	LG6	Udział przychodów netto ze sprzedaży produktów innowacyjnych w przedsiębiorstwach przemysłowych
	LG7	Udział osób zatrudnionych w B+R w ludności aktywnej zawodowo (%)
	LG8	Nakłady na B+R w relacji do PKB (%)

cd. Tab. 1.

Zrównoważone wzorce produkcji	LG9	Powierzchnia gospodarstw ekologicznych (%)
-------------------------------	-----	--

Źródło: opracowanie własne na podstawie (*Wskaźniki zrównoważonego...*, 2011).

Wśród wskaźników ładu gospodarczego zrównoważonego rozwoju zmienne LG3, LG4 są destymulantami, to znaczy niższa wartość świadczy o lepszej sytuacji danego województwa, pozostałe zaś to stymulanty, to znaczy wyższa wartość świadczy o lepszej sytuacji danego województwa. Podstawowe charakterystyki opisowe zmiennych diagnostycznych opisujących ład gospodarczy województw Polski w 2010 roku zawarto w tab. 2.

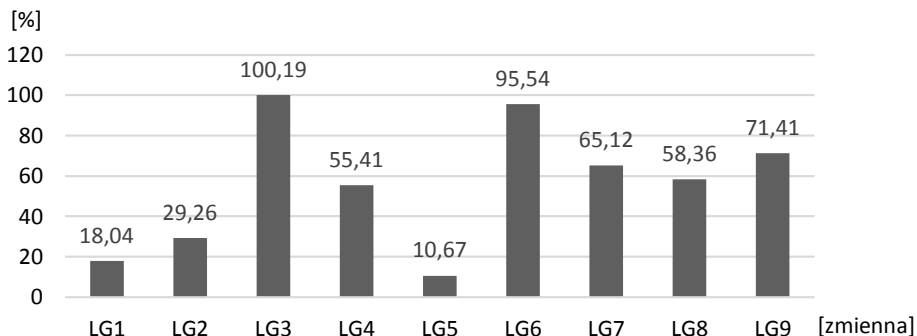
Tab. 2. Podstawowe charakterystyki opisowe zmiennych diagnostycznych opisujących ład gospodarczy województw Polski w 2010 roku

Zmienna	Min	Max	Średnia	Me	S	Wz
LG1	62843,0 (lubelskie)	121703,0 (mazowieckie)	84447,1	83769,5	15230,1	18,04
LG2	1,9 (podlaskie)	5,0 (dolnośląskie)	3,3	3,2	0,96	29,26
LG3	2,9 (lubuskie)	50,0 (zachodnio-pomorskie)	17,6	10,1	17,59	100,2
LG4	0,002 (podlaskie)	0,016 (łódzkie)	0,008	0,007	0,005	55,41
LG5	27,9 (śląskie)	39,7 (podkarpackie)	34,0	33,4	3,62	10,67
LG6	2,9 (zachodniopomorskie)	43,4 (pomorskie)	10,0	7,6	9,55	95,54
LG7	0,0 (lubuskie, zachodniopomorskie)	1,5 (mazowieckie)	0,6	0,6	0,37	65,12
LG8	0,1 (lubuskie)	1,4 (mazowieckie)	0,6	0,5	0,33	58,36
LG9	0,1 (świętokrzyskie, opolskie)	0,6 (lubuskie)	0,2	0,2	0,165	71,41

Średnia – średnia arytmetyczna; Me – mediana; S – odchylenie standardowe; Wz – współczynnik zmienności

Źródło: opracowanie własne na podstawie (*Rocznik...*, 2011).

Zróżnicowania międzywojewódzkie ze względu na zmienne objaśniające ład gospodarczy zaprezentowano na rys. 1.



Rys. 1. Współczynniki zmienności wskaźników ład gospodarczy województw w Polsce w 2010 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS-u.

W ramach wskaźników opisujących ład gospodarczy województwa są najbardziej zróżnicowane ze względu na: wodochłonność gospodarki dam^3 do wartości PKB oraz udział przychodów netto ze sprzedaży produktów innowacyjnych w przedsiębiorstwach przemysłowych, natomiast najmniej zróżnicowane ze względu na wskaźnik zatrudnienia osób w wieku 55-64. Wartości średniej arytmetycznej oraz mediany, oprócz zmiennych LG1, LG5, LG6, znajdują się na zbliżonym poziomie.

Rankingi województw ze względu na wskaźniki indywidualne reprezentujące ład gospodarczy zaprezentowano w tab. 3. Zaobserwowano dość duże zróżnicowanie województw w pozycjach rankingów ze względu na poszczególne zmienne. Oznacza to, że nie ma województwa, które byłoby zdecydowanym liderem we wszystkich obszarach tematycznych związanych z ładem gospodarczym.

Tab. 3. Rankingi województw ze względu na zmienne objaśniające ład gospodarczy województw Polski w 2010 roku

ład gospodarczy Województwo	LG1	LG2	LG3	LG4	LG5	LG6	LG7	LG8	LG9	Suma rang
Dolnośląskie	2	1	9	8	9	10	5	5	4	53
Kujawsko-pomorskie	9	10	6	10	15	2	10	1	2	65
Lubelskie	16	5	11	7	4	15	7	2	5	72
Lubuskie	8	11	1	3	14	14	15	10	1	77
Łódzkie	10	4	7	16	10	9	9	4	10	79

cd. Tab. 3.

Małopolskie	12	14	12	13	6	6	2	3	13	81
Mazowieckie	1	2	14	11	2	8	1	12	14	65
Opolskie	7	15	3	5	11	12	12	9	15	89
Podkarpackie	15	7	10	4	1	7	6	15	6	71
Podlaskie	13	16	2	1	7	13	11	7	9	79
Pomorskie	5	8	5	12	3	1	4	13	8	59
Śląskie	3	3	8	15	16	3	8	8	12	76
Świętokrzyskie	14	12	15	6	5	11	14	16	16	109
Warmińsko-mazurskie	11	9	4	2	12	5	13	14	7	77
Wielkopolskie	6	13	13	14	8	4	3	6	11	78
Zachodniopomorskie	4	6	16	9	13	16	16	11	3	94

Źródło: opracowanie własne na podstawie (*Wskaźniki zrównoważonego...*, 2011).

Różnica pozycji województw ze względu na indywidualne wskaźniki ładu gospodarczego wyniosła od 9 lokat dla województwa dolnośląskiego do 15 dla województwa podlaskiego. Biorąc pod uwagę sumę rang najwyższej zostało sklasyfikowane województwo dolnośląskie z sumą rang 53 oraz województwo pomorskie (59), najniższej województwa świętokrzyskie (109) oraz zachodniopomorskie (94).

Rozwój gospodarczy opisano przez cztery zmienne diagnostyczne: wartość dodaną brutto na 1 pracującego, wzrost PKB w stosunku do roku 2009, wodochłonność gospodarki dam^3 do wartości PKB, energochłonność transportu w GWh w relacji do PKB. Wskaźnik wzrostu PKB na 1 mieszkańca w ujęciu realnym jest najlepszym miernikiem rozwoju gospodarki. Rozwój gospodarczy w kontekście realizacji zasad zrównoważonego rozwoju powinien być osiągany przy jednoczesnym ograniczeniu oddziaływania na środowisko naturalne (Bal-Domańska i Wilk, 2011). W 2010 roku najwyższy wzrost PKB w stosunku do 2009 roku zanotowano w województwie dolnośląskim (5%), a najniższy w województwie podlaskim (1,9%). Średni wzrost w obszarze tego wskaźnika wynosił 3,3%, co wskazuje, że w województwie podlaskim poziom wzrostu jest niższy od średniego aż o 1,4%. Największy przyrost wartości dóbr w wyniku procesu produkcji lub tworzenia usług zaobserwowano w województwie mazowieckim, a najniższy w województwie lubelskim. Rozstęp tych wielkości wynosi aż 58860,00 zł, co wskazuje na ogromne dysproporcje między województwami Polski. Średnia wartość dodana brutto wynosi 84447,10 zł, co stanowi około 0,70 wartości najwyższej w województwie mazowieckim. Wodochłonność gospodarki określa stopień eksploatacji zasobów wodnych w celu wytworzenia jednostki PKB (*Wskaźniki zrównoważonego...*, 2011). Najniższą wartość tego wskaźnika odnotowano w województwie lubuskim, a najwyższą stanowiącą trzykrotną wartość średniej arytmetycznej w województwie zachodniopomorskim. Wskaźnik

energochłonności transportu pozwala ocenić zależność między zużyciem energii w transporcie a wzrostem gospodarczym (Bartniczak, 2012; Bal-Domańska i Wilk, 2011). Najwyższy wskaźnik energochłonności w 2010 roku zaobserwowano w województwie łódzkim (0,016 GWh na jednostkę PKB), co plasuje to województwo na ostatnim miejscu w rankingu województw.

Obszar tematyczny zatrudnienie jest reprezentowany przez procentowy wskaźnik zatrudnienia osób w wieku 55-64. Koncepcja zrównoważonego rozwoju zakłada, że polityka zatrudnienia powinna być ukierunkowana na tworzenie większej liczby miejsc pracy, zachęcanie osób starszych do podjęcia zatrudnienia, poprawę adaptacyjności pracowników i przedsiębiorstw oraz zwiększenia inwestycji w kapitał ludzki. Aktywacja zawodowa osób po 50 roku życia jest ważnym aspektem polityki społecznej. Pracujące osoby starsze nie obciążają budżetu państwa korzystaniem ze świadczeń społecznych. Jednocześnie przekazują swoje doświadczenie i wiedzę młodemu pokoleniu (*Raport monitorujący...*, 2011). Najniższy wskaźnik zatrudnienia osób w wieku 55-64 zanotowano w województwie śląskim 27,9%, a najwyższy 39,7% w województwie podkarpackim.

Innowacyjność jest opisana przez trzy wskaźniki: udział przychodów netto ze sprzedaży produktów innowacyjnych w przedsiębiorstwach przemysłowych, udział osób zatrudnionych w B+R w ogólnej liczbie ludności aktywnej zawodowo i nakłady na B+R w relacji do PKB. Są to kluczowe wskaźniki służące do oceny efektów działalności innowacyjnej przedsiębiorstw oraz nakładów na działalność B+R. Nasycenie gospodarki produktami innowacyjnymi (wysokiej techniki, opartymi na nowoczesnych technologiach) zwiększa jej konkurencyjność, tworząc solidną podstawę trwałego rozwoju (Piotrowska i Roszkowska, 2011a). Najwyższym wskaźnikiem przychodów ze sprzedaży produktów innowacyjnych charakteryzowało się województwo pomorskie (43,4%), co stanowiło czterokrotnie wyższą wartość tego wskaźnika w stosunku do średniej arytmetycznej wszystkich województw. Na drugim miejscu uplasowało się województwo kujawsko-pomorskie (14,7%), ale różnica między tymi województwami wynosi prawie 29%, co pokazuje ogromne dysproporcje międzywojewódzkie. Najniższy wskaźnik zanotowano w województwie zachodniopomorskim (2,9%), piętnaście razy mniejszy niż najwyższa wartość tego wskaźnika. Ważne znaczenie dla rozwoju gospodarki mają także zasoby ludzkie. Im wyższa jakość kapitału ludzkiego, tym większe możliwości wyboru idei i koncepcji zwiększającej innowacyjność gospodarki, przez co staje się bardziej konkurencyjna. W związku z tym badanie wskaźnika udziału osób zatrudnionych w B+R w ogólnej liczbie ludności aktywnej zawodowo ma praktyczne zastosowanie (Piotrowska i Roszkowska, 2011b). Najwięcej zatrudnionych w B+R odnotowano w województwie mazowieckim (1,5%) oraz w województwie małopolskim (1%). Najsłabiej

w obrębie tego wskaźnika wypadły województwa lubuskie i zachodniopomorskie, dla których wskaźnik ten wyniósł około 0%. Rozwój społeczno-gospodarczy w dużej mierze uzależniony jest od poziomu technologicznego gospodarki. Działalność badawczo-rozwojowa jest jej siłą napędową. Zwiększenie nakładów na B+R prowadzi do wzrostu innowacyjności i konkurencyjności gospodarki (*Wskaźniki zrównoważonego...*, 2011). Najwyższe nakłady na działalność badawczo-rozwojową odnotowano w województwie mazowieckim (1,4%) oraz w województwie małopolskim (1%). Najniższymi nakładami na B+R charakteryzują się województwa opolskie (0,13%) oraz lubuskie (0,14%).

Obszar tematyczny zrównoważone wzorce produkcji jest reprezentowany przez wskaźnik powierzchnia gospodarstw ekologicznych. Rolnictwo ekologiczne zmniejsza obciążenie środowiska naturalnego, przyczyniając się do poprawy stanu ekosystemów. Jest to metoda produkcji, która stawia najwyższy nacisk na ochronę środowiska i względy dobrostanu zwierząt, wpisując się tym w jedno z głównych założeń zrównoważonego rozwoju, a mianowicie sprawiedliwość międzypokoleniową (Strategia zmian ..., 2003). W województwie lubuskim odnotowano najwyższy wskaźnik udziału gospodarstw ekologicznych w ogólnej powierzchni użytków rolnych (0,6%) i jest on trzykrotnie wyższy niż przeciętna wartość tego wskaźnika w pozostałych regionach, drugą pozycję zajmuje województwo kujawsko-pomorskie (0,46%), z kolei najmniejszą powierzchnię gospodarstw ekologicznych odnotowano w województwie świętokrzyskim i opolskim (niespełna 0,1%).

3. Ocena zróżnicowania poziomu zrównoważonego rozwoju województw Polski w 2010 roku ze względu na ład społeczny za pomocą wskaźników indywidualnych

Ład społeczny rozwoju zrównoważonego opisuje jedenaście wskaźników reprezentujących wszystkie obszary tematyczne. Wśród nich: LS1, LS2, LS5, LS6, LS9 są stymulantami, pozostałe zaś destymulantami. Zestaw zmiennych diagnostycznych opisujących ład społeczny przedstawiono w tab. 4.

Tab. 4. Zmienne diagnostyczne opisujące ład społeczny

Obszar tematyczny	Nazwa zmiennej	Zmienna
Zmiany demograficzne	LS1	Współczynnik przyrostu naturalnego na tysiąc mieszkańców (%)
	LS2	Wskaźnik migracji zagranicznych (1os./10 tys. mieszkańców)

cd. Tab. 4.

Zdrowie publiczne	LS3	Zgony niemowląt (‰)
Integracja społeczna	LS4	Zagrożenie ubóstwem trwałym (%)
	LS5	Przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na 1 osobę (w zł/miesiąc)
Edukacja	LS6	Osoby dorosłe w wieku 25-64 lata uczestniczące w kształceniu i szkoleniu (%)
Dostęp do rynku pracy	LS7	Osoby w gospodarstwach domowych bez osób pracujących (%)
	LS8	Stopa bezrobocia długotrwałego (%)
	LS9	Wskaźnik zatrudnienia osób niepełnosprawnych (%)
Bezpieczeństwo publiczne	LS10	Ofiary wypadków drogowych na 100 tys. pojazdów zarejestrowanych śmiertelne (%)
Zrównoważone wzorce konsumpcji	LS11	Zużycie energii elektrycznej w gospodarstwach domowych (Wh/1 osobę)

Źródło: opracowanie własne na podstawie (*Wskaźniki...*, 2011).

Podstawowe charakterystyki zmiennych objaśniających łąd społeczny przedstawiono w tab. 5.

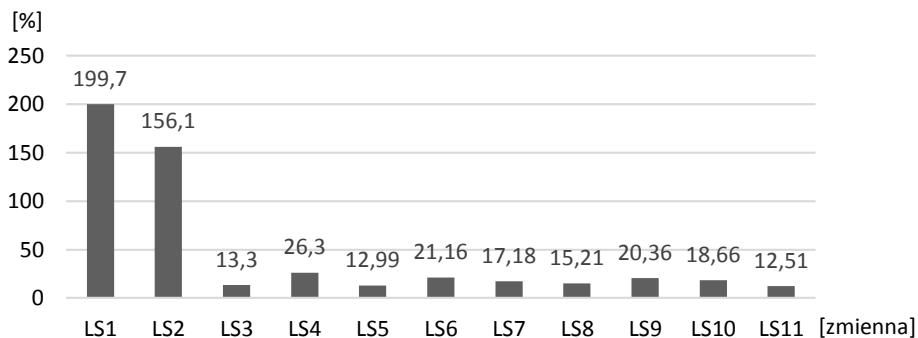
Tab. 5. Charakterystyki opisowe zmiennych objaśniających łąd społeczny województw Polski w 2010 roku

Zmienna	Min	Max	Średnia	Me	S	Wz
LS1	-2,2 (łódzkie)	3,0 (pomorskie)	0,8	0,8	1,5	199,7
LS2	-12,8 (opolskie)	1,5(mazowieckie)	-2,1	-1,7	3,33	156,1
LS3	4,0 (łódzkie)	6,3 (świętokrzyskie)	5,1	5,0	0,67	13,3
LS4	12,4 (śląskie)	30,7 (lubelskie)	18,3	17,5	4,8	26,3
LS5	907,3 (podkarpackie)	1602,0 (mazowieckie)	1149,9	1139,4	149,5	12,99
LS6	3,3 (podkarpackie)	7,5 (mazowieckie)	4,9	4,8	1,04	21,16
LS7	7,6 (wielkopolskie)	13,7 (zachodnio-pomorskie)	10,7	10,7	1,84	17,18
LS8	23,6 (śląskie)	37,4 (podkarpackie)	28,7	28,9	4,36	15,21
LS9	14,4 (warmińsko-mazurskie)	29,1 (świętokrzyskie)	20,6	20,6	4,2	20,36
LS10	12,4 (małopolskie)	25,1 (świętokrzyskie)	17,7	17,5	3,3	18,66
LS11	652,4 (podkarpackie)	911,6 (opolskie)	754,0	751,1	94,3	12,51

Średnia – średnia arytmetyczna; Me – mediana; S – odchylenie standardowe; Wz – współczynnik zmienności (%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie (*Rocznik...*, 2011).

Zróznicowania międzywojewódzkie ze względu na zmienne objaśniające łąd społeczny pokazano na rys. 2.



Rys. 2. Współczynniki zmienności wskaźników łądu społecznego dla województw w Polsce w 2010 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS-u.

Województwa w wymiarze społecznym są najbardziej zróżnicowane ze względu na przyrost naturalny na tysiąc mieszkańców oraz wskaźnik migracji zagranicznych, a najmniej zróżnicowane ze względu na przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na 1 osobę oraz zużycie energii elektrycznej w gospodarstwach domowych. Wartości średniej arytmetycznej oraz mediany znajdują się na zbliżonym poziomie. Rankingi województw ze względu na wskaźniki indywidualne reprezentujące łąd społeczny zaprezentowano w tab. 6.

Tab. 6. Rankingi województw ze względu na zmienne objaśniające łąd społeczny województw Polski w 2010 roku

Łąd społeczny Województwo	LS1	LS2	LS3	LS4	LS5	LS6	LS7	LS8	LS9	LS10	LS11	Suma rang
Dolnośląskie	12	13	15	7	3	5	12	6	14	3	9	99
Kujawsko-pomorskie	8	10	14	12	7	12	11	11	7	10	7	109
Lubelskie	13	5	7	16	15	3	9	13	8	12	3	104
Lubuskie	6	8	12	14	8	11	13	2	3	9	6	92
Łódzkie	16	6	1	11	5	14	4	9	4	13	11	94
Małopolskie	3	4	3	10	11	9	3	10	10	1	14	78
Mazowieckie	7	1	4	4	1	1	2	15	13	11	15	74
Opolskie	14	16	9	3	10	8	10	3	6	7	16	102
Podkarpackie	5	7	10	15	16	16	5	16	2	8	1	101

cd. Tab. 6.

Podlaskie	10	9	5	2	13	6	8	14	11	14	8	100
Pomorskie	1	14	6	5	2	2	7	4	9	5	13	68
Śląskie	11	15	13	1	6	4	14	1	12	2	12	91
Świętokrzyskie	15	2	16	13	14	13	6	12	1	16	2	110
Warmińsko-mazurskie	4	12	8	6	12	15	15	8	16	15	5	116
Wielkopolskie	2	11	2	9	9	10	1	5	5	4	10	68
Zachodniopomorskie	9	3	11	8	4	7	16	7	15	6	4	90

Źródło: opracowanie własne na podstawie (*Rocznik...*, 2011).

Otrzymane wyniki pokazują duże zróżnicowane rankingów w obrębie poszczególnych obszarów tematycznych ładu społecznego. Różnica w pozycjach rankingów regionów ze względu na wskaźniki ładu społecznego sięga od 7 lokat dla województwa kujawsko-pomorskiego do 15 dla województwa łódzkiego, podkarpackiego oraz świętokrzyskiego. Ze względu na sumę rang najwyższej zostało sklasyfikowane województwo wielkopolskie oraz pomorskie z sumą rang 68 oraz województwo mazowieckie (74), najniższej województwo warmińsko-mazurskie (116) oraz województwo świętokrzyskie (110).

Zmiany demograficzne. Monitorowanie procesów demograficznych ma bezpośredni wpływ na sytuację społeczno-ekonomiczną regionu. Do opisu tego obszaru tematycznego wybrano dwa wskaźniki: przyrost naturalny oraz saldo migracji zagranicznych. Dodatni przyrost naturalny oraz dodatnie saldo migracji zagranicznych może częściowo zrównoważyć skutki starzenia się społeczeństwa jak również wpłynąć na zasób siły roboczej. Dodatnie wartości obu wskaźników LS1 oraz LS2 odnotowano w województwach mazowieckim, małopolskim, zachodniopomorskim, natomiast ujemne wartości w województwach łódzkim, lubelskim, dolnośląskim, oraz opolskim. Bardzo niski wskaźnik migracji zagranicznych występuje w województwach opolskim (-12,8‰) oraz śląskim (-6‰). W pozostałych województwach wartość tego wskaźnika waha się w granicach od -2,9‰ dla województwa pomorskiego do 1,5‰ dla województwa mazowieckiego.

Zdrowie publiczne. Ten obszar tematyczny jest reprezentowany przez wskaźnik zgonów niemowląt, który informuje o stanie zdrowia społeczeństwa i poziomie świadczeń zdrowotnych (*Wskaźniki zrównoważonego...*, 2011). Najwyższą wartość LS3 odnotowano w województwie świętokrzyskim (6,3‰), co jest zagrożeniem dla tego województwa, najniższy zaś w województwie łódzkim, co może świadczyć o wysokim poziomie usług medycznych jak też dużej świadomości przyszłych matek o zachowaniach prozdrowotnych.

Integracja społeczna jest reprezentowana przez przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na jedną osobę oraz wskaźnik zagrożenia ubóstwem trwałym. Przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na osobę uznawany jest za jedną z podstawowych miar określających zamożność i osiągnięty poziom życia. Wskaźnik zagrożenia ubóstwem trwałym obrazuje zjawisko ubóstwa i wykluczenia społecznego, które traktowane jest jako jedno z ważniejszych wyzwań dla zrównoważonego rozwoju. Uważa się, że walka z ubóstwem i wykluczeniem społecznym powinna się opierać na wzroście gospodarczym i zatrudnieniu oraz na skutecznej ochronie. Dzięki takim działaniom osoby zagrożone ubóstwem mogą zostać włączone do godnego życia i aktywnego uczestnictwa w życiu społecznym (Kruk, 2010). Najniższy poziom wskaźnika zagrożenia ubóstwem trwałym odnotowano w województwach śląskim (12,4%), podlaskim (13,4%), opolskim (14,7%) oraz mazowieckim (15%). Natomiast najwyższy przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na osobę występuję w województwach mazowieckim (1602,00 zł), pomorskim (1243,00 zł) oraz dolnośląskim (1239,00 zł). Najgorszą sytuację odnotowano w województwie lubelskim, gdzie wskaźnik zagrożenia ubóstwem był ponad 2,4 wyższy niż w województwie śląskim i wynosił (30,7%), przy przeciętnym miesięcznym dochodzie rozporządzalnym ponad 1,6 niższym niż w województwie mazowieckim (978,50 zł) oraz województwie podkarpackim, przy wskaźniku zagrożenia ubóstwem wynoszącym 24,1%, oraz najniższym, w ujęciu województw, przeciętnym dochodzie rozporządzalnym wysokości 907,00 zł (o ponad 694,00 zł niższym niż w województwie mazowieckim).

Kluczowe znaczenie dla zmian społecznych i gospodarczych posiada edukacja. Ten obszar tematyczny jest reprezentowany przez wskaźnik określający odsetek osób dorosłych w wieku 25-64 lata uczestniczącym w kształceniu ustawicznym. Uczestnictwo w tym kształceniu pozwala zaktualizować i uzupełnić wiedzę, kompetencje i umiejętności a tym samym przyczynia się do wzmocnienia ich pozycji na rynku pracy (Czarnecki, 2011). Najniższą wartość zmiennej LS6 odnotowano w województwie podkarpackim (3,3%) oraz województwie warmińsko-mazurskim (3,8%), najwyższą zaś w województwie mazowieckim (7,5%), województwie pomorskim (6,4%) oraz województwie lubelskim (5,8%).

Dostęp do rynku pracy określają trzy wskaźniki: osoby w gospodarstwach domowych bez osób pracujących, stopa bezrobocia długotrwałego oraz wskaźnik zatrudnienia osób niepełnosprawnych. Istotnym czynnikiem zmniejszającym zagrożenie niespójnością społeczną jest wzrost zatrudnienia. Miejsce zajmowane na rynku pracy zasadniczo decyduje o statusie społecznym, w tym o sytuacji materialnej jednostki i jej rodziny. Ubóstwem są zagrożone przede wszystkim osoby bezrobotne i ich rodziny. Długotrwale bezrobotni w wyniku długotrwałego wyłączenia z życia

zawodowego tracą motywację do podejmowania próby poprawy swojej sytuacji, a przez to stają się bierni. Szanse na powrót do rynku pracy przez długotrwale bezrobotnych są bardzo małe, co oznacza pogłębienie się ubóstwa tych osób i ich rodzin. Rozwiązanie tego problemu leży po stronie instytucji działających na mechanizmy zachęcające do podejmowania aktywności zawodowej. Tworzenie warunków do większej aktywności zawodowej osób niepełnosprawnych to podstawa społecznej integracji i poprawy warunków ich życia. Ważnym zagadnieniem jest ułatwienie niepełnosprawnym dostępu do rynku pracy poprzez podejmowanie działań na rzecz zdobywania kwalifikacji oraz doskonalenie mechanizmów zachęcających pracodawców do ich zatrudnienia (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>). Najwięcej osób pozostających w gospodarstwach domowych bez osób pracujących zanotowano w województwach zachodniopomorskim (13,7%), warmińsko-mazurskim (13,3%) oraz śląskim (13,1%), zaś najniższy w województwach wielkopolskim (7,6%), mazowieckim (8,2%) oraz małopolskim. Niską stopą bezrobocia długotrwałego charakteryzują się województwa śląskie (23,6%), lubuskie (23,9%) oraz województwa pomorskie i opolskie (24%). Najwyższy ten wskaźnik zanotowano w województwach podkarpackim (37,4%), mazowieckim (34,6%), podlaskim (34,0%) oraz lubelskim (32,2%). Bardzo ważnym zagadnieniem jest zatrudnienie niepełnosprawnych. Najwięcej osób niepełnosprawnych znalazło zatrudnienie w województwach świętokrzyskim (29,1%), podkarpackim (26,3%) oraz lubuskim (25,0%). Najniższy wskaźnik zatrudnienia osób niepełnosprawnych odnotowano w województwach warmińsko-mazurski (14,4%), zachodniopomorskim (15,2%) oraz dolnośląskim (15,4%).

Obszar tematyczny bezpieczeństwo publiczne jest reprezentowany przez liczbę ofiar w wypadkach drogowych na 100 osób. Zmienna LS10 obrazuje poziom bezpieczeństwa ruchu drogowego odzwierciedlając kilka czynników, w tym jakość infrastruktury drogowej, standardy bezpieczeństwa pojazdów, zachowania kierowców, obowiązujące przepisy prawne i ich egzekwowanie (Kudelko, 2004). Najwięcej ofiar śmiertelnych zarejestrowano w województwie świętokrzyskim (25,1%), warmińsko-mazurskim (21,5%), zaś najmniej w województwie małopolskim (12,4%). Między województwami o najniższym i najwyższym wskaźnikiem odnotowano różnicę 1270 osób.

Zrównoważone wzorce konsumpcji są reprezentowane przez wskaźnik zużycia energii elektrycznej w gospodarstwach domowych. Jego wzrost ze względu na zmiany stylu życia (na przykład więcej innowacyjnych urządzeń elektrycznych w gospodarstwach domowych) przyczynia się do tendencji niezrównoważenia w zużyciu energii przez gospodarstwa domowe, co prowadzi do niszczenia środowiska naturalnego (Borowska, 2009). Najwyższe zużycie energii elektrycznej odnotowano

w województwach opolskim (911,6 Wh/1 os.), mazowieckim (890,0 Wh/1 os.). Najniższym zużyciem energii charakteryzowało się województwo podkarpackie (562,4 Wh/1 os.) oraz świętokrzyskie (601,1 Wh/1 os.).

4. Ocena zróżnicowania poziomu zrównoważonego rozwoju województw Polski w 2010 roku ze względu na ład środowiskowy za pomocą wskaźników indywidualnych

Ład środowiskowy rozwoju zrównoważonego opisywany jest przez jedenaście wskaźników określających: zmiany klimatu, energię, ochronę powietrza, zasoby słodkiej wody, użytkowanie gruntów, bioróżnorodność oraz gospodarkę odpadami (tab. 7).

Tab. 7. Zmienne diagnostyczne opisujące ład środowiskowy

Obszar tematyczny	Nazwa zmiennej	Zmienna
Zmiany klimatu	LSR1	Emisja gazów cieplarnianych (dwutlenku węgla) (tys. ton/rok)
Energia	LSR2	Energia ze źródeł odnawialnych w końcowym zużyciu energii (%)
	LSR3	Nakłady na środki trwałe służące ochronie środowiska związane z oszczędzaniem energii elektrycznej (zł/os.)
	LSR4	Zużycie energii elektrycznej (kWh/1 mln zł PKB)
Ochrona powietrza	LSR5	Zanieczyszczenia gazowe zatrzymane bądź zneutralizowane w urządzeniach oczyszczających (tys. ton/rok)
Zasoby słodkiej wody	LSR6	Zużycie wody w przemyśle (dam ³)
Użytkowanie gruntów	LSR7	Lesistość (%)
	LSR8	Grunty zdewastowane i zdegradowane (%)
Bioróżnorodność	LSR9	Powierzchnia obszarów chronionych w ogólnej powierzchni kraju (%)
Gospodarka odpadami	LSR10	Odpady komunalne wytworzone na 1 mieszkańca (kg)
	LSR11	Udział odpadów poddanych odzyskowi w ilości odpadów wytworzonych w ciągu roku (%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie (*Wskaźniki zrównoważonego...*, 2011).

Zmienne LSR2, LSR3, LSR5, LSR7, LSR9, LSR11 są stymulantami, pozostałe zmienne są destymulantami. Podstawowe charakterystyki opisowe zmiennych diagnostycznych objaśniających ład środowiskowy zawarto w tab. 8.

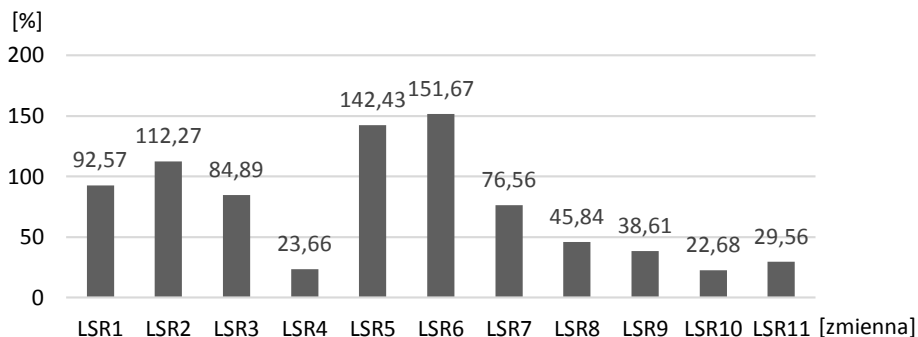
Tab. 8. Podstawowe charakterystyki opisowe zmiennych objaśniających ład środowiskowy dla województw Polski w 2010 roku

Zmienna	Min	Max	Średnia	Me	S	Wz
LSR1	1,5 (warmińsko-mazurskie)	42,7 (śląskie)	13,4	9,7	12,41	92,57
LSR2	0,8 (lubelskie)	59,0 (kujawsko-pomorskie)	14,8	8,7	16,63	112,27
LSR3	2,5 (warmińsko-mazurskie)	27,6 (śląskie)	8,2	5,6	6,98	84,89
LSR4	0,07 (mazowieckie)	0,17 (opolskie)	0,11	0,1	0,03	23,66
LSR5	0,2 (lubuskie)	825,8 (dolnośląskie)	143,7	91,1	204,64	142,43
LSR6	11151,0 (lubuskie)	2434164,0 (mazowieckie)	478887,2	114652,0	726341,9	151,67
LSR7	0,005 (zachodniopomorskie)	0,130 (małopolskie)	0,050	0,051	0,038	76,56
LSR8	0,1 (podkarpackie)	0,4 (opolskie)	0,2	0,2	0,095	45,84
LSR9	0,18543 (dolnośląskie)	0,645 (świętokrzyskie)	0,335	0,318	0,129	38,61
LSR10	155,0 (lubelskie)	340,9 (dolnośląskie)	249,8	258,7	56,64	22,68
LSR11	14,7 (łódzkie)	96,9 (świętokrzyskie)	73,2	79,6	21,64	29,56

Średnia – średnia arytmetyczna, Me – mediana, S – odchylenie standardowe, Wz – współczynnik zmienności (%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie (*Rocznik...*, 2011).

Zróznicowania międzywojewódzkie ze względu na zmienne objaśniające ład środowiskowy pokazano na rys. 3.



Rys. 3. Współczynniki zmienności wskaźników ładu środowiskowego województw w Polsce w 2010 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS-u.

Wskaźniki opisujące ład środowiskowy województw są najbardziej zróżnicowane ze względu na: zanieczyszczenia gazowe zatrzymane bądź zneutralizowane w urządzeniach oczyszczających (tys. ton/rok) oraz zużycie wody w przemyśle (dam^3), natomiast najmniej zróżnicowane ze względu na odpady komunalne wytworzone na 1 mieszkańca (kg). Wartości średniej arytmetycznej oraz mediany znajdują się na zbliżonym poziomie w przypadku zmiennych LSR4, LSR7, LSR8, LSR9. Wartości średnie wyższe od mediany odnotowano w zmiennych LSR1, LSR2, LSR3, LSR5, LSR6, zaś niższe od mediany dla zmiennych LSR10, LSR11. Rankingi województw ze względu na wskaźniki indywidualne reprezentujące ład środowiskowy zaprezentowano w tab. 9. Otrzymane wyniki pokazują, podobnie jak w przypadku ładu gospodarczego oraz społecznego, duże zróżnicowanie rankingów w obrębie poszczególnych obszarów tematycznych ładu środowiskowego. Różnica w pozycjach rankingów regionów ze względu na wskaźniki ładu środowiskowego sięga od 10 lokat dla woj. pomorskiego do 15 dla województw dolnośląskiego, lubelskiego, lubuskiego, mazowieckiego, śląskiego oraz warmińsko-mazurskiego. Ze względu na sumę rang najwyższe zostało sklasyfikowane województwo podlaskie z sumą rang 51 oraz województwo podkarpackie (69), najniższe województwo zachodniopomorskie (123) oraz dolnośląskie (120) oraz łódzkie (119).

Tab. 9. Rankingi województw ze względu na zmienne objaśniające ład środowiskowy

Ład środowiskowy Województwo	LSR 1	LSR 2	LSR 3	LSR 4	LSR 5	LSR 6	LSR 7	LSR 8	LSR 9	LSR 10	LSR 11	Suma rang
Dolnośląskie	12	11	11	5	1	9	14	13	16	16	12	120
Kujawsko-pomorskie	7	1	13	11	12	5	11	10	9	7	11	97
Lubelskie	5	16	6	6	5	8	4	5	12	1	9	77
Lubuskie	3	9	8	7	16	1	15	2	5	11	10	87
Łódzkie	15	15	9	13	2	7	7	11	15	9	16	119
Małopolskie	9	6	10	12	8	12	1	4	2	6	3	73
Mazowieckie	14	13	14	1	7	16	3	3	10	13	14	108
Opolskie	11	14	2	16	4	4	13	16	11	8	8	107
Podkarpackie	4	5	7	8	13	11	6	1	4	3	7	69
Podlaskie	2	3	3	2	14	2	2	7	7	4	5	51
Pomorskie	6	4	12	9	9	6	9	8	6	14	6	89
Śląskie	16	12	1	15	3	10	8	15	13	12	2	107
Świętokrzyskie	10	7	4	14	10	14	5	12	1	2	1	80
Warmińsko-mazurskie	1	2	16	4	15	3	12	9	3	5	4	74
Wielkopolskie	13	10	15	3	6	13	10	14	8	10	13	115
Zachodnio-pomorskie	8	8	5	10	11	15	16	6	14	15	15	123

Źródło: opracowanie własne na podstawie (*Rocznik...*, 2011).

Zmiany klimatu reprezentuje wskaźnik emisji gazów cieplarnianych (dwutlenku węgla), który w dużym stopniu wpływa na klimat. Zgodnie z Protokołem z Kioto Polska zobowiązała się do działań na rzecz skutecznej ochrony środowiska. Oznacza to obowiązek podjęcia działań związanych ze stabilizacją zawartości gazów cieplarnianych w atmosferze, co ma służyć zapobieżeniu nadmiernemu ociepleniu klimatu. Rosnące zapotrzebowanie na energię i związane z tym emisje gazów odpowiedzialnych za globalne ocieplenie wymuszają podejmowanie wszelkich działań: prawnych, technologicznych, inwestycyjnych mających na celu zmniejszenie ilości zużytej energii, a tym samym emisji gazów cieplarnianych (<http://www.igcp.org.pl>). Najlepiej poradziło sobie z wymaganiami postawionymi w Protokole z Kioto, było województwo warmińsko-mazurskie, gdzie emisja gazów cieplarnianych (dwutlenku węgla) wynosiła 1,5 tys. ton/rok. Najwyższą wartość wskaźnika odnotowano w województwie śląskim (42,7 tys. ton/rok), przy czym wartość ta trzykrotnie przekroczyła wartość średniej arytmetycznej dla tego wskaźnika.

Energię charakteryzują trzy wskaźniki: energia ze źródeł odnawialnych w końcowym zużyciu energii, nakłady na środki trwałe służące ochronie środowiska związane z oszczędzaniem energii elektrycznej oraz zużycie energii elektrycznej. Rozwój energetyki odnawialnej ma istotne znaczenie dla realizacji podstawowych kierunków działań polityki energetycznej. Zwiększenie wykorzystania tych źródeł niesie ze sobą poprawę efektywności zużycia energii, a także zmniejsza stopień uzależnienia się od podstawowych źródeł energii z importu. Polska dysponuje dużymi i zróżnicowanymi zasobami odnawialnych źródeł energii. Jednakże istniejące ograniczenia infrastrukturalne, a przede wszystkim środowiskowe i przestrzenne hamują wykorzystanie tego potencjału. Ze względu na niską emisję gazów cieplarnianych i zanieczyszczeń powietrza odnawialne źródła energii są traktowane jako przyjazne dla środowiska (Pultowicz, 2009). Najwięcej energii odnawialnej pozyskuje się w województwie kujawsko-pomorskim (59,0% w ogólnym zużyciu energii), najmniej zaś w województwie lubelskim (0,8%); jest to ponad 7 razy mniej niż w województwie kujawsko-pomorskim. Średni poziom pozyskiwania energii ze źródeł odnawialnych we wszystkich województwach to 14,8% w ogólnym zużyciu energii. Najwyższe nakłady na środki trwałe służące ochronie środowiska związane z oszczędzaniem energii elektrycznej zostały poniesione w województwie śląskim (27,6 zł/os.), najmniej najniższe niższe nakłady odnotowano w województwie warmińsko-mazurskim (2,5 zł/os.). Najmniejsze zużycie energii elektrycznej odnotowano w województwie mazowieckim (0,07 kWh/1 mln zł PKB) a najwyższe w opolskim (0,17 kWh/1 mln zł PKB). Przy średnim zużyciu energii elektrycznej 0,11 kWh/1 mln zł PKB we wszystkich województwach.

Ochrona powietrza jest reprezentowana przez wskaźnik zanieczyszczeń gazowych zatrzymanych bądź zneutralizowanych w urządzeniach oczyszczających. Wskaźnik ten pozwala na monitorowanie stopnia zatrzymanych i zneutralizowanych zanieczyszczeń pyłowych w urządzeniach oczyszczających zakładów przemysłowych uciążliwych dla czystości powietrza. Wysoki stopień uprzemysłowienia nie pozostaje bez wpływu na środowisko naturalne. Duży wpływ na stan czystości powietrza mają rodzaje prowadzonych procesów technologicznych oraz dbałość zakładów przemysłowych o instalowanie i utrzymanie w dobrym stanie technicznym urządzeń do redukcji emitowanych zanieczyszczeń (*Wskaźniki zrównoważonego...*, 2011). Najlepiej z tym problemem poradziło sobie województwo dolnośląskie 825,8 tys. ton/rok, a najslabiej województwo lubuskie 0,2 tys. ton/rok.

Obszar tematyczny zasoby słodkiej wody jest reprezentowany za pomocą wskaźnika zużycia wody w przemyśle. Polska jest krajem o niewielkich zasobach wodnych. Racjonalne gospodarowanie zasobami wodnymi powinno być jednym

z najważniejszych priorytetów narodowych, tym bardziej, że przy obecnych zmianach klimatycznych możemy spodziewać się deficytu wody na terenie Polski. Dlatego należy dbać nie tylko o oszczędne zarządzania zasobami wodnymi, ale także powinniśmy prowadzić edukację społeczeństwa zaczynając już od najmłodszych lat (*Raport monitorujący...*, 2011). Najwyższy wskaźnik zużycia wody odnotowano w województwie mazowieckim (2434164,0 dam³), a najniższy w województwie lubuskim (około 22 razy niższy niż w województwie mazowieckim).

Użytkowanie gruntów zostało scharakteryzowane przez wskaźnik lesistości oraz wskaźnik gruntów zdewastowanych i zdegradowanych w ogólnej powierzchni województw. Lasy są integralnym elementem środowiska przyrodniczego, mają korzystny wpływ na kształtowanie klimatu, bilansu wodnego, zachowania potencjału biologicznego gatunków, przeciwdziałają procesom erozyjnym gleb. Pełnią ważne funkcje produkcyjne oraz społeczne. Istnieją potrzeby o możliwości zwiększania lesistości kraju poprzez zalesianie powierzchni nieefektywnych produkcyjnie (<http://www.mos.gov.pl>). Pierwszą pozycję w rankingu ze względu na wskaźnik lesistości zajmuje województwo małopolskie (0,13% w ogólnej powierzchni województwa), ostatnią województwo zachodniopomorskie (0,005%). Wskaźnik gruntów zdewastowanych i zdegradowanych pozwala na monitorowanie poziomu dewastacji i degradacji gleby w skali kraju. Zatem za priorytetowe cele w zakresie ochrony gleb i powierzchni ziemi należy uznać utrzymanie jakości gleb i ziemi na poziomie wymaganych standardów. Najniższy wskaźnik gleb zdewastowanych i zdegradowanych odnotowano w województwie opolskim (0,4%), a najwyższy w województwie lubuskim (0,1%).

Utrzymanie walorów przyrodniczych kraju jest bardzo ważne ze względów ekologicznych, ale również ekonomicznych (przyczyniają się do rozwoju regionów atrakcyjnych turystycznie). Ochrona bioróżnorodności służy zachowaniu dziedzictwa przyrodniczego oraz zachowaniu bogatej różnorodności biologicznej polskiej przyrody (Kiełczewski, 2009). Największa powierzchnia obszarów chronionych występuje w województwie świętokrzyskim (0,645% w ogólnej powierzchni województwa), a najmniej (3 razy mniej niż w województwie świętokrzyskim) takich obszarów posiada województwo dolnośląskie.

Gospodarkę odpadami reprezentują dwa wskaźniki: udział odpadów poddanych odzyskowi w ilości odpadów wytworzonych w ciągu roku oraz odpady komunalne wytworzone na 1 mieszkańca. Pierwszy ze wskaźników monitoruje poziom recyklingu (odzyskiwania) odpadów opakowaniowych i aktywne ograniczanie negatywnego wpływu na środowisko poprzez powtórne ich wykorzystanie. Wielokrotnie użytkowanie surowców ogranicza w znaczący sposób zużycie zasobów oraz wpływa

na zmniejszenie materiałochłonności produkcji (Bagieńska i Ciula, 2011). Największe wykorzystaniem materiałów z recyklingu odnotowano w województwie świętokrzyskim, bo aż 96,9%, najmniejsze w województwie łódzkim, bo zaledwie 14,7%. Można zauważyć ogromne dysproporcje międzywojewódzkie, które wynikają zarówno z poziomu zarządzania odpadami, ale również zakresu świadomości społeczności lokalnej związanej z recyklingiem. Bardzo poważne znaczenie dla środowiska ma ilość odpadów wytworzonych na 1 mieszkańca. Im większa jest ilość wytworzonych odpadów, tym większa jest presja wywierana na środowisko naturalne. Jednym z celów strategicznych związanym ze wdrażaniem koncepcji zrównoważonego rozwoju jest zmniejszanie odpadowości przez propagowanie odpowiednich wzorców konsumpcji i rozwój świadomości ekologicznej społeczeństwa. Najmniej odpadów na 1 mieszkańca wytworzono w województwie lubelskim (155 kg), a w województwie dolnośląskim wytworzono ich ponad dwa razy więcej (340,9 kg).

5. Analiza poziomu zróżnicowania województw Polski w 2010 roku z wykorzystaniem miary syntetycznej

Realizacja koncepcji zrównoważonego rozwoju w regionie jest wypadkową wielu procesów i zjawisk o charakterze społecznym, gospodarczym czy środowiskowym. Stąd oprócz analizy jednowymiarowych zależności zbudowano syntetyczną miarę poziomu rozwoju, która przez łączną analizę wskaźników cząstkowych (omówionych w poprzedniej części opracowania) pozwoliła ocenić ogólny poziom regionu ze względu na rozważane wymiary zrównoważonego rozwoju. Takie wszechstronne podejście pozwoliło na ustalenie hierarchii regionów ze względu na poziom zrównoważonego rozwoju oraz na wskazanie regionów podobnych z punktu widzenia poziomu analizowanego zjawiska.

Przed przystąpieniem do konstrukcji miary syntetycznej dokonano normalizacji wskaźników zrównoważonego rozwoju zgodnie ze wzorami odpowiednio dla stymulant (destymulant), (por. Młodak, 2006):

$$z_{ik} = \frac{x_{ik} - \min_i \{x_{ik}\}}{\max_i \{x_{ik}\} - \min_i \{x_{ik}\}} \left(z_{ik} = \frac{\max_i \{x_{ik}\} - x_{ik}}{\max_i \{x_{ik}\} - \min_i \{x_{ik}\}} \right) \quad (1)$$

gdzie:

i – numer województwa ($i = 1, 2, \dots, n = 16$),

k – numer wskaźnika zrównoważonego rozwoju (cechy prostej) ($k = 1, 2, \dots, m$),

$\max_i \{x_{ik}\}$ – maksymalna wartość k – tego wskaźnika zrównoważonego rozwoju,
 $\min_i \{x_{ik}\}$ – minimalna wartość k – tego wskaźnika zrównoważonego rozwoju.

Dla tak przekształconych zmiennych zbioru wyjściowego zastosowano metodę bezwzorcowej konstrukcji miary syntetycznej (miernika rozwoju), polegającą uśrednieniu znormalizowanych wartości cech prostych (Młodak, 2006):

$$q_i = \frac{1}{m} \sum_{k=1}^m z_{ik} \quad (2)$$

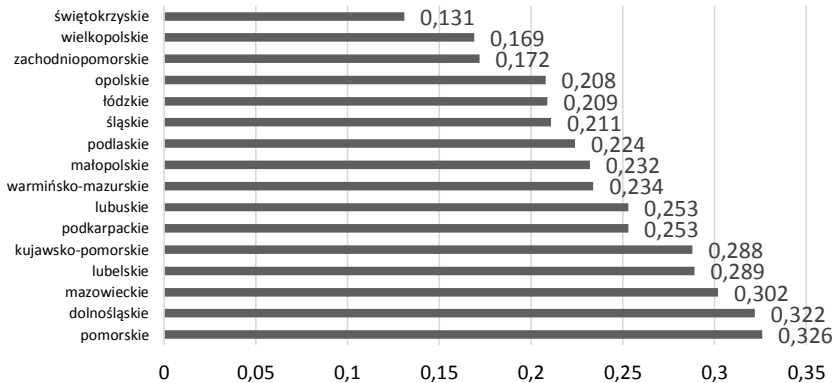
gdzie:

z_i - wartość miary syntetycznej dla i -tego obiektu (województwa),

z_{ik} - znormalizowana wartość k -tej cechy w i -tym obiekcie.

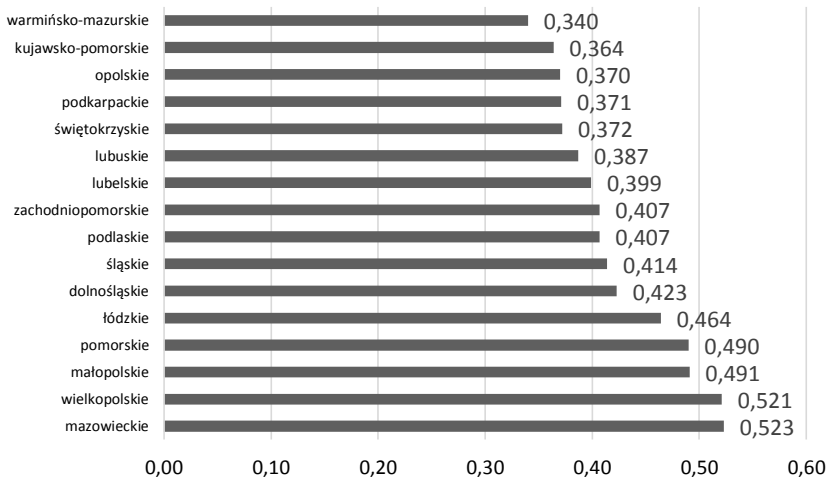
Wartości cechy syntetycznej należą do przedziału $\langle 0,1 \rangle$, przy czym im wyższą wartość osiąga miara syntetyczna, tym wyższą pozycję osiąga obiekt w rankingu. Dodatkowo, opierając się na kryterium statystycznym wykorzystującym średnią arytmetyczną (\bar{q}) i odchylenie standardowe (s_q) z wartości syntetycznego miernika dokonano podziału regionów na 4 klasy obejmujące regiony o wysokim, średnim wyższym, średnim niższym lub niskim poziomie badanego zjawiska: klasa I (poziom wysoki): $q_i \geq \bar{q} + s_q$; klasa II (poziom średni wyższy): $\bar{q} + s_q > q \geq \bar{q}$; klasa III (poziom średni niższy): $\bar{q} > q_i \geq \bar{q} - s_q$; IV (poziom niski): $q_i < \bar{q} - s_q$.

Wartości syntetycznego miernika ładu gospodarczego, społecznego oraz środowiskowego oraz pozycję w rankingu regionów zaprezentowano na rys. 4, 5 oraz 6. Za pomocą różnych odcieni szarości uwzględniono przynależność województw do klas typologicznych.



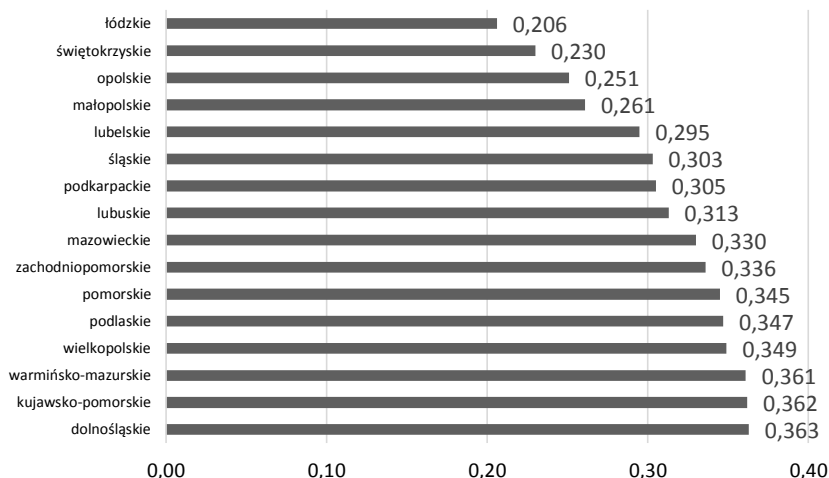
Rys. 4. Wartość syntetycznego miernika ład gospodarczy dla województw Polski w 2010 roku otrzymanego za pomocą syntetycznej miary rozwoju

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS-u.



Rys. 5. Wartość syntetycznego miernika ład społeczny dla województw Polski w 2010 roku otrzymanego za pomocą bezwzorcowej miary rozwoju

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS-u.



Rys. 6. Wartość syntetycznego miernika ładu środowiskowy dla województw Polski w 2010 roku otrzymanego za pomocą syntetycznej miary rozwoju

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS-u.

Wyniki pokazują dość duże zróżnicowanie pozycji województw w rankingach cząstkowych. Syntetyczny miernik poziomu rozwoju gospodarczego przyjmuje wartości z przedziału (0,131; 0,326), rozwoju społecznego z przedziału (0,340; 0,523), środowiskowego z przedziału (0,206; 0,363). Poziom wysoki lub średniowysoki ze względu na wszystkie łądy reprezentują województwa dolnośląskie, mazowieckie, pomorskie, poziom średniowysoki lub średnioniski województwa lubelskie, lubuskie, podlaskie, podkarpackie, natomiast poziom średnioniski lub niski województwa opolskie oraz śląskie. W przypadku pozostałych województw zaobserwowano duże zróżnicowanie regionów ze względu na przynależność do klasy typologicznej dla analizowanych łądów. Największe zróżnicowanie w przynależności do klas typologicznych zaobserwowano dla województw warmińsko-mazurskiego, kujawsko-pomorskiego oraz wielkopolskiego. Województwo warmińsko-mazurskie reprezentuje wysoki poziom rozwoju środowiskowego, średnioniski poziom rozwoju gospodarczego oraz niski rozwoju społecznego. Województwo kujawsko-pomorskie charakteryzuje się wysokim poziomem rozwoju środowiskowego, średniowysokim poziomem rozwoju gospodarczego oraz niskim rozwoju społecznego. Z kolei województwo wielkopolskie reprezentuje wysoki poziom rozwoju społecznego, średniowysoki poziom rozwoju środowiskowego oraz niski rozwoju gospodarczego. Współczynniki korelacji Sperammana między pozycjami województw ze względu

na poszczególne łady potwierdzają duże zróżnicowanie pozycji województw. Najwyższą zgodność rankingów otrzymano dla ładu gospodarczego oraz środowiskowego $S(LG, LSR)=0,415$, niską dla ładu społecznego oraz gospodarczego $S(LS, LG)=0,106$, a najniższą (o ujemnym znaku) dla ładu społecznego oraz środowiskowego $S(LS, LSR)=-0,006$.

Podsumowanie

Analiza poziomu zrównoważonego rozwoju regionów oparta na wskaźnikach indywidualnych oraz miernikach rozwoju pozwoliła na kompleksową ocenę badanego zjawiska przez uwzględnienie różnorodnych podejść do analizowanego problemu. Zastosowanie metod wielowymiarowej analizy porównawczej pozwoliło na ustalenie hierarchii regionów, czyli ich uporządkowanie przez przekształcenie kilku wskaźników charakteryzujących poziom zrównoważonego rozwoju społecznego, gospodarczego, środowiskowego w jeden syntetyczny miernik oraz określenie miejsca danego regionu w stosunku do pozostałych.

W koncepcji rozwoju zrównoważonego przyjmuje się zachowanie równowagi między ładem społecznym, gospodarczym oraz środowiskowym. Badania pokazały dość duże zróżnicowanie regionów ze względu na rankingi województw w obrębie wskaźników indywidualnych, jak również częściowych mierników syntetycznych. Harmonijny oraz dość wysoki poziom rozwoju ze względu na każdy z trzech wymiarów reprezentują jedynie województwa pomorskie, dolnośląskie oraz mazowieckie, a najniższy województwa opolskie oraz świętokrzyskie.

Badania prowadzone systematycznie dla kolejnych okresów umożliwią analizę dynamiki i poziomu zrównoważonego rozwoju w rozbiciu na ład gospodarczy, społeczny oraz środowiskowy z podziałem na województwa. Dogłębna analiza wskaźników zrównoważonego rozwoju oraz miar syntetycznych w ujęciu czasowo-przestrzennym może być pomocna w monitorowaniu oraz kreowania właściwej polityki regionalnej w aspekcie zrównoważonego rozwoju wykorzystującej specyficzne uwarunkowania, czy też zasoby danego regionu. Działania pozwalające na trwałą integrację tych trzech ładów powinny być realizowane poprzez polityki sektorowe i programy rozwoju w regionie, czego skutkiem ma być poprawa jakości życia (Hefner i Malik, 2011).

Przeprowadzone badanie jest jedną z propozycji w ramach bogatej literatury przedmiotu. Otrzymany wynik należy traktować jako pewien kompromis pomiędzy próbą uzyskania oceny zróżnicowania poziomu województw ze względu na poziom

zrównoważonego rozwoju, a słabością niektórych zmiennych diagnostycznych, czy też wyborem metody badania.

Literatura

1. Bagieńska J., Ciula J. (2011), *Zintegrowana gospodarka odpadami komunalnymi w Polsce jako element zrównoważonego rozwoju*, <http://ago.helion.pl/full/pdf/vol113-1-4.pdf> [01.12.2013]
2. Bal-Domańska B., Wilk J. (2011), *Gospodarcze aspekty zrównoważonego rozwoju województw - wielowymiarowa analiza porównawcza*, Przegląd Statystyczny LVIII 3-4
3. *Bank Danych Lokalnych*, http://www.stat.gov.pl/bdl/app/strona.html?p_name=indeks [24.06.2013]
4. Bartniczak B. (2012), *Moduł wskaźników zrównoważonego rozwoju w Banku Danych Lokalnych*, Wiadomości Statystyczne 9
5. Bartniczak B. Bal-Domańska B., Wilk J. (2012), *Analiza porównawcza województw w zakresie wdrażania wzorców zrównoważonego transportu*, *Ekonometria = Econometrics* (37), s. 93-102
6. Borowska A. (2009), *Społeczeństwo konsumpcyjne - charakterystyka*, Zeszyty Naukowe Politechniki Białostockiej 14
7. Czarnecki A. (2011), *Czynniki determinujące zrównoważony rozwój obszarów wiejskich regionu zielonych płuc Polski*, w: Stanny M., Czarnecki A. (red.), *Zrównoważony rozwój obszarów wiejskich Zielonych Płuc Polski. Próba analizy empirycznej*, Instytutu Rozwoju Wsi i Rolnictwa Polskiej Akademii Nauk, Warszawa
8. Heffner K., Malik K. (2011), *Paradygmat sustainable development we współczesnej polityce regionalnej*, w: D. Kielczewski (red.), *Implementacyjne aspekty wdrażania zrównoważonego rozwoju*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej, Białystok, s. 113-131
9. Hellwig Z., Siedlecka U., Siedlecki J. (1997), *Taksonomiczne modele zmian struktury gospodarczej Polski*, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa
10. Kielczewski D. (2009), *Rozwój zrównoważony w skali regionalnej. Środowisko przyrodnicze – czynnik czy bariera rozwoju?*, w: Skorup M. (red.), *Zrównoważony rozwój – aspekty rozwoju społeczności lokalnych*, Fundacja Forum Inicjatyw Rozwojowych, Białystok
11. Krajowy Program Zwiększania Lesistości (2003), http://www.mos.gov.pl/g2/big/2009_04/b3ad6cecfb46cc59e76530ba9b9d1575.pdf [10.12.2013]
12. Kruk H. (2010), *Przyrodnicza konkurencyjność regionów*, TNOiK, Wydawnictwo Dom Organizatora, Toruń

13. Kudelko J. (2004), *Poziom rozwoju społeczno-gospodarczego województw Polski*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie 651
14. Ministerstwo Środowiska, <http://www.igcp.org.pl/system/files/Ramowa%20Konwencja%20Narod%C3%B3w%20Zjednoczonych%20oraz%20Protokol%20z%20Kioto.pdf> [03.01.2014]
15. Młodak A. (2006), *Analiza taksonomiczna w statystyce regionalnej*, Difin, Warszawa
16. Nowak E. (1990), *Metody taksonomiczne w klasyfikacji obiektów społeczno-gospodarczych*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa
17. Perło D., Roszkowska E. (2011), *Zastosowanie wybranych metod klasyfikacji do analizy zrównoważonego rozwoju*, *Wzrost Gospodarczy. Teoria. Rzeczywistość*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu 176
18. Piontek B. (2002), *Koncepcja rozwoju zrównoważonego i trwałego Polski*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
19. Piotrowska E., Roszkowska E. (2011a), *Analiza zróżnicowania województw Polski w aspekcie kształtowania się gospodarki opartej na wiedzy*, w: Sochaczewski P. (red.), *W kierunku zrównoważonej gospodarki opartej na wiedzy w Polsce*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej, Białystok
20. Piotrowska E., Roszkowska E., (2011b), *Analiza zróżnicowania województw Polski pod względem poziomu innowacyjności*, OPTIMUM – Studia Ekonomiczne 2 (50)
21. Polityka Ekologiczna Państwa, <http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WMP20090340501> [13.12.2013]
22. Pultowicz A. (2009), *Przesłanki rozwoju rynku odnawialnych źródeł energii w Polsce w świetle idei zrównoważonego rozwoju*, PAN, Komitet Człowiek i Środowisko 4 (1)
23. Rakoczy B. (2009), *Zasada zrównoważonego rozwoju w Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej*, w: Poskrobko B. (red.), *Wpływ idei zrównoważonego rozwoju na politykę państwa i regionów*, t. 1. *Problemy ogólnopaństwowe i sektorowe*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej, Białystok
24. *Raport monitorujący z 2011 r. w sprawie strategii zrównoważonego rozwoju UE*, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/224-PL/PL/224-PL-PL.PDF [02.12.2013]
25. *Strategia zmian wzorców produkcji i konsumpcji na sprzyjające realizacji zasad trwałego, zrównoważonego rozwoju*, Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa
26. Ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 r. - Prawo ochrony środowiska (Dz. U. z 2013 poz. 1232)
27. *Wskaźniki zrównoważonego rozwoju Polski* (2011), Główny Urząd Statystyczny, Katowice

Multidimensional analysis of the level of sustainable development of the Polish voivodships in 2010

Abstract

The purpose of this paper is to analyse and evaluate the level of sustainable development (SD) in the Polish voivodships in 2010. The level of SD of the voivodships in Poland was measured in the economic, social and environmental dimensions. Thematic areas were analysed using the indicator-based analysis and synthetic measures. The results revealed large differences between regions in all three dimensions: economic, social and environmental, as well as in the relationships between these dimensions. The highest level of SD, taking into account the three dimensions, is observed in dolnośląskie, mazowieckie and pomorskie voivodships. Opolskie and świętokrzyskie voivodships are characterised by the lowest level of SD. The study used the statistics of the Central Statistical Office for the year 2010.

Keywords

sustainable development, taxonomic methods, economic development, social development, environmental development

Application of correspondence analysis to the identification of the determinants of the economic condition of the e-services sector enterprises in Podlaskie region

Katarzyna Dębkowska

Białystok University of Technology, Faculty of Management
e-mail: k.debkowska@pb.edu.pl

Jarosław Kilon

Białystok University of Technology, Faculty of Management
e-mail: j.kilon@pb.edu.pl

DOI: 10.12846/j.em.2014.01.02

Abstract

Correspondence analysis (CA) is a descriptive, exploratory technique of multivariate statistical analysis, allowing to define the nature and structure of the relationship between qualitative variables, measured in nominal and ordinal scales. This technique, on the cost of losing some of the information, leads to an increase in the transparency of data and simplifies their interpretation. In this paper the results of the classical correspondence analysis of the selected data collected within CAWI/CATI survey are presented. The survey was carried out on a sample of 60 small and medium enterprises (SMEs) representing both e-commerce and e-services located in Podlaskie region. The application of correspondence analysis allowed the authors to identify some relations between the economic situation of companies in the e-services sector and the factors hampering their activities. In addition, CA technique allowed to indicate the relationship between the economic situation and the factors enabling firms to effectively compete in the market. It has been observed that companies with good economic situation often indicate the quality of services and quality of customers service as the main sources of their competitiveness.

Keywords

correspondence analysis, e-services, e-commerce

Introduction

Electronic commerce (e-commerce) includes all transactions carried out by the IP-based network, and other computer networks as well. Although goods and services are ordered by the network, the payment for the ordered goods or services and their ultimate delivery can be made virtually or outside the network. The 'e-commerce' term covers all the transactions made between enterprises, individuals, government institutions and other private and public organizations. Orders received by telephone, fax or e-mail messages are not e-commerce transactions (<http://www.stat.gov.pl/gus/definicje>).

In accordance with the Polish law on electronic services, the term e-services should be understood as 'the execution of a service provided without the simultaneous presence of the parties (in the distance) through the transmission of data on individual request of a recipient, transmitted and received by the means of electronic equipment for the digital processing, including digital compression, and storage of data that is wholly sent, received or transmitted via the telecommunication network' (Ustawa o świadczeniu...).

The electronic service is also similarly defined by the Polish Agency for Enterprise Development (PARP). In accordance to the Agency, the electronic service is a service provided in an automated manner through the use of information technology, using information and communication systems of public telecommunication networks at the individual request of a recipient, without the simultaneous physical presence of the transaction parties. E-service is then distinguished from the services in the traditional sense by no human intervention during the process and by the distance serving.

In summary e-service is a service that fulfils the following conditions (Śliwiński, 2008):

- it is served in a partially or fully automated process, with the use of information technology;
- it is provided on the Internet and via the Internet;
- it is individualized in relation to the customer's needs or decisions (personalized);
- service providers and users are located in different locations (distant service).

The enormous economic potential of the Internet is widely recognized by the entrepreneurs who increasingly locate their business on the web. The number of consumers who decide to purchase goods and services via Internet, also steadily grows.

According to the recent estimates of Internet Standard portal (<http://www.internetstandard.pl>), there are about 16 000 web-based businesses (established under its own domain) in Poland (in comparison to 7000 in the year 2009). Most of them perceive e-commerce as an opportunity to generate or increase profits. On the other hand, the customers are more and more familiar, and satisfied from on-line shopping. The most important benefits of such a form of buying goods and services are convenience, time savings, 24/7 availability of the offer in any place where the Internet access is available and of course economic factors such as saving money by searching for the lowest prices. Therefore, in the last few years, a rapid development of the e-commerce and e-services segment can be observed. At this point it should be noted that this development starts from a very low level. When the importance of e-commerce market to the economy is concerned, it seems that not the real value of electronic trades should be taken into consideration (11% of total sales revenue in 2011 amounted to PLN 32.5 billion) but the development potential of the market. Currently, the most of goods and services can be found and purchased on-line, and in the case of some certain goods it is much more easier to purchase them on the web.

Electronic business (e-business) can be defined as a use of the Internet to link (connect) and facilitate the running of businesses, commerce, communication, and collaboration within the company and with its customers, suppliers and other business partners. E-business companies widely use of the Internet, intranet, extranet, and other networks to support their business processes (trade), (Combe, 2006). The dynamic development of electronic commerce and e-services sector makes e-business venture an attractive opportunity for the company in the broad sense. It is often characterized by relatively low costs and the prospect of rapidly increasing revenues. In this context it seems reasonable to examine the determinants of the economic situation of companies operating in the e-services sector. In this paper the factors that hinder the activities of companies and enabling them to effectively compete in the market were analysed. The influence of the selected factors on the economic situation of companies has been studied using one of the methods of multivariate statistical analysis – the correspondence analysis.

1. Correspondence analysis as a method of qualitative data analysis

Correspondence analysis (CA) is a descriptive, exploratory technique of multivariate statistical analysis, allowing to define the nature and structure of the relationship between qualitative variables, measured in nominal and ordinal scales (Stanisz, 2007). CA belongs to the group of incomplete taxonomic methods (Górniak, 2001).

This technique, as well as multidimensional scaling, principal component analysis of factor analysis, on the cost of losing some of the information leads to an increase in the transparency of data and simplifies their interpretation. The use of statistics and charts specific for that method allows the researcher for easy, intuitive reasoning on the relationships between the analyzed categories of variables (Panek, 2009). In general, the correspondence analysis could be considered as a method to decompose the overall chi-square statistics by defining a system with a small number of dimensions, in which the deviations from the expected values are presented. CA is a multi-step procedure, that starts from the arrangement of the data in the contingency table. CA technique includes the following steps (Gatnar i Walesiak, 2004):

- Determination of the correspondence matrix, row and column profiles and masses¹;
- Calculation of the distances between the rows (columns) using the chi-squared metric;
- Presentation of row (column) profiles in the space generated by the columns (rows) correspondence matrix;
- Determination of the average row and column profiles;
- Reducing the dimension of space;
- Plotting the correspondence map, as a common row and column profiles chart (bi-plot).

The main aim of plotting the correspondence map is to reduce the number of analysed space dimensions by choosing such a low-dimensional subspace in which the chi-square distances between points are shown with the best accuracy (Greenacre, Hastie 1987, p. 437). In this process, the SVD (singular value decomposition) algorithm of the matrix decomposition with respect to specific values is used (Press et al. 2007, p. 63). Interpretation of the correspondence map allows the researcher to find the diversity within the analyzed variables profiles, as well as the co-occurrence of different categories.

In this paper the results of the classical correspondence analysis of the selected data collected within CAWI/CATI survey is presented. The survey was carried out on a sample of 60 small and medium enterprises (SME's) representing both e-commerce and e-services located in Podlaskie region. The study was a partial survey. Selection of the sample was not random, as the size and structure of the population was unknown. The survey covered the entities from the business activities in the areas of e-commerce and e-services. The research was conducted in 2012 on the need

¹ The 'mass' term in CA is used to determine the 'size' of records in the table of relative frequencies. Since the sum of all the values of relative frequency equals 1, the table shows the relative frequencies as one 'mass' unit is distributed in the cells of the table.

of Labour Market and Economic Forecasting Observatory of Regional Labour Office in Białystok. The main aim of the survey was an in-depth analysis of e-services and e-commerce sector as an important area of growth and innovation of Podlaskie province (Widelska et al., 2012).

2. Economic condition of e-services and e-commerce enterprises in Podlaskie region: the research results

The companies operating within the e-commerce and e-services sector in Podlaskie province participating in the survey were asked to assess their general economic condition. According to the research results, in the opinion of almost half of the respondents the economic condition of the surveyed enterprises was at the middle level (Fig. 1). According to 32% of the companies participating in the study their economic condition was good and only 10% of respondents answered the question by indicating a very good level.

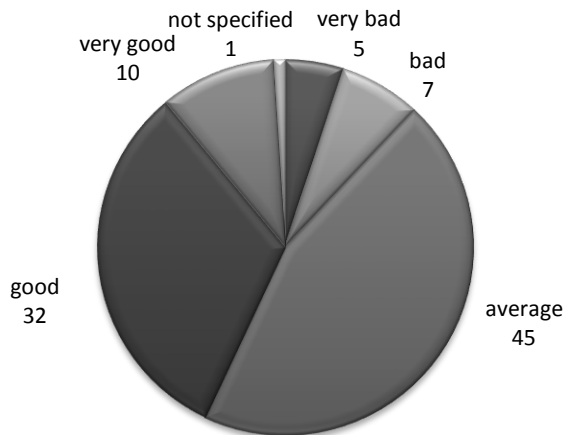


Fig. 1. Economic condition of the surveyed enterprises [%]

Source: own study (N=60).

According to 32% of the respondents the economic situation of companies in the sector of electronic commerce and e-services has deteriorated in the past two years.

The economic condition of 22% companies was constant and did not change significantly (Fig. 2) in the same period, while 20% of respondents noticed a positive change.

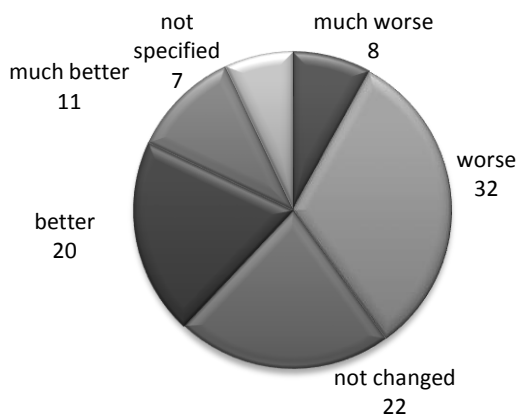


Fig. 2. Change of economic condition of the surveyed enterprises in the last two years [%]

Source: own study (N=60).

Entities participating in the survey were also asked to assess the change in the level of revenue generated during the last year. Approximately $\frac{1}{4}$ of the surveyed companies stated that their incomes did not change in 2012. In addition, 27% of respondents answered that they had lower incomes than in the previous year and 29% claimed that their incomes strongly decreased (Fig. 3).

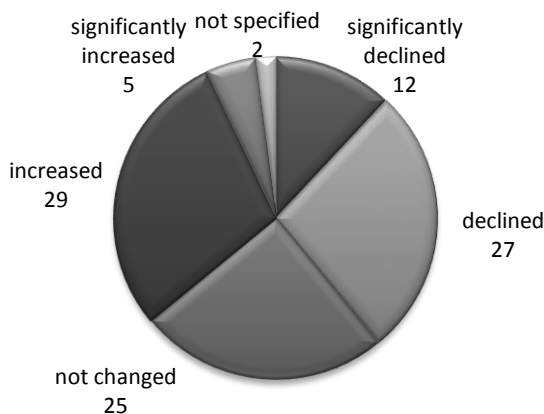


Fig. 3. Change of total revenues of the surveyed enterprises in the last year [%]

Source: own study (N=60).

What is interesting, at the same time about 35% of the companies taking part in the survey took the view that their economic condition will improve in the next three years. Nearly a quarter of the respondents could not clearly assess their future situation (Fig. 4). In addition, 23% of the surveyed companies said that the economic situation in their company over the next three years will not change. The other respondents expressed a negative assessment. All in all the results here results looks optimistic, which proves the high growth potential of the sector.

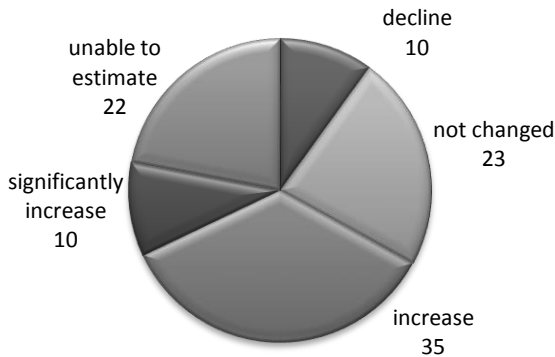


Fig. 4. Estimated economic condition of the surveyed enterprises in three years perspective [%]

Source: own study (N=60).

The improvement of the economic condition of enterprises operating in the analyzed sector is often determined by the internal aspects. Many of the surveyed companies had difficult financial situation, but the entities that provide simple electronic services to the needs of the local economy seemed to be the most disadvantaged. Companies that focus their activities on offering the innovative services adjusted to the needs of the domestic and international markets were in a much better financial condition. The most successful companies of the sector were the enterprises based on an unique business model or an unique innovative idea. The creativity of managers and ability to utilize the innovative ideas seems to be particularly important in this sector, as they are often the factors that most likely decide on the level of economic benefits.

As a part of the study the managers and owners of the companies were asked for quantitative evaluation of groups of factors affecting the development of their businesses. Respondents had to evaluate each group of factors on a scale of 0 to 5, where 0 indicated no effects, 1 – very weak, and 5 – very strong influence. According to the companies' representatives opinions, the greatest impact on the development of

the e-services and e-commerce sector are economic and social factors (average of 3.3). The technical factors and demographics were listed subsequently. The political factors were assessed as having the least impact on the development of the analyzed sector (average of 1.6), (Tab. 1).

Tab. 1. Quantitative evaluation of groups of factors affecting the development of e-services companies

Factors	Influence						Average
	0	1	2	3	4	5	
Economic	7%	12%	13%	12%	28%	28%	3,3
Social	3%	5%	12%	35%	30%	15%	3,3
Technical	18%	5%	13%	20%	18%	25%	2,9
Demographic	17%	10%	17%	25%	17%	15%	2,6
Political	27%	30%	15%	13%	13%	2%	1,6

1 – very weak influence; 5 – very strong influence; 0 – no influence

Source: own study (N=60).

Furthermore the respondents assessed the impact of the factors hindering both the activities of their companies and the development of the sector. According to the results of the survey, the most impeding factor in this area is high taxes (average impact on the level of 4.12). Subsequently the respondents pointed such factors as: rising labour costs, not transparent and unstable legislation, the high prices of fuel and energy, problems with payment, competition of domestic firms, low demand and the development of shadow economy – with the average assessment of these factors at the 3 to 4 level (Tab. 2). Factors such as stronger bargaining position of customers, shortage of skilled workers, instability of exchange rates or increasing concentration and consolidation of the industry were assessed as having less influence. For these factors, the average scores were lower than 3. Among the other factors that hinder the development of the sector some cases of unfair competition were listed.

Tab. 2. Estimated impact of factors hindering activities of e-services companies

Factor	Impact						Average
	0	1	2	3	4	5	
High taxes	3%	2%	5%	22%	20%	48%	4,12
Increasing labour costs	12%	5%	12%	10%	25%	37%	3,87
Not transparent and unstable legislation	8%	8%	3%	20%	28%	32%	3,78
High prices of fuel and energy	7%	12%	15%	17%	23%	27%	3,41

cont. Tab. 2.

Problems with payments and liquidity	10%	13%	18%	7%	22%	30%	3,41
Competition of domestic firms	5%	13%	10%	20%	37%	15%	3,32
Low demand	3%	12%	23%	10%	30%	22%	3,28
Failure of institutions (eg. tax offices)	12%	17%	18%	13%	22%	18%	3,08
Development of shadow economy	25%	13%	17%	12%	18%	15%	3,07
Stronger bargaining position of customers	5%	18%	18%	30%	13%	15%	2,88
Shortage of skilled workers	15%	20%	17%	22%	10%	17%	2,84
Difficulties in obtaining financing	10%	17%	25%	20%	13%	15%	2,83
Instability of exchange rates	22%	22%	20%	15%	10%	12%	2,62
Increasing concentration and consolidation of the sector	7%	20%	33%	18%	10%	12%	2,57
Competition of international firms	18%	30%	17%	15%	15%	5%	2,37

1 – very weak influence; 5 – very strong influence; 0 – no opinion

Source: own study (N=60).

The results of the study confirmed that among the other aspects competition in the sector is an important attribute that strongly influences the market activity of the surveyed companies. Competition in the e-services and e-commerce was assessed (87%) as a strong and very strong by the majority of companies (Fig. 5). The high degree of business fragmentation (particularly in e-commerce) is also an indirect confirmation of this fact. On the other hand, strong competition does not affect the companies that offer specialized or unique services (from the perspective of the needs target markets).

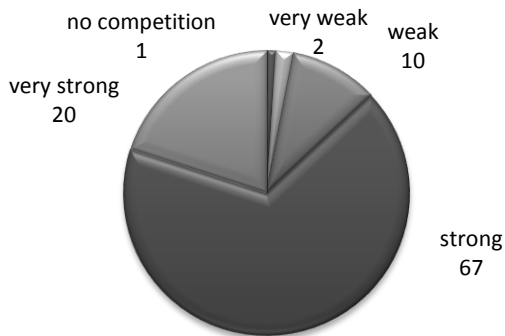


Fig. 5. The competition level in e-services sector [%]

Source: own study (N=60).

Tab. 3. Factors enabling effective competition of the surveyed enterprises

Factor	Influence						Average
	0	1	2	3	4	5	
High quality of services	3%	0%	2%	10%	23%	62%	4,5
High quality of customer service	3%	0%	5%	3%	37%	52%	4,4
Time of service	7%	0%	8%	18%	32%	35%	4,0
Effective promotion/marketing system	3%	8%	5%	23%	33%	27%	3,7
Wide range of offer	3%	5%	12%	27%	23%	30%	3,6
Highly innovative offer	5%	5%	20%	22%	22%	27%	3,5
Human resources	20%	3%	13%	25%	22%	17%	3,4
Lower prices	5%	13%	15%	25%	17%	25%	3,3

1 – very weak influence; 5 – very strong influence; 0 – no opinion

Source: own study (N=60).

As a part of the research the representatives of the surveyed companies were also asked to point out the factors essential to compete effectively in the sector. According to the entrepreneurs participating in the study, the high quality of services is a factor that has the greatest impact on effective competition on the market. The high quality of customer service, assessed as a second best, is almost as much important in their opinion. The results of the survey, when the competitiveness is concerned, the time of service has also an important influence (Tab. 3). An effective system of promotion, a wide range of the offer, the level of innovation, quality of human resources, and lower prices proved to have a weaker impact. Among the other factors the company's reputation and its market experience were listed. Quantitative studies indicated that non-price instruments of competition are the key competing methods for the participating companies, which is characteristic of today's businesses. Lower prices as a major competitive factor was indicated by only $\frac{1}{4}$ companies.

Furthermore, the relationship between the impact of factors hindering the activities of the company and its economic situation was tested. The correspondence analysis was used for this purpose, which allowed authors to indicate some links between the variables. Factors hindering the company's operations were evaluated on a scale of 1 to 5, where 1 meant no hindering and 5 very high hindering, while the economic situation was assessed as follows: very good, good, average, bad or very bad. The correspondence analysis technique was made on the data covering assessment of each factor (see Tab. 2) and the economic situation of the company. The most interesting correspondence maps, representing co-occurrence of the respondent's opinions, are presented below.

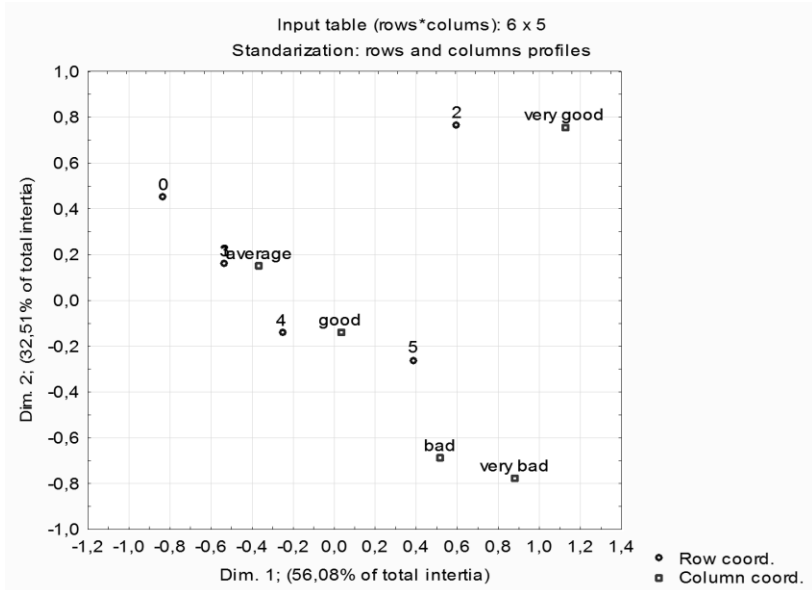


Fig. 6. The correspondence map for the economic condition of a company and increasing labour costs
Source: own calculation using STATISTICA PL.

The analysis of the correspondence between factor: rising labour costs and the assessment of the economic situation of the company (Fig. 6) proves that companies that found their economic condition as bad or very bad often indicate that rising labour costs make their business operations very difficult (score 5). On the other hand, the companies that found their economic condition as very good more often indicated that labour costs does not significantly affect their situation (score 2). Therefore it can be concluded that rising labour costs are a powerful determinant of the economic situation of the companies in the sector.

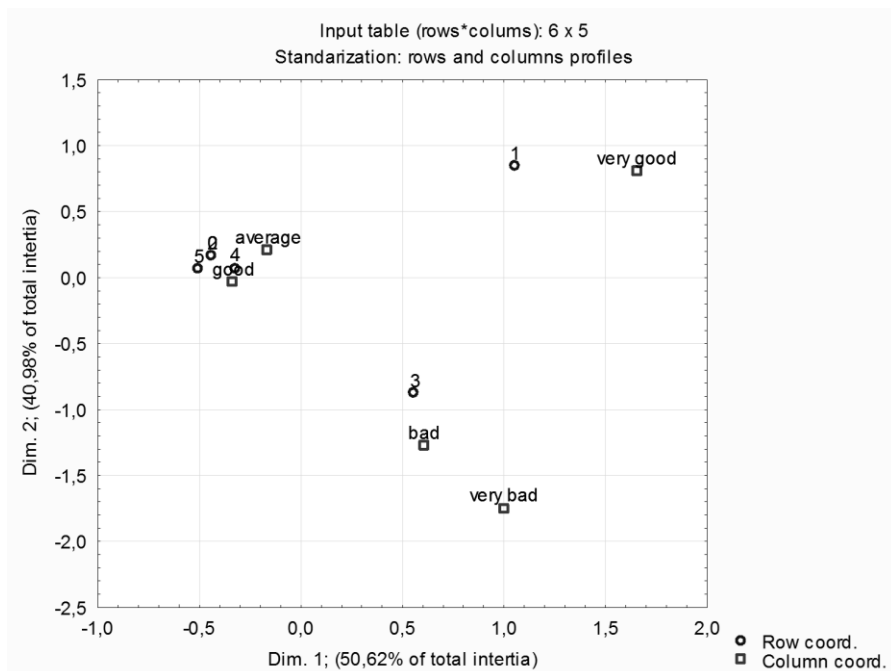


Fig. 7. The correspondence map for the economic condition of a company and the competition of international companies

Source: own calculation using STATISTICA PL.

When the relationship between the assessment of competition from international companies and the economic situation of the company is concerned, it can be concluded that if the competition from international firms was not a factor impeding the activities of a company it usually was in the best economic situation (Fig. 7). That relation proved some former conclusions, meaning that an innovative or unique e-services can successfully compete domestically or internationally.

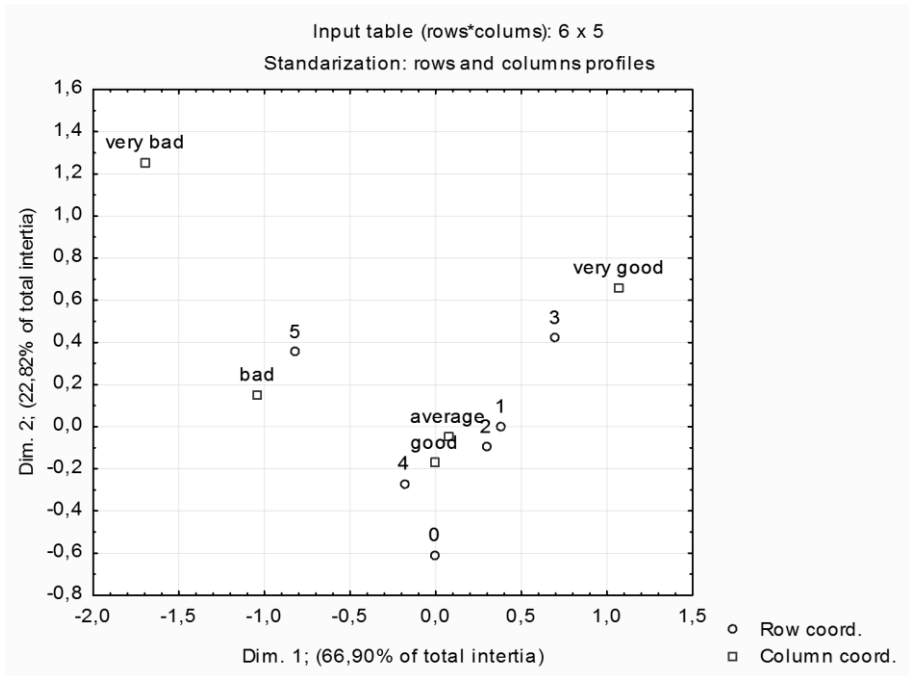


Fig. 8. The correspondence map for the economic condition of a company and the difficulties in obtaining financing

Source: own calculation using STATISTICA PL.

The link between the difficulty in obtaining financing of business activities and the economic situation of the company was the another investigated relationship (Fig. 8). According to the study, businesses in worse economic situation often indicated that the difficulty in obtaining financing was an influential problem diminishing their activities. This factor much less hinders the activities of companies in a very good economic situation.

The relationship between the economic situation of companies and some selected factors of effective competition in the sector were also investigated using correspondence analysis. The list of factors that allow companies to compete effectively was presented in Tab. 3.

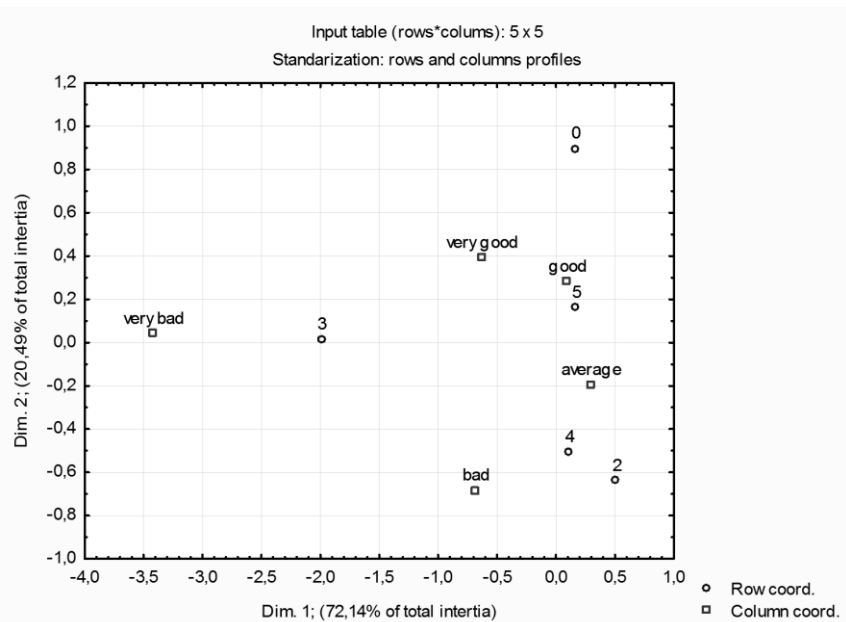


Fig. 9. The correspondence map for the economic condition of a company and the high quality of services

Source: own calculation using STATISTICA PL.

The analysis proved that, in general, the companies in good financial condition evaluate the quality of services as a factor strongly influencing the effective competition on the market (Fig. 9). Similarly, when the high-quality customer service is concerned, the companies in a very good economic situation were more likely to indicate it as a factor that strongly influences market competitiveness (Fig. 10). To sum up, it can be concluded that the financial success of a company operating in e-services sector is strongly dependent on the quality of services and the quality of customer service as well.

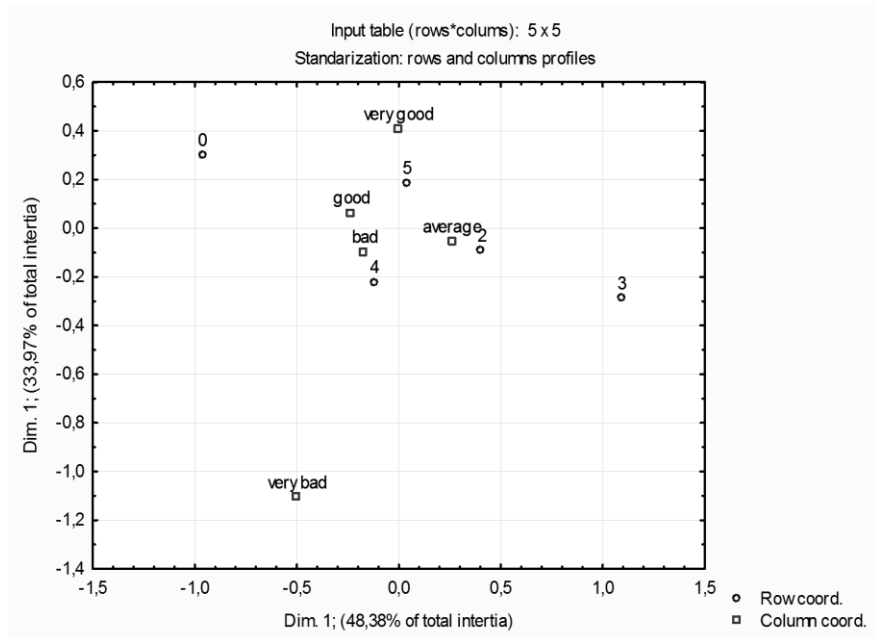


Fig. 10. The correspondence map for the economic condition of a company and the high quality of customers service

Source: own calculation using STATISTICA PL.

In addition, the relations between the factors hampering the company's operations and the factors enabling effective competition on the market were investigated using Spearman's rank correlation coefficient. The analysis proved that statistically significant correlations exist between the stronger bargaining position of customers and time of service. This relationship is also confirmed by the analysis carried out with CA technique (Fig. 11). In general, the entrepreneurs who found bargaining power of buyers as a factor that strongly influences activity of the company more often indicated that the time of service is a factor that significantly affects the effective competition on the market.

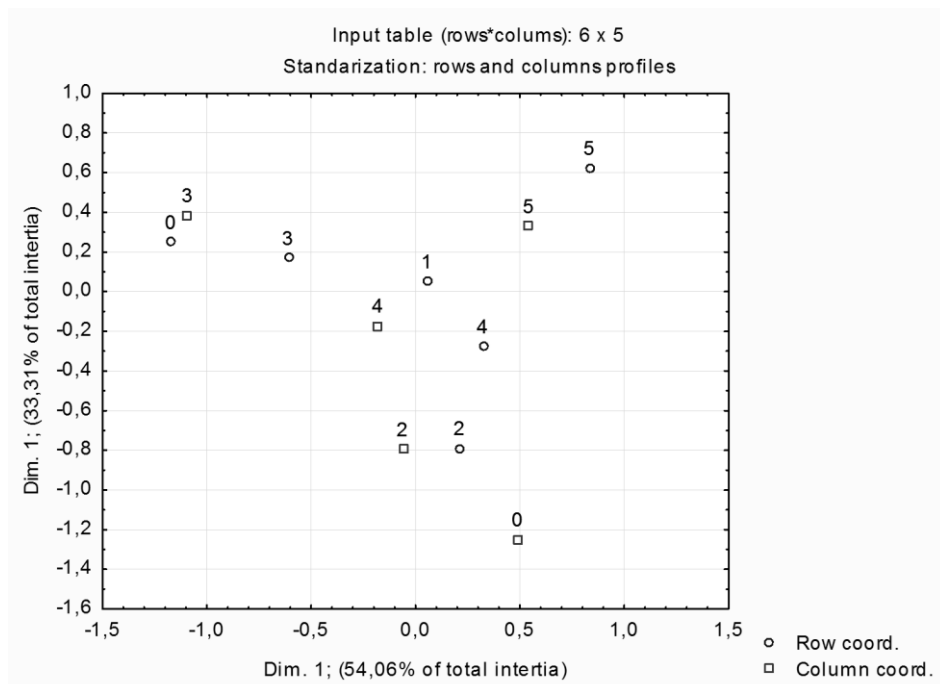


Fig. 11. The correspondence map for the common assessment of factors: the increasing bargaining position of customers and time of service

Source: own calculation using STATISTICA PL.

A statistically significant relationship was also found between competition from international companies and company's human resources. Companies evaluating competition from international companies as a factor strongly affecting their business often indicated that human resources are an important factor to effectively compete in the market (Fig. 12).

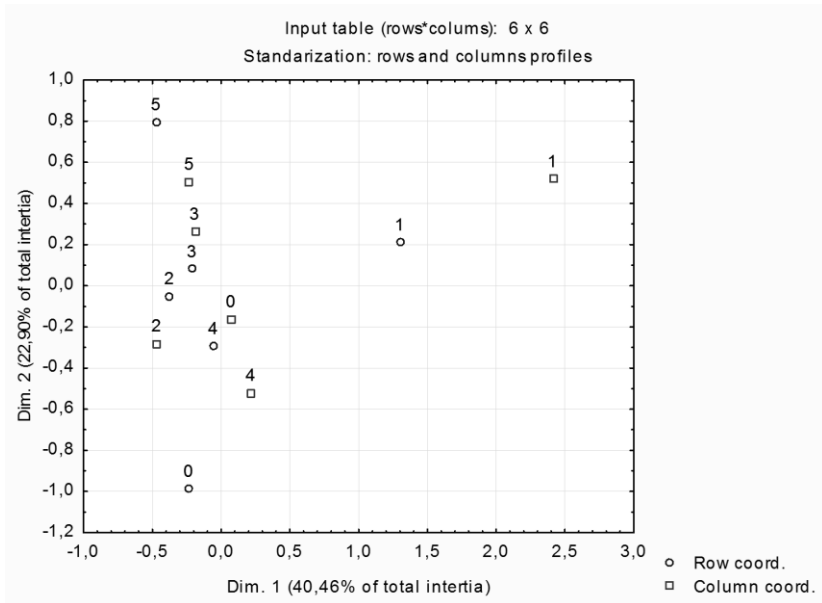


Fig. 12. The correspondence map for the common assessment of factors: the level of competition of international companies and human resources of enterprise

Source: own calculation using STATISTICA PL.

Conclusions

Correspondence analysis presented in this paper is a technique that allows for a relatively rapid, cross-sectional analysis of various qualitative data. Graphical presentation of the initial results of the survey allows to find the relationship between the analyzed variables, which is a good starting point for an in-depth interpretation of the results. This technique significantly simplifies the interpretation of the results of the surveys, in which a vast majority of the obtained data is described by qualitative variables.

The application of correspondence analysis on the data obtained from a CAWI survey being discussed allowed authors for the identification of some relations between the economic situation of companies of e-services sector and the factors impeding their activities. Among these factors the rising labour costs, competition of international companies and the difficulty in obtaining financing were identified. It should be emphasized that these factors much more influenced the activities of companies that are in a worse economic situation. In addition, CA technique allowed to

indicate the relationship between the economic situation and the factors contributing to effectively compete in the market. It has been observed that companies with good economic situation often indicate the quality of services and quality of customers service as sources of their competitiveness.

Literature

1. Combe C. (2006), *Introduction to e-business, management and strategy*, Amsterdam-Boston-Heidelberg-London-New York-Oxford-Paris
2. eCommerce 2013, <http://www.internetstandard.pl/promocje/pobierz-eCommerce2013.pdf> [10.01.2014]
3. Gatnar E., Walesiak M. (2004), *Metody statystycznej analizy wielowymiarowej w badaniach marketingowych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław
4. Górniak J. (2001), *Zastosowanie analizy korespondencji w badaniach społecznych i marketingowych*, ASK, Społeczeństwo, Badania, Metody 8, IFiS PAN, Warszawa
5. Greenacre M., Hastie T. (1987), *The Geometric Interpretation of Correspondence Analysis*, Journal of the American Statistical Association 82 (398)
6. Main Statistical Office, <http://www.stat.gov.pl/gus/definicje> [15.10.2011]
7. Panek T. (2009), *Statystyczne metody wielowymiarowej analizy porównawczej*, SGH, Warszawa, p. 247-276
8. Press W. H., Teukolsky S. A., Vetterling W. T., Flannery B. P. (2007), *Numerical Recipes: The Art of Scientific Computing* (3rd ed.), New York, Cambridge University Press
9. Śliwiński M. (2008), *Modele biznesowe e-usług*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa
10. Stanisław A. (2007), *Przystępny kurs statystyki z zastosowaniem pakietu STATISTICA PL na przykładach z medycyny, t. 3, Analizy wielowymiarowe*, Statsoft, Kraków
11. Ustawa z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz. U. nr 144, poz. 1204, z późn. zm.)
12. Widelska U., Dębowska K., Kilon J., Marcinkiewicz J., Walicki A. M., Raczkowska U., Mosdorf R. (2012), *Startery podlaskiej gospodarki. Analiza gospodarczych obszarów wzrostu i innowacji województwa podlaskiego. Sektor handlu i usług elektronicznych*, Wojewódzki Urząd Pracy w Białymstoku, Białystok

Wykorzystanie analizy korespondencji w badaniu uwarunkowań kondycji ekonomicznej przedsiębiorstw sektora e-usług województwa podlaskiego

Streszczenie

Analiza korespondencji należy do grupy opisowych, eksploracyjnych technik wielowymiarowej analizy statystycznej. Umożliwia ona określenie charakteru i struktury relacji między zmiennymi jakościowymi, mierzonymi w skalach nominalnych i porządkowych. Technika ta, kosztem utraty części informacji, prowadzi do zwiększenia przejrzystości danych oraz upraszcza ich interpretację. W artykule przedstawiono przykład zastosowania klasycznej analizy korespondencji w odniesieniu do wybranych danych zgromadzonych w ramach badania CAWI/CATI, które zostało przeprowadzone na próbie 60 małych i średnich przedsiębiorstw zlokalizowanych w województwie podlaskim, reprezentujących sektor e-usług i e-handlu. Zastosowanie analizy korespondencji umożliwiło identyfikację wybranych zależności pomiędzy kondycją ekonomiczną badanych przedsiębiorstw a czynnikami utrudniającymi ich działalność. W dalszej części opracowania zidentyfikowano również zależność między kondycją ekonomiczną a czynnikami umożliwiającymi skuteczne konkurowanie na rynku. Badania dowiodły, że firmy w najlepszej kondycji ekonomicznej za główne źródła swej konkurencyjności uważają jakość świadczonych usług oraz jakość obsługi klientów.

Słowa kluczowe

analiza korespondencji, e-handel, e-usługi

Economic exclusion of older consumers in Poland in the context of consumer culture theory

Katarzyna Krot

Białystok University of Technology, Management Department
e-mail: katarzynakrot@pb.edu.pl

Ewa Glińska

Białystok University of Technology, Management Department
e-mail: e.glińska@pb.edu.pl

DOI: 10.12846/j.em.2014.01.03

Abstract

According to the National Strategy of Social Integration for Poland, older persons constitute one of the social categories particularly susceptible to exclusion. This is mainly due to the fact that retirement in Poland is frequently connected with a deterioration of an older persons' financial situation. At the same time it should be noted that in the next years the segment of older persons is going to form an increasingly larger part of the Polish society, which means senior persons are becoming an increasingly attractive market segment. This segment is going to be important for many businesses not only due to its increase in size, but also to its quality-related features including: high loyalty, attachment to brands and products, risk avoidance, and the stable structure of needs. In this context, the aim of the paper is to identify the market behaviours of older consumers in Poland and to attempt to explain them based on the assumptions of the consumer culture theory (in the light of authors' own empirical research). Due to the specificity of the researched group and the sensitive nature of the research problems, it was decided to use narrative analysis – respondents (students of the Third-Age University (UTW) in Białystok) were asked to write ethnographic essays.

Keywords

exclusion, consumer culture theory, older consumers

Introduction

According to the National Strategy of Social Integration for Poland (2008), older persons constitute one of the social categories particularly susceptible to social exclusion. This is mainly due to the fact that professional activity of Polish older persons is very low (the lowest among the EU member states), and due to the sense of very strong alienation experienced by persons from this social group (social participation of Polish elderly persons is between two and three times lower than of their counterparts from Western European countries, Report about intellectual capital of Poland, 2008).

Moreover, retirement in Poland is frequently connected with a deterioration of older persons' financial situation. This commonly perceived interrelation is confirmed by the opinions of senior citizens, although many studies indicate that older persons are not the group most vulnerable to poverty (*EAPN Poland...*, 2010). Compared to the pre-retirement period, older persons' income is usually lower. The negative assessment of their financial situation is caused, however, also by other factors. First of all, older persons tend to financially help their children, and in some cases they even support them on a regular basis. Senior persons' financial situation is further complicated by their high cost of living due to the fact that many of them live alone. Their chances for improving their financial situation through professional work are low. In addition, a large proportion of their income is spent on medicines and medical treatment (Palska, 2004). The consequent deterioration of retirees' financial situation significantly affects their lifestyle and their consumption practices consumer culture.

At the same time, however, it should be noted that in the next years the segment of older persons is going to form an increasingly larger part of the Polish society. This is confirmed by the Central Statistical Office's data indicating that the increase in average lifespan, which started in the country in early 1990s, is going to continue until at least 2013. In 2007, persons over 65 years of age constituted about 13.5 percent of the population. According to demographic estimates, by 2035 pensioners will form about 27.5 percent of the population (www.polskisenior, 2009).

According to numerous Western European and US scientific publications, the growth of the senior population makes it increasingly attractive as a market segment (Cole and Gaeth, 1990; Yoon, 1997; Cole et al., 2008).

Over the last decade, a number of market research projects was carried out on market behaviour of older consumers, relating e.g. to the food market (Chambers et al., 2008), financial services market (Moschis et al., 2003), tourist services market (Huang and Hsien-Tang Tsai, 2003), decision-making and brand selection patterns

(Cole et al., 2008) or older persons' participation in advertisements (Carrigan and Szmigin, 2000). Yet, the research results do not find application in Poland as older consumers in our country display totally different behaviour patterns, which is mainly due to the historical conditioning of their market attitudes. Currently in Europe, research relating to older consumers is focused primarily on better methods of reaching the segment, while in Poland the segment has been freshly discovered. This, to a large extent, results from the popularly accepted and still functioning stereotype of older persons being unattractive for the market as customers.

In this context, the aim of this paper is to identify the market behaviours of consumers-students of the University of the Third Age in Poland and to attempt to explain them based on the assumptions of the consumer culture theory.

As noted by Brewer and Trentmann (2006), modern consumption is characterised by remarkable richness and diversity. Therefore, it is extremely difficult to accommodate such variety within a single interpretative framework. According to the authors, no single narrative of consumption, no single typology of the consumer and no monolithic approach will suffice. And they advise us, when we struggle with the daunting task of composing a coherent view of consumers and their life strategies, to recognize that markets are necessarily embedded within complex political and cultural matrixes that that give acts of consumption specific resonance and imports. Only then, according to the authors, will we be able to do justice to modern consumption in all its power and plenitude (Bauman, 2009). Hence, due to the specificity of the studied group and the context of the socio-economic status of the studied social category in Poland, it was considered that the most adequate theoretical basis for the study would be a synthesis of the Consumer Culture Theory with the theory of exclusion.

1. Exclusion: definitional approach

In Europe, the phenomenon of exclusion is getting increasing attention but its significance varies depending on the context. It is often connected with terms such as poverty, marginalisation or deprivation. Exclusion relates to the process by which groups in society become disenfranchised and marginalised. Exclusion in focusing on relational issues, is concerned with the breakdown of the links between an individual and their family, friends, community and state services and institutions. This means that social exclusion is a broad term as it covers a wider range of socially disadvantaged individuals and groups and focuses on a dynamic process not merely a static description of a situation (Sandell, 1998). Exclusion, as Room explains, is

[...] inadequate social participation, lack of social integration and lack of power' (Room, 1995). Therefore, social exclusion means lack of adequate access to resources and lack of integration into key social institutions, and is thus seen as capturing „the complex, dynamic and multiple characteristics of marginalization” (O'Brien and Penna, 2008).

Exclusion may be analysed in three dimensions: economic, social and political. The economic dimension is concerned with issues relating to income and production as well as access to goods and services. There are three main categories for considering the social dimension of exclusion: access to social services (e.g. health and education); access to the labour market; and the opportunity for social participation and its effects on the social fabric (this involves relational ties between individuals and society and individuals and the state). The political dimension of exclusion encompasses access to human and political rights (Bhalla and Lapeyre, 1997). The dimensions clearly overlap and could be further subdivided. The present article focuses mainly on the social and economic dimensions.

Although the phenomenon of exclusion has several dimensions, its economic dimension is highly important as it may be both a cause and an effect of marginalisation in the other dimensions, and may entail many other negative phenomena. Low income translates not only into limited access to goods, but also into a deteriorated social situation and psychological condition. According to Bauman (2006), in a consumer society lavish consumption is a sign of success. Those unable to obtain and consume certain items and to practice certain lifestyle may not be happy. Low-income consumers often have to suffice with lower quality goods and services, for example, they may have no choice but to purchase second-hand goods, an option that is almost always viewed as second best (Williams and Windebank, 2001).

2. Consumer culture theory

To better understand and explain the phenomenon of economic exclusion of consumers, the factors shaping the contemporary consumption model should be looked at in the context of so-called consumer culture theory. It has been suggested that the following four conditions are necessary for a consumer culture:

- a substantial portion of a population consume at a level substantially above subsistence;
- exchange dominates self-production of objects of consumption;
- consuming is accepted as an appropriate and desirable activity;

- people judge others and themselves in terms of their consuming lifestyles (Rassul and Hollander, 1986).

Additionally, modern consumption is characterized, among others, by an increase in consumer choice, the expansion of shopping as a leisure pursuit and the pervasiveness of advertising in everyday life. In a consumer culture it has become a societal expectation that consumers should respond to the temptations of the marketplace (Hamilton, 2009). Hamilton (2009) even states that interaction with the marketplace provides consumers with resources for the construction of identity and emphasis is often placed on the portrayal of a socially acceptable image. It has been suggested that consumers can either buy their identity – „to have is to be” – or discover their identity by monitoring reactions to goods and services, both approaches identifying the central role of consumption (Hamilton, 2009).

As Bauman (2005) says: „a ‘normal life’ is the life of consumers, preoccupied with making their choices among the panoply of publicly displayed opportunities for pleasurable sensations and lively experiences”. The importance of consumption in today’s society has resulted in many consumers judging themselves based on their ability to consume. Baudrillard (1998) suggests that consumption has a homogenising effect and is responsible for the „total organisation of everyday life”. Indeed, we live not only in a consumer society, but in a consumer civilization (Bauman, 2005).

In a consumer society, the ability to adjust to and comply with the requirements of consumer culture is the only thoroughly acceptable choice. This choice is also a precondition of full membership in the society (Bauman, 2009). A „Consumer society” is one that promotes the selection of consumer lifestyle and life strategies, and encourages their selection while disapproving any of their cultural alternatives.

In a society of consumers we all have to be consumers by vocation (i.e. we should perceive and treat consumption as our calling). Consumption understood as a vocation is a common human right and a universal human responsibility that knows no exceptions. In this respect, the consumer society does not know and does not consider any age differences. Members of the society living in a consumer culture are bombarded with instructions telling them that to gain or maintain the desired social status, to meet the obligation towards the society and to protect one’s self-esteem it is necessary to buy this or that product. If, regardless of their age, sex or social status, they fail to buy it they are going to feel imperfect, disabled and inferior. According to Bauman’s concept, they are going to become „defective consumers” whom the society will consider inefficient and doomed to exclusion (Bauman, 2009). „Defective consumers” are people without adequate resources and/or shopping enthusiasm or people otherwise resistant to marketing activities. These are people with

limited resources, and thus unable to adequately respond to the „call” from the society or, more precisely, to the “seductive courtship” of the commodity market. In a consumer society such imperfect, defective consumers are considered a loss (Bauman, 2009).

3. Seniors in a consumer culture theory

Within a consumer culture, non-participation in consumption norms is a key feature of social exclusion (Burchardt et al., 1999). Seniors’ low income excludes them from what Bauman describes as „normal life” and, consequently, deprives them of the possibility to live a „happy life” as viewed by the society under consideration. In a consumer society a „normal life” is the life of consumers preoccupied with making their choices among the panoply of publicly displayed opportunities for pleasurable sensations and lively experiences”. A „happy life”, in turn, is defined as making use of the many opportunities of offered by the market (Bauman, 2006).

Throughout their pre-retirement lives people internalize the consumer society ideology and, having retired, begin to have difficulties with meeting the expectations of that society (in accordance with the binding consumer culture model). As a result, they become excluded. The impossibility to get permanently engaged in consumption-oriented behaviours makes persons without such possibility perceived as defective (defective consumers, consumers with a defect). Thus, they are not (also in their own opinion) equal members of the society (Hamilton and Catterall, 2006). Economic exclusion entails many negative consequences, including isolation from the consumer society and consumer culture, i.e. to social exclusion (Hamilton, 2009; Hamilton and Catterall, 2006). Finding ways to overcome the consumption-related defect seems the only remedy against this embarrassing situation.

This results in market behaviours which are typical of low-income social groups and which constitute attempts to adapt to the new situation:

- they try to rationally plan their expenditures and, in the case of larger purchases, save money in advance, for a longer period of time;
- persons with low income prefer to use cash as this makes it easier for them to control their expenditures. They also plan their household budgets in a completely different way, i.e. they plan their future expenditures well in advance (sometimes even several months in advance);
- they make their market choices from a narrow range of products and services (Hamilton, 2009). The key barrier to consumer choice is money. Thus for these consumers the ideology of free choice is difficult to realize. As a result,

the shopping experience for low-income consumers is largely utilitarian and task-related and such consumers have few opportunities to act on hedonic shopping motivations. Therefore, while choice is a central feature in discourse on consumer culture, it is not something that is available to all. Furthermore, in the case of low-income consumers „shopping is experienced as a window through which they are invited to look and a door through which they cannot enter” (Hamilton, 2009). Persons with low income often go to stores just to stay there, without the intention of buying anything, only to „consume” the shopping space - „windowshopping”. The purpose of this „consumption prophylaxis” is to stay up to date, to follow new consumer trends and aspirations and be in touch with them (Hamilton and Catterall, 2006).

In addition, non-working senior citizens have problems with excess amounts of free time and finding ways of spending it. In the consumer world, however, there is no room for boredom as the consumer culture does everything to get rid of it. The happy consumer life is insured against boredom, yet money is needed there. Money is an access card to places where boredom is prevented, such as shopping malls, clubs and cinemas (Bauman, 2006). Defective consumers are also those who experience boredom. Senior citizens, with hardly any financial surplus, can afford only few inexpensive forms of leisure activities and thus their participation in the consumer culture is limited.

Due to financial obstacles, material possessions (consumer goods) are of less importance for excluded consumers. Instead, the role of non-material values such as religion, memories and relationships grows. Social environment, including the family, neighbours and friends, begins to play the most significant role. Less attention is paid to material items as an element constructing one’s identity.

Instead, other elements are used (Hamilton and Catterall, 2006). Earlier studies clearly show that people with low income have high social capital thanks to which they get support in difficult moments (Lee et al., 2000). Thus it can be suggested that many families adopt a „familistic orientation” to coping with poverty that is associated with „collectivist values such as sharing, cooperation, unity, loyalty, respect, and restraint, as well as behavioural norms pertaining to mutual assistance, family obligations, subordination of individual needs to family needs, and preservation of family honor dignity” (Sillars, 1995). In this way exclusion within the marketplace can be countered by the inclusive effects of the family unit (Hamilton, 2009).

Many senior citizens who have adjusted to today’s consumer world are people who have adopted the overall cultural pattern of our times: they are still active, sometimes continue to work professionally and, in some ways, however defective they

might be, participate in the consumer culture. These are persons who keep up with modern everyday life in its various dimensions, e.g. follow trends, skilfully use mobile phones and the Internet, etc. In the literature on the subject, those senior citizens are referred to as „transition winners” (Zalewska, 2006).

4. Older people in Poland as consumers

It should be noted that currently in Poland the advancement of research on, as well as companies' interest in, older consumers are analogous to the level of knowledge which existed in Western Europe in 1980s. The lack of sound marketing knowledge of the older persons' segment, accompanied by numerous stereotypes and prejudices, causes the market's low interest in this social category in our country.

As of today, Poland has over 5 million people aged over 65. Their approach to the market offer is a pragmatic one. They spend money with care and avoid risks. They seek good prices but at the same time focus on sufficient quality. They expect solutions which meet their needs but they do not want to be openly discriminated (*Pensioner...*, 2011).

According to the publication „Konsumentów obraz własny” (2008), (Consumers' own picture), ordered by the Office for Competition and Consumer Protection, the largest part of Polish senior consumers are classified under the category „withdrawn consumers”. Persons classified into this group are those who buy only the most necessary basic products. They nearly always use price as the only criterion in their product selection decisions. They do not read information on goods' packages, and pay no attention to ingredients specifications and quality marks. The brand name or manufacturer's name is also of low importance for them. They most willingly buy proven products at proven places. Despite their generally low incomes, contemporary Polish retired persons and pensioners increase their consumption expenditures. Polish retired persons constitute a large and quickly growing group with increasing possibilities (<http://www.money.pl>).

Over the last years, older peoples' lifestyle has been significantly changing. It is even possible to speak of a specific „revolution” in this field. The development of, and public access to, social assurance in the form of retirement pensions and ill-health pensions have led to a situation in which third-age people constitute an active, independent and, what is most important, economically independent social group. Older peoples' consumption level and patterns are no longer subject to significant limitations. On the contrary, in many cases their consumption activity increases. This is because of the fact that these persons are usually in good health and still have

many years of life before them. With a lot of free time, most of their primary material needs satisfied, and own sources of income, many older persons may even intensify some of their consumption activities, such as cultural activities, tourist activities, or social life (*Trends...*, 2009). It is estimated that the next decade will bring further significant changes in their consumption patterns (*Pensioner ...*, 2011). According to the research carried out by Inquiry, retired persons in Poland want to be treated in the same way as other consumers (*Pensioner ...*, 2011).

5. Research methods

Research objectives:

- Identification of market behaviour of older persons in Poland as a economic excluded group of consumers.
- Identification of forms of older persons' participation in the consumer culture.
- The attempt to explain market behaviour of older consumers in Poland based on the assumptions of the consumer culture theory.

Due to the specificity of the researched group and the sensitive nature of the research problems, it was decided to use narrative analysis which is one of the qualitative methods of collecting empirical material.

Narrative analysis is an approach to the elicitation and analysis of language that is sensitive to the sense of temporal sequence that people, as tellers of stories about their lives or events around them, detect in their lives and surrounding episodes and inject into their accounts (Bryman and Bell, 2007). Polkinghorne (1991) has suggested that narratives are the most important means by which our experiences are made meaningful. Thereofre, narratives are viewed as a possibility to get better insight into the principles followed by people in their actions. Consumer researchers have adopted narrative ideas to develop a richer understanding of different aspects of consumption and so make sense of this particular aspect of their lives (Shankar et al., 2001).

Narrative analysis may be applied to the empirical material collected in various ways. One of the ways is essay writing by respondents, on a topic determined by the researcher. Essay is an unconventional research procedure which involves personal introspection. Reid and Brown (2006) call this research method „autoethnography”. It relies on analysing his or her own personal experiences pertaining to the topic under consideration and bringing them together in the form of an extended autobiographical essay. Extended introspective essay has been employed by a number of

prominent consumer researchers in analyses of collecting behaviour, sporting activities, aesthetic appreciation and near-death experiences. Personal introspection can be considered a source of potentially useful knowledge in itself or, at the very least, as a means of generating interesting hypotheses which can be tested by more conventional research techniques (Reid and Brown, 1994).

The research for the needs of the present article was conducted among 15 seniors i.e. persons at the age of 55 - 70 (10 women and 5 men). Nearly all of them (14 persons) had university-level education. Prior to their retirement, the respondents represented the following main professional groups: teachers, physicians and librarians.

In view of the research objectives, it was decided to reach the more active part of the segment: students of the Third-Age University (UTW) in Białystok. The group was chosen because of:

- specificity of the research problem – the UTW students, as a more active part of the analysed segment;
- the authors' conviction that consistently with the social trends observed in Western Europe, over the next years among Polish seniors there will be an increase in the number of socially engaged persons; thus, the UTW students are good representatives of „tomorrow's senior persons" in Poland;
- the decision to conduct the study among the UTW students – an active part of the senior society – was also caused by the fact that prior to their retirement those persons had been full members of the consumer society (their professional roles were connected with social recognition, and their income levels were satisfactory), which changed later, primarily in connection with their income lowering; from this point of view, it seems of interest to determine how, in their new situation, those persons cope with the requirements of the consumer culture;
- the research method's specificity which required strong involvement on the side of the respondents.

The selected persons were asked to write a 3 to 4 page long essay with the structure presented to them. The essay consisted of 3 parts: information about the author, description of own market behaviours and description of a typical day in one's life.

The analysis of the essays will be supplemented by 3 in-depth interviews: with two women (57 and 62 years old) and one man (58 years old) with university-level education, representing retired teachers.

The research procedure used in the project implementation followed the grounded theory methodology developed by Charmaz (2009). It considers the researcher to be a part of the researched world and of data collected. The researcher

constructs his/her grounded theory by his/her past and future involvement and interactions with the researched people, perspectives and practices. The approach of Charmaz (2009) assumes that no theory offers an interpretative portrait or detailed picture of the researched world. The hidden meanings of those researched, the views formed based on own experience and the developed theories are the constructs of reality.

According to the grounded theory methodology, the empirical material has undergone the coding process. The qualitative coding determined the direction of the researchers' acquisition of knowledge in the process of analysing the data collected. The codes were created based on what has been noticed in the data. They emerged in the analysis of the data and defined its meaning. Using such active coding the researchers interacted with the data several times, asking themselves different questions about it. As a result, the coding moved them to unexpected areas and suggested new research questions. According to the grounded theory methodology, the researchers throughout the research process were open to the examination of all theoretical possibilities discovered in the data (Charmaz, 2009).

6. Research results and discussion

Seniors about themselves. Seniors, especially the active ones who attend the classes organised by the University of the Third Age, clearly stress that they feel younger than indicated by their dates of birth. At the same time they emphasise they are not a homogenous group and therefore do not want to be perceived as such. In their opinion, they are different in terms of age, health condition and related degree of activity. Moreover, they do not see any social dichotomy between themselves and the rest of the society. In their view, they form a social category which is equal to the other groups in the society.

„Young people call us seniors or pensioners, and perceive us as a single group [...] We just do not feel we are a separate social group at all.”

„One day I was walking down the street and suddenly saw a poster at a travel agency, advertising holidays for senior persons over 50. And an alarm light turned on in my head: how come, when you are over 50, you are classified as a senior person already? [...] It's not like that, that we all, starting from the age of 50 until death, are simply seniors. There are age groups among us, too. So where does the old age start?”

„Two years ago, at the inaugural lecture [at the University of the Third Age] Ms President presented the age groups [of UTA students], i.e. how many people of what age studied at the University. She said that the oldest student was 94, and how many there were in different other age groups, and added that the rest, about 100 or 120 persons, were the youth i.e. just over 60.”

The respondents also appreciate the advantages of their senior age. First of all, they enjoy the freedom of not having to deal with their professional duties: „My present life is freedom - just comfort and luxury.” Seniors appreciate their quiet life, free of pressures at work and the related stress and constant competition: „We no longer have to press for it, as young people do; we don't compete, don't fight for things, and we are aware of this”. Older age also results in a different approach to the surrounding world, and the change of attitude to everyday life:

„This greater enjoyment of life, arising from the awareness that nothing lasts forever. In everyday life it is reflected by greater openness to other people. I am no longer so careful about reacting in the most appropriate way. I find it easier to tell someone that I like him or that I like what he does.”

However, there are opposite opinions too. Some seniors believe that as a group they are dissatisfied with themselves.

„I hear opinions that we are generally sad, that elderly people are sad. And I don't mean young people perceiving us in this way. That's what we think ourselves.”

Symptoms of economic exclusion. A clear aspect of economic exclusion whose effects are strongly experienced by the seniors participating in the study is a very poor financial situation of retired people. Because of their very limited financial resources, they spend most of their income on their household bills, food and other necessities of everyday life:

„I spend most on food and on household bills (my bills take up a third part of my pension).”

„[...] I have to save money because winter is coming and there will be high gas bills. In the summer I can survive for my 1000 zlotys per month, and may even save a little, but in winter when the temperatures are the lowest I have to pay 1000 zlotys just for gas. I've got to have money for it so I have to use common sense in my thinking. First of all, I have to pay my telephone bills, electricity bills and my insurance contribution.”

Larger expenses important for the functioning of the household have to be planned well in advance. Some respondents claim that their limited budget forces them to take bank loans to buy more expensive things:

„For example to buy some clothes, a jacket or leather shoes, I have to collect money for several months.”

„[...] If I have to buy some household appliance such as a refrigerator, a washing machine, or a vacuum cleaner, I have to take a loan at a bank[...].”

Senior persons' low income often forces them to resign from buying books or newspapers on subjects in which they are interested, not to mention the necessity to give up on their needs for relaxation:

„I must admit I no longer buy newspapers. I also gave up buying regularly such magazines as *Działkowiec* [Gardener], *My Garden*, *My Kitchen*, and others.”

„I stopped buying books a long time ago already. And I can only dream about going on holiday, a tourist trip or a religious pilgrimage trip.”

Due to the low income senior citizens cannot meet their needs to a satisfactory extent. Their limited financial resources force them to spend their money in a rational way and to plan any expenditure well in advance. Rational household budget management often means the necessity to save money for a long time with the aim to have any reserve in the case of increased needs.

Seniors' unsatisfactory financial situation also determines the choice of places where they go shopping. According to the respondents, they often buy clothes at local open-air markets or second-hand shops. Yet, these choices are sometimes caused not only by limited financial resources but also by the lack of shops selling clothes which meet the needs of older people.

„I usually go shopping to „Piast” residential area¹; less frequently I go to shopping galleries. [...] I rarely buy branded clothes. I rather tend to use local markets at *Hetmańska*, *Kawaleryjska* and *Andersa*². [...] I sometimes buy trousers, jackets or blouses from a tailor's shop.” [K S9]

„I go shopping mainly locally, to the small shops in my residential area; sometimes I go to a *Biedronka* store³.” [K S14]

Forms of senior persons' participation in the consumer culture. Due to their low income (entailing specific economic exclusion) seniors are unable to be full members of the consumer society and to participate in all dimensions of the consumer culture. They become “defective consumers” as categorised by Bauman (2006). However, this does not meant total isolation on their side. On the contrary, senior

¹ Name of a residential area in Białystok.

² Names of streets in which open-air markets are located.

³ Name of discount network store.

citizens as consumers try to find their place in the consumer culture by seeking alternative (affordable) forms of participating in it. This is in line with the changes that take place in overall lives of older people. With time, their needs and lifestyles change, which entails a change in their consumption patterns. It may thus be concluded that senior citizens in Poland participate in the consumer culture but they do it differently than the rest of the society.

Bauman notes that a normal consumer is a person who reacts to different kinds of temptation coming from the market (Bauman, 2006). The surveyed senior citizens also emphasise that they like shopping, particularly at hypermarkets and large self-service shops.

„I like shopping at large self-service stores such as „Auchan.”[K S3]

„I like shopping at large self-service stores. [...]” [K S3]

„When I buy a new piece of garment or a pair of shoes, it really improves my mood. I love hats and matching handbags, when their colours go well with the clothes.” [K S9]

According to the surveyed seniors, building one's image through purchased products is rather a domain of younger people. Senior persons have much less consumerist attitude, which does not mean they do not understand representatives of younger age categories in this respect:

„Definitely the market offer is targeted at younger people, but I don't get upset because of this, I don't mind. I have no such need for equal emphasis on people of all ages in this field. Because it is young people who want to wear fashionable clothes, although it is their mothers or grandmothers whom they ask for money. Older people also want to wear nice clothes, they feel such a need, but they are guided by common sense. At my age I sometimes wonder why I would need another skirt. I know it's fun to buy some new clothes, but what does it really change in life? Nothing, and I'm aware of this, and young people are not. They always want something new.”

Besides, shopping and staying at hypermarkets or shopping malls plays an additional, social function for older persons.

In her study on people in poverty Hamilton (2009) indicated that limited participation in consumer culture was a highly unpleasant experience for those surveyed. Older people with their less consumerist attitude do not perceive this limitation so strongly. Seniors, with their awareness of transience, extend their attitude also onto the area of consumption. Therefore, they attach less importance to material objects and shop with more consideration. Also, the structure of their consumption tends to change.

First of all, older persons have a lot of free time and are focused on spending it in an interesting, yet affordable way. Depending on individual preferences, it may be gardening activities, development of other interests and hobbies, or seeking new forms of leisure. Seniors would have no problems with spending their time in a variety of interesting ways if they had more substantial incomes. Yet, with their low household budgets, they are forced to direct their consumption towards meeting their spiritual needs. Therefore, they highly value experiences connected with the presence of other people, with sport and cultural activities and aesthetic experience.

The various practiced forms of activity result from the need to kill boredom. Indeed, as argued by Bauman (2006), those who get bored can blame themselves only, becoming an easy target of scorn and condemnation. One of the senior respondents said: „I seek contact with those close to me and with people in general, at least on the phone or via the Internet” [K S13]. The other surveyed senior persons declare that they use their time in a well-planned way, and indicate that they often do not have enough time:

„I have never had the problem of boredom, never in my life. [...] I have a constant sense of duty and I am aware I’m not making it; I just don’t have enough time. [...] I have completed several computer courses. I take part in meetings with the police and with employees at the bank. I am a student of UTW. I write articles for a magazine entitled „Forever Young”. I have also taken part in literary competitions at the University.”

„I can’t tell you about other people my age, but for me days are too short. As long as health allows I want to work as a volunteer, to complete a painting course, to paint, exercise, swim, to participate in different events, lectures, trips and festivals, because it’s good to feel needed and appreciated.”[K S13]

„Having retired [...] we lead a different life than we did before, when we worked professionally and brought up children. But still we are short of time, we take up new challenges, we are active and we are making sure we use our time in a way that is good for us; we are enjoying life to the extent our financial situation allows us.” [K S4]

The shortage of money forces seniors to save if they want to buy products making it possible for them to spend their free time in a more interesting way. The possibility to meet this need is, however, so important for those surveyed that despite their low incomes they save and allocate money to it.

According to the seniors participating in the survey project, their pensions are low, but if they plan carefully they can save small amounts of money and spend them on books or going to the theatre or cinema:

„A great part of the budget is household bills: rent, electricity, gas, etc. Then there is food and cleaning products, and then expenses connected with culture and education: newspapers and magazines, cinema, participation in events [...]” [K S3]

Sometimes this last category constitutes a regular part of the household budget: „on average, I spend 60–70 zlotys per month on all sorts of books about health, diet, handicrafts, biographies, non-fiction books, but also novels [...]. From time to time I also buy records with music.” [K S0]

The survey shows that senior citizens spend their time very actively. They develop their interests and hobbies (painting, theatre, journalism) which they neglected when they worked professionally. They take part in sports activities and various cultural events (at the philharmonic, theatres, museums etc.).

„I like going to the cinema very much, and I go to Alfa or to Biała⁴ for cheaper film showings before 1 p.m.” [K S3]

„In my free time [...] I go to concerts at the Philharmonic, to the theatre and to photography and painting exhibitions. For the last three years I have been running a theatre group for senior persons at the UTW in Białystok.” [K S14]

„I have become a UTW student, and 2 times a month I have an opportunity to listen to many interesting lectures. I go to exhibitions at different museums, and I’m a co-editor of a magazine entitled „Forever Young”. I go to different trips and rides and of course I sometimes go to the cinema and theatre” [...] [K S9]

„I am a UTW student. I go to the lectures, and in addition I meet with people at the Seniors Club. Once a week I have rehearsals with our choir. I attend different events, mainly when the admission is free.” [M S1]

„Four times a week I have a senior gym class. Once a week I have a dancing lesson and a Nordic walking lesson. In addition, once a month I take part in a group walk, even up to 15 km long.”

„[...] and also the theatre or the cinema, and in November and December the Seniors Day, the Christmas meeting, and the New Year meeting.” [K S9]

This means that despite their low income senior citizens take successful attempts to participate in cultural life, meet with other people and counteract social exclusion. The „consumption of experience and impressions „replaces the consumption of material goods, and meets important needs of older people. At the same time, it becomes the hallmark behaviour of seniors in a consumption culture. The University of the Third Age is a very important institution facilitating this „consumption of experience,,:

⁴Alfa and Biała are names of shopping malls in Białystok.

„Thanks to the UTW in Bialystok I belong to a group of very active senior ladies. [...] What's even more important, I have activities planned for each day and for each week, so I do not have to sit at home alone.”[K S9]

The „consumption of experience” by senior persons is also visible in their shopping patterns. Shopping and stay at hypermarkets or shopping malls plays an additional, social role for them. First of all, for seniors, as a less well-off part of the society, shopping may be a form of prevention against exclusion from consumption. When going to stores, older persons have the opportunity to follow general consumption trends and habits. In addition, window shopping makes it possible for them to maintain existing social contacts and establish new ones.

Moreover, as noted by one of the respondents, „such shops [hypermarkets] have done a lot of good for people with low income” because they offer products at relatively low prices. They have also opened for many poorer persons, including retired ones, access to products they could not afford before, and the possibility to have products such as clothes changed or replaced if needed.

Economic exclusion of elderly persons in Poland results in their limited participation in the consumption culture, in a way different from the rest of the society. On the other hand, however, these aspects of the consumer culture which are characteristic of the senior segment of the society constitute a specific system of preventing exclusion.

Conclusions

According to the concept of consumer culture as understood by Bauman (2006), persons who cannot become full members of this culture form a category of „defective consumers” who are doomed to exclusion. In the case of elderly persons in Poland, the basis for exclusion is economic exclusion which prevents seniors from fully participating in all possibilities of „consuming life” in the way imposed by contemporary culture. The research carried out for the needs of this study shows, however, that third-age consumers have their own ways of participating in consumer culture, which are adequate to their economic possibilities. They buy products and services according to their financial possibilities, but also according to their priorities in life. Their participation in consumption is connected mainly with their attempt to find ways of spending free time (adequately to their financial situation); this can be done through cultural, tourist or social activities. In their market decisions and behaviours, they have shifted from the consumption oriented at „having” to the consumption focused on „being”, where „being” means the cultivation of their passions, interests

and social objectives. Their „consumption of experience” is a method of preventing social exclusion.

The research subject discussed in this paper relates to the very important issue of people's permanent need to find themselves in the conditions of consumer culture through their entire lives. The process of ageing and change of social status does not free man from playing the role of a consumer. However, it necessitates finding new, alternative forms of consumption, adjusted to the current stage of person's life. It therefore appears that the term „defective consumer”, suggesting consumption-related disability, should not be used in relation to senior persons, particularly those forming an active part of the society. For older consumers, higher needs (for experience, including aesthetic experience) become priority ones, which is not the case in other economically excluded groups. This hierarchy of needs is usually characteristic of well-off persons. Therefore, senior citizens may be described as consumers of quasi-luxury products. The attractiveness of this group is also connected with a significant increase in the number of older consumers to take place in the coming decades. Yet, the segment is going to be important for many businesses not only due to its increase in size, but also to its quality-related features, including: high loyalty, attachment to brands and products, risk avoidance, and stable structure of needs.

This paper focuses primarily on economic exclusion as one of the main reasons for older persons' „defective” participation in consumer culture. It should be noted, however, that the issue of market behaviour of seniors in Poland is much more complex and multifaceted and therefore requires further study.

Today, when it is in fashion to be young, even the very term „old age” is stigmatising and is connected with a number of stereotypes associated with people's functioning in late adulthood. In the contemporary culture, youth constitutes one of the main values. As Ferry says, „we live in a world in which the field of meanings and values is determined by the future, in which the Promethean cult of youth is observed - which must lead to the recognition of old age as something shameful that should be hidden away.” It should be emphasised, however, that old age is a natural stage in human life and is a continuation of all previous periods of human existence. Old age does not mean a sudden disruption of the continuity of the individual's personality - on the contrary, it strengthens this continuity. The core of one's personality remains constant throughout his or her life. What changes is the acquired forms of behaviour and features such as self-confidence, cognitive interests, or motivation (Wiza, 2009). These acquired forms of behaviour are to a large extent conditioned by culture, including the pervasive consumer culture. A significant group of senior citizens in Poland (including those who participated in the study carried out for the needs of this paper) are able to find themselves in today's reality and adapt to the

current model of culture. They remain active, work voluntarily, also in the many newly established self-support organisations for seniors, and take part in various forms of education and culture. They are „up to date” with modern communications technologies.

In trying to find themselves in the consumer society, senior persons use different ways. One of them is „to have young spirit”. Featherstone and Hepworth (2005) maintain that physical ageing is merely a mask behind which one’s true identity is hidden. While our external appearance changes with age, our identity remains unchanged. A symptom of belonging to a consumer culture is to take attempts to stay young, also psychologically. To avoid growing old, our minds should stay flexible, easily adapt to constant changes and acquire new skills. Such an image, promoted by the media, certainly affects the beliefs and behaviours of the audience. A senior person is accepted when he or she behaves like a young one and tries to fight and postpone the signs of aging, using the various methods offered by contemporary culture. In view of the above considerations it may be concluded that the reason for marginalization is not the old age as an objective feature of individuals; instead, it is senior persons’ unwillingness or inability to keep up with youth promoted by our culture (Zalewska, 2006).

The results of this study clearly reveal a number of stereotypes about older persons. The term „old age” is stigmatising in itself. Future studies should address the question of how to improve the image of older persons in the Polish society. It is therefore advisable to examine young people’s perceptions of seniors, and their prejudices regarding old age. The study among seniors has merely revealed the phenomenon of their economic exclusion as well as their attempts to cope with it in different ways. Another direction of research in this area could be quantitative studies aimed at measuring the phenomenon to determine its dimensions with more accuracy.

Literature

1. Bauman Z. (2006), *Praca, konsumpcjonizm i nowi ubodzy*, Wydawnictwo WAM, Kraków
2. Bauman Z. (2009), *Konsumowanie życia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków
3. Bhalla A., Lapeyre F. (1997), *Social exclusion: Towards an analytical and operational framework*, Development and Change 28 (3), pp. 413-433
4. Bryman A., Bell E. (2007), *Business Research Methods*, Oxford University Press

5. Burchardt T., Le Grand J., Piachaud D. (1999), *Social exclusion in Britain (1991-1995)*, Social Policy and Administration 33 (3), pp. 227-244
6. Carrigan M., Szmigin I. (2000), *Advertising and older consumers: image and ageism*, Business Ethics: A European Review 9 (1), pp. 42-50
7. Chambers S., Lobb A., Butler L. T., Traill W. B. (2008), *The influence of age and gender on food choice: a focus group exploration*, International Journal of Consumer Studies 32 (4), pp. 356-365
8. Charnaz C. (2009), *Grounded theory*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
9. Cole C. A., Gaeth G. J. (1990), *Cognitive and Age-Related Differences in the Ability to Use Nutritional Information in a Complex Environment*, Journal of Marketing Research 17 (1), pp. 175-184
10. Cole C., Laurent G., Drolet A., Ebert J., Gutchess A., Lambert-Pandraud R., Mullet E., Norton M., Peters E. (2008), *Decision making and brand choice by older consumers*, Marketing Letters 19 (3), pp. 355-365
11. EAPN Poland - together for a Social Europe, <http://www.eapn.org.pl/expert/files/Ub%C3%B3stwo%20and%20wykluczenie%20os%C3%B3b%20starszych.pdf> [20.01.2011]
12. gov.pl/informator/npr2/dokumenty%20strategiczne/Narodowa%20Strategia%20Integracji%20Spo%C5%82ecznej.pdf [14.12.2013]
13. Hamilton K. (2009), *Low-income families: experiences and responses to consumer exclusion*, International Journal of Sociology and Social Policy 29 (9/10), pp. 543-557
14. Hamilton K. (2009), *Those left behind: inequality in consumer culture*, Irish Marketing Review 20 (2), pp. 40-54
15. Hamilton K., Catterall M. (2006), *Transition into Poverty: An Exploratory Study into How Families Cope When Faced With Income Reduction and Limited Consumption Opportunities*, The Marketing Review 6, pp. 123-136
16. Huang L., Tsai H.-Tang (2003), *The study of senior traveller behavior in Taiwan*, Tourism Management 24, pp. 561-557
17. Kubicki P., *Ubóstwo i wykluczenie społeczne osób starszych*, <http://www.eapn.org.pl/wp-content/uploads/2013/07/Ubostwo-i-wykluczenie-oso%C5%82b-starszych.pdf> [16.11.2013]
18. Lee R. G., Ozanne J. L., Hill R. P. (2000), *Improving service encounters through resource sensitivity: The case of health care delivery in an Appalachian Community*, Journal of Public Policy and Marketing 18 (2), pp. 230-248
19. Moschis G., Bellenger D., Folkman Curasi C. (2003), *Financial service preferences and patronage motives of older consumers*, Journal of Financial Services Marketing 7 (4), pp. 331-340
20. Narodowa Strategia Integracji Społecznej dla Polski, <http://www.funduszeStrukturalne>.

21. O'Brien M., Penna S. (2008), *Social exclusion in Europe: some conceptual issues*, International Journal of Social Welfare 17 (1), p. 84-92
22. Palska H. (2004), *Starość i kultura młodości. Jeszcze raz o problemie starzenia się społeczeństwa w Polsce*, in: Domanski H., Ostrowska A., Rychard A. (eds.) *Niepokoje polskie*, Instytut Filozofii i Socjologii PAN, Warsaw
23. *Pensioner as a consumer today and tomorrow*, <http://www.inquiry.com.pl/arts/74.pdf> [19.11.2013]
24. Polkinghorne D. E. (1991), *Narrative and Self-Concept*, Journal of Narrative and Life History 1 (2/3), p. 135-153
25. *Polski konsument się starzeje*, <http://www.money.pl/gospodarka/wiadomosci/artykul/polski;konsument;sie;starzeje,127,0,328575.html> [16.11.2013]
26. *Polski senior*, <http://www.polskisenior.pl/archiwum/konferencje/kredyty.htm> [19.11.2013]
27. Rassuli K. M., Hollander S. C. (1986), *Desire – induced, innate, insatiable?*, Journal of Macromarketing 6, pp. 4-24
28. Reid R., Brown S. (1994), *I hate shopping! An introspective Perspective*, International Journal of Retail & Distribution Management 24 (4), pp. 4-16
29. *Report about intellectual capital of Poland* (2008), <http://www.innowacyjnosc.gpw.pl/kip/index.php?r=51> [19.11.2013]
30. Room G. (1995), *Poverty and Social Exclusion: the new European agenda for policy and research*, in: Room G. (ed.), *Beyond The Threshold. The measurement and analysis of social exclusion*, Bristol, The Policy Press
31. Sandell R. (1998), *Museums as Agents of Social Inclusion*, Museum Management and Curatorship 17 (4), pp. 401-418
32. Shankari A., Elliott R., Goulding Ch. (2001), *Understanding Consumption: Contributions from a Narrative Perspective*, Journal of Marketing Management 17, pp. 429-453
33. Szmigin I., Carrigan M. (2000), *The Older Consumer as Innovator Does Cognitive Age hold the Key?*, Journal of Marketing Management 16 (5), pp. 505-527
34. *The consumer own image*, <http://www.uokik.gov.pl/pl/120/art373.html> [20.12.2013]
35. *Trends of sale*, <http://sprzedaz.nf.pl/Artykul/10092/Trendy-sprzedazy-homogenizacja-i-heterogenizacja/konsumpcja-marketing-sprzedaz-zarzadzanie/> [19.12.2013]
36. Williams C.C., Windebank J. (2001), *Acquiring goods and services in lower income populations: an evaluation of consumer behavior and preferences*, International Journal of Retail & Distribution Management 29 (1), pp. 16-24
37. Wiza A. (2009), *Pomiędzy nudą a rozrywką; sam na sam ze sobą czy z innymi. Style życia osób starszych*, w: Muszyński W. (ed.), *Małe tęsknoty. Style życia w czasie wolnym we współczesnym społeczeństwie*, Wydawnictwo A. Marszałek, Toruń 2009

38. Yoon C. (1997), *Age Differences in Consumers' Processing Strategies: An Investigation of Moderating Influences*, Journal of Consumer Research 24 (3), pp. 329-342
39. Zalewska J. (2006), *Na marginesie? O miejscu starości we współczesnej kulturze*, http://autoportret.mik.krakow.pl/_files/artykuly/a14_zalewska_Q.pdf [16.11.2013]

Ekonomiczne wykluczenie seniorów w Polsce w kontekście teorii kultury konsumpcji

Streszczenie

Zgodnie z Narodową Strategią Integracji Społecznej dla Polski ludzie starsi stanowią jedną z grup społecznych szczególnie zagrożonych wykluczeniem. Wynika to głównie z faktu, że przejście na emeryturę w Polsce jest często powiązane z pogorszeniem się sytuacji finansowej osób starszych. Jednocześnie należy zauważyć, że w ciągu najbliższych lat segment osób starszych będzie stanowić coraz większą część polskiego społeczeństwa, co oznacza, że staje się on atrakcyjną grupą konsumentów. Ten segment będzie ważny dla wielu przedsiębiorstw, nie tylko ze względu na jego wzrost liczebny, ale także w związku z jego właściwościami, takimi jak: wysoka lojalność, przywiązanie do marki i produktów, unikanie ryzyka i stabilna struktura potrzeb. W tym kontekście celem artykułu jest określenie zachowań rynkowych starszych konsumentów w Polsce i próba ich wyjaśnienia w świetle założeń teorii kultury konsumpcyjnej. Ze względu na specyfikę badanej grupy i „delikatny” charakter problemów badawczych, zdecydowano się zastosować analizę narracyjną jako metodę badawczą. Wybraną grupę studentów Uniwersytetu III Wiek w Białymstoku poproszono o napisanie esejów etnograficznych.

Słowa kluczowe

wykluczenie ekonomiczne, teoria kultury konsumpcji, seniorzy

Wydatki na zdrowie w gospodarstwach domowych – porównanie międzynarodowe

Marlena Piekut

Politechnika Warszawska, Kolegium Nauk Ekonomicznych i Społecznych
e-mail: mpiekut@op.pl

DOI: 10.12846/j.em.2014.01.04

Streszczenie

W artykule przedstawiono zmiany w poziomie i strukturze wydatków w gospodarstwach domowych na zdrowie w krajach europejskich w latach 1995-2011. Źródłem informacji wykorzystywanych w badaniu były bazy danych GUS-u i Eurostatu. Największe wydatki na zdrowie w Polsce odnotowano w gospodarstwach emerytów i gospodarstwach domowych o najwyższych dochodach. Najmniejsze wydatki zauważono w gospodarstwach domowych o najniższych dochodach i wielodzietne wydatki na zdrowie. W gospodarstwach domowych znajdujących się w Grecji, Irlandii, Belgii, Niemczech i Finlandii zaobserwowano wyższe wydatki na zdrowie, niż w gospodarstwach domowych w krajach byłego bloku wschodniego (Estonia, Czechy, Łotwa, Węgry, Polska i Słowacja).

Słowa kluczowe

gospodarstwo domowe, wydatki na zdrowie, struktura wydatków, trendy w ochronie zdrowia, analiza skupień, Unia Europejska, Polska

Wstęp

Jedną z potrzeb, pojawiającą się w ramach funkcjonowania gospodarstwa domowego, jest ochrona zdrowia. W artykule przedstawiono badanie zróżnicowania poziomu i struktury wydatków na zdrowie w europejskich gospodarstwach domowych ze szczególnym zwróceniem uwagi na gospodarstwa domowe zlokalizowane w Polsce. Istnieje pogląd, że zdrowie populacji jest determinowane głównie przez czynniki pozamedyczne. Przyjmuje się, że ważnymi determinantami zdrowia ludności są

dochody w gospodarstwach domowych, status społeczny, wsparcie społeczne, edukacja, warunki pracy, środowisko fizyczne (naturalne i stworzone przez człowieka), czynniki genetyczne, biologiczne, osobiste działanie dla zdrowia, zdrowy rozwój w dzieciństwie. Stwierdzono także zależność między zdrowiem a wzrostem gospodarczym (Ryć i Skrzypaczek, 2011). Wyższy poziom rozwoju gospodarczego kraju zapewnia większą ilość środków trafiających do systemu ochrony zdrowia, umożliwia wszechstronną i lepszą opiekę medyczną, gwarantuje wyższą jakość żywienia, a nawet lepszy stan środowiska naturalnego, co ma wpływ na stan zdrowia społeczeństwa. Należy także pamiętać, że lepszy stan zdrowia to lepszy kapitał ludzki. Ważną kwestią jest zapewnienie przez państwo godziwej ochrony zdrowia obywateli. Inwestowanie w ochronę zdrowia jest traktowane jako inwestowanie w rozwój cywilizacyjny i kapitał ludzki (Frączkiewicz-Wronka, 2009).

1. Przegląd piśmiennictwa

Sektor ochrony zdrowia można rozpatrywać w aspekcie wydatków na ochronę zdrowia ze źródeł publicznych i prywatnych. Wskazuje się, że kryzys gospodarczy spowodował podjęcie działań dyscyplinujących wydatki publiczne w wielu krajach, w tym także wydatki na ochronę zdrowia (Ryć i Skrzypaczek, 2013). Ograniczenia te mogą mieć wpływ na kondycję sektora ochrony zdrowia poszczególnych krajów, na sytuację ludzi chorych, beneficjentów służby zdrowia, na finanse publiczne i na dochody do dyspozycji w gospodarstwach domowych. Ciekawą analizę podejmuje Mruk (2013), który skupia uwagę na zachowaniach profesjonalnych konsumentów i pacjentów jako kierunku racjonalizowania wydatków na ochronę zdrowia. Według autora profilaktyka osobista, programy zdrowotne w przedsiębiorstwach to przykłady działań dla zwiększania efektywności wydatków. Zachowania konsumentów mogą wpływać na kształtowanie się nowych wzorców zachowań w społeczeństwie. Mruk podkreśla również znaczenie osiągnięć ekonomii behawioralnej oraz sposoby wsparcia dla pacjenta ze strony podmiotów medycznych.

Inną grupą analiz podejmowaną w obszarze wydatków na zdrowie są badania dotyczące wydatków gospodarstw domowych. Problem ten podejmuje Zalega (2013), który zauważa, że w okresie kryzysu blisko 2/5 badanych musiało wprowadzać ograniczenia wydatków na ochronę zdrowia. Największe ograniczenia tych wydatków zostały poczynione w gospodarstwach domowych z osobami starszymi, legitymującymi się wykształceniem podstawowym lub zasadniczym zawodowym, o najniższych dochodach.

Istotną kwestią podejmowaną w badaniach ankietowych na poziomie międzynarodowym jest monitorowanie stanu zdrowia ludności różnych krajów. Kwestie związane ze zdrowiem Europejczyków podejmuje Europejskie Ankietowe Badanie Zdrowia oraz Europejskie Badanie Warunków Życia Ludności (*Zdrowie...*, 2012). Europejskie Ankietowe Badanie Zdrowia (EHIS) jest realizowane zgodnie z zaleceniami Eurostatu, dotyczącymi zakresu tematycznego i zastosowanych narzędzi badawczych. Zakres badania obejmuje moduły dotyczące stanu zdrowia, korzystania z opieki medycznej i uwarunkowań zdrowotnych. W Polsce badanie wdrożono w 2009 roku. Prowadzone każdego roku Europejskie Badanie Warunków Życia Ludności (EU-SILC) dostarcza informacji dotyczących między innymi oceny stanu zdrowia. Organizacja i metodologia badania są regulowane rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady nr 1177/2003 w zakresie statystyki dochodów i warunków życia ludności. Badanie EU-SILC w Unii Europejskiej wdrażano w latach 2004 – 2007, a w Polsce jest prowadzone od 2005 roku.

Badanie EHIS dostarcza informacji o osobach chorujących na przewlekłe choroby. Monitorowana jest w nim zachorowalność na takie choroby, jak: wysokie ciśnienie krwi, cukrzyca, depresja, astma, choroby płuc, zaliczane do grupy chorób cywilizacyjnych i społecznych. Choroby cywilizacyjne to zespół różnorodnych dolegliwości, których powstawanie i występowanie związane jest z szybkim rozwojem cywilizacyjnym, a choroby społeczne są to choroby szeroko rozpowszechnione, o charakterze przewlekłym, występujące z dużą częstością oraz powodujące znaczne straty społeczne wskutek przedwczesnych zgonów, inwalidztwa, absencji chorobowej i kosztów leczenia (*Zdrowie...*, 2012).

Rozważania na temat sprawowania opieki zdrowotnej nad starzejącym się społeczeństwem Europy, z chorobami przewlekłymi jako głównym obciążeniem, podejmuje Rudawska (2013).

Zalewska (2013) wskazuje, że w wielu wymiarach poprawiają się wskaźniki zdrowia publicznego mieszkańców Unii Europejskiej. Zmniejsza się dystans między oczekiwaną długością życia kobiet i mężczyzn, maleje śmiertelność z powodu chorób przewlekłych i samobójstw, nie zwiększa się wskaźnik narażenia społeczeństwa na zanieczyszczenie powietrza, maleje deklarowana uciążliwość z powodu hałasu. Zaznacza się jednak, że te korzystne tendencje może osłabić długotrwała recesja. Problemem zaspokojenia potrzeb w gospodarstwach domowych w okresie spowolnienia gospodarczego zajmuje się też Czech (2012).

2. Zakres i metodologia badawcza

Analizą objęto dane statystyczne pochodzące z Głównego Urzędu Statystycznego oraz dane Eurostatu. Obiektem zainteresowania było 30 krajów europejskich oraz Unia Europejska jako całość – 27 krajów. Do utworzenia grup państw, a tym samym do zobrazowania podobieństw i różnic w wydatkach na zdrowie w wybranych krajach zastosowano analizę Warda oraz metodę k-średnich.

Metoda Warda to hierarchiczna metoda grupowania, niewymagająca wcześniejszego podania liczby skupień. Na początku procedury zakłada się, że każda jednostka (obiekt) stanowi osobne skupienie, następnie krokowo łączy się w grupy obiekty najbardziej do siebie podobne, aż do uzyskania jednego skupienia zawierającego wszystkie obserwacje. Analiza skupień metodą Warda uważana jest za efektywną, ponieważ zapewnia homogeniczność obiektów wewnątrz skupień, a jednocześnie ich heterogeniczność między skupieniami (Ward, 1963).

Istotną kwestią przy wykorzystaniu analizy skupień jest wybór liczby grup. Wyboru takiego dokonano na podstawie wykresu odległości wiązania względem etapów wiązania. Wyraźnie zauważalny skokowy wzrost poziomu krzywej z reguły wskazuje na optymalny wybór. Wskazuje się też, iż optymalną liczbę skupień otrzymuje się odcinając ramiona dendrogramu w miejscu, gdzie zaczynają się robić dłuższe, czyli tam, gdzie odległości między skupieniami robią się istotnie większe.

Klasteryzacja metodą k-średnich (MacQueen, 1967) należy do deglomeracyjnych metod hierarchicznych analizy skupień. Polega na określeniu liczby grup i centroidów oraz przyporządkowaniu każdego obiektu do grupy, której centroid jest mu najbliższy. Polega na takim podziale obiektów pomiędzy skupieniami, aby uzyskać jak najbardziej podobne obiekty wewnątrz danego skupienia ze względu na badane cechy. Jeśli dwa obiekty są względnie podobne, są umieszczane w tej samej grupie, i są uaktualniane kryteria podobieństwa uwzględniając nowy zbiór elementów w grupie. Algorytm k-średnich jest stosunkowo prosty i szybki. Wadą jest jednak potrzeba określenia liczby klastrow, na jaką ma być podzielony zbiór wejściowy. W niniejszym badaniu problem ten rozwiązano przeprowadzając najpierw analizę Warda, na podstawie której określano liczbę skupień.

W klasyfikacji krajów wykorzystano dwie zmienne określające poziom wydatków na zdrowie w euro na mieszkańca i udział tych wydatków w wydatkach ogółem w gospodarstwach domowych w latach 1995-2011. Zmienne użyte do tworzenia modelu wyrażone były w różnych jednostkach (euro, %), dlatego dokonano ich standaryzacji, celem ujednolicenia charakteru zmiennych.

Analizę statystyczną dokonano z wykorzystaniem programów Statistica 10 i Excel.

3. Wydatki na zdrowie w polskich gospodarstwach domowych

Według danych Głównego Urzędu Statystycznego (*Budżety...*, 2012) w latach 2000-2011 przeciętne miesięczne wydatki na zdrowie przypadające na 1 osobę wzrosły o blisko 90%, z poziomu prawie 27 zł w 2000 roku do ponad 50 zł w 2011 roku.

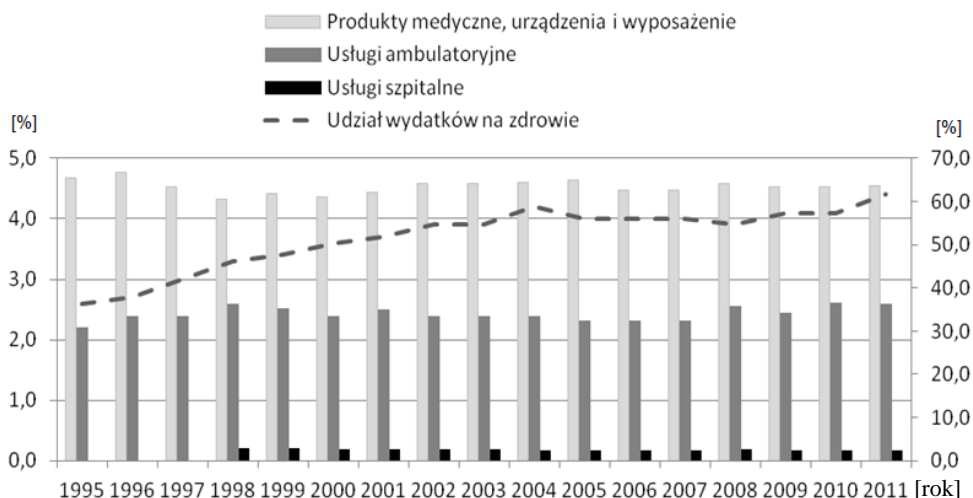
Udział wydatków na ochronę zdrowia w wydatkach ogółem w gospodarstwach domowych w 1995 roku stanowił 2,6%, a w 2011 roku - 4,4%. Zauważono, że tempo wzrostu udziału wydatków na zdrowie w wydatkach ogółem w gospodarstwach domowych było najwyższe w okresie 1995-2000, czyli z roku na rok wzrastało o 6,7%. W kolejnych latach (2001-2006) dynamika wzrostu udziału wydatków na zdrowie w wydatkach ogółem ulegała spowolnieniu, z roku na rok udział wydatków wzrastał o 1,8%. W latach 2007-2011 średnie tempo wzrostu udziału wydatków na zdrowie w wydatkach ogółem wynosiło 1,9%.

W strukturze wydatków na zdrowie wyróżnia się trzy kategorie:

- produkty medyczno-farmaceutyczne, urządzenia i wyposażenie;
- usługi ambulatoryjne;
- usługi szpitalne.

W okresie 1995-2011 dominującą grupę wydatków na zdrowie stanowiły wydatki na artykuły medyczne, urządzenia i wyposażenie medyczne (rys. 1). Na kategorię tę przeznaczano od około 61% do prawie 67% wydatków ogółem na zdrowie. W 2011 roku artykuły medyczne, urządzenia i sprzęt medyczny pochłonęły blisko 64% wydatków ogółem na zdrowie.

Wydatki na usługi ambulatoryjne stanowiły od około 31% wydatków na zdrowie ogółem w 1995 roku do ponad 36% w 2011 roku. Natomiast wydatki na usługi szpitalne stanowiły najmniejszy odsetek, około 2-3% w wydatkach na zdrowie ogółem w gospodarstwach domowych.



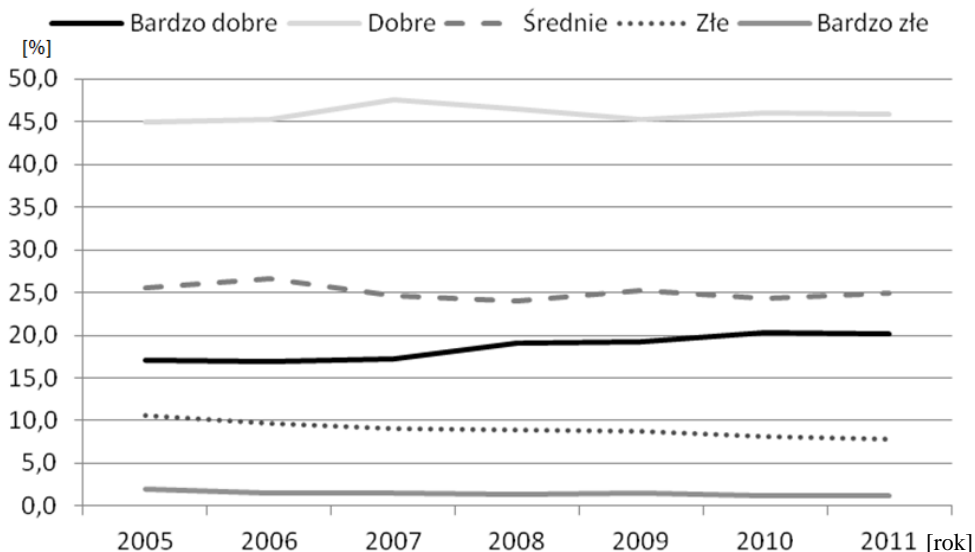
Rys. 1. Udział wydatków na zdrowie w wydatkach ogółem oraz struktura wydatków na zdrowie w polskich gospodarstwach domowych w latach 1995-2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Final..., 2013).

Z badań wynika (Piekut, 2005), że wydatki na zdrowie w gospodarstwach domowych różniące wiele zmiennych. Według Budżetów Gospodarstw Domowych Głównego Urzędu Statystycznego w zależności od typu gospodarstwa domowego największe wydatki na ochronę zdrowia ponosili emeryci (w 2011 roku miesięcznie ponad 117 zł na osobę), a następnie gospodarstwa domowe z najkorzystniejszą sytuacją materialną (V grupa kwintylowa – miesięcznie 97 zł na osobę) oraz małżeństwa bez dzieci na utrzymaniu (blisko 92 zł na osobę). Na ochronę zdrowia przeznaczano od ponad 80 zł do 88 zł miesięcznie w gospodarstwach domowych pracowników na stanowiskach nierobotniczych, zlokalizowanych w największych miastach (500 i więcej mieszkańców), rencistów oraz pracujących na własny rachunek.

Najmniejsze wydatki na zdrowie odnotowano w gospodarstwach domowych najuboższych (I grupa kwintylowa – miesięcznie blisko 18 zł na osobę) i małżeństw z 3 i większą liczbą dzieci na utrzymaniu (miesięcznie ponad 20 zł na osobę). Miesięcznie od 30 zł do 34 zł na osobę przeznaczano w gospodarstwach domowych zakwalifikowanych do II grupy kwintylowej, w gospodarstwach domowych matek lub ojców samotnie wychowujących dzieci oraz gospodarstwach, w których głowa rodziny posiadała wykształcenie zasadnicze-zawodowe.

Wydatki na zdrowie wzrastały w miarę wzrostu poziomu zamożności w gospodarstwach domowych, a udział wydatków na zdrowie w gospodarstwach domowych najuboższych był niższy niż w pozostałych.



Rys. 2. Ocena stanu zdrowia przez Polaków w latach 2005-2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie (*Distribution...*, 2013).

Wyniki badań EU-SILC wskazują, że ocena stanu zdrowia dorosłej ludności Polski (w wieku 16 lat i więcej) ulega poprawie (rys. 2). W 2011 roku 34% dorosłych Polaków oceniło swoje zdrowie poniżej poziomu dobrego, czyli o 4 punkty procentowe mniej niż siedem lat wcześniej. W 2005 roku 17% mieszkańców Polski stwierdziło, że posiada dobry stan zdrowia, podczas gdy w 2011 roku była to ponad 1/5 mieszkańców.

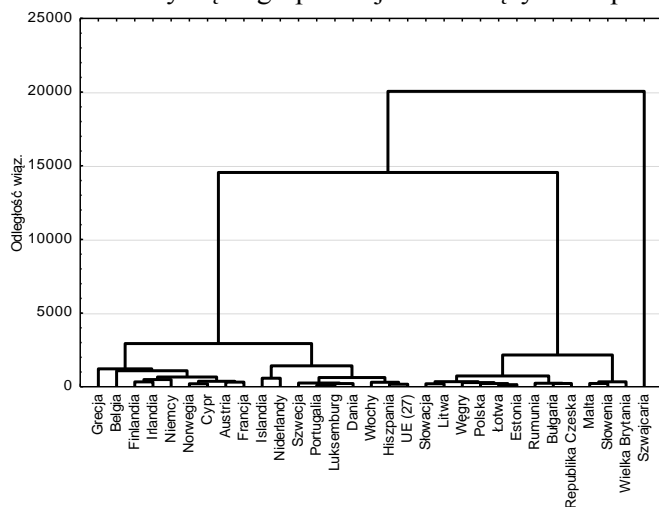
Z badań EHIS wynika natomiast, że wysokie ciśnienie krwi to schorzenie występujące najczęściej we wszystkich krajach. W Polsce na dolegliwość tę uskarżała się 25% respondentów. Około 5% Polaków cierpiało na cukrzycę, 4% na astmę, a 3% na choroby płuc. Występowanie depresji zgłosiło 2% ankietowanych, należy jednak pamiętać, że choroba ta niejednokrotnie traktowana jest jako wstydliva.

4. Wydatki na zdrowie w europejskich gospodarstwach domowych

Współczynnik zmienności obliczony dla poziomu wydatków na zdrowie między poszczególnymi krajami wskazuje, że występuje bardzo duże zróżnicowanie w poziomie wydatków na zdrowie, ale z tendencją do zmniejszania. W 1995 roku współczynnik zmienności wynosił 158%, 2000 roku – 131%, 2006 roku – blisko 110%, a w 2011 roku – 107%. Zauważono także, że od 1995 do 2008 roku dysproporcje pomiędzy krajami z roku na rok systematycznie ulegały zmniejszeniu (w 2008 roku – 104%); w 2009 roku wskaźnik wzrósł do 113%, w kolejnych latach jednak wykazał tendencję spadkową.

Grupowanie krajów ze względu na poziom wydatków na zdrowie w gospodarstwach domowych wybranych krajów przeprowadzono z wykorzystaniem analizy skupień metodami Warda i k-średnich. Obie analizy dały podobne rezultaty.

W wyniku analizy skupień metodą Warda otrzymano 5 grup, które obejmowały od 1 do 9 państw (rys. 3). W metodzie k-średnich też utworzono 5 skupień, z tym że francuskie gospodarstwa domowe zostały zakwalifikowane do skupienia II. W metodzie Warda znalazły się w grupie krajów tworzących skupienie I.



Rys. 3. Skupienia krajów ze względu na poziom wydatków na zdrowie i ich udział w wydatkach ogółem w gospodarstwach domowych w 2011 według metody Warda

Źródło: opracowanie własne na podstawie (*Final...*, 2013).

Do skupienia I zaliczono Grecję, Belgię, Finlandię, Irlandię, Niemcy, Norwegię, Cypr, Austrię i Francję (rys. 3 i 4). Wydatki na ochronę zdrowia w przeliczeniu na

osobę kształtowały się od 700 euro we Francji do 1000 euro w Belgii. Udział wydatków na zdrowie w wydatkach ogółem w gospodarstwach domowych stanowił od 3% w Norwegii do ponad 6% w Grecji. W skupieniu tym odnotowano, z wyjątkiem jednoelementowego skupienia V, największe wydatki na ochronę zdrowia.

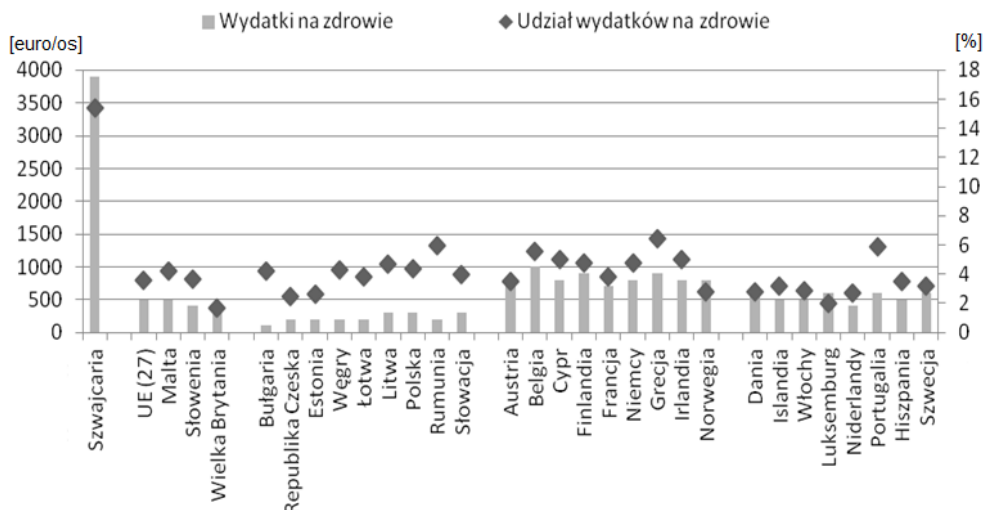
Powyższą analizę warto uzupełnić o badania EHIS, z których wynika, że Belgowie to populacja najczęściej cierpiąca na depresję; co osiemnasty Belg uskarżał się na tę dolegliwość (5,6%), a wśród Greków 2,3%. Natomiast na cukrzycę chorowała relatywnie duża grupa Greków – około 8%, podczas gdy w Belgii odsetek ten był dwa razy niższy. Belgowie to także społeczność relatywnie rzadziej niż pozostali cierpiąca na podwyższone ciśnienie krwi (około 18%). Wykazano, że populacją najrzadziej dotkniętą nadciśnieniem tętniczym byli mieszkańcy Francji, około 15% uskarżało się na to schorzenie, podczas gdy wśród Austriaków – 22%, a wśród Greków - 21% populacji. Francuzi natomiast częściej niż pozostali chorowali na astmę (7% badanej populacji). Na astmę chorowało około 4% dorosłych Greków, Austriaków i tyle samo mieszkańców Belgii. Przewlekłe choroby płuc dotknęły po około 4% mieszkańców Austrii i Francji.

Z badań EU-SILC wynika, że Grecy najlepiej ocenili swoje zdrowie – 88% uznało, że posiada dobry lub bardzo dobry stan zdrowia, podobnie Irlandczycy – 87%. Najgorzej z I skupienia ocenili swoje zdrowie Niemcy (72% wskazało na dobry i bardzo dobry stan zdrowia), a następnie Francuzi (75%), Austriacy (76%) i Norwegowie (77%). Należy jednak pamiętać, że dane na temat samooceny stanu zdrowia odnoszą się do subiektywnych odczuć respondentów.

Przewidywana średnia długość życia w zdrowiu dla dzieci urodzonych w 2010 roku w omawianym skupieniu wynosiła od 77 lat w Finlandii do 79 lat na Cyprze.

Skupienie II utworzyły Islandia, Niderlandy, Szwecja, Portugalia, Luksemburg, Dania, Włochy, Hiszpania i Unii Europejskiej (27 krajów), (rys. 3 i 4). Wydatki na zdrowie wynosiły od 400 euro na osobę w Niderlandach do 600 euro na osobę w Danii, Luksemburgu, Portugalii i Szwecji. Wydatki na zdrowie absorbowaly 2-3% wydatkach ogółem w gospodarstwach domowych, jedynie w Portugalii stanowiły blisko 6%.

Z danych EHIS wynikało, że Hiszpanie, obok Belgów, to jedna z populacji najczęściej cierpiących na depresję, co dziewiętnasty Hiszpan uskarżał się na tę dolegliwość. Relatywnie wysoki odsetek mieszkańców Hiszpanii cierpiało też na cukrzycę – około 6%. Astma to choroba dotycząca ponad 4% mieszkańców Hiszpanii, a wysokie ciśnienie krwi odnotowano u ponad 19%.



Rys. 4. Wydatki na ochronę zdrowia oraz udział wydatków na zdrowie w gospodarstwach domowych w 2011 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Final..., 2013).

Według danych EU-SILC najlepiej ocenili swoje zdrowie Szwedzi, Hiszpanie, Holendrzy i Islandczycy – ponad 80% badanych twierdziło, że posiada dobre lub bardzo dobre zdrowie. Trochę gorszą samoocenę stanu zdrowia odnotowano dla dorosłych Duńczyków, Włochów i Luksemburczyków – 75-77% uznało, że posiada co najmniej dobry stan zdrowia. Najgorzej postrzegali swoje zdrowie mieszkańcy Portugalii – około 59% stwierdziło, że posiada dobre lub bardzo dobre zdrowie.

Oczekiwana długość życia w zdrowiu dla dzieci urodzonych w 2010 roku wynosiła od blisko 77 lat w Portugalii do prawie 80 lat w Islandii.

W skupieniu III znalazły się Słowacja, Litwa, Węgry, Polska, Łotwa, Estonia, Rumunia, Bułgaria i Republika Czeska (rys. 3 i 4). W wymienionych krajach odnotowano najmniejsze wydatki na zdrowie od 100 euro na osobę w Bułgarii do 300 euro na osobę na Litwie, w Polsce i Słowacji. Najniższy udział wydatków na zdrowie w wydatkach ogółem gospodarstw domowych odnotowano w Bułgarii i Estonii – odpowiednio 2,5% i 2,6%, a najwyższy w Rumunii – około 6%. W pozostałych krajach wydatki na zdrowie stanowiły 4-5% wydatków ogółem w gospodarstwach domowych.

Dane uzyskane z badania EHIS, dotyczące osób chorujących na choroby przewlekłe wskazały, że najwyższy odsetek osób z chorobą nadciśnieniową odnotowano na Węgrzech, gdzie chorowała częściej niż co trzecia osoba, stosunkowo dużą, 30-

procentową grupę stanowili też mieszkańcy Słowacji. Wysokie ciśnienie krwi było również chorobą więcej niż ¼ Czechów, Łotyszów, Słoweńców, Czechów oraz Polaków. W Estonii mniejszy odsetek ludności uskarżał się na wysokie ciśnienie krwi – 21%. Węgrzy to także osoby najczęściej chorujące na cukrzycę (około 8%), względnie często cierpiący na depresję – około 5%, na astmę (ponad 5%), a także na choroby płuc – ponad 4%. Najrzadziej na cukrzycę chorowali mieszkańcy Łotwy – niewiele ponad 3%, podobnie jak Estończycy (3,5%). Wśród mieszkańców Republiki Czeskiej na astmę cierpiało około 4% populacji, na przewlekłe choroby płuc i depresję – po blisko 3%, na cukrzycę ponad 6% (jeden z wyższych wskaźników). Mieszkańcy Estonii relatywnie rzadziej zgłaszali zachorowalność na astmę – około 2% oraz na choroby płuc – 2%.

Obok niskich wydatków na zdrowie w gospodarstwach domowych III skupienia zauważono najniższą samoocenę stanu zdrowia. W gospodarstwach domowych Litwinów i Łotyszów jedynie 56% twierdziło, że posiada co najmniej dobry stan zdrowia, a co dziesiąta osoba wskazywała, że posiada złe lub bardzo złe zdrowie. Około 66% Polaków stwierdziło przynajmniej dobry stan zdrowia. Najlepiej z analizowanej grupy swoje zdrowie ocenili Bułgarzy i Rumuni – 80% uznało, że posiada bardzo dobre lub dobre zdrowie.

W III skupieniu znalazły się kraje, w których według prognoz odnotowano relatywnie krótkie dalsze trwanie życia, od 68 lat dla dzieci urodzonych w 2010 roku na Litwie do 75 lat dla urodzonych w Republice Czeskiej.

Skupienie IV objęło Maltę, Słowenię i Wielką Brytanię (rys. 3 i 4). W gospodarstwach domowych wymienionych krajów statystyczny mieszkaniec przeznaczał na zdrowie 300-500 euro. Udział wydatków na zdrowie w wydatkach ogółem w gospodarstwach domowych stanowił między 2% w Wielkiej Brytanii a ponad 4% na Malcie. Według EHIS Maltańczycy w najmniejszym stopniu uskarżali się na choroby płuc – 1,2%.

Statystycznie 75% mieszkańców EU-27 krajów w badaniu EU-SILC stwierdziło, że posiada dobry lub bardzo dobry stan zdrowia. W analizowanym skupieniu najlepiej swój stan zdrowia ocenili Brytyjczycy – 82% uznało, że posiada dobre lub bardzo dobre zdrowie. Wśród mieszkańców Malty 79% oceniło swoje zdrowie na poziomie co najmniej dobrym a wśród mieszkańców Słowenii – 68%.

Skupienie V było jednoelementowe i obejmowało Szwajcarię (rys. 3 i 4). W szwajcarskich gospodarstwach domowych odnotowano największe wydatki na zdrowie – 3900 euro na mieszkańca, przy czym pochłaniały one dużą część budżetu domowego – w 2009 roku – 15,4% wydatków ogółem.

Według danych EU-SILC Szwajcarzy, obok Greków i Irlandczyków najlepiej ocenili swój stan zdrowia. W 2011 roku blisko 85% dorosłych mieszkańców Szwajcarii stwierdziło, że posiada dobry lub bardzo dobry stan zdrowia.

Oczekiwana średnia długość życia w zdrowiu dla dzieci urodzonych w Szwajcarii w 2010 roku wyniosła ponad 80 lat. Jest to najwyższa prognoza wśród analizowanych krajów.

5. Dyskusja wyników

Z badań własnych wynika, że udział wydatków na zdrowie w wydatkach ogółem w polskich gospodarstwach domowych wykazywał tendencję wzrostową. Największą część wydatków na zdrowie stanowiły wydatki na produkty medyczne oraz urządzenia i wyposażenie medyczne użytkowane w gospodarstwie domowym. Z raportu *Diagnoza Społeczna 2011* (Czapiński i Panek, 2011) wynikało, że zdecydowana większość członków gospodarstw domowych korzystała z placówek służby zdrowia opłacanych przez NFZ (91%). Spostrzeżono, że prawie połowa z nich korzystała także z usług medycznych świadczonych przez placówki prywatne. Udział gospodarstw domowych inwestujących w ochronę zdrowia z własnego budżetu w okresie 2007-2011 uległ zwiększeniu o około 4,4 punkty procentowe. Wskazuje się (Rulkiewicz, 2012; Pacian i in., 2012), że procesy demograficzne i stopniowy wzrost zamożności społeczeństw spowoduje zwiększone zapotrzebowanie na świadczenia z zakresu prywatnej opieki zdrowotnej.

Na wydatki w gospodarstwach domowych wpływają cechy gospodarstw domowych. Z przeprowadzonej analizy oraz innych badań (Piekut, 2008) wynikało, że w miarę wzrostu liczby osób w gospodarstwie domowym zmniejszały się wydatki na zdrowie w przeliczeniu na osobę. Zauważono także (Cieciela, 2002), że pojawienie się dochodu nadwyżkowego w gospodarstwach domowych w najmniejszym stopniu potęgowało zwiększanie wydatków na zdrowie. W gospodarstwach domowych w momencie pojawienia się dodatkowego dochodu zwiększano wydatki na żywność oraz wyposażenie mieszkania i transport.

W raporcie *Diagnoza Społeczna 2011* wskazano, że z powodów finansowych część gospodarstw domowych była zmuszona rezygnować z różnych usług zdrowotnych. Najczęściej rezygnowano z leczenia zębów – ponad 17% gospodarstw domowych, a z zakupu leków rezygnowało około 18% gospodarstw domowych. Najwięcej rezygnacji dotyczyło gospodarstw rencistów, utrzymujących się z niezarobkowych źródeł, rodzin niepełnych oraz najuboższych. Częściej ze świadczeń medyc-

nych rezygnowano w gospodarstwach domowych wiejskich niż miejskich. Najrzadziej z różnych usług zdrowotnych rezygnowano w gospodarstwach domowych utrzymujących się z pracy na własny rachunek.

W Polsce zwiększa się udział osób bardzo dobrze oceniających swój stan zdrowia. W badaniu Centrum Badania Opinii Społecznej (Boguszewski, 2012) przeprowadzonym w 2012 roku blisko $\frac{3}{5}$ dorosłych Polaków (57%) określiło stan swojego zdrowia jako co najmniej dobry, w tym co szósty (16%) był nim bardzo usatysfakcjonowany. Niezadowolenie wyraziło 13% badanych, a prawie jedna trzecia (30%) oceniła swoje zdrowie jako takie sobie.

Zauważono, że kobiety gorzej oceniały swoje zdrowie niż mężczyźni. Zjawisko to zaobserwowano także w innych krajach europejskich. W Polsce stosunkowo niskie oceny własnego zdrowia (poniżej oceny dobrej) zadeklarowało prawie 45% dorosłych Polek, a wśród mężczyzn 39% (o ponad 6 punktów procentowych mniej).

W raporcie *Diagnoza Społeczna 2011* zaznaczono, że mimo ciągłego narzekania na system ochrony zdrowia systematycznie spada odsetek negatywnych ocen w stopniu zaspokajania potrzeb zdrowotnych (41% w 2000 roku, 26% w 2011 roku).

W gospodarstwach domowych z krajów o mniejszych wydatkach na zdrowie zaobserwowano niższą samoocenę stanu zdrowia, a także krótszą przewidywaną długość życia. Badania wskazują (Ryc i Skrzypaczek, 2012), że istnieje pewien poziom produktu krajowego brutto, przy osiągnięciu którego następuje względna stabilizacja przewidywanej długości życia. W krajach, w których PKB per capita wynosiło powyżej 25 tysięcy USD przewidywana długość życia dla mężczyzn zawierała się w przedziale 77-79 lat, a dla kobiet 83-85 lat. Dla niższych poziomów PKB charakterystyczna była niższa i malejąca – wraz ze spadkiem PKB – przewidywana długość życia.

Zauważono też, że dochodzi do zmniejszania różnic w wydatkach na ochronę zdrowia pomiędzy krajami europejskimi, choć w okresie kryzysu finansowo-gospodarczego doszło do przejściowego pogłębienia różnic w wydatkach w gospodarstwach domowych. Zjawisko to zaobserwowano też w innych badaniach (Kiryluk i Ejdyś, 2011; Piekut, 2013).

Warto wspomnieć o trendach pojawiających się wśród konsumentów w zakresie ochrony zdrowia. Wcześniej wspomniano, że będzie wzrastało zapotrzebowanie na prywatne usługi medyczne. Trendem cywilizacyjnym jest turystyka zdrowotna, pojęcie stosunkowo nowe, choć zjawisko znane jest już od dawna. Turystyka zdrowotna obejmuje wyjazd na dobę lub dłużej poza miejsce zamieszkania w celu regeneracji zdrowia psychicznego, fizycznego, poddania się zabiegom, operacjom, korekcji urody w klinikach dokonujących przyjęcia pacjentów (Łęcka, 2003). Turystyka zdrowotna obejmuje turystykę uzdrowiskową, turystykę medyczną i turystykę

Spa&Wellnes. Wzrost świadomości społecznej na temat zdrowia oraz zmiany stylu życia wpływają na zainteresowanie tą formą. Według prognoz w najbliższym czasie wyjazdy turystyczne, których celem będzie korzystanie z szerokiego zakresu usług turystyczno-medycznych, będą wzrastały (Lubowicki-Vikuk, 2012).

Berg (2008) wymienia czynniki, jakie będą miały wpływ na dalszy rozwój turystyki medycznej. Są to:

- niższe ceny dodatkowo zwiększające motywacje do wyjazdów;
- reformy systemów opieki zdrowotnej przewidujące dopłaty za wykonanie określonych usług poza granicami kraju;
- słabo rozwinięta opieka medyczna w niektórych krajach;
- dążenia wielu krajów do zmiany profilu turysty odwiedzającego ich kraj z tak zwanego taniego turysty na turystę o „wyższej jakości”, zostawiającego więcej pieniędzy;
- możliwość polepszenia rentowności i obłożenia szpitali państw przyjmujących turystów;
- długie kolejki oczekujących na zabiegi chirurgiczne.

Innym obserwowanym trendem jest wirtualizacja konsumpcji. Badania przeprowadzone przez Główny Urząd Statystyczny (*Wykorzystanie...*, 2012) wskazują, że około 39% respondentów umawiało się na wizyty lekarskie przez Internet, a około 4% zamawiało produkty związane ze zdrowiem (suplementy diety – 2,4%, leki 1,8%, inne – 1,8%). Wraz ze wzrostem wykształcenia respondentów wzrastało też wykorzystanie Internetu. Lekarstwa poprzez Internet zamawiało blisko 13% respondentów z wyższym wykształceniem, podczas gdy z wykształceniem zasadniczym zawodowym około 3%. Osoby z większych miast częściej niż pozostali wykorzystywali Internet do zamawiania produktów związanych ze zdrowiem (około 3% mieszkańców wsi i około 8% mieszkańców miast powyżej 100 tys. mieszkańców). Internet stanowi narzędzie do wyszukiwania informacji dotyczących zdrowia. W 2012 roku około ¼ ankietowanych poszukiwała w Internecie informacji o chorobach i ich symptomach, blisko 18% badanych poszukiwało informacji o zdrowym stylu życia, 14% respondentów sprawdzało godziny przyjęć lekarzy, a ponad 7% było zainteresowanych alternatywnymi sposobami leczenia.

Podsumowanie

W artykule zaprezentowano poziom i strukturę wydatków w europejskich gospodarstwach domowych, zwłaszcza w odniesieniu do Polski, klasyfikację krajów ze względu na wydatki na zdrowie w gospodarstwach domowych oraz informacje

o nadchodzących zmianach w zachowaniach dotyczących zdrowia w gospodarstwach domowych. Jest to niezwykle ważny aspekt, ponieważ możliwości zapewnienia właściwej ochrony zdrowia członkom społeczeństwa, wystarczające dochody w gospodarstwach domowych zapewniające zaspokojenie potrzeb związanych z ochroną zdrowia członków gospodarstw domowych warunkują właściwą jakość kapitału ludzkiego.

Podsumowując analizę dotyczącą poziomu wydatków na zdrowie i ich udziału w wydatkach ogółem w gospodarstwach domowych można stwierdzić, że:

- Polska znajduje się w grupie krajów z relatywnie niskimi wydatkami na zdrowie przy względnie wysokim ich udziale w wydatkach ogółem w gospodarstwach domowych; największe wydatki na zdrowie ponoszone są w gospodarstwach domowych emerytów oraz z wyższych grup dochodowych. Najmniejsze wydatki na zdrowie oraz największy udział rezygnacji ze świadczeń zdrowotnych odnotowano w gospodarstwach domowych najuboższych, rodzinach niepełnych oraz zlokalizowanych na wsiach. Wprowadzenie większej partycypacji gospodarstw domowych w pokrywaniu kosztów leczenia może być szczególnie niebezpieczne dla gospodarstw domowych wielodzietnych i rodzin niepełnych borykających się z trudnościami finansowymi, które rezygnują z wielu usług medycznych ze względów materialnych.
- Największe wydatki na ochronę zdrowia ponosili mieszkańcy Grecji, Irlandii, Belgii, Niemiec i Finlandii. W badaniach EHIS dowiedziono także, że w krajach tych odnotowano najwyższy poziom zadowolenia z posiadanego stanu zdrowia i relatywnie długie dalsze trwanie życia.
- Najmniejsze wydatki na ochronę zdrowia ponosili mieszkańcy Estonii, Republiki Czeskiej, Łotwy, Węgier, Polski i Słowacji. Według danych EHIS w gospodarstwach tych odnotowano także najniższy poziom zadowolenia ze stanu zdrowia i najkrótszą oczekiwaną długość życia. Można więc stwierdzić, że położenie geopolityczne oraz czas pozostawania członkiem Unii Europejskiej ma pewien wpływ na podział krajów. Jednakże powyższy wniosek należałoby potwierdzić szerszymi badaniami.

Korzystając z dwóch wielowymiarowych metod statystycznych uzyskano podział krajów Unii Europejskiej ze względu na wydatki na zdrowie. Wykorzystanie różnych metod statystycznych dało podziały na grupy, które nie do końca się pokrywały, co upoważnia do wyciągnięcia następujących wniosków. Wykorzystując metody należące do grupy analizy skupień należy ostrożnie podchodzić do wyników. Metody statystyczne są pomocne w badaniach, jednak powinny być poparte wiedzą

eksperta w danej dziedzinie. Wykorzystane metody (Warda, k-średnich) dają możliwość szybkiej analizy danych i wyciągnięcia ciekawych wniosków. Zasadne jest stosowanie więcej niż jednej metody statystycznej w celu pełnego wykorzystania informacji zawartych w danych oraz bardziej kompleksowej analizy.

Literatura

1. Berg W. (2008), *Gesundheitstourismus und Wellnesstourismus*, Oldenbourg, Monachium
2. Boguszewski R. (2012), *Polacy o swoim zdrowiu oraz prozdrowotnych zachowaniach i aktywnościach*, Komunikat z badań, Centrum Badań Opinii Społecznej, Warszawa
3. *Budżety Gospodarstw Domowych w 2011 r.* (2012), GUS, Warszawa
4. Ciecieląg J. (2002), *Oszacowanie skal ekwiwalentnych*, *Ekonomia* 7, s. 123-133
5. Czapiński J., Panek T. (red.), (2011), *Diagnoza Społeczna 2011. Warunki i jakość życia Polaków*, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa
6. Czech A. (2012), *Metodologiczne aspekty badań konsumpcji w ujęciu bezpośrednim*, *Ekonomia i Zarządzanie* 4, s. 7- 17
7. *Distribution of population aged 18 and over by health status, age group and sex* (2012), <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/> [27.07.2013]
8. *Final consumption expenditure of households by consumption*, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/> [22.07.2013]
9. Frączkiewicz-Wronka A. (2009), *Zarządzanie publiczne w teorii i praktyce ochrony zdrowia*, Wolters Kluwer Polska
10. Kiryluk H., Ejdyś J. (2011), *Rozwój turystyki w Polsce i województwie podlaskim w latach kryzysu*, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu* 225, s. 336-350
11. Łęcka I. (2003), *Nowe (?) trendy w turystyce zdrowotnej*, *Prace i Studia Geograficzne* XXXII, s. 174-175
12. Lubowicki –Vikuk A. (2012), *Turystyka medyczna przejawem współczesnych trendów i tendencji w turystyce*, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług* 86, s. 553-568
13. MacQueen J. (1967), *Some methods for classification and analysis of multivariate observations*, *Proceedings of the fifth Berkeley symposium on mathematical statistics and probability* 1, pp. 281-297
14. Mruk H. (2013), *Zachowania pacjentów a wydatki na ochronę zdrowia*, *Problemy Zarządzania* 11 (1), s. 160-173

15. Pacian J., Pacian A., Daniluk-Jaromoniuk A. (2012), *Dyskryminacja bezpośrednia i pośrednia jako problem prawny i społeczny*, Roczniki Nauk Prawnych 22 (3), s. 79-92
16. Piekut M. (2005), *Zróżnicowanie wydatków na zdrowie w gospodarstwach domowych z dziećmi na utrzymaniu*, Wiadomości Statystyczne 9, s. 31-38
17. Piekut M. (2008), *Polskie gospodarstwa domowe – dochody, wydatki i wyposażenie w dobra trwałego użytkowania*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego, Warszawa
18. Piekut M. (2013), *Wydatki na zagospodarowywanie czasu wolnego w gospodarstwach domowych*, Ekonomia i Zarządzanie 3, s. 64-81
19. Rudawska I. (2013), *Trendy epidemiologiczno-demograficzne jako wyzwanie dla europejskich systemów ochrony zdrowia*, Problemy Zarządzania 11 (1), s. 34-52
20. Rulkiewicz A., *Perspektywy rozwoju prywatnych usług medycznych – trendy 2012*, http://www.infozdrowie.org/attachments/finanse2012/2012%2002%20perspektywy%20rozwoju_mk.pdf [22.07.2013]
21. Ryć K., Skrzypaczek Z. (2011), *Wskaźniki epidemiologiczne i ich ekonomiczne determinanty w krajach Unii Europejskiej*, w: Ryć K., Skrzypaczek Z. (red.), *Ochrona zdrowia na świecie*, LEX a Wolters Kluwer business, Warszawa
22. Ryć K., Skrzypaczek Z. (2012), *Przewidywana długość życia jako podstawowy miernik efektywności systemu ochrony zdrowia*, Problemy Zarządzania 9 (3), s. 27-41
23. Ryć K., Skrzypaczek Z. (2013), *Ochrona zdrowia w warunkach turbulencji w gospodarce światowej*, Problemy Zarządzania 11 (1), s. 9-23
24. Ward J. H. (1963), *Hierarchical grouping to optimize an objective function*, Journal of the American Statistical Association 58, s. 236-244
25. *Wykorzystanie technologii informacyjno-(tele)komunikacyjnych w przedsiębiorstwach i gospodarstwach domowych w 2012 r.* (2012), Główny Urząd Statystyczny, Warszawa
26. Zalega T. (2013), *Wydatki na ochronę zdrowia w polskich gospodarstwach domowych w okresie kryzysu*, Problemy Zarządzania 11 (1), s. 174-192
27. Zalewska M. (2013), *Analiza wybranych wskaźników zdrowia publicznego w świetle strategii zrównoważonego rozwoju w krajach UE*, Problemy Zarządzania 11 (1), s. 53-71
28. *Zdrowie i ochrona zdrowia w 2011 r.* (2012), Główny Urząd Statystyczny, Warszawa

Household health expenditure - international comparison

Abstract

The paper presents the changes in the level and the structure of expenditure of households on health in European countries in 1995-2011. The source of information for this study was the household budget survey by the Central Statistical Office and Eurostat data. In Poland, the households of the retired and the households with the highest income displayed the highest expenditure on health. Expenditure on health were the lowest in the households with the lower income and with many children. Households in Greece, Ireland, Belgium, Germany and Finland are characterized by higher health compared to the households of the Eastern Bloc countries (Estonia, Czech Republic, Latvia, Hungary, Poland and Slovakia).

Keywords

household, health expenditure, structure of expenditure, trends in health care, cluster analysis, EU, Poland

Gospodarstwo rolne jako podmiot w gospodarce narodowej

Zofia Kołoszko-Chomentowska

Politechnika Białostocka, Wydział Zarządzania, Katedra Finansów i Rachunkowości
e-mail: zofiakoloszko@tlen.pl

Leszek Sieczko

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Wydział Rolnictwa i Biologii,
Katedra Doświadczalnictwa i Bioinformatyki
e-mail: leszek_sieczko@sggw.pl

DOI: 10.12846/j.em.2014.01.05

Streszczenie

Gospodarstwo rolne jest podstawową i najstarszą jednostką wytwórczą w rolnictwie. Pełni ono zarówno funkcje produkcyjne, jak i pozaprodukcyjne w gospodarce i jest rozpatrywane w różnych aspektach. Pojęcie gospodarstwa rolnego nie jest jednoznacznie rozumiane, mimo iż ta forma gospodarowania w rolnictwie występuje powszechnie na świecie. Podstawą ustroju rolnego w Polsce są gospodarstwa rodzinne utożsamiane z gospodarstwami chłopskimi. Niezależnie od warunków ekonomiczno-społecznych i rozwojowych za najistotniejszą cechę tych jednostek uznaje się ich rodzinny charakter, co ma wyraz w ścisłym związku gospodarstwa rolnego z gospodarstwem domowym. Z tej perspektywy jest to nie tylko warsztat produkcyjny, ale również powiązanie własności z poczuciem więzi rodzinnej. We współczesnej gospodarce gospodarstwa rolne dostarczają dobra publiczne, z których korzysta całe społeczeństwo. Realizacja funkcji wiąże się z dywersyfikacją ekonomiczną obszarów wiejskich. Gospodarstwo rodzinne spełnia też najlepiej warunki rolnictwa zrównoważonego, kojarzy bowiem małą skalę produkcji z różnorodnością biologiczną. W pracy dokonano przeglądu aktów prawnych i literatury ekonomiczno-socjologicznej na temat gospodarstwa rolnego i jego roli we współczesnej gospodarce.

Słowa kluczowe

gospodarstwo rolne, gospodarstwo rodzinne, rolnictwo

Wstęp

Gospodarstwo rolne jest podstawową jednostką wytwórczą w rolnictwie i należy do zasadniczych pojęć ekonomiki rolnictwa. Pojęcie to można rozpatrywać w różnych aspektach. Definicje gospodarstwa rolnego są bardzo zróżnicowane, w użyciu jest wiele terminów związanych z gospodarstwem rolnym, które nie zawsze są jednoznacznie rozumiane. Ta różnorodność terminologiczna wynika ze specyfiki tych podmiotów i funkcji, jakie pełnią w gospodarce. Podstawą ustroju rolnego w Polsce są gospodarstwa rodzinne, co jest usankcjonowane zapisem w art. 23 Konstytucji Rzeczypospolitej Polski z 1997 roku. Za najistotniejszą cechę tych podmiotów uznaje się ścisły związek gospodarstwa rolnego z gospodarstwem domowym, powiązanie własności z poczuciem więzi rodzinnej. Gospodarstwa rolne są miejscem pracy dla 2304 tysięcy osób (*Raport...*, 2011). Ludność związana z gospodarstwem rolnym stanowi więc znaczącą grupę zawodową.

Wraz z rozwojem społeczno-ekonomicznym zmienia się rola gospodarstw rolnych w gospodarce. Jako jednostka gospodarcza o coraz większych powiązaniach z otoczeniem zewnętrznym zatracą swój pierwotny charakter, ulega ciągłym zmianom odpowiednio do warunków otoczenia, chociaż rolnictwo naturalne jest nadal obecne. Zmienia się też jego postrzeganie społeczne, wzrastają oczekiwania odnośnie bezpieczeństwa żywnościowego i ochrony zasobów naturalnych. Szczególne wyzwania dla tych podmiotów wynikają z uczestnictwa w strukturach europejskich i procesie globalizacji. Wiąże się to z kształtem Wspólnej Polityki Rolnej i polityki spójności. Dotychczas rolnictwo było kojarzone wyłącznie z funkcją produkcyjną, obecnie coraz częściej spełnia funkcję usługową wobec ludności i środowiska. Realizacja tych funkcji wiąże się z dywersyfikacją ekonomiczną obszarów wiejskich.

Gospodarstwa rolne są często przedmiotem nie zawsze pozbawionych emocji dyskusji, zwłaszcza w kontekście pomocy publicznej skierowanej do tego sektora. Wydaje się jednak, że należy zgodzić się z opinią, że kwestia gospodarstw rolnych jest sprawą całego społeczeństwa, a nie tylko rolników i ich rodzin. Podmioty te stanowią bowiem podstawę gospodarki żywnościowej kraju. Z tego punktu widzenia problematyka gospodarstw rolnych jest ciągle aktualna i powinna być podejmowana i upowszechniana nie tylko w środowisku ściśle związanym z tym działem gospodarki.

W pracy dokonano przeglądu aktów prawnych i literatury ekonomiczno-socjologicznej na temat gospodarstwa rolnego i jego roli, jaką pełni we współczesnej gospodarce. Na podstawie dokonanej analizy przedstawiono wnioski dotyczące konsekwencji stosowania różnej terminologii związanej z tym podmiotem.

1. Prawne aspekty gospodarstwa rolnego

Gospodarstwo rolne¹ może występować w trzech znaczeniach: jako samodzielne gospodarstwo rodzinne nastawione na wytwarzanie produktów rolniczych; gospodarstwo niesamodzielne, które stanowi część większej organizacji zwanej przedsiębiorstwem rolniczym; gospodarstwo samodzielne będące jednocześnie przedsiębiorstwem jednozakładowym (Ziętara, 2008). Potoczne rozumienie gospodarstwa rolnego oznacza zarówno gospodarstwo rodzinne, jak i przyzagrodowe, spółdzielcze, doświadczalne (*Encyklopedia...*, 1984). W aspekcie prawnym nie ma jednolitego stanowiska w tej kwestii. Konstrukcje i definicje gospodarstwa rolnego były i są zróżnicowane w zależności od celów i potrzeb danej regulacji prawnej, która posługuje się pojęciem gospodarstwa rolnego (Czechowski i in., 1999). Według Kodeksu cywilnego (Dz. U. z 1964 r., nr 16, poz. 93) za gospodarstwo rolne uważa się grunty rolne wraz z gruntami leśnymi, budynkami lub ich częściami, urządzeniami i inwentarzem, jeżeli stanowią lub mogą stanowić zorganizowaną całość gospodarczą oraz prawami związanymi z prowadzeniem gospodarstwa rolnego. Mimo że, w tej definicji gospodarstwa nie ma kryterium obszarowego, to jednak dla celów niektórych regulacji prawnych normy obszarowe, jako rozwiązania szczególne znajdują zastosowanie. I tak, w ustawie o kształtowaniu ustroju rolnego (Dz. U. z 2003 r., nr 64, poz. 592) zawężono definicję gospodarstwa rolnego zawartą w Kodeksie cywilnym poprzez zastosowanie kryterium obszarowego – nie mniej niż 1 ha użytków rolnych. Normę obszarową wprowadził również ustawodawca w przepisach dla celów podatkowych, według których za gospodarstwo rolne uważa się obszar użytków rolnych, gruntów pod stawami oraz gruntów pod zabudowaniami związanymi z prowadzeniem tego gospodarstwa o łącznej powierzchni przekraczającej 1 ha lub o powierzchni użytków rolnych przekraczającej 1 ha przeliczeniowy (Dz. U. z 1984 r., nr 94, poz. 431). Podobną definicję przyjęto w ustawie o rentach strukturalnych (Dz. U. z 2001 r., nr 52, poz. 539).

W ustawie o ubezpieczeniu społecznym rolników (Dz. U. z 1990 r., nr 7, poz. 24), gospodarstwem rolnym jest każde gospodarstwo służące prowadzeniu działalności rolniczej, przy czym ubezpieczeniu społecznemu z mocy prawa podlega rolnik posiadający gospodarstwo o powierzchni użytków rolnych powyżej 1 ha przeliczeniowego.

Po wejściu Polski do Unii Europejskiej wprowadzono nową definicję gospodarstwa rolnego na potrzeby korzystania z instrumentów Wspólnej Polityki Rolnej. W przepisach o płatnościach w ramach systemów wsparcia bezpośredniego za go-

¹ W literaturze zamiennie stosuje się określenie gospodarstwo rolnicze.

spodarstwo rolne przyjęto gospodarstwo posiadające nie mniej niż 1 ha gruntów rolnych utrzymanych w dobrej kulturze rolnej zgodnej z wymaganiami w zakresie ochrony środowiska (Dz. U. z 2007 r., nr 170, poz. 1051 z późn. zm.). Natomiast w ustawie o krajowym systemie ewidencji producentów, ewidencji gospodarstw rolnych oraz ewidencji wniosków o przyznanie płatności (Dz. U. z 2003 r., nr 10, poz. 76) gospodarstwo rolne zdefiniowano jako wszystkie nieruchomości rolne będące w posiadaniu tego samego podmiotu. Nie ma tu mowy o rodzaju posiadania, a więc mogą to być również gospodarstwa dzierżawione.

Dla celów statystycznych Główny Urząd Statystyczny definiuje gospodarstwo rolne jako grunty rolne wraz z gruntami leśnymi, budynkami lub ich częściami, urządzeniami i inwentarzem, jeżeli stanowią lub mogą stanowić zorganizowaną całość gospodarczą oraz prawami i obowiązkami związanymi z prowadzeniem gospodarstwa rolnego. W grupie gospodarstw rolnych Główny Urząd Statystyczny wyodrębnia gospodarstwa indywidualne, za które uważa się gospodarstwo rolne o powierzchni użytków rolnych od 0,1 ha, będące własnością lub znajdujące się w użytkowaniu osoby fizycznej lub grupy osób oraz gospodarstwo rolne właściciela zwierząt gospodarskich, za którego uważa się osobę nieposiadającą użytków rolnych lub posiadającą użytki o powierzchni mniejszej niż 0,1 ha, która ma co najmniej: 1 sztukę bydła lub (i) 5 sztuk trzody chlewnej albo 1 lochę lub (i) 3 sztuki owiec bądź kóz lub (i) 1 konia lub 30 sztuk drobiu lub (i) 5 sztuk zwierząt futerkowych (w tym królików) lub (i) 1 pień pszczele (*Charakterystyka...*, 2012). Gospodarstwa o powierzchni od 0,1 do 1,0 ha użytków rolnych nazwane są działkami rolnymi. Według Józwiaka (2005) w miejsce podziału gospodarstw według powierzchni użytków rolnych, bardziej celowy byłby podział według kryterium prowadzeniu działalności rolniczej, a więc na gospodarstwa czynne i nieczynne.

W prezentowanych definicjach gospodarstwa rolnego nie zawsze występuje obowiązek wytwarzania produktów rolnych (Kodeks cywilny), a w szczególnym przypadku, jak wynika z definicji Głównego Urzędu Statystycznego, nie ma nawet konieczności posiadania użytków rolnych (właściciele zwierząt). Ta różnorodność definicji spowodowała konieczność odwołania się do teorii prawa rolnego, z którego jednoznacznie wynika, że podstawowe znaczenie przypisuje się gruntom rolnym². Ziemia jest więc nieodłącznym atrybutem gospodarstwa rolnego.

Pojęcie gospodarstwo rolne występuje również w ustawodawstwie Wspólnoty Europejskiej, ale definicja ta nie jest ujednolicona i ulega zmianom w zależności od

² O istnieniu gospodarstwa rolnego decydują grunty rolne. Pozostałe składniki nie są składnikami koniecznymi i ich brak nie odbiera gruntom rolnym przymiotu gospodarstwa rolnego, jeżeli tylko same grunty stanowią lub mogą stanowić zorganizowaną całość gospodarczą - Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z 15 marca 1995 roku (Oleszko, 2009).

przeznaczenia konkretnych aktów prawnych. Nie obowiązuje więc uniwersalna definicja gospodarstwa rolnego, która miałaby zastosowanie we wszystkich przepisach regulujących kwestie rolne (Tańska-Hus i Orlewski, 2006; Jurcewicz, 2009). Jedną z takich definicji podkreśla odrębność tej jednostki pod względem technicznym i ekonomicznym, która posiada własne kierownictwo i wytwarza produkty rolne lub utrzymuje ziemię już niewykorzystywaną do celów produkcyjnych według zasad dobrej kultury rolnej przy zachowaniu wymogów ochrony środowiska (rozporządzenie Komisji nr 204/2006 z 6 lutego 2006 r.).

2. Gospodarstwo rolne w ekonomice rolnictwa

W ekonomice rolnictwa gospodarstwo rolne definiowane jest jako zespół ludzi, ziemi i innych środków produkcji, których zadaniem jest wytwarzanie artykułów rolniczych (*Encyklopedia...*, 1984). A zatem za konieczne uważa się dwie cechy gospodarstwa rolnego: posiadanie areálu ziemi oraz wytwarzanie produktów rolnych (Rychlik i Kosieradzki, 1978; Manteuffel, 1984; Fereniec, 1999; Zegar, 1999; Ziętara, 2008). W tym kontekście należy zauważyć, że definicje prawne tej drugiej cechy nie uwzględniają.

W zależności od stosunków własnościowych, sposobu zarządzania czy znaczenia dla gospodarstwa domowego w zbiorowości indywidualnych gospodarstw rolnych wyodrębnione są gospodarstwa rodzinne. Za najistotniejszą cechę tych jednostek uznaje się ich rodzinny charakter. Wyraża się on zwłaszcza w ścisłym związku gospodarstwa rolnego (warsztatu produkcyjnego) z gospodarstwem domowym, w specyfice pracy rodziny w gospodarstwie rolnym oraz we współzależności rozwoju rodziny i gospodarstwa. W literaturze zamiennie używa się pojęcia gospodarstwa chłopskiego i gospodarstwa rodzinnego (Ziętara, 1998; Zegar, 1999). Występują jednak pewne różnice poglądów w odniesieniu do tej formy gospodarowania. Wynika to z faktu, że tradycyjne cechy rodzinne gospodarstwa rolnego ulegają zmianom wraz z ogólnym rozwojem społeczno-gospodarczym i część gospodarstw utraciła atrybuty „chłopskości”. Chodzi o przedsiębiorstwa rodzinne typu farmerskiego. Jeżeli rodzina kontroluje główną część nakładów materialnych, pracy i ziemi oraz gdy przeważa własna siła robocza, to takie farmy zalicza się również do rodzinnych, mimo że organizacja produkcji istotnie różni się od formy charakterystycznej dla tradycyjnych gospodarstw chłopskich. Ponadto, im bardziej rolnictwo rodzinne zbliża się do celu dochodowego (praktycznie parytetu dochodów), tym bardziej gospodarstwo traci charakter chłopski, a staje się gospodarstwem o charakterze farmerskim (Tomczak, 2006). Według Zegara (1999) dla istoty gospodarstwa rodzinnego

nie ma znaczenia nabieranie cech gospodarstwa farmerskiego. Natomiast w opinii Wosia nie ma w Polsce historycznie ukształtowanych warunków dla dominującego sektora farmerskiego i wszelkie zmiany powinny odbywać się z poszanowaniem sektora chłopskiego (Woś, 2001).

Pojęcie gospodarstwa rodzinnego występuje w Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej z 1997 r.; art. 23 stanowi, iż podstawą ustroju rolnego w Polsce są gospodarstwa rodzinne, chociaż nie określono, co rozumie się pod tym pojęciem. Pojęcie to zostało zdefiniowane natomiast w ustawie o kształtowaniu ustroju rolnego, zgodnie z którą za gospodarstwo rodzinne uważa się gospodarstwo rolne: prowadzone przez rolnika indywidualnego oraz w którym łączna powierzchnia użytków rolnych jest nie większa niż 300 ha. Tomczak (1997, s. 20-21), gospodarstwo rodzinne definiuje jako samodzielną rolniczą jednostkę produkcyjną (gospodarczą), gdzie podstawowe czynniki produkcji (ziemia, budynki, maszyny) należą do właściciela (rodziny), który pełni funkcje kierownicze; praca jest wykonywana głównie przez właściciela i jego rodzinę zaś własność i sposób zarządzania przekazywane są z pokolenia na pokolenie; rodzina żyje w gospodarstwie rolnym (gospodarstwo domowe nie jest oddzielone od gospodarstwa produkcyjnego), a wynikiem ekonomicznym jest osiągany dochód. Autor podkreśla specyficzną cechę tego typu organizacji, jaką jest trwałość w najtrudniejszych warunkach, zaspokojenie potrzeb rodziny i potrzeb gospodarstwa często w izolacji od warunków i trudności zewnętrznych, chociaż ten tradycyjny charakter gospodarstw ulega zmianom w związku z rozwojem gospodarczym.

Według Zegara (1999) gospodarstwo rodzinne poza podstawowymi atrybutami gospodarstwa rolnego (posiadaniem gruntów i prowadzeniem działalności rolniczej) powinno posiadać również inne cechy, a mianowicie: praca rodziny rolniczej powinna przeważać w ogólnych w nakładach pracy ludzkiej w gospodarstwie oraz gospodarstwo rodzinne powinno zapewnić główne źródło utrzymania rodziny rolniczej. Kryterium przewagi pracy rolnika i członków jego rodziny występuje również w definicji gospodarstwa rodzinnego przyjętej w krajach Europy Zachodniej (Oleszko, 2009). Wiąże się to bezpośrednio z ekonomiczną funkcją gospodarstwa. Rodzinne gospodarstwo chłopskie spełnia też najlepiej warunki rolnictwa zrównoważonego, kojarzy bowiem małą skalę produkcji z różnorodnością przyrodniczą, nowoczesne technologie z równowagą ekologiczną i jakością środowiska.

Obok pojęcia gospodarstwa rolnego funkcjonuje też pojęcie przedsiębiorstwa rolniczego. Ekonomiczną kategorię przedsiębiorstwa rolniczego pojmuje się jako rolniczą jednostkę gospodarczą, wytwarzającą produkty rolne lub świadczącą usługi na rynku. Są to podmioty wyodrębnione nie tylko pod względem ekonomicznym, ale przed wszystkim prawnym i wyróżniają się towarowym charakterem produkcji

(Manteuffel, 1983; Adamowski, 1981), choć nie jest to kryterium precyzyjne. Indywidualne gospodarstwo rodzinne, nastawione świadomie na produkcję towarową, może być uznane za przedsiębiorstwo (Manteuffel, 1984, s. 265). Według Ziętarey (2008) mianem przedsiębiorstw rolniczych należałoby określić gospodarstwa rodzinne o charakterze towarowym, ponieważ spełniają one wszystkie warunki przedsiębiorstw. Urban (1982) proponuje, aby na warsztat rolny spojrzeć z dwóch punktów widzenia: techniczno-produkcyjnego oraz organizacyjno-ekonomicznego. W sferze produkcyjnej – w gospodarstwie rolnym – zachodzi przetwarzanie jednych wartości użytkowych w inne. W sferze ekonomicznej tego samego warsztatu rolnego – w przedsiębiorstwie rolnym – chodzi o powiązanie warsztatu z otoczeniem zewnętrznym, o transformację wartości w celu osiągnięcia najwyższej rentowności. Według tego autora każdy warsztat rolny jest gospodarstwem rolnym, ale nie musi być przedsiębiorstwem. Przedsiębiorstwem zaś może być w różnym stopniu.

W refleksji socjologicznej rodzinny charakter własności chłopskiej jest czymś więcej niż własnością w sensie ekonomicznym. Rodzinny charakter gospodarstw oznacza wspólnotę rodziny i powiązania własności z poczuciem rodzinnej więzi społecznej. Dla większości rolników ziemia jako ojcowizna jest wartością samą w sobie, przedstawia wartość pozaprodukcyjną (Kłopot, 1996). Ziemia dla polskiego rolnika ma wartość dziedzictwa, miejsca, małej ojczyzny (Halamska, 1991a). Jednak duży wpływ na postrzeganie ziemi jako wartości, ma wpływ otoczenia, w jakim funkcjonują gospodarstwa. Wieruszewska najkorzystniejszą sytuację dla kontynuacji rodzinnych tradycji gospodarowania stwierdziła we wsiach położonych na terenach typowo rolniczych, znacznie mniej następców było we wsiach na obszarach od dawna uprzemysłowionych, a jeszcze mniej w gospodarstwach z terenów tak zwanych uprzemysławianych (Wieruszewska, 1997). Tradycyjne przywiązanie do ziemi i rolnictwa, zamiłowanie do zawodu rolnika Tomczak nazywa dobrem ogólnonarodowym – z tych cech powstają bowiem podstawy aktywności zawodowej, zainteresowanie środowiskiem (Tomczak, 2006).

Halamska (1991b, s. 88) utożsamia gospodarstwa chłopskie z rodzinnymi podkreślając, że to co decyduje o społecznej odrębności chłopów, to posiadanie i prowadzenie przez nich rodzinnych gospodarstw rolnych. Jest to zgodne z poglądem Zegara, według którego cechy gospodarstw chłopskich pokrywają się z cechami charakterystycznymi dla gospodarstw rodzinnych. W przypadku gospodarstw rodzinnych najważniejszym wymiarem jest wymiar ekonomiczny, natomiast w przypadku gospodarstw chłopskich na równi trzeba postawić wymiar społeczno-kulturowy (Zegar 1999). Odrębność kulturowa od wieków cechuje chłopów. Polega ona na powiązaniu ziemi, wytwórczej pracy fizycznej i aktywności duchowej (Chałasiński, 1984). Kłopot za jedną z najistotniejszych cech polskiej klasy chłopskiej uważa jej trwanie,

względnie niezależnie od zmieniających się systemów ekonomicznych i politycznych (Kłopot, 1996). Pogląd ten podziela również Tomczak (2006).

Specyfikę gospodarstwa rodzinnego odnajdujemy w różnych aktach prawnych Wspólnoty Europejskiej, chociaż w założeniach Traktatu Rzymskiego z 1957 roku nie podano jednoznacznej definicji tego podmiotu. Mimo że gospodarstwo rodzinne nie stanowi kategorii prawnej, to Wspólna Polityka Rolna jest ukierunkowana na wspieranie i wzmacnianie gospodarstw rodzinnych. Cel ten został wyrażony przez Komisję Europejską w Białej Księdze (Jurcewicz i in., 2007). Jednak w Unii Europejskiej pojęcie gospodarstwa rodzinnego jest inaczej rozumiane niż w Polsce. Jak podaje Michna (2008), w Unii Europejskiej upowszechniła się filozofia gospodarstwa rolnego, jako źródła pracy i dochodu dla rolnika, a produkcji towarowej dla społeczeństwa; gospodarstwa rodzinne jako komponenty rolnictwa Unii Europejskiej muszą być gospodarstwami zdolnymi do odtwarzania potencjału produkcyjnego, reprodukcji rozszerzonej oraz innowacji. A zatem gospodarstwa nie posiadające zdolności do produkcji towarowej oraz odtwarzania potencjału nie są komponentami rolnictwa, ale podmiotami socjalnymi. Pomimo różnych poglądów w tej kwestii, a jednocześnie braku jednoznacznej definicji gospodarstwa chłopskiego i gospodarstwa rodzinnego w ustawodawstwie polskim, zamienność terminologiczna nie jest kwestionowana. Podstawę opłaty za pracę w takich gospodarstwach stanowi wypracowany dochód, który określa z jednej strony – materialny standard życiowy członków rodziny chłopskiej, a z drugiej – jako podstawowe źródło akumulacji – wskazuje na możliwości rozwojowe gospodarstwa.

Na świecie ma miejsce ewolucja gospodarstw chłopskich, polegająca na przechodzeniu od samowystarczalnego gospodarstwa chłopskiego (z wyjątkiem takich krajów jak USA, gdzie nie było gospodarstw chłopskich) do tradycyjnych samozapatrzeniowo-towarowych gospodarstw rodzinnych, następnie do rodzinnych gospodarstw rolnych i dalej do prywatnych przedsiębiorstw rolnych oraz do przedsiębiorstw agrobiznesu (Tomczak, 2006). Podobne procesy obserwuje się w Polsce.

3. Rola gospodarstwa rolnego współcześnie

Gospodarstwo rolne, jako podstawowy komponent rolnictwa, pełni, obok funkcji produkcyjnej, również wiele funkcji pozaprodukcyjnych³. Zrównoważony model

³ W literaturze klasyfikacja pozakomercyjnych funkcji rolnictwa obejmuje 4 grupy: (1) funkcje zielone: zarządzanie zasobami ziemi w celu utrzymania jej wartościowych właściwości, stwarzanie warunków dla dziko żyjących zwierząt i roślin, ochrona dobrostanu zwierząt, utrzymanie bioróżnorodności i poprawa obiegu substancji chemicznych w systemach produkcji rolnej, (2) funkcje błękitne: zarządzanie

promujący rolnictwo rodzinne wypełniające również pozaprodukcyjne funkcje, został zapoczątkowany reformą MacSharry'ego w 1992 roku. Pierwszoplanowe znaczenie nadano takim działaniom, jak tworzenie warunków dla trwałego i zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich, promocja rolnictwa przyjaznego środowisku przyrodniczemu czy włączenie planowania działań na rzecz ochrony środowiska do praktyki gospodarczej. Do najważniejszych nierynkowych funkcji rolnictwa zalicza się: utrzymanie aktywności społeczno-gospodarczej w słabo zaludnionych regionach, ochronę środowiska naturalnego w sferze rolnictwa i obszarów wiejskich, zachowanie dziedzictwa kulturowego wsi (*Raport ...*, 2004). W efekcie realizacji tych funkcji mamy do czynienia z dywersyfikacją ekonomiczną obszarów wiejskich. Zarówno wielofunkcyjność rolnictwa jak i gospodarstw rolnych powiązane są z wielofunkcyjnością obszarów wiejskich (Wilkin, 2010). Szacuje się, że rolnictwo może realizować swoją podstawową funkcję wyżywieniową wyłączając z produkcji co najmniej 14% siły roboczej i 15% ziemi (przy przeciętnym poziomie intensywności produkcji (Zalewa, 2008).

Współczesne wyzwania stojące przed rolnictwem wymagają skojarzenia równowagi czynników wytwórczych z równowagą środowiskową i społeczną, co przez Wosia i Zegara (2004) jest nazywane rolnictwem społecznie zrównoważonym. Wśród przesłanek tej koncepcji jest uznanie, iż w rozwoju rolnictwa ważne są nie tylko dobra rynkowe, ale i dobra publiczne oraz uznanie kojarzenia racjonalności i efektywności prywatnej i mikroekonomicznej ze społeczną. W miarę rozwoju rolnictwo traci coraz bardziej swój pierwotny charakter, chociaż rolnictwo naturalne lub półotwarte jest strukturą żywotną i łatwo przystosowuje się do zmiennych warunków. Obecnie cechy rolnictwa naturalnego stają się atrakcyjne, ponieważ dostarcza ono człowiekowi wartości, których inna forma gospodarowania (na przykład rolnictwo intensywne) jest pozbawiona, a koncepcja rozwoju zrównoważonego stała się przykładem myślenia globalnego o rozwoju społeczno-gospodarczym, chociaż do niedawna jeszcze uważano, że rolnictwo naturalne świadczy o niedorozwoju gospodarczym. Rosnące zapotrzebowanie na produkty regionalne, żywność wysokiej jakości jest szansą na rozwój gospodarstw ekologicznych produkujących metodami przyjaznymi środowisku. Ta metoda produkcji pełni podwójną funkcję: z jednej strony dostarcza dobra o wysokiej jakości, a z drugiej jest działaniem w interesie społecznym, ponieważ przyczynia się do ochrony środowiska i rozwoju obszarów

zasobami wodnymi, poprawa jakości wód, zapobieganie powodziom, wytwarzanie energii wodnej i wiatrowej, (3) funkcje żółte: utrzymywanie spójności i żywotności obszarów wiejskich, podtrzymywanie i wzbogacanie tradycji kulturowej oraz tożsamości wsi i regionów, rozwój agroturystyki i myślistwa, (4) funkcje białe: zapewnienie bezpieczeństwa żywnościowego i zdrowej żywności (*food security and food safety*), (Wilkin, 2010).

wiejskich. Chodzi o utrzymanie różnorodności biologicznej, ochronę zasobów genetycznych, stosowanie wysokich standardów dotyczących dobrostanu zwierząt czy też metod produkcji przy użyciu substancji naturalnych i naturalnych procesów. Po wszechnie przyjmuje się, że rolnictwo i gospodarska leśna należą do najważniejszych działów odpowiedzialnych za ochronę i kształtowanie krajobrazu (Jankowiak, 2005).

Indywidualne gospodarstwo rodzinne jest nie tylko jednostką ekonomiczną i organizacyjną, ale także jednostką społeczną o coraz większym zakresie kontaktów ze światem zewnętrznym, poprzez relacje z innymi podmiotami występującymi na rynku (Tomczak, 2006). Funkcja społeczna realizuje się również w zachowaniu lokalnej tradycji i dziedzictwa kulturowego, które są wyznacznikiem tożsamości regionalnej. Jest to ważny niematerialny zasób wsi wyzwalaający potrzebę podtrzymywania więzi integrujących społeczność lokalną. W ostatnich dziesięcioleciach następował powolny zanik kulturowej tożsamości wsi. Działo się to za sprawą zniszczenia tradycyjnego „chłopskiego” stylu życia – nie tylko w sensie specyficznego systemu wartości, sposobu pracy i zagospodarowania czasu wolnego czy form kontaktów towarzyskich, ale także zasady organizującej specyficzne doświadczenie społeczne mieszkańców wsi – i zastąpienie go strukturami normatywnymi, charakterystycznymi dla miast (Kaleta, 1992). Utrzymanie i rozwijanie walorów estetycznych i rekreacyjnych obszarów wiejskich spoczywa na mieszkańcach wsi, podczas gdy z walorów tych korzystają wszyscy mieszkańcy kraju. Świadczy o tym chociażby rosnące zainteresowanie usługami agroturystycznymi. Rekreacyjnemu wykorzystaniu przestrzeni wiejskiej powinny towarzyszyć głębsze zmiany, prowadzące do redefiniowania więzi, jakie utrzymuje społeczeństwo z przyrodą za pośrednictwem rolnictwa i gospodarstw rolnych (Adamowicz, 2005).

Funkcja społeczna ewoluuje wskutek zmian zachodzących w społeczeństwie. Wraz ze wzrostem stopy życiowej popyt na dobra „naturalne” wyraźnie rośnie. Wśród możliwych funkcji gospodarstw rolnych wymienia się też funkcję socjalną. Jest ona wypełniana głównie przez małe gospodarstwa, których głównym zadaniem jest produkcja na samozaopatrzenie rodziny. Nie bez znaczenia jest rola gospodarstw rolnych w redukowaniu znacznej części bezrobocia strukturalnego. Dbłość o zrównoważony rozwój rolnictwa przyczynia się do zmian społeczno-ekonomicznych na wsi i pełnego wykorzystania jej potencjału gospodarczego. Kluczowe znaczenie w rozwoju miejscowości wiejskich według Zegara (2008) ma umacnianie rodzinnych gospodarstw rolnych. Pogląd ten podziela również Michna (2008) zwracając uwagę na podstawowe znaczenie gospodarstw rodzinnych w gospodarowaniu przestrzenią. Wraz z upadkiem rolnictwa zamiera aktywność regionów, pojawia się problem wyludniania obszarów wiejskich. Rolnictwo, jako całość jest dostarczycielem

dóbr publicznych i dlatego powinno być przedmiotem troski całego społeczeństwa (Józwiak, 2006; Baum i Śleszyński, 2008). Lista dóbr publicznych jest bardzo bogata, przy czym pozaprodukcyjne funkcje rolnictwa wiążą się ściśle z jego funkcjami produkcyjnymi; nie będzie dóbr pozakomercyjnych bez aktywności produkcyjnej gospodarstw rolnych (Michna, 2008).

Ta ważna rola rolnictwa dostrzegana jest przez środowiska polityczne i znajduje wyraz w powszechnie uznawanej wielofunkcyjności. Objęcie polskiego rolnictwa mechanizmami Wspólnej Polityki Rolnej oznacza wsparcie zarówno gospodarstw towarowych o silnych powiązaniach rynkowych, jak i gospodarstw, które realizują nowe, często niekomercyjne funkcje, na przykład zachowanie bioróżnorodności, ochrona dobrostanu zwierząt czy utrzymanie tradycji kulturowej. Gospodarstwa rodzinne, jako słabszy partner na rynku, wymagają ochrony dla podtrzymania żywotności wsi, jako dobra publicznego w wymiarze ekonomicznym, przyrodniczym i społeczno-kulturowym. W Unii Europejskiej osiągnięto zgodę, co do tego, że rolnika nie powinno się wspierać za to, że produkuje dużo dóbr rynkowych, ale za to, jak produkuje i czy rolnik jest dobrym powiernikiem zasobów naturalnych i kulturowych społeczeństwa (Wilkin, 2004).

Podsumowanie

W nawiązaniu do dyskusji dotyczących definicji gospodarstwa rodzinnego można zauważyć, że termin ten nie jest jednoznacznie rozumiany, mimo iż ta forma gospodarowania w rolnictwie występuje powszechnie na świecie. Niezależnie od warunków ekonomiczno-społecznych i rozwojowych za najistotniejszą cechę tych jednostek uznaje się ich rodzinny charakter, co ma wyraz w ścisłym związku gospodarstwa rolnego (warsztatu produkcyjnego) z gospodarstwem domowym. Nie jest to jednak grupa jednorodna. Charakteryzuje się ona dużym zróżnicowaniem zarówno wielkościowym, jak i ekonomicznym, co w konsekwencji prowadzi do jej polaryzacji na jednostki dynamicznie rozwijające się i ekonomicznie słabe.

Różnorodność definicji gospodarstwa rolnego sprawia, że w oficjalnych statystykach podaje się różną liczbę tych podmiotów. Według danych Powszechnego Spisu Rolnego z 2010 roku liczba gospodarstw rolnych ogółem wynosiła 2, 278 mln, w tym 83% prowadzących działalność rolniczą, w systemie ubezpieczenia społecznego rolników było zarejestrowanych 1,535 mln właścicieli gospodarstw rolnych i domowników, a z systemu wsparcia bezpośredniego korzysta co roku około 1,4 mln gospodarstw rolnych. Wobec złożoności tego problemu, należy podkreślić, że nie można mówić o całej zbiorowości gospodarstw rolnych przez pryzmat tylko

jednej wyodrębnionej grupy, ale zawsze należy ustalić kryterium, według którego je się charakteryzuje.

Zmienia się rola gospodarstwa rolnego we współczesnej gospodarce, stosownie do zmian w ogólnym rozwoju społeczno-gospodarczym. Poza podstawową funkcją dostarczyciela żywności, spełnia ono wiele funkcji pozaprodukcyjnych. Wiąże się to z dywersyfikacją ekonomiczną obszarów wiejskich i realizacją koncepcji wielofunkcyjnego i zrównoważonego rozwoju. Właśnie z wielofunkcyjności gospodarstw rolnych wynikają istotne konsekwencje dla polityki państwa wobec rolnictwa. Docenienie wartości, jakie wnosi rolnictwo dla dobra wspólnego skłania do wspierania go, jako szczególnego działu gospodarki. Wydaje się, że wzrasta zrozumienie istotnej roli rolnictwa, jako dostarczyciela dóbr nierynkowych, pozostaje natomiast problem odpowiedzialności społeczeństwa za te dobra i sposób ich finansowania. Każde gospodarstwo ma inną rolę do spełnienia w gospodarce, a wszystkie role są wobec siebie komplementarne, dlatego stosowanie wielu definicji tego podmiotu wydaje się być obiektywną koniecznością.

Literatura

1. Adamowicz M. (2005), *Przesłanki rozwoju wielofunkcyjności rolnictwa i zmian we Wspólnej Polityce Rolnej*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 1, s. 17-32
2. Adamowski Z. (1981), *Podstawy ekonomiki i organizacji przedsiębiorstw rolniczych*, Państwowe Wydawnictwo Rolnicze i Leśne, Warszawa
3. Baum R., Śleszyński J. (2008), *Teoretyczne aspekty trwałego i zrównoważonego rozwoju gospodarstw rolnych*, Ekonomia i Środowisko 1(33), s. 8-24
4. Chałasiński J. (1984), *Młode pokolenie chłopów*, Ludowa Spółdzielnia Wydawnicza, Warszawa
5. *Charakterystyka gospodarstw rolnych* (2012), Powszechny Spis Rolny 2010, GUS, Warszawa
6. Czechowski P., Korzycka-Iwanow M., Prutis S., Stelmachowski A. (1999), *Polskie prawo rolne na tle ustawodawstwa Unii Europejskiej*, Wydawnictwa Prawnicze PWN, Warszawa
7. *Encyklopedia Ekonomiczno-Rolnicza* (1984), Państwowe Wydawnictwo Rolnicze i Leśne, Warszawa
8. Ferenc J. (1999), *Ekonomika i organizacja gospodarstwa rolniczego*, Key Text, Warszawa
9. Hałamska M. (1991a), *Polskie gospodarstwa rodzinne w perspektywie porównawczej*, Wieś i Rolnictwo 1 (70), s. 150-170

10. Halamska M. (1991b), *Chłopi polscy na przełomie wieków*, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, Warszawa
11. Jankowiak J. (2005), *Zmiany w użytkowaniu ziemi w okresie transformacji gospodarki w Polsce*, w: Ryszkowski L., Kędziora A. (red.), *Ochrona środowiska w gospodarce przestrzennej*, Prodruck, Poznań, s. 115-125
12. Józwiak W. (2005), *Potrzebna jest rewizja pojęcia „gospodarstwo rolne” oraz związanych z nim praw i obowiązków*, *Więś i Rolnictwo* 2 (127), s. 54-63
13. Józwiak W. (2006), *Funkcjonowanie i role społeczne najmniejszych gospodarstw rolnych*, *Więś i Rolnictwo* 2 (131), s. 29-40
14. Jurcewicz A. (2009), *Wspólna Polityka Rolna Unii Europejskiej*, w: Stelmachowski A. (red.), *Prawo rolne*, LexisNexis, Warszawa
15. Jurcewicz A., Kozłowska B., Tomkiewicz E. (2007), *Wspólna Polityka Rolna, zagadnienia prawne*, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa
16. Kaleta A. (1992), *Podstawowe założenia odnowy obszarów wiejskich Europy*, w: Wieruszewska M. (red.), *Odnowa wsi, między mitem a nadzieją*, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, Warszawa, s. 13-46
17. Kłopot S. W. (1996), *Procesy dostosowawcze do mechanizmów gospodarki rynkowej w rolnictwie indywidualnym (na przykładzie województwa wrocławskiego)*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław
18. Kodeks cywilny (Dz. U. z 1964 r., nr 16, poz. 93, z późn. zm.)
19. Manteuffel R. (1983), *Zarządzanie i kierowanie przedsiębiorstwem rolniczym*, Państwowe Wydawnictwo Rolnicze i Leśne, Warszawa
20. Manteuffel R. (1984), *Ekonomika i organizacja gospodarstwa rolniczego*, Państwowe Wydawnictwo Rolnicze i Leśne, Warszawa
21. Michna W. (2008), *Raport o wpływie Wspólnej Polityki Rolnej na tendencje polaryzacji gospodarstw rolnych w ramach poszczególnych makroregionów kraju*, Program Wieloletni 1(93), Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa
22. Oleszko A. (red.), (2009), *Prawo rolne*, wyd. 3, Oficyna Wolters Kluwer business, Warszawa
23. *Raport europejskich ekspertów. Wizja polityki zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich w rozszerzonej Europie* (2004), *Więś i Rolnictwo* 3 (124), s. 38-115
24. *Raport z wyników Powszechny Spis Rolny 2010* (2011), Główny Urząd Statystyczny, Warszawa
25. Rozporządzenie Komisji nr 204/2006 (Dz. U. L 34 z 7.02.2006 r.)
26. Rychlik T., Kosieradzki M. (1978), *Podstawowe pojęcia w ekonomice rolnictwa*, Państwowe Wydawnictwo Rolnicze i Leśne, Warszawa

27. Tańska-Hus B., Orlewski M. (2006), *Pojęcie gospodarstwa rolnego I rodzinnego w ustawodawstwie UE i w Polsce*, Zeszyty Naukowe Akademii Rolniczej we Wrocławiu 540
28. Tomczak F. (1997), *Gospodarstwo rodzinne i jego ewolucja*, w: *Gospodarka rolnicza wobec wymogów współczesnego rynku i Unii Europejskiej*, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, Warszawa, s. 19-33
29. Tomczak F. (2006), *Gospodarka rodzinna w rolnictwie warunkowania i mechanizmy rozwoju*, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, Warszawa
30. Urban M. (1982), *Ekonomika i organizacja gospodarstw rolnych*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa
31. Ustawa z dnia 15 kwietnia 2003 r. o kształtowaniu ustroju rolnego (Dz. U. nr 64, poz. 592)
32. Ustawa z dnia 15 listopada 1984 r. o podatku rolnym (Dz. U. z 1993 r., nr 94, poz. 431, z późn. zm.)
33. Ustawa z dnia 18 grudnia 2003 r. o krajowym systemie ewidencji producentów, ewidencji gospodarstw rolnych oraz ewidencji wniosków o przyznanie płatności (Dz. U. z 2004 r., nr 10, poz. 76)
34. Ustawa z dnia 20 grudnia 1990 r. o ubezpieczeniu społecznym rolników (Dz. U. z 2001 r., nr 7, poz. 24, z późn. zm.)
35. Ustawa z dnia 26 kwietnia 2001 r. o rentach strukturalnych (Dz. U. nr 52, poz. 539)
36. Ustawa z dnia 26 stycznia 2007 r. o płatnościach w ramach systemów wsparcia bezpośredniego (Dz. U. z 2008 r., nr 170, poz. 1051, z późn. zm)
37. Wieruszewska M. (1997), *Wieś polska. Konteksty-kontrasty-strategie*, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, Warszawa
38. Wilkin J. (2004), *Miejsce i rola rolnictwa w gospodarce narodowej*, Postępy Nauk Rolniczych 3, s. 19-29
39. Wilkin J. (red.), (2010), *Wielofunkcyjność rolnictwa, kierunki badań, podstawy metodologiczne i implikacje praktyczne*, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, Warszawa
40. Woś A. (2001), *Rolnictwo polskie wobec procesów globalnych w gospodarce*, Studia i Monografie 105, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa
41. Woś A., Zegar J. S. (2004), *Rolnictwo społecznie zrównoważone - poszukiwanie nowego modelu dla Polski*, Wieś i Rolnictwo 3 (124), s. 9-23
42. Zalewa J. (2008), *Nowe obszary działalności gospodarczej rolnictwa*, Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu 10 (1), s. 494-496
43. Zegar J. S. (1999), *Gospodarstwo i ludność chłopska współcześnie*, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa

44. Zegar J. S. (2008), *Dochody w rolnictwie w okresie transformacji i integracji europejskiej*, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa
45. Ziętara W. (1998), *Metodyczne aspekty oceny efektywności gospodarowania w rolnictwie*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego 34, s. 17-31
46. Ziętara W. (2008), *Od gospodarstwa do przedsiębiorstwa*, Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu 10 (3), s. 597-604

Agricultural farm as an entity in the national economy

Abstract

Agricultural holding is the basic and the oldest production unit in agriculture. It fulfils both production and non-production functions in the economy and is analysed in various aspects. The concept of an agricultural holding is not uniformly understood, despite the fact that this form of farming in agriculture is present around the whole world. Family farms, which are identified with peasant farms, are the basis of the agricultural system in Poland. Independently of socio-economic and developmental conditions the most important characteristic of these units is acknowledged to be their family-oriented nature, which is expressed by the strict relationship of the agricultural holding with the household. From this perspective an agricultural holding is not only a production establishment but also links property to the sense of a social family bond. In the modern economy, agricultural holdings do not only fulfil production functions but also non-production functions by supplying public goods which the whole of society takes advantage of. The performance of these functions is related to the economic diversification of rural areas. Family farms are also the best at meeting the conditions of sustainable agriculture because they combine a small scale of production with biological diversity. Legal acts and economic and sociological literature on the subject of the agricultural holding and its role in the modern economy have been analysed in this work.

Keywords

agricultural holding, family farm, agriculture

Rola języka w kształtowaniu ukraińskiej kultury narodowej

Joanna Szydło

Politechnika Białostocka, Wydział Zarządzania, Katedra Ekonomii i Nauk Społecznych
e-mail: j.szydlo@pb.edu.pl

DOI: 10.12846/j.em.2014.01.06

Streszczenie

Prezentowany tekst ma na celu pokazanie, że Ukraina jest państwem osadzonym pomiędzy Wschodem a Zachodem – tak w sensie geograficznym, jak i metaforycznym (czego niezwykle dramatycznym przykładem są wydarzenia z przełomu lat 2013/2014)¹. Etnicznie i kulturowo nie jest krajem monolitycznym. Wiara w narodową jedność (rozumiana jako homogeniczna wspólnota), która jest wyrażana przez państwo ukraińskie, jest utopią. Potwierdza ten fakt analizowana w artykule kwestia języka. Przeprowadzone w pracy rozważania teoretyczne oparte na koncepcji kultury Scheina pokazują, że język jest jednym z elementów kształtowania kultury i powinien być brany pod uwagę jako jeden z podstawowych determinantów kształtujących kulturę pracy, a wraz z nią – zarządzanie organizacjami. Teoria kultury obecna w naukach o zarządzaniu stanowi odzwierciedlenie teorii kultury w nauce w ogóle. Zrozumienie realiów kulturowych danego kraju pomaga w kształtowaniu kultury organizacyjnej w konkretnym miejscu pracy, a wraz z nią – w zarządzaniu organizacjami. W przypadku państwa ukraińskiego mamy do czynienia z wzajemnym przenikaniem się i oddziaływaniem dwóch kultur. Zarządzanie w omawianym środowisku wymaga skupienia się bardziej na kulturze lokalnej niż państwowej.

Słowa kluczowe

kultura, kultura narodowa, ukraińska kultura narodowa, język narodowy, język narodowy ukraiński

¹ Artykuł jest pisany w momencie dramatycznych zdarzeń na Ukrainie (25 ofiar śmiertelnych), starć opozycji z Berkutem w lutym 2014 roku.

Wstęp

Kultura w zarządzaniu jest problemem ważnym z punktu widzenia teorii i praktyki. Sułkowski nazywa ją medium uniwersalnym, w którym działają ludzie i w którym zanurzone są organizacje (Sułkowski, 2012, s. 7). Kultura stanowi podstawę wszelkich procesów: komunikacji, sprawowania władzy i wartościowania. Teoria kultury w naukach o zarządzaniu stanowi odzwierciedlenie teorii kultury w nauce w ogóle. Mazur, pokazując źródła kultury organizacyjnej rozumianej jako zespół postaw ludzkich i ogólnie akceptowanych wartości, norm i sposobów postępowania, wskazuje na ich osadzenie w szeroko rozumianej tradycji i kulturze danego społeczeństwa (Mazur, 2012, s. 35). Kultura organizacyjna nie istnieje w próżni. W dużej mierze wpływa na nią kultura kraju, w którym prowadzi ona działalność. Podczas analizowania kultury instytucji należy poznać kontekst gospodarczy, polityczny, społeczny danego państwa.

Narodowy styl zarządzania można określić jako stan tożsamości narodowej i kultury pracy, przejawiający się w odrębności technologii zarządzania stosowanej w poszczególnych krajach. Z kolei jednym z istotnych elementów w kształtowaniu tożsamości narodowej jest język. Zagadnienie to zostanie szczegółowo omówione na przykładzie państwa ukraińskiego.

1. Definicje kultury

Kultura jest wieloznacznym pojęciem. Pół wieku temu udowodnili to Kroeber i Kluckhohn, którzy przeanalizowali ponad 160 definicji kultury. Jest ona ukazana, jako zespół wartości wytworzonych przez człowieka. Nauki społecznie nadały temu pojęciu szeroki sens: wszystko, co samo przez się nie wyrasta z przyrody, lecz powstaje dzięki pracy człowieka, jest wytworem celowej refleksji i działalności ludzkiej (Szczepański, 1970). Kultura stanowi zawsze czyjaś kulturę, tworzą ją konkretne osoby lub społeczności. Część z badanych terminów traktuje ją jako coś, co odróżnia ludzi od pozostałych istot żywych, inne uznają ją za dającą się przekazywać wiedzę, a jeszcze inne za materialny i duchowy dorobek społeczeństw. Wszystkie definicje podkreślają następujące cechy kultury: to coś, czego się uczymy, co dzielimy z innymi ludźmi i co przekazujemy z pokolenia na pokolenie (Bjerke, 2004). Hofstede uważa, że każdy człowiek nosi w sobie pewien wzorzec myślenia, odczuwania i zachowania, który przyswaja w ciągu życia. Tak jak jest zaprogramowany komputer, w pewnym sensie jest zaprogramowany umysł. Zwyczajowym terminem

określającym to zaprogramowanie jest właśnie kultura. Odbywa się to na kilku poziomach. Jednym z nich jest poziom kultury narodowej (Hofstede, 2000).

2. Kultura narodowa

Kultura narodowa nie jest wszakże złotą sztabą, którą można w ziemi zakopać i po latach nietkniętą wydobyć, nie jest także zabytkiem muzealnym albo biblioteką chwilowo nieczynną. Jest formą aktualnego trwania narodu (Kołakowski, 2012, s. 434).

Szerokie ujęcie terminu kultura może posłużyć do scharakteryzowania zbiorowości ludzi tworzących społeczeństwo (naród), (Limański i Drabik, 2013). W kulturze narodowej mieszczą się zwykle język, religia, określone sposoby bycia, przekonanie o wspólnym pochodzeniu, swoiste symbole odnoszące się do całości grupy, do jej związku z tradycją, a także terytorium narodowe (Nikitorowicz, 2009). Naród to wspólnota wyrażająca się w kulturze i przez kulturę (Budyta-Budzyńska, 2010). Kultura jest kodem umożliwiającym wzajemne porozumiewanie się i wzajemne rozpoznawanie się członków wspólnoty. Kłoskowska zaznacza, że naród jest jednostką kultury wspólnotą komunikowania opartą na kształtującym się uniwersum kulturowym o znacznym bogactwie i wewnętrznym zespoleniu elementów (syntagma kultury). To uniwersum jest rozumiane jako ojczyzna w sensie symbolicznym, szerszym niż czysto terytorialne odniesienie. Uniwersum to nie oznacza struktury niezmiennej, nie jest osiągniętym stanem, ale procesem obfitującym w przekształcenia, chociaż ma względnie trwałą rdzeń nazwany kanonem (Kłoskowska, 2005, s. 43). Kultura narodowa przejawia się w ogólnym wzorcu stylów życia w danym społeczeństwie. Jest przyswajana w procesie uczenia się, zachodzącym w większej części w młodym wieku i wzmacniana w wyniku presji społecznej. W efekcie staje się własnością grupy, nie jednostek, nie można przed nią uciec (Bjerke, 2004). Hofstede (2000) uznaje ją za zbiorowe zaprogramowanie umysłu, które odróżnia członków jednej grupy od drugiej.

3. Ukraińska kultura narodowa

Ukraina jest szczególnym obszarem, znajdującym się pomiędzy Wschodem i Zachodem. Etnicznie i kulturowo nie jest krajem monolitycznym. Wiara w narodową jedność (społeczno-kulturową homogeniczność) jest, z punktu widzenia państwa ukra-

ińskiego, utopią. Powiedzenie, że wszystkie podziały znikną w obliczu spraw najważniejszych jest równie nierealne, a nawet niebezpieczne, ponieważ nie można o sprawie ukraińskiej myśleć, nie myśląc jednocześnie o potencjach konfliktu, jakie się w niej zawierają.

W 2001 roku odbył się powszechny spis ludności (rys. 1), z którego wynika, że Ukraińcy stanowią 77,8% zamieszkałej ludności, Rosjanie – 17,3%, Białorusini – 0,6%, Mołdawianie – 0,5%, Tatarzy Krymscy – 0,5%, Bułgarzy – 0,4%, Polacy – 0,3%, Żydzi – 0,2%, pozostali – 2,4% (<http://ukrcensus.gov.ua>).



Rys. 1. Wyniki powszechnego spisu ludności na Ukrainie z 2001 roku [%]

Źródło: opracowanie własne na podstawie (<http://www.ukrcensus.gov.ua>).

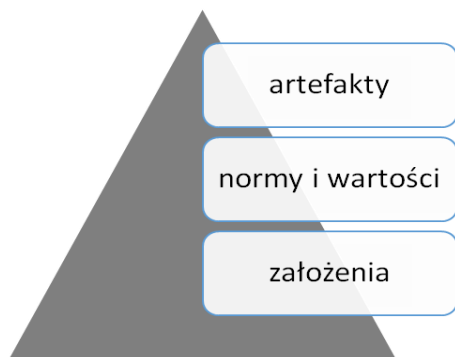
Zdecydowana większość mieszkańców państwa uważa siebie za Ukraińców. W przypadku Ukrainy można zauważyć ciekawe zjawisko, które pokazuje, że identyfikowanie się z określoną nacją nie idzie w parze z używaniem języka danej nacji.

4. Język jako ważny element kultury

Język jest istotnym czynnikiem narodotwórczym i jednym z podstawowych wyróżników odrębności narodowej. Stwierdzenie, że każdy naród mówi swoim językiem, wydaje się być banalne. Jednak w przypadku „młodych narodów”, niemających w XIX wieku własnych państw narodowych, upowszechnianie języka narodowego musiało rozpocząć się na nowo. Tak było w przypadku języka słowackiego, ukraińskiego czy estońskiego. Analizując kwestie językowe, odnosząc się do państw

postsowieckich, możemy napotkać wiele trudności, które zostaną wyeksponowane w kolejnym punkcie.

Element kulturolologiczny języka jest ważny w kształtowaniu kultury organizacyjnej. Schein umieszcza go na samym wierzchołku struktury. Badacz kultury, przedstawił ją jako wielopoziomowy układ, podobny do góry lodowej. Niektóre „poziomy” są widoczne, można je zobaczyć gołym okiem. Pozostałe są głęboko zanurzone „w oceanie”, trudno je zaobserwować, a zatem i zracjonalizować. Ze względu właśnie na te dwa kryteria – możliwości obserwacji i zrozumienia poszczególnych elementów – wyróżnił on trzy poziomy kultury: artefakty, normy i wartości oraz podstawowe założenia kulturowe (rys. 2).



Rys. 2. Model Scheina – poziomy kultury organizacyjnej

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Steinmann i Schreyögg, 1998; Czerska, 2003).

Wierzchołkiem „góry lodowej”, czyli poziomem najlepiej dającym się zaobserwować, są artefakty kulturowe. Składają się nań: język danej kultury, artefakty behawioralne i artefakty fizyczne. Kolejnym poziomem są dwa rodzaje norm i wartości: deklarowane oraz rzeczywiście postrzegane. Te pierwsze są głoszone i oficjalnie się do nich nawiązuje. Te drugie są kręgosłupem moralnym, na którym opiera się życie społeczne w danej kulturze. Ostatni, najgłębszy poziom, to podstawowe założenia kulturowe. Są one dla członków grupy aksjomatyczne i bezsporne, często przyjmowane podświadomie i dlatego trudne do zmiany. W najmniejszym stopniu wpływa na nie organizacja, a w największym środowisko, w którym człowiek działa.

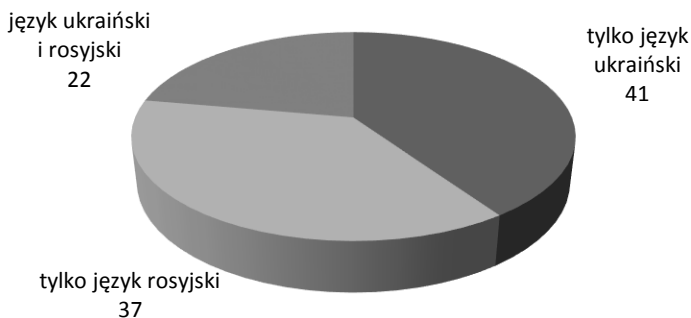
Zrozumienie kultury danego kraju odgrywa istotną rolę w zmniejszaniu niepewności. Wyjaśnia sens rozmaitych zjawisk i procesów oraz dostarcza wzorów działań przystosowawczych. Jednym z jej elementów zasługujących na szczególną uwagę jest język.

5. Kwestia języka na Ukrainie

Ukraina uzyskała niepodległość w 1991 roku. Konsekwencją długotrwałego pozostawiania ziem ukraińskich w państwie rosyjskim jest mieszaný etnicznie charakter społeczeństwa. Na Ukrainie, obok Ukraińców, mieszkają Rosjanie oraz przedstawiciele innych narodowości z byłego Związku Socjalistycznych Republik Radzieckich. Znaczna część Ukraińców posługuje się w życiu codziennym, przede wszystkim zawodowym, językiem rosyjskim, znając ukraiński słabo lub wcale. Próba dokonania zmian było wprowadzenie polityki językowej. W Konstytucji z 1996 roku zapisano, że język ukraiński jest językiem państwowym i urzędowym. Olszański zwraca uwagę na problem terminologiczny związany z językiem państwowym/urzędowym. Zauważa, że w języku polskim określenia „język państwowy” prawie się nie używa. Podkreśla, że „język urzędowy” i „język oficjalny” są synonimami, oznaczającymi język obowiązujący w państwie we wszystkich sferach jego funkcjonowania. Natomiast w językach: ukraińskim i rosyjskim występuje wyraźna różnica między językiem państwowym (ukraiński *derżawna mowa*, rosyjski *gosudarstwiennyj jazyk*), którego znaczenie odpowiada polskiemu językowi oficjalnemu/urzędowemu, a językiem urzędowym (ukraiński *oficijna mowa*, rosyjski *uradowyj jazyk*), przez co rozumie się język urzędowania władz, który może być różny od języka państwowego. Podobny problem stanowią pojęcia: język ojczysty/język rodzimy. Ukraińskie i rosyjskie określenie *ridna mowa/rodnoj jazyk* jest u nas utożsamiane z „językiem ojczystym”. W polskim myśleniu język ojczysty jest symbolem identyfikacji narodowej. Natomiast w myśleniu ukraińskim, powyższy termin nie wiąże się z Ojczyzną (ukraiński *Batkiwszczyna*), do której odsyła kategoria język ojczysty. Adekwatnym terminem jest język rodzimy/rodzinny (Olszański, 2012). Te określenie jest bliskie angielskiemu *native language*, które można zrozumieć jako język rodowity, tubylczy.

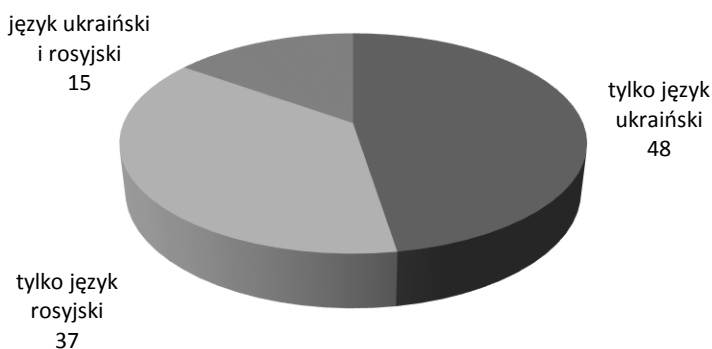
Z jednej strony ukraińska myśl narodowa utożsamia przynależność do narodu z posługiwaniem się jego językiem. Z drugiej strony, w kraju dwujęzycznym trudno o uniwersalne rozwiązanie. Ukraina, pod względem językowym, jest silnie zróżnicowana regionalnie: na zachodzie dominuje ukraiński, a na wschodzie i południu – rosyjski. Ciekawym zjawiskiem jest również funkcjonowanie *surżyka*, swoistego fenomenu językowego. Według Brackiego jest to typ mowy opartej na języku ukraińskim i zawierającej silne naleciałości języka rosyjskiego, które powstały w wyniku długotrwałej koegzystencji języków, noszącej znamiona bilingwizmu asymetrycznego (Bracki, 2009, s. 14). *Surżyka* używa około 16-18% mieszkańców Ukrainy, głównie centralnej części kraju, gdy około 40% mówi mniej więcej poprawnym ukraińskim, a 42% mniej więcej poprawnym rosyjskim (Riabczuk, 2004). Natomiast

z badań donieckiego ośrodka R&B Group wynika, że w 2011 roku językiem ukraińskim posługiwało się w domu 47% respondentów (w 2007 roku – 40%), rosyjskim odpowiednio 37% (37%), oboma 15% (22%), zaś w pracy i miejscu nauki, odpowiednio: ukraińskim 45% (41%), rosyjskim 35% (35%), oboma 18% (22%), (<http://texty.org.ua>). Dane odnoszące się do języka codziennego społeczeństwa Ukrainy zaprezentowano na rys. 3 i 4.



Rys. 3. Wyniki badań R&B Group z 2007 roku dotyczące posługiwania się językiem ukraińskim w środowisku domowym [%]

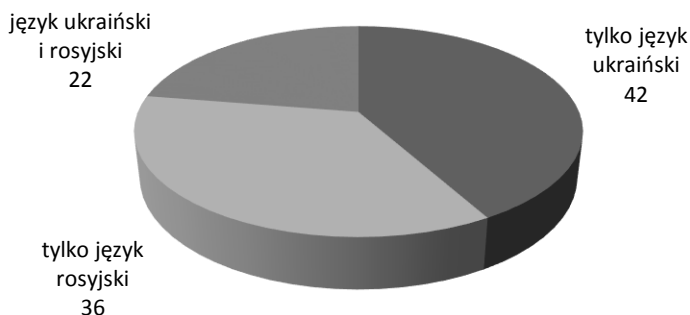
Źródło: opracowanie własne na podstawie (<http://texty.org.ua>).



Rys. 4. Wyniki badań R&B Group z 2011 roku dotyczące posługiwania się językiem ukraińskim w środowisku domowym [%]

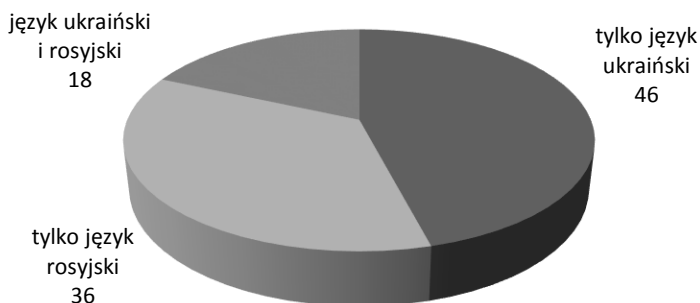
Źródło: opracowanie własne na podstawie (<http://texty.org.ua>).

Powyższe wykresy uwidaczniają fakt, iż na Ukrainie występuje silne zróżnicowanie językowe. Nie zmienia się to radykalnie wraz z upływem czasu od uzyskania niepodległości przez państwo. Dane odnoszące się do języka używanego przez Ukraińców w miejscu pracy i w szkole zaprezentowano na rys. 5 i 6.



Rys. 5. Wyniki badań R&B Group z 2007 roku dotyczące posługiwania się językiem ukraińskim w miejscu pracy i szkole [%]

Źródło: opracowanie własne na podstawie (<http://texty.org.ua>).



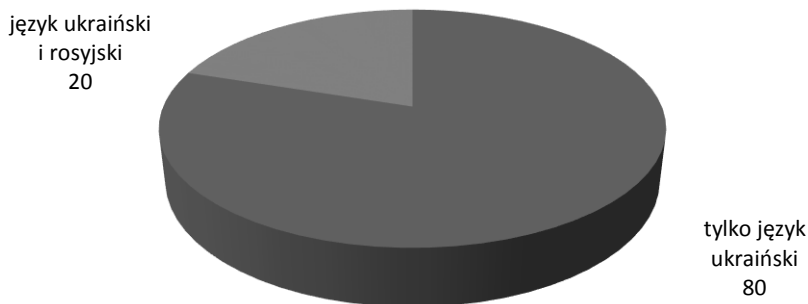
Rys. 6. Wyniki badań R&B Group z 2011 roku dotyczące posługiwania się językiem ukraińskim w miejscu pracy i szkole [%]

Źródło: opracowanie własne na podstawie (<http://texty.org.ua>).

Podobną sytuację można zaobserwować w odniesieniu do życia publicznego. Język rosyjski okazuje się językiem powszechnie używanym.

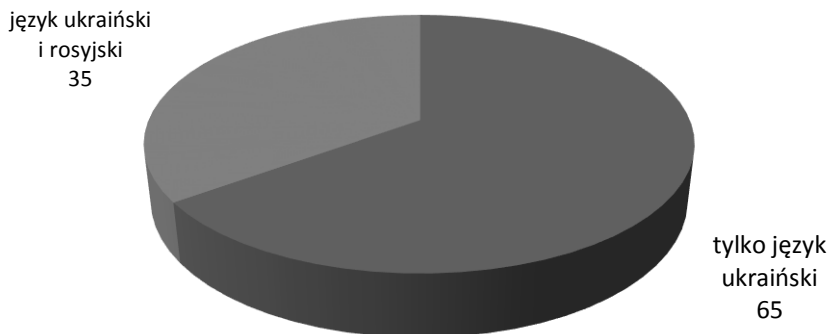
W żadnym z badań nie zapytano o zdolność i częstotliwość posługiwania się *surżykiem*. Mówiony potoczny ukraiński i rosyjski przenikają się wzajemnie. Nawet w parlamencie Ukrainy część deputowanych przemawia po ukraińsku, a część po rosyjsku. Podobna sytuacja funkcjonuje w mediach. Te same badania wskazują również, że większość mieszkańców Ukrainy ma obojętny stosunek do kwestii językowej. Kontrastuje on z radykalnym podejściem inteligencji i emigracji ukraińskiej, która akcentuje, że brak jasno określonego stanowiska w zasadności używania języka ukraińskiego doprowadzi do ekspansji kultury rosyjskiej. Jeśli naród jest aktywną wspólnotą kultury, jeśli więc żyje o tyle, o ile się czuje podmiotem tego życia, czyli odpowiada za siebie, to najskuteczniejszym sposobem zniszczenia narodu jest pozbawić go samego tego poczucia odpowiedzialności, sprawić, by uwierzył w to, iż na skutek własnej bezsily albo małoletniości, albo okoliczności zewnętrznych zmuszony jest żyć tak, jak mu inni każą (Kołakowski, 2012, s. 431). Uwypukla to wypowiedź byłego prezydenta Ukrainy Wiktora Juszczenzi: Tylko okupanci, niewolnicy i głupcy nie mówią w języku narodowym (<http://pravda.com.ua>).

Zjawisko dwujęzyczności na Ukrainie jest faktem, podobnie jak silne zróżnicowanie regionalne sytuacji językowej (Olszański, 2012). W badaniu z sierpnia 2011 roku, 88% mieszkańców zachodniej części Ukrainy stwierdziło, że język ukraiński powinien być jedynym językiem państwowym, 65% mieszkańców centralnej części kraju była tego samego zdania. Natomiast 76% osób z wschodniej i południowej części państwa uznało zasadność funkcjonowania dwóch języków: ukraińskiego i rosyjskiego (<http://texty.org.ua>). Opinie społeczeństwa na temat języka państwowego na Ukrainie zaprezentowano na rys. 7, 8 i 9.



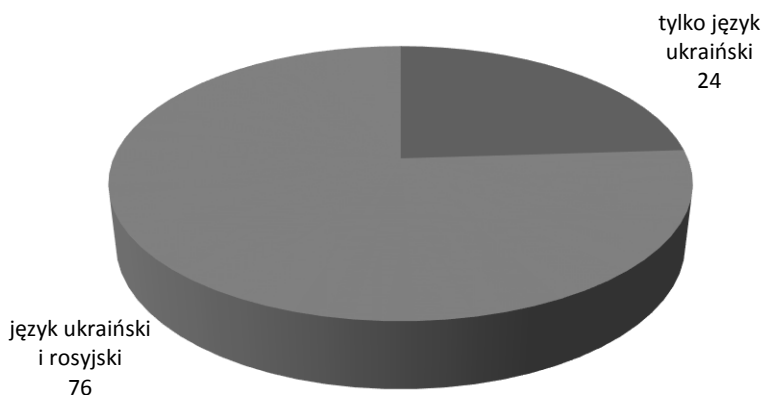
Rys. 7. Wyniki badań R&B Group z 2011 roku dotyczące uznania wyłącznie języka ukraińskiego za język państwowy przeprowadzone na Zachodzie Ukrainy [%]

Źródło: opracowanie własne na podstawie (<http://texty.org.ua>).



Rys. 8. Wyniki badań R&B Group z 2011 roku dotyczące uznania wyłącznie języka ukraińskiego za język państwowy przeprowadzone w Centrum Ukrainy [%]

Źródło: opracowanie własne na podstawie (<http://texty.org.ua>).



Rys. 9. Wyniki badań R&B Group z 2011 roku dotyczące uznania wyłącznie języka ukraińskiego za język państwowy przeprowadzone na Południu i Wschodzie Ukrainy [%]

Źródło: opracowanie własne na podstawie (<http://texty.org.ua>).

Powyższe wykresy pokazują silne zróżnicowanie regionalne pod względem językowym i jeszcze bardziej uwypuklają podział między Wschodem i Zachodem. Konsekwentna ukrainizacja to raczej mało realne przedsięwzięcie. Zbyt nikłe są bowiem siły społeczne, popierające taki proces i zbyt słabe interesy gospodarcze z nim związane. Równie nierealne wydaje się wprowadzenie dwujęzyczności na całym te-

rytorium Ukrainy, ze względu na przewidywany sprzeciw w zachodniej części Ukrainy. Rosnące znaczenie czynnika gospodarczego i symbolicznego kwestii językowej utrudnia wprowadzenie któregośkolwiek jednolitego rozwiązania. Z jednej bowiem strony podnosi temperaturę sporu, utrudniając racjonalną dyskusję, z drugiej – wzmacnia presję podmiotów rynkowych, forsujących własne interesy. Te czynniki, a także widoczna od wielu lat niechęć kijowskich elit do wypracowania jasnego stanowiska w tej kwestii sprawiają, że najbardziej prawdopodobnym scenariuszem na najbliższe lata będzie tolerowanie obecnej nieoficjalnej dwujęzyczności (Olszański, 2012, s. 51).

Podsumowanie

Zrozumienie realiów kulturowych danego kraju pomaga w kształtowaniu kultury organizacyjnej w konkretnym miejscu. Odnosząc się do trójpoziomowego modelu kulturowego Scheina i jego założeń można stwierdzić, że poziom artefaktów oraz wartości i norm może być modyfikowany na poziomie organizacyjnym. Jednak powstają spore wątpliwości w zakresie podstawowych założeń rdzenia kulturowego organizacji. Jest to poziom silnie zakorzeniony w organizacyjnej świadomości, pozostający jednocześnie niedostrzegalny dla jego członków. W swoim codziennym postępowaniu nie zdają sobie sprawy, że działają zgodnie z jego literą. Tak jest właśnie w przypadku posługiwania się językiem rosyjskim na Ukrainie. Mimo znacznej większości mieszkańców, która jednoznacznie określa siebie jako Ukraińców, posługiwanie się językiem narodowym, zarówno w sferze prywatnej jak i zawodowej nie jest oczywiste. To, co widoczne i zgodnie ze schematem Scheina, umieszczone na samym wierzchołku „góry lodowej” – tym samym teoretycznie łatwo dostrzegalne i modyfikowalne – ma swoje podłoże głębiej. W przypadku państwa ukraińskiego mamy do czynienia z wzajemnym przenikaniem się dwóch kultur: ciężącej ku ukraińskości i ku rosyjskości. Zarządzanie w omawianym środowisku wymaga skupienia się bardziej na kulturze lokalnej niż państwowej. Dobrze przygotowanie merytoryczne do kontaktu z obcą kulturą i jej przedstawicielami owocuje stworzeniem przyjaznej atmosfery sprzyjającej nawiązywaniu kontaktów biznesowych. Wprowadzając kulturę organizacyjną w konkretnym środowisku geograficznym i społecznym, ważne jest rozważenie parametru językowego kultury narodowej. Istotny jest także proces poznania czynników umożliwiających dialog międzykulturowy, który stanowi podstawę zaistnienia owocnej współpracy między członkami organizacji.

Literatura

1. Bjerke B. (2004), *Kultura a style przywództwa*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków
2. Bracki A. (2009), *Surżyk. Historia i teraźniejszość*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk
3. Budyta-Budzyńska M. (2010), *Socjologia narodu i konfliktów etnicznych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
4. Czerska M. (2003), *Zmiana kulturowa organizacji. Wyzwanie dla współczesnego menedżera*, Difin, Warszawa
5. Державна служба статистики України, <http://texty.org.ua> [11.01.2014]
6. Державний комітет статистики України, <http://www.ukrcensus.gov.ua> [11.01.2014]
7. Hofstede G. (2000), *Kultury i organizacje*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa
8. Kłoskowska A. (2005), *Kultury narodowe u korzeni*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
9. Kołakowski L. (2012), *Sprawa polska*, w: *Czy diabeł może być zbawiony i 27 innych kazań*, Wydawnictwo Znak, Kraków
10. Limański A., Drabik I. (2013), *Zarządzanie konfliktem międzykulturowym w przedsiębiorstwie*, w: Rozkwitalska M. (red.), *Wielokulturowość, ukierunkowanie na wartości i społeczna odpowiedzialność. Nowe wyzwania w zarządzaniu organizacją*, Wyższa Szkoła Bankowa, Gdańsk
11. Mazur B. (2012), *Kultura organizacyjna w zróżnicowanym wyznaniowo otoczeniu*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Białostockiej, Białystok
12. Nikitorowicz J. (2009), *Edukacja regionalna i międzykulturowa*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa
13. Olaszański T. A. (2012), *Problem językowy na Ukrainie. Próba nowego spojrzenia*, Prace Ośrodka Studiów Wschodnich 40, Warszawa
14. Riabczuk M. (2004), *Dwie Ukrainy*, Wrocław
15. Sułkowski Ł. (2012), *Kulturowe procesy zarządzania*, Difin, Warszawa
16. Szczepański J. (1970), *Elementarne pojęcia socjologii*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa
17. Українська правда, <http://www.pravda.com.ua/news/2011/05/15/6199988/> [11.01.2014]

The role of language in shaping the Ukrainian national culture

Abstract

The paper's aim is to show that Ukraine is a country embedded between East and West - both in the geographical and the metaphorical terms. It is not a monolithic country – its ethnicity and the culture are complex phenomena, so the belief in the national unity of the Ukrainian society, which is expressed by the Ukrainian State, remains an utopia. This fact is reflected in the problematic of language, which is analysed in this paper. Theoretical considerations presented in the work, mainly the concept of culture by Schein, show that language is one of the crucial elements of a culture, and should be considered as one of the basic determinants influencing the culture of work, and with it – the management of organizations. Understanding the cultural reality – and so the cultural diversity of the country helps in shaping and understanding the organizational culture in a specific place of work. In the case of Ukraine we are facing an interpenetration and interaction of two cultures at least. Management in this environment requires focusing more on the local than the state patterns of culture.

Keywords

culture, national culture, the Ukrainian national culture, national language, Ukrainian national language

Uogólniona niepewność zewnętrzna i wewnętrzna

Paweł Bombola

Akademia Leona Koźmińskiego, doktorant
e-mail: pawel19751@onet.eu

DOI: 10.12846/j.em.2014.01.07

Streszczenie

W artykule przedstawiono kwestię niepewności zewnętrznej i wewnętrznej. Zaproponowano uproszczony model klasyfikujący niepewność w zależności od źródła jej pochodzenia oraz stopnia nasilenia tego zjawiska. Autor postuluje wykorzystywanie w praktyce zarządzania dostępnych metod i modeli naukowych, które pozwalają zniwelować częściowo występujące ryzyko i/lub niepewność, niezależnie od źródła jego pochodzenia. Dzięki temu możliwe jest podejmowanie lepszych decyzji menedżerskich obciążonych mniejszym ryzykiem lub niższym poziomem niepewności.

Słowa kluczowe

niepewność, ryzyko, decyzje menedżerskie, zarządzanie ryzykiem, zarządzanie niepewnością

Wstęp

Temat niepewności nie jest nowy. O konieczności zmierzenia się z tym, co nieznane i podejmowaniu decyzji w takich okolicznościach pisali już klasycy strategii wojaskowej. W starożytnej rozprawie o prowadzeniu wojny (Sun i Sun, 2004) wielokrotnie jest mowa o tym, że jedną z głównych trudności przed jaką staje dowódca (obecnie menedżer) jest podejmowanie decyzji, czyli branie osobistej odpowiedzialności za ocenę sytuacji i podejmowane w następstwie tej oceny działania. Decyzje podejmowane przez liderów w naturalny sposób dotyczą często innych ludzi, a zatem pośrednio również całego otoczenia, w którym ludzie i społeczności funkcjonują. Obecnie występuje analogiczna sytuacja. W przeszłości trudności często wynikały

z niemożności satysfakcjonującej oceny sytuacji w otoczeniu zewnętrznym. W czasach starożytnych dynastii chińskich trudno było mówić o dużej dynamice otoczenia czy zasadniczych zmianach w strategii prowadzenia wojen. Problem niepewności już jednak istniał i podobnie jak obecnie nie było prostych rozwiązań. Należy zaznaczyć, że niepewność wpływa także na prywatne wybory każdego z nas - z badań wynika, że osobiste wybory też mogą mieć dalekosiężne skutki gospodarcze (Matwiejczuk i Laut, 2011). Zagadnienie to ma charakter uniwersalny i powszechny, a więc istotny dla większego grona zainteresowanych.

Tematem niepewności zajmowano się również w wymiarze religijnym i duchowym. O trudzie podejmowania właściwych decyzji pisał hiszpański święty Ignacy Loyola, założyciel Zakonu Jezuitów (XVI wiek). Przypisuje mu się opracowanie reguły rozeznawania (Pierre, 2006), która jest metodą wykorzystywaną przy podejmowaniu ważnych decyzji. Rozeznawanie (łacina *discernere*) oznacza odróżnianie jednych rzeczy od innych. Zgodnie z regułą Ignacego, ważnych decyzji nie powinno się podejmować w sytuacji, gdy decydent nie jest w stanie równowagi emocjonalnej. W przypadku oddziaływania dużych emocji, przynębienia, podjęcie decyzji powinno być przełożone na później. Opinia Ignacego jest przy tym zbieżna z sentencją przypisywaną biblijnemu mędrcomu o imieniu Syrach (*Pismo...*, 1996), który zachęcał do gruntownego zastanowienia się nad problemem, aby nie żałować później podjętych nieopatrznie decyzji.

O tym, że każda decyzja wymaga czasu pisze również współczesny autor Pierre. Postuluje on między innymi, by czas na podjęcie decyzji był dłuższy w przypadku trudniejszych wyborów. Autor zwraca dodatkowo uwagę, że proces decyzyjny dotyczy zarówno rozumu, jak i emocji (Pierre, 2006). Sztuka podejmowania dobrych decyzji polega na umiejętnym pogodzeniu świata myśli oraz świata emocji.

Zaprezentowane wyżej podejścia stoją jednak w opozycji do współczesnych oczekiwań, by właściwe decyzje podejmować szybko. Decyzja podjęta zbyt późno często ma poważnie ograniczoną wartość, ponieważ działania zostają podjęte z opóźnieniem względem działań konkurencji.

Celem artykułu jest wskazanie, że można próbować unikać sytuacji stosując znane w świecie akademickim narzędzia, które obecnie wydają się być nieco zapomniane. Artykuł oparto na analizie literatury z omawianego zakresu oraz zaproponowanym przez autora podziale niepewnych wydarzeń w zależności od źródła ich pochodzenia oraz stopnia nasilenia.

1. Rodzaje niepewności

Z naukowego punktu widzenia niepewność oddziałującą na decydentów można podzielić na dwie grupy w zależności od tego, czy może ona zostać skwantyfikowana czy też nie ma takiej możliwości. Jest to istotne z tego względu, że w przypadku wszelkich wartości liczbowych istnieje możliwość zminimalizowania czynnika emocji w całym procesie decyzyjnym, a w konsekwencji ograniczenia nieracjonalnych decyzji.

W przypadku kwantyfikowania niepewności występuje prawdopodobieństwo (Tyszka, 2010) wystąpienia określonego zjawiska, czyli decyzja jest podejmowana w sytuacji występowania określonego ryzyka. W takiej sytuacji decydent wie, jakie wydarzenia mogą mieć miejsce w zależności od podjętej decyzji oraz może określić poziom prawdopodobieństwa zaistnienia tych wydarzeń. W drugim przypadku występuje sytuacja całkowitej niepewności, ponieważ nie ma żadnych informacji o prawdopodobieństwie wystąpienia określonych zjawisk.

Niepewność oddziałującą na firmę można ogólnie podzielić na dwie grupy zewnętrzną i wewnętrzną. Niepewność o charakterze zewnętrznym względem firmy ma źródło w zjawiskach zachodzących w otoczeniu, w którym funkcjonuje podmiot gospodarczy. Niepewność o charakterze wewnętrznym ma źródło w zjawiskach zachodzących w samej firmie.

Ze względu na skalę nasilenia zjawiska niepewności możliwy jest następujący podział:

- niska skala, gdy mówimy o przypadkach i/lub procesach dobrze zbadanych, zmierzonych, którymi można sprawnie zarządzać;
- średnia skala, gdy nie wszystko jest dobrze znane i zbadane, ale dysponujemy informatycznymi (matematycznymi) systemami wspomagającymi, wiedzą oraz doświadczeniem decydentów, co pozwala na relatywnie sprawne prowadzenie działań i sprawne podejmowanie decyzji;
- wysoka skala, gdy nie wiemy, co może się wydarzyć, więc możliwości (satisfakcjonującego) przygotowania się do tego, co ma nastąpić są poważnie ograniczone – zasoby, którymi głównie dysponujemy w takich sytuacjach to kompetencje i doświadczenie decydentów.

Do tej pory w literaturze przedmiotu autor zetknął się z fragmentarycznie omawianymi rodzajami niepewności- jak dotąd nie udało się zidentyfikować kompleksowego podejścia do tego zagadnienia. To skłoniło autora do próby zaproponowania modelu klasyfikującego niepewność w zależności od jej skali (siły) i źródła pochodzenia (tab. 1), mając oczywiście świadomość jego niedoskonałości i przyjętych na potrzeby artykułu uproszczeń.

Tab. 1. Przykładowe źródła i skale zjawiska niepewności

Źródło Skala	Zewnętrzne	Wewnętrzne
Niska	Obszar #1 <ul style="list-style-type: none"> • umowy • regulacje prawne 	Obszar #4 <ul style="list-style-type: none"> • procesy i zjawiska takie, jak: produkcja, montaż
Średnia	Obszar #2 <ul style="list-style-type: none"> • zmiany technologiczne • znaczące zmiany cen surowców na rynkach 	Obszar #5 <ul style="list-style-type: none"> • planowanie średnioterminowe • decyzje inwestycyjne o średnim horyzoncie czasowym
Wysoka	Obszar #3 <ul style="list-style-type: none"> • dynamiczne otoczenie rynkowe • niedostrzegalne kierunki zmian • agresywna i szybka konkurencja 	Obszar #6 <ul style="list-style-type: none"> • wypadki • poważne i nieprzewidywalne zmiany w firmie na przykład masowe odejścia pracowników, śmierć właściciela

Źródło: opracowanie własne.

2. Niepewność zewnętrzną

W otoczeniu zewnętrznym zachodzi wiele procesów o nieprzewidywalnym charakterze, dużej sile i nieokreślonym kierunku (Bryan, 2002). Pojawiają się nowe technologie (na przykład w obszarze IT), występują nowe złożone zjawiska o charakterze społeczno-kulturowo-gospodarczym (Obłój, 2007). Z dnia na dzień rośnie poziom umiędzynarodowienia firm i gospodarek (Pierścioneł, 2011). Wszystkie te wydarzenia zmieniają poważnie obraz całych gospodarek i społeczeństw (Raynor, 2008). Dodatkowo pojawiają się silne, nieprzewidywalne zaburzenia takie jak: tania konkurencja (Obłój i in., 1995), łączenie różnych technologii (Obłój, 2010), zmiany modeli biznesowych (Obłój, 2002). Zmianie ulegają również sposoby zarządzania (Montana i Charnov, 2008). Coraz trudniej jest zdefiniować branżę, w której działa firma (Thompson i Strickland, 1996). Ze względu na tempo zachodzenia zmian, określane są one terminem epidemii (Gladwell, 2010), która wywołuje w konsekwencji lawinę niepewności. Bardzo poważne zmiany zachodzą również w otoczeniu prawnym (Koźmiński, 2004), które z racji swej nadrzędności w zasadniczy sposób wpływa na sposób funkcjonowania firm i całych systemów gospodarczych. Zachodzące w otoczeniu zmiany powodują często zasadnicze przededefiniowanie „pola gry”, w obrębie którego funkcjonuje firma, sektor gospodarki lub nawet cała gospodarka. W następstwie tych zmian rozwiązanie, które było dobre jeszcze rok temu

dzisiaj nie spełnia już wymagań odbiorców. Dobrze ilustruje to postępowanie, przykładowo, w obszarze elektroniki użytkowej. Telefon komórkowy bez możliwości korzystania z Internetu, pozbawiony dodatkowych aplikacji nie znajdzie znaczącej liczby odbiorców. Innym praktycznym i naukowym problemem jest szybka zmiana upodobań klientów, która staje się dodatkowym wyzwaniem dla firm (Obłój i in., 1995). Globalne przyspieszenie powoduje trudności w obszarze zarządzania cyklem życia produktu (Koźmiński, 2004), w tym: globalnej logistyki, produkcji, marketingu. Wysoki poziom niepewności zewnętrznej oraz powszechne przyspieszenie sprawiają, że wszelkie prognozy czy założenia dotyczące: działań konkurencji (Frank i in., 2006), kierunku rozwoju rynku, na którym działa firma, tempa rozwoju rynku czy upodobań i potrzeb odbiorców są znacząco różne od rzeczywistego kierunku zmian, które zaszły na danym rynku.

Świadomość występowania luki między założeniami a rzeczywistością wywołuje obawy wśród uczestników rynku dotyczące przyszłości i kierunku zachodzących zmian, a w konsekwencji potrzebnych dostosowań. Sytuację komplikuje dodatkowo fakt, że z perspektywy czasu można zauważyć, iż wiele istotnych założeń czy ograniczeń w ogóle nie było brane pod uwagę na etapie przeprowadzania analiz towarzyszących procesowi podejmowania decyzji (Rahman i De Feis, 2009/2010). Całkowite pominięcie tych istotnych czynników może być groźniejsze od ich nawet niedokładnego oszacowania, ponieważ decydent nie jest świadomy faktu ich istnienia. To oznacza, że mogą one zostać odkryte przypadkowo, często doprowadzając do powstania w firmie sytuacji kryzysowej. Skupienie się na tym co istotne oznacza jednak, że należy odrzucać informacje o niższym prioryecie (Hemp, 2009), bo wszystkiego nie można uwzględnić (Dean, 2011). Kolejnymi wyzwaniami, oprócz niepewności i obaw decydentów co do przyszłości, są również duże tempo zachodzących zmian oraz ich częściowa niezauważalność. Obecnie występuje coraz większa dysproporcja między prędkością zachodzących zmian o charakterze globalnym, czyli zmian dotyczących wszystkich graczy rynkowych, a możliwością dostosowania się pojedynczych firm do tej ciągle zmieniającej się sytuacji (Raynor, 2008). Prawdziwe po raz kolejny okazują się słowa Heraklita, który twierdził, że jedyną stałą rzeczą jest zmiana, bo wszystko (szybko) płynie (<http://www.slownik-online.pl>). Niepewność zewnętrzna sprawia, że mimo intensywnych prac, często nie jest możliwe przygotowanie się firmy do zachodzących w otoczeniu zmian, nawet jeżeli firma poświęca na to odpowiednie zasoby- dotyczy to zwłaszcza obszaru #3. Przewaga konkurencyjna, niezbędna do skutecznego funkcjonowania firmy, może zostać w bardzo krótkim czasie zniwelowana przez agresywną konkurencję (Obłój i in., 1995). Bycie liderem rynkowym nie polega już tylko na samym zdobyciu szczytu (Foster i Kaplan, 2001), ale na utrzymaniu się na nim dłużej i na pozostaniu

przodującą firmą w określonej branży przez dłuższy okres (Gierszewska, 2000). Jak wskazują badania, nie jest to łatwe i co pewien czas dochodzi do zmiany na pozycji lidera na danym rynku. Bycie podziwianą powszechnie „gwiazdą” biznesu może trwać krótko (Barnard, 1997). Kolejny istotny czynnik to wzrost dysproporcji siły całego rynku w porównaniu do siły pojedynczej firmy. Spadek znaczenia pojedynczej firmy w odniesieniu do całego rynku oznacza, że taka firma łatwiej może zostać zastąpiona przez konkurencję oraz szybciej może zostać unicestwiona przez nieprzewidziane lub niezauważone w porę niekorzystne dla niej zjawiska rynkowe.

W celu choćby częściowego opanowania coraz powszechniejszej niepewności opracowano wiele metod i modeli naukowych wspierających decydentów (Rahman i De Feis, 2009/2010). Kolejnym użytecznym narzędziem wspierającym decydentów jest Balanced Scorecard (Kaplan i Norton, 2006). Narzędzie to pozwala na monitoring firmy i jej otoczenia za pośrednictwem wielu KPI (*Key Performance Indicator*). Decydent dysponuje szerszą perspektywą- decyzja może być zatem lepsza, bo więcej elementów jest uwzględnianych na etapie jej podjęcia. Rozważając temat KPI-ów zawsze należy pamiętać, co jest drogą do celu, a co jest samym celem. Rozwój KPI-ów jest na tyle dynamiczny, że mierzyć można praktycznie wszystko (Winsner, 2010). Pytanie brzmi jednak, czy i jak można to wykorzystać w procesie zarządzania. Celem nie jest mierzenie wszystkiego, ale właściwych parametrów we właściwy sposób, we właściwym czasie.

Prócz wymienionych metod podejmowania decyzji należy również wspomnieć o modelowaniu matematycznym. Mamy z nim do czynienia praktycznie w każdym obszarze działalności człowieka, często nie mamy jednak świadomości powszechności jego zastosowania. Modelowanie wykorzystywane jest przykładowo w mikroekonomiczne i makroekonomii, analizie sytuacji decyzyjnych, ocenie stopnia i skali ryzyka, prognozowaniu zmian pogody. Niestety, często te wyrafinowane rozwiązania nie dają (satisfakcjonujących) wyników (Rahman i De Feis, 2009/2010), choć mogą być cennym wsparciem. Zaawansowane metody matematyczne nie dają gwarancji sukcesu, bo są stosowane głównie w przypadku powtarzających się (Koźmiński i Piotrowski, 2009) sytuacji. Dotyczy to w szczególności obszarów: #1 i #2 oraz obszarów: #4 i #5. Modelowanie ma jeszcze jedną istotną wadę - modele są tylko uproszczeniem rzeczywistości, a nie jej wiernym odbiciem. W konsekwencji uproszczenia, które są czynione na etapie ich tworzenia mogą pomijać krytyczne elementy, przez co wyniki generowane przez modele są dalekie od rzeczywistości. Innym problemem jest ograniczona wiedza użytkownika modelu na temat jego konstrukcji oraz przyjętych w nim założeń. W efekcie model może stać się narzędziem używanym bez zrozumienia zarówno jego zalet, jak i ograniczeń. To sugeruje, że wyniki

otrzymane za jego pośrednictwem mogą być przypadkowe, a przez to nieprzydatne lub nawet mylące.

Wzrost niepewności zewnętrznej (obszar #3) oznacza, że coraz powszechniejszy staje się chaos, który trudno jest skutecznie modelować lub stosować inne narzędzia matematyczne, takie jak badania operacyjne czy fraktale. W efekcie decydent nie ma pewności, co powinien zrobić i którą z dróg wybrać (Kahneman i Klein, 2010). W ostatecznym rozrachunku ocena sytuacji i finalna decyzja spoczywają ponownie na samym menedżerze. Podobnie zresztą jak odpowiedzialność za taką decyzję. Wyraźnie należy podkreślić, że żadne z omówionych tu narzędzi nie zastąpi strategii firmy – jak trafnie zauważa Porter, *operational excellence* (czyli właściwe działania na poziomie operacyjnym) to nie strategia, choć jest to bardzo istotny czynnik sukcesu, bo może decydować o przewadze konkurencyjnej firmy (Porter, 1996). Przyrównując firmę do nowoczesnego samochodu można powiedzieć, że narzędzia wspierające jazdę to wskaźniki kontrolujące pracę systemów, komputer pokładowy, GPS. Nadal jednak to strategia określa kierunek, w którym przemieszcza się pojazd. Niezależnie od tego, czy kierunek (strategia) będzie właściwy czy niewłaściwy, wykorzystywane w firmie systemy wskaźników nadal raportują określone wartości i co gorsze, może tak być mimo jazdy w niewłaściwym kierunku. Bezkrytyczne poleganie na wskaźnikach finansowych i operacyjnych może być zatem niebezpieczne dla funkcjonowania firmy. Dodatkowo należy podkreślić, że aby wskaźniki były skuteczne, muszą być one dla wszystkich jednoznacznie zrozumiałe i akceptowane, czyli stosowane świadomie przez ich użytkowników (Parmenter, 2007). W innym wypadku ich stosowanie może być groźne dla firmy, ponieważ wyniki mogą zostać błędnie zrozumiane, co pociąga za sobą niebezpieczeństwo błędnych decyzji menedżerskich. Przy okazji omawiania rozwiązań informatyczno-systemowych dla firm należy również wspomnieć o pewnej pułapce. Najnowsze rozwiązania informatyczne będące w służbie biznesu i wspierające zarządzanie (na przykład systemy typu ERP, takie jak: SAP) mogą znacząco ograniczać możliwe warianty działań strategicznych, o czym piszą przykładowo różni naukowcy (Hatch i Cunliffe, 2006; Obłój, 2007). Technologia wspierająca zarządzanie może być swoistym „kagańcem” dla firmy, który skutecznie uniemożliwia wykonywanie potrzebnych działań strategicznych i zmian o charakterze dostosowawczym. Dochodzi wtedy do sytuacji, gdy to systemy i wskaźniki „kierują” firmą. Problem z takimi stylem zarządzania może polegać na tym, że celem nadrzędnym będzie stabilność w czasie określonych parametrów. Może się zatem zdarzyć, że przestaje liczyć się kierunek, w którym zmierza firma, ponieważ nadrzędne stają się wskazania systemów wspomagających zarządzanie.

W stresogennych sytuacjach wywołanych niepewnością może pojawić się również problem nadmiernego zaufania decydenta (menedżera) do swoich umiejętności, problem zdezorientowania czy też zjawisko przeciwne, czyli strach decydenta (Tyszka, 2004) przed tym, co nieznanne, a więc groźne (Marina, 2010). Niepewność zewnętrzna może odpowiadać za uruchomienie całej serii złożonych procesów psychologicznych u osób, które muszą się z nią zmierzyć. Wynika to w dużej mierze z braku aż tak szybkich możliwości adaptacyjnych ludzkiego ciała, a w szczególności ludzkiego mózgu i sfery emocji. Tempo życia zaczyna przekraczać możliwości fizjologiczne ludzkiego organizmu. Porównując to zjawisko ze światem techniki można podać przykład samolotów wojskowych: już od bardzo dawna ich możliwości techniczne przekraczają wytrzymałość ludzkiego ciała (na przykład w zakresie znoszenia przeciążeń). Najnowsze wojskowe rozwiązania techniczne skupiają się zatem na tym, by maksymalnie wesprzeć możliwości ludzkiego organizmu i zniwelować jego naturalne słabości. Za Simonem można powtórzyć, że firma to ludzie, zatem to właśnie ludzie reprezentujący firmę muszą zmierzyć się z dynamiczną i nieprzewidywalną rzeczywistością i jej wyzwaniem (Simon, 2007). Wszyscy wiedzą, że będzie inaczej, ale nikt nie wie jednak jak (Koźmiński, 2004), czyli nie wiadomo, na co i jak się przygotować. Dotychczas tylko pracownicy i ich umiejętności mogą być pomocne w takich sytuacjach nacechowanych dużym ryzykiem lub dużą niepewnością.

Niepewność jest istotnym z perspektywy zarządzania tematem, ponieważ zgodnie z opinią Malika, w zarządzaniu liczy się tylko wynik (Malik, 2007). Wzrost niepewności ogranicza możliwość przewidywania zmian w otoczeniu (Baum i Wally, 2003). Bez tego trudno o wspomniany wyżej dobry wynik ekonomiczny. Aby być skutecznym w takiej sytuacji, trzeba też mieć (dużą) odwagę, by wykraczać poza obowiązujące standardy i łamać dotychczasowe sposoby patrzenia na rynek (Prahalad i Krishnan, 2010). Zarządzanie wymaga ciągłego podejmowania decyzji, które mogą być trudne do podjęcia również z innych powodów, niż tylko niepewność zewnętrzna (Slater, 2003). Utrudnieniem jest niewątpliwie także równoczesne występowanie różnych rodzajów niepewności, ich wzajemne interakcje (sprzężenia) i wzajemne wzbudzanie. To powoduje nakładanie się na siebie wpływów pochodzących z różnych źródeł, w efekcie tego obraz świata jeszcze bardziej się komplikuje i jeszcze trudniej jest racjonalnie działać.

Jako dodatkowy argument przemawiający za ciągłym rozszerzeniem się sfery niepewności w gospodarce należy nadmienić, że nie ma zgodności nawet co do tak podstawowej dla wszystkich wydawałoby się kwestii jak to, kiedy nastąpi zmiana państwa odgrywającego najważniejszą rolę gospodarczą i polityczną na świecie. Jest

to istotne z tego względu, że ten kraj „narzuca” rytm gospodarczy pozostałym gospodarkom i systemom gospodarczym. Robi to w dużej mierze we własnym interesie gospodarczym i politycznym w celu umocnienia swojej dominującej pozycji. Zrozumienie zatem, jakie są cele mocarstwa numer jeden na świecie jest zatem istotnym czynnikiem, który należy brać pod uwagę na etapie przygotowywania strategii gospodarczych. Według Morrisa (Morris, 2010) Azja (Chiny oraz Indie) zacznie dominować globalnie pod względem ekonomicznym około 2100 roku podczas gdy Attali (Attali, 2008) przewiduje, że Stany Zjednoczone będą mocarstwem numer jeden jeszcze tylko do około 2035 roku. W prasie już dzisiaj można znaleźć informacje, że Chiny narzucają swoją wolę Rosji czy USA praktycznie w każdej istotnej dla siebie kwestii już teraz. Różnice w ocenie sięgają zatem aż kilkudziesięciu lat. W sytuacji, gdy nie można przewidzieć zmian w tak podstawowym i krytycznym jednocześnie obszarze jak polityka globalna, sprawy mniej zbadane są obarczone potencjalnie jeszcze większym błędem oceny, a więc również ryzykiem błędnych działań.

3. Niepewność wewnętrzna

Drugą dużą sferę niepewności stanowią zmiany wewnętrzne zachodzące w samej firmie. Ich charakter, siła i źródło mogą być różne. Zagrożenie dla firmy może się wiązać na przykład z jej kulturą korporacyjną, istniejącymi w firmie koalicjami i ich celami, które nie do końca są tożsame z dobrze pojętym interesem firmy (Koźmiński i Latusek-Jurczak, 2011). Do codziennych zachowań obserwowanych w firmach należą też „gry korporacyjne” (Koźmiński i Zawislak, 1982) uprawiane przez członków organizacji, które co do zasady często przeczą idei akademickiego zarządzania (Obłój, 2010). W organizacjach dochodzi z biegiem czasu do powstania pewnego stanu równowagi, który sprzyja utrzymaniu tego co już jest, czyli dotychczasowego układu sił w organizacji. Równowaga w firmie ma też jedną zasadniczą wadę, czyli sprzyja trwaniu w tym, co jest od dawna i powstawaniu niechęci do procesu zmiany, czyli do tego, co nowe, czyli nieznane i niepewne. Prowadzi to często do sytuacji, gdy wykonuje się dobrze niewłaściwe (już) zadania, uparcie tkwiąc przy tym, co kiedyś dobrze funkcjonowało.

Niepewność wewnętrzna w firmie może wywoływać zachwianie znanego i akceptowanego stanu równowagi, który może być groźny dla dalszego trwania całej firmy (Simon, 2007; Koźmiński i Latusek-Jurczak, 2011). Warto tu nadmienić, że niepewność o charakterze zewnętrznym może wywoływać lub wzmacniać niepewność wewnętrzną – mamy tu do czynienia ze wzajemnymi sprzężeniami. W takiej sytuacji firma podlega naciskom zarówno od zewnątrz, jak i od środka, co może

mieć bardzo groźne następstwa, ponieważ trudno jest prowadzić intensywne działania dostosowawcze na dwóch frontach jednocześnie. To jest między innymi powód, dla którego tyle czasu i zasobów poświęca się w firmach na proces stabilizowania sytuacji wewnętrznej i proces dostosowywania się firm do zachodzących zmian. Od takich zachowań zależy często w praktyce przetrwanie firmy (Koźmiński i Latusek-Jurczak, 2011). Robi się to nawet wtedy, gdy rozwiązanie nie jest idealne i tylko częściowo rozwiązuje problem. Lepsze jest jednak rozwiązanie częściowe, niż trwanie przy starych praktykach i metodach prowadzenia biznesu, które od dawna nie są adekwatne do współczesnych potrzeb i wymagań rynku (Koźmiński, 2004).

Obszary od #4 do #6 mogą mieć różne nasilenie w zależności od wielkości firmy i jej branży. W przypadku firm międzynarodowych funkcjonujących na wielu rynkach oraz w wielu branżach jednocześnie skala zagrożeń wynikających z niepewności wewnętrznej może być porównywalna do skali zagrożeń wynikających z niepewności zewnętrznej. Wynika to z jednej strony ze skali firmy, a z drugiej strony z tego, że wraz ze wzrostem wielkości i umiędzynarodowienia firmy coraz trudniej jest kontrolować nawet zależne od samej firmy procesy wewnętrzne. Firma jest wtedy konfrontowana z różnymi kulturami narodowymi, niekompatybilnymi systemami prawnymi oraz z lokalnymi sposobami prowadzenia biznesu. Można przyjąć założenie, że istnieje pewna sfera „rozmyta” ulokowana na pograniczu niepewności wewnętrznej i niepewności zewnętrznej. Wynika to z faktu niemożności jednoznacznego przyporządkowania zjawisk do grupy zjawisk wewnętrznych lub do grupy zjawisk zewnętrznych.

Analizując temat niepewności o charakterze wewnętrznym należy pamiętać o roli lidera w firmie, czyli czynnika, który może być znaczącą przeciwwagą dla niepewności. Nigdy nie ma jednak gwarancji, że wraz z wysokim poziomem umiejętności menedżerskich liderów (Santorski, 2010), wysokim poziomem zaangażowania (Boyatzis i McKee 2006) można zawsze, niejako automatycznie, oczekiwać dobrych wyników firmy czy też dobrej atmosfery pracy. Niestety, nie ma tak jednoznacznych zależności (Goffee i Jones, 2006). Napoleon mawiał, że na wojnie nie liczą się ludzie tylko człowiek (Clausewitz, 2010). W burzliwych czasach znaczenie lidera bardzo rośnie, ponieważ jego decyzje są jeszcze bardziej kluczowe dla całej firmy. Dobrym przykładem jest choćby Jack Welch, który w czasie 20 lat zarządzania GE podniósł wartość rynkową spółki z około 13 mld dolarów do około 484 mld dolarów (Martin, 2012). Jeszcze więcej zawdzięcza Apple swojemu założycielowi (Steve Jobs). Kolejny przykładem jest Microsoft i jego udana próba zdominowania rynku korporacyjnego oprogramowania dla firm. O wielkości tych firm i ich pozycji rynkowej zdecydowali w dużej mierze liderzy - wizjonerzy. Nie jest to, niestety, łatwo powtarzalny wzór na sukces w każdych warunkach, ale również naukowcy

podkreślają (Koźmiński i Latusek-Jurczak, 2011), że trudno jest przecenić rolę lidera w przedsiębiorstwie. Niepewność i poczucie zagrożenia zarówno wewnętrznego, jak i zewnętrznego może zniwelować właśnie (odpowiedni) lider, za którym podążą jego ludzie. Bez umiejętności zmobilizowania zespołu wokół wspólnego celu i prawdziwego zaangażowania trudno jest walczyć o utrzymanie zagrożonego statku na powierzchni wzburzonego morza. Jeszcze raz warto pokreślić, że nawet wielki lider musi mieć wizję i strategię, bo ludzi można poderwać do walki, ale od razu pojawiają się pytania, gdzie mają pójść oraz co i jak robić.

Podsumowanie

Problemy związane z występowaniem niepewności i ryzyka, przed którymi stoją menedżerowie, nie mają prostych rozwiązań. Pocieszające jest jednak to, że niepewność dotyczy całej naszej cywilizacji od samego jej początku, można zatem powiedzieć *nihil novi*. Presja może być czynnikiem, który skłoni firmy o zasięgu globalnym do współpracy w zakresie niwelowania ryzyka. Pierwsze oznaki tego już widać w niektórych branżach, na przykład w obszarze IT, motoryzacji czy elektroniki. Powstają wspólne standardy, platformy wymiany informacji, wspólne projekty (Gierszewska, 2000). Można w tym miejscu odwołać się do poglądów Stiglitz, który uważa, że jest szansa dla globalizującego się świata, ale wymaga to szeroko rozumianej współpracy międzynarodowej (Stiglitz, 2006). Istnieją jednak również całkowicie odmienne poglądy, jak choćby ten głoszony przez Attaliego, który przewiduje, że globalizacja napędzająca niepewność musi skończyć się wielkim kataklizmem (Attali, 2008). Trudno do końca negować takie poglądy, skoro brak jest wielu przykładów na rzetelną i uczciwą współpracę silnych i słabych podmiotów. Jednym z możliwych rozwiązań problemu narastającej niepewności wydaje się być synergia różnych dyscyplin naukowych. Przykładowo, w szkoleniu sił specjalnych czy w szkoleniu pilotów wojskowych stosuje się specyficzne podejście, które przyzwyczaja ludzi do sprawnego funkcjonowania w sytuacji ciągłych zmian, niepewności i wysokiego poziomu stresu. Włączenie pewnych elementów szkolenia wojskowego do szkolenia menedżerów może odnieść pozytywne skutki. Należy jednak pamiętać, że pewności nie będziemy mieć nigdy, z drugiej strony nigdy jej też nie mieliśmy. Są jednak możliwe różne rozwiązania, które mogą uczynić niepewność mniej groźną. Wybór rozwiązania zależy w oczywisty sposób do stopnia niepewności. W przypadku dobrze znanych, powtarzalnych procesów (obszary #1 oraz #4) od dawna wszystko jest bardzo dokładnie zmierzone i zbadane. W takich przypadkach metody wsparcia analitycznego są trudne do zastąpienia. W przypadku średniego

stopnia niepewności (obszary #2 oraz #5) różne metody analityczne mogą być poważnym wsparciem, ale ważnym elementem całego procesu jest to, aby użytkownik systemu dobrze go znał i rozumiał przyjęte założenia oraz wprowadzone uproszczenia. Znacząco rośnie zatem rola czynnika ludzkiego, bo system pełnił tylko rolę wspomagającą. W przypadku wysokiego stopnia niepewności (obszary #3 oraz #6) przydatność systemów wspomagających zarządzanie jest najniższa. W takiej sytuacji logiczna wydaje się próba przesunięcia problemów decyzyjnych na niższy poziom niepewności (przykładowo poprzez ich racjonalne uproszczenie), co może pozwolić na zastosowanie dobrze znanych metod radzenia sobie z niepewnością. W upraszczaniu rzeczywistości należy jednak zawsze zachować racjonalne granice – ich przekroczenie może spowodować oderwanie od rzeczywistości, co może być bardzo groźne zarówno dla decydentów, jak i dla samych firm.

Niepewności, zarówno w życiu gospodarczym jak i życiu osobistym, nie unikniemy. Pozostaje nam zatem dalej ją akceptować i nauczyć się z nią żyć (Obłój, 2007). Niepewność jest podobna do chronicznej choroby – szans na wyleczenie nie ma, ale rozwój medycyny i nauki czyni życie chorych łatwiejszym. Można zakładać, że w przypadku niepewności rozwój nauki też uczyni niepewność bardziej znośną dla nas wszystkich, bo „choroba” ta dotyka każdego. Warto również uwzględnić wskazówki innych badaczy, jak chociażby Christiansena z Harvard Business School, który postuluje, że bez moralności i przejrzystości w życiu gospodarczym trudno mówić o lepszym świecie, nawet jeżeli będziemy mieli precyzyjne i szybkie narzędzia diagnostyczne (Christensen, 2010).

Mimo rozwoju technologii, badań oraz różnych systemów wspierających, ludzie nadal są potrzebni, bo jak dowodzą tego badania naukowe (Bhide, 2010) odhumanizowanie procesu decyzyjnego jest niebezpieczne dla jakości tego procesu i w konsekwencji dla jakości dokonywanego wyboru. Kluczowe jest zatem umiejętne łączenie nowych metod naukowych z możliwościami, ale też z ograniczeniami decydentów.

Literatura

1. Attali J. (2008), *Krótką historia przyszłości*, Prószyński i S-ka, Warszawa
2. Barnard Ch. (1997), *Funkcje kierownicze*, Nowoczesność Sp. z o.o., Kraków
3. Baum J. B., Wally S. (2003), *Strategic decision speed and firm performance*, Strategic Management Journal 24
4. Bhide A. (2010), *The Judgment Deficit*, Harvard Business Review 88 (9)
5. Boyatzis R. E., McKee A. (2006), *Przywództwo bez władzy*, Hellion - One Press, Gliwice

6. Bryan L. L. (2013), *Just-in-time strategy for a turbulent world*, <http://www.mckinseyquarterly.com/PDFDownload.aspx?ar=1195> [22.06.2013]
7. Christensen C. M. (2010), *How Will You Measure Your Life?*, Harvard Business Review, Reprint R1007B
8. Daft R. L., Murphy J., Willmott H. (2010), *Organization. Theory and Design*, South-Western CENGAGE Learning
9. Dean D., Webb C. (2011), *Recovering from information overload*, McKinsey Quarterly
10. Foster R. N., Kaplan S., *Creative destruction*, <http://www.captatcolumbia.com/reading%20packet/CreativeDestructionFoster.pdf> [22.06.2013]
11. Gierszewska G. (2000), *Zarządzanie strategiczne*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania, Warszawa
12. Gladwell M. (2010), *The Tipping Point. How little things can make a big difference*, Little, Brown and Company, Boston, New York, London
13. Goffee R., Jones G. (2006), *Why Should Anyone Be Led by You?*, Harvard Business School Press, Boston
14. Hatch M. J., Cunliffe A. L. (2006), *Organization Theory. Modern, Symbolic, and Post-modern Perspectives*, Oxford University Press, Oxford
15. Hemp P. (2009), *Death by information overload*, Harvard Business Review 87 (9)
16. Kahneman D., Klein G., *Strategic decisions: when you can trust your gut?*, <https://www.mckinseyquarterly.com/PDFDownload.aspx?ar=2557> [10.06.2013]
17. Kaplan R. S. Norton, D. P. (2006), *Strategiczna karta wyników. Jak przełożyć strategię na działanie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
18. Koźmiński A. K. (2004), *Zarządzanie w warunkach niepewności. Podręcznik dla zaawansowanych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
19. Koźmiński A. K., Latusek-Jurczak D. (2011), *Rozwój teorii organizacji*, Wolters Kluwer, Warszawa
20. Koźmiński A. K., Piotrowski W. (red), (2009), *Zarządzanie. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
21. Koźmiński A. K., Zawiślak A. M. (1982), *Pewność i gra*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa
22. Malik F. (2007), *Kierować - osiągać - żyć*, MT Biznes, Warszawa
23. Marina J. A. (2010), *Porażka inteligencji, czyli głupota w teorii i praktyce*, Wydawnictwo WAM, Kraków
24. Martin R. (2012), *Era kapitalizmu zdominowanego przez klientów*, Harvard Business Review Polska
25. Matwiejczuk W., Łaut A. (2011), *Zawody przyszłości w regionie podlaskim*, *Ekonomia i Zarządzanie* 3 (2)
26. Montana P. J., Charnov B. H. (2008), *Management*, Barron's Business Review

27. Morris I. (2010), *Why The West Rules for Now*, Profile Books, London
28. Obłój K., Suchman D. P., Koźmiński A. K. (1995), *Winning. Continuous Improvement Theory in High-Performance*, SUNY Press, New York
29. Obłój K. (2002), *Tworzywo skutecznych strategii*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa
30. Obłój K. (2007), *O zarządzaniu refleksyjnie*, MB Biznes, Warszawa
31. Obłój K. (2007), *Strategia organizacji*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa
32. Obłój K. (2010), *Pasja i dyscyplina strategii. Jak w marzeń i decyzji zbudować sukces firmy*, Poltext, Warszawa
33. Parmenter D. (2007), *Key Performance Indicators. Developing, Implementing, and Using Winning KPI*, Wiley & Sons, New Jersey
34. Pierre W. (2006), *Sztuka dobrego wyboru*, Wydawnictwo WAM, Kraków
35. Pierścionek Z. (2011), *Zarządzanie strategiczne w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
36. *Pismo Święte Starego i Nowego Testamentu* (1996), Wydawnictwo Pallottinum, Poznań
37. Porter M. E. (1996), *What Is Strategy?*, Harvard Business Review
38. Prahalad C. K., Krishnan M. S. (2010), *Nowa era innowacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
39. Rahman N., De Feis G. L. (2009/2010), *Strategic decision-making: models and methods in the face of complexity and time pressure*, Journal of General Management 35 (2)
40. Raynor M. E. (2008), *Paradoks strategii*, Studio EMKA, Warszawa
41. Santorski J. (2010), *The best of Jacek Santorski*, Jarosław Szulski @ Co Dom Wydawniczy, Warszawa
42. Simon H. A. (2007), *Podejmowanie decyzji i zarządzanie ludźmi w biznesie i administracji*, Helion, Gliwice
43. Slater R. (2003), *Jack Welch. Strategie prezesa i dyrektora naczelnego General Electric. Kto przewodzi nie musi zarządzać*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa
44. Stiglitz J. (2006), *Making Globalization Work*, Penguin Books, London
45. Sun T., Sun P. (2004), *Sztuka wojny*, Helion, Gliwice
46. Thompson A. A., Strickland A. J. (1996), *Strategic Management. Concept & Cases*, Irwin, Chicago
47. Tyszką T. (2010), *Decyzje. Perspektywa psychologiczna i ekonomiczna*, Scholar, Warszawa
48. Wisner P. (2010), *Multidimensional Performance Measurement Using the Balanced Scorecard*, w: *Effective Operations and Performance Management*, Bloomsbury Information

General external and internal uncertainty

Summary

The paper discusses the topics of uncertainty and risk both in internal and external environments. A simple model which classifies uncertainty depending on its source and intensity is proposed. The author calls for the use of already well-established models and scientific methods which are expected to reduce the scale of uncertainty and risk. The higher quality of taken decisions is expected as a result.

Keywords

uncertainty, risk, managerial decisions, risk management, uncertainty management

Społecznie odpowiedzialne inwestowanie narzędziem koncepcji społecznie odpowiedzialnego biznesu

Agata Lulewicz-Sas

Politechnika Białostocka, Wydział Zarządzania, Katedra Zarządzania Produkcją
e-mail: a.lulewicz@pb.edu.pl

DOI: 10.12846/j.em.2014.01.08

Streszczenie

Celem artykułu jest przedstawienie teoretycznej analizy koncepcji społecznie odpowiedzialnego inwestowania. Na bazie literatury przedmiotu omówiono istotę, genezę tej koncepcji, jak również w syntetyczny sposób zaprezentowano polski rynek SRI. Podjęto również próbę określenia efektywności inwestycji społecznie odpowiedzialnych na przykładzie polskiego Index-u Respect. Polska znajduje się w początkowej fazie rozwoju inwestycji społecznie odpowiedzialnych. Powodem niskiego popytu na tego typu inwestycje może być niedostateczna wiedza inwestorów. Potrzebna jest zatem szeroko zakrojona kampania informacyjna na temat SRI wśród inwestorów indywidualnych oraz instytucjonalnych. Z przeprowadzonej analizy literatury nie można wyciągnąć jednoznacznych wniosków na temat efektywności inwestycji społecznie odpowiedzialnych. Powodem rozbieżności wyników może być na przykład różny horyzont czasowy inwestycji, atmosfera panująca na rynku w danym okresie, czy różnorodność badanych sektorów. W artykule została przeprowadzona analiza porównawcza Respect Index-u oraz indeksu WIG 20. Na podstawie przeprowadzonych badań stwierdzić można, że w ciągu ostatnich pięciu lat stopy zwrotu indeksu, w skład którego wchodzi spółki społecznie odpowiedzialne, są wyższe niż indeksu WIG 20.

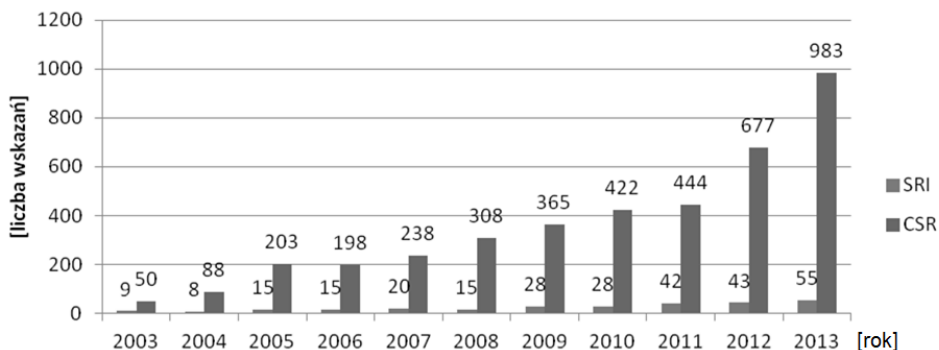
Słowa kluczowe

społeczna odpowiedzialność biznesu, społecznie odpowiedzialne inwestowanie, efektywność, Respect Index, WIG 20

Wstęp

Społecznie odpowiedzialne inwestowanie (ang. *socially responsible investment*, SRI) jest częścią szerszej koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu (ang. *corporate social responsibility*, CSR). Przedsiębiorstwa realizujące koncepcję CSR przy podejmowaniu wszelkich działań biorą pod uwagę nie tylko kryteria *stricte* ekonomiczne, ale także aspekty środowiskowe, społeczne oraz dotyczące ładu korporacyjnego (tak zwane czynniki ESG – *Environment, Social, Governance*). Społecznie odpowiedzialne inwestowanie z kolei to koncepcja dotycząca wszelkich procesów inwestycyjnych. Inwestowanie zgodne z tą koncepcją to dążenie do maksymalizacji zysków z jednoczesnym uwzględnieniem czynników ESG.

O ile koncepcja społecznej odpowiedzialności biznesu jest powszechnie znana przez przedsiębiorców i często stanowi przedmiot analizy naukowej, o tyle społecznie odpowiedzialne inwestowanie jest jeszcze koncepcją słabo rozpoznaną i przeanalizowaną. Świadczą o tym chociażby wyniki przeszukiwania bazy Elsevier z wykorzystaniem terminów *corporate social responsibility* i *socially responsible investment* (rys. 1).



Rys. 1. Wyniki przeszukiwania bazy Elsevier z wykorzystaniem terminu *corporate social responsibility* i *socially responsible investment*

Źródło: opracowanie własne.

Popularność tematyki CSR i SRI na gruncie naukowym ma tendencję wzrostową. Biorąc pod uwagę ogólną sytuację na rynkach finansowych, a także uwzględniając prognozy SRI przypuszczać można, że rynek inwestycji społecznie odpowiedzialnych będzie sukcesywnie wzrastał.

Celem artykułu jest przedstawienie teoretycznej analizy koncepcji społecznie odpowiedzialnego inwestowania. Na bazie literatury przedmiotu omówiono istotę, genezę tej koncepcji, jak również w syntetyczny sposób zaprezentowano polski rynek SRI. Podjęto również próbę określenia efektywności inwestycji społecznie odpowiedzialnych na przykładzie polskiego Index-u Respect.

1. Rozwój koncepcji inwestowania społecznie odpowiedzialnego

Koncepcja inwestowania społecznie odpowiedzialnego (ang. *socially responsible investment*, SRI) ma już długą tradycję, choć sama nazwa funkcjonuje stosunkowo od niedawna. Korzeni odpowiedzialnego inwestowania doszukać się można w czasach starożytnych. Pierwsze działania związane z nurtem, dziś nazywanym jako SRI, wiązać należy z nakazami religijnymi występującymi w judaizmie, chrześcijaństwie czy islamie dotyczącymi wykorzystywania pieniędzy (Renneboog i in., 2008), (na przykład judaizm nakazuje korzystać z pieniędzy w sposób etyczny, w Kościele katolickim natomiast w 1139 roku podczas II Soboru Laterańskiego wprowadzono zakaz lichwy¹). Niemalże znaczenie w zakresie krzewienia SRI odegrało protestanckie Religijne Towarzystwo Przyjaciół² wprowadzające zakaz handlu niewolnikami. Niektórzy autorzy wiążą zmianę podejścia do inwestowania na rzecz odpowiedzialnego inwestowania zmianą moralności wywołaną konsekwencjami pierwszej wojny światowej. Perry stwierdził, że wydarzenia wojenne spowodowały powrót do religii jako podstawowego źródła moralnych wytycznych (Perry, 1993). Zdaniem Martina, za początek rozwoju SRI przyjąć należy rok 1940, kiedy to nastąpił odwrót agencji rządowych od firm prowadzących nieuczciwe praktyki w pracy (Martin, 1986).

Inicjatorem powstania pierwszych funduszy SRI był Kościół. W Anglii na początku XX wieku Kościół Metodystów założył fundusz inwestycyjny, którego polityka zabraniała angażowania środków w specyficzne branże, a w 1984 roku firma ubezpieczeniowa *Friends Provident* pod patronatem Towarzystwa Kwaków założyła jeden z pierwszych i najbardziej prestiżowych funduszy etycznych w Wielkiej Brytanii – *Stewardship Fund*. Kościół w Szwecji założył w 1965 roku fundusz inwestycyjny SRI *Aktie-Ansvar Svergie*, a w Finlandii Kościół był zaangażowany w powstanie dwóch funduszy etycznych w tym kraju. W latach dziewięćdziesiątych XX wieku w Niemczech lokalne Kościoły także zakładały pierwsze fundusze

¹ Podczas II Soboru Laterańskiego lichwiarzom odebrano prawo do chrześcijańskiego pochówku, zaś III Sobór Laterański, który odbył się w 1179 wprowadził zakaz przyjmowania przez duchownych od lichwiarzy ofiary i udzielania komunii.

² Członkowie tego Towarzystwa określani są jako kwakrzy (ang. *quakers*).

etyczne. We Francji pierwszy fundusz *SRI Nouvelle Strategie Fund* był założony w 1983 roku w Paryżu przez siostrę zakonną Kościoła katolickiego, Nicole Reille (Czerwonka, 2011).

Jednym z pionierów zajmujących się odpowiedzialnym inwestowaniem był założony przez Philipa L. Carreta w Bostonie w 1928 roku fundusz *Pioneer Fund*. Polityka inwestycyjna tego funduszu zakazywała lokowania środków finansowych w akcje przedsiębiorstw zajmujących się produkcją alkoholu i tytoniu (*European SRI...*, 2012). W USA pierwszy fundusz SRI – *Pax World Fund* powstał w sierpniu 1971 roku na fali protestów przeciwko wojnie w Wietnamie i apartheidowi w RPA (Sparkes, 2002).

Wartość rynku SRI na świecie pod koniec 2011 roku szacuje się na około 10 bln euro. Największy udział w globalnym rynku SRI ma rynek europejski z 6,7 bln euro. Drugi pod względem wielkości jest rynek amerykański z około 2,9 bln euro. Pozostała część inwestycji SRI znajduje się w Kanadzie (417 mld euro), Japonii (3 mld euro) i Austrii (1,56 mld euro), (Czerwonka, 2013). W Niemczech w 2011 roku, według danych *Sustainable Investment Forum*, w inwestycje społecznie odpowiedzialne zaangażowanych było ponad 20 mld euro (Kleine i in., 2013). Kraje europejskie o największym rynku SRI to Holandia (91%), Hiszpania (83%), Francja (74%), (*European SRI...*, 2010). Według prognoz holenderskiej firm inwestycyjnej Robeco do 2015 roku rynek SRI przestanie być kojarzony z niszą. Europejski rynek SRI ma wzrosnąć do 14,2 bilionów dolarów, w USA ma sięgnąć 9,5 bilionów dolarów, a w Azji prawie 3 biliony dolarów (*Czym jest Socially...*).

2. Społecznie odpowiedzialne inwestowanie

W literaturze występuje niejednorodność terminologiczna dotycząca odpowiedzialnego inwestowania. Najczęściej używanym terminem do określenia inwestycji, które integrują ład społeczny, etyczny, środowiskowy i korporacyjny w procesie inwestycyjnym jest społecznie odpowiedzialne inwestowanie (Sandberg i in., 2009). W zależności od charakteru inwestycji i rodzaju inwestora spotkać się można także z takimi określeniami, jak: zrównoważone (*sustainable*), odpowiedzialne (*responsible*), społeczne (*socially*), etyczne (*ethical*), zielone inwestowanie (*green investing*) czy inwestowanie z misją (*mission-related investing*), (Czerwonka, 2013).

Europejskie Forum Inwestycji Społecznych (*European Social Investment Forum*) definiuje SRI jako proces łączący cele finansowe inwestorów z kwestiami środowiskowymi, społecznymi i ładem korporacyjnym (tak zwany czynniki ESG),

(<http://www.eurosif.org/sri-resources/sri-faq>). Munoz-Torres interpretuje społecznie odpowiedzialne inwestycje jako inwestycje łączące cele finansowe z wartościami społecznymi (Munoz-Torres i in., 2004). Inwestowanie społecznie odpowiedzialne nie jest sprzeczne z istotą tradycyjnego inwestowania, nie stawia ważności kwestii etycznych ponad kwestie efektywnościowe (Rogowski i Ulianiuk, 2012).

Społecznie odpowiedzialne inwestowanie ująć można zatem jako selektywny dobór instrumentów do portfela inwestycyjnego, spełniających określone kryteria. Dobór instrumentów do portfela odbywa się w różny sposób. Jednym z częściej stosowanych narzędzi kształtowania portfela SRI jest *screening*. Wyróżnia się *screening* pozytywny i *screening* negatywny. *Screening* pozytywny to wybór akcji spółek, które najlepiej radzą sobie w kontekście aspektów pozafinansowych, a także fundusze tematyczne, które inwestują w sektory rozwiązujące część problemów ESG (na przykład sektor ochrony zdrowia, produkcji energii odnawialnej, nauki). *Screening* negatywny polega zaś na eliminacji spółek z danych branż lub ze względu na słabe wyniki w kontekście czynników społecznych, środowiskowych i nadzoru korporacyjnego lub niestosowanie się do zasad międzynarodowych standardów odpowiedzialnego inwestowania (między innymi UNPRI czy UN Global Compact), (Wolska i Czerwonka, 2013). Przykłady screeningu negatywnego i pozytywnego przedstawiono w tab. 1.

Tab. 1. Przykłady screeningu negatywnego i pozytywnego

Screening negatywny	Screening pozytywny
<p>W strukturze portfela funduszy SRI unika się:</p> <ul style="list-style-type: none"> • przedsiębiorstw związanych z wyrobem produktów tytoniowych • przedsiębiorstw produkujących i sprzedających produkty alkoholowe • kasyn i firm świadczących usługi związane z hazardem • przedsiębiorstw produkujących broń • producentów reaktorów nuklearnych oraz firm obsługujących elektrownie jądrowe • przedsiębiorstw inwestujących w krajach z reżimami takimi, jak Birma lub Chiny lub wykorzystujących tanią siłę roboczą w krajach rozwijających się • przedsiębiorstw produkujących pornograficzne magazyny, studiów produkujących agresywne filmy • oferentów aborcji, producentów leków abortyjnych 	<p>W strukturze portfela funduszy SRI występują:</p> <ul style="list-style-type: none"> • przedsiębiorstwa, w których są poprawne relacje między pracownikami • przedsiębiorstwa, w których zapewnione są odpowiednie warunki pracy • przedsiębiorstwa stosujące recykling, nie produkujące toksycznych produktów, dbające o środowisko naturalne • przedsiębiorstwa realizujące zasady zrównoważonego rozwoju • przedsiębiorstwa zatrudniające osoby niepełnosprawne, mniejszości narodowe • przedsiębiorstwa działające z poszanowaniem praw człowieka • przedsiębiorstwa produkujące energię ze źródeł odnawialnych • przedsiębiorstwa wspierające zrównoważone rolnictwo, bioróżnorodność, przemysłowe zastosowanie biotechnologii

cd. Tab. 1.

<ul style="list-style-type: none"> • przedsiębiorstw, które wykonują badania na zwierzętach, a także produkujących sprzęt do chwytania, łapania, śledzenia zwierząt • przedsiębiorstw, które czerpią istotne zyski z zabijania zwierząt zgodnie z tradycją islamską (ubój rytualny) • przedsiębiorstw zajmujących się modyfikacją genową roślin 	<ul style="list-style-type: none"> • przedsiębiorstwa zaangażowane społecznie (prowadzące działalność charytatywną, sponsoring, programy edukacyjne)
--	---

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Radu i Funaru, 2011).

Poza *screeningiem* wyróżnić można takie metody budowy portfela SRI jak: wykluczenie etyczne (*ethical exclusions*), rangowanie aktywów inwestycyjnych (*best-in-class*), selekcja sektorowa (*pioneer screening/ thematic investment propositions*), selekcja normatywna (*norms-based screening*), przestrzeganie podstawowych wartości (*simple screens/simple exclusions*), zaangażowanie (*engagement*), integracja (*integration*). Wymienione strategie SRI w praktyce postrzegane są jako komplementarne względem siebie i adresowane do innych faz procesu inwestycyjnego, na przykład wykluczenia stosowane są na etapie tworzenia portfela inwestycyjnego przy doborze aktywów, natomiast strategia zaangażowania i integracji – podczas bieżącego zarządzania portfelem inwestycji (Czerwińska, 2009).

3. Rynek SRI w Polsce

Rynek inwestycji odpowiedzialnych społecznie w Polsce w 2012 roku, według Eurosifu, szacuje się na około 1,2 mld euro, co stanowi około 0,3% zarządzanych aktywów w kraju. W porównaniu do raportu z 2010 roku, nastąpił wzrost rynku SRI w Polsce o 20% (*European SRI...*, 2010; Czerwonka, 2013). Choć koncepcja ta jest dla większości polskich inwestorów znana to niestety nie jest powszechnie stosowana. Świadczą o tym wyniki badań opublikowane w raporcie *Perspektywy rozwoju rynku inwestycji odpowiedzialnych społecznie (SRI) w Polsce* (<http://www.odpowiedzialne-inwestowanie.pl>).

Z przeprowadzonych badań wynika, że 59% ankietowanych polskich inwestorów indywidualnych zna koncepcję społecznie odpowiedzialnego inwestowania. W przeciwieństwie do stosunkowo wysokiej świadomości idei SRI, niewielkie jest wykorzystanie narzędzi tej koncepcji (tylko 33% inwestorów zadeklarowało wyko-

rzystanie różnych narzędzi SRI). Najczęściej wykorzystywanymi narzędziami są raporty dotyczące stosowania dobrych praktyk oraz wskaźniki indeksu giełdowego Respect Index.

Na pytanie, czy inwestorzy zainwestowaliby w fundusz, którego polityka inwestycyjna oprócz tradycyjnych kryteriów ekonomicznych opierałaby się o względy etyczne 39% ankietowanych odpowiedziało, że tak jeśli wyniki byłyby przynajmniej przeciętne. Z grupy badanych respondentów 11% zainwestowałoby w fundusz SRI nawet jeśli wyniki byłyby nieznacznie niższe od przeciętnych. Znalazła się również nieliczna grupa badanych (4% respondentów), która zainwestowałaby w fundusz SRI bez względu na jego wyniki inwestycyjne.

W ramach przeprowadzonych badań podjęto próbę określenia przyszłości rynku SRI w Polsce. Badani respondenci (41%) uważają, że mała świadomość idei SRI wśród inwestorów to główna przyczyna braku szansy rozwoju tego segmentu rynku kapitałowego. Kolejną ważną przeszkodą w rozwoju rynku SRI w Polsce może być, zdaniem badanych, brak popytu ze strony klientów na tego typu usługi czy produkty (24% respondentów). Wśród respondentów były też grypy, które pozytywnie postrzegają przyszłość rynku SRI w Polsce. Respondenci uważają, że istnieje szansa rozwoju rynku SRI z racji na stosunkowo młody i chłonny rynek kapitałowy w Polsce (21% respondentów). Inni respondenci uważają natomiast, że wrażliwość Polaków na różne kwestie społeczne może mieć istotne znaczenie w rozwoju rynku SRI.

Badania na temat funkcjonowania rynku SRI w Polsce prowadzi także Giełda Papierów Wartościowych (GPW) w Warszawie we współpracy z firmą doradcą Deloitte (*Decyzje inwestycyjne...*, 2012). Na podstawie opublikowanego raportu stwierdzić można, że:

- zaledwie 26% respondentów wie o istnieniu w Polsce funduszy, które lokują swoje aktywa w zgodzie z koncepcją SRI;
- 94% ankietowanych respondentów słyszało o funkcjonowaniu na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych indeksu spółek odpowiedzialnych Respect Index;
- aż 81% ankietowanych nie analizuje składu indeksu; indeks nie stanowi punktu odniesienia w procesie podejmowania przez nich decyzji inwestycyjnych lub też formułowania rekomendacji w tym zakresie;
- nieco ponad połowa respondentów przewiduje wzrost zainteresowania odpowiedzialnym inwestowaniem, a także wzrost rzeczywistej skali angażowania się funduszy etycznych na rynku polskim, w związku z funkcjonowaniem Index-u Respect.

Na podstawie wyników badań stwierdzić można, że Polska znajduje się dopiero w początkowej fazie rozwoju społecznie odpowiedzialnych inwestycji. Istnieje niewielka ilość inicjatyw, które mają na celu wypromowanie uwzględniania ESG w procesie inwestycyjnym. Jedną z nich jest utworzenie pierwszego w Europie Środkowo-Wschodniej indeksu giełdowego odpowiedzialności społecznej – Respect Index (Wolska i Czerwonka, 2013). Poza indeksem giełdowym odpowiedzialności społecznej, w Polsce dostępnych jest kilka zagranicznych funduszy SRI oraz polskich. Polskie fundusze SRI to: Inwestor Zmian Klimatycznych, PZU Energia Medycyna Ekologia, SKOK FIO Etyczny 1, SKOK FIO Etyczny 2, PKO Biotechnologii i Innowacji Globalny. Z kolei wśród funduszy emerytalnych można wymienić tylko jeden fundusz SRI – OFE Pocztylion (Czerwonka, 2013).

4. Efektywność inwestycji odpowiedzialnych społecznie

Efektywność inwestycji odpowiedzialnych społecznie jest przedmiotem licznych badań naukowych. Najczęściej badana jest zależność między wynikami finansowymi inwestycji społecznie odpowiedzialnych a tradycyjnymi inwestycjami. Choć kwestia ta jest szeroko analizowana to nadal budzi kontrowersje wśród przedstawicieli nauki i praktyki. Przykłady badań pokazujących porównanie wyników SRI, z tradycyjnymi portfelami przedstawiono w tab. 2.

Tab. 2. Przegląd badań dotyczących efektywności SRI

Przegląd badań	Źródło
Spośród 36 przeprowadzonych analiz, w 20 badaniach (55,6%) wykazano pozytywny związek między czynnikami ESG i wynikami finansowymi, neutralną korelację zidentyfikowano w ośmiu badaniach, trzy badania wykazują negatywną zależność, w dwóch badaniach występuje korelacja neutralno-pozytywna, zaś w trzech badaniach korelacja negatywno-neutralna	(Shedding light..., 2009)
Badania przeprowadzone przez Statmana sugerują, że portfele SRI nie są ani lepsze ani gorsze niż tradycyjne portfele inwestycyjne	(Statman, 2000)
Badania przeprowadzone przez Rennebooga i zespół pokazują, że portfele SRI są zdecydowanie gorsze niż tradycyjne standardy	(Renneboog i in., 2008)
Derwall i Koedijk przedstawiają dowody na to, że efektywność SRI nie jest znacząco różna od inwestycji tradycyjnych	(Derwall i Koedijk, 2009)
Analiza 103 funduszy nie wykazała istotnych różnic między zyskownością portfeli etycznych z klasycznymi portfelami inwestycyjnymi	(Bauer i in., 2005)

Źródło: opracowanie własne.

Analizy przedstawione w tab. 2 nie dają jednoznacznych wniosków na temat efektywności SRI na tle portfeli tradycyjnych. Zdaniem Rogowskiego i Ulianiuk, takie czynniki, jak umiejętność zarządzania, sposób inwestowania oraz horyzont czasowy inwestycji mają kluczowy wpływ na to jak implementacja czynników ESG w analizie przekłada się na wyniki finansowe portfela. Ponadto, zdaniem autorów, wpływ czynników ESG na efektywność inwestowania różni się w zależności od badanego sektora (branży), dlatego też pomiar wpływu czynników ESG na poziomie globalnym może prowadzić do mylących wniosków (Rogowski i Ulianiuk, 2012).

5. Analiza efektywności inwestycji odpowiedzialnych społecznie na podstawie Respect Index

Index Respect obejmuje firmy odpowiedzialne społecznie notowane na Głównym Rynku GPW. Odpowiedzialność społeczna rozumiana jest jako strategia zarządzania i koncepcja podejścia do prowadzenia biznesu, zakładająca budowanie dobrych i trwałych relacji, opartych o wzajemne zrozumienie oczekiwań i szacunek z szeroko rozumianym otoczeniem biznesowym (czyli ze wszystkimi zainteresowanymi stronami: pracownikami, dostawcami, klientami, społecznością lokalną, akcjonariuszami oraz zakładająca dbałość o środowisko naturalne). Respect jest indeksem dochodowym i przy jego obliczaniu uwzględnia się zarówno ceny zawartych w nim akcji, jak i dochody z dywidend i praw poboru (*Indeksy Giełdy...*, 2013).

W skład Respect Index wchodzi wyłącznie spółki giełdowe działające zgodnie z najlepszymi standardami zarządzania w zakresie ładu korporacyjnego (*corporate governance*), ładu informacyjnego i relacji z inwestorami, a także w obszarach czynników ekologicznych, społecznych i pracowniczych. Proces weryfikacji spółek giełdowych aplikujących do Respect Index-u odbywa się w trzech etapach:

- etap I – ma na celu wskazanie grupy spółek o najwyższej płynności, czyli tych, które znajdują się w portfelach indeksów WIG 20, mWIG 40, sWIG80;
- etap II – obejmuje ocenę praktyk spółek w zakresie ładu korporacyjnego (*corporate governance*), ładu informacyjnego i relacji z inwestorami, dokonywaną przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie we współpracy ze Stowarzyszeniem Emitentów Giełdowych na podstawie ogólnodostępnych raportów, publikowanych przez spółki oraz ich stron internetowych³;

³ Kryteria oceny: obciążenie sankcjami KNF i/lub GPW w zakresie wypełniania obowiązków informacyjnych (obecność kar dyskwalifikuje udział spółki w dalszym badaniu); nienaganne raportowanie

- etap III – to ocena poziomu i stopnia kompleksowości działań podejmowanych przez spółki i adresowanych do grona ich interesariuszy, które stanowią wyraz ich szeroko rozumianej odpowiedzialności społecznej. Ocena ta przeprowadzana jest w oparciu o ankiety wypełniane przez spółki oraz wyniki ich weryfikacji, realizowanej przez firmę Deloitte.

Podstawowe kryteria, które wykorzystywane są w procesie oceny to:

- *environmental* (czynniki środowiskowe):
 - zarządzanie środowiskowe,
 - ograniczanie oddziaływania środowiskowego,
 - bioróżnorodność,
 - aspekty środowiskowe produktów/usług,
- *social* (czynniki społeczne):
 - bezpieczeństwo i higiena pracy,
 - zarządzanie zasobami ludzkimi,
 - relacje z dostawcami,
 - dialog z interesariuszami,
 - raportowanie społeczne,
- *governance* (czynniki ekonomiczne):
 - zarządzanie strategiczne,
 - kodeks postępowania,
 - zarządzanie ryzykiem,
 - zarządzanie ryzykiem nadużyć,
 - audyt wewnętrzny i system kontroli,
 - relacje z klientami (<http://www.odpowiedzialni.gpw.pl>).

Portfel Respect Index przedstawiono w tab. 3.

Tab. 3. Portfel Respect Index

Lp.	Instrument	Udział w portfelu [%]	Lp.	Instrument	Udział w portfelu [%]
1.	KGHM	10,882	13.	JSW	3,126
2.	PZU	10,429	14.	LOTOS	2,411
3.	BZWBK	10,260	15.	NETIA	1,861
4.	PKN ORLEN	9,680	16.	BUDIMEX	1,579
5.	PGE	9,413	17.	GPW	1,225
6.	PGNIG	9,249	18.	APATOR	1,043

w zakresie *corporate governance* oraz ładu informacyjnego (jakość raportów bieżących, fakt korygowania wcześniej opublikowanych raportów, ilość korekt i ich waga); prowadzenie strony internetowej według modelu wprowadzonego przez GPW - ocena stron internetowych spółek pod kątem jakości komunikacji z inwestorami, jej szybkości i skuteczności.

cd. Tab. 3.

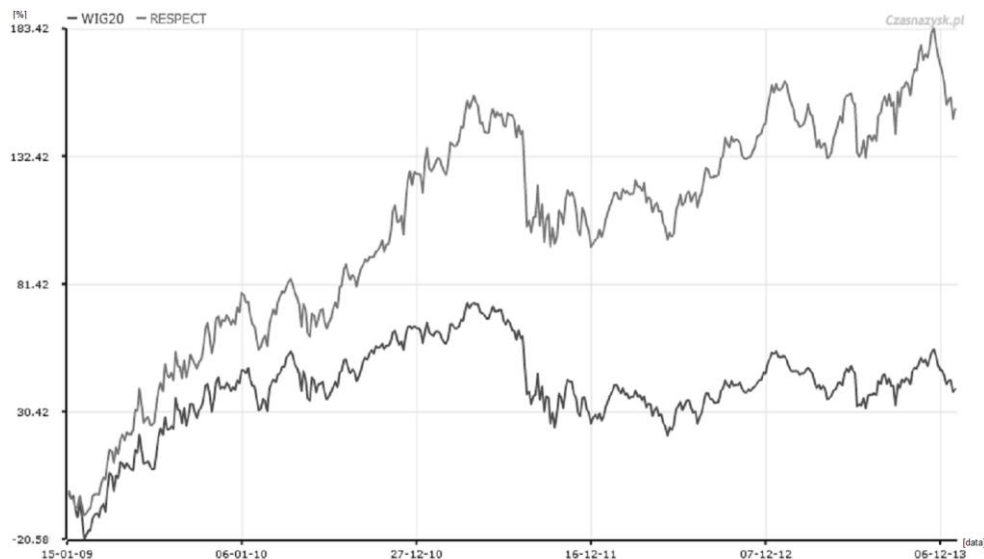
7.	TPSA	6,992	19.	PELION	0,793
8.	TAURONPE	4,999	20.	ELBUDOWA	0,646
9.	INGBSK	4,106	21.	BANK BPH	0,503
10.	HANDLOWY	3,696	22.	KOGENERA	0,454
11.	MILLENIUM	3,287	23.	RAFAKO	0,189
12.	GRUPA AZOTY	3,177		Razem	100,00

Przedstawiony w tabeli skład indeksu obowiązuje od 23 grudnia 2013 roku

Źródło: Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie, <http://www.gpw.pl> [07.01.2014].

Od 2014 roku zmianie uległa formuła kwalifikacji spółek do indeksu oraz częstotliwość badań. Nowością jest między innymi uwzględnienie specyfiki sektorowej danej firmy, możliwość zgłaszania spółek zagranicznych (notowanych na GPW) oraz ocena praktyk i działań firmy w podziale na grupy czynników ESG (*Environmental, Social, Governance*), (<http://odpowiedzialnybiznes.pl/pl>).

Analizę porównawczą Respect Index-u przeprowadzono opierając się na wynikach indeksu WIG 20 (rys. 2).



Rys. 2. Porównanie stóp zwrotu indeksu WIG 20 i Respect Indexu w okresie styczeń 2009 roku – grudzień 2013 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Giełda Papierów...).

Wartość Respect Index, licząc od stycznia 2009 roku do stycznia 2014 roku wzrosła o około 150 punktów procentowych. W tym samym czasie WIG 20, mierzący koniunkturę na całym rynku, zyskał około 35%. Respect Index w badanym okresie okazał się lepszy niż warszawski index WIG 20.

Dla indeksów Respect i WIG 20 przeprowadzono analizę zyskowności (uwzględniającą rynkowe stopy zwrotu) oraz ryzyka inwestycji.⁴ Jako miarę dochodu osiągniętego z tytułu posiadania każdego z analizowanych portfeli (osiągniętego wyłącznie na skutek zmian rynkowych cen walorów) przyjęto średnią dzienną logarytmiczną stopę zwrotu (Marcinkiewicz i Kilon, 2013) wyrażoną poniższym wzorem:

$$r_t = \ln \frac{P_t}{P_{t-1}} = \ln P_t - \ln P_{t-1} \quad (1)$$

gdzie:

- r_t - logarytmiczna stopa zwrotu z inwestycji w portfel akcji,
- P_t - wartość portfela akcji w bieżącym okresie,
- P_{t-1} - wartość portfela akcji w okresie bazowym.

Do opisu ryzyka zastosowano odchylenie standardowe stóp zwrotu, określone za pomocą wzoru:

$$V = \frac{1}{N} \sum_{t=1}^N (r_t - \bar{r})^2; \quad s = \sqrt{V} \quad (2)$$

gdzie:

- V - wariancja stopy zwrotu z inwestycji w portfel akcji na N sesjach,
- r_t - logarytmiczna stopa zwrotu z inwestycji w portfel akcji,
- \bar{r} - N -okresowa średnia logarytmiczna stopa zwrotu z inwestycji.

W celu uzyskania porównywalności wyników wykorzystano wskaźnik Sharpe'a, umożliwiający łączną analizę stopy zwrotu z inwestycji i towarzyszącego jej ryzyka (premii za ryzyko). Wskaźnik Sharpe'a określić można za pomocą wzoru:

$$SR = \frac{\bar{r} - r_f}{s} \quad (3)$$

gdzie:

- r_f - stopa zwrotu wolna od ryzyka,
- pozostałe oznaczenia jak wyżej.

⁴ Analizę wykonano przy współpracy z J. Kilonem.

Wartości podstawowych charakterystyk rynkowych inwestycji w badane portfele akcji zaprezentowano w tab. 4.

Tab. 4. Podstawowe charakterystyki rynkowe inwestycji w portfel akcji indeksu RESPECT oraz WIG20 w latach 2009-2013

Rok	Dzienna stopa zwrotu (%)		Ryzyko (%)		Wskaźnik Sharpe'a	
	RESPECT	WIG20	RESPECT	WIG20	RESPECT	WIG20
2009	0,213	0,115	1,954	2,212	0,109	0,052
2010	0,110	0,055	1,297	1,270	0,085	0,043
2011	-0,048	-0,098	1,524	1,562	-0,031	-0,063
2012	0,103	0,075	0,877	1,064	0,117	0,070
2013	-0,005	-0,030	1,152	1,116	-0,004	-0,027

Źródło: obliczenia własne na podstawie (Giełda Papierów...).

Analiza uzyskanych rezultatów pozwala na wyciągnięcie następujących wniosków:

- w badanym okresie (2009-2013) średnia stopa zwrotu z inwestycji w portfel akcji indeksu Respect była wyższa od analogicznej stopy zwrotu dla portfela akcji WIG20;
- oba analizowane portfele charakteryzowały się porównywalnym poziomem ryzyka, zarówno w okresach lepszej, jak i gorszej koniunktury rynkowej;
- portfel akcji wchodzących w skład indeksu Respect, we wszystkich latach objętych badaniem, gwarantował inwestorom wyższą premię za ryzyko. Sytuacja ta miała miejsce niezależnie od ogólnej koniunktury rynkowej. Portfel akcji spółek wchodzących w skład indeksu Respect w okresach rynkowych wzrostów charakteryzował się blisko dwukrotnie wyższą premią za ryzyko w stosunku do portfela odpowiadającego WIG 20. W okresach rynkowych spadków akcje spółek stosujących praktyki CSR charakteryzowały się natomiast znacznie mniejszymi rynkowymi korektami wartości cen akcji lub przynosiły zbliżony do neutralnego wynik finansowy.

Podsumowanie

Polska znajduje się w początkowej fazie rozwoju inwestycji społecznie odpowiedzialnych. Powodem niskiego popytu na tego typu inwestycje może być niedostateczna wiedza inwestorów na ten temat. Potrzebna jest zatem szeroko zakrojona kampania informacyjna na temat SRI wśród inwestorów indywidualnych oraz instytucjonalnych.

Z przeprowadzonej w artykule analizy literatury nie można wyciągnąć jednoznacznych wniosków na temat efektywności inwestycji społecznie odpowiedzialnych. Powodem rozbieżności wyników może być na przykład różny horyzont czasowy inwestycji, atmosfera panująca na rynku w danym okresie, czy różnorodność badanych sektorów.

Analiza porównawcza Respect Index-u oraz indeksu WIG 20 w ciągu ostatnich pięciu lat pokazuje, że stopy zwrotu indeksu, w skład którego wchodzi spółki społecznie odpowiedzialne są wyższe niż indeksu WIG 20. Z inwestycjami społecznie odpowiedzialnymi związane jest mniejsze ryzyko inwestowania, co w aktualnej sytuacji na rynku finansowym nie jest bez znaczenia⁵.

Literatura

1. Czerwińska T. (2009), *Spółeczna odpowiedzialność polityki inwestycyjnej funduszy emerytalnych*, Wiadomości Ubezpieczeniowe 3
2. Czerwonka M. (2011), *Inwestycje odpowiedzialne społecznie (SRI) – inwestowanie alternatywne*, Finanse 1 (4)
3. Czerwonka M. (2013), *Inwestowanie społecznie odpowiedzialne*, Difin, Warszawa
4. *Czym jest Socially Responsible Investing (SRI), czyli inwestowanie społecznie odpowiedzialne*, <http://www.forbes.pl> [14.12.2013]
5. *Decyzje inwestycyjne a odpowiedzialny biznes. Raport z badania* (2012), Deloitte, GPW w Warszawie, Warszawa
6. *European Social Investment Forum*, <http://www.eurosif.org/sri-resources/sri-faq> [15.12.2013]
7. *European SRI Study 2010* (2010), Eurosif
8. *European SRI Study 2012* (2012), Eurosif
9. Forum Odpowiedzialnego Biznesu, <http://odpowiedzialnybiznes.pl/pl> [20.12.2013]
10. Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie, <http://www.gpw.pl> [07.01.2014]
11. *Indeksy Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie* (2013), Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie
12. Kleine J., Kratbauer M., Weller T. (2013), *Socially responsible investing from an academic perspective: value proposition and reality. Research Center for Financial Service Steinbeis University Berlin*, Union Investment Institutional GmbH, Munich
13. Lulewicz-Sas A. (2012), *Spółeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw w świetle badań*, Handel Wewnętrzny 1

⁵ Artykuł został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2011/01/D/HS4/05665.

14. Lulewicz-Sas A. (2013), *Koncepcja społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw w ekonomii instytucjonalnej*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego 907, Kraków
15. Marcinkiewicz J., Kilon J. (2013), *Rozważania na temat konkurencyjności inwestycji w podstawowe walory notowane na GPW w Warszawie*, w: Grynja A. (red.), *Wpływ globalizacji i integracji na konkurencyjność nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej*, Wyd. Wydziału Ekonomiczno-Informatycznego w Wilnie, Wilno
16. Martin J. (1986), *Happy Returns for Do-gooders*, Financial World 18
17. Munoz-Torres M. J., Fernandez-Izquierdo M. A., Balaguer-Franch M. R. (2004), *The Social Responsibility Performance of Ethical and Solidarity Funds: An Approach to the Case of Spain*, Business Ethics 13
18. Perry M. (1993), *Western civilisation – a brief history*, 2nd Edition, Houghton Mifflin, Boston
19. Radu I., Funaru M. (2011), *Socially responsible investments in mutual funds*, Bulletin of the Transilvania University of Braşov, Series V: Economic Sciences 4 (1)
20. Raport z badania *Perspektywy rozwoju rynku inwestycji odpowiedzialnych społecznie (SRI) w Polsce*, <http://www.odpowiedzialne-inwestowanie.pl> [04.01.2014]
21. Renneboog L., Horst J. T., Zhang C. (2008), *Socially Responsible Investments: Institutional Aspects, Performance, and Investor Behavior*, Journal of Banking and Finance 32
22. Rogowski W., Ulianiuk A. (2012), *Spółecznie odpowiedzialne inwestowanie (SRI) – próba charakterystyki. Część III: Efektywność inwestycji społecznie odpowiedzialnych*, Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów. Zeszyt Naukowy 114, SGH, Warszawa
23. Sandberg J., Juravle C., Hedesstrom T. M., Hamilton I. (2009), *The Heterogeneity of Socially Responsible Investment*, Journal of Business Ethics 87
24. Sparkes R. (2002), *Socially responsible investment: a global revolution*, Wiley Publication
25. Wolska M., Czerwonka M. (2013), *Spółecznie odpowiedzialne inwestowani – analiza rentowności funduszy SRI w Polsce*, Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów, Zeszyt Naukowy 126, SGH, Warszawa

Socially responsible investing as a tool of the socially responsible business concept

Abstract

The purpose of this article is a theoretical analysis of the concept of socially responsible investing. The essence and the genesis of this concept has been presented. The Polish SRI market has also been described in a synthetic way. The paper attempts to determine the effectiveness of socially responsible investment on the example of the Polish Respect Index. On the basis of the literature review it can be said that Poland is in the initial phase of development of socially responsible investment. The reason for the low demand for this type of investment may be the insufficient awareness of SRI among investors. What is needed then is a broad-based information campaign on SRI among individual and institutional investors. The author of the article states that clear conclusions about the effectiveness of socially responsible investment cannot be drawn. The reason for the divergence of the results may be, for example, different investment time horizon, the atmosphere prevailing in the market during the analysed period, or a variety of sectors taken into consideration. A comparative analysis of the Respect Index and WIG 20 has been conducted. That analysis has shown that in the last five years the rate of return from the stock included in the Respect Index was higher than the rate of return from the stock of the WIG 20 companies.

Keywords

socially responsible investment, corporate social responsibility, efficiency, Respect Index

Sustainable Human Resource Management in theory and practice

Barbara Mazur

Bialystok University of Technology, Faculty of Management,
Department of Economy and Social Sciences
e-mail: bmazur@pb.edu.pl

DOI: 10.12846/j.em.2014.01.09

Abstract

The concept of sustainability – understood as a company's ability to achieve its business goals and to increase long-term shareholder value by integrating *economic, environmental* and *social* opportunities into its business strategies – seems vital for companies operating worldwide. Additionally, human resources are acknowledged to be among the most valuable assets for them. The purpose of the study is to examine the important factors associated with the organizations' move towards greater sustainability and the role human resources are and might be playing in that process. The paper contributes to the emerging literature linking sustainability to the issues researched in HRM literature. Initially it discusses how the notion of sustainability has emerged and developed in the HRM literature. Then the role of Human Resource Management in the firm's sustainability function is presented. Nine large, public, multinational companies rated among the world's best for their handling of environment, governance, social responsibility, stakeholder management, and work environment issues, are analysed. These are the following: Alcoa, Bank of America, BASF, The Coca Cola Company, Eastman Kodak, Intel, Novartis AG, Royal Philips, and Unilever. Finally, areas of HR's greatest contribution and areas needing more HR contribution are indicated and discussed and suggestions for managerial practices are delivered.

Keywords

sustainability, Human Resource Management, sustainable enterprises

Introduction

In the 21st century, sustainability and sustainable development - applied as synonyms for 'long-term', 'durable', 'sound', and 'systematic' - have become a critical issue for the world and for business in particular. Companies have found themselves in need to develop more sustainable business models, in which the HR function has a key role to play. The understanding of sustainability in theory and practice has been influenced by three main groups: ecologists, business strategists, and the United Nation's World Commission on Environment and Development (WCED, 1987), called the 'Brundtland Commission'.

Ecologists' view on sustainability is said to have been coined in 1712 by the German nobleman Hans Carl von Carlowitz, and referred to the sustainable production of wood. In the 1970s, the term was adapted by the ecological movement concerned with the over-exploitation of natural and environmental resources. While ecologists focus on sustainability's ecological dimension – the protection of the natural environment – the traditional goal of business strategy scholars is economic sustainability of organizations. Business strategists link the term 'sustainability' with 'sustainable competitive advantages'. The Brundtland Commission added a social dimension to the ecological and economic ones, defining sustainable development as a development that meets the needs of the present without compromising the ability of future generations to meet their own needs.

Since its dissemination through the Brundtland Report (WCED, 1987), the notion of sustainability has been associated with ecological issues in business practice primarily. In the recent years however, the focus on the social dimension of sustainability has become increasingly important. The diffusion of research and practice such as 'Corporate Social Responsibility' or 'Corporate Sustainability', in practice and research, has contributed to the interest in sustainability linked to Human Resources issues.

The purpose of the study is to examine important factors associated with moving organizations toward greater sustainability and the role Human Resources is and might be playing in that process.

1. Sustainability in Human Resources - related research

Today's approaches using the notion of sustainability in HRM and HR-related literature deal with one or more origins of sustainability described previously. Prior research linking sustainability and problems relevant for HRM can be traced in the

literature on Strategic HRM, Corporate Social Responsibility, Sustainable Work Systems as well as Sustainable HRM (Mazur, 2013). The approaches identified in this literature differ with regard to the origin of their understanding of sustainability, their objectives, focus, and theoretical foundations (Ehnert, 2006). With regard to understanding sustainability, the central difference could be found in the conceptualization of sustainability as a 'social responsibility' or as an 'economic rationality'.

2. Sustainable Work Systems literature

The literature on Sustainable Work Systems (SWS), promotes an understanding of sustainability based on the Brundtland Commission's definition and thus conceptualizes sustainability as social responsibility. As sustainability is a very complex concept, the scholars do not try to offer just one truth or one unified message, but rather various impressions on sustainability. For example, Docherty and colleagues propose a stakeholder perspective: Sustainability - as we understand it - encompasses three levels: the individual, the organizational and the societal. Sustainability at one level cannot be built on the exploitation of the others. These levels are intimately related to the organization's key stakeholders: personnel, customers, owners and society. [...] A prerequisite for sustainability at the system level (individual, organizational or societal) is to achieve a balance between stakeholders' needs and goals at different levels simultaneously (Docherty et al., 2002b, p. 12).

An increasingly short-termed profit orientation with strategies like downsizing, outsourcing, or contingent work is hold incompatible with social and long-term economic objectives (Docherty et al., 2002a). A further critical view is pursued by Moldaschl who understands his sustainability perspective as consciously subjective, and value-laden: The term sustainability does not stand for ecology, [...] but for a general resource perspective (2005, p. 5). Overall, the understanding of sustainability from proponents of SWS follows the assumption that the responsibility for negative side effects of their actions on their stakeholders and on society, for HR exploitation, and development are located in companies (Docherty et al. 2002a; Moldaschl, 2005). Work-related stress symptoms, work-dependent psychosomatic reactions, burnout, self-exploitation tendencies, increased pressure of time and work pace, increased pressure to perform, eroding trust in employment relations, and blurring boundaries between work and private life are the examples of these negative side effects (Ehnert, 2006).

The researches of SWS assume that these phenomena appear among highly skilled, self-determined, highly participating, and autonomously acting employees

because these employees face contradictory and ambiguous demands, experience increased work-related stress, and because not all of them are able to cope with these tensions (Ehnert, 2006). The goal of this stream of literature is to improve understanding of the mechanisms and processes leading to HR exploitation or development. While the SWS literature concentrates on detrimental effects of work on individuals, the emerging literature on Sustainable HRM tries to take a broader management perspective.

3. Sustainable HRM literature

As so far at least two distinct concepts have appeared on Sustainable HRM: the first one proposes an integrative HRM concept for reconciling economic competitiveness, self-responsibility, and social responsibility, while the second assumes that sustainability is an economically rational concept and thus ignores identifying a locus of responsibility. Sustainable HRM in the first concept is defined as those long-term oriented conceptual approaches and activities aimed at a socially responsible and economically appropriate recruitment and selection, development, deployment, and downsizing of employees (Ehnert, 2006).

Sustainable HRM is interpreted as a cross-functional task. Theoretical foundations of this approach are derived from the sustainability literature, from SWS literature and from SHRM literature. The researchers assume that companies, employees, and society are mutually in charge of sustainable activities. Therefore, responsibility is extended to employees' responsibility for themselves and for their careers. Human resources are interpreted as 'subjects', as equal partners, and as self-responsible actors.

It is also assumed, that employees' individual objectives include improved employability, increased desire to participate in decision-making processes, higher quality of life, and balancing roles within and outside of work (work-life-balance). In general, the approach conceptualizes sustainability as a mutual benefit for all stakeholders and as a contribution to long-term economic sustainability. Economic success alone is not regarded as sufficient for long-term organizational viability. The authors of the next concept agree with the assumption but seek to find an economically rational explanation for sustainability in organizations and criticize social responsibility as overemphasized in the literature.

In this instrumental and system-based concept, Sustainable HRM is defined from a Sustainable Management perspective as what companies themselves have to

do in their environments to have durable access to skilled human resources..The proponent's intention is not to remind actors of their responsibilities or moral obligations for the employees or the society. Instead, the central assumption is that it is economically rational to act in a sustainable way if resources are limited and that a sustainability perspective could lead to a more realistic theory of the firm. The conceptual objective of this approach encompasses exploring a causal explanation for mutual exchange relationships between organizations and their environments, and developing a general theoretical approach for handling scarce resources (Ehnert, 2006). Organizational environment is not regarded as a set of constraints but as a 'source for resources' which companies need for their long-term existence. To exploit these resources on a long-term basis, the sources for resources have to be sustained. According to this understanding, a company acts in a sustainable and economically rational way if its resource reproduction divided by resource consumption equals one.

4. Sustainability in Strategic HRM literature

In Strategic HRM, the understanding of sustainability has been related to that of economic competitiveness and 'sustained competitive advantages', deriving from business strategy scholars, for a long time. Firm resources are sources of sustained competitive advantage if they are valuable, rare, imperfectly imitable, and difficult to substitute. Human capital has been identified as a very important resource category for building a sustained competitive advantage (Barney, 1991; Schuler and Jackson, 2005). Barney (1991) points out that his definition of sustained competitive advantage is not oriented towards a long-lasting calendar time, but at stability of the competitive advantage over time. Accordingly, the term sustainable or sustainability is not always interpreted as a synonym for 'long-term' or 'durable' in the Strategic Management literature.

Recently, some scholars in the field of SHRM have emphasized a social responsibility oriented understanding of sustainability. For example, Schuler and Jackson state that success requires meeting the present demands of multiple stakeholders while also anticipating their future needs (2005, p. 24). In a similar vein, Boudreau and Ramstad understand sustainability as a new paradigm for HRM and define it as achieving success today without compromising the needs of the future (2005, p. 129). For them, sustainability sheds new light on the understanding of organizational success going beyond the traditional focus of financial results, and the authors

see practical application for the paradigm in HRM fields such as talent pools or sustainable employment relationships. Likewise, an article from Mariappandar focuses on the issue of ‘Sustainable Human Resource Strategy’ which can be defined as the management of human resources to meet the optimal needs of the company and community of the present without compromising the ability to meet the needs of the future (2003, p. 910). With reference to Sun and colleagues (2001), the author proposes that the economic reality of the companies and economic welfare of human society are the two sides of a coin and proper balance of the two is important (Mariappanadar, 2003, p. 907).

5. Human Resource’s contribution to sustainable enterprises

To illuminate the issue of the role the Human Resource function is playing in firms’ sustainability, Wirtenberg, Harmon, Russell and Fairfield (2007) talked in depth with key executives at nine large, public, multinational firms rated among the world’s best for their handling of environment, governance, social responsibility, stakeholder management, and work environment issues: Alcoa, Bank of America, BASF, The Coca Cola Company, Eastman Kodak, Intel, Novartis AG, Royal Philips, and Unilever. All of them are highly indexed on the list of “The Global 100 Most Sustainable Corporations in the World”¹. The firms represented diverse industry sectors, were founded between 1895 and 1968, and in 2006 averaged over 119,000 employees and \$38 billion in revenues. Five were headquartered in the United States and four in Europe.

For each firm, cited authors interviewed one or two top executives with broad and deep knowledge both of sustainability issues and HR activities in their organizations, including the heads of the sustainability, environmental, health and safety, corporate responsibility, and human resources areas. They carried out 12 semistructured interviews with key-executives with three anchoring questions:

- Does your firm explicitly emphasize the social, environmental, governance, and stakeholder aspects of sustainability and, if so, why?
- How are you aligning your entire organization around sustainability and what are the most significant challenges you are facing?

¹ The *Global 100 Most Sustainable Corporations in the World* is a project initiated by Corporate Knights Inc., with Innovest Strategic Value Advisors Inc. Full details on its methodology and results can be found at <http://www.global100.org>.

- What roles are human resource leaders and the HR function playing in your sustainability journey?

They used an interactive process in which they continuously reviewed interview data as it was being collected to make sense of the dynamics they were hearing and to generate new concepts for further exploration in subsequent interviews.

6. Human Resource's Role and Contribution

To examine HR's role in the sample companies, the cited researchers first rated the extent to which HR leadership:

- Appeared to be in a position of *strategic influence* with their company's top leadership, and
- Were playing a highly *proactive role* in driving initiatives related to sustainability, compared to playing a more consultative or even reactive role.

HR leaders were seen as strongly positioned for strategic influence in five of the nine companies participating on various board- and executive-level committees in which major initiatives were discussed and overseen. In only two companies HR leaders were seen as clearly out of the top-executive loop. On the other hand, HR leaders were seen as proactively initiating sustainability-related initiatives in only three of the nine companies.

Areas in which HR was or could be making a contribution to support human capital for the sustainability of the companies include:

- Leadership development,
- Training and development,
- Change management,
- Collaboration and teamwork,
- Talent management,
- Diversity and multiculturalism,
- Ethics and governance,
- Creating and inculcating values,
- Health and safety,
- Workforce engagement.

The researchers first assessed the degree to which a firm appeared to be engaging in sound human-capital management practices to support sustainability in each area – *regardless* of whether the HR function was involved or not-assigning an S to a company for which they had evidence of reasonably “Strong,” robust activities under way, and a W if there was evidence of a “Weak” performance, or the need for

more or better work in that area. They then took into consideration the degree to which the HR function appeared to be making a meaningful contribution in each area, denoting as S-HR cases for which they had evidence that HR was an active contributor in an area of robust activity, and as W-HR cases for which there was meaningful HR involvement in trying to improve an area of weakness.

Conversely, a cell with S-NoHR indicates a strong activity without involvement by the formal HR function, whereas W-NoHR denotes weak performance of the activity and the absence of the HR function. A blank cell indicates a lack of evidence on which to base a judgment.

As can be seen in Tab. 1, the HR function appeared to be actively involved and contributing to a wide spectrum of activities across the companies in our sample, although the specifics varied greatly from firm to firm. More specifically, the HR function was making meaningful contributions in 76 percent of the 78 rated cells in the table (52 instances coded S-HR plus 7 coded W-HR). The active involvement of HR was greatest in traditional HR areas such as development, diversity, ethics, talent management, and workforce engagement, and least likely in such areas as change management, collaboration/teamwork, inculcating cultural values, and health and safety. Researchers presume that, for the latter two areas, business managers from other functions were playing a reasonably effective role, considering that human capital practices in these areas tended to be robust (i.e., ratings of S) even in the absence of meaningful engagement by the HR function.

Tab. 1. Human Capital Activities and Contributions of HR Function

Areas of HR contribution	Companies in the study								
	Alcoa	Bank of America	BASF	The Coca Cola Co.	Eastman Kodak	Intel	Novartis AG	Royal Philips	Unilever
Leadership development	S-HR	S-HR	W-HR	S-HR	S-HR	S-HR	S-NoHR	S-HR	W-HR
Training and development	S-HR		S-HR	S-HR	S-HR	S-HR	S-NoHR	S-HR	W-HR
Change management	W-NoHR	S-HR		W-NoHR	S-HR	S-HR	S-NoHR	S-HR	W-HR
Collaboration and Teamwork	W-NoHR	W-HR	S-NoHR	S-NoHR	S-HR	S-HR	W-NoHR	W-NoHR	S-HR

cont. Tab. 1.

Talent management		S-HR	W-HR	S-HR	S-HR		S-HR	S-HR	
Diversity and multiculturalism	S-HR		S-HR	S-HR	W-NoHR	S-HR		S-HR	S-HR
Ethics and governance	S-HR		S-HR	S-HR	S-HR	S-HR	S-HR	S-HR	S-HR
Creating and inculcating values	S-NoHR	S-HR	S-NoHR	W-HR	S-HR	S-HR		S-HR	S-NoHR
Health and safety	S-HR		S-NoHR	S-NoHR		S-HR		S-HR	S-NoHR
Workforce engagement	S-HR	S-NoHR	W-HR	S-HR	S-HR		W-NoHR	S-HR	S-HR

(S-HR) - strong area, with meaningful role by HR function; (W-HR) - weak areas, with meaningful role by HR function; (S-NoHR) - strong area, with no meaningful role by HR function; (W-NoHR) - weak areas, with no meaningful role by HR function.

Source: author's elaboration on the basis (Wirtenberg et al., 2007).

7. Areas of HR's Greatest Contribution

The greatest contributions by the HR function to sustainability effectiveness were seen in the fields of leadership development, training and development, diversity/multiculturalism, and ethics and governance. Significant contributions in areas of effectiveness also were seen across many of the companies in talent management and workforce engagement.

- **Leadership Development.** Strong emphasis on creating a culture of development has been noticed in many of the companies. Several companies mentioned they offer almost unlimited leadership development opportunities for their high potential employees. These are oriented around a core of sustainability as an overarching corporate goal.
- **Training and Development.** In a number of companies, HR's role was considered essential to educating people about sustainable development.
- **Diversity and Multiculturalism.** A particular challenge of diversity and multiculturalism related to the issue of transparency and metrics in the

diversity policies and procedures has been observed. The second diversity challenge focused more broadly on how to achieve a “winning inclusive culture strategy” as well as how to achieve “cognitive diversity.” Thirdly, there also appeared diversity challenges in the global context, including practices in the workplace and social issues affecting compensation, such as providing a living wage in developing countries.

- **Ethics and Governance.** HR participation in this area covered high-level HR leadership involvement on the ethics and compliance oversight committees, self-assessments, design and administration of mandatory ethics and compliance training programs (including appropriate ways to be working as well as sustainability and values), and e-learning programs. Several companies were signatories to the UN Global Compact and indicated they have policies and performance standards that in many cases exceed local laws and regulations, especially in the developing countries.
- **Talent Management.** Significant contributions were also made by HR in support of sustainability from the perspectives of talent management. In the context of sustainability, the key to the recruiting and staffing that makes up talent management was providing the right people with the right mental models and values, in addition to their functional expertise. From a pragmatic standpoint, many of the companies saw sustainability as a key competitive advantage in attracting and retaining talent.
- **Workforce Engagement.** Employee engagement was seen as strongly related to the sustainability of the company as not only the right thing to do but as a factor enabling of customer satisfaction and business growth. Moreover, getting employees involved in the journey to sustainability was seen as a major challenge for which HR’s help was sorely needed.

8. Areas Needing More HR Contribution

Several areas in which HR was clearly needed to play a role but was not yet working to fulfill that need and in which HR was already playing a significant role but there was still a need or gap in that area were identified. Areas in which fewer than half of the companies identified a meaningful contribution by HR in support of the sustainable enterprise were change management, collaboration and teamwork, creating and inculcating values, and health and safety.

- **Change Management.** One respondent indicated a need for more support in change management, yet another spoke of HR as being the center of the change.
- **Collaboration and Teamwork.** The ability to lead cross-functional collaborative teams was seen as an important competency for HR to bring to the table. Typically sustainability teams are cross-functionally matrixed structures. Several companies also had teams organized around specific issues, such as water or energy, with internal portals for information transfer and building communities of practice. HR is also needed to support relationships beyond the company, such as with nongovernmental organizations (NGOs) and other community stakeholders.
- **Creating and Inculcating Values.** Sustainable values were seen as an essential foundation to sustainability in every company.
- **Health and Safety.** Interestingly, health and safety was considered a strength in every one of the interviewed companies, but HR played a meaningful role in only three of them. In many cases, health and safety is the responsibility of a department separate from HR.

Conclusions

Sustainability is an emerging phenomenon in HRM practice and research. As the world has entered the 21st century, companies found themselves in need to develop more sustainable business models, and the HR function has a key role to play in the process. This paper has attempted to make a contribution to both: sustainability and HRM literature. Firstly, it provided a short historical analysis of the emergence and different origins of understanding sustainability in HRM. Then, as a contribution to sustainability literature, research findings of nine highly sustainable corporations were presented and the areas of HR's greatest contribution and areas needing more HR contribution were indicated. The analysis of a small sample of the corporations suggests the existence of some relationship between the HR function's positioning in the firm and the degree of its contribution in areas of sustainability-related HR practices.

The challenge HR is now facing is to step up to this call and develop the necessary capabilities to help foster greater business and world sustainability.

Literature

1. Barney J. (1991), *Firm Resources and Sustained Competitive Advantage*, Journal of Management 17 (1), pp. 99-120
2. Boudreau J. W., Ramstad P. M. (2005), *Talentship, Talent Segmentation, and Sustainability*, Human Resource Management 44 (2), pp. 129-136
3. Docherty P., Forslin, J., Shani, A. B. (eds.), (2002a), *Creating Sustainable Work Systems*, Routledge, London
4. Docherty P., Forslin J., Shani A., Kira M. (2002b), *Emerging Work Systems*, in: Docherty P., Forslin J., Shani A. (eds.), *Creating Sustainable Work Systems, Emerging Perspectives and Practice*, Routledge, London, pp. 3-14
5. Ehnert I. (2006), *Sustainability Issues in Human Resource Management: Linkages, theoretical approaches, and outlines for an emerging field*, Paper presented at 21st EIASM Workshop on SHRM, March 30-31 2006, Birmingham
6. Mariappanadar S., (2003), *Sustainable Human Resource Strategy: The Sustainable and Unsustainable Dilemmas of Retrenchment*, International Journal of Social Economics 30 (8), pp. 906-923
7. Mazur B., (2013), *Linking diversity management and corporate social responsibility*, Journal of Intercultural Management 5 (3), pp. 39-47
8. Schuler R. S., Jackson S. E. (2005), *A Quarter-Century Review of Human Resource Management in the U.S.*, Management Review 16 (1), pp. 11-35
9. Sun L-T., O'Brien J. C., Jiang Q. (2001), *Human development and economic system: a unitary approach*, International Journal of Social Economics, 28 (5-7), pp. 526-60
10. Wirtenberg J., Harmon J., Russell W. G., Fairfield K. D. (2007), *HR's role in building a sustainable enterprise: insights from some of world's best companies*, Human Resource Planning 30 (1), pp. 10-20
11. *Our Common Future* (1987), World Commission on Environment and Development (WCED) Oxford, UK: Oxford University Press
12. Wright P. M., McMahan G. C., McWilliams, A. (1994), *Human Resources and Sustained Competitive Advantage*, International Journal of Human Resource Management 5 (2), pp. 301-326

Zrównoważone zarządzanie zasobami ludzkimi w teorii i praktyce

Streszczenie

Termin zrównoważony rozwój zaczął zyskiwać szeroką akceptację pod koniec lat osiemnastych XX wieku, po publikacji *Nasza wspólna przyszłość*, znanej także jako Raport Brundtland. W odniesieniu do przedsiębiorstw zarządzanie zasobami ludzkimi ma priorytetowe znaczenie w skutecznej implementacji społecznych zasad rozwoju zrównoważonego. Rekrutacja odpowiednich osób na poszczególne stanowiska, wpisanie zadań wynikających z przyjęcia wymogów rozwoju zrównoważonego, przeprowadzanie określonych szkoleń w obszarze koncepcji rozwoju zrównoważonego oraz audytowanie ich wyników w praktyce może istotnie wpłynąć na realizację koncepcji w danym przedsiębiorstwie. Celem artykułu jest ukazanie zrównoważonego zarządzania zasobami ludzkimi od strony teoretycznej i praktycznej. W części pierwszej artykułu zaprezentowano przegląd stanowisk w kwestii zrównoważonego rozwoju odniesionego do zasobów ludzkich w przedsiębiorstwie, a w części drugiej na przykładzie wybranych przedsiębiorstw - Alcoa, Bank of America, BASF, The Coca Cola Company, Eastman Kodak, Intel, Novartis AG, Royal Philips oraz Unilever - zaprezentowano najlepsze praktyki zarządzania zasobami ludzkimi w powiązaniu z celami rozwoju zrównoważonego. W końcowej części artykułu przedstawiono największe osiągnięcia badanych przedsiębiorstw w dziedzinie implementacji zasad zrównoważonego zarządzania zasobami ludzkimi oraz wskazane obszary wymagające dalszej poprawy.

Słowa kluczowe

rozwój zrównoważony, zarządzanie zasobami ludzkimi, dobre praktyki

Związek wysokości wynagrodzenia, szczebla zatrudniania oraz typu i wielkości przedsiębiorstwa z zaangażowaniem w pracę

Konrad Kulikowski

Uniwersytet Jagielloński w Krakowie, Instytut Psychologii

e-mail: konrad.kulikowski@uj.edu.pl

DOI: 10.12846/j.em.2014.01.10

Streszczenie

W artykule podjęto próbę odpowiedzi na pytanie, czy czynniki takie, jak wielkość firmy, wysokość wynagrodzenia, szczebel zatrudnienia oraz rodzaj firmy, wiążą się z poziomem zaangażowania w pracę wśród pracowników? W badaniach wykorzystano kwestionariusz do pomiaru zaangażowania w pracę stworzony przez Sedlak & Sedlak. Przebadano grupę 1734 pracowników polskich firm. Wyniki przeprowadzonego badania wskazują, iż szczebel zatrudnienia, wysokość wynagrodzenia oraz typ firmy wiążą się z poziomem zaangażowania w pracę, a wielkość firmy nie wykazuje takiego związku.

Słowa kluczowe

zaangażowanie w pracę, wysokość wynagrodzenia, wielkość firmy

Wstęp

Jednym z często stosowanych sposobów ujmowania zaangażowania jest propozycja wysunięta przez Schaufeliego (2002, 2003). W ujęciu tym na zaangażowanie składają się trzy czynniki: doświadczanie przez pracownika uczucia wigoru podczas wykonywania pracy, a także oddanie się pracy oraz zaabsorbowanie nią. Wigor rozumiany jest jako doświadczanie wysokiego poziomu energii i wytrzymałości psychicznej podczas pracy. Łączy się także z chęcią wykonywania powierzonych prac nawet w obliczu pojawiających się przeciwności i trudności. Oddanie się pracy to entuzjastyczne jej wykonywanie oraz doświadczanie poczucia jej znaczenia, a także

dumy z możliwości jej wykonywania. Z kolei zaabsorbowanie pracą dotyczy uczucia pełnej koncentracji i pogrążenia się w swojej pracy, czemu może towarzyszyć doświadczanie nienaturalnie szybkiego upływu czasu. Co interesujące, zaangażowanie jest określane tu bardziej jako specyficzny stan poznawczy niż postawa, czy przekonania pracownika.

Innym sposobem ujmowania zaangażowania może być koncepcja wigoru Shiroma (2003, 2011), który koncentruje się tylko na jednym wymiarze zaangażowania – wigorze, uważając go za jedyny czysty czynnik z omawianej wcześniej koncepcji Schaufeliego. Wigor odzwierciedla, zdaniem Shiroma, uczucie siły fizycznej (*physical strength*), energii psychicznej (*emotional energy*) oraz stanu umysłowego - poznawczego ożywienia (*cognitive liveliness*). Jakkolwiek nie uznaje on wigoru za bezpośredni odpowiednik zaangażowania, to jednak niektórzy badacze sugerują (Wefald i in., 2012), że wigor w ujęciu Shiroma może być po prostu innym sposobem ujmowania zaangażowania.

Britt (1999), w odróżnieniu od wcześniej omawianych autorów, definiuje zaangażowanie jako konstrukt jednoskładnikowy. W tym ujęciu zaangażowanie rozumiane jest jako uczucie odpowiedzialności za swoją pracę i przywiązanie do niej. Zaangażowany pracownik czuje osobistą odpowiedzialność za wynik swojej pracy. Britt postrzega wymieniane w dwóch poprzednich koncepcjach składniki zaangażowania, takie jak wigor, zaabsorbowanie, czy uważność, za efekt – wynik zaangażowania, a nie jego część składową.

Dla badaczy z Instytutu Gallupa (2006), zaangażowanie to specyficzne połączenie pozytywnych czynników emocjonalnych i poznawczych, generujące większą częstotliwość pojawiania się pozytywnych emocji, z kolei pozytywne emocje w miejscu pracy przekładają się na polepszenie wyników pracy (Harter i in., 2002, 2006). Tymczasem firma Aon Hewitt (2010) zaangażowanie rozumie jako specyficzny stan emocjonalnego i intelektualnego zainteresowania, który motywuje pracowników do tego, by wykonywali swoją pracę najlepiej jak potrafią. Zaangażowany pracownik prezentuje charakterystyczny wzorec zachowania określany mianem 3S – *say, stay, strive*. *Say* – pozytywnie wypowiada się o organizacji, *stay* – chce pozostać jej częścią, *strive* – chce przyczynić się do sukcesu firmy.

Analizując kwestie zaangażowania (*work engagement*) warto wspomnieć także konstrukt, jakim jest przywiązanie do organizacji (*organization commitment*). Często bowiem przywiązanie utożsamiane bywa z zaangażowaniem. Niektórzy badacze (Kanste, 2011; Andrew i Sofian, 2012) wskazują jednak, że jest to podejście niewłaściwe, a te dwa konstrukty są odrębne. Zaangażowanie odnosi się bowiem do pewnego w miarę stałego stanu emocjonalno-motywacyjnego wiążącego się z daną

pracą. Przywiązanie natomiast odnosić się może do siły, z jaką pracownik identyfikuje się z przedsiębiorstwem, jak silnie przekonany jest co do słuszności i doniosłości celów organizacji, a także, jak bardzo chce brać udział w pracach przedsiębiorstwa i wkładać w nie wysiłek.

Jak wynika z badań prowadzonych przez Instytut Gallupa, firmy zatrudniające zaangażowanych pracowników czerpią z tego realne korzyści. W grupie niezaangażowanych pracowników występowało o 60% więcej wypadków niż wśród pracowników zaangażowanych. Produktivność firm, w których dominowali pracownicy zaangażowani była niemal o 1/5 większa niż firm, w których znacząca część załogi stanowiły osoby niezaangażowane w wykonywaną pracę. Co więcej pracownicy zaangażowani mieli o 27% mniej dni absencji niż ich niezaangażowani koledzy (Gallup, 2006). Co szczególnie ważne niezaangażowani pracownicy mogą obniżać efektywność działania firmy, w której pracują. Gallup stwierdza, że aż 18% niezaangażowanych mogło świadomie działać na niekorzyść swojej firmy, a niemal 90% z nich nie poleciłoby produktów własnej firmy znajomym. Ponadto, jedynie 17% niezaangażowanych pracowników rozumiało potrzeby swoich klientów (Gallup, 2008). Corporate Leadership Council (2004) podaje, iż wśród pracowników niezaangażowanych występuje o 87% wyższe prawdopodobieństwo opuszczenia firmy w ciągu najbliższych 12 miesięcy w porównaniu z pracownikami wysoce zaangażowanymi. Baker i Bal (2010) zauważają, że wysoki poziom zaangażowania podczas tygodnia pracy współwystępował z lepszą efektywnością pracy.

Zaangażowanie w pracę może być postrzegane także jako stan optymalnego funkcjonowania pracownika (Hallber i Schaufeli, 2006). Zaangażowani pracownicy chętniej wykazują zachowania społecznie pożądane, jak praca w grupie i pomoc innym, które prowadzą do zwiększenia efektywności organizacji (Christian i in., 2011). Badania pokazują, iż zaangażowanie pozytywnie koreluje z wkładaniem większego wysiłku w pracę, tak zwane *extra-role performance*, polegającym na wykonywaniu zadań wykraczających poza przypisane do danej roli obowiązki (Halbesleben i Wheeler, 2008). Zaobserwowano także, iż zaangażowanie pracowników wiąże się z satysfakcją klientów (Salanova i in., 2005). Poziom zaangażowania podczas tygodnia pracy współwystępował z tygodniową efektywnością pracy (Baker i Bal, 2010).

Jednym ze sposobów ujmowania zaangażowania w szerszym kontekście teoretycznym jest teoria Job Demands – Resources (JD-R). Opisuje ona dobrostan w miejscu pracy i stara się wyjaśnić zarówno negatywne (wyczerpanie, wypalenie), jak i pozytywne zjawiska (zaangażowanie, zaabsorbowanie) pojawiające się w sytuacjach zawodowych (Bakker i Demerouti, 2007, 2008). Teoria ta jest heurystycz-

nym i oszczędnym modelem, który stara się wyjaśniać zaangażowanie jako wypadkową dwóch zestawów warunków występujących w kontekście każdej pracy: zasobów, jakie daje praca (*job resources*) oraz wymagań, jakie ona stawia (*job demands*). Wymagania pracy to wszelkie fizyczne, społeczne oraz organizacyjne aspekty pracy, które wymagają długotrwałego fizycznego oraz psychologicznego (poznawczego i emocjonalnego) wysiłku, a także są związane z pewnymi fizjologicznymi i psychologicznymi kosztami. Zasoby natomiast to wszelkie aspekty pracy pozwalające na radzenie sobie z wymaganiami (Demerouti i in., 2001). Praca stawiająca wysokie wymagania, lecz niedostarczająca wystarczających zasobów do ich przezwyciężenia sprzyjać będzie niskiemu zaangażowaniu. Czynniki obniżającymi zaangażowanie mogą być na przykład przeciążenie, długotrwałe napięcie emocjonalne, wielość obowiązków, konflikty pomiędzy pracą a życiem osobistym. Z kolei za czynniki promujące zaangażowanie uznaje się: wsparcie społeczne, autonomię zawodową, szansę na naukę, trafne informacje zwrotne co do wykonywanej pracy (Schaufeli i in., 2009). W kontekście teorii JR-D specyficzne cechy przedsiębiorstwa w zależności od swojej charakterystyki mogą być traktowane jako wymagania lub zasoby. Przykładowo wynagrodzenie może być zasobem, gdy daje pracownikowi poczucie prestiżu i pozwala zaspokajać potrzeby, może być jednak wymaganiem do przezwyciężenia, gdy pracownik uzna je za upokarzająco niskie lub niesprawiedliwe. Spośród wielu charakterystyk mogących opisywać pracę danej osoby jednymi z najczęściej wybieranych są: wielkość firmy, szczebel zatrudnienia, typ firmy oraz wysokość wynagrodzenia. W niniejszym badaniu poszukiwano odpowiedzi, czy wymienione czynniki te wykazują związek z zaangażowaniem w pracę.

Celem prowadzonych badań było znalezienie odpowiedzi na pytanie o związek pomiędzy zaangażowaniem w pracę a czynnikami, takimi jak: wielkość firmy, w której się pracuje, zajmowane stanowisko, wysokość wynagrodzenia oraz typ firmy (własna działalność gospodarcza, przedsiębiorstwo prywatne, administracja państwowa i samorząd, spółka skarbu państwa, organizacje pozarządowe). Na potrzeby badania postawiono cztery hipotezy badawcze:

- Hipoteza 1. Szczebel zatrudnienia nie wykazuje związku z zaangażowaniem w pracę.
- Hipoteza 2. Wielkość firmy wykazuje związek z zaangażowaniem w pracę.
- Hipoteza 3. Wysokość wynagrodzenia wykazuje związek z zaangażowaniem w pracę.
- Hipoteza 4. Typ firmy nie wykazuje związku z zaangażowaniem w pracę.

2. Stosowane metody i rozwiązania

W niniejszym badaniu do pomiaru zaangażowania w pracę wykorzystano kwestionariusz stworzony przez agencję konsultingową Sedlak & Sedlak (2013). Autorzy kwestionariusza na podstawie dostępnych koncepcji teoretycznych dążyli do stworzenia narzędzia badającego możliwie całościowo konstrukt, jakim jest zaangażowanie w pracę. Przyjęto założenie teoretyczne, iż zaangażowany pracownik to ten, który jest jednocześnie zainteresowany swoją pracą oraz identyfikuje się z firmą, w której pracuje. Zainteresowanie pracą to koncentracja na pracy, ożywienie poznawcze połączone z chęcią wykonywania pracy nawet pomimo zmęczenia, czy pojawiających się trudności. Zainteresowany pracownik jest pełen energii, a praca, którą wykonuje daje mu zadowolenie. Identyfikacja z firmą to uznawanie jej celów i misji za zbieżne z własnymi życiowymi celami i wartościami, ocenianie działań podejmowanych przez organizację, jako potrzebnych i wartościowych oraz przekonanie, iż warte są osobistego wysiłku.

Badanie zaangażowania w pracę przeprowadzono na przełomie marca i kwietnia 2013 roku. Wykorzystano w tym celu samoopisowy kwestionariusz zaangażowania w pracę składający się z 43 pytań tworzących dwa wymiary: identyfikację z firmą (27 pytań) i zainteresowanie pracą (16 pytań). Kwestionariusz cechuje się wysoką rzetelnością, współczynnik alfa Cronbacha wynosi odpowiednio 0,96 dla skali identyfikacja z firmą, 0,88 dla skali zainteresowanie pracą oraz 0,90 dla wyniku całkowitego. Osoby badane oceniały na skali od 1 – zupełnie się nie zgadzam do 10 – całkowicie się zgadzam, w jakim stopniu zgadzają się z prezentowanymi im stwierdzeniami. Wynikiem pomiaru był zatem wynik od 1 do 10 będący średnią ze wszystkich odpowiedzi udzielonych przez badanego i wskazujący na stopień zaangażowania badanego; gdzie 1 to wynik maksymalnie niski, 10 wynik maksymalnie wysoki. Dokładny opis właściwości psychometrycznych kwestionariusza znaleźć można na stronie internetowej <http://badaniaHR.pl> (2013). Badanie miało postać ankiety on-line, badani wypełniali ankietę umieszczoną na specjalnie przygotowanej stronie internetowej. Badani odpowiadali także na pytania o charakterze metryczkowym, gdzie wskazywali: wiek, typ firmy, w jakiej pracują, wysokość wynagrodzenia brutto, staż pracy, stanowisko. Zebrane dane poddano analizie statystycznej w celu sprawdzenia różnic w zakresie zaangażowania w pracę ze względu na analizowane kryteria.

3. Wyniki badania

W badaniu udział wzięło 1734 osób, w tym 972 kobiety i 762 mężczyzn. Średnia wieku dla badanej grupy wyniosła 37 lat. Co istotne – 85% badanych były to osoby posiadające wyższe wykształcenie (co najmniej licencjat). Należy zatem zwrócić uwagę, iż badana grupa była wysoce homogeniczna pod względem wykształcenia.

Uzyskane wyniki dotyczące zaangażowania w pracę przedstawiono w tab. 1. Połowa badanych uzyskała wynik średni wyższy niż 6,9, a tylko 25% niższy niż 5,8. Dane takie wskazywać mogą na to, iż wśród badanych pracowników występuje umiarkowanie wysoki poziom zaangażowania w pracę.

Tab. 1. Poziom zaangażowania w pracę wśród badanych pracowników

Wyszczególnienie	M	SD	Dolny kwartyl	Mediana	Górny kwartyl
Zaangażowanie	6,8	1,5	5,8	6,9	7,9
Zainteresowanie pracą	7,6	1,4	6,8	7,8	8,7
Identyfikacja z firmą	6,0	2,0	4,4	6,1	7,7

Źródło: opracowanie własne.

Przeprowadzona analiza statystyczna (Test Kruskala-Wallisa; $H=122,93$, $p < 0,000$) wykazała, iż badani różnią się poziomem zaangażowania w pracę w zależności od szczebla, na którym są zatrudnieni. Najwyższy średni poziom zaangażowania odnotowano w grupie dyrektorów i członków zarządu, a najniższy wśród pracowników szeregowych.

Tab. 2. Średni poziom zaangażowania w zależności od szczebla zatrudnienia -/+, dolna/górna granica 95% przedziału ufności dla średniej

Szczebel	Zaangażowanie	-	+	N
Pracownik szeregowy	6,2	6,0	6,4	294
Specjalista	6,7	6,6	6,8	567
Starszy specjalista	6,8	6,7	7,0	324
Kierownik małego zespołu (2-10 osób)	7,1	6,9	7,2	332
Kierownik dużego zespołu (powyżej 10 osób)	7,4	7,1	7,6	93
Dyrektor	7,6	7,3	7,8	82
Zarząd	8,0	7,6	8,3	41

Źródło: opracowanie własne.

Nie można zatem potwierdzić hipotezy badawczej nr 1 przyjmującej, iż szczebel zatrudnienia nie wykazuje związku z zaangażowaniem w pracę. Wyniki przeprowa-

dzonych badań dowodzą, iż szczebel zatrudnienia jest czynnikiem wiążącym się z poziomem zaangażowania w pracę.

Analizując dane zawarte w tab. 3 można zauważyć, iż wielkość firmy, w której byli zatrudnieni respondenci nie ma związku z poziomem zaangażowania. Pracownicy małych, średnich, dużych i bardzo dużych firm wykazują się podobnym średnim poziomem zaangażowania w pracę. Wniosek taki potwierdzają wyniki przeprowadzonej analizy statystycznej (Test Kruskala-Wallisa: $H=2,64$ $p=0,450$).

Tab. 3. Średni poziom zaangażowania w zależności od wielkości firmy, -/+ dolna/górna granica 95% przedziału ufności dla średniej

Liczba zatrudnionych	Zaangażowanie	-	+	N
Mała (zatrudnienie mniejsze niż 50 osób)	6,9	6,7	7,0	478
Średnia (zatrudnienie między 51 a 250 osób)	6,8	6,7	7,0	463
Duża (zatrudnienie od 251 do 1000 osób)	6,9	6,7	7,0	367
Bardzo duża (powyżej 1000 osób)	6,7	6,6	6,9	425

Źródło: opracowanie własne.

Uzyskane wyniki nie pozwalają na potwierdzenie postawionej hipotezy badawczej nr 2 wskazującej na związek z zaangażowaniem w pracę z wielkością przedsiębiorstwa. Można tym samym przyjąć, iż wielkość firmy nie wykazuje związku z zaangażowaniem w pracę.

Jak wynika z danych zawartych w tab. 4 otrzymywane wynagrodzenie jest czynnikiem mającym związek z zaangażowaniem. Osoby otrzymujące wyższe wynagrodzenie charakteryzowały się również wyższym średnim poziomem zaangażowania w pracę (test Kruskala-Wallisa: $H=60,57$, $p<0,000$). Szczególnie wyraźna różnica występuje pomiędzy osobami zarabiającymi poniżej 2000 zł, a osobami zarabiającymi więcej niż 10 000 zł.

Tab. 4. Średni poziom zaangażowania w zależności od otrzymywanego wynagrodzenia, -/+ dolna/górna granica 95% przedziału ufności dla średniej

Wynagrodzenie [zł]	Zaangażowanie	-	+	N
Poniżej 2000	6,3	6,1	6,6	171
2 001 - 3 500	6,6	6,5	6,7	516
3 501 - 6 000	6,9	6,8	7,0	563
6 001 - 8 000	7,0	6,8	7,2	220
8 001 - 10 000	7,1	6,9	7,4	95
Powyżej 10 000	7,4	7,2	7,6	168

Źródło: opracowanie własne.

W świetle uzyskanych wyników, można potwierdzić postawianą hipotezę badawczą nr 3 stanowiącą, iż wysokość wynagrodzenia wykazuje związek z zaangażowaniem.

Dane zawarte w tab. 5 wskazują, iż rodzaj firmy okazał się być czynnikiem mającym związek z zaangażowaniem pracowników w wykonywaną pracę (Test Krukskala-Wallisa: $H=12,08$ $p=0,017$). Najwyższym zaangażowaniem charakteryzowały się osoby prowadzące własną działalność gospodarczą, najniższym, co może dziwić, pracownicy organizacji pozarządowych. Trzeba tu jednak zwrócić uwagę na stosunkowo niewielką liczebność w badanej grupie osób zatrudnionych w organizacjach pozarządowych oraz dosyć dużą rozpiętość 95% przedziału ufności dla tego przypadku. Uzyskane dla grupy pracowników organizacji pozarządowych wyniki wydają się dosyć nieprecyzyjne, budzą jednak zaciekawienie. Warto zatem ponownie przyjrzeć się tej grupie w dalszych szczegółowych analizach.

Tab. 5. Średni poziom zaangażowania w zależności od rodzaju firmy, -/+, dolna/górna granica 95% przedziału ufności dla średniej

Rodzaj firmy	Zaangażowanie	-	+	N
Organizacje pozarządowe	6,5	6,0	7,0	51
Przedsiębiorstwo prywatne	6,8	6,7	6,9	1215
Administracja państwowa i samorządowa	6,8	6,7	7,0	305
Spółka skarbu państwa	7,0	6,7	7,3	95
Własna działalność gospodarcza	7,3	6,9	7,7	67

Źródło: opracowanie własne.

Opierając się na uzyskanych wynikach nie można potwierdzić hipotezy badawczej nr 4 wskazującej, iż typ firmy nie wykazuje związku z zaangażowaniem w pracę. Można założyć, że typ firmy wiąże się z zaangażowaniem w pracę.

4. Analiza uzyskanych wyników

W wyniku przeprowadzonych badań wykazano, iż z zaangażowaniem w pracę związek wykazują czynniki takie jak: szczebel zatrudnienia (zarząd i dyrektorzy są bardziej zaangażowani niż pracownicy szeregowi), poziom wynagrodzenia (osoby zarabiające więcej są bardziej zaangażowane niż osoby zarabiające mniej) oraz typ firmy (osoby prowadzące własną działalność gospodarczą są najbardziej zaangażowane). Co ciekawe, wielkość firmy nie wykazała związku z poziomem zaangażowania.

wania. Może to dziwić, gdyż intuicyjnie ocenia się, że małe firmy sprzyjają zaangażowaniu, podczas gdy praca w dużych korporacjach może je obniżać. Przykładowo Juchnowicz (2013) wskazuje, iż w firmach mniejszych pracownicy są bardziej usatysfakcjonowani z pracy niż w firmach dużych. Natomiast w niniejszym badaniu nie wykazano, by wielkość firmy wpływała na średni poziom zaangażowania, który może korelować z satysfakcją z pracy. Watro zwrócić uwagę na systematyczny wzrost zaangażowania wraz ze wzrostem wysokości wynagrodzenia.

Należy także zwrócić uwagę, iż wykazane w badaniu zależności, choć istotne statystycznie, są niewielkie. Świadczy to zapewne o tym, iż uwzględnione zmienne wyjaśniające nie wyjaśniają dużej części zmienności w zakresie poziomu zaangażowania. Być może poziom zaangażowania zależy bardziej od podmiotowych właściwości pracownika niż od charakterystyk miejsca pracy. Intrygująca pozostaje także kwestia przyczynowości wykazanych zależności. A zatem jako wnioski przeprowadzonych analiz pojawiają się kolejne pytania: Czy wraz ze wzrostem wynagrodzenia i awansem automatycznie podnosi się zaangażowanie? A może jest odwrotnie i to wysokie zaangażowanie prowadzi do awansów i wyższej wypłaty? Pytania te wydają się być ciekawe i w odczuciu autora warte są dalszej eksploracji.

Podsumowanie

Przeprowadzone badania wskazują, że charakterystyki pracy takie jak wysokość wynagrodzenia, typ firmy oraz szczebel zatrudnienia mogą wykazywać związek z poziomem zaangażowania w pracę. Wnioski takie niosą ze sobą pewne implikacje praktyczne. Wiedza o tym, że to zwłaszcza pracownicy szeregowi, ludzie zatrudnieni w organizacjach pozarządowych oraz ci, którzy zarabiają poniżej 2000 zł cechują się najmniejszym zaangażowaniem w pracę, mogłaby umożliwić podejmowanie trafnych działań zaradczych. Uzyskane wyniki korespondują także z teoretycznym modelem J-DR (Demerouti i in., 2001), w myśl którego specyficzne właściwości środowiska pracy mogą stawać się wymaganiami, które negatywnie wpływają na poziom zaangażowania pracowników.

Badana próba, choć jest dosyć liczna, to jednak nie może być uznana za reprezentatywną dla ogółu populacji polskich pracowników. Wysoki udział w próbie osób z wykształceniem wyższym (85%) i dosyć niska średnia wieku (37 lat) sprawia, że uzyskane wyniki odnosić można jedynie do osób młodych z wykształceniem wyższym. Pomiar zaangażowania w pracę z wykorzystaniem metod kwestionariuszowych może nie być rozwiązaniem idealnym. Badani pracownicy samodzielnie oceniali swój poziom zaangażowania, zatem ich odpowiedzi nacechowane są dużą dozą

subiektywności. Przeprowadzone badania nie są wolne od ograniczeń. Uzyskane wyniki pozwalają jednak lepiej przyjrzeć się mało jak dotąd zbadanemu zagadnieniu zaangażowania w pracę i mogą być inspiracją do dalszej eksploracji tematu zaangażowania w pracę.

Literatura

1. Allen N. J., Meyer J. P. (1990), *The measurement and antecedents of affective, continuance, and normative commitment to the organization*, Journal of Occupational Psychology 63 (1), pp. 1-18
2. Andrew O. C., Sofian S. (2012), *Individual Factors and Work Outcomes of Employee Engagement* Procedia, Social and Behavioral Sciences 40, pp. 498-508
3. Bakker A. B., Demerouti E. (2007), *The Job Demands-Resources model: State of the art.*, Journal of Managerial Psychology 22, pp. 309-328
4. Bakker A. B., Demerouti E. (2008), *Towards a model of work engagement*, Career Development International 13, 209-223
5. Bańka A., Wołoska A., Bazińska R. (2002), *Polska wersja Meyera i Allen Skali Przywiązania do Organizacji*, Czasopismo Psychologiczne 8, s. 65-74
6. Britt T. W. (1999), *Engaging the self in the field: Testing the Triangle Model of Responsibility*, Personality and Social Psychology Bulletin 25, pp. 696-706
7. Britt T. W., Thomas J. L., Dawson C. R. (2006), *Self-engagement magnifies the relationship between qualitative overload and performance in a training setting*, Journal of Applied Social Psychology 36, pp. 2100-2114
8. Demerouti E., Bakker A. B., Nachreiner F., Schaufeli W. B. (2001), *The job demands-resources model of burnout*, Journal of Applied Psychology 86 (3), pp. 499-512
9. *Driving performance and retention through employee engagement*, <http://www.mckpeople.com.au/SiteMedia/w3svc161Uploads/Documents/760af45993b343c7b522a74e984c1a0.pdf> [22.11.2013]
10. *Employee Disengagement Plagues Germany* (2008), Gallup Business Journal, <http://businessjournal.gallup.com/content/117376/Employee-Disengagement-Plagues-Germany.aspx#2> [12.12.2013]
11. Harter J. K., Schmidt F. L., Kayes C. L. M. (2002), *Well-Being In The Workplace and its relationship to business outcomes a review of the Gallup study*, Gallup, <http://media.gallup.com/documents/whitePaper--Well-BeingInTheWorkplace.pdf> [13.12.2013]
12. Harter J. K., Schmidt F. L., Killham E. A., Asplund J. W. (2006), *Q12® Meta-Analysis*, Gallup Consulting, http://strengths.gallup.com/private/Resources/Q12MetaAnalysis_Flyer_GEN_08%2008_BP.pdf [12.12.2013]

13. Hewitt A. (2010), *Engagement 2.0 Employee Survey U.S.*, http://www.aon.com/attachments/engagement_2%200_oct2010.pdf [10.11.2013]
14. Juchnowicz M. (2013), *Troska o satysfakcje pracowników – nowy paradygmat czy nowy pragmatyzm*, Zarządzanie Zasobami Ludzkimi 92/93 s. 51-60
15. Kanste O. (2011), *Work engagement, work commitment and their association with well-being in health care*, Scandinavian Journal of Caring Sciences 25 (4), s.754-761
16. *Kwestionariusz badania zaangażowania w pracę* (2013), http://badaniahr.pl/kwestionariusz_badania_zangazowania_w_prace [20.12.2014]
17. Meyer P. J., Allen J. N. (1991), *A three-component conceptualization of organizational commitment*, Human Resource Management Review 1 (1), pp. 61-89
18. Schaufeli W. B., Bakker A. B., Salanova M. (2006), *The measurement of work engagement with a short questionnaire*, Educational and Psychological Measurement 66 (4), pp. 701-716
19. Schaufeli W. B., Bakker A. B., Van Rhenen W. (2009), *How changes in job demands and resources predict burnout, work engagement, and sickness absenteeism*, Journal of Organizational Behavior 30 (7), pp. 893-917
20. Schaufeli W. B., Bakker A.B. (2003), *Test manual for the Utrecht Work Engagement Scale*, Unpublished manuscript, Utrecht University, http://www.beamanaged.eu/pdf/articles/arnoldbakker/article_arnold_bakker_87.pdf [10.12.2013]
21. Schaufeli W. B., Salanova M. Gonz'alez-Rom'a V., Bakker A. B. (2002), *The measurement of engagement and burnout: A two sample confirmatory factor analytic approach*, Journal of Happiness Studies 3, pp. 71-92
22. Shirom A. (2011), *Vigor as a positive affect at work: Conceptualizing vigor, its relations with related constructs, and its antecedents and consequences*, Review of General Psychology 15, pp. 50-64
23. Shirom, A. (2003) *Feeling vigorous at work? The construct of vigor and the study of positive affect in organizations*, Research in organizational stress and well-being 3, pp. 135-165
24. *Shirom-Melamed-Vigor-Measure* (2013), <http://www.docstoc.com/docs/56579508/Shirom-Melamed-Vigor-Measure-English-Shirom-Melamed-Vigor> [12.12.2013]
25. Wefald A. J., Mills M. J., Smith M. R., Downey R. G. (2012), *Comparison of Three Job Engagement Measures: Examining their Factorial and Criterion-Related Validity*, Applied Psychology: Health and Well-Being 4, pp. 67-90

The relationship between work engagement and salary, job position and the company size

Abstract

The paper presents the results of a study examining the relationship between employee engagement and factors such as size of the company, salary level, job position and the type of a company. The author used a Sedlak&Sedlak employee engagement questionnaire. 1734 Polish employees have been surveyed. Job position, salary and the type of a company have shown a relationship with employee engagement, while the size of a company does not display such a link.

Keywords

work engagement, salary, company size

Motywacja pracowników w szkołach polskich i litewskich (na przykładzie Zespołu Szkół Centrum Kształcenia Rolniczego im. Stanisława Staszica w Sejnach oraz Veisiejų technologijos ir verslo mokykla)

Anna Wasiluk

Politechnika Białostocka, Wydział Zarządzania, Katedra Organizacji i Zarządzania
e-mail: a.wasiluk@pb.edu.pl

Lidia Janczulewicz

Absolwentka Wydziału Zarządzania Politechniki Białostockiej
e-mail: lidka.88@wp.pl

DOI: 10.12846/j.em.2014.01.11

Streszczenie

W tekście została poruszona problematyka motywacji nauczycieli w szkołach polskich i litewskich. Głównym celem niniejszego tekstu jest prezentacja wyników badań w zakresie określenia luki pomiędzy stosowanymi przez dyrekcję badanych szkół narzędziami motywacji oraz oczekiwanymi w tym zakresie nauczycieli.

Słowa kluczowe

motywacja, narzędzia motywacji, szkoły polskie, szkoły litewskie

Wstęp

Ludzie są najważniejszym, przy czym jednocześnie najtrudniejszym do zarządzania ze względu na swoją różnorodność, kapitałem przedsiębiorstw, organizacji, instytucji. O efektywności pracowników decyduje wiele czynników. Jednym z najważniejszych niewątpliwie jest motywacja, która sprawia, że człowiek pokonując prze-

szkody dąży do wytyczonego celu, by następnie cieszyć się z wykonanej pracy. Motywacja jest różnie definiowana, choć wydaje się, że należy ją rozumieć jako proces rządzący wyborem, którego dokonuje dana jednostka, kierując się dążeniem do osiągnięcia celów, będących wynikiem cenionych przez nią wartości, tego wszystkiego, co jest godne jej pożądania i ma rzeczywistą lub wyobraźną zdolność do zaspokajania potrzeb.

Dobrze zmotywowani i zaangażowani pracownicy to jeden z kluczowych czynników sukcesu współczesnych jednostek. Racjonalne wykorzystanie tego stanu wymaga ogromnej wiedzy i umiejętności zarówno z zakresu intelektu poznawczego, jak i emocjonalnego. Zrozumienie zjawiska motywacji przez przełożonych jest bardzo istotne, ponieważ to oni powinni ukierunkować motywację swoich pracowników w taki sposób, aby osiągnęli cele własne i firmy. Motywacja jest procesem bardzo złożonym, a więc kierowanie nim wymaga wielu umiejętności. Należy jednak podkreślić, że dużą rolę odgrywają tutaj również wkład i starania samych podwładnych. Jest to równie ważne jak osobisty wkład przełożonego.

Umiejętne motywowanie pracowników jest cenną zdolnością organizacyjną. Racjonalne ukierunkowanie pracowników, rozpoznanie jednostkowych systemów wartości wymaga zarówno kompetencji, jak i odpowiedniej wiedzy. Podkreślić należy, że każda organizacja tworzy własny system motywacyjny, który powinna kształtować, zmieniać i ulepszać w zależności od pojawiających się potrzeb.

O ile efekty pracy pracowników przedsiębiorstw są stosunkowo szybko widoczne, o tyle na efekty pracy nauczycieli jako pracowników instytucji systemu oświaty trzeba czekać zdecydowanie dłużej. Współczesna rzeczywistość gospodarcza jest oparta na wiedzy. Umiejętność pozyskiwania informacji oraz odpowiednie ich wykorzystanie przez pracowników, decydują o przewadze konkurencyjnej jednostek. Tego w dużym stopniu uczą się przyszli pracownicy w szkołach. Dlatego też problematyce motywacji nauczycieli należy poświęcać równie dużą uwagę jak pracownikom przedsiębiorstw produkcyjnych i usługowych.

W artykule została poruszona problematyka motywacji nauczycieli w szkołach polskich i litewskich, co ze względu na graniczne położenie województwa podlaskiego wydało się być interesujące. Głównym celem niniejszego tekstu jest zbadanie występującej luki pomiędzy stosowanymi przez dyrekcję badanych szkół narzędziami motywacji oraz oczekiwaniami w tym zakresie nauczycieli.

1. Teoretyczne i prawne aspekty motywowania nauczycieli w Polsce i na Litwie

Motywacja jest zagadnieniem cieszącym się zainteresowaniem wielu autorów. Rozważania nad pojęciem i jego klasyfikacją znaleźć można w różnych opracowaniach. Na uwagę zasługują między innymi publikacje A. Tomaszuk (Tomaszuk, 2009; Tomaszuk, 2011). Pomimo tego należy z całą stanowczością podkreślić potrzebę ciągłego podnoszenia niniejszej problematyki i kontynuacji badań prowadzonych w tym zakresie. Potrzeby ludzkie ulegają zmianom, co z kolei pociąga za sobą potrzebę wprowadzania zmian do stosowanych w przedsiębiorstwach, organizacjach i instytucjach systemów motywacji pracowników, w celu jak najlepszego dopasowania możliwości leżących po stronie tych pierwszych z oczekiwaniami tych drugich. W literaturze polskiej istnieje duży deficyt w zakresie prezentacji wyników badań porównawczych prowadzonych w podobnych instytucjach po stronie polskiej i litewskiej. Ze względu na graniczne położenie województwa podlaskiego tego typu tematyka wydaje się być potrzebna. Niniejszy tekst stanowi wkład w uzupełnienie istniejącej luki badawczej, choć z całą stanowczością należy podkreślić, że nie wypełnia jej całej.

Z punktu widzenia tematyki podejmowanej w niniejszym tekście istotne wydaje się być przybliżenie czytelnikowi różnic w polskim i litewskim systemie edukacji. Edukacja w Polsce podlega Ministerstwu Edukacji Narodowej oraz Ministerstwu Nauki i Szkolnictwa Wyższego i składa się z dwóch części: systemu oświaty oraz systemu szkolnictwa wyższego. Według ustawy z dnia 7 września 1991 r. o systemie oświaty (Dz. U. nr 56, poz. 458, z późn. zm.), polski system oświaty obejmuje:

- przedszkola (z oddziałami integracyjnymi, przedszkola specjalne i inne formy wychowania przedszkolnego);
- szkoły: podstawowe (specjalne, integracyjne, z oddziałami integracyjnymi i sportowymi, sportowe i mistrzostwa sportowego), gimnazja (specjalne, integracyjne, dwujęzyczne, z oddziałami integracyjnymi, dwujęzycznymi, sportowymi i przysposabiającymi do pracy, sportowe), ponadgimnazjalne (specjalne, integracyjne, dwujęzyczne, z oddziałami integracyjnymi, dwujęzycznymi i sportowymi, sportowe, mistrzostwa sportowego, rolnicze i leśne) oraz artystyczne;
- placówki oświatowo-wychowawcze (w tym szkolne schroniska młodzieżowe): placówki kształcenia ustawicznego, placówki kształcenia praktycznego, ośrodki dokształcania i doskonalenia zawodowego oraz placówki artystyczne;
- poradnie psychologiczno-pedagogiczne (w tym poradnie specjalistyczne);

- młodzieżowe ośrodki wychowawcze, młodzieżowe ośrodki socjoterapii, specjalne ośrodki szkolno-wychowawcze, specjalne ośrodki wychowawcze;
- placówki zapewniające opiekę i wychowanie uczniom w okresie pobierania nauki poza miejscem stałego zamieszkania;
- zakłady kształcenia i placówki doskonalenia nauczycieli;
- biblioteki pedagogiczne;
- kolegia pracowników służb społecznych.

Ustawa o systemie oświaty nie zalicza do systemu oświaty szkół wyższych, ponieważ stanowią one odrębną część systemu polskiej edukacji, która jest regulowana Ustawą z dnia 27 lipca 2005 r. – Prawo o szkolnictwie wyższym (Dz. U. nr 164, poz. 1365), gdzie określono, iż szkolnictwo wyższe stanowi integralną część polskiego systemu edukacji i oświaty.

System oświaty na Litwie zorganizowany jest w odmienny sposób. Głównym aktem prawnym regulującym litewski system oświaty jest ustawa o systemie oświaty na Litwie (Žin, 2011) oraz inne ustawy o szkolnictwie, nauce, studiach, edukacji zawodowej, szkoleniach i następujące po nich ustawy. System ten obejmuje oświatę formalną, nieformalną, samokształcenie oraz pomoc oświatową. Podstawowe zasady dotyczące funkcjonowania oświaty uchwała Parlament, jednak odpowiedzialność za opracowanie i wdrażanie polityki edukacyjnej spoczywa na Ministerstwie Edukacji i Nauki. Szkolnictwo wyższe działa, podobnie jak w Polsce, na podstawie własnych programów nauczania, które są zatwierdzane przez Ministerstwo Edukacji i Nauki. Litewski system edukacji składa się z następujących etapów:

- edukacji przedszkolnej;
- szkoły podstawowej;
- szkoły średniej niższego rzędu, na poziomie gimnazjum oraz szkoły średniej;
- szkoły dla młodzieży;
- szkoły zawodowej I, II, III i IV stopnia;
- szkoły wyższej (uniwersytety i kolegia).

Różnice występują również w systemie motywacji nauczycieli. W polskich placówkach oświatowych decyzje dotyczące pracowników (procedury awansu zawodowego, system wynagradzania nauczycieli, ich ocenianie, nagradzanie i karanie, partycypacja we współrzędzeniu) nie mogą być podejmowane przez szkołę samodzielnie (Sekuła, 2008). Wymienione obszary są ściśle określone w przepisach prawa, takich jak Karta Nauczyciela (Dz. U. z 1982 r. nr 3, poz. 19) czy ustawa o systemie oświaty. Najwięcej swobody szkoły posiadają w zakresie planowania szkoleń dla pracowników, oczywiście w ramach posiadanego budżetu.

Nauczyciele w Polsce podczas pełnienia obowiązków służbowych korzystają z ochrony przewidzianej dla funkcjonariuszy publicznych. W procesie nauczania mają oni prawo decydowania o stosowanych metodach dydaktycznych oraz swobodnego doboru podręczników i pomocy naukowych zatwierdzonych do użytku szkolnego. Do obowiązku nauczyciela należy podnoszenie swojej wiedzy (mając prawo pierwszeństwa uczestniczenia w formach doskonalenia zawodowego), (*Organizacja systemu ...*). Zatem ważnym czynnikiem wpływającym na motywowanie nauczycieli jest możliwość rozwoju zawodowego¹. Doskonalenie swojego zawodu przez nauczyciela nie jest obowiązkowe, jednak jest wymuszane zmianami zachodzącymi w organizacji. Nauczyciel powinien się rozwijać, jeśli chce awansować na wyższe stopnie zawodowe. Umożliwienie nieustannego rozwoju nauczycielom to bez wątpienia mocny czynnik motywujący ich do lepszej i efektywniejszej pracy (Rafalska, 2012).

Obecnie obowiązujące przepisy prawa dokładnie określają zasady i tryb zastosowania bodźców ekonomicznych motywujących nauczycieli. Wśród nich wymienia się: wynagrodzenie zasadnicze, dodatki motywacyjne, za wysługę lat, funkcyjne oraz za warunki pracy, wynagrodzenie za godziny nadwymiarowe i godziny doraźnych zastępstw, dodatek za pracę w porze nocnej, nagrody i inne świadczenia wynikające ze stosunku pracy, z wyłączeniem świadczeń z zakładowego funduszu świadczeń i dodatków socjalnych (Karta Nauczyciela, art. 30).

Wysokość wynagrodzenia zasadniczego uzależniona jest od stopnia awansu zawodowego, posiadanych przez nauczyciela kwalifikacji oraz wymiaru zajęć obowiązkowych. Wysokość dodatków zależy natomiast od okresu zatrudnienia, jakości świadczonej pracy, wykonywania dodatkowych zajęć lub zadań oraz trudnych warunków pracy. Dodatek motywacyjny może być udzielony w wysokości 20% wynagrodzenia zasadniczego. Kwota ta nie jest przeznaczona na jeden etat, lecz na tak zwany etat kalkulacyjny, który w sumie daje około 5% ogólnych środków przeznaczonych na wynagradzanie w danej szkole. Przez wiele lat było przyjęte, że wszyscy nauczyciele otrzymują ten dodatek w równym wymiarze 5% wynagrodzenia zasadniczego. Jednak rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 19 marca 1997 r. nakazało dyrektorom różnicowanie kwot (ze względu na osiągnięcia w realizowanym procesie dydaktycznym, wychowawczo-opiekuńczym, wprowadzanie innowacji pedagogicznych, realizacji czynności wynikających z zadań statutowych szkoły, wypełnianie obowiązków związanych z zajmowanym stanowiskiem). Szczegółowe warunki przyznania dodatku motywacyjnego oraz wysokość stawek powinny być określone w regulaminie wynagradzania nauczycieli ustanawiany

¹ Awans zawodowy nauczyciela podzielony jest na cztery stopnie: nauczyciel stażysta, nauczyciel kontraktowy, nauczyciel mianowany, nauczyciel dyplomowany (Karta Nauczyciela, art. 9a).

przez organ prowadzący szkołę (będący jednostką samorządu terytorialnego), (Karta Nauczyciela, art. 30). Oprócz dodatku motywacyjnego, nauczyciel, który uzyskał tytuł honorowy profesora oświaty otrzymuje jednorazową gratyfikację pieniężną w wysokości sześciomiesięcznego ostatnio pobieranego wynagrodzenia zasadniczego. Nauczycielom przysługuje również dodatek za wysługę lat w wysokości 1% wynagrodzenia zasadniczego za każdy przepracowany rok (wyplacany w okresach miesięcznych zaczynając od czwartego roku pracy). Dodatek ten nie może przekroczyć 20% wynagrodzenia zasadniczego. Nauczyciele, którzy pracują w trudnych lub uciążliwych warunkach mogą otrzymywać dodatki za ciężkie warunki pracy. Wynagrodzenie za godziny nadwymiarowe i za godziny doraźnych zastępstw jest wypłacane wg stawki zaszeregowania nauczyciela, przy czym uwzględnia się dodatek za warunki pracy. Kobiecie w ciąży, osobie wychowującej dziecko do 4 lat oraz nauczycielowi, który odbywa staż nie przydziela się pracy w godzinach nadwymiarowych bez wcześniejszej ich zgody. Ogólny czas pracy nauczyciela zatrudnionego w pełnym wymiarze nie może przekroczyć 40 godzin tygodniowo. Kolejnym dodatkiem, jaki może otrzymać nauczyciel to dodatek za pracę w porze nocnej, którego wysokość kształtuje się na poziomie 15% godzinowej stawki wynagrodzenia zasadniczego, jednak nie mniej niż ustalona na podstawie Kodeksu pracy. Nauczyciele, którzy prowadzą zajęcia dydaktyczne, wychowawcze lub opiekuńcze w dniu wolnym od pracy lub w dniu świątecznym przypadającym poza dwoma dniami w tygodniu wolnymi od pracy, otrzymują inny dzień wolny od pracy (lub w szczególnych warunkach istnieje możliwość otrzymania za ten dzień odrębnego wynagrodzenia), (Karta Nauczyciela, art. 30, 31, 33, 34, 35, 42, 42b, 42c).

Nagrody przyznawane nauczycielom są regulowane przepisami Karty Nauczyciela. Jednak każda szkoła powinna posiadać regulamin, w którym również będą określone zasady przyznawania dodatków i nagród. Umiejętne nagradzanie pracowników daje dyrektorowi właściwie narzędzie do motywowania. To od jego sposobu zarządzania organizacją i pracownikami zależy w dużym stopniu ich motywacja do pracy (Rafalska, 2012). Wśród sposobów dodatkowego nagradzania nauczycieli wymienia się: nagrodę jubileuszową (za 20 lat pracy – 75% wynagrodzenia miesięcznego, za 25 lat – 100%, za 30 lat – 150%, za 35 lat – 200% i za 40 lat – 250% wynagrodzenia miesięcznego), Medal Komisji Edukacji Narodowej, nagroda specjalna dyrektora szkoły (na przykład z okazji Dnia Edukacji Narodowej), kuratora oświaty, kary dyscyplinarne (naganę z ostrzeżeniem, zwolnienie z pracy, zwolnienie z pracy z zakazem przyjmowania ukaranego do pracy w zawodzie w ciągu 3 lat od ukarania, wydalenie z zawodu nauczycielskiego) jako negatywne narzędzia motywacji (Karta Nauczyciela, art. 47, 76).

Karta Nauczyciela podaje również inne prawa nauczycieli, których wypełnienie z pewnością wpływa na ich motywację. Nauczycielowi, który pracuje na terenie wiejskim lub w mieście do 5000 mieszkańców przysługuje lokal mieszkalny na terenie gminy, w której szkoła się znajduje. Może on również ubiegać się o dodatek mieszkaniowy (rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 16 maja 2001 r. w sprawie wysokości...), którego wysokość zależy od jego stanu rodzinnego oraz odrębny dodatek w wysokości 10% wynagrodzenia zasadniczego, który może być podwyższony przez organ prowadzący w sytuacji, gdy nauczyciel będzie zatrudniony na terenie wiejskim posiadającym deficyt kadr. Nauczyciel, który pracuje w szkole na wsi może również otrzymać działkę gruntu szkolnego do osobistego użytkowania. Możliwość uzyskania jednorazowego zasiłku na zagospodarowanie (w wysokości dwumiesięcznego otrzymanego wynagrodzenia zasadniczego) ma nauczyciel, który uzyskał stopień nauczyciela kontraktowego w ciągu dwóch lat od dnia podjęcia pierwszej pracy zawodowej w życiu w szkole i posiada odpowiednie kwalifikacje. Nauczyciel ma prawo do urlopu wypoczynkowego w wymiarze odpowiadającym okresowi ferii i w czasie ich trwania. W przypadku, gdy urlop ten nie zostanie wykorzystany w całości lub w części w okresie ferii, nauczycielowi przysługuje urlop w ciągu roku szkolnego w wymiarze uzupełniającym do 8 tygodni lub ekwiwalent pieniężny. Organy prowadzące szkoły posiadają również środki na pomoc zdrowotną dla nauczycieli korzystających z opieki zdrowotnej. Nauczycielowi przysługuje urlop dla poratowania zdrowia (w celu przeprowadzenia zalecanego leczenia) po przepracowaniu, co najmniej 7 lat w szkole. Wymiar tego urlopu nie może być dłuższy niż jeden rok jednorazowo (Karta Nauczyciela, rozdz. 6; Rafalska, 2012).

Motywowanie nauczycieli na Litwie nie jest tak szczegółowo opracowane w aktach prawnych. Ustawa Lietuvos Respublikos Švietimo Įstatymas (Žin, 2011) określa bardzo ogólnie prawa, jakie mają nauczyciele. Mogą oni, przykładowo, jedynie proponować programy nauczania (a nie tak jak w Polsce decydować o nich), przy czym mają prawo wyboru metod i form nauczania. Mogą oni również uczestniczyć w przedsięwzięciach podnoszących kwalifikacje. Powinni mieć zapewnione bezpieczne psychiczne, duchowe i fizyczne warunki pracy.

Wynagrodzenie nauczycieli litewskich, podobnie jak w Polsce, jest uzależnione od wykształcenia, kwalifikacji oraz złożoności wykonywanych obowiązków (Lietuvos Respublikos ..., art. 49, 50, 68). Awans płacowy uzależniony jest od stażu pracy. Premie są przyznawane nauczycielom obciążonym dodatkowymi obowiązkami i zadaniami, które wykraczają poza ramy dydaktyki. Dokładne określenie wynagradzania nauczycieli, sposoby jego motywowania są określone w regulaminach szkoły, które są opracowywane przez każdą jednostkę indywidualnie.

Doskonalenie zawodowe na Litwie jest obowiązkowe. Dokładna droga kształcenia nauczycieli została opisana w rozporządzeniu Įsakymas dėl pedagogų kvalifikacijos tobulinimo koncepcijos tvirtinimo (2012 m. gegužės 30 d. nr. V-899). Odbywa się ona na szczeblu uniwersyteckim i w zawodowych kolegiach nauczycielskich. Przygotowanie nauczycieli jest czterostopniowe: studia w pomaturalnych zawodowych kolegiach nauczycielskich, studia na wyższych uczelniach, studia magisterskie i studia doktoranckie. Trzyletnie lub czteroletnie kolegia nauczycielskie kształcą nauczycieli do pracy w przedszkolach, szkołach początkowych i podstawowych, a uczelnie wyższe – w szkole średniej i gimnazjum. Nauczyciele na Litwie są nieatestowani lub posiadają jeden z czterech stopni awansu zawodowego: nauczyciel (po ukończeniu studiów, które uprawniają do pracy w szkole), starszy nauczyciel (4-5 letni staż pracy i wykazanie się znajomością przedmiotu nauczanego), metodyk (dodatkowo powinien wykazać się znajomością różnych metod prowadzenia zajęć, aktywnie prowadzić zajęcia pozalekcyjne), ekspert (posiada najwyższe kwalifikacje zawodowe, wieloletnie doświadczenie, upoważniony jest do pisania podręczników szkolnych, jest członkiem komisji egzaminacyjnych, jest organizatorem zajęć udoskonalających nauczycieli, zamieszcza swoje prace w czasopismach pedagogicznych i naukowych).

Każda ze szkół ogólnokształcących organizuje kursy doszkalające dla nauczycieli (trwają 1-3 do 10 dni) uczestniczących w ramach obowiązków służbowych. Nauczyciele szkół zawodowych są kształceni w specjalnych instytucjach, gdzie można uzyskać cztery kwalifikacje: Nauczyciel zawodu, starszy nauczyciel zawodu, metodyk zawodu, ekspert zawodu. Wszyscy nauczyciele w ciągu pięciu lat pracy mogą wykorzystać maksymalnie 50 dni (minimalnie 15 dni) przeznaczonych na odbywanie kursu doszkalającego, sponsorowanego przez szkołę, w której pracuje szkolący się nauczyciel (Įsakymas dėl pedagogų ...; Runiewicz-Jasińska, 2005; *Systemy edukacji* ...).

Dyrekcja zarówno polskich, jak i litewskich placówek oświatowych ma często ograniczone finansowe możliwości motywowania swoich pracowników. Wiele spraw jest ściśle określonych w różnego rodzaju przepisach, ustawach, rozporządzeniach, które nie pozwalają dyrektorom w pełni swobodnie kształtować systemu motywacji podległych mu nauczycieli. Podkreślić należy jednak, że istnieje wiele różnych sposobów i metod inspirowania pracowników do pracy, które nie znajdują się w Karcie Nauczyciela i nie wiążą się z narzędziami finansowymi, a motywują nauczycieli do efektywnej pracy, która przekłada się na ich sukces osobisty oraz sukces całej szkoły.

2. Metodyka badań

Celem niniejszego tekstu była prezentacja wyników badań w zakresie określenia luki pomiędzy stosowanymi i preferowanymi narzędziami motywacji stosowanymi w badanych szkołach.

Przy gromadzeniu informacji pierwotnych, których częściowe wyniki prezentowane są w niniejszym tekście, wykorzystano technikę ankiety rozdawanej. Ze względu na brak możliwości obserwowania badanej grupy nie posłużono się na przykład obserwacją. Ankieta została uznana za najbardziej trafną technikę zbierania potrzebnych informacji. Należy podkreślić, że jest ona techniką o wysokim stopniu „samoczynności”, ponieważ rola osób przeprowadzających badania sprowadza się do przekazania ankiet respondentom oraz ich odbioru (Podgórska, 2007). Poza tym ankieta, jako sposób zbierania informacji, posiada wiele zalet: badania są przeprowadzane szybko, przy stosunkowo niskich kosztach, respondenci są w pełni anonimowi (podwyższa to potencjalnie poziom wiarygodności i szczerości w udzielanych odpowiedziach), ankieta stwarza wszystkim uczestnikom takie same warunki oraz umożliwia zbadanie dużej liczby ankietowanych w krótkim czasie (Rubacha, 2008).

Przy interpretacji wyników badania wykorzystano następujące mierniki statystyczne:

- miary tendencji centralnej: moda (dominanta), średnia;
- miary rozproszenia: współczynnik zmienności.

Do wskazania różnic w ocenie wagi poszczególnych zmiennych zastosowano test U Manna-Whitneya. Podstawowym warunkiem dla jego zastosowania jest mierzalność zmiennej zależnej na skali co najmniej porządkowej (może być również mierzona na skali ilościowej). Zastosowanie testu U Manna-Whitneya nie wymaga równoliczności grup, rozkładu normalnego czy też homogenicznych wariancji. To sprawia, że może być on szeroko stosowany.

Badania zostały przeprowadzone w 2013 roku. Objęto nimi wszystkich nauczycieli obu szkół. Struktura respondentów została przedstawiona w tab. 1.

Tab. 1. Struktura respondentów

Respondenci		Zespołu Szkół Centrum Kształcenia Rolniczego im. Stanisława Staszica w Sejnach		Weisiejų technologijos ir verslo mokykla	
		N = 44	%	N = 46	%
Płeć	Kobiety	27	61,36	30	65,22
	Mężczyźni	17	38,64	16	34,78

cd. Tab. 1

Wiek	Poniżej 30 lat	2	4,55	4	8,70
	31-40 lat	16	36,36	4	8,70
	41-50 lat	15	34,09	16	34,78
	51-60 lat	8	18,18	20	43,47
	Powyżej 60 lat	3	6,82	2	4,35
Awans zawodowy	- / nieatestowany	0	0,00	2	4,35
	nauczyciel stażysta / nauczyciel	1	2,27	9	19,57
	nauczyciel kontraktowy / starszy nauczyciel	9	20,45	24	52,17
	nauczyciel mianowany /nauczyciel metodyk	21	47,73	10	21,74
	nauczyciel dyplomowany / nauczyciel ekspert	13	29,55	1	2,17
Status rodzinny	samotna / samotny bez dzieci lub innych osób na utrzymaniu	8	18,18	5	10,87
	samotna / samotny z dziećmi lub innymi osobami na utrzymaniu	3	6,82	4	8,70
	pozostająca / pozostający w związku małżeńskim / partnerskim bez dzieci lub innych osób na utrzymaniu	11	25,00	8	17,39
	pozostająca/pozostający w związku małżeńskim / partnerskim z dziećmi lub innymi osobami na utrzymaniu	22	50,00	29	63,04

Źródło: opracowanie własne.

Należy podkreślić, że prezentowane wyniki nie mają charakteru wyników badań reprezentatywnych. Autorki tekstu są świadome tego, że nie można uogólniać otrzymanych wyników na całą populację nauczycieli w Polsce i na Litwie. Dobór próby był nielosowy. Wykorzystano dobór celowy, celowo ograniczając badania do konkretnych podmiotów.

3. Wyniki badań

Respondenci zostali poproszeni o określenie zarówno stopnia wykorzystania poszczególnych narzędzi motywacji w ich szkołach jak i stopnia wpływu poszczególnych czynników na ich poziom motywacji do pracy. W tym celu posługiwali się oni skalą od 0 do 6, przy czym 0 oznaczało zupełny brak wykorzystania lub wpływu na

poziomu motywacji, natomiast 6 – bardzo wysoki stopień wykorzystania lub wpływu na poziom motywacji.

W opinii polskich respondentów najczęściej wykorzystywanymi motywatorami (tab. 2) są: udział w szkoleniach i kursach (średnia 4,64, dominanta 5), dobre relacje ze współpracownikami (średnia 4,52, dominanta 5) oraz stworzenie możliwości rozwoju i samorealizacji (średnia 4,45, dominanta 5). Najrzadziej natomiast daje się pracownikom możliwość korzystania ze sprzętu służbowego (takiego jak na przykład komputery lub telefony) do celów prywatnych (średnia 1,91, dominanta 1), udziela się urlopu dla poratowania zdrowia (średnia 2,98, dominanta 3) oraz motywuje za pomocą dodatków (stażowych lub za pracę w godzinach nadliczbowych - średnia 2,36, dominanta 1), poziomu wynagrodzenia (średnia 2,68, dominanta 1) czy też podwyżek (średnia 2,18, dominanta 1). Sytuacja ta jest determinowana ściśle określonymi zasobami materialnymi szkoły oraz zapisami w obowiązujących aktach prawnych dokładnie regulujących te kwestie.

W badanej szkole litewskiej najpopularniejszymi motywatorami okazały się być: przyjazna atmosfera w pracy (średnia 4,74, dominanta 6), dobre relacje z uczniami (średnia 4,72, dominanta 5) oraz poczucie bezpieczeństwa i stabilność zatrudnienia (średnia 4,57, dominanta 5). Najmniej popularne motywatory według ankietowanych to, podobnie jak w szkole polskiej używanie komputera czy telefonu służbowego do celów prywatnych (średnia 1,35, dominanta 0), udzielanie urlopu dla poratowania zdrowia (średnia 2,30, dominanta 1), dodatki za pracę w godzinach nadliczbowych (za pracę nocną, stażowy - średnia 2,65, dominanta 1), podwyżki (średnia 2,74, dominanta 3), poziom wynagrodzenia (średnia 2,93, dominanta 3) oraz możliwość uzyskania nagród (średnia 2,89, dominanta 1). Świadczy to o tym, że pomimo większej swobody prawnej w kształtowaniu systemu motywacji sytuacja finansowa i zasobowa litewskiej placówki edukacyjnej nie pozostawia dyrektorowi pełnej swobody w kwestii wykorzystywanych narzędzi finansowych.

Należy zwrócić również uwagę na bardzo niską lub niską rozbieżność oceny wykorzystania poszczególnych narzędzi motywacji. Jedynie w przypadku możliwości korzystania ze służbowych narzędzi pracy w życiu osobistym rozbieżność ocen nauczycieli polskich była na poziomie wysokim, a litewskich na bardzo wysokim.

Statystycznie istotne różnice w opinii respondentów polskich i litewskich w zakresie wykorzystania poszczególnych narzędzi motywacji widoczne są jedynie w przypadku: podwyżek, udziału w szkoleniach, kursach, tworzeniu dobrych warunków pracy, możliwości uzyskania nagród, pochwał przełożonego, wyróżnień na forum szkoły lub zebraniu, ocen pracy nauczyciela, udzielaniu urlopu dla poratowania zdrowia, świadczeń o charakterze socjalnym (wczasy, wycieczki, przyjęcia okazjonalne), dostępu do potrzebnych informacji o pracy oraz działalności szkoły i jej

otoczenia. Aby stosowane narzędzia motywacji były efektywne muszą być dopasowane do potrzeb osób motywowanych. Istotne było zatem zbadanie opinii respondentów co do preferowanych przez nich motywatorów.

Polskich nauczycieli najbardziej najważniejszymi motywatorami powinno być: stworzenie możliwości rozwoju i samorealizacji, dobrych warunków pracy, przyjaznej atmosfery w pracy, dobrych relacji z przełożonym i współpracownikami oraz poczucie stabilności zatrudnienia. Sytuacja rozkłada się w taki sposób, ponieważ każdy pracownik chce się realizować w pracy, rozwijać, chce czuć się dobrze i mieć dobre kontakty z przełożonym i współpracownikami, co przedkłada się na wyniki ich pracy.

Wbrew popularnym opiniom, że pracowników do pracy najbardziej motywują narzędzia płacowe, polscy respondenci do najbardziej preferowanych przez nich narzędzi motywacji (tab. 3) zaliczyli: poczucie bezpieczeństwa i stabilność zatrudnienia (średnia 5,45, dominanta 6), dobre relacje z przełożonym (średnia 5,29, dominanta 6) i współpracownikami (średnia 5,27, dominanta 6), przyjazna atmosfera w pracy (średnia 5,27, dominanta 6), możliwość rozwoju i samorealizacji (średnia 5,25, dominanta 6) oraz dobre warunki pracy (średnia 5,25, dominanta 6).

Tab. 2. Opinia respondentów o wykorzystaniu poszczególnych czynników motywacji w badanych jednostkach

Narzędzia motywacji	Średnia		Moda		Liczebność mody		Współczynnik zmienności		test U Manna-Whitneya	
	P	L	P	L	P	L	P	L	Z	p
Poziom wynagrodzenia	2,68	2,93	1	3	19	16	25,33	20,13	-1,921	0,0547
Podwyżki	2,18	2,74	1	3	25	18	25,55	14,30	-2,938	0,0033
Możliwość awansowania	3,66	3,35	3	3	17	21	30,93	31,18	-1,485	0,13745
Możliwość rozwoju i samorealizacji	4,45	3,87	5	4	20	17	16,50	15,24	1,1986	0,2306
Udział w szkoleniach, kursach	4,64	4,72	5	6	20	17	31,55	18,80	-3,999	0,00006
Stworzenie dobrych warunków pracy	4,34	4,39	4	5	27	19	19,32	8,97	-1,977	0,04798
Przyjazna atmosfera w pracy	3,93	4,74	4	6	25	17	18,00	19,35	-0,674	0,50032

cd. Tab. 2.

Narzędzia motywacji	Średnia		Moda		Liczebność mody		Współczynnik zmienności		test U Manna-Whitneya	
	P	L	P	L	P	L	P	L	Z	p
Dobre relacje z przełożonym	4,41	4,59	5	5	23	21	18,92	24,65	1,0856	0,27764
Dobre relacje ze współpracownikami	4,52	4,54	5	5	26	24	15,50	23,06	0,3188	0,74985
Dobre relacje z uczniami	4,18	4,72	4	5	18	19	18,86	21,27	-1,751	0,07985
Możliwość uzyskania nagród	3,95	2,89	4	1	24	15	26,90	46,83	3,9027	0,00010
Pochwała przełożonego	3,77	3,37	4	4	24	14	23,63	37,68	3,4264	0,00061
Poczucie bezpieczeństwa i stabilność zatrudnienia	3,77	4,57	4	5	18	20	15,54	17,43	1,8161	0,06935
Wyróżnienie na forum szkoły lub zebraniu	3,20	3,00	3	3	18	19	33,62	41,47	3,0511	0,00228
Przydzielenie dodatkowych funkcji	3,91	3,39	4	3	23	22	30,31	47,21	1,0856	0,27764
Swoboda w podejmowaniu decyzji	3,84	3,87	4	5	22	17	21,98	37,88	-1,428	0,15309
Odpowiednia komunikacja między nauczycielami a przełożonym	4,14	4,37	4	4	20	18	20,70	29,62	-0,799	0,42423
Udzielenie dodatku motywacyjnego	3,43	2,96	4	3	15	16	22,50	18,28	-1,54	0,12413
Możliwość zdobywania osiągnięć	3,95	3,61	4	3	18	17	20,85	19,44	-0,72	0,47004
Elastyczny czas pracy	3,30	4,70	4	6	24	18	33,78	21,25	-1,75	0,07985
Dodatki za pracę w godzinach nadliczbowych, stażowe	2,36	2,65	1	1	16	15	31,58	22,77	-1,87	0,06112
Używanie komputera czy telefonu służbowego do celów prywatnych	1,91	1,35	1	0	23	23	62,52	96,52	1,3238	0,18558

cd. Tab. 2.

Narzędzia motywacji	Średnia		Moda		Liczebność mody		Współczynnik zmienności		test U Manna-Whitneya	
	P	L	P	L	P	L	P	L	Z	p
Udzielanie urlopu dla poratowania zdrowia	2,98	2,30	3	1	18	23	45,39	37,94	-2,429	0,01512
Powierzanie ambitnych zadań do wykonania	3,55	3,02	4	1	25	15	31,22	37,35	0,1372	0,89086
Pomoc i wsparcie ze strony dyrektora	3,95	4,28	4	5	24	19	31,27	26,20	-1,622	0,10472
Świadczenia o charakterze socjalnym (wczasy, wycieczki, przyjęcia okazjonalne)	4,02	3,85	4	4	24	16	38,08	36,16	-2,102	0,03549
Dostęp do potrzebnych informacji o pracy, działalności szkoły i jej otoczenia	4,20	4,57	4	6	21	20	31,11	33,54	-2,296	0,02165

(P - Polska, L - Litwa); zaznaczone wyniki są istotne z $p < 0,05$

Źródło: opracowanie własne.

Tab. 3. Czynniki motywacji preferowane przez respondentów

Narzędzia motywacji	Średnia		Moda		Liczebność mody		Współczynnik zmienności		test U Manna-Whitneya	
	P	L	P	L	P	L	P	L	Z	p
Poziom wynagrodzenia	4,75	5,20	4	6	15	23	62,69	46,22	-0,5691	0,56932
Podwyżki	4,73	5,46	6	6	15	27	69,38	52,45	-1,703	0,08855
Możliwość awansowania	4,43	4,72	5	5	16	26	34,34	32,85	1,0695	0,28485
Możliwość rozwoju i samorealizacji	5,25	5,07	6	5	22	25	22,43	29,65	2,4377	0,01478
Udział w szkoleniach, kursach	4,11	5,07	4	5	21	22	29,45	29,53	-0,427	0,66880

cd. Tab. 3.

Narzędzia motywacji	Średnia		Moda		Liczebność mody		Współczynnik zmienności		test U Manna-Whitneya	
	P	L	P	L	P	L	P	L	Z	p
Stworzenie dobrych warunków pracy	5,25	5,70	6	6	23	33	21,05	29,00	-1,098	0,27231
Przyjazna atmosfera w pracy	5,27	5,39	6	6	24	27	30,24	27,58	-3,099	0,00194
Dobre relacje z przełożonym	5,29	5,02	6	6	23	19	23,62	27,03	-1,101	0,26706
Dobre relacje ze współpracownikami	5,27	5,11	6	6	21	21	22,10	23,53	-0,186	0,85272
Dobre relacje z uczniami	5,09	5,37	6	6	19	30	28,38	24,34	-2,300	0,02142
Możliwość uzyskania nagród	4,50	3,30	5	4	21	18	24,96	57,98	3,2811	0,00103
Pochwała przełożonego	4,70	3,76	5	4	20	18	27,93	48,20	1,0009	0,31688
Poczucie bezpieczeństwa i stabilność zatrudnienia	5,45	5,17	6	5	27	23	30,71	30,51	-3,406	0,00066
Wyróżnienie na forum szkoły lub zebraniu	4,27	3,43	5	3	19	17	31,98	43,89	0,8516	0,39446
Przydzielenie dodatkowych funkcji	3,68	3,28	3	3	17	13	28,03	38,56	2,3569	0,01843
Swoboda w podejmowaniu decyzji	4,43	4,48	4	5	16	19	29,15	34,29	-0,4803	0,63104
Odpowiednia komunikacja między nauczycielami a przełożonym	4,93	4,89	5	6	26	22	23,66	25,24	-0,864	0,38777
Ocena pracy nauczyciela	4,41	4,87	5	6	17	21	26,11	37,09	-0,605	0,54493
Udzielenie dodatku motywacyjnego	4,82	5,15	5	6	22	21	39,45	47,28	1,7072	0,08779

cd. Tab. 3.

Narzędzia motywacji	Średnia		Moda		Liczebność mody		Współczynnik zmienności		test U Manna-Whitneya	
	P	L	P	L	P	L	P	L	Z	p
Możliwość zdobywania osiągnięć	4,64	4,80	5	5	20	19	30,34	37,62	-4,427	0,00001
Elastyczny czas pracy	4,39	4,96	5	6	15	17	38,48	29,74	-0,843	0,39895
Dodatki za pracę w godzinach nadliczbowych, stażowe	4,64	5,15	5	6	19	23	62,61	56,89	3,0874	0,00202
Używanie komputera czy telefonu służbowego do celów prywatnych	2,52	2,07	3	0	15	16	67,61	139,21	2,7968	0,00516
Udzielanie urlopu dla poratowania zdrowia	3,57	4,35	3	6	13	16	40,65	74,25	1,2430	0,21385
Powierzanie ambitnych zadań do wykonania	3,93	3,78	4	4	20	19	28,18	57,32	-2,070	0,03842
Pomoc i wsparcie ze strony dyrektora	4,59	4,96	5	6	22	20	26,69	36,40	0,0848	0,93246
Świadczenia o charakterze socjalnym (wczasy, wycieczki, przyjęcia okazjonalne)	4,16	4,70	5	6	16	19	23,05	39,11	-1,804	0,07123
Dostęp do potrzebnych informacji o pracy, działalności szkoły i jej otoczenia	4,09	4,52	4	5	22	18	25,43	35,37	-0,605	0,54493

(P - Polska, L - Litwa)

Źródło: opracowanie własne.

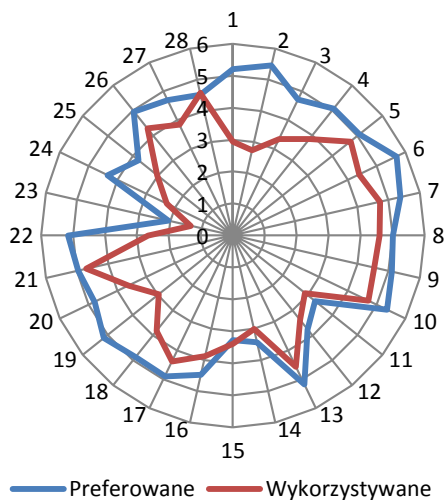
Najmniej istotne okazały się być możliwość używania komputera czy telefonu służbowego do celów prywatnych (średnia 2,52, dominanta 3), udzielanie urlopu dla poratowania zdrowia (średnia 3,57, dominanta 3), przydzielanie dodatkowych funkcji (średnia 3,68, dominanta 3) oraz powierzanie ambitnych zadań do wykonania (średnia 3,93, dominanta 3).

Do najbardziej preferowanych narzędzi motywacji respondenci litewscy zaliczyli przede wszystkim: dobre warunki pracy (średnia 5,70, dominanta 6), wynagrodzenie (średnia 5,20, dominanta 6) oraz możliwość uzyskania podwyżki (średnia 5,46, dominanta 6), przyjazną atmosferę w pracy (średnia 5,39, dominanta 6), dobre relacje z uczniami (średnia 5,37, dominanta 6) oraz poczucie bezpieczeństwa i stabilność zatrudnienia (średnia 5,17, dominanta 5). W grupie tej pojawiły się zatem na wysokiej pozycji płacowe narzędzia motywacji, co odróżnia opinię ankietowanych z obu badanych szkół. Najmniej istotnymi motywatorami okazały się być również możliwość używania komputera czy telefonu służbowego do celów prywatnych (średnia 2,07, dominanta 0), a w dalszej kolejności przydzielenie dodatkowych funkcji (urozmaicenie pracy - średnia 3,28, dominanta 3), możliwość uzyskania nagród (średnia 3,30, dominanta 4), wyróżnienie na forum szkoły lub zebraniu rady pedagogicznej (średnia 3,43, dominanta 3) oraz pochwała przełożonego (średnia 3,76, dominanta 4). Wysoka rozbieżność oceny w zakresie preferowanych przez polskich respondentów narzędzi motywacji wystąpiła jedynie w przypadku wynagrodzenia i możliwości uzyskania podwyżek oraz dodatków, a także możliwości korzystania ze służbowych narzędzi pracy w życiu osobistym. Ten ostatni motywator uzyskał również najwyższą wartość współczynnika zmienności wśród ocen ankietowanych z Litwy, świadcząc o bardzo wysokim zróżnicowaniu ich opinii. Podobna sytuacja dotyczy również możliwości uzyskania urlopu dla poratowania zdrowia.

Statystycznie istotne różnice w opinii respondentów polskich i litewskich w zakresie preferowanych narzędzi motywacji widoczne są jedynie w przypadku: możliwości rozwoju i samorealizacji, przyjaznej atmosfery w miejscu pracy, dobrych relacji z uczniami, możliwości uzyskania nagród, poczucia bezpieczeństwa i stabilności zatrudnienia, przydzielania dodatkowych funkcji, możliwości zdobywania osiągnięć, dodatków, używania komputera czy telefonu służbowego do celów prywatnych oraz powierzania ambitnych zadań do wykonania.

4. Luka pomiędzy stosowanymi i preferowanymi narzędziami motywacji

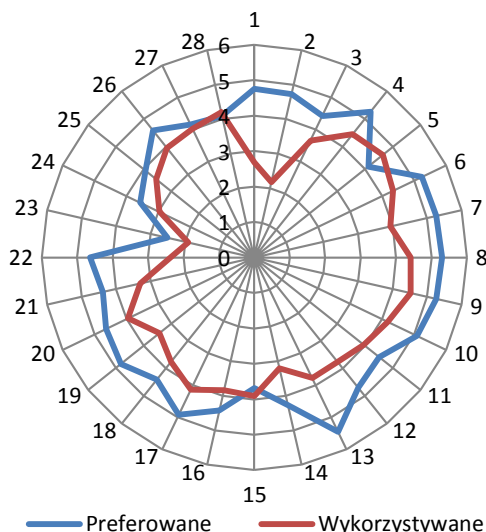
Jak wspomniano we wcześniejszej części niniejszego tekstu, aby stosowane narzędzia motywacji były efektywne muszą być dopasowane do potrzeb osób motywowanych. Istotna jest zatem identyfikacja luk pomiędzy nimi. Z analizy wyników przeprowadzonego badania wynika, że pomiędzy preferowanymi a wykorzystywanymi przez dyrekcję ankietowanych szkół motywatorami powstają widoczne luki (rys. 1 i 2).



1. Poziom wynagrodzenia; 2. Podwyżki; 3. Możliwość awansowania; 4. Możliwość rozwoju i samorealizacji; 5. Udział w szkoleniach, kursach (m.in. języków obcych); 6. Stworzenie dobrych warunków pracy (komfort pracy, możliwość pracy na nowoczesnym wyposażeniu); 7. Przyjazna atmosfera w pracy; 8. Dobre relacje z przełożonym; 9. Dobre relacje ze współpracownikami; 10. Dobre relacje z uczniami; 11. Możliwość uzyskania nagród; 12. Pochwała przełożonego; 13. Poczucie bezpieczeństwa i stabilność zatrudnienia; 14. Wyróżnienie na forum szkoły lub zebraniu; 15. Przydzielenie dodatkowych funkcji (urozmaicenie pracy); 16. Swoboda w podejmowaniu decyzji; 17. Odpowiednia komunikacja między nauczycielami a przełożonym; 18. Ocena pracy nauczyciela; 19. Udzielenie dodatku motywacyjnego; 20. Możliwość zdobywania osiągnięć; 21. Elastyczny czas pracy; 22. Dodatki za pracę w godzinach nadliczbowych, za pracę nocną, stażowy; 23. Używanie komputera czy telefonu służbowego do celów prywatnych; 24. Udzielanie urlopu dla poratowania zdrowia; 25. Powierzanie ambitnych zadań do wykonania; 26. Pomoc i wsparcie ze strony dyrektora; 27. Świadczenia o charakterze socjalnym (wczasy, wycieczki, przyjęcia okazjonalne); 28. Dostęp do potrzebnych informacji o pracy, działalności szkoły i jej otoczenia.

Rys. 1. Luka pomiędzy preferowanymi przez nauczycieli a wykorzystywanymi przez szkołę czynnikami motywacji w ZSCKR w Sejnach

Źródło: opracowanie własne.



1. Poziom wynagrodzenia; 2. Podwyżki; 3. Możliwość awansowania; 4. Możliwość rozwoju i samorealizacji; 5. Udział w szkoleniach, kursach (m.in. języków obcych); 6. Stworzenie dobrych warunków pracy (komfort pracy, możliwość pracy na nowoczesnym wyposażeniu); 7. Przyjazna atmosfera w pracy; 8. Dobre relacje z przełożonym; 9. Dobre relacje ze współpracownikami; 10. Dobre relacje z uczniami; 11. Możliwość uzyskania nagród; 12. Pochwała przełożonego; 13. Poczucie bezpieczeństwa i stabilność zatrudnienia; 14. Wyróżnienie na forum szkoły lub zebraniu; 15. Przydzielenie dodatkowych funkcji (urozmaicanie pracy); 16. Swoboda w podejmowaniu decyzji; 17. Odpowiednia komunikacja między nauczycielami a przełożonym; 18. Ocena pracy nauczyciela; 19. Udzielenie dodatku motywacyjnego; 20. Możliwość zdobywania osiągnięć; 21. Elastyczny czas pracy; 22. Dodatki za pracę w godzinach nadliczbowych, za pracę nocną, stażowy; 23. Używanie komputera czy telefonu służbowego do celów prywatnych; 24. Udzielanie urlopu dla poratowania zdrowia; 25. Powierzanie ambitnych zadań do wykonania; 26. Pomoc i wsparcie ze strony dyrektora; 27. Świadczenia o charakterze socjalnym (wczasy, wycieczki, przyjęcia okazjonalne); 28. Dostęp do potrzebnych informacji o pracy, działalności szkoły i jej otoczenia.

Rys. 2. Luka pomiędzy preferowanymi przez nauczycieli a wykorzystywanymi przez szkołę czynnikami motywacji w Veisiejų technologijos ir verslo mokykla

Źródło: opracowanie własne.

W Zespole Szkół Centrum Kształcenia Rolniczego w Sejnach największe dysproporcje pojawiły się zwłaszcza pomiędzy oczekiwanymi a stosowanymi motywatorami płacowymi: wynagrodzeniem, podwyżkami i dodatkami, a także poczuciem bezpieczeństwa i stabilności zatrudnienia (grupa motywatorów pozafinansowych), w przypadku których respondenci chcieliby, aby były one wykorzystywane w większym stopniu. Widoczne luki w przypadku narzędzi o charakterze finansowym są po części spowodowane zarówno ograniczeniami prawnymi wynikającymi z obowiązujących przepisów, jak i ograniczonym budżetem. Warto zwrócić również uwagę

na te motywatory, które są wykorzystywane w większym stopniu od oczekiwań nauczycieli. Dyrekcja analizowanej jednostki za dużo nadziei pokłada w motywowaniu pracowników szkoleniami, przydzielaniem dodatkowych funkcji oraz dostępem do informacji o pracy czy działalności szkoły i jej otoczenia. Oczekiwania polskich respondentów w tym zakresie są niższe od stopnia ich wykorzystania. Dlatego też wydaje, że korzystniej będzie, gdy część energii wkładanej przez dyrekcję w te czynniki będzie wykorzystana na poczet czynników ocenianych najwyżej (takich jak na przykład możliwość rozwoju i samorealizacji czy też stworzenia dobrych warunków pracy oraz dobrych relacji z przełożonym).

W szkole Veisiej technologijos ir verslo mokykla największe dysproporcje między preferowanymi a wykorzystywanymi motywatorami, podobnie jak w badanej polskiej jednostce, uwidoczniły się przy poziomie wynagrodzenia, podwyżkach i dodatkach, a także przy ocenie pracy nauczycieli oraz udzielaniu urlopu dla poratowania zdrowia. Wykorzystanie powyższych czynników należałoby zintensyfikować. Najmniejsze rozbieżności pojawiły się przy dobrych relacjach z uczniami, możliwości uzyskania nagród, pochwał przełożonego, poczuciu bezpieczeństwa i stabilności zatrudnienia oraz wyróżnianiu na forum publicznym szkoły lub zebraniu. Oznacza to dobre dopasowanie wykorzystywanych motywatorów do istniejących oczekiwań. Szkoła za bardzo wykorzystuje do mobilizowania nauczycieli przydzielanie dodatkowych funkcji oraz dostępu do informacji o pracy, szkole i jej otoczeniu, ponieważ oczekiwania respondentów w tym zakresie są niższe niż stopień wykorzystania ich przez dyrekcję szkoły.

Analiza różnic w wielkości występujących luk w zakresie stosowanych i preferowanych przez nauczycieli narzędzi motywacji pomiędzy placówką polską i litewską wskazuje, że największe z nich występują w przypadku udzielania urlopu dla poratowania zdrowia, poczucia bezpieczeństwa i stabilności zatrudnienia, udziału w szkoleniach i kursach oraz wykorzystania elastycznego czasu pracy. Podobne niedopasowanie zauważyć należy natomiast w przypadku swobody w podejmowaniu decyzji, pomocy i wsparciu ze strony dyrektora placówki, dostępu do potrzebnych informacji o pracy, działalności szkoły i jej otoczeniu oraz używaniu narzędzi pracy do celów prywatnych.

Podsumowanie

Pomimo znacznej popularności tematyki związanej z motywowaniem pracowników, zagadnienie to pozostawia ciągle znaczny obszar do badań i poszukiwania optymal-

nych rozwiązań. Wynika to po części z ciągle zmieniającego się otoczenia, kształtującego nowe potrzeby ludzkie. Chociaż wielu pracodawcom wydaje się, że są specjalistami w zakresie motywowania ludzi, rzadko zdarza się jednak, żeby sprawdzali oni poziom dopasowania stosowanych przez siebie motywatorów (które bardzo często generują znaczne koszty) do potrzeb pracowników. A tylko w takim przypadku można mówić o efektywnym systemie motywacji. Należy podkreślić również, że powinien on być poddawany ciągłej ewolucji, wraz ze zmieniającymi się potrzebami pracowników i możliwościami ich zaspokojenia przez przedsiębiorstwa, organizacje, instytucje.

W literaturze polskiej istnieje duży deficyt w zakresie prezentacji wyników badań porównawczych prowadzonych w podobnych zagranicznych instytucjach. Ze względu na graniczne położenie województwa podlaskiego i Litwy, tego typu tematyka wydaje się być potrzebna. Niniejszy tekst stanowi wkład w uzupełnienie istniejącej luki badawczej, choć z całą stanowczością należy podkreślić, że nie wypełnia jej całej. Służy inspiracji do prowadzenia dalszych badań i poszukiwania optymalnych rozwiązań.

Literatura

1. Ásakymas dėl pedagogų kvalifikacijos tobulinimo koncepcijos tvirtinimo 2012 m. gegužės 30 d. nr. V-899 Vilnius
2. Budzisz B., Urban W., Wasiluk A. (2008), (red.), *Stymulowanie rozwoju przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa
3. Lietuvos Respublikos Ūkietimo Ástatymas, Žin, (2011), nr. 38-1804
4. *Organizacja systemu edukacji w Polsce 2009/2010* (2010), Agencja Wykonawcza ds. Edukacji, Kultury i Sektora Audiowizualnego, Warszawa
5. Podgórski R. A. (2007), *Metodologia badań socjologicznych. Kompendium wiedzy metodologicznej dla studentów*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz-Olsztyn
6. Rafalska M. (2012), *Motywacja nauczycieli*, Benefit 9
7. Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 16 maja 2001 r. w sprawie wysokości oraz szczegółowych zasad przyznawania i wypłacania nauczycielskiego dodatku mieszkaniowego dla nauczycieli zatrudnionych w szkołach prowadzonych przez organy administracji rządowej (Dz. U. nr 56, poz. 585)
8. Rubacha K. (2008), *Metodologia badań nad edukacją*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa
9. Runiewicz-Jasińska R. (2005), *Polityka oświatowa państw nadbałtyckich (Litwy, Łotwy, Estonii)*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń

10. Sekuła Z. (2008), *Motywowanie do pracy. Teorie i instrumenty*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa
11. *Systemy edukacji w Europie – stan obecny i planowane reformy*, <http://www.eurydice.org/pl/sites/eurydice.org/pl/files/litwa.pdf> [28.12.2013]
12. Tomaszuk A. (2009), *Narzędzia motywowania menedżerów sektora budownictwa z województwa podlaskiego*, w: Lachiewicz S., Bielawska A. (red.), *Zarządzanie organizacjami w warunkach konkurencyjnej gospodarki*, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź, s. 217-228
13. Tomaszuk A. (2011), *Analiza porównawcza motywatorów preferowanych przez menedżerów średniego i wyższego szczebla (na przykładzie przedsiębiorstw branży budowlanej województwa podlaskiego)*, w: Lachiewicz S., Szymańska K., Walecka A. (red.), *Zarządzanie zasobami ludzkimi w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź, s. 236-254
14. Ustawa z dnia 26 stycznia 1982 r. - Karta Nauczyciela (Dz. U. nr 3, poz. 19, z późn. zm.)
15. Ustawa z dnia 27 lipca 2005 r. – Prawo o szkolnictwie wyższym (tekst jedn. Dz. U. nr 164, poz. 1365)
16. Ustawa z dnia 7 września 1991 r. o systemie oświaty (tekst jedn. Dz. U. nr 56, poz. 458, z późn. zm.)

Motivation of teaching staff in Polish and Lithuanian schools (case of Stanisław Staszic Complex of Agriculture Education Schools in Sejny and Veisiejų technologijos ir verslo mokykla)

Abstract

The paper discusses the issues of motivating teachers in Polish and Lithuanian schools. The main objective is to present the results of a research aiming at determining the gap between the motivation tools used by the school directors and the teachers' expectations.

Keywords

motivation, motivation tools, Polish schools, Lithuanian schools

Ewolucja czy rewolucja? Zmiany w standardzie ISO 9001:2015

Urszula Kobylińska

Politechnika Białostocka, Wydział Zarządzania, Katedra Organizacji i Zarządzania
e-mail: u.kobylińska@pb.edu.pl

DOI: 10.12846/j.em.2014.01.12

Streszczenie

Obecnie ponad 1,2 mln organizacji wdrożyło i certyfikowało system zarządzania jakością zgodny ze standardem ISO 9001. Popularność tego narzędzia zarządzania jest zauważalna również w Polsce, gdzie zarejestrowano ponad 12 tysięcy użytkowników (Tochman, 2013). Z powodu niesłabnącej atrakcyjności certyfikatu Międzynarodowa Organizacja Normalizacyjna (ISO) rozpoczęła prace nad aktualizacją obecnej wersji standardu i większym jego dopasowaniem do wymagań współczesnych organizacji. Poprawki wprowadzone do normy będą uwzględniały zagadnienia mające zapewnić organizacjom dostarczanie jak najwyższej jakości towarów i usług. Projekt normy został już opracowany i na podstawie jego lektury można stwierdzić, iż standard ISO 9001 w przyszłości będzie bardziej kompatybilny z innymi sformalizowanymi systemami zarządzania.

Celem niniejszego artykułu jest przybliżenie czytelnikowi planowanych zmian ISO 9001 w wersji z roku 2008, a także ocena zasadności poprawek i ich wpływu na zarządzanie organizacją.

Słowa kluczowe

zarządzanie jakością, system zarządzania jakością, ISO 9001:2008, ISO 9001:2015

Wstęp

Systemowe zarządzanie jakością według standardów ISO serii 9000 jest wykorzystywane w organizacjach od ponad 25 lat. W tym czasie te normy zyskały ogromną popularność i zestandaryzowały język biznesu na całym świecie. Niewątpliwie olbrzymią zasługą certyfikowanego standardu ISO 9001 jest rozsławienie zarządzania

jakością w organizacjach, zarówno komercyjnych, jak i w szeroko pojętym sektorze publicznym. W Polsce, od lat dziewięćdziesiątych XX wieku zauważalne jest zainteresowanie przedsiębiorstw certyfikowanym systemem zarządzania jakością. Szczególnie po wejściu Polski do Unii Europejskiej popularność certyfikatu ISO 9001 wzrosła (Tochman, 2013). Wzmacnia on reputację marki organizacji, służąc także jako narzędzie promocji. Wdrożenie wymagań normy ISO 9001 komunikuje otoczeniu, że przedsiębiorstwo przywiązuje uwagę do międzynarodowych standardów i dąży do doskonalenia.

Od momentu powstania standardu ISO 9001 miało miejsce już kilka nowelizacji. Oznacza to, iż norma ewoluowała, aby dostosować się do nowych wymagań rynku i zmieniających się trendów w zarządzaniu. Ostatnia aktualizacja miała miejsce w roku 2008, jednak nie były to rewolucyjne zmiany jak miało to miejsce w roku 2000. Niedosyt związany z potrzebą merytorycznych zmian w standardzie był na tyle silny i zauważalny, iż już w roku 2012 podjęto pierwsze kroki w kierunku rewizji wymagań. Głównym założeniem zmian jest większa integracja normy ISO 9001 z innymi standardami dotyczącymi systemów zarządzania oraz uzupełnienie wymagań o istotne kwestie, które dotyczą zarządzania współczesną organizacją, na przykład zarządzanie ryzykiem.

Celem niniejszego artykułu jest wskazanie celów i istoty planowanych zmian w ISO 9001:2015, a także dyskusja nad potrzebą nowelizacji i jej wpływu na zarządzanie organizacją. Dokonano w nim oceny wprowadzonych zmian pod kątem ich zasadności oraz przydatności we współczesnej organizacji. Jako metodę badawczą przyjęto analizę porównawczą normy ISO 9001 (wydanie z 2008 roku i projekt planowanej edycji z 2015 roku).

1. Systemowe podejście do zarządzania jakością w organizacji

Pojęcie systemu zarządzania jakością w praktyce jest kojarzone z systemami sformalizowanymi, czyli takimi, których modele opisane zostały w normach, bądź w innych powszechnie zaakceptowanych dokumentach (Łunarski, 2006). Obecnie funkcjonuje wiele standardów porządkujących różne aspekty zarządzania (obok jakości normalizują one zasady postępowania w zakresie środowiska, bezpieczeństwa pracy, informacji). Przyjęło się, że są one określane mianem znormalizowanych lub sformalizowanych systemów zarządzania (Borys i Rogala, 2007). Doświadczenia międzynarodowe wskazują, że dla podwyższenia poziomu jakości wyrobów i usług konieczna staje się adaptacja rozwiązań z zakresu zarządzania jakością do pracy współczesnych organizacji. Systemy zarządzania jakością zakładają bowiem

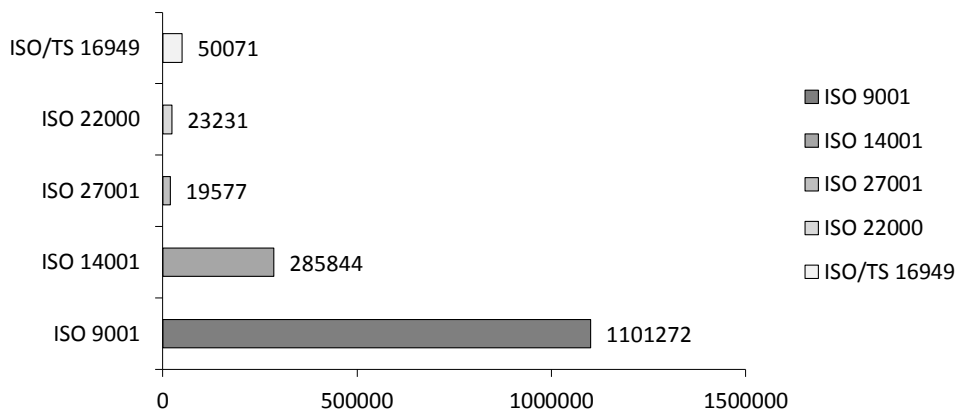
wprowadzenie wewnętrznych standardów zarządzania, opartych na kryterium jakości, większą efektywność wykorzystania zasobów, koncentrację kierownictwa na cele długookresowe z uwzględnieniem potrzeb wszystkich interesariuszy (Ejdys i in., 2012).

Niewątpliwie obecnie zarządzanie jakością jest najbardziej rozpowszechnionym podejściem do zarządzania współczesną organizacją. Wyniki wyszukiwania w Google Scholar dla hasła *quality management* wskazują imponującą liczbę 3,95 mln odniesień (<http://scholar.google.pl>). W ciągu ostatnich 25 lat na całym świecie upowszechniły się systemy zarządzania jakością oparte na międzynarodowych standardach ISO serii 9000. W szerszym ujęciu rodzinę norm ISO tworzą również inne dokumenty wydane na forum Komitetu ISO/TC 176, odpowiedzialnego za standaryzację zarządzania jakością, między innymi raporty techniczne, specyfikacje, broszury, itp. W wielu sektorach zaistniała konieczność uzupełnienia norm ISO o bardziej szczegółowe wymagania oraz wytyczne ułatwiające implementację systemu zarządzania jakością w poszczególnych branżach¹.

Na podstawie statystyk prowadzonych przez Międzynarodową Organizację Normalizacyjną ISO do końca grudnia 2012 roku wydano na całym świecie ponad 1 101 272 certyfikatów ISO 9001 w 184 krajach (*The ISO Survey...*, 2012). W dalszej kolejności z dużo mniejszym zainteresowaniem organizacje formalizują zarządzanie środowiskowe (ISO 14001). Z kolei firmy z branży motoryzacyjnej uzupełniają wymagania normy ISO 9001 o specyfikacje techniczne (ISO/TS 16949), a sektor spożywczy implementuje i certyfikuje system zarządzania bezpieczeństwem żywności (ISO 22000). Coraz bardziej popularna norma ISO 27001 to jedyny standard międzynarodowy, który określa wymagania dotyczące systemów zarządzania bezpieczeństwem informacji, między innymi w sektorze finansów, publicznym, informatycznym.

Państwa, w których najwięcej organizacji posiada certyfikowany system zarządzania jakością to Chiny, Włochy i Hiszpania (*The ISO Survey...*, 2012). W Europie, pomiędzy 2010 a 2011 rokiem zanotowano jednak spadek liczby przyznanych certyfikatów o przeszło 7%. W Polsce tendencja spadkowa pojawiła się nieco wcześniej. W roku 2010 liczba certyfikatów spadła o ponad 4% w stosunku do 2009 roku, a w roku 2011 prawie o 10% w stosunku do 2010 roku osiągając liczbę niespełna 12 tys. Jako przyczyny mniejszego zainteresowania certyfikacją specjaliści wskazują kryzys ekonomiczny, a w związku z tym cięcie kosztów, zainteresowanie przez firmy innymi coraz liczniejszymi systemami zarządzania, czy wyczerpanie środków unijnych dofinansowujących w 50% koszty uzyskania certyfikatu (Tochman, 2012).

¹ Na przykład opracowano dokumenty przedstawiające wymagania i zalecenia dla systemów zarządzania jakością bazujących na wymaganiach normy ISO 9001, między innymi w branży lotniczej, budownictwie, edukacji, przemyśle spożywczym, chemicznym, motoryzacyjnym.



Rys. 1. Zestawienie najpopularniejszych sformalizowanych systemów zarządzania (według liczby użytkowników – stan na grudzień 2012 roku)

Źródło: (*The ISO Survey...*, 2012).

Wydanie norm ISO serii 9000 w roku 2000 i rewizja standardu ISO 9001 w 2008 roku wyszła naprzeciw potrzebom organizacji związanym z implementacją i funkcjonowaniem skutecznego systemu zarządzania jakością (Russell, 2002). Główną intencją opracowanego standardu ISO 9001 jest gwarantowanie w sposób uporządkowany i systematyczny jakości produktów i usług (Smite i Moe, 2006). Proponowany w normie ISO 9001 model zarządzania jakością uznano za odpowiedni dla wielu typów organizacji, niezależnie od charakteru działalności, wielkości, czy oferowanego wyrobu. System dopuszcza stosowanie własnych, wewnętrznych rozwiązań, z zastrzeżeniem spełnienia podstawowych wymogów formalnych (Ejdys, 2011). Norma ISO 9001 wymaga od organizacji przystosowanie się do jej treści, rozpoczynając od identyfikacji wymagań klienta, poprzez wdrożenie procesów zarządzania jakością, aż do otrzymania satysfakcji klienta. Treść wymagań zawartych w rozdziałach standardu pozostawia organizacji swobodę w ich realizacji². Organizacja, uwzględniając własny potencjał i potrzeby, decyduje o sposobie realizacji tych kryteriów.

Obecnie zawarty w normie ISO 9001:2008 model sformalizowanego zarządzania jakością usług wskazuje na powiązania pomiędzy czterema głównymi zagadnieniami zawartymi w tytułach rozdziałów normy, które dotyczą: odpowiedzialności kierownictwa – (między innymi w zakresie ustanowienia polityki i celów jakości);

² Norma ISO 9001:2008 składa się z przedmowy, dziewięciu rozdziałów oraz dwóch załączników.

zarządzania zasobami – (między innymi w zakresie zapewnienia kwalifikacji pracowników, polityki szkoleniowej, środowiska pracy, sterowania informacjami); zarządzania procesami – (między innymi w obszarach związanych z klientem, projektowaniem i rozwojem, zakupami, działalnością usługową); pomiarów, analizy i doskonalenia – (między innymi pomiaru funkcjonowania systemu, zadowolenia klienta, audytu, kontroli procesów, nadzoru nad niezgodnościami, analizy danych) (PN-EN ISO 9001, 2009).

2. Historia nowelizacji norm ISO serii 9000

Pierwsza norma z rodziny ISO serii 9000 została opublikowana 28 lat temu, kiedy Międzynarodowa Organizacja Normalizacyjna wydała w 1986 roku standard ISO 8402- Jakość-Terminologia. W 1987 roku opublikowano kolejne normy: ISO 9001, ISO 9002, ISO 9003 przedstawiające trzy modele systemu zapewniania jakości (Borys i in., 2007).

Pionierski standard ISO 9001 z 1987 roku bazował na dwudziestu elementach tworzących system jakości w organizacji. Przewidywał on, że przedsiębiorstwa realizujące projektowanie wyrobu lub obsługę serwisową po jego sprzedaży mogą zabiegać o certyfikat (Wolniak, 2013). Przez kolejne lata następowały mniejsze lub większe nowelizacje standardu (tab. 1). W 1994 roku zmiany koncentrowały się na pełnym ujęciu cyklu życia wyrobu – od momentu, gdy klient wyrazi swoje potrzeby, aż do chwili, gdy użytkuje wyrób (Borys i in., 2007).

Tab. 1. Historia nowelizacji standardu ISO serii 9000

Rok wydania	Standard	Kluczowe zmiany w standardzie
1987	ISO 9001:1987	Pierwsza norma z zakresu systemowego zarządzania jakością
1994	ISO 9001:1994	Niewielkie zmiany w wymaganiach standardu
2000	ISO 9001:2000	Duże zmiany. Wprowadzenie podejścia procesowego
2008	ISO 9001:2008	Niewielkie zmiany precyzujące niektóre pojęcia
2015	ISO 9001:2015	Kolejna nowelizacja. Duże zmiany w zakresie przebudowy struktury normy i włączenia zarządzania ryzykiem do wymagań merytorycznych.

Źródło: opracowanie własne.

Przełomowa nowelizacja ISO 9001 miała miejsce w 2000 roku. Zmianie uległa nie tylko struktura normy, ale także zapewniono większą jej kompatybilność z systemem zarządzania środowiskowego ISO 14001. Ograniczono liczbę modeli zapewnienia jakości, wprowadzono podejście procesowe i zapewniono większą zbieżność wymagań standardu z koncepcją *Total Quality Management* (TQM), opierając jej wymagania na zasadach zarządzania jakością.

Z kolei ostatnia aktualizacja standardu w roku 2008 miała charakter drobnych zmian, bez większej ingerencji w treść wydania z 2000 roku. Zmianie uległo kilka definicji, doprecyzowano niektóre pojęcia. Nie wprowadzono w tej wersji żadnych dodatkowych wymagań.

Obecnie seria ISO 9000 składa się z następujących norm:

- PN-EN ISO 9000:2006. System zarządzania jakością. Podstawy i terminologia. Norma zawiera podstawowe informacje na temat systemu zarządzania jakością oraz pojęć stosowanych w tej dziedzinie.
- PN-EN ISO 9001:2009. System zarządzania jakością. Wymagania. Norma wyszczególnia kryteria, które należy spełnić w celu dostosowania działalności do założeń normy i uzyskania certyfikatu.
- PN-EN ISO 9004:2010. Zarządzanie ukierunkowane na trwały sukces organizacji. Podejście wykorzystujące zarządzanie jakością. Norma zawiera wskazówki dotyczące zwiększania efektywności bazujące na ośmiu zasadach zarządzania jakością oraz informacje dla wyższej kadry kierowniczej, stanowiące strukturę umożliwiającą organizacjom osiągnięcie wyższego poziomu efektywności przez wzięcie pod uwagę potrzeb wszystkich zainteresowanych stron, a nie wyłącznie wymagań klientów.

3. Podstawowe założenia nowelizacji

W październiku 2011 roku, na spotkaniu Podkomitetu ISO/TC 176/SC2, *Quality systems*, podjęto decyzję o konieczności nowelizacji standardu ISO 9001, głównie po konsultacjach ankietowych z dotychczasowymi użytkownikami standardu. Na pytanie, które elementy powinny być włączone do znówelizowanej normy ISO 9001:2015 przedsiębiorstwa, które wdrożyły wymagania standardu wskazały, iż kluczowe obszary zmian to zarządzanie zasobami, orientacja na klienta, zarządzanie ryzykiem, zarządzanie wiedzą, czy też mierzenie działalności i systematyczne rozwiązywanie problemów (ISO 9001:2015..., 2012).

Tab. 2. Opinie użytkowników ISO 9001:2008 na temat obszarów wymagających zmian w nowym standardzie ISO 9001:2015

Obszar wymagający zmian	Procent wskazań
Zarządzanie zasobami	75
Orientacja na klienta	74
Zarządzanie ryzykiem	73
Systematyczne rozwiązywanie problemów i uczenie się	73
Zarządzanie wiedzą	72
Pomiary (działalności, satysfakcji, ROI)	72

Źródło: opracowanie na podstawie (ISO 9001:2015..., 2012).

Użytkownicy ISO 9001:2008 jednoznacznie stwierdzili, iż norma powinna istotnie się zmienić, aby być mocniej zintegrowana z innymi systemami zarządzania. (ISO 9001:2015..., 2012). Ponadto opracowana w 2009 roku nowa norma ISO 9004 w znacznym stopniu zmieniła swoją strukturę i koncepcja organizacji w niej zawarta zmierza do rozwoju zrównoważonego, co nie wzięto pod uwagę w standardzie ISO 9001:2008. Okazało się, że w obecnej wersji norma ISO 9001 jest niekompatybilna z ISO 9004:2009, co potwierdziło przekonanie, iż należy rozpocząć proces jej nowelizacji.

Główne założenia, na podstawie których przedstawiciele komitetu TC 176 podjęli decyzję o aktualizacji standardu to (Kloze, 2013):

- rozszerzenie treści wymagań o kwestie związane z zarządzaniem ryzykiem;
- zgodność z wytycznymi zawartymi w dokumencie ISO/IEC Directives, Part 1, Consolidated ISO Supplement, 2013, Annex SL (dokument ten zawiera ustalenia między innymi dotyczące zapewnienia jednolitej struktury, terminologii i podstawowej treści, a także zasad wprowadzania do dokumentu podstawowego dodatkowych wymagań lub uwag);
- spójność z wytycznymi zawartymi w standardzie PN-EN ISO 9004:2009. Zarządzanie ukierunkowane na trwały sukces organizacji – Podejście wykorzystujące zarządzanie jakością.

Czynności związane z aktualizacją norm ISO w praktyce trwają około 4 lat. W tab. 3 przedstawiono stan prac nad projektem nowelizacji standardu ISO 9001.

Tab. 3. Czynności związane z aktualizacją standardu ISO 9001:2015

Stan prac nad aktualizacją dokumentu	Rok
Zakończono stadium koncepcyjne projektu aktualizacji normy	2010
Przeprowadzono ankietę powszechną	2011
Zakończono projekt rewizji normy; zarejestrowano w ISO jako wstępny projekt roboczy	marzec 2012
Powołano grupę roboczą ISO/TC176/SC2/WG24	czerwiec 2012
Przeprowadzono studium uzasadniające zmiany zatwierdzone przez Komitet Techniczny	wrzesień 2012
Opracowano i zatwierdzono specyfikację projektu, zorientowaną na gruntowną rewizję	grudzień 2012
Opracowany projekt komitetu (CD – <i>Committee Draft</i>) przedstawiono do komentarza i głosowania	kwiecień 2013
Planowany gotowy projekt międzynarodowego standardu (DIS – <i>Draft international standard</i>)	marzec 2014
Ostateczny projekt międzynarodowego standardu (FDIS – <i>Final draft international standard</i>)	listopad 2014
Głosowanie nad ostatecznym projektem FDIS	styczeń 2015
Publikacja normy	wrzesień 2015

Źródło: opracowanie na podstawie (<http://qualityaustria.com.pl>; Wolniak, 2013).

Jak wskazano w tab. 3 pierwszy oficjalny projekt ISO 9001:2015 jest planowany do połowy 2014 roku, a ostateczna wersja standardu powinna być przedstawiona do końca tego roku.

Nowa norma ISO 9001 ma jeszcze bardziej wychodzić naprzeciw potrzebom klienta i integrować potrzeby rynku. Współczesne organizacje działają bowiem w bardzo dynamicznym środowisku, co stawia przed nimi nowe wyzwania. Te uwarunkowania zostały zauważone przez autorów nowelizacji i w wymaganiach ISO 9001:2015 znaczną rolę powinny odgrywać zarządzanie ryzykiem, zmianami i wiedzą (EN ISO 9001:2015, 2013).

Główne założenia znowelizowanej normy ISO 9001:2015 to (Croft, 2013):

- dostarczenie organizacjom odpowiedniego zestawu wymagań na następne 10 lat;
- większe dostosowanie do wszystkich typów i rozmiarów organizacji;
- skupienie uwagi na efektywnym zarządzaniu procesami w celu zapewnienia oczekiwanych wyników;
- uwzględnienie zmian technologicznych i w systemowym zarządzaniu jakością od 2000 roku;
- ułatwienie wdrożenia i interpretacji wymagań przez organizacje, ich dostawców i firmy certyfikujące;

- opisanie wymagań standardu prostym językiem i zapewnienie odpowiedniej interpretacji.

Z uwagi na fakt, iż aktualizacja normy ISO 9001 w roku 2008 miała charakter raczej doprecyzowania i nie wniosła do wymagań znaczących zmian, przewiduje się, iż wersja standardu z roku 2015 będzie miała charakter większych poprawek.

W czerwcu 2013 roku ukazał się oczekiwany zarys normy ISO 9001:2015, zawierający istotne zmiany w stosunku do wersji z roku 2008. Przede wszystkim nowa norma wychodzi naprzeciw firmom usługowym, zmieniając tak zapis punktów, by były łatwiejsze do zrozumienia i wdrożenia - przykładowo zastępuje słowo wyroby określeniem towary i usługi (McRea, 2013). Do wymagań nowej normy ISO 9001:2015 wprowadzono kilka nowych podrozdziałów, co będzie obligowało organizacje posiadające certyfikat ISO 9001 do dość znacznej rewizji procesów i dokumentacji systemowej (Gronowicz, 2013). Planowana nowa edycja normy będzie w swojej konstrukcji odbiegała od poprzednich wydań z roku 2000 i 2008. Można stwierdzić po lekturze propozycji zawartości rozdziałów, iż będą to zmiany większe, wpływające na zmiany w modelu zarządzania organizacją. Poniżej przedstawiono zakres wymagań w planowanej normie ISO 9001:2015 (Wolniak, 2013):

1. Zakres normy
2. Powołania normatywne
3. Terminy i definicje
4. Kontekst organizacji
 - 4.1. Zrozumienie organizacji i jej kontekst
 - 4.2. Zrozumienie potrzeb i oczekiwań stron zainteresowanych
 - 4.3. Określenie celów systemów zarządzania jakością
 - 4.4. System zarządzania jakością
5. Przywództwo
 - 5.1. Przywództwo i zobowiązania
 - 5.2. Polityka
 - 5.3. Role organizacyjne, odpowiedzialność i uprawnienia
6. Planowanie
 - 6.1. Działania w celu określenia ryzyka
 - 6.2. Cele jakościowe i działania w celu ich osiągnięcia
7. Wspomaganie
 - 7.1. Zasoby
 - 7.2. Kompetencje
 - 7.3. Świadomość
 - 7.4. Komunikacja
 - 7.5. Zarządzanie dokumentacją

8. Operacje
 - 8.1. Planowanie i kontrola operacyjna
9. Ocena rezultatów
 - 9.1. Monitorowanie, pomiary, analiza i ocena
 - 9.2. Audyty wewnętrzne
 - 9.3. Przegląd zarządzania
10. Doskonalenie
 - 10.1. Nonkonformizm i działania korygujące
 - 10.2. Ciągłe doskonalenie

Zrekonstruowana norma ulegnie zmianie w całej strukturze, gdyż składać się będzie z dziesięciu, a nie ośmiu rozdziałów. Pierwsze trzy – wprowadzające – pozostaną bez zmian, a wymagania zostaną rozmieszczone w rozdziałach od 4 do 10 (obecnie od 4 do 8). Opis proponowanych zmian przedstawiono poniżej w kontekście rozdziałów głównych standardu: (Kloze, 2013; ISO 9001:2015 Draft..., 2013).

W rozdziale 4 pojawi się kluczowe wymaganie odnośnie zarządzania ryzykiem, które będzie często sygnalizowane w kolejnych częściach normy. Podstawowe wymaganie z tego rozdziału standardu ma brzmieć: organizacja powinna określić zewnętrzne i wewnętrzne kwestie dotyczące misji i wizji organizacji, które mogą wpłynąć na zdolność do osiągnięcia zamierzonych celów stawianych przed systemem zarządzania jakością. Analizując dalej treść nowego standardu, proponowane zapisy mają ograniczyć możliwość wyłączeń jedynie w stosunku do wymagań zawartych w rozdziale 7.1.4. Wyposażenie do monitorowania i pomiarów oraz w rozdziale 8 - Działania operacyjne nowego wydania. W stosunku do podejścia procesowego zawarto nowy podpunkt d) – organizacja powinna określić ryzyka dotyczące zgodności dostarczanych wyrobów i usług oraz zadowolenia klienta w przypadku, gdy dostarczane wyroby i usługi nie spełniają jego wymagań.

Kluczowe zmiany w rozdziale 5 to brak wymagania odnośnie formalnego wyznaczenia przedstawiciela do spraw Systemu Zarządzania Jakością (SZJ), zastąpione zapewnieniem dotyczącym wspierania osób zobowiązanych do zapewnienia skuteczności SZJ oraz osób, które powinny pełnić role przywódcze w obszarach ich zakresów odpowiedzialności. Z obecnej wersji dokumentu przesunięto z rozdziału 5 do innych rozdziałów wymagania dotyczące planowania, zapewnienia komunikacji czy przeglądów zarządzania.

Zagadnienia z rozdziału 6 obecnie zawarte są w rozdziale 5. Przedstawiono tu między innymi wymagania odnośnie formułowania celów jakości, które powinny być spójne z polityką jakości i dotyczyć zgodności oferowanych wyrobów i usług oraz zadowolenia klienta, przedstawione w sposób mierzalny oraz komunikowane

i aktualizowane w miarę potrzeb. Organizacja powinna uwzględnić ryzyko i możliwości w odniesieniu do SZJ i planować ewentualne zmiany, uwzględniając potencjalne konsekwencje tych zmian.

W rozdziale 7 projektu nowej normy zawarto wymagania, które wcześniej znajdowały się w rozdziale 6 obowiązującego standardu, a także dodano nowe wymagania, które wcześniej nie wystąpiły (na przykład dotyczące wiedzy czy udokumentowanej informacji). W rozdziale 7.5 nowej normy zawarto wymóg, aby udokumentowana informacja obejmowała kwestie, które są bezpośrednio wymagane w normie. Brak jest natomiast formalnych wymagań dotyczących konieczności opracowania i ustanowienia Księgi Jakości i udokumentowanych procedur.

W rozdziale 8 będą zawarte wymagania, które dotychczas znajdowały się w rozdziale Realizacja wyrobu. Oczekuje się tu od organizacji, że będzie nadzorowała zaplanowane zmiany i poddawała przeglądowi konsekwencje zmian nieprzewidzianych oraz podejmowała działania ukierunkowane na ograniczenie niepożądanych efektów. W obszarze planowania operacyjnego organizacja powinna zidentyfikować i przyporządkować ryzyka dotyczące zapewnienia zgodności wyrobów i usług z wymaganiami oraz określić cały szereg działań składających się na późniejszą realizację działań operacyjnych.

W rozdziale 9 podstawą do określenia działań związanych z monitorowaniem, pomiarami i analizą powinny być informacje dotyczące stwierdzonych ryzyk i możliwości rozwoju. Wymagania odnoszące się do monitorowania procesów oraz wyrobów i usług są nieco inaczej sformułowane, ale nie zmieniają się pod względem merytorycznym.

W rozdziale 10 projektu nowej normy zamieszczono bardziej szczegółowe niż dotychczas wymaganie dotyczące działań korygujących, natomiast w miejsce dotychczasowych działań zapobiegawczych wprowadzono wymaganie doskonalenia SZJ, akcentując jednocześnie najbardziej prawdopodobne powody uzasadniające potrzeby w zakresie doskonalenia, czyli wyniki analizy danych, zmiany w kontekście organizacji, zmiany wcześniej zidentyfikowanych ryzyk oraz pojawiające się szanse. W tab. 4 dokonano bardziej szczegółowego zestawienia wybranych zmian w normie ISO 9001 w stosunku do wersji z roku 2008.

Tab. 4. Nowe wymagania dla użytkowników dotychczasowego standardu ISO 9001

Nowy podrozdział normy	Planowana treść wymagań
4.1. Zrozumienie organizacji i jej kontekst	Wymaganie od organizacji określenia zewnętrznych i wewnętrznych problemów istotnych dla realizacji celów i strategii, mogących wynikać z różnego rodzaju trendów na rynku, relacji z zainteresowanymi stronami, z dostępności zasobów, czy zmian technologicznych
4.2. Zrozumienie potrzeb i oczekiwań zainteresowanych stron	Wymaganie również określenia zainteresowanych stron, którymi mogą być na przykład bezpośredni klient, użytkownik końcowy, dostawca, dystrybutor itp. Zrozumienie problemów w organizacji oraz oczekiwań zainteresowanych stron może być więc skutecznym narzędziem do doskonalenia organizacji
6.1. Działania zmierzające do wyeliminowania ryzyka	Wymaganie od organizacji planowania działań zmierzających do eliminacji ryzyk i wykorzystania szans, które zostały wcześniej zidentyfikowane. Wszelkie podejmowane działania powinny być bowiem proporcjonalne do potencjalnych skutków niezgodności towarów i usług oraz zadowolenia klienta
4.4.2. Podejście procesowe	Norma ISO 9001:2015, w stosunku do swej poprzedniczki wprowadzonej w 2008 roku, również wzmacnia jeszcze bardziej podejście procesowe w zarządzaniu jakością. W punkcie 4.2.2. dodano nowe wymagania: 4.2.2.b określenie wymaganych wejść i wyjść z każdego procesu; 4.2.2.d określenie ryzyka dla zgodności towarów i usług wraz z zadowoleniem klienta; 4.4.2.g przypisanie odpowiedzialności i uprawnień dla procesów. Biorąc pod uwagę powyższe zmiany można więc przypuszczać, że intencją ich pomysłodawcy było spowodowanie jeszcze lepszego zrozumienia przez organizację potrzeby zarządzania procesowego oraz zarządzania samymi procesami
7.1.5. Wiedza	W nowym wydaniu normy ISO 9001 można zauważyć jeszcze dużo mniej istotnych zmian, na przykład pojawił się nowy punkt, który wymaga określenia i zarządzania wiedzą niezbędną do funkcjonowania systemu zarządzania
8.6. Produkcja wyrobów, świadczenie usług 8.6.5 usługi pocztowe	Określono działania związane z zarządzaniem przesyłkami pocztowymi
Annex A – Zasady zarządzania jakością	Zmniejszono liczbę zasad zarządzania jakością z 8 do 7. Usunięto zasadę systemowego podejścia do zarządzania. Zmieniono brzmienie zasady wzajemnych korzystnych relacji z dostawcami, a zawarta w projekcie propozycja dotyczy jej rozszerzenia na zarządzanie relacjami ze stronami zainteresowanymi.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (ISO 9001:2015 Draft..., 2013; Kloze, 2013).

Kolejną ciekawą zmianą w normie ISO 9001:2015 jest zastąpienie terminów dokument i zapis terminem udokumentowana informacja. Dzisiaj na ogół organizacje wdrażając normę ISO 9001:2008 łączą procedurę nadzoru nad dokumentami oraz procedurę nadzoru nad zapisami w jedną zintegrowaną procedurę. W normie ISO 9001:2015 trzeba będzie nadzorować udokumentowaną informację bez rozróżnienia, czy jest to dokument czy zapis. Biorąc pod uwagę wymaganą dokumentację systemu, norma ISO 9001:2015 ponadto nie wymaga już obligatoryjnie jakiejś określonej liczby udokumentowanych procedur (norma ISO 9001:2008 wymagała sześciu), co jednak nie znaczy, że zupełnie one znikną. Teraz organizacje będą miały po prostu większą swobodę działania przy opisie systemu zarządzania jakością oraz będą musiały na przykład spełnić wymaganie punktu 8.1.c mówiącego o prowadzeniu udokumentowanych informacji w zakresie niezbędnym dla pewności, że procesy zostały zrealizowane zgodnie z planem (Gronowicz, 2013).

Reasumując przedstawione powyżej poprawki planowane w nowym standardzie ISO 9001, należy oczekiwać wielu zmian i nowych wymagań w stosunku do wersji z roku 2008. Zaznacza się tu wyraźnie przybliżenie treści wymagań do specyfiki firm usługowych, oraz uwzględnienie nieuchronnego ryzyka w działalności organizacji. Nowe punkty, które najprawdopodobniej wejdą w skład normy, mogą spowodować wyraźne ukierunkowanie organizacji na doskonalenie systemu zarządzania jakością, co w coraz bardziej zmiennym otoczeniu może być korzystne dla każdej organizacji (Gronowicz, 2013). W praktyce, korzyści jakie może organizacja odnieść stosując wymagania zawarte w nowym standardzie ISO 9001 to między innymi ocena ryzyka w relacjach rynkowych, lepsze uzasadnienie dla wprowadzenia systemu zarządzania jakością, ułatwienie komunikacji wewnętrznej, efektywne wykorzystanie zasobów oraz doskonalenie procesów decyzyjnych (PKN, 2013).

Podsumowanie

Standardy ISO serii 9000 odegrały olbrzymią rolę w upowszechnieniu zarządzania jakością na całym świecie. Stworzyły one platformę i wspólny język zarządzania dla ponad miliona organizacji. Fakt ich aktualizacji jest informacją dla organizacji, że zawierają one najnowsze rozwiązania i wskazówki dotyczące zarządzania.

Podsumowując plan zmian w normie ISO 9001:2015, należy zauważyć, iż nowa edycja tego standardu ma spełniać główne cele w odniesieniu do innych systemów zarządzania czyli ISO 14001 i ISO 27000, między innymi wspólna wizja, identyczne tytuły podrozdziałów, bardziej przyjazny i zrozumiały język (Croft, 2012). Ponadto,

autorzy publikacji jeszcze bardziej planują dostosować standard do organizacji usługowej, używając mniej technicznego języka, a zarządzanie ryzykiem obligatoryjnie wprowadzić do praktyki organizacji. Szczególnie ten ostatni aspekt jest kluczowy dla podkreślenia przełomowych zmian w nowej normie. Wprowadzenie wymagań dotyczących zarządzania ryzykiem w wielu aspektach organizacji (między innymi w realizacji strategii, relacjach rynkowych, zarządzaniu procesami, technologią, współpracy z dostawcami) w bardzo wyraźny sposób pokazuje potrzebę włączenia tej kwestii do zarządzania współczesną organizacją. Ponadto znowelizowany standard zawiera sporo nowych wymagań, rezygnuje także z wcześniejszych na przykład wymogu księgi jakości czy działań zapobiegawczych. W praktyce jest więc szansa na odbiurokratyzowanie systemu zarządzania jakością i większą jego elastyczność.

Zmiany w nowej normie ISO 9001:2015 można więc uznać za znaczne i kluczowe dla dostosowania organizacji do działania w nowej rzeczywistości gospodarczej.

Literatura

1. Borys T., Rogala P. (2007), *Systemy zarządzania jakością i środowiskiem*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław
2. Croft N. H. (2012), *ISO 9001:2015 and beyond*, ISO Focus
3. Ejdys J. (2011), *Model doskonalenia znormalizowanych systemów zarządzania oparty na wiedzy*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Białostockiej, Białystok
4. Ejdys J., Kobylińska U., Lulewicz A. (2012), *Zintegrowane systemy zarządzania. Teoria i praktyka*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Białostockiej, Białystok
5. EN ISO 9001:2015, <http://www.tuv.com> [10.01.2014]
6. *The ISO Survey of Management System standard Certification*, http://www.iso.org/iso/iso_survey_executive_summary.pdf [08.01.2014]
7. Gronowicz W., *Proponowane zmiany w normie ISO 9001:2015*, <http://www.malongroup.pl/proponowane-zmiany-w-normie-iso-9001-2015> [03.01.2014]
8. *ISO 9001:2015. Revision Overview (2013)*, http://www.lsqa.com/iso/1_iso-TC176-SC2-WG24 [03.01.2014]
9. *Czy firmy mają potrzebę uzyskiwać certyfikaty ISO?* (2012), <http://www.qualityaustria.com.pl> [08.01.2014]
10. Kłozę T. (2013), *W kierunku ISO 9001:2015*, Problemy Jakości 2, s. 10-13
11. Kłozę T. (2013), *Jaka będzie nowa norma ISO 9001*, Wiadomości PKN 12, s. 8-14
12. Łunarski J. (2006), *Systemy jakości, normalizacji i akredytacji w zarządzaniu organizacjami*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów

13. McRea, *An early peak at the changes that could be coming to ISO in the near future*, [http://www.digikey.com/supply-chain-hq/us/en/articles/quality-assurance/what-will-iso-9001-2015-look-like/1521?WT.rss_ev=a&WT.rss_f=PPro-Article-Index-\[13.01.2014\]](http://www.digikey.com/supply-chain-hq/us/en/articles/quality-assurance/what-will-iso-9001-2015-look-like/1521?WT.rss_ev=a&WT.rss_f=PPro-Article-Index-[13.01.2014])
14. PN-EN ISO 9001:2009. *System zarządzania jakością. Wymagania*, PKN, Warszawa 2009
15. Russell S. (2002), *ISO 9000:2000 and the TQM excellence model: competition or co-operation*, Total Quality Management 4-6, pp. 657-665
16. Smite D., Moe N. B. (2006), *An ISO 9001:2000 Certificate and Quality Awards from Outside – What's Inside? – A Case Study*, w: Munch J., Vierimaa M. (eds.), Profes
17. Tochman R., *Dlaczego spada liczba certyfikatów ISO 9001?*, <http://www.jakosc.biz/dla-czego-spada-liczba-certyfikatow-iso-9001/> [13.01.2014]

Evolution or Revolution? The new ISO 9001:2015 standard

Abstract

Quality Management System according to ISO 9000 series standards have been used in organizations for over 25 years. At this time, these standards have gained immense popularity and make the language of business around the world easier. Since its inception, ISO 9001 standard has been amended several times. This means that the standard has evolved to adapt to new market requirements and changing trends in management. Last update of 2008 was not revolutionary, as was the case in 2000. The need for substantive changes in the standard was so strong and noticeable that already in 2012 the first steps were taken in the direction of changes in the standard. The main aim of those changes was to integrate ISO 9001 with other management systems and to complete the requirements of the relevant issues that relate to the management of a modern organization. The purpose of this article is to identify the goals and the content of the planned changes in ISO 9001:2015, as well as a discussion on the need for the amendment and its impact on the management of an organization.

Keywords

quality management, quality management system, ISO 9001:2008, ISO 9001:2015

Przedsiębiorca. Kto nim zostaje?

Próba analizy za pomocą modelu regresji logistycznej

Mirosława Lasek

Uniwersytet Warszawski, Wydział Nauk Ekonomicznych,
Katedra Informatyki Gospodarczej i Analiz Ekonomicznych
e-mail: mlasek@wne.uw.edu.pl

Małgorzata Kudelka

Uniwersytet Warszawski, Wydział Nauk Ekonomicznych,
Katedra Informatyki Gospodarczej i Analiz Ekonomicznych
e-mail: goska.kudelka@op.pl

DOI: 10.12846/j.em.2014.01.13

Streszczenie

Artykuł dotyczy problemu identyfikacji cech, jakimi odznaczają się osoby decydujące się na prowadzenie własnej działalności gospodarczej zamiast zatrudnienia na etacie w firmie sektora publicznego lub prywatnego. Podjęto próbę zastosowania modelu regresji logistycznej do identyfikacji cech osób o większym prawdopodobieństwie pozostania przedsiębiorcą, pomiaru istotności i siły wpływu tych cech na decyzję o prowadzeniu własnej działalności gospodarczej. Przedstawiono rozważania teoretyczne, które zostały zilustrowane przykładem na danych pochodzących z ogólnopolskiego badania „Diagnoza Społeczna”. Ukazano zalety budowy i zastosowania modelu regresji logistycznej w odniesieniu do rozważanego w artykule problemu.

Słowa kluczowe

przedsiębiorca, cechy przedsiębiorcy, przedsiębiorczość, regresja logistyczna w identyfikacji osób przedsiębiorczych

Wstęp

W wielu książkach, artykułach, referatach konferencyjnych jest podzielany pogląd, iż osoby, które zostają przedsiębiorcami posiadają wyraźnie odróżniające ich cechy od pracowników dążących do zatrudnienia etatowego, i to zarówno zatrudnienia na etacie w sektorze publicznym, jak i prywatnym. W literaturze przedstawiane są analizy opisowe i porównywane cechy przedsiębiorców i pracowników etatowych, a także prezentowane badania statystyczne, na przykład za pomocą analizy różnic średnich grupowych dla porównania cech grupy przedsiębiorców i grupy pracowników etatowych, podejmowane z różnych punktów widzenia, między innymi psychologii, socjologii, ekonomii. Przykładowo w pracy (Kudelka, 2013), w celu identyfikacji potencjalnych czynników indywidualnych wyróżniających prywatnych przedsiębiorców spośród innych grup zawodowych, przeprowadzono analizę statystyczną opartą o weryfikację prawdziwości hipotez o występowaniu różnic między średnimi dla wybranych wskaźników w populacjach, przy wykorzystaniu niezależnych prób o różnych liczebnościach. Badania oparto na podejściu metodologicznym przedstawionym w pracy (Aczel, 2000). Wybrane czynniki analizowano także na podstawie wartości mediany w poszczególnych grupach.

Celem niniejszego artykułu jest podjęcie próby zbadania przydatności modelu regresji logistycznej do identyfikacji takich cech osób, które można uznać za zwiększające prawdopodobieństwo, że zamiast pracy etatowej, podejmą ryzyko prowadzenia własnej działalności gospodarczej i zostaną przedsiębiorcami. Zastosowanie modelu regresji logistycznej, z uwagi na możliwości tego modelu, powinno pozwolić nie tylko na identyfikację cech osób skłonnych podjąć się wysiłku zostania przedsiębiorcą, ale także umożliwić określenie istotności i siły wpływu cech indywidualnych na prawdopodobieństwo pozostania przedsiębiorcą.

1. Przedsiębiorca – analiza odmienności rozumienia i różnorodności ujęcia „kim jest przedsiębiorca”

Pojęcie przedsiębiorca zostało po raz pierwszy użyte w literaturze ekonomicznej w 1755 roku przez Cantillona (Piecuch, 2013). Przedsiębiorca był utożsamiany z kupcem, osobą która pośredniczy w operacjach handlowych i osiąga zyski dzięki wykorzystaniu istniejących różnic cenowych pomiędzy rynkami. Samo spostrzeżenie nie było niczym nowym, ponieważ kupcy działali w ten sposób od setek lat, jednak Cantillon podkreślił znaczenie ryzyka występującego w tej działalności, związanego z tym, że kupcy często kupują towar po cenach „pewnych”, a sprzedają

go po cenach „niepewnych”. Praca Cantillona była pierwszą pracą ekonomiczną, która traktowała przedsiębiorcę jako podmiot ryzyka (Gruszecki, 2004).

Niedługo potem, bo około 1800 roku pojęcie przedsiębiorca zostało użyte przez francuskiego ekonomistę i przedsiębiorcę Say’a w znaczeniu, w jakim używane jest do dziś (Piecuch, 2013). Przedsiębiorca został przez niego umiejscowiony w centrum modelu gospodarki rynkowej jako element, bez którego rynek ten nie mógłby funkcjonować (Piecuch, 2013). Przedsiębiorcy została nadana rola pośrednika między konsumentem a producentem, ale miał się on także zajmować nadzorowaniem procesu wytwarzania wyrobów i wchodzeniem w różnego rodzaju relacje, konieczne do zrealizowania działania przedsiębiorczego (Barreto, 1989). Wiele pisał o kapitale Marks, ale nie rozróżniał on funkcji przedsiębiorcy i dostawcy kapitału. Dodatkowo, określając osobę przedsiębiorcy nazwą kapitalista, przypisał do tego pojęcia negatywne skojarzenia.

Tradycyjna teoria firmy wykreowała świat tak doskonały, że nie było w niej miejsca dla przedsiębiorców. Byli oni traktowani jako „coś” wbudowanego w firmę (Gruszecki, 2004). Dopiero w drugiej połowie XIX wieku Marshall zwrócił uwagę na osobę przedsiębiorcy, uwzględniając „czwarty czynnik produkcji” – organizację, w której jako najważniejszy element umieścił przedsiębiorcę. Jednak jak pisze Blaug (Blaug, 1994, s. 469): rosnąca popularność doktryny równowagi ogólnej ostatecznie wykluczyła wtedy możliwość teoretycznych rozważań nad przedsiębiorczością.

Z początkiem XX wieku przedsiębiorca stał się głównym przedmiotem zainteresowań ze strony trzech ekonomistów, którzy reprezentowali trzy różne podejścia. Pierwszą z koncepcji opisał Schumpeter (Schumpeter, 1960). W 1912 roku opublikował pracę *Teoria rozwoju gospodarczego*, w której poddał w wątpliwość myślenie w kategoriach równowagi stacjonarnej. Schumpeter w swojej pracy pisał, że za zmiany, rozwój oraz podejmowanie nowych działań przedsiębiorczych odpowiada duch innowacyjności, a jest nim przedsiębiorca, który burzy dotychczasową równowagę. Jego praca była próbą odpowiedzi na nurtujące ekonomistów w tym czasie pytanie: skąd biorą się zyski przedsiębiorstwa. Wyjaśnienia Schumpeter dokonał poprzez przedstawienie analizy dynamicznej rozwoju gospodarczego, w której to przedsiębiorca generuje zyski oraz wprowadza innowacje (por. Gruszecki, 2004). Uważał on, że to głównie za sprawą inicjatywy przedsiębiorców innowatorów dokonał się ówczesny rozwój gospodarczy świata (por. Piecuch, 2013). Schumpeter za działanie przedsiębiorcze rozumiał identyfikację nowych „kombinacji”, czyli przedsięwzięć innowacyjnych i reagowanie na nie poprzez przywództwo, w celu osiągnięcia zysku. Przedsiębiorcą według niego jest nie tylko osoba, która jest twórcą nowych przedsięwzięć innowacyjnych, ale także osoba, która potrafi dostrzec możliwości wykorzystania istniejących kombinacji w procesie produkcji (Iversen i in.,

2008). Proces burzenia równowagi poprzez wprowadzanie innowacji przez przedsiębiorców jest określany jako „kreatywna destrukcja”.

Drugie podejście prezentował Veblen (1904). W publikacji zapoczątkował nurt instytucjonalny w USA. Autor był już wcześniej znany, dzięki swojej poprzedniej książce *Teoria klasy próżniaczej*. Uważał, że przedsiębiorca (właściciel) jest zbędny w organizacji, ponieważ produkcja wykorzystująca różne maszyny wymaga wiedzy, koordynacji i organizacji, którą zapewniają inżynierowie i technicy. Wynika z tego, że prawdziwa władza spoczywa w rękach inżynierów oraz, że nie da się pogodzić systemu gospodarczego opartego na maksymalizacji zysku z systemem przemysłowym. Ekonomista ten zapoczątkował nurt „kapitalizmu menedżerów” (Gruszecki, 2004).

Schumpeter i Veblen przedstawili koncepcje, które nie stanowiły kontynuacji rozwoju ówczesnej teorii firmy na gruncie ekonomii, w przeciwieństwie do Knighta, który w swojej pracy *Ryzyko, Niepewność i Zysk* (1921) zaprezentował trzecie podejście, mówiące, że źródłem zysku przedsiębiorcy jest rekompensata za ryzyko i niepewność, które musi on ponosić. Rdzeniem teorii Knighta jest oddzielenie ryzyka od niepewności, co tłumaczy on tym, że od ryzyka istnieje możliwość ubezpieczenia się, od niepewności zaś nie. Przedsiębiorca jako podmiot ponoszący ryzyko z tytułu niepewności jest dziś powszechnie akceptowaną przez ekonomistów koncepcją i stanowi swego rodzaju łącznik między tradycyjnymi i nowszymi teoriami firmy (Gruszecki, 2004).

W XX wieku poświęcono wiele uwagi zjawisku związanemu z tym, że kto inny jest właścicielem firmy, a kto inny nią zarządza. Taki stan rzeczy, wiązał się z tworzeniem nowej struktury podmiotowej w krajach z rozwiniętą gospodarką rynkową. W strukturze tej dominowały korporacje, a wiek XX został nawet przez niektórych nazwany wiekiem „rewolucji menedżerów”. Po zakończeniu drugiej wojny światowej, wielu ekonomistów sądziło, że powstaje zupełnie nowa organizacja przedsiębiorstwa i że te zmiany są nieodwracalne. Firmy, którymi zarządzali menedżerowie, znalazły się wtedy właściwie pod ich pełną kontrolą. Sprawilo to, że rola przedsiębiorcy na jakiś czas została usunięta w cień.

Od połowy lat siedemdziesiątych XX wieku znowu wzrosło zainteresowanie osobą przedsiębiorcy oraz przedsiębiorczością. Jak podaje Gruszecki, złożyło się na to szereg przyczyn:

- trudności z przystosowaniem się wielkich firm do nowych warunków w światowej gospodarce – chodzi przede wszystkim o znaczące podwyżki cen energii. Nadzieje, które wiązano z wielkimi firmami i koncentracją produkcji przemieniły się w pogląd, że „małe jest piękne”;

- rozwój nowych form działalności gospodarczej, związanych z trzecią rewolucją przemysłową; rozwinięta gospodarka rynkowa była oparta w dużej mierze na sektorze usług, do istnienia których wielkie firmy nie były niezbędne;
- szybszy rozwój małych przedsiębiorstw niż wielkich firm, dzięki wprowadzaniu innowacji;
- zmiana modelu kariery i preferencji z nią związanych – zamiast pełnić role wykonawcze w wielkich firmach, wielu ludzi, zwłaszcza wykształconych, woli podjąć ryzyko i założyć własny biznes;
- celowa polityka szeregu rządów (głównie USA, Wielka Brytania, Niemcy), propagująca i ułatwiająca zakładanie nowych firm (kredyty, preferencje podatkowe, poradnictwo), która przysłużyła się także ogólnemu wzrostowi zatrudnienia.

W latach 1965-1985 w gospodarce amerykańskiej powstało ponad 40 mln nowych miejsc pracy. Większość z nich zostało utworzonych dzięki rozwojowi prywatnej przedsiębiorczości. Pozwoliło to na zachowanie równowagi na rynku pracy między innymi po kryzysie naftowym w latach 1974-1984 i związanych z tym zwolnieniach w tradycyjnych przemysłach oraz sektorze rządowym. Fala przedsiębiorczości w latach osiemdziesiątych XX wieku była widoczna także w Wielkiej Brytanii. W tym okresie zmieniło się diametralnie publiczne nastawienie do przedsiębiorców. Przełamany został schemat myślenia o przedsiębiorcy jako o kapitaliście, który od urodzenia jest posiadaczem majątku (Gruszecki, 2004).

Zazwyczaj wzmożone zainteresowanie tematem przedsiębiorczości i przedsiębiorcy pojawiało się wraz z występowaniem fal przedsiębiorczości, z którymi jak wskazują historycy gospodarczy, mamy do czynienia, co pewien czas. Powstało wiele prac, które znacznie wykraczały poza tradycyjne podejście do tego tematu. Pozwoliło to także na rozwój nowoczesnych teorii firmy, identyfikację i opis czynników hamujących oraz stymulujących przedsiębiorczość, a także poszukiwanie rozwiązań instytucjonalnych przyczyniających się do stymulowania rozwoju przedsiębiorczości. „Zwrócenie uwagi na przedsiębiorcę było jedną z przyczyn rewolucji w ekonomii w drugiej połowie XX wieku, która doprowadziła do powstania współczesnych teorii firmy, alternatywnych teorii celów managerów, teorii kosztów transakcyjnych Coase’a, teorii przedsiębiorstwa jako „wiązki kontaktów” Alchiana i Demsetza i innych. We wszystkich przedsiębiorca odgrywa istotną rolę w samej konstrukcji firmy. Istnieje wreszcie nie tyle teoria, ile podejście badawcze, opisowe i postulatywne, które kwestie przedsiębiorcy i przedsiębiorczości uważa za kluczową we współczesnych gospodarkach rynkowych, ze względu na innowacyjność

rozumianą jako konieczny warunek skuteczności we współczesnej konkurencji” (Gruszecki, 2004).

Współcześnie najczęściej dyskutowane koncepcje przedsiębiorcy wywodzą się z dwóch szkół: harwardzkiej i neoaustriackiej (Nawojczyk, 2009). Szkoła harwardzka podąża śladem Schumpetera, przyjmując jego założenia odnośnie roli przedsiębiorcy. Na Uniwersytecie Harvardzkim powstała specjalna jednostka – Centrum Badań Historii Przedsiębiorczości, która wypracowała idee, do których odwołuje się metodologia tej szkoły. Założycielem Centrum był Cole, który uważał, że teoria ekonomiczna nie doceniła roli przedsiębiorcy w działalności gospodarczej. Dla niego przedsiębiorca odgrywał bardzo ważną rolę w gospodarce, a główne cechy, które według niego charakteryzują przedsiębiorcę, to: produkcja dóbr przy wykorzystaniu dostępnych zasobów oraz podejmowanie decyzji w warunkach niepewności. Szkoła harwardzka podkreśla funkcjonalny związek pomiędzy przedsiębiorcą a jego otoczeniem zewnętrznym, które wpływa na proces podejmowania przez niego decyzji w działalności przedsiębiorczej. Koncepcja szkoły neoaustriackiej wywodzi się natomiast z teorii zaproponowanej przez Kirznera, dla którego przedsiębiorca jest siłą, która przywraca równowagę w gospodarce (Nawojczyk, 2009).

Powstało wiele definicji przedsiębiorcy związanych z różnymi koncepcjami działalności przedsiębiorstw. W tab. 1 przedstawiono często pojawiające się w literaturze próby wskazania określeń czy ról przypisywanych przedsiębiorcy.

Tab. 1. Przykładowe określenia czy role przypisywane „przedsiębiorcy” przedstawiane przez różnych autorów w literaturze

Autor	Definicja/określenie „kim jest przedsiębiorca”
R. Cantillon, F. Knight	Przedsiębiorca jako osoba ponosząca ryzyko działalności
J. Schumpeter, P. F. Drucker	Przedsiębiorca jako innowator
J. B. Say, A. Marshall	Przedsiębiorca jako lider przemysłu
J. B. Say, A. Marshall	Przedsiębiorca jako menedżer lub nadzorca
J. B. Say, J. Schumpeter	Przedsiębiorca jako organizator i koordynator zasobów ekonomicznych
J. B. Say, J. Schumpeter	Przedsiębiorca jako właściciel przedsiębiorstwa
J. M. Keynes	Przedsiębiorca jako osoba zatrudniająca czynniki produkcji
R. Cantillon, I. Kirzner	Przedsiębiorca jako osoba dokonująca wyboru alternatywnych zastosowań różnych zasobów
D. McClelland	Przedsiębiorca jako osoba energiczna, aktywna, podejmująca umiarkowane ryzyko
P. F. Drucker	Przedsiębiorca jako osoba maksymalizująca okazje

Źródło: (Piecuch, 2013).

W niniejszym artykule jako przedsiębiorcę uznaje się osobę aktywną zawodowo, której głównym źródłem dochodu (utrzymania) jest prowadzenie własnej działalności gospodarczej.

2. Przegląd koncepcji i badań wpływu cech indywidualnych na pozostanie przedsiębiorcą

Pierwsze próby znalezienia odpowiedzi na pytanie, dlaczego tylko niektóre osoby podejmują działania przedsiębiorcze, generują pomysły, dostrzegają w swoim otoczeniu szanse rynkowe oraz potrafią skutecznie je wykorzystać i zrealizować, pojawiły się w literaturze w latach pięćdziesiątych XX wieku. Oparte były na podejściu osobowościowym, to znaczy takim, w którym przedmiotem badań jest struktura psychiczna człowieka – osobowość, i skupiały się głównie na poszukiwaniu przedsiębiorczej osobowości. Koncepcja ta zakładała, że osoby, które posiadają określony zestaw cech indywidualnych będą przejawiać większą skłonność do wyboru prywatnej działalności gospodarczej niż innych możliwych na rynku działań zawodowych. Koncentracja badań na takim podejściu funkcjonowała do drugiej połowy lat osiemdziesiątych XX wieku. Nie udało się jednak zidentyfikować profilu idealnego przedsiębiorcy oraz poddano w wątpliwość to, że takowy w ogóle istnieje. Opublikowany na łamach wpływowego w tamtym okresie czasopisma z zakresu przedsiębiorczości (*Entrepreneurship Theory and Practice*) artykuł Gartnera *Who is an Entrepreneur? Is the wrong question* w 1988 roku położył kres badaniom skoncentrowanym na koncepcji osobowościowej przedsiębiorczości. Autor usystematyzował w artykule dotychczasowe odkrycia na temat przeciwwskazań do zbyt dużej koncentracji na uwarunkowaniach osobowościowych w przedsiębiorczości (Glinka i Gudkova, 2011). Jedno ze stwierdzeń dotyczyło tego, że przedsiębiorczość wymaga zbyt wielu różnych zachowań, aby dało się je sprowadzić do kategorii cech osobowości (Łaguna, 2010). Gartner twierdził, że przedsiębiorcy tworzą zbyt zróżnicowaną grupę osób, by możliwe było zdefiniowanie typowego przedsiębiorcy (Kurczewska, 2013). Padały również zarzuty, że cechy osobowości nie wiążą się wystarczająco mocno z przedsiębiorczością, aby konieczne było ich dalsze badanie, stąd bardziej celowym będzie skupienie się na czynnikach środowiskowych (Strzałecki i Lizurej, 2011). Krytyka Gartnera była po części odzwierciedleniem bardziej ogólnej krytyki psychologicznych teorii cech osobowości, jaką zaprezentował wcześniej Mischel (1973). Mischel twierdził, że zachowanie człowieka nie może być w sposób dobry przewidywane przez stałe cechy osobowości, ponieważ zachowanie jest zmienne

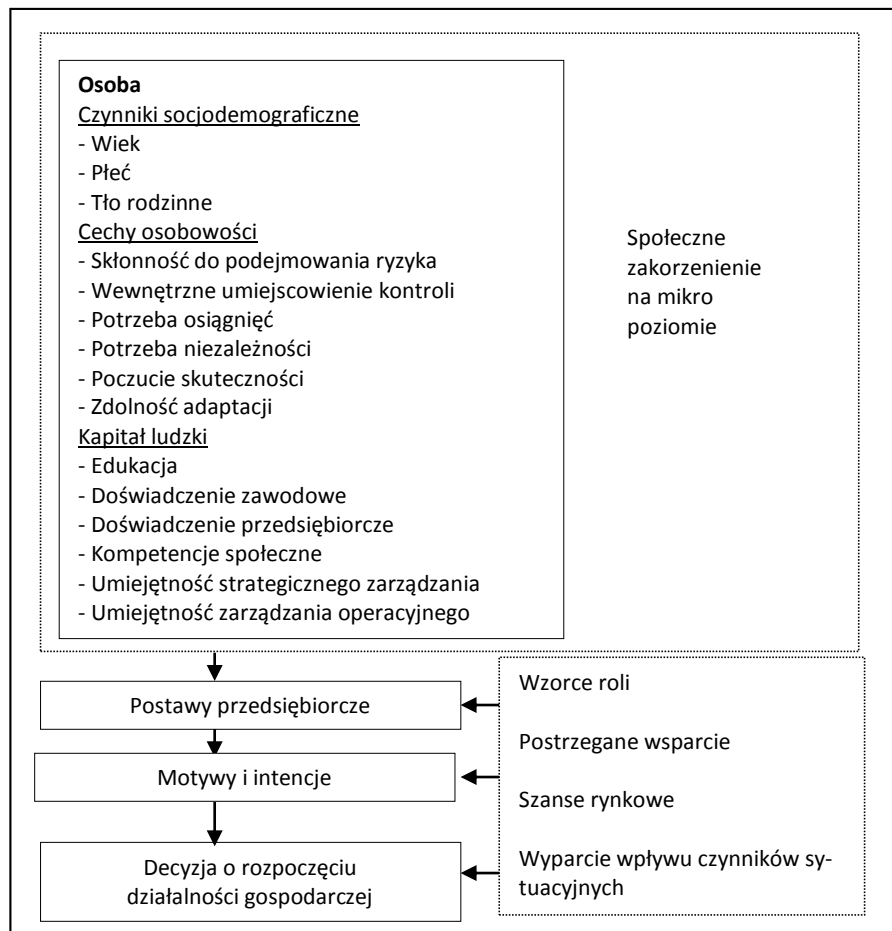
i zależy od sytuacji, w których znajduje się jednostka. Podkreślał też wagę czynników sytuacyjnych, specyficznych dla konkretnego zachowania. Niektórzy badacze reprezentowali jednak inne stanowisko, jak na przykład Carland i in. (1988), którzy w jednej ze swoich prac pisali, że (Glinka i Gudkova, 2011, s. 121): Negowanie postaci przedsiębiorcy w przedsiębiorczości jest równoznaczne z oddzieleniem tancerza od tańca. Absurdalne byłoby pomijanie umiejętności, motywacji czy doświadczenia tancerza i przyjęcie, że każdy może zatańczyć partię Króla szczurów, Romea czy Spartakusa. Nie każdy może również dostrzegać i skutecznie wykorzystywać szanse pojawiające się w otoczeniu.

Do tematu indywidualnych uwarunkowań przedsiębiorczych powrócono w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych XX wieku. W 1995 roku ukazał się artykuł autorstwa Bird, w którym autorka przedstawia koncepcję kompetencji przedsiębiorczych. Charakterystyka przedsiębiorcy została w nim przedstawiona w nawiązaniu do koncepcji Boyatza (1982), który stworzył ją podczas analizy kompetencji menedżerów. Boyatz wyodrębnił 21 kompetencji skutecznego menedżera. Przełożenie przez Bird koncepcji Boyatza na obszar badań nad przedsiębiorczością zainspirowało kolejnych badaczy do jej empirycznej weryfikacji na tym polu oraz próby uwzględnienia w procesie przedsiębiorczym, w którym główną postacią jest przedsiębiorca, a jego głównym celem jest stworzenie, utrzymanie oraz rozwój własnego biznesu (Glinka i Gudkova, 2011). W późniejszym okresie powstało także wiele innych badań, refleksji, a nawet kilka modeli opisowych, mających na celu wyjaśnienie roli zmiennych osobowościowych oraz innych charakterystyk przedsiębiorcy w przebiegu procesu prowadzącego do powstania nowej firmy (Strzałecki i Lizurej, 2011).

W nowszych badaniach wskazuje się pięć podstawowych elementów, często określanych jako wewnętrzne uwarunkowania przedsiębiorcze, które dotyczą bezpośrednio osoby przedsiębiorcy i warunkują jego sukces na rynku (Glinka i Gudkova, 2011). Są to kompetencje takie, jak (Glinka i Gudkova, 2011, s. 12): wiedza ogólna i specjalistyczna, motyw, cechy osobowości, poczucie własnej skuteczności, mechanizmy poznawcze – które prowadzą do założenia, przetrwania oraz rozwoju przedsiębiorstwa.

Działania, które podejmuje przedsiębiorca, jak i ich skuteczność, są uzależnione od kompetencji, które posiada on w danym momencie, ale równocześnie kompetencje mogą kształtować się dzięki informacjom zwrotnym związanym z rezultatami podjętych działań. Przedsiębiorca wchodzi więc w ciągłe interakcje z otoczeniem zewnętrznym, które jest źródłem szans rynkowych oraz niezbędnych zasobów. Odpowiednie połączenie uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych zwiększa prawdopodobieństwo występowania skutecznych inicjatyw przedsiębiorczych. Wybrane

cechy indywidualne i kompetencje jednostki mające wpływ na podjęcie decyzji o rozpoczęciu własnej działalności gospodarczej przedstawiono na rys. 1.



Rys. 1. Czynniki wpływające na podjęcie decyzji o założeniu działalności gospodarczej

Źródło: (Wagner i Ziltener, 2008).

Poszczególne cechy i kompetencje charakteryzujące przedsiębiorców, omawiane szeroko w licznych pozycjach literatury przedstawiono dość szczegółowo w (Kudelka, 2013). Zaprezentowano między innymi, wynikające przede wszystkim z analiz statystycznych, cechy osobowości oraz temperamentu sprzyjające, iż dana osoba zostaje przedsiębiorcą. Wśród tych cech znalazły się odpowiednio: wysoka

motywacja osiągnięć, wewnętrzne umiejscowienie poczucia kontroli (wewnętrzne równość), skłonność do podejmowania ryzyka, poczucie własnej skuteczności, odpowiedni poziom wiedzy i pewność, co do jej posiadania.

3. Zastosowanie modelu regresji logistycznej do identyfikacji cech zwiększających prawdopodobieństwo pozostania przedsiębiorcą prywatnym

W celu zastosowania i przeanalizowania przydatności modelu regresji logistycznej w identyfikacji cech wpływających na prawdopodobieństwo pozostania przedsiębiorcą prywatnym przeprowadzono badania empiryczne, wykorzystując dane pochodzące z ogólnopolskiego badania Diagnoza Społeczna przeprowadzonego w 2011 roku (<http://www.diagnoza.com>). Badanie Diagnoza Społeczna ma na celu dostarczanie informacji na temat warunków i jakości życia osób w polskich gospodarstwach domowych. Zbiór ten zawiera różnorodne informacje dotyczące kondycji gospodarstw domowych oraz ich członków. Diagnoza Społeczna jest cyklicznym badaniem, które rozpoczęto w 2000 roku i jest zwykle powtarzane co dwa lata w miesiącach marzec/kwiecień. W badaniu tym stosowane są dwa odrębne kwestionariusze. Pierwszy z nich dotyczy informacji o całym gospodarstwie domowym i wypełnia je tylko głowa gospodarstwa. Drugi kwestionariusz jest tak zwanym kwestionariuszem indywidualnym, przeznaczonym dla wszystkich członków gospodarstwa domowego, którzy ukończyli 16 lat. W 2011 roku, za pomocą kwestionariusza indywidualnego przebadano łącznie 26 340 osób.

W budowanym modelu regresji logistycznej wykorzystano dane, które objęły aktywnych zawodowo pracowników sektora publicznego, prywatnego oraz prywatnych przedsiębiorców. Z próby zostały wyłączone obserwacje dla przypadków, gdy kwestionariusze nie spełniały wymagań technicznych, na przykład występowało dużo braków odpowiedzi lub odmówiono wypełnienia kwestionariusza. Ostatecznie uwzględniono 8 748 obserwacji, w tym 827, dla których zmienna zależna budowanego modelu przyjmowała wartość 1 (przedsiębiorca prywatny). Pozostała część zbioru reprezentowana była przez pracowników etatowych sektora publicznego i prywatnego. Modelowanie zostało zatem przeprowadzone na zbiorze niezbilansowanym, co oznacza, że w analizowanej próbie liczba "nie-przedsiębiorców" była znacząco większa niż liczba przedsiębiorców. Wybór zmiennych objaśniających do budowanego modelu został dokonany na podstawie analiz przedstawianych w literaturze i skrótowo omówionych w niniejszym artykule, a dokładniej opisanych w pracy (Kudelka, 2013). Był on także ograniczony z uwagi na dostępność danych zawartych w bazie pochodzącej z badania Diagnoza Społeczna 2011.

Podsumowując, jako zmienną zależną budowanego modelu założono zmienną wskazującą status przedsiębiorcy prywatnego, dla którego prowadzona przez niego działalność gospodarcza stanowi główne źródło utrzymania lub wskazującą status pracownika etatowego zatrudnionego w sektorze publicznym albo prywatnym. Jako zmienne niezależne uwzględniono zmienne:

- socjodemograficzne - płeć, wiek (wiek w momencie realizacji badania), stan cywilny, poziom wykształcenia, wykształcenie głównego opiekuna w okresie, gdy respondent miał 14 lat;
- odnoszące się do wartości związanych z pracą – dotyczące preferowania autonomii (samodzielności w pracy, elastyczności godzin rozpoczynania i kończenia pracy, możliwości wykonywania pracy w domu), dotyczące akceptacji niepewności (poziomu napięcia i stresu związanego z pracą, pewności co do stabilności zatrudnienia), związane z oczekiwaniami odnośnie ścieżki kariery zawodowej (szybkości co do możliwości awansu), dotyczące ilości czasu poświęcanego na pracę zawodową;
- odczuwania kontroli – dotyczące opinii uzależnienia życia od innych ludzi, od losu, opatrności, postawy dotyczącej mobilizacji i przystąpienia do działania w przypadku trudności i problemów;
- dotyczące poziomu energii życiowej – zróżnicowanie odczuwanego poziomu posiadanej energii do działania;
- skłonności do ryzyka oraz wiedzy o rynku – dotyczące uzyskiwania zarobku z tytułu inwestycji w akcje, obligacje, fundusze inwestycyjne;
- uznawanych wartości życiowych – praca jako warunek udanego życia, silny charakter jako warunek udanego życia, pieniądze jako warunek udanego życia.

Przeprowadzono próbę zastosowania modelu regresji logistycznej jako modelu pomocnego w identyfikacji cech wpływających na prawdopodobieństwo zostania przedsiębiorcą oraz oszacowania siły wpływu określonych cech na podjęcie się roli przedsiębiorcy. Na potrzeby modelowania wykorzystano program Stata 10.

Przyjęto model regresji logistycznej pozwalający na zbadanie wpływu wielu zmiennych niezależnych na zmienną zależną, która przyjmuje dwie wartości (Więckowska, 2013). W przedstawianym w artykule modelu, zmienna zależna reprezentowana jest przez zmienną binarną, gdzie: 1 – to wartość wyróżniona – oznacza posiadanie przez respondenta statusu przedsiębiorcy prywatnego, 0 – brak danej cechy – oznacza, że respondent jest pracownikiem etatowym. Dla przeprowadzania wnioskowania o wpływie zmiennych niezależnych na zmienną zależną wykorzystano miarę, nazywaną ilorazem szans - Odds Ratio (OR).

Iloraz szans określa zmianę szansy wystąpienia wyróżnionej wartości 1 zmiennej zależnej, gdy zmienna niezależna rośnie o 1 jednostkę. Zakłada się, że pozostałe zmienne niezależne w modelu pozostają na stałym poziomie, podczas gdy badana zmienna niezależna rośnie o jednostkę. Wartości OR mają następującą interpretację (Więckowska, 2013):

- $OR > 1$ wskazuje na dodatni wpływ badanej zmiennej niezależnej na uzyskanie wyróżnionej wartości 1 i przedstawia, o ile wzrasta szansa na jej wystąpienie, gdy zmienna niezależna wzrasta o jeden poziom;
- $OR < 1$ wskazuje na ujemny wpływ badanej zmiennej niezależnej na uzyskanie wyróżnionej wartości 1 i przedstawia, o ile spada szansa na jej wystąpienie, gdy zmienna niezależna wzrasta o jeden poziom;
- $OR \approx 1$ wskazuje, że testowana zmienna niezależna nie ma wpływu na uzyskanie wyróżnionej wartości 1.

4. Interpretacja wyników

W pracy (Kudelfka, 2013) przedstawiono szereg hipotez dotyczących zmiennych niezależnych i ich wpływu na zmienną zależną, zgrupowanych według uprzednio wydzielonych grup zmiennych, przypomnijmy: socjodemograficznych, odnoszących się do wartości związanych z pracą (preferowania autonomii, akceptacji niepewności, oczekiwań odnośnie ścieżki kariery zawodowej, ilości czasu poświęcanego na pracę zawodową), poczucia kontroli w życiu, poziomowi energii życiowej, skłonności do ryzyka oraz wiedzy o rynku, uznawanymi wartościami jako wyznacznikami udanego życia. Hipotezy sformułowano na podstawie wniosków wynikających z analizy literatury i przeprowadzonych badań statystycznych (por. Kudelfka, 2013). Podajmy jako przykładowe te, które dotyczą cech socjodemograficznych: w przypadku kobiet, w porównaniu do mężczyzn, prawdopodobieństwo zostania przedsiębiorcą jest mniejsze, bycie w związku małżeńskim zwiększa prawdopodobieństwo bycia przedsiębiorcą, im wyższy poziom wykształcenia, tym większe prawdopodobieństwo bycia przedsiębiorcą, niskie wykształcenie ojca lub głównego opiekuna w okresie, gdy respondent miał 14 lat zmniejsza prawdopodobieństwa bycia przedsiębiorcą. Następnie przeprowadzono analizę, uzyskanych za pomocą programu Stata 10, wyników oszacowań współczynników i miar dla wszystkich zmiennych objaśniających zbudowanego modelu regresji logistycznej dotyczącego „przesłanek pozostania przedsiębiorcą” na podstawie danych z badań Diagnoza Społeczna Baza danych 2000-2011. Indywidualni respondenci (<http://www.diagnoza.com>). Wszystkie

zmienne objaśniające, które zostały uwzględnione w modelu, okazały się być zmiennymi istotnymi statystycznie na poziomie istotności równym 10% (większość z nich także na poziomie 5%).

Przed przystąpieniem do interpretacji wyników modelowania, aby przekonać się, czy można je uznać za wiarygodne, przeprowadzono analizę jakości i weryfikację poprawności modelu (por. Kudelka, 2013).

Wykorzystano różne miary przeznaczone do oceny jakości zbudowanego modelu regresji logistycznej. Można posłużyć się na przykład miarą Pseudo- R^2 McFaddena (McFadden, 1977). Wartość tej miary mieści się w przedziale między 0 a 1. Wartości bliskie 1 wskazują na idealne dopasowanie modelu, a 0 – zupełny brak dopasowania. Miara ta nie jest odpowiednikiem współczynnika R^2 w Klasycznej Metodzie Najmniejszych Kwadratów. Nie można jej interpretować jako procentu zmienności wyjaśnianej przez model (Mycielski, 2008). Wartość Pseudo- R^2 McFaddena zawarta między 0,2 a 0,4 świadczy o dobrym dopasowaniu modelu (McFadden, 1977, s. 35). Pseudo- R^2 McFaddena dla zbudowanego modelu wynosi 0,26, a więc mieści się w przedziale [0,2; 0,4]. Na tej podstawie możemy stwierdzić, że dopasowanie modelu można uznać za satysfakcjonujące. Współczynnik Pseudo- R^2 ma pewne wady. Są nimi: wrażliwość na liczbę zmiennych w modelu oraz brak możliwości osiągnięcia górnej granicy równej 1. Z tego względu stosowane są także inne miary R^2 . Stosowana jest przykładowo miara dopasowania modelu, bliższa definicji R^2 w MNK, którą jest miara R^2 McKelvey'a i Zavoiny. Jej wielkość jest interpretowana jako stopień (procent) wyjaśnienia, jaki uzyskalibyśmy w modelu dla zmiennej ukrytej (zawartej we wzorze wyznaczającym miarę i oznaczającą oszacowaną z modelu wielkość zmiennej ukrytej), gdyby była ona bezpośrednio obserwowalna (Mycielski, 2008). W przedstawianym w artykule, oszacowanym modelu R^2 McKelvey'a i Zavoiny wynosi 0,42. Stąd możemy wnioskować, że zmienne niezależne wyjaśniają w modelu 42% zmienności zmiennej ukrytej, przesądzającej o posiadaniu statusu prywatnego przedsiębiorcy w Polsce w 2011 roku.

W celu weryfikacji poprawności modelu regresji logistycznej można przeprowadzić test zwany testem ilorazu wiarygodności. Za jego pomocą można zweryfikować łączną istotność wszystkich zmiennych w modelu. Dla dużych liczebności statystyka testowa ma rozkład chi-kwadrat z liczbą stopni swobody równą liczbie zmiennych w szacowanym modelu. Na podstawie oszacowań analizowanego modelu można wnioskować, że łącznie wszystkie zmienne w modelu są istotne.

Prawidłowość formy funkcyjnej modelu można przetestować za pomocą testu typu związku (link test), który jest uogólnieniem testu RESET (Regression Specification Error Test) stosowanego w Klasycznej Metodzie Najmniejszych Kwadratów. Wyniki testu link test dla przedstawionego w artykule modelu, wskazują, że nie ma

podstaw do odrzucenia hipotezy o poprawnej formie funkcyjnej tego modelu (dla założonego poziomu istotności 5%).

Weryfikację poprawności modelu można także przeprowadzić za pomocą testu Hosmera-Lemeshowa. Wyniki dla rozpatrywanego w artykule modelu wskazują, że można wnioskować o dobrym dopasowaniu modelu.

Do przeprowadzenia weryfikacji poprawności postaci modelu regresji logistycznej można wykorzystać krzywą ROC (*Receiver Operating Characteristic*), (Lasek i Pęczkowski, 2013). Jej zastosowanie w przypadku opisywanego modelu przedstawiono w (Kudelka, 2013). Analiza za pomocą krzywej ROC – wielkość pola powierzchni pod krzywą, wyniki poprawności klasyfikacji przez model, wskazują na wysoki stopień poprawności rozpatrywanego modelu.

Ponieważ przeprowadzona za pomocą przedstawionych powyżej metod analiza jakości i weryfikacja poprawności prezentowanego w artykule modelu „bycia przedsiębiorcą” wskazuje na jego dobre dopasowanie możemy podjąć próbę interpretacji uzyskanych z modelu wyników. Niestety, oszacowane w modelu współczynniki nie są wystarczające dla bezpośredniej interpretacji i nie pozwalają na przedstawianie wniosków, co do wpływu zmiennych niezależnych na zmienną objaśnianą, oznaczającą posiadanie statusu przedsiębiorcy prywatnego lub nie posiadanie takiego statusu, ale jak przyjęto: statusu pracownika etatowego zatrudnionego w sektorze publicznym lub prywatnym.

Interpretację kierunku i siły wpływu poszczególnych zmiennych na zmienną zależną umożliwia wyznaczenie wielkości ilorazów szans, o których nadmieniono już w artykule. Pozwalają one opisać wpływ zmiennych niezależnych z modelu na prawdopodobieństwo przyjmowania przez zmienną zależną wartości 1, co w zbudowanym modelu oznacza „prawdopodobieństwo bycia przedsiębiorcą”. Wpływ każdej ze zmiennych niezależnych (objaśniających) na „prawdopodobieństwo bycia przedsiębiorcą” określany jest dla każdej zmiennej w odniesieniu do jej zmiennej referencyjnej i odrębnie dla każdej zmiennej niezależnej (czyli przy założeniu braku zmian innych czynników). Przypomnijmy, że przeprowadzona analiza dotyczy Polski. Można stwierdzić, że dla kobiet szansa bycia prywatnym przedsiębiorcą jest średnio 0,77 razy mniejsza niż dla mężczyzn, a średnio 1,42 razy wyższa dla osób będących w związku małżeńskim. Pozostanie prywatnym przedsiębiorcą jest związane z wykształceniem własnym, jak i wykształceniem opiekunów „w młodym wieku”. Szansa ta jest średnio 1,26 razy wyższa w przypadku posiadania wykształcenia zawodowego lub gimnazjalnego niż wykształcenia podstawowego, a średnio 1,74 razy wyższa w przypadku posiadania wykształcenia średniego niż wykształcenia podstawowego. Jeżeli rozważymy wykształcenie opiekunów, to szansa „bycia prywatnym przedsiębiorcą” jest średnio 0,82 razy mniejsza dla tych osób, których

opiekun posiadał wykształcenie niepełne podstawowe, podstawowe lub zawodowe, gdy miały 14 lat, niż dla osób, których opiekun miał wykształcenie wyższe, gdy one osiągnęły wiek 14 lat. Jest bardziej prawdopodobne, że pozostaną prywatnymi przedsiębiorcami osoby ceniące w pracy zawodowej samodzielność oraz elastyczność godzin pracy. Uzyskane wyniki modelowania wskazują bowiem, że szansa „bycia prywatnym przedsiębiorcą” jest średnio 2,06 razy wyższa dla osób, które cenią samodzielność w pracy niż dla osób, które nie przywiązują wagi do samodzielności oraz średnio aż 9,62 razy wyższa dla osób, które cenią elastyczne godziny pracy niż dla osób, które nie przywiązują do tego wysokiej wagi. Natomiast niższa jest szansa pozostania prywatnym przedsiębiorcą dla osób ceniących w pracy brak napięć i stresów oraz możliwość szybkiego awansu: średnio 0,73 razy niższa dla osób, które cenią brak napięć i stresów niż dla osób, które uważają ten czynnik za nieistotny oraz średnio 0,29 razy niższa dla osób ceniących możliwość szybkiego awansu zawodowego niż dla osób, dla których awans zawodowy jest nieistotny. Bycie prywatnym przedsiębiorcą jest średnio 2,33 razy bardziej prawdopodobne dla osób, które cenią możliwość wykonywania pracy w domu, niż dla osób, które uważają to za nieważne. Natomiast szansa bycia prywatnym przedsiębiorcą jest średnio 0,49 razy niższa dla osób, które przypisują dużą wagę do stabilności zatrudnienia, niż dla osób, które nie uważają stabilności zatrudnienia za ważną cechę wykonywanej pracy. Pozostanie prywatnym przedsiębiorcą jest średnio 1,049 razy wyższe z koniecznością przepracowania każdych dodatkowych siedmiu godzin tygodniowo (średnia za 7 dni większa o 1 godzinę). Podzielanie poglądu, iż życie zależy od innych osób lub od losu, opatrności, obniża prawdopodobieństwo pozostania przedsiębiorcą. Jest średnio 0,79 razy niższe dla osób, które uważają, że ich życie zależy od innych osób niż dla osób, które tak nie uważają oraz średnio także 0,79 niższe dla osób, które uważają, że ich życie zależy od losu, opatrności niż dla osób nie podzielających takiego poglądu. Szansa bycia prywatnym przedsiębiorcą jest średnio 1,26 razy wyższa dla osób, które w przypadku trudności i problemów mobilizują się i przystępują do działania, niż dla osób, które próbują poradzić sobie inaczej. Dla osób, które uważają, że mają w sobie dużo energii szansa pozostania prywatnym przedsiębiorcą jest średnio 1,24 razy wyższa, niż dla osób, które tak o sobie nie sądzą. Średnio 1,38 razy wyższa jest szansa bycia prywatnym przedsiębiorcą dla osoby, która w roku poprzedzającym badanie uzyskała zarobek z tytułu inwestycji w akcje, obligacje lub fundusze, niż dla osoby, która takiego zarobku nie uzyskała. Dla osób, które jako jeden z najważniejszych warunków udanego życia wskazują pracę, szansa bycia prywatnym przedsiębiorcą jest średnio 0,81 razy niższa, niż dla osób, które nie podzielają takiego poglądu. Natomiast szansa pozostania prywatnym przedsiębiorcą jest wyższa dla osób, które jako jeden z najważniejszych warunków

udanego życia wskazują silny charakter, niż dla osób, które tego poglądu nie wskazują (średnio 1,36 razy wyższa), jak i dla osób, które jako jeden z najważniejszych warunków udanego życia wskazują pieniądze, niż nie podzielających takiego poglądu (średnio 1,29 razy wyższa).

Najsilniejszy wpływ na posiadanie statusu przedsiębiorcy okazuje się mieć zmienna dotycząca przypisywania dużej wagi do elastycznych godzin pracy. Wskazanie tej cechy jako ważnej zwiększa prawdopodobieństwo posiadania statusu przedsiębiorcy prywatnego aż 10-krotnie. Względnie silnie oddziałuje także możliwość wykonywania pracy w domu, a także preferowanie dużej samodzielności w środowisku pracy. Na spadek prawdopodobieństwa bycia przedsiębiorcą największy wpływ miały zmienne związane z przypisywaniem dużej wagi do możliwości szybkiego awansu oraz stabilności pracy.

Podsumowanie

Przeprowadzone w artykule rozważania i przedstawione wyniki badań empirycznych wskazują, że model regresji logistycznej okazuje się przydatny i pomocny w identyfikacji cech decydujących o podjęciu decyzji pozostania przedsiębiorcą, a także w pomiarze istotności i siły wpływu poszczególnych cech na prawdopodobieństwo pozostania przedsiębiorcą.

Wyniki modelu logistycznego dla ogólnie dostępnych danych przyjętych przez nas do analizy, pochodzących z ogólnopolskiego badania Diagnoza Społeczna wskazały, że cechami, które najsilniej oddziałują na prawdopodobieństwo pozostania przedsiębiorcą prywatnym w Polsce, spośród analizowanych cech, jest przypisywanie dużej wagi do elastycznych godzin pracy oraz możliwości wykonywania jej w domu.

Niewątpliwą zaletą stosowania modelu logistycznego jest możliwość przeprowadzenia oceny jakości i weryfikacji poprawności zbudowanego modelu, a tym samym oszacowania wiarygodności uzyskanych wyników.

Literatura

1. Aczel A. D. (2000), *Statystyka w zarządzaniu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
2. Barreto H. (1989), *The entrepreneur in microeconomic theory. Disappearance and explanation*, Routledge, Londyn – Nowy Jork

3. Blaug M. (1994), *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
4. Diagnoza Społeczna, <http://www.diagnozaspoeczna.pl> [03.04.2013]
5. Glinka B., Gudkova S. (2011), *Przedsiębiorczość*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa
6. Gruszecki T. (2004), *Przedsiębiorca w teorii ekonomii*, Wydawnictwo CEDOR, Warszawa
7. Iversen J. i in. (2008), *Defining and Measuring Entrepreneurship*, Now Publishers Inc., Hanover
8. Kudelka M. (2013), *Analiza cech charakteryzujących przedsiębiorców*, praca magisterska, Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Warszawski, Warszawa
9. Kurczewska A. (2013), *Przedsiębiorczość jako proces współoddziaływania sposobności i intencji przedsiębiorczych*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa
10. Lasek M., Pęczkowski M. (2013), *Enterprise Miner. Wykorzystywanie narzędzi Data Mining w systemie SAS*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa
11. Łaguna M. (2010), *Przekonania na własny temat i aktywność celowa. Badania nad przedsiębiorczością*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk
12. McFadden D. L. (1977), *Quantitative Methods for Analyzing Travel Behaviour of Individuals: some recent development*, Cowles Foundation Discussion Paper 474, New Haven, Connecticut
13. Mycielski J. (2008), *Skrypt do ekonometrii*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa
14. Nawojczyk M. (2009), *Przedsiębiorczość – o trudnościach w aplikacji teorii*, Wyd. NOMOS, Kraków
15. Piecuch T. (2013), *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa
16. Schumpeter J. A. (1960), *Teoria rozwoju gospodarczego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
17. Strzałecki A., Lizurej A. (2011), *Innowacyjna przedsiębiorczość. Teorie, badania, zastosowania praktyczne, perspektywa psychologiczna*, Wydawnictwo Szkoły Wyższej Psychologii Społecznej, Warszawa
18. Veblen T. (1904), *The Theory of Business Enterprise*, Charles Scribner's Sons, New York
19. Wagner K., Ziltener A. (2008), *The Nascent Entrepreneur at the Crossroads: Entrepreneurial Motives as Determinants for Different Types of Entrepreneurs*, Discussion Papers on Entrepreneurship and Innovation, Swiss Institute for Entrepreneurship
20. Więckowska B. (2013), *Podręcznik użytkownika – PQStat*, PQStat Software 2013

Entrepreneur: Who is it? Using the logistic regression model to identify persons that are most likely to become entrepreneurs – preliminary analysis

Abstract

The paper concerns the problem of the identification of characteristics which are attributed to the people deciding on running their own business instead of signing a full-time employment contract in the public or private sector. An attempt was made to apply the logistic regression model to identify features of persons that most probably will become entrepreneurs, and to measure the relevance and impact of these characteristics on the decision about becoming self-employed. The paper presents theoretical analysis exemplified by the empirical data. The advantages of the construction and use of the logistic regression model were presented with regard to the problem discussed in the article.

Keywords

entrepreneur, entrepreneur's characteristics, entrepreneurship, logistic regression in identifying entrepreneurial persons

Motywowanie pracowników produkcyjnych na przykładzie przedsiębiorstwa branży bieliźniarskiej

Anna Tomaszuk

Politechnika Białostocka, Wydział Zarządzania, Katedra Organizacji i Zarządzania
e-mail: a.tomaszuk@pb.edu.pl

DOI: 10.12846/j.em.2014.01.14

Streszczenie

W artykule poruszono problematykę motywowania wśród pracowników produkcyjnych. Autorskie badania przeprowadzono na grupie pracowników produkcyjnych w firmie bieliźniarskiej mającej swoją siedzibę na terenie województwa podlaskiego. Przedmiotem badania były motywatory stosowane w odniesieniu do pracowników fizycznych; szczególną rolę zwrócono na motywacyjne znaczenie wynagrodzenia. Na potrzeby artykułu sformułowano następujące pytania badawcze: Jakie czynniki motywują pracowników uzyskujących zarobki poniżej przeciętnych? Czy czynniki pozapłacowe i niematerialne są w stanie zrekompensować zbyt niską płacę?

Słowa kluczowe

motywowanie, wynagrodzenie, motywatory, pracownicy produkcyjni

Wstęp

Motywowanie zawsze odgrywało istotną rolę w procesie zarządzania – zarówno z punktu widzenia przedsiębiorstw i organizacji, jak również od strony pracownika. Od zawsze, niezależnie w jakim paradygmacie określano determinanty skuteczności systemów oraz narzędzi oddziaływania i pobudzania ludzi do realizacji celów organizacyjnych, kluczową kwestią był problem racjonalnego, rentownego i zarazem motywacyjnego opłacania udziału człowieka w procesie pracy (Kawka, 2011). Znaczenie motywowania dodatkowo wzrosło, kiedy zaczęto dostrzegać ogromny poten-

cjał tkwiący w zasobach ludzkich. Rola zasobów ludzkich rośnie zwłaszcza w gospodarce opartej na wiedzy. Podnosi to znaczenie strategicznego zarządzania zasobami ludzkimi. W pomnażaniu wartości organizacji i osiągnięciu trwałej przewagi konkurencyjnej szczególną rolę odgrywa między innymi umiejętne motywowanie pracowników (Borkowska, 2009).

Obecnie w literaturze można znaleźć formy i narzędzia motywowania bardzo często mające na celu zaspokojenie potrzeb wyższego rzędu. Ma to związek zarówno z kryzysem gospodarczym, jak i odwoływaniem się do społeczeństwa uczącego. Jednak istnieją grupy pracowników, których zarobki plasują się znacznie poniżej średniej. W związku z niemożnością (lub ograniczoną możliwością) zaspokojenia potrzeb podstawowych (fizjologicznych, bezpieczeństwa) w odniesieniu do tej grupy pojawia się pytanie – czy w przypadku takich pracowników również należy stosować „wyszukane” narzędzia motywacyjne?

W artykule poruszono problematykę motywowania pracowników produkcyjnych, usytuowanych najniżej w strukturze organizacyjnej. Głównym celem badań było sprawdzenie, jakie czynniki motywacyjne są najistotniejsze dla tej grupy badanych. W przyjętej metodyce badawczej zastosowano technikę badawczą, jaką jest ankieta.

1. Przegląd literatury

Pomimo tego, że problematyce motywowania również w ostatnich latach poświęcono szereg badań i publikacji (Richer i in., 2002; Brief i Weiss, 2002; Harter i in., 2002; Latham i Pinder, 2005; Latham, 2007; Konfer i in., 2008; Sekuła, 2008; Lenik, 2013;), twierdzenie Masłowa, że nie znaleziono dotąd dobrej behawioralnej definicji motywacji (Maslow, 1986; Walkowiak, 2007) wciąż pozostaje aktualne. Nie znaczy to jednak, że na przestrzeni lat nie sformułowano wielu różnych definicji pojęcia motywacji i motywowania (Cieszevska i Wilczek, 2010). Źródłowe definicje omawianych pojęć, uznane przez autorkę za wciąż aktualne, zawarto w tab. 1.

Tab. 1. Wybrane definicje motywacji i motywowania

Autor pojęcia	Definicja pojęcia
Motywowanie według S. Borkowskiej	Celowe i świadome oddziaływanie na motywy i postępowanie ludzi w pracy poprzez stwarzanie środków i możliwości realizacji ich oczekiwań do osiągnięcia celów motywującego czyli organizacji.
Motywacja według R. W. Griffina	Zespół sił powodujących, że ludzie zachowują się w określony sposób.

cd. Tab. 1.

Motywowanie według X. Gliszczyńskiej	Proces świadomego i celowego oddziaływania na postępowanie pracowników, polegający na tworzeniu i stosowaniu odpowiednich bodźców do osiągnięcia celów motywującego.
Motywacja według E. Masłyk-Musiał	Proces regulacji, który pełni funkcję sterowania czynnościami w taki sposób, aby doprowadziły one do osiągnięcia określonego wyniku.
Motywowanie według J. Pencza	Mechanizm psychologiczny uruchamiający i organizujący zachowanie człowieka skierowane na osiągnięcie zamierzonego celu.
Motywacja według T. Pszczołowskiego	Synonim motywowania jako szukania motywów.
Motywanie według J. Reykowskiego	Proces psychicznej regulacji, w którym następuje sterowanie czynnościami tak, aby prowadziły do realizacji zamierzonego celu.
Motywacja według N. Stevensona	Bodziec, pobudka, zachęta do działania. Jest nią wszystko, co w płaszczyźnie werbalnej, fizycznej czy psychologicznej skłania kogoś do reagowania działaniem.

Źródło: (Bartkowiak, 1995; Borkowska, 1986; <http://www.encyklopedia.pwn.pl>; Griffin, 1996; Gliszczyńska, 1981; Masłyk-Musiał, 2011; Penc, 1998; Pszczołowski, 1978; Reykowski, 1975; Stevenson, 2002).

Uogólniając, motywacji można nadać sens wewnętrzny, atrybutowy i odnoszący się do sfery psychicznej człowieka, motywowaniu natomiast sens czynnościowy (Pocztowski, 2008), utożsamiając je z procesem świadomego i celowego oddziaływania na motywy postępowania jednostek poprzez stwarzanie im nie tylko środków, ale i możliwości realizacji celów działania dla osiągnięcia celu nadrzędnego (Borkowska, 1986). Takie rozróżnienie przyjmuje również Stabryła, za motywację uznając atrybut świadomości człowieka jako cechy, która uzasadnia aktywizację działania bądź jego uzasadnienie, za motywowanie natomiast funkcję bodźcowo–argumentacyjną, zdeterminowaną przez środowisko pracy, środki zachęty i perswazji (Stabryła, 2000). Widać tu wyraźnie rozgraniczenie tych pojęć opierające się na źródle bodźców popychających do działania.

Wielu badaczy tematyki przyjmuje, że motywowanie, to proces kierowniczy polegający na wpływaniu na zachowania ludzi z uwzględnieniem wiedzy o tym, co powoduje takie, a nie inne zachowanie człowieka (Stoner i in., 1998; Armstrong, 2003; Robbins i DeCenzo, 2002). Jednak, aby można było mówić o motywowaniu, podwładny musi czuć, iż robi to, co sam chce, a nie to, czego wymaga kierownik. Sztuka motywowania polega na tym, by nie stwarzać poczucia presji, a umożliwiać pracownikowi realizację własnych celów przez pryzmat celów organizacji. Zauważyć tu można, iż z takim rozumieniem funkcji motywowania wiążą się następujące

kwestie: motywujący ma wpływ na motywowanego, a motywowany na motywującego. Ich cele i wartości muszą być znane i akceptowane przez siebie wzajemnie. Musi dojść do współudziału, partnerstwa i partycypacji w motywowaniu, a co za tym idzie, nie można utożsamiać tego procesu z manipulowaniem (Jasiński, 2005). Istnieje wiele teorii i metod mówiących o tym, w jaki sposób i za pomocą jakich narzędzi motywować. Począwszy od negowanych dziś teorii treści (Jasiński, 2005), przez teorie procesu (Mendel, 2002), wzmocnienia (Penc, 1998) aż do orientacji na zwiększenie zaangażowania pracowników (HPWS), (Borkowska, 2010).

Istotnym narzędziem motywowania jest wynagrodzenie – powinno być jednym z elementów celowo dobranego zbioru motywatorów, który ma zapewniać realizację celów całej organizacji i oczekiwań pracowników (Grzebieniak, 2013). Umiejętne zwiększanie siły motywacyjnej pieniądza powinno stać się ważnym elementem stymulowania postaw i zachowań ludzi w każdej organizacji (Oleksyn, 2006) przy czym należy pamiętać, że znaczenie wynagrodzenia jest ściśle uzależnione od wysokości osiąganych dochodów pracowników. W przypadku niskiego wynagrodzenia, a co za tym idzie niemożności zaspokojenia potrzeb fizjologicznych i bezpieczeństwa, wysokość zarobków może być utożsamiana z dominującym motywatorem. Jednakże po osiągnięciu pewnej wysokości dochodów na pierwszy plan wysuwają się inne potrzeby. System wynagradzania tylko wtedy będzie spełniał swoją rolę motywacyjną, kiedy za jego pośrednictwem można je będzie zrealizować (Kozioł, 2002).

W najnowszych badaniach dotyczących motywacji zwraca się uwagę głównie na pozapłacowe narzędzia motywowania, odwołując się do poczucia samorealizacji i aspiracji pracowników. Dzieje się tak między innymi dlatego, że obecnie mamy do czynienia ze społeczeństwem uczącym się i gospodarką opartą na wiedzy. Jednak nawet w XXI wieku, w przedsiębiorstwach i organizacjach zajmujących się szeroko rozumianą produkcją nie da się uciec od problemu pracowników pracujących na stanowiskach wykonawczych, mających często niskie wykształcenie, a co za tym idzie, zarabiających dużo mniej niż wynosi przysłowiowa „średnia krajowa” i bazujących na zaspokajaniu potrzeb fizjologicznych lub bezpieczeństwa. Dodatkowo, tacy pracownicy często nie mają gwarancji stabilności zatrudnienia i borykają się z problemem potencjalnego bezrobocia. W odniesieniu do tej grupy pracowników nowoczesne metody motywowania oraz bodźce pozapłacowe wydają się mieć co najmniej ograniczone zastosowanie.

2. Metodyka badań

Autorskie badania przeprowadzono w pierwszym kwartale 2013 roku w jednym z podlaskich przedsiębiorstw branży bieliźniarskiej. Podmiotem badań była grupa 59 pracowników zatrudnionych na stanowiskach bezpośrednio produkcyjnych – byli to wszyscy pracownicy zatrudnieni na stanowisku szwaczki i krojczej. Głównym celem badań było sprawdzenie, jakie czynniki motywacyjne są najistotniejsze dla tej grupy badanych. Ze względu na grupę badawczą, szczególną uwagę zwrócono na motywacyjną rolę wynagrodzeń.

Na potrzeby artykułu sformułowano następujące pytania badawcze:

- Jakie czynniki motywują pracowników uzyskujących zarobki poniżej przeciętnych?
- Czy czynniki pozapłacowe i niematerialne są w stanie zrekompensować zbyt niską płacę?

W przyjętej metodyce badawczej zastosowano technikę badawczą, jaką jest ankieta (ze względu na ilościowy charakter badań oraz możliwość dotarcia do dużej liczby respondentów), (Babbie, 2005; Dyduch, 2011). Kwestionariusz ankietowy był anonimowy, co z założenia sprzyjało bardziej szczerym wypowiedziom respondentów (Sztumski, 2010).

Część zasadnicza kwestionariusza składała się z 6 pytań. W większości były to pytania zamknięte. Pytania dotyczyły preferencji motywacyjnych oraz motywatorów stosowanych w badanej firmie. Wyodrębniono 24 czynniki potencjalnie motywujące do pracy: poczucie sprawiedliwej płacy, realną perspektywę wzrostu płacy, premię, nagrodę pieniężną, pożyczkę, rabat przy zakupie towarów firmy, imprezy integracyjne, dofinansowanie do wydarzeń kulturalnych, możliwość podnoszenia kwalifikacji, awans pionowy, awans poziomy, atrakcyjność wykonywanych zadań, satysfakcję z wykonywanej pracy, poczucie samorealizacji, zachowanie równowagi między pracą a życiem prywatnym, stabilność zatrudnienia, utożsamianie się z celami organizacji, dobrą atmosferę w pracy, prestiż firmy na rynku, materialne wyposażenie stanowiska pracy, poczucie przynależności do zespołu, pochwałę (wyróżnienie), upomnienie (naganę) oraz gadzety firmowe. Zadaniem respondentów było wskazanie, jaka jest siła motywacyjna w odniesieniu do każdego z czynników. Dodatkowo badano, czy i które czynniki pozapłacowe są w stanie zrekompensować niesatysfakcjonujące wynagrodzenie.

Wyniki ankiet zakodowano na skali porządkowej oraz nominalnej, a uzyskane w wyniku przeprowadzonych badań empirycznych dane pierwotne podlegały dalej porządkowaniu, grupowaniu i analizie. Wykorzystano następujące narzędzia statystyczne:

- tabelaryczne formy prezentacji danych (szeregi rozdzielcze punktowe proste i wielodzielcze), które pozwoliły określić, jak poszczególne kategorie są rozłożone w próbie badawczej oraz umożliwiły analizę liczości odpowiadających poszczególnym kategoriom wyznaczanym przez więcej niż jedną zmienną;
- statystyki opisowe ze szczególnym uwzględnieniem klasycznych miar pozycyjnych (wartość modalna) oraz wskaźników struktury, które pozwoliły określić, jaki jest stosunek udzielonych na dany wariant odpowiedzi w odniesieniu do wszystkich udzielonych odpowiedzi.

Analizy przeprowadzono przy użyciu pakietu statystycznego STATISTICA i arkusza kalkulacyjnego MS Excel. Przeprowadzone badania pozwoliły zgromadzić obszerny materiał, niezbędny do analizy wytyczonych zjawisk.

3. Analiza wyników badań

Grupa respondentów była w całości sfeminizowana. Wynika to ze specyfiki branży – badane respondenci zatrudnione były na stanowiskach szwaczki i krojczej. Wiek respondentek zawierał się w przedziale 18-60 lat, przy czym najwięcej było pracowników w wieku 36-45 lat. Badaniu poddano również wykształcenie badanych, najliczniejsza grupa badanych zadeklarowała wykształcenie średnie. Szczegółowe informacje dotyczące wieku i wykształcenia respondentów zawarto w tab. 2 i 3.

Tab. 2. Struktura respondentów według wieku [%]

Do 30 lat	30-35 lat	36-40 lat	41-45 lat	46-50 lat	51-55 lat	56-60 lat
11	13	31	19	15	7	4

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Tab. 3. Struktura respondentów według wykształcenia [%]

Podstawowe	Zawodowe	Średnie	Inżynierskie	Licencjackie	Magisterskie
2	42	53	0	2	2

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

W związku z tym, że przedmiotem badania były preferencje motywacyjne, które są zależne między innymi od stopnia zaspokojenia potrzeb materialnych, respondentów zapytano dodatkowo nie tylko o wysokość zarobków, ale również o samoocenę sytuacji materialnej (autorka wychodzi za założenia, że poziom wynagrodzenia nie zawsze przekłada się jednoznacznie na możliwość zaspokojenia potrzeb materialnych), (tab. 4 i 5).

Tab. 4. Średnie miesięczne wynagrodzenie netto [%]

Do 1000 zł	1000-1500 zł	1501-2000 zł	Powyżej 2000 zł
7	80	11	2

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Tab. 5. Samoocena sytuacji materialnej [%]

Bardzo dobra	Dobra	Przeciętna	Zła	Bardzo zła
0	15	58	27	0

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Pomimo tego, że 98% respondentów zadeklarowało zarobki poniżej 2000 zł, tylko 27% oceniło swoją sytuację materialną jako złą. Zdecydowana większość uznała, że ma przeciętną sytuację materialną, 15% oceniło ją jako dobrą, żadna z respondentek nie oceniła swojej sytuacji materialnej bardzo dobrze. Jedną z przyczyn może być fakt, iż wkład badanych do domowego budżetu jest jego niewielką częścią.

W kwestionariuszu badawczym respondentów pytano o skuteczność wybranych narzędzi motywacyjnych. Zadaniem respondentów było wyrażenie swojej ogólnej opinii dotyczącej skuteczności wynagrodzenia, zachęt indywidualnych i systemu sprawiedliwych kar. Wyniki zobrazowano w tab. 6.

Tab. 6. Opinie respondentów dotyczące wybranych bodźców motywacyjnych [%]

Stwierdzenie \ Odpowiedź	Zdecydowanie się zgadzam	Zgadzam się	Nie zgadzam się	Zdecydowanie się nie zgadzam
Wynagrodzenie to według mnie jedyny skuteczny sposób motywowania	58	35	7	0
Najskuteczniejszym sposobem motywowania jest stworzenie systemu indywidualnych zachęt	12	42	42	4
Najskuteczniejszym sposobem motywowania jest stosowanie sprawiedliwych kar	4	18	37	41

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Największą zgodność wśród badanych uzyskano pytając o skuteczność wynagrodzenia jako czynnika motywacyjnego – dla ponad 90% respondentów (58% dla

zdecydowanie się zgadzam i 35% dla zgadzam się) wynagrodzenie jest jedynym skutecznym sposobem motywowania. Przyczyną najprawdopodobniej jest relatywnie niskie średniomiesięczne wynagrodzenie badanych. Łącznie 54% odpowiedziało, że zgadza się z tym, iż najskuteczniejszym sposobem motywowania jest stworzenie systemu indywidualnych zachęt. Jednak analizując odpowiedzi nie można wskazać dominującej – dokładnie tyle samo badanych odpowiedziało twierdząc (42% dla zgadzam się) i przecząc (42% odpowiedzi dla nie zgadzam się). Kary natomiast nie wydają się być skutecznym motywatorem w opinii badanych – odpowiedzią dominującą (41%) było nie zgadzam się, łącznie skuteczność kar jako środka motywującego zanegowało 78% badanych – znajduje to potwierdzenie w preferencjach motywowanych dotyczących siły poszczególnych narzędzi (tab. 7).

Respondentów zapytano również o to, jakie jest znaczenie motywujące poszczególnych czynników motywacyjnych (respondenci wypowiadali się w skali czterostopniowej, gdzie 1 – motywuje w stopniu silnym, 2 – motywuje w stopniu średnim, 3 – motywuje w stopniu słabym, 4 – nie motywuje). Badaniu poddano wyselekcjonowane motywy. Selekcji motywatorów dokonano wspólnie z naczelnym kierownictwem firmy. Pytano o znaczenie motywacyjne tych czynników, które były uznane za potencjalnie ważne (dla tej grupy badanych) przez autorkę badań i naczelne kierownictwo firmy. Wyniki zobrazowano w tab. 7.

Tab. 7. Preferencje motywacyjne badanych [%]

Czynnik motywacyjny	Stopień motywowania [%]			
	silny	średni	słaby	zerowy
Poczucie sprawiedliwej płacy	78,5	17,5	0	4
Realna perspektywa wzrostu płacy	75	14	11	0
Premie	82	12	4	2
Nagrody pieniężne	82	11	2	5
Pożyczki udzielane przez firmę	14	21	36	29
Rabat przy zakupie towarów firmy	19	23	25	33
Imprezy integracyjne	8,8	17,5	26,1	47,6
Dofinansowanie wydarzeń kulturalnych	8,8	20,3	41,1	29,8
Możliwość podnoszenia kwalifikacji	22,6	35,3	21	21,1
Awans pionowy	15,8	33,1	14	37,1
Awans poziomy	10,5	26,1	15,8	47,6
Atrakcyjność wykonywanych zadań	19,3	34,8	19,3	26,6
Satysfakcja z wykonywanej pracy	51,9	36,5	5,8	5,8
Poczucie samorealizacji	28,6	43,3	5,3	22,8

cd. Tab. 7.

Zachowanie równowagi między pracą a życiem prywatnym	34,3	37,2	5,3	23,2
Stabilność zatrudnienia	58,1	33,1	5,3	3,5
Utożsamianie się z celami organizacji	5,3	25,1	29,8	39,8
Dobra atmosfera w pracy	50,4	39	5,3	5,3
Prestiż firmy na rynku	26,3	45,1	16,3	12,3
Materialne wyposażenie stanowiska pracy	31,8	23,8	23,3	21,1
Poczucie przynależności do zespołu	30,8	38,9	16,3	14
Pochwała, wyróżnienie	44,1	30,9	18	7
Upomnienie, nagana	7	9,3	18,5	65,2
Gadżety firmowe	5,3	12,8	25,6	56,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Do czynników najsilniej motywujących zaliczyć należy (przyjęto, że aby uznać dany czynnik za silnie motywujący musiała to być odpowiedź wybrana przez co najmniej 40% respondentów): premie, nagrody pieniężne, poczucie sprawiedliwości płacy, realną perspektywę wzrostu płacy, satysfakcję z wykonywanej pracy, stabilność zatrudnienia, dobrą atmosferę w pracy oraz pochwały i wyróżnienia. Czynniki o zerowym stopniu motywowania to upomnienie i nagana, gadżety firmowe, awans poziomy i imprezy integracyjne. W odniesieniu do pozostałych czynników nie udało się wyodrębnić jednoznacznej siły motywowania. Przyjmując natomiast, że czynniki motywujące w stopniu silnym i średnim są istotne z punktu widzenia pracowników i powinny być wykorzystane w systemie motywacyjnym, natomiast pozostałe (charakteryzujące się słabą bądź zerową siłą motywowania) mają mniejsze znaczenie i nie ma konieczności ich stosowania, również można wyodrębnić dwa zbiory czynników. Oprócz wymienionych wcześniej, do czynników zasługujących na wykorzystanie według badanych zaliczyć należy: możliwość podnoszenia kwalifikacji, atrakcyjność wykonywanych zadań, poczucie samorealizacji, możliwość zachowania pomiędzy pracą a życiem prywatnym, prestiż firmy na rynku, materialne wyposażenie stanowiska pracy i poczucie przynależności do zespołu.

Pozostałe czynniki, w opinii badanych charakteryzują się małą atrakcyjnością, w związku z powyższym ich stosowanie nie wydaje się być konieczne – zwłaszcza te czynniki, które generują koszty dla firmy, a nie są doceniane przez pracowników (dla przykładu: pożyczki, rabat przy zakupie towarów firmy, imprezy integracyjne czy dofinansowanie wydarzeń kulturalnych). Z drugiej jednak strony, czynniki te mogą być podświadomie traktowane jako czynniki higieny pracy i ich brak (pomimo tego, że nie motywują) mógłby działać frustrująco, gdyby zostały pracownikowi zabrane (w przypadku ich występowania).

Dość zaskakujący jest odsetek odpowiedzi dla zapytania o znaczenie motywacyjne nagany i upomnienia – według prawie 2/3 respondentów (65,2%) upomnienie ani nagana nie ma zupełnie żadnego znaczenia motywacyjnego, według autorki natomiast w uzasadnionych sytuacjach jest to bardzo istotny czynnik motywujący. Motywowanie za pomocą środków przymusu ma swoje szczególne uzasadnienie w sytuacji, kiedy mamy do czynienia z biernością motywowanych, ich niezdolnością do samodzielnych decyzji jako naturalną cechą osobową lub też przejściowym stanem wywołanym sytuacją zewnętrzną (Borkowska, 1986).

Respondentów zapytano również, czy zbyt niska płaca może zostać zrekompen-sowana innymi czynnikami – 42% odpowiedziało twierdząco, 49% przecząco (9% nie miało zdania na ten temat). Ustosunkowując się do tego, które czynniki mogłyby zrekompen-sować zbyt niskie wynagrodzenie respondenci wskazali tylko sześć czynników (według analizy wskazań dominujących): realną perspektywę wzrostu płacy, możliwość uzyskania premii, możliwość uzyskania nagród pieniężnych, satysfakcję z wykonywanej pracy, stabilność zatrudnienia i dobrą atmosferę w pracy. Potwierdza to wcześniejsze opinie pracowników, mówiące o tym, że część spośród często wykorzystywanych narzędzi nie spełnia ani funkcji motywacyjnej, ani nawet zastępczej.

Podsumowanie

W artykule podjęto problematykę motywowania pracowników produkcyjnych. O ile motywowaniu zawsze poświęcano dużą uwagę (zwłaszcza w literaturze przedmiotu), o tyle ta grupa pracowników jest w tym aspekcie dość często pomijana. Dzieje się tak między innymi dlatego, że są to pracownicy nieposiadający specyficznych kompetencji i umiejętności. Z punktu widzenia przedsiębiorstwa, nie ma więc konieczności poświęcania dużej uwagi zasobom, które są łatwe do zastąpienia. Poniekąd dlatego, w odniesieniu do tej grupy wachlarz czynników motywacyjnych jest stosunkowo ubogi (Kotzian, 2010; Beck-Krala, 2011; Jastrzębska i Skarżyńska 2010). Inną przyczyną jest fakt, że w przypadku uzyskiwania niskich dochodów niewskazane jest motywowanie pracownika potrzebami wyższego rzędu.

Przeprowadzone badania wskazały jednoznacznie, że istnieje niewiele czynników motywujących pracowników uzyskujących niskie wynagrodzenie (choć nie zawsze pracownicy deklarowali również niską samoocenę sytuacji materialnej). Dodatkowo, w większości były to motywy finansowe (podwyżki, premie, nagrody pieniężne). Jedynie poczucie sprawiedliwej płacy, stabilność zatrudnienia, satysfak-

cja z wykonywanej pracy (czynnik zależny nie tylko od motywującego, ale i od motywowanego) i pochwała, wyróżnienie dają poczucie silnej motywacji. Podobne odpowiedzi można było uzyskać pytając, które z czynników są stanie zaspokoić zbyt niskie wynagrodzenie.

Wyniki badań nie do końca pokrywają się z analizą literatury. Jeszcze w latach osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych XX wieku twierdzono, że duże znaczenie dla wzrostu motywacji w sektorze produkcyjnym ma zapewnienie autonomii (Cumings i Blumberg, 1987) oraz rotacja pracy (Adler, 1991). Natomiast nowsze badania (Galia, 2008) podkreślają znaczenie niezależności i kreatywności w motywowaniu tej grupy pracowników. Dodatkowo, zdaniem autorki, przy niezaspokojonych (lub nie do końca zaspokojonych) potrzebach finansowych trudno bazować na motywacji wewnętrznej i kreowaniu potrzeb wyższego rzędu – bardzo często akcentowanych w literaturze (Ryan i Deci, 2000; Story i in., 2008).

Dodatkowo, w odniesieniu do tej grupy pracowników niezasadne jest inwestowanie w inne narzędzia pozapłacowe jak choćby imprezy integracyjne, dofinansowanie wydarzeń kulturowych czy preferencyjne systemy pożyczkowe. Generują one bowiem dodatkowe koszty dla przedsiębiorstwa, które z punktu widzenia pracowników nie wpływają na wzrost motywacji.

Literatura

1. Armstrong M. (2003), *Zarządzanie zasobami ludzkimi*, Oficyna Wydawnicza, Kraków
2. Babbie E. (2005), *Badania społeczne w praktyce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
3. Beck-Krala E. (2011), *Efektywne programy świadczeń pracowniczych*, w: Urbaniak B. (red.), *Efektywność zarządzania zasobami ludzkimi*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź
4. Borkowska S. (1986), *System motywowania w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
5. Borkowska S. (2009), *Human Resource Management and Innovation in the Business Organization*, Human Resource Management 2
6. Borkowska S. (2010), *ZZL dźwignią innowacyjności przedsiębiorstw*, w: Borkowska S. (red.), *Rola ZZL w kreowaniu innowacyjności organizacji*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa
7. Brief, A., Weiss H. M. (2002), *Organizational behavior: Affect in the workplace*, Annual Review of Psychology 53, pp. 279–307

8. Cieszevska N., Wilczek A. (2010), *Motywowanie pracowników a efektywność ich pracy*, w: Lendzion J. P., Szczepanik M. (red.), *Praktyka zarządzania zasobami ludzkimi*, Wydawnictwo Media Press, Łódź
9. Cummings T., Blumberg M. (1987), *Advanced manufacturing technology and work design*, w: Wall T. D., Clegg C. W., Kemp N. J. (eds.), *The Human Side of Advanced Manufacturing Technology*, West Sussex, John Wiley and Sons Inc
10. Dyduch W. (2011), *Ilościowe badania i operacjonalizacja zjawisk w naukach o zarządzaniu* w: Czakon W. (red.), *Podstawy metodologii badań w naukach o zarządzaniu*, Wolters Kluwer business, Warszawa
11. Galia F. (2008), *Intrinsic–extrinsic motivations and knowledge sharing in French firms*, *The ICFAI Journal of Knowledge Management* 6 (1), pp. 56-80
12. Gliszczyńska X. (1981), *Motywacja do pracy*, Książka i Wiedza, Warszawa
13. Griffin R. W. (1996), *Podstawy zarządzania organizacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
14. Grzebieniak A. (2013), *Innowacyjność pracownika jako kluczowy czynnik systemu motywacyjnego w zakładach ubezpieczeń*, *Przegląd Organizacji* 8
15. Harter J. K., Schmidt F. L., Hayes T. L. (2002), *Business-unit-level relationship between employee satisfaction, employee engagement, and business outcome: A meta-analysis*, *Journal of Applied Psychology* 87, pp. 268–279
16. Jasiński Z. (red.), (2005), *Podstawy zarządzania operacyjnego*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków
17. Jastrzębska B., Skrzyńska K. (2010), *Specjalista goni menedżera*, *Personel i Zarządzanie* 12
18. Kanfer R., Chen G., Pritchard R. D. (2008), *Work motivation. Past, present, and future*, Routledge, New York
19. Kawka T. (2011), *Uwarunkowania efektywności systemów wynagrodzeń nowej gospodarki*, w: Urbaniak B. (red.), *Efektywność zarządzania zasobami ludzkimi*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź
20. Kopertyńska M. W. (2009), *Motywowanie pracowników. Teoria i praktyka*, Placet, Warszawa
21. Kotzian J. (2010), *Motywacja bez tajemnic*, *Personel i Zarządzanie* 7
22. Koziół L. (2002), *Motywacja w pracy. Determinanty ekonomiczno-organizacyjne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Kraków
23. Latham G. P. (2007), *Work motivation: History, theory, research, and practice*, CA: Sage, Thousand Oaks
24. Latham G. P., Pinder C. C. (2005), *Work motivation theory and research at the dawn of the twenty-first century*, *Annual Review of Psychology* 56, pp. 485–516

25. Lenik P. (2012), *Motywatory pozapłacowe czyli droga do nowej jakości pracowników: przedsiębiorstwa i administracja publiczna*, Difin, Warszawa
26. Masłowski A. (1986), *W stronę psychologii istnienia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
27. Masłyk-Musiał E. (2011), *Strategiczne zarządzanie zasobami ludzkimi*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, Warszawa
28. Mendel T. (red.), (2002), *Motywacja do pracy w systemie zarządzania przedsiębiorstwem*, Wyższa Szkoła Marketingu i Zarządzania, Leszno
29. Oleksyn T. (2006), *Wynagradzanie efektywne – przegląd problemów*, w: Borkowska S. (red.), *Zarządzanie zasobami ludzkimi. Teraźniejszość i przyszłość*, IPiPS, Warszawa
30. Penc J. (1998), *Motywowanie w zarządzaniu*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków
31. Pocztowski A. (2008), *Zarządzanie zasobami ludzkimi. Strategie, procesy, metody*, PWE, Warszawa
32. Pszczołowski T. (1978), *Mała encyklopedia prakseologii i teorii organizacji*, Ossolineum, Wrocław
33. Reykowski J. (1975), *Teoria motywacji a zarządzanie*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa
34. Richer, S. F., Blanchard, C., Vallerand, R. J. (2002), *A motivational model of work Turnover*, Journal of Applied Social Psychology 23, pp. 2089–2113
35. Robbins S. P., DeCenzo D. A. (2002), *Podstawy zarządzania*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa
36. Ryan R. M., Deci E. L. (2000), *Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being*, American Psychologist 55, pp. 68-78
37. Sekuła Z. (2008), *Motywowanie do pracy: teorie i instrumenty*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa
38. Stabryła A. (2000), *Podstawy zarządzania firmą*, Antykwa, Kraków–Kluczbork
39. Stevenson N. (2002), *Motywowanie pracowników*, Liber, Warszawa
40. Stoner J. A. F., Freeman R. E., Gilbert Jr. D. R. (1998), *Kierowanie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa
41. Story P. A., Stasson M. F., Mahoney J. M., Hart J. W. (2008), *A two-factor model of achievement motivation*, Social Behavior and Personality 36, pp. 707-708
42. Sztumski J. (2010), *Wstęp do metod i technik badań społecznych*, Wydawnictwo Śląsk, Katowice
43. Walkowiak R. (2007), *Zarządzanie zasobami ludzkimi. Kompetencje, nowe trendy, efektywność*, Wydawnictwo Dom Organizatora, Toruń
44. Wasiluk A. (red.), (2009), *Nowoczesne podejście do zarządzania organizacjami*, Difin, Warszawa

Motivating production employees on the example of an undergarment company

Abstract

The article discusses the issue of motivating production workers. The author's study was conducted on a group of production employees in an undergarment company based in the province of Podlaskie. Motivators applied to blue-collar workers constituted the subject of the study and special attention was paid to the importance of salary as an incentive. For the purposes of this article the following research questions were formulated: What factors motivate employees with wages below the average?; Are non-wage and non-material factors able to compensate for a too low salary?

Keywords

motivation, salary, motivators, production workers

Czy intelektualiści lubią kapitalizm?

Pola wartości poznawczych w determinowaniu postaw wobec ustroju ekonomicznego i zabezpieczeń socjalnych

Mirosława Czerniawska

Politechnika Białostocka, Wydział Zarządzania, Katedra Ekonomii i Nauk Społecznych

e-mail: m.czerniawska@poczta.onet.pl

DOI: 10.12846/j.em.2014.01.15

Streszczenie

W niniejszym badaniu określono postawy wobec ustroju ekonomicznego i kwestii socjalnych oraz dokonano diagnozy systemu wartości (Skala Wartości Rokeacha). Założono, że postawy uzależnione są od preferencji wartości poznawczych, czyli „logiczny”, „intelektualista”, „o szerokich horyzontach”, „obdarzony wyobraźnią” i „uzdolniony”. W badaniu wzięło udział 704 studentów pedagogiki i zarządzania. Uzyskane wyniki pozwoliły stwierdzić, że od wyższej preferencji wartości poznawczych (a zwłaszcza trzech pierwszych z wymienionych powyżej) uzależnione są postawy proliberalne. „Intelektualiści” opowiadali się za niezależnością ekonomiczną przedsiębiorstw, wolnym rynkiem w sferze zatrudnienia i merytokratycznym zróżnicowaniem wynagrodzeń. Aprobowali ograniczenie świadczeń socjalnych ze strony państwa.

Słowa kluczowe

system wartości, postawy wobec ustroju ekonomicznego i kwestii socjalnych

Wstęp

W niniejszej pracy starano się odpowiedzieć na pytanie, czy intelektualiści lubią kapitalizm? „Lubią kapitalizm” jest metaforycznym określeniem postaw wobec ustroju ekonomicznego i kwestii socjalnych. Pojęcie „intelektualiści” rozumiane jest w specyficzny sposób. Ich mianem określani zostali ci, którzy relatywnie wyżej w swoim

systemie lokują wartości poznawcze, sprzyjające autonomii intelektualnej, rozwojowi zdolności i twórczości. Wartości te mają charakter indywidualistyczny (konstrukt „kolektywizm – indywidualizm” jest ważnym wymiarem mentalności, w jego skład wchodzi między innymi postawy i wartości) i wykazują koherencję z cechami indywidualisty, jakimi są otwartość mentalna, skłonność do poznawania świata (ciekawość świata), samodzielność myślenia, koncentracja na kompetencjach i kreatywność. Sądzić można, że tego typu wartości oddziałują na sposób, w jaki jednostka spostrzega i ocenia różne sfery życia społeczno-politycznego. Zwiększają również tolerancję na zmianę społeczną i możliwości przystosowawcze jednostek do konkretnych rozwiązań aktualnego ustroju ekonomicznego, w szczególności do szeroko pojętego rynku (Jarymowicz, 1999; Reykowski, 1992, 2001).

1. Postawy i wartości jako element systemu przekonań

Postawy i wartości stanowią subkategorie systemu przekonań (Miller i in., za: Bartal, 1990), konstytuują mentalność i w konsekwencji wyznaczają charakterystyczny sposób myślenia. Ludzie kształtują swoje przekonania na bazie doświadczeń (kulturowych, grupowych i indywidualnych), nadają im stosowne znaczenie i organizują w strukturę. Spójność w obrębie systemu przekonań pełni ważną funkcję regulacyjną. Pozwala wytworzyć koherentną wizję świata i w względnie stały sposób determinuje ludzkie zachowania. Przekonania stanowią swoistego rodzaju narzędzie pomocne w rozumieniu rzeczywistości: są wykorzystywane w formułowaniu poglądów na temat tego, jaki świat jest i jaki być powinien (Rohan, 2000).

Założenie na temat powiązań pomiędzy elementami systemu przekonań przyjęte było w teorii Rokeacha (1973). System przekonań – zdaniem tego autora – jest względnie spójny i uporządkowany hierarchicznie. Organizacja strukturalna oznacza, że przekonania nie egzystują w izolacji od innych, lecz są powiązane ze sobą w ramach systemu (zachodzi między nimi formalny i funkcjonalny związek). Rokeach opisał model, w którym funkcjonuje relatywnie niewiele wartości, ale wiele tysięcy postaw. Wartości – będąc przekonaniami bardziej ogólnymi (abstrakcyjnymi) i silniej powiązanymi z koncepcją Ja – ukierunkowują organizację postaw, pozwalają je przewidywać i uzasadniać. Decydują o wyborach, rozwiązywaniu konfliktów i stają się imperatywem działania. Postawy mają bardziej konkretny charakter i odnoszą się do specyficznych obiektów, zjawisk, czy osób. Im bardziej postawa sprzężona jest z wartościami, tym trudniej ją zmienić. Jednocześnie, z wartościami w większym stopniu powiązane są postawy silne: postawy te „opierają” się na wartościach (Rokeach, 1973; Boninger i in., 1995; Maio i Olsen, 1998). Należy także

podkreślić, że pozycja wartości w systemie i ich dostępność są istotnie i pozytywnie skorelowane: ważniejsze wartości cechują się łatwiejszą aktywizacją (Rokeach, 1973; Gilchrist, za: Seligman i Katz, 1996). Jednocześnie, człowiek częściej interpretuje postawy odwołując się do tych wartości, które są preferowane wyżej. Jak zauważa Rokeach, transformacja wartości na postawy związana jest ze zróżnicowaniem ważności wartości (por. Czerniawska, 1995, 2010). Przeglądu badań odnoszących się do relacji wartości – postawy społeczno-polityczne dokonała autorka we wcześniejszych publikacjach (Czerniawska, 2008, 2010).

2. Problem badawczy i hipotezy

W prezentowanym badaniu dokonano diagnozy systemów wartości studentów oraz ich postaw wobec ustroju ekonomicznego i zabezpieczeń socjalnych. Testowaniu poddano hipotezę, zgodnie z którą te postawy są uzależnione od zróżnicowania akceptacji wartości poznawczych: „intelektualista”, „logiczny”, „obdarzony wyobraźnią”, „o szerokich horyzontach” i „uzdolniony”. Ich wyższe preferencje wiązać się powinny z aprobatą formy ładu społecznego, który oparty jest na zasadach rynkowych (hipoteza 1). Oznacza to między innymi akceptację wolnej konkurencji między podmiotami gospodarczymi, zgodę na wolny rynek w sferze zatrudnienia i nierówności w podziale dóbr, ograniczenie roszczeń/oczekiwań wobec państwa (ochrona najuboższych, świadczenia państwa na rzecz opieki medycznej i kształcenia), a tym samym przejęcie odpowiedzialności za własne życie. Wartości poznawcze – obok innych wartości koncentrujących się na własnej osobie, czyli związanych ze społecznym statusem i prestiżem (osiągniętym własnym wysiłkiem), wolnością wyboru, niezależnością myślenia i działania, osobistym sukcesem (osiągnięciami), sprawnością zadaniową, samodzielnością, zapotrzebowaniem na stymulację i hedonizmem – leżą u podstaw mentalności indywidualistycznej. Ten typ mentalności sprzyja z kolei akceptacji liberalizmu i przemian społeczno-ekonomicznych w naszym kraju (Skarżyńska, 2005).

3. Metodyka badań

W badaniu wzięło udział 704 osoby. Zintegrowane zostały dane uzyskane w roku 2003 (325 osób) i 2008 (379 osób). Około 50% uczestników studiowało na Wydziale Pedagogiki i Psychologii Uniwersytetu w Białymstoku, około 50% – na Wydziale Zarządzania Politechniki Białostockiej. Wiek osób badanych mieścił się

w przedziale 20-24 lata. Badanie miało charakter anonimowy.

Postawy zdiagnozowane zostały na podstawie zestawu poglądów wobec ustroju ekonomicznego i kwestii socjalnych. Respondentom przedstawiono sześć par twierdzeń. Każda para zawiera dwa opozycyjne poglądy (stanowiska). Zadaniem osób badanych była ocena tych poglądów, czyli wybór jednej z dwóch opcji, tej, która w większym stopniu odzwierciedla przekonania jednostki odnośnie do analizowanych problemów. Pozwoliło to na opis percepcji i interpretacji ustroju ekonomicznego, jego zasad oraz przynależnych mu zjawisk. Treść twierdzeń zamieszczono w tab. 1. Twierdzenia (bądź ich fragmenty) odnoszące się do postawy 2, 3, 5 i 6 pochodzą z pracy pod redakcją Reykowskiego (1993) *Wartości i postawy Polaków a zmiany systemowe*. W konstrukcji postawy 1 i 4 pomocna była publikacja Witolda Morawskiego (1991). Należy podkreślić, że użyte w badaniu własnym twierdzenia są zmodyfikowane (choć w różnym stopniu) pod względem treściowym.

Preferencje wartości określone zostały za pomocą Skali Wartości Rokeacha (Brzozowski, 1989), która składa się ze skali wartości ostatecznych i skali wartości instrumentalnych. W skład drugiej wchodzi między innymi wartości: „intelektualista” (inteligentny, myślący), „logiczny” (konsekwentny, rozumny), „obdarzony wyobraźnią” (śmiały, twórczy), „o szerokich horyzontach” (otwartym umyśle) i „uzdolniony” (o dużych umiejętnościach). Osoby badane zobowiązane były do uporządkowania wartości przez przypisywanie im odpowiednich rang (rangi zawierają się w przedziale od 1 do 18, przy czym 1 oznacza wartość cenioną najwyżej, 18 – wartość cenioną najniżej).

4. Wyniki badań

W niniejszym badaniu założono, że wartości poznawcze stanowią ważny punkt odniesienia w analizie postaw wobec ustroju ekonomicznego i kwestii natury socjalnej. Okazało się, że wartości „intelektualista”, „logiczny”, „obdarzony wyobraźnią”, „o szerokich horyzontach” i „uzdolniony” uzyskiwały wyższe wskaźniki preferencji wśród studentów wyrażających przekonanie wiążące się z ideologią liberalną (różnica w preferencji ostatniej wartości była nieistotna statycznie, por. tab. 1, postawa 1), a mianowicie, że sektor prywatny powinien być niezależny od państwa, zaś konkurencja jest zjawiskiem korzystnym i przyczynia się do rozwoju ekonomicznego. Zwolennicy interwencjonizmu państwa, wskazujący na zasadność ochrony gorzej prosperujących przedsiębiorstw i stymulowania ich rozwoju ekonomicznego, cenili te wartości relatywnie niżej.

Przyjęcie zasad liberalizmu ekonomicznego ma określone konsekwencje w dziedzinie polityki zatrudnienia. Stanowisko liberalne – zgodnie z którym znalezienie pracy jest indywidualną sprawą każdego obywatela, nie zaś rolą państwa – prezentowali studenci wyżej preferujący wartości poznawcze. W przypadku wartości „logiczny” i „o szerokich horyzontach” stwierdzono różnice na wymaganym poziomie istotności statystycznej, w przypadku wartości „intelektualista” i „uzdolniony” – na poziomie tendencji. Wartość „obdarzony wyobraźnią” różniła się wskaźnikami preferencji w przewidywanym kierunku, ale zależność była nieistotna statystycznie (por. tab. 1, postawa 2).

Wprowadzenie gospodarki wolnorynkowej – opierającej się na zasadzie efektywności ekonomicznej – zaowocowało konsekwencjami w postaci wzrostu bezrobocia. Traktowanie bezrobocia jako elementu gospodarki rynkowej, jak również wiązanie faktu posiadania pracy z efektywnością działań pracownika, wiązało się z wyższą preferencją wartości „logiczny” i „o szerokich horyzontach” (w przypadku drugiej wartości różnice stwierdzono na poziomie tendencji). Wyższą preferencją cechowały się także wartości „intelektualista” i „uzdolniony”, ale różnice nie były istotne statystycznie. Wartość „obdarzony wyobraźnią” uzyskała natomiast zbliżone wskaźniki średnich rang. W przypadku tej postawy nie zaobserwowano zatem konsekwentnego zróżnicowania preferencji wartości poznawczych (por. tab. 1, postawa 3).

W trakcie przechodzenia od gospodarki centralnie planowanej do gospodarki rynkowej, istotnej zmianie uległy zasady podziału dóbr, a zatem także proporcje dochodów. Następstwem neoliberalizacji było zwiększenie nierówności społecznych w statusie ekonomicznym. W prezentowanym badaniu interesowano się postrzeganiem przez respondentów zasad wynagradzania, a tym samym różnic majątkowych. Skonfrontowano zasadę egalitarną (równości rezultatów: każdemu, przynajmniej mniej więcej – po równo) z zasadą merytokratyczną (każdemu według zasług). Podejście merytokratyczne – zakładające, że nagrody mają być proporcjonalne do nakładów, zaś regulatorem powinien być mechanizm rynkowy – jest jedną z podstawowych zasad liberalizmu ekonomicznego.

Uzyskane wyniki badań pozwalają stwierdzić, że każda z analizowanych wartości poznawczych – „intelektualista”, „logiczny”, „obdarzony wyobraźnią”, „o szerokich horyzontach” i „uzdolniony” – cechowała się wyższą preferencją wśród studentów akceptujących normy merytokratyczne, a więc wyrażających przeświadczenie, że człowiekowi należy się tyle, na ile zasługuje dzięki zdobytemu wykształceniu, kwalifikacjom, wydajności i włożonemu wysiłkowi (por. tab. 1, postawa 4). Wśród „intelektualistów” powszechna zatem jest ideologia legitymizująca różnice w wymiarze ekonomicznym.

Tab. 1. Analiza porównawcza wskaźników preferencji wartości w zależności od wyboru opcji postawy

Lp.	Opcje postawy	Postawy wobec ustroju ekonomicznego i kwestii socjalnych	Średnie arytmetyczne rang wartości									
			Intelektualista		Logiczny		Obdarzony wyobraźnią		O szerokich horyzontach		Uzdolniony	
1	1	Sektor prywatny powinien być całkowicie niezależny od państwa, ponieważ wolna konkurencja między przedsiębiorstwami jest podstawą rozwoju ekonomicznego.	9,04	**	10,96	***	10,75	***	10,05	***	12,03	
	2	Wolność ekonomiczną przedsiębiorstw należy ograniczać i pomagać tym przedsiębiorstwom, które znalazły się w trudnej sytuacji.	10,01		11,92		11,68		11,30		12,42	
2	1	Wybór i zdobycie pracy jest prywatną sprawą każdego obywatela. Państwo nie jest zobowiązane do zapewnienia pracy.	8,88	*	10,59	***	10,88		9,75	***	11,82	*
	2	Państwo powinno każdemu obywatelowi zapewnić pracę zgodną z jego wykształceniem i kwalifikacjami.	9,67		11,71		11,20		10,92		12,36	
3	1	Bezrobocie jest sprawą naturalną w zdrowej gospodarce (element gospodarki rynkowej). Należy wręcz zwalniać nieefektywnych pracowników, ponieważ to nauczy ich szanować pracę.	8,93		9,85	***	11,19		9,74	*	11,75	
	2	Bezrobocie jest nieszczęściem i plagą społeczną, pociąga za sobą biedę i demoralizację ludzi.	9,49		11,63		11,06		10,67		12,26	
4	1	To, ile ludzie zarabiają, powinno być zróżnicowane w zależności od kwalifikacji i wydajności.	9,07	**	10,82	***	10,70	**	9,88	***	11,89	***
	2	Różnice w dochodach nie powinny być zbyt duże, tak, aby nie pojawiła się grupa biednych i bogatych. Przede wszystkim należy ograniczyć dochody najlepiej zarabiających.	10,01		12,27		11,85		11,74		12,74	

cd. Tab. 1.

5	1	Państwo powinno w pierwszej kolejności sprzyjać interesom prywatnego biznesu. Od tego jest uzależniony rozwój kraju.	8,34	** ** **	10,31	** ** **	10,34	** ** **	9,26	** ** **	11,24	** ** **
	2	Państwo powinno przede wszystkim chronić poziom życia rodzin gorzej sytuowanych i nie dopuszczać do powstawania fortun.	9,87		11,76		11,43		11,07		12,60	
6	1	Trzeba odrzucić system powszechnej bezpłatnej opieki zdrowotnej i bezpłatnego kształcenia. Państwa nie stać na wszystko dla wszystkich.	9,30		9,67	** **	11,88		9,60		11,51	
	2	Koniecznym warunkiem sprawiedliwego ustroju jest zagwarantowanie prawa każdemu obywatelowi do bezpłatnej opieki zdrowotnej i bezpłatnego kształcenia na każdym szczeblu.	9,39		11,41		11,03		10,55		12,21	

Wyniki analizy statystycznej testem Wilcoxona dla dwóch prób niezależnych

* $p < 0,1$ ** $p < 0,05$ *** $p < 0,01$ **** $p < 0,001$ - symbol znajduje się przy wskaźniku wyżej preferowanej wartości

Źródło: badania własne (w tabeli wykorzystano około 3% danych zawartych w publikacji autorki z 2010).

Wraz z początkiem zmian ustrojowych w Polsce oficjalnie została podważona sensowność modelu państwa opiekuńczego. W myśl ideologii neoliberalnej, jeżeli ludzie mają zagwarantowaną wolność polityczną i wolność poczynania na rynku, to sami odpowiadają za swoje czyny i swój dobrobyt. Co więcej, świadczenia socjalne interpretowane są w specyficzny sposób, czyli jako czynnik hamujący rozwój indywidualnej aktywności. W omawianym badaniu interesowano się poglądami studentów odnośnie do roli państwa: czy państwo powinno sprzyjać przede wszystkim interesom prywatnego biznesu, czy też koncentrować się na ochronie poziomu życia rodzin gorzej sytuowanych. Okazało się, że pierwszy z wymienionych poglądów – a więc taki, który ma proliberalny charakter – jest akceptowany przez respondentów wyżej ceniących wartości poznawcze, czyli „intelektualista”, „logiczny”, „obdarzony wyobraźnią”, „o szerokich horyzontach” i „uzdolniony” (por. tab. 1, postawa 5).

Zgodnie z zasadami liberalizmu, jednostka jest odpowiedzialna za zaspokojenie

swoich podstawowych potrzeb. Zasada ta odnosi się nie tylko do pomocy społecznej, ale też edukacji i opieki zdrowotnej (Harvey, 2008). W niniejszej pracy starano się ustalić, jakie są oczekiwania studentów w stosunku do świadczeń państwa na rzecz opieki medycznej i kształcenia. Okazało się, że młodzież opowiadająca się za państwem opiekuńczym – przynajmniej w tym zakresie, aby zapewniać bezpłatną opiekę medyczną i bezpłatne kształcenie – preferowała wyżej wartość „logiczny” (por. tab. 1, postawa 6). Wartości „o szerokich horyzontach” i „uzdolniony” cechowały się wyższą preferencją, ale zależności nie były istotne statystycznie. W przypadku tej postawy nie można zatem mówić o konsekwentnym zróżnicowaniu preferencji wartości poznawczych.

4. Dyskusja wyników

W prezentowanej pracy poszukiwano odpowiedzi na pytanie, czy wartości poznawcze – stanowiące jeden z wyznaczników mentalności indywidualistycznej – wiążą się z akceptacją odmiennych przekonań odnośnie do kwestii ustrojowych? Założono, że wyższa ich preferencja sprzyja akceptacji formy ładu społecznego, która opiera się na zasadach rynkowych. Zgodne jest to z przekonaniem, że indywidualizm stanowi fundament kapitalistycznej przedsiębiorczości, a tym samym ważną przesłankę psychologiczną zmian systemowych.

Okazało się, że osoby ceniące wyżej wartości poznawcze (lub przynajmniej większość z nich) opowiadały się za niezależnością sektora prywatnego od państwa i wolną konkurencją między przedsiębiorstwami (postawa 1) oraz wolnym rynkiem w sferze zatrudnienia (postawa 2). Wyrażały poglądy, że zróżnicowanie dochodów powinno opierać się na kryterium merytokratycznym (postawa 4), zaś zadaniem państwa jest sprzyjanie interesom prywatnego biznesu, a nie ochrona życia gorzej usytuowanej części społeczeństwa (postawa 5). Wartości poznawcze ukierunkowywały zatem określony rodzaj poglądów w sferze ekonomicznej i to w kierunku zgodnym do założonego. Odnośnie do tych postaw można potwierdzić założenia zwerbalizowane w hipotezie 1. Systematyczne zróżnicowanie preferencji wartości poznawczych nie ujawniło się w przypadku postaw wobec bezrobocia (postawa 3) i funkcji opiekuńczej państwa w zakresie opieki zdrowotnej i kształcenia (postawa 6). Różnice istotne statystycznie stwierdzono odnośnie do dwóch lub jednej wartości określanych mianem poznawczych. W przypadku pozostałych wartości, porównanie ich średnich rang wskazywało zazwyczaj na kierunek zależności zgodny z oczekiwanym.

Zaprezentowane wyniki badań umożliwiają odpowiedzieć na pytanie, jakie wartości pozwalają przewidzieć treść poglądów w sferze gospodarki i polityki socjalnej? Wartością, która w sposób najbardziej konsekwentny (różnice w preferencji tej wartości zaobserwowano w przypadku sześciu analizowanych postaw) różnicowała postawy studentów była wartość „logiczny” (por. tab. 1). Wartość ta okazała się pozytywnym predyktorem postaw liberalnych i miała znaczenie w myśleniu na temat tego, jaki jest pożądany kształt ustroju ekonomicznego i, jak powinny być rozstrzygane problemy natury socjalnej. Znaczącymi wartościami okazały się także „o szerokich horyzontach” (pięć postaw) i „intelektualista” (cztery postawy). Najslabiej różnicowały poglądy wartości „obdarzony wyobraźnią” i „uzdolniony” (trzy postawy).

Podsumowanie

Uogólniając należy stwierdzić, że wartości poznawcze współwystępują z koncepcją określonego ładu ustrojowego, czyli opartego na zasadach rynkowych. Z wartości poznawczych „wyrasta” więc skłonność do akceptacji liberalizmu ekonomicznego. Młodzież ceniąca wyżej te wartości będzie się opowiadała raczej za modelem ustroju, w którym człowiek jest autonomiczną jednostką, wyzwoloną z więzi społecznych i odpowiedzialną jedynie za siebie niż za modelem ustroju, w którym państwo jest odpowiedzialne za jednostkę i zobligowane do działania na jej korzyść.

Kwestią osobną jest to, czy osoby ceniące wyżej wartości poznawcze cechują się faktycznie wyższym potencjałem poznawczym, który ułatwiałby im efektywne funkcjonowanie w złożonej rzeczywistości polityczno-ekonomicznej? Czerniawska (1995) koncentrowała się na ustaleniu relacji istniejących między inteligencją człowieka a jego systemem wartości. W swoich badaniach założyła, że inteligencja jest jednym z czynników determinujących zmiany w systemie poznawczym, które prowadzą do pojawienia się szczególnego układu wartości w ramach systemu. Okazało się, że młodzież bardziej inteligentna (inteligencja mierzona testem Ravena) wskazuje na wartości poznawcze jako bardziej cenne. Próba uchwycenia zależności między inteligencją i preferencją wartości treściowo związanych z intelektem dowiodła, że ludzie w większym stopniu cenią wartości zgodne z ich cechami. Oznacza to, że analizując wybory poszczególnych wartości poznawczych ujętych w Skali Rokeacha możemy się spodziewać, iż relatywnie wyższa ich preferencja jest związana z wyższym poziomem intelektualnym osób badanych.

Uznanie za cenne tych wartości, które są treściowo powiązane z własnymi cechami pozwala na opisywanie swojej osoby w pozytywnych kategoriach (utrzymanie poczucia własnej wartości). Jednocześnie tego typu zgodność przyczynia się w istotnym stopniu do możliwości realizacji tych wartości, gdyż podmiot dysponuje sprzyjającymi ku temu właściwościami. Cechy, na przykład inteligencja, wyznaczają preferencję wartości i warunkują skuteczność ich realizacji. W kontekście takich empirycznych zależności słuszna wydaje się teza Masłowa (Matusewicz, 1975), że zdolności domagają się użycia, natomiast człowiek nie przejawia skłonności do pozytywnego wartościowania tego, co jest obce jego naturze.

Literatura

1. Bar-Tal D. (1990), *Group beliefs. A conception for analyzing group structure, processes, and behavior*, Springer-Verlag Inc., New York
2. Boninger D. S., Krosnick J. A., Berent M. K. (1995), Origins of attitude importance: Self-interest, social identification, and value relevance, *Journal of Personality and Social Psychology* 68 (1)
3. Brzozowski P. (1989), *Skala Wartości (SW). Polska adaptacja Value Survey M. Rokeacha*, Polskie Towarzystwo Psychologiczne, Wydział Psychologii Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa
4. Czerniawska M. (1995), *Inteligencja a system wartości*, Trans Humana, Białystok
5. Czerniawska M. (2008), *Wartości a postawy i zachowania społeczno-polityczne*, Zeszyty Naukowe Politechniki Białostockiej. Ekonomia i Zarządzanie 11, s. 113-125
6. Czerniawska M. (2010), *Zmiany wartości i postaw młodzieży w okresie przeobrażeń ustrojowych. Kolektywizm versus indywidualizm*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Białostockiej, Białystok
7. Harvey D. (2008), *Neoliberalizm. Historia katastrofy*, Instytut Wydawniczy Książka i Prasa, Warszawa
8. Jarymowicz M. (1999), *O godzeniu wody z ogniem: związki kolektywizmu z indywidualizmem*, w: Wojciszke B., Jarymowicz M. (red.), *Psychologia rozumienia zjawisk społecznych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 121-152
9. Maio G. R., Olson J. M. (1998), Values as truisms: Evidence and implications, *Journal of Personality and Social Psychology* 74 (2), s. 294-311
10. Matusewicz Cz. (1975), *Psychologia wartości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa

11. Morawski W. (1991), *Przemiany ekonomiczne a społeczeństwo obywatelskie*, w: Gortat R. (red.), *Spółeczeństwo uczestniczące, gospodarka rynkowa, sprawiedliwość społeczna*, Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa, s. 7-31
12. Reykowski J. (1992), *Kolektywizm i indywidualizm jako kategorie opisu zmian społecznych i mentalności*, *Przegląd Psychologiczny* 35 (2), s. 147-171
13. Reykowski J. (2001), *Psychologia polityczna*, w: Strelau J. (red.), *Psychologia. Podręcznik akademicki*, t. 3, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk, s. 379-403
14. Reykowski J. (red.), (1993), *Wartości i postawy Polaków a zmiany systemowe. Szkice z psychologii politycznej*, Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN, Warszawa
15. Rohan M. J. (2000), *A rose by any name? The values construct*, *Personality and Social Psychology Review* 4 (3), s. 255-277
16. Rokeach M. (1973), *The nature of human values*, Free Press, New York
17. Seligman C., Katz A. N. (1996), *The dynamics of value systems*, w: Seligman C., Olson J. M., Zanna M. P. (red.), *The psychology of values: The Ontario Symposium*, t. 8, Lawrence Erlbaum Associate, Mahwah, New Jersey, s. 53-75
18. Skarżyńska K. (2005), *Człowiek a polityka. Zarys psychologii politycznej*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa

Do intellectuals like capitalism? The role of cognitive values in determining attitudes towards the economic system and social security

Abstract

The presented research focuses on the attitudes towards the economic system and social issues. It also concerns the value systems in general (Rokeach Value Survey). It was assumed that the attitudes depend on the preference of cognitive values i.e. 'logical', 'intellectual', 'broad-minded', 'capable' and 'imaginative'. The sample of 704 students from university departments of pedagogy and management was examined. Analysis of the collected data revealed that the pro-liberal attitude is dependent on the preference of cognitive values (especially the first three mentioned above). „Intellectuals” opted for the economic independence of enterprises, free market in the sphere of employment and meritocratic differentiation of payments. They approved of the limitation of social security benefits from the state.

Keywords

value system, attitudes towards economic system and social issues

Mapowanie technologii jako jedna z metod analizy technologii w świetle wybranych zagranicznych doświadczeń

Alicja E. Gudanowska

Politechnika Białostocka, Wydział Zarządzania,
Katedra Informatyki Gospodarczej i Logistyki
e-mail: a.gudanowska@pb.edu.pl

DOI: 10.12846/j.em.2014.01.16

Streszczenie

W niniejszym artykule o charakterze przeglądowym, wskazano na potrzebę analizy technologii we współczesnych realiach. Zidentyfikowano oraz krótko charakteryzowano koncepcje i metody analizy technologii, a następnie wyróżniono wśród nich jedną z metod diagnostycznych – metodę mapowania technologii. Istotną część opracowania stanowi ogólna charakterystyka metody oraz analiza wybranych doświadczeń zagranicznych w zakresie jej realizacji.

Słowa kluczowe

mapowanie technologii, diagnoza stanu technologii, metody analizy technologii

Wstęp

Współczesny świat oparty jest na technologii. Jedynie jej opanowanie daje szansę na zajęcie odpowiedniej pozycji na rynku, czy to w perspektywie przedsiębiorstwa, jednostki badawczej, regionu czy kraju. Świadomość wagi technologii to obecnie przekonanie powszechne, a postęp technologiczny stał się główną determinantą rozwoju przemysłowego, jak i krajowego wzrostu gospodarczego.

Jednak przy niezaprzeczalnej istocie wpływu technologii na wzrost gospodarczy wciąż problematyczny wydaje się wybór tych, na których należy oprzeć rozwój danej jednostki czy kraju. Niezbędne stało się szacowanie wartości technologii, aby

wskazywać te najbardziej obiecujące i identyfikować nisze technologiczne (Pawlak, 2010a; Pawlak, 2010b). Istotny stał się rozwój narzędzi i metodyki analizy technologii, tak aby dokonywane wybory cechowały się możliwie wysoką zasadnością.

Mając na uwadze powyższe, za cel artykułu przyjęto przybliżenie doświadczeń zagranicznych dotyczących jednej z metod z zakresu analizy technologii. Metodą tą jest mapowanie technologii – metoda diagnozująca bieżący stan technologii. Z uwagi na brak jednoznacznego rozumienia pojęcia mapowania technologii oraz brak opracowanej, tak pojętej metodyki mapowania technologii w Polsce przeprowadzono analizę wybranych zagranicznych inicjatyw badawczych w zakresie metodyki określania bieżącego stanu technologii. Wyjściowo zidentyfikowano także metody odnoszące się do analizy technologii i wyróżniono wśród nich mapowanie technologii. Pracę oparto na przeglądzie literatury, analizie i krytyce piśmiennictwa oraz analizie indywidualnych przypadków.

1. Potrzeba analizy technologii

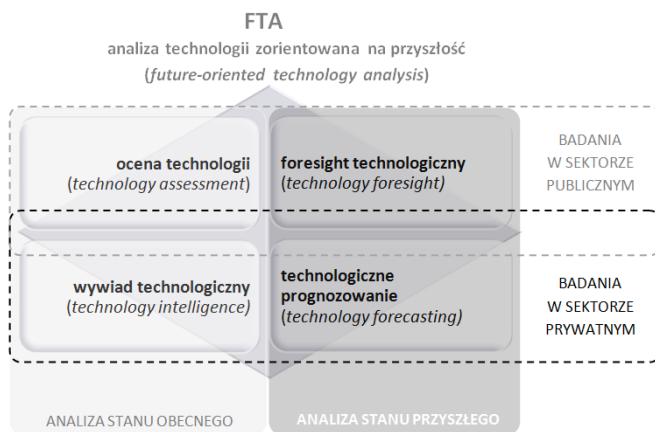
Nieustanny rozwój przemysłowy, postępująca globalizacja oraz rosnąca konkurencja to współczesne wyzwania społeczno-gospodarcze. Funkcjonujące w nich podmioty są zmuszone do wdrażania i wykorzystania nowych technologii, bądź też doskonalenia istniejących (Łunarski, 2009a). Wynika to z oddziaływania technologii, która stała się siłą napędową współczesnego biznesu, przekształcającą całe działy przemysłu, sektory, czy funkcje biznesowe (Drew, 2006). Oddziaływanie technologii stało się przedmiotem wielu publikacji, w tym między innymi Utterbacka, opisującego przykłady wpływu zmiany technologicznej na funkcjonowanie społeczeństwa. Autor wskazuje między innymi, jak silne oddziaływanie na cywilizację wywarło zastąpienie lodu – wykorzystywanego jako jedyny sposób chłodzenia – lodówkami, czy maszyny do pisania komputerem (Utterback, 2002). Oba rozwiązania pomimo swej powszechności, musiały ustąpić wobec oczywistych dziś rozwiązań.

Waga konsekwencji dynamicznego rozwoju technologii widoczna jest choćby podczas analizy funkcji produkcji uwzględniającej surowce na wejściu i wartość dodaną na wyjściu. To technologia jest jedynym czynnikiem wpływającym na wzrost produkcji bez równoczesnego podwyższania wejściowego kapitału lub pracy (Kondo, 2002), czynnikiem cechującym się największym potencjałem stymulacji realnych zmian rynkowych. Jak podkreśla Lichtenthaler – brak reakcji na radykalną zmianę technologiczną prowadzi zazwyczaj do upadłości przedsiębiorstw (Lichtenthaler, 2007).

Równocześnie należy zauważyć, że problemem jest identyfikacja, które technologie mają największe znaczenie dla działalności przedsiębiorstwa czy danej jednostki. Ponadto, zawsze pojawia się pytanie, czy będą to rozwiązania umożliwiające konkurowanie na rynku, czy może pozwalające na nim przetrwać? Ważne jest zatem szersze spojrzenie, nie tylko na samą technologię lecz na jej otoczenie i związane z nią aspekty, wychodzące poza narzędzia i maszyny oraz wiedzę o wytwarzaniu. Spostrzeżenia te są spójne z obecnym postrzeganiem istoty technologii, która traktowana jest systemowo (na przykład: Łunarski, 2009b; Sharif, 2012) i poza aspektem narzędzi, procedur, czy organizacji produkcji obejmuje umiejętności zarówno techniczne, jak i miękkie jak kreatywność czy zdolność podejmowania decyzji (Sharif, 2012). Nawet najlepiej opracowane konstrukcje i techniki wytwarzania nie przeważają w kwestii skutecznego wdrożenia danego rozwiązania technologicznego. Należy w tym kontekście rozważać nie tylko podstawy techniczne, ale też wiedzę ekonomiczną czy społeczną pochodzącą z bliższego i dalszego otoczenia systemu produkcyjnego (*Stan i perspektywy ...*, 2010). Nieco inaczej rozpatruje się technologie z perspektywy rozwoju pojedynczego przedsiębiorstwa, dostosowując nowe rozwiązania do wykorzystywanego portfela technologii (Łunarski, 2009a), a inaczej z perspektywy technologii istotnych dla rozwoju kraju czy regionu, analizując je z szerszej perspektywy, skupiając się na technologiach o największych szansach na sukces naukowy czy komercyjny (Pawlak, 2010a). Zarówno w jednym, jak i drugim przypadku, uwzględniane często są analizy trendów technologicznych, które – aby dostarczały zasadnych wniosków i propozycji – powinny być oparte na możliwie pogłębionej analizie bieżącego stanu technologii.

Kryteria podejmowanych decyzji i wyborów dotyczących rozwiązań technologicznych są bardzo zróżnicowane i często wymagają uwzględnienia jakościowych czynników. Niezbędne jest dokonanie analizy w zakresie rozważanych technologii poprzez ich identyfikację oraz zebranie i przetwarzanie obszernej, związanej z nimi informacji. Wsparciem działań w zakresie selekcji technologii są metody umożliwiające jej analizę. Podejścia opisywane w tym zakresie w literaturze są często powiązane, traktowane i jako pewne koncepcje działań i jako konkretne propozycje postępowania badawczego. Na potrzeby analiz prowadzonych przez autorkę wyróżniono wśród nich szereg metod badawczych służących analizie technologii oraz cztery główne koncepcje, które mogą integrować różne zestawy metod. Za koncepcje przyjęto za Coates'em i in.: ocenę technologii, technologiczne prognozowanie, foresight technologiczny oraz wywiad technologiczny. Wymieniane dodatkowo w tym zestawieniu tworzenie marszrut rozwoju technologii autorka artykułu umiejscawia wśród metod badawczych (Coates i in., 2001). Kolejnym obszarem, ku któ-

remu składają się obecnie szczególnie badacze z zakresu foresightu technologicznego jest analiza technologii zorientowana na przyszłość. To szeroki zestaw aktywności wspierający podejmowanie decyzji i działań zwłaszcza w kontekście innowacyjności, traktowany nie jako dyscyplina naukowa, ale raczej jako zbiór różnych podejść do kreowania przyszłości o wspólnych w pewnym zakresie założeniach (Schaper-Rinkel, 2013; Cagnin i in., 2013). Relację pomiędzy wyodrębnionymi koncepcjami, integrowanymi przez analizę technologii zorientowaną na przyszłość przedstawiono schematycznie na rys. 1, a syntetyczne opisy idei każdej z koncepcji uzupełniają charakterystyki metod badania technologii przedstawione w tab. 1.



Rys. 1. Główne koncepcje analizy technologii

Źródło: (Gudanowska, 2014).

Obecne w literaturze jest opisywanych wiele metod wykorzystywanych do oceny technologii. Ich stosowanie wymaga poddania pod rozagę technologii z różnych perspektyw, które mogą dotyczyć: nakładów związanych z wykorzystaniem technologii, stopnia niepewności związanego z wprowadzeniem technologii, analizy konkurencyjnych rozwiązań technologicznych – wykorzystywanych obecnie oraz w przyszłości, korzyści realizacji projektu technologicznego, analizy stosowanego portfela technologii, istniejących relacji pomiędzy poszczególnymi technologiami czy ich charakteru, analizy poziomu rozwoju i innowacyjności technologii, a także różnorodności jej możliwych zastosowań (Santarek, 2008; Pawlak, 2010b; Pretorius i de Wet, 2000). Na wybranych metodach, które w ocenie autorki stanowią zasadnicze propozycje postępowania badawczego odnoszące się ściśle do istoty technologii,

skupiono się w kolejnym rozdziale publikacji. Zestaw ten stanowią wyselekcjonowane według uznania i wiedzy autorki propozycje zaczerpnięte z literatury, które mogą być uzupełniane. Ponadto należy zauważyć, że wśród poddanych pod rozważę w dalszej części artykułu metod, nie znalazły się metody, które można by określić jako wspomagające ocenę technologii. Należą do nich: burza mózgów, analiza SWOT, analiza strukturalna, panele eksperckie czy badania ankietowe i wywiady, które pomimo, że często stanowią istotny element prowadzonych badań zaliczają się do grupy metod bardziej uniwersalnych, o mniej ukierunkowanym na technologie charakterze. Ponadto są one powszechnie znane i opisywane w dostępnej literaturze, stąd też pominięto ich charakterystykę.

2. Metody analizy technologii

Metody związane z analizą technologii mogą przyjąć formę działań diagnozujących, prognostycznych, jak i instruujących. Opierając się na przeglądzie literatury oraz analizie i krytyce piśmiennictwa przygotowano zestawienie wybranych metod odnoszących się do analizy technologii w zakresie zarówno jej bieżącego stanu, jak i potencjalnych kierunków rozwoju. Metody te wraz z ich krótkimi charakterystykami przedstawiono w tab. 1.

Tab. 1. Koncepcje i wybrane metody analizy technologii

Koncepcja	Ogólna idea
Foresight technologiczny (<i>technology foresight</i>)	proces zaangażowany w długookresową przyszłość nauki, technologii, gospodarki, środowiska i społeczeństwa, przeprowadzany w celu identyfikacji kluczowych technologii oraz stymulacji strategicznych obszarów badań, w obrębie których są możliwe do osiągnięcia największe korzyści w aspekcie społecznym bądź ekonomicznym
Prognozowanie technologiczne (<i>technological forecasting</i>)	proces analizy prawdopodobieństw przyszłych ścieżek rozwoju konkretnych technologii lub związanych z ich rozwojem aspektów, na stosunkowo wysokim poziomie ufności; celem realizacji procesu jest przewidywanie przyszłych właściwości nowych technologii oraz czasu ich pojawienia się
Wywiad technologiczny (<i>technology intelligence</i>)	identyfikacja, ocena i wykorzystanie informacji dotyczących wyłaniających się technologii i nieciągłości w rozwoju technologicznym

cd. Tab. 1.

Metoda	Ogólna idea
Ocena technologii (<i>technology assessment, inverted technology assessment</i>)	główny – tradycyjny nurt oceny technologii to zrozumienie społecznych konsekwencji rozwoju istniejących technologii bądź wprowadzenia nowych, uwzględniając przy tym możliwe niespodziewane skutki takich działań, możliwe jest też podejście „odwróconej” oceny technologii, gdzie w centrum zainteresowania stawiany jest wpływ czynników ze świata zewnętrznego na decyzje związane z rozwojem technologii
Analiza technologii zorientowana na przyszłość (<i>future-oriented technology analysis</i>)	każdy systematyczny proces dokonywania analizy i oceny wyłaniających się technologii, ścieżek ich rozwoju oraz potencjalnego wpływu technologii w przyszłości
Analiza portfela technologicznego	przedstawienie w formie graficznej pozycji każdej technologii z portfela, z którego wynikają możliwe do realizacji działania, związane ze strategią technologiczną
Analiza cyklu życia technologii	inaczej analiza krzywej S, uwzględnia dwa wymiary: wpływ na konkurencyjność oraz integrację produktową i procesową; może obejmować: etap wyłaniania się technologii, etap wzrostu – technologie o silnym wpływie na konkurencyjność lecz niskim stopniu integracji, etap dojrzałości, gdy niektóre z technologii zmieniają się w kluczowe oraz etap nasycenia, gdy technologia staje się bazową, może zostać zastąpiona
Indeks gotowości technologicznej (<i>Technology Readiness Level</i>)	przeprowadzone jako kategoryzacja poziomu rozwoju technologii, tak by określić jej aktualny stanu i perspektywy rozwoju według przyjętej jednolitej dla wszystkich analizowanych technologii skali
Obserwacja technologiczna (<i>technology watch</i>)	identyfikacja sygnałów o pojawiających się innowacjach technologicznych, identyfikacja związanych z technologią szans i zagrożeń poprzez ciągłą obserwację środowiska
Zwiad technologiczny (<i>technology scouting</i>)	zebranie wiedzy na temat nauki i technologii, a także jej twórców, na wczesnym etapie, poprzez bezpośrednie pozyskiwanie danych, bazując na formalnych i nieformalnych źródłach informacji, w tym na wykorzystaniu sieci ekspertów
Substytucja technologii (<i>technology substitution</i>)	analiza procesu zastępowania starej technologii nowym rozwiązaniem często przy wykorzystaniu zestawionych krzywych S
Skanowanie technologii (<i>technology scanning</i>)	analiza środowiska technologicznego w dotychczas nierozważanych obszarach w aspekcie kluczowych czynników oraz trendów rozwojowych dotyczących nauki, innowacji i technologii
Monitorowanie technologii (<i>technology monitoring</i>)	ciągłe badanie stanu technologii sprowadzające się do katalogowania, opisywania i interpretowania rozwoju technologii
Kluczowe technologie (<i>key/critical technologies</i>)	sporządzenie listy technologii istotnych dla danego obszaru/jednostki, według przyjętych kryteriów oceny

cd. Tab. 1.

Metoda	Ogólna idea
Analizy bibliometryczne (<i>bibliometrics</i>)	zbiór technik badawczych, służących ilościowym analizom publikacji i dokumentów patentowych
Mapowanie technologii (<i>technology mapping</i>)	proces tworzenia wizualizacji dotyczących technologii i elementów z nimi związanych, obejmujący ich lokalizację przestrzenną a także analizę zachodzących między nimi relacji
Marszrutę rozwoju technologii (<i>technology roadmaping</i>)	planowanie rozwoju technologii poprzez identyfikację, selekcję oraz wskazanie ścieżek rozwoju kluczowych alternatyw technologicznych, tak by zaspokoić zdefiniowane potrzeby

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Santarek, 2008; Magruk, 2011; Magruk i Gudanowska, 2010; Nazarko, 2013; Nazarko i Ejdyś, 2011; Coates, 2001; Martin, 1995; Garcia i Bray, 1998; Rohrbeck, 2007; Rohrbeck i in., 2007; *Technology Futures...*, 2004; Jantsch, 1967; Klusaczek, 2005; Klineciewicz i in., 2012; Gao i in., 2013; Johnson i Bhatia, 1997; van Wyk, 1997; Karczewska, 2011; Kononiuk i Gudanowska, 2013; Tran i Daim, 2008).

Metody i koncepcje umożliwiające analizę technologii zązębiają się, a często wręcz są pochodnymi wcześniejszych propozycji. Może to stanowić problem w przypadku próby ich jednoznacznego podziału i klasyfikacji, jednak z drugiej strony pozwala na elastyczność doboru metod i ich modyfikacji w metodyce badania technologii dedykowanej do konkretnej sytuacji.

3. Mapowanie technologii jako metoda diagnozy jej bieżącego stanu

Nowe i wylaniające się technologie charakteryzują się ogromnym potencjałem w zakresie innowacyjności, co jest porównywalne z ilością związanych z nimi niepewności i zagrożeń (Kreibich i in., 2011). Ważne jest zatem zrozumienie, że wszystkie koncepcje, czy metody zorientowane na przyszłość powinny bazować na próbie zgromadzenia, analizy i interpretacji danych dotyczących możliwie szerokiego spojrzenia na technologię. Szczególnie istotne w zaprezentowanym w tab. 1 zestawieniu są metody odnoszące się do analizy bieżącego stanu technologii, gdyż to one pozwalają na wskazanie wyjściowej pozycji do wszelkich dalszych analiz w zakresie możliwych trendów technologicznych. Niektóre z nich skupiają uwagę na ocenie poziomu rozwoju technologii według przyjętej z góry skali, inne narzucają kontekst społecznego, czy ekonomicznego otoczenia technologii. Są też takie, które poruszają aspekt relacji występujących między technologiami. Każde z tych ujęć może dostarczyć innych, wartościowych wniosków.

Jedną ze zidentyfikowanych metod jest metoda mapowania technologii. Zainteresowanie nią jest wynikiem kilku spostrzeżeń. Po pierwsze, metoda mapowania technologii, jak każda metoda diagnozy bieżącego stanu, cechuje się potencjalnie silnym oddziaływaniem na wyniki wszelkich prac badawczych wychodzących od mapowania technologii. To metoda dostarczająca bazy wyjściowych danych dla innych metod badawczych. Błąd popełniony w trakcie jej realizacji będzie powielany w kolejnych etapach pracy badawczej. Po drugie, realizacja metody może stanowić wsparcie dla decydentów w zakresie kierunków rozwoju technologicznego, gdyż jej zasadniczym celem jest pomoc w orientacji we współcześnie tak obszernym zbiorze dostępnych i możliwych do wdrożenia technologii. Po trzecie, to jedna z metod, w zakresie której zauważalna jest luka badawcza zarówno w aspekcie definicji metody, jak i jednoznacznej, kompleksowo sformułowanej metodyki postępowania badawczego, co również wskazuje na potrzebę rozwoju zagadnienia.

Już sama definicja pojęcia mapowania technologii budzić może w świetle szczególnie polskiej literatury pewną dezorientację. Bazowy termin pochodzi z języka angielskiego *technology mapping*. Często jednak inna z metod – tworzenia marszrut rozwoju technologii – której wyjściowe określenie brzmi *technology road-mapping* jest utożsamiana z mapowaniem technologii. Jest to uproszczenie błędne, zaś analiza przypadków realizacji związanych zarówno z jedną, jak i drugą metodą, a także przyjrzenie się etymologii słowa mapowanie wskazuje, że są to odrębne metody. Tym co je odróżnia jest czynnik czasu – mapowanie technologii to statyczna diagnoza technologii związana z konkretnym momentem w czasie, zaś tworzenie marszrut rozwoju technologii za zasadnicze przyjmuje analizę ścieżek rozwoju alternatywnych rozwiązań technologicznych. Metody można traktować jako podejścia uzupełniające się wzajemnie, nie zaś jako tożsame (Gudanowska, 2012).

Za mapowanie technologii można przyjąć w ogólnym ujęciu tworzenie wizualizacji dotyczących technologii i związanych z nimi elementów pochodzących z jej otoczenia (Gudanowska, 2012), przy uwzględnieniu ich lokalizacji przestrzennej oraz analizy zachodzących pomiędzy nimi relacji. Mapa powinna pomagać w zrozumieniu statycznej relacji pomiędzy elementami rozważanego systemu, w odróżnieniu od modelu, który ukazuje je dynamicznie (Phaal i in., 2001). Mapy technologii, tak jak i inne mapy powinny zostać wzbogacone o legendę stosowanych oznaczeń oraz ewentualne opisy i zestawienia tabelaryczne odnoszące się również do określonego momentu w czasie. Proces mapowania technologii powinien wspomagać zrozumienie złożoności analizowanych technologii, a poprzez to umożliwiać realizację niektórych ze wskazywanych w literaturze funkcji zarządzania technologią (Cetindamar i in., 2009), takich jak ich identyfikacja, selekcja oraz pozyskiwanie wiedzy płynącej z rozwoju i eksploatacji technologii.

W kontekście mapowania technologii wartym zauważenia w opinii autorki jest aspekt wizualizacji danych. Już sama analiza słowa mapowanie sugeruje graficzny charakter wyników prezentacji. Obecnie, praktycznie w każdej dziedzinie życia wykorzystuje się mniej lub bardziej zaawansowane metody analizy danych, a następnie ich wizualizacji. Uzupełnienie badań o wizualizację znacząco poszerza możliwości ich charakterystyki i umożliwia wygenerowanie nowej wiedzy na bazie już zebranej (Davies, 2011). Często relacje, niedostrzegalne w formie tekstowej bądź tabelarycznej, w przypadku wizualizacji stają się lepiej widoczne (Erdogan, 2009).

Z uwagi na lukę badawczą w zakresie metodyki mapowania technologii podjęto się analizy doświadczeń związanych z określeniem bieżącego stanu technologii, tak aby wyodrębnić praktyki istotne dla dalszego wykorzystania metody. Na potrzeby niniejszego artykułu skupiono się na analizie wybranych doświadczeń zagranicznych, a przeanalizowane indywidualne przypadki światowych inicjatyw badawczych wraz z krótką syntezą rekomendacji płynących z ich realizacji przedstawiono w kolejnym rozdziale.

4. Mapowanie technologii – wybrane doświadczenia zagraniczne

Przeprowadzona analiza została oparta na wybranych doświadczeniach zagranicznych z zakresu diagnozy bieżącego stanu technologii. Wyboru przypadków do prezentacji dokonano na podstawie osądu autorki co do innowacyjności opisanych w ich obrębie doświadczeń i spójności z przyjętą koncepcją mapowania technologii. Charakterystyka trzech pierwszych przypadków pochodzi z dostępnych w literaturze opisów praktyk foresightowych, w których zidentyfikowano metodę mapowania technologii (*technology mapping*). Pozostałe pięć przypadków to doświadczenia niesklasyfikowane jako foresightowe, z których dwa pierwsze zorientowane były ilościowo i bazowały głównie na analizie patentów. Kolejny również stanowił przykład inspiracji bibliometrią w analizie technologii, odnosił się jednak do projektów badawczych i ich uczestników, a nie statystyki patentów. Następny to przykład jakościowej – eksperckiej oceny technologii oraz ostatni stanowiący odwrócone spojrzenie na mapy technologii z perspektywy etapu poprzedzającego tworzenie marszrut rozwoju technologii.

Pierwszą interesującą z perspektywy mapowania technologii inicjatywą światową był projekt o charakterze badania foresightowego realizowany w Kanadzie w 2002 roku – *Science and Technology Foresight Pilot Projekt*. W ramach prowadzonych prac badawczych zaangażowani w realizację projektu eksperci wskazywali, że skupienie na samej technologii jest podejściem błędnym. Podkreślali, że rozwój

jej zdeterminowany jest zmianami całego otoczenia przemysłowego, czy też kwestiami dotyczącymi organizacji i zarządzania. Wyróżniono kilka powiązanych obszarów technologicznych oraz niewielką liczbę możliwych do rozwoju w ich obrębie rozwiązań technologicznych. Wśród wyjściowych materiałów przygotowanych przez realizatorów znalazły się mapy technologii obejmujące graficzne rozrysowanie siedmiu klastrów dotyczących rozważanych obszarów. Za elementy mapy przyjęto technologie oraz obszary ich aplikacji w podziale na zaburzające oraz niezaburzające. Podkreślono, które z nich przyczyniają się do rozwoju pozostałych oraz wskazano powiązania pomiędzy poszczególnymi mapami. I chociaż przygotowane mapy były proste pod względem formy, to stanowiły jeden z interesujących przykładów wizualizacji relacji pomiędzy technologiami (Denarius, 2004).

Kolejnymi inicjatywami przeanalizowanymi na potrzeby badań prowadzonych przez autorkę publikacji były dwa projekty realizowane w Danii. Oba miały charakter badania foresightowego i przeprowadzane były na poziomie narodowym. Pierwszy z nich dotyczył technologii sensorowych i zakładał – jako jedno z sześciu głównych zadań badawczych – mapowanie technologii. Mapowanie miało umożliwiać kategoryzację i klasyfikację perspektyw technologicznych, poprzedzającą wgląd w ich zakładaną przyszłość. Aby właściwie przeprowadzić zbieranie danych o rozwoju poszczególnych technologii czujników oparto się na trzech wymiarach (fizyka i systemy czujników, generacja i przekazywanie wiedzy o technologiach, użytkownicy i obszary aplikacji). W ramach przeprowadzonych prac, angażujących ekspertów dziedzinowych podzielono technologie według przyjętej klasyfikacji COMET-MAN (Chemical, Optical, Mechanical, Electrical, Thermal, Magnetic, Acoustic and Nuclear sensors). Wskazano również dyscypliny związane z nauką o czujnikach, określono niezbędne podczas rozwoju technologii kompetencje, przeanalizowano dwa skrajne przypadki z zakresu wykorzystania technologii (jeden dotyczył przykładu „ciągnięcia przez rynek”, drugi „pchania przez technologię”) oraz sklasyfikowano dostawców technologii wraz z analizą występujących pomiędzy nimi relacji. Prace w ramach mapowania wspomogły wylistowanie proponowanych do rozwoju w Danii technologii sensorowych, wynikających z istniejących w kraju kompetencji (Andersen i in., 2001). Drugim z duńskich projektów była realizowana w 2004 roku inicjatywa z zakresu nanotechnologii. Mapowanie w tym wypadku skupione było na wskazaniu najważniejszych „aktorów” nanonauki i nanotechnologii w Danii. Zebrano dane w oparciu o kwestionariusze przesłane do instytucji i przedsiębiorstw, a także przeanalizowano listy dziedzinowych publikacji z europejskich baz danych. Ponownie mapowanie przyjęło charakter istotnego, wyjściowego etapu badania umożliwiającego zgromadzenie wiedzy o technologiach (Andersen i in., 2005).

Inną inspirującą w zakresie mapowania technologii realizacją są badania przedstawione w publikacji Changwoo i in. Autorzy zwracają uwagę na istnienie relacji pomiędzy technologiami i równocześnie podkreślają trudność w ich zdefiniowaniu. W swoich badaniach oparli się na analizie patentów, obliczając relację liczby patentów związanych z parą wybranych technologii do patentów przypisanych do jednej z nich. Na bazie przeprowadzonych obliczeń określono sieć wzajemnych wpływów technologii. Zwrócono również uwagę na niską stabilność przygotowywanych wizualizacji w aspekcie upływu czasu.

Przykład innych badań uwzględniających analizę patentów wskazuje na istotność mapowania prowadzonych badań jako narzędzia monitorowania obecnych lub potencjalnych konkurentów i identyfikacji potencjalnych zagrożeń ze strony wyłaniających się innowacji, a także znalezienia potencjalnych partnerów w rozwoju technologii. Wnioski te wysnuwano na bazie porównania produkcji patentowej Chin i Niemiec z zakresu nanochemii przy uwzględnieniu częstości zgłoszeń patentów w ciągu roku i identyfikacji zgłaszających. Wyniki zaprezentowano graficznie bazując na analizie słów kluczowych. Autorzy badania podkreślali także, że posiadanie kompetencji w zakresie wyłaniających się rozwiązań technologicznych nie musi być domeną jednej organizacji, czy jednej gospodarki. Wskazywali również, że współpraca jest fundamentem prowadzonych w tym względzie prac (Koppe i in., 2013).

Inne z wyróżnionych doświadczeń dotyczyło monitorowania innowacji wyłaniających się obszarów technologicznych. Autorzy wskazując na brak metodyki w tym zakresie opracowali własną, bazującą na analizie sieci społecznych i przeglądzie dostępnych zasobów. Badanie dotyczyło analizy dwóch holenderskich programów badawczych z zakresu: obrazowania i diagnostyki molekularnej oraz materiałów biomedycznych. Przygotowano wizualizację w formie sieci, za elementy przyjmując projekty związane z wybranymi programami badawczymi oraz ich uczestników. Powstałe sieci przeanalizowano i uzupełniono o opis charakteru uczestników projektów oraz obszary wiedzy, w jakich się lokowali (van der Valk i in., 2011).

Kolejnym ujęciem relacji pomiędzy technologiami jest określenie ich sąsiedztwa, nie na bazie studiów bibliometrycznych, lecz na podstawie analizy danych zebranych wśród ekspertów dziedzinowych. Jeden z przykładów takiej realizacji opisano w pracy Yong-Gil i Yong-II. Badanie przeprowadzono w formie kwestionariusza, wyodrębniając potencjalne obszary badawcze w zakresie nanotechnologii w Korei. Autorzy podkreślali komplementarność obu podejść.

Ostatnie z wybranych, opisane w literaturze doświadczenie to praktyki twórców marszrut rozwoju technologii tworzonych na potrzeby Ministerstwa Gospodarki, Handlu i Przemysłu Japonii. Tworzenie faktycznej marszrutu rozwoju poprzedzone zostało między innymi przeglądem/mapą technologii określaną w publikacji jako

technology overview/technology map. Mapa przygotowana została jako uszczegółowienie wybranych technologii i wykonana w taki sposób, aby zwrócić uwagę na ich znaczenie, wymagania czasowe związane z ich rozwojem, obszary aplikacji oraz relacje pomiędzy opcjami technologicznymi. Podkreślano, że wizualizacja dotyczy bieżącej sytuacji, a przedstawiony obraz powinien dostarczać obszernej wiedzy o technologiach, tak by odbiorcy mapy mogli dokonywać samodzielnych interpretacji i priorytetyzacji na własne potrzeby (Yasunaga i in., 2009).

Analizując zagraniczne źródła literaturowe z zakresu mapowania technologii założyć należy, że:

- mapowanie technologii stanowi istotny, jasno wyodrębniony etap diagnozy poprzedzający prace prognostyczne dotyczące rozwoju technologii w czasie;
- zwracano uwagę na otoczenie technologii, a szczególnie podkreślano aspekty identyfikacji jednostek badawczych i przemysłowych związanych z rozwojem technologii oraz istniejącej, jak i możliwej do zainicjowania współpracy;
- w wielu pracach zwracano szczególną uwagę na przydatność analiz patentów, jako metody dostarczającej danych do mapowania;
- wskazywano na istotę odniesienia się do wiedzy ekspertów dziedzinowych;
- analizy oparte na danych zebranych przez zespoły badaczy (na przykład na bazie analizy patentów) oraz analizy bazujące na wiedzy eksperckiej traktowano komplementarnie;
- zwracano szczególną uwagę na fakt istnienia relacji pomiędzy technologiami oraz podejmowano próby zdefiniowania i przedstawienia tych relacji;
- zebrana baza wiedzy rozszerzana była o prezentacje graficzne, często przyjmujące formę sieci;
- mapowanie technologii dostarczało możliwie obszernej wiedzy o technologiach, tak by odbiorcy mogli sami selekcjonować, a następnie interpretować istotne dla nich informacje.

Opisane w niniejszej publikacji doświadczenia zagraniczne dostarczają propozycji inspirujących rozwiązań i wskazują na konieczność usystematyzowania w zakresie metodyki mapowania technologii.

Podsumowanie

Mapowanie technologii to jedna z metod wspomagających działania związane z analizą technologii. Równocześnie to zagadnienie cechujące się pewnym nieuporządkowaniem w zakresie definicji metody, jak również wytycznych co do metodyki postępowania w ramach jej wykorzystania. Polska literatura dostarcza w tym względzie nielicznych wskazówek, a w przypadku niektórych źródeł błędnie tłumaczony jest już sam termin mapowania technologii, co wprowadza dodatkowe zamieszanie. W ramach przygotowywania artykułu sięgnięto zatem do doświadczeń zagranicznych, które w świetle przeprowadzonej analizy stanowią raczej różnorodne przykłady realizacji metody, niż propozycje jasnej metodyki mapowania technologii.

Istotne jest zauważenie, że mapowanie technologii wymaga skupienia na bieżącej chwili oraz na szerokim kontekście społeczno-ekonomicznym rozważanych technologii. Ponadto metoda uwzględniać powinna interesujący aspekt wzajemnych relacji pomiędzy technologiami i ich graficznego odwzorowania. Podejmowana tematyka metody mapowania technologii jest obszarem jeszcze nierozpoznanym i wartym rozwoju, zaś zaprezentowane w artykule analizy i spostrzeżenia pozwalają na jej umiejscowienie wśród metod analizy technologii wspomagających zarządzanie technologią, a także dostarczają wyjściowych wskazówek do dalszego rozwoju metodyki¹.

Literatura

1. Andersen P. D., Jørgensen B. H., Rasmussen B. (2001), *Sensor Technology Foresight*, Risø National Laboratory, Roskilde, Denmark
2. Andersen P. D., Rasmussen B., Strange M., Haisler J. (2005), *Technology foresight on Danish nano-science and nano-technology*, Foresight 7 (6), s. 64-78
3. Cagnin C., Havas A., Saritas O. (2013), *Future-oriented technology analysis: Its potential to address disruptive transformations*, Technological Forecasting and Social Change 80, s. 379-385
4. Cetindamar D., Phaal R., Probert D. (2009), *Understanding technology management as a dynamic capability: A framework for technology management activities*, Technovation 29, s. 237-246

¹ Przedstawioną w ramach publikacji analizę zrealizowano w ramach projektu finansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2011/01/N/HS4/05607.

5. Changwoo Ch., Seungkyum K., Yongtae P. (2007), *A patent-based cross impact analysis for quantitative estimation of technological impact: The case of information and communication technology*, Technological Forecasting and Social Change 74, s. 1296-1314
6. Coates J. F. (2001), *A 21st century agenda for technology assessment*, Technological Forecasting and Social Change 67, s. 303-308
7. Coates V., Farooque M., Klavans R., Lapid K., Linstone H. A., Pistorius C., Porter A. L. (2001), *On the Future of Technological Forecasting*, Technological Forecasting and Social Change 67, s. 1-17
8. Davies M. (2011), *Concept mapping, mind mapping and argument mapping: what are the differences and do they matter?*, Higher Education 62, s. 279-301
9. Denarius D. (2004), *Synthesis Report on Foresight Models and Methodology. Report #04-02*, Office of Technology Foresight, Canada, s. 49
10. Drew S. A. W. (2006), *Building technology foresight: using scenarios to embrace innovation*, European Journal of Innovation Management 9 (3), s. 241-257
11. Erdogan Y. (2009), *Paper-based and computer-based concept mappings: The effects on computer achievement, computer anxiety and computer attitude*, British Journal of Educational Technology 40 (5), s. 821-836
12. Gao L., Porter A. L., Wang J., Fang S., Zhang X., Ma T., Wang W., Huang L. (2013), *Technology life cycle analysis method based on patent documents*, Technological Forecasting and Social Change 80, s. 398-407
13. Garcia M. L., Bray O. H. (1998), *Fundamentals of Technology Roadmapping*, NM: Sandia National Laboratories Report SAND97-0665, Albuquerque, s. 3-34
14. Gudanowska A. E. (2012), *Mapowanie a foresight. Wybrane aspekty metodologiczne jednego ze współczesnych nurtów badawczych w naukach o zarządzaniu*, Współczesne Zarządzanie 4, s. 103-111
15. Gudanowska A. E. (2013), *Technology mapping in foresight studies as a tool of technology management. Polish experience*, Współczesne Zarządzanie 4, (w druku)
16. Gudanowska A. E. (2014), *Jak analizować technologie? Wybrane zagadnienia z zakresu metodyki analizy technologii*, w: Knosala R. (red.), *Innowacje w zarządzaniu i inżynierii produkcji*, t. 2, Polskie Towarzystwo Zarządzania Produkcją, Opole, s. 129-138
17. Jantsch E. (1967), *Technological forecasting in perspective. A Framework for Technological Forecasting, its Techniques and Organisation*, OECD, <http://prod2-territoires.integra.fr/sites/default/files/datar/prevtech-en.pdf> [09.09.2013]
18. Johnson W. C., Bhatia K. (1997), *Technological substitution in mobile communications*, Journal of Business & Industrial Marketing 12 (6), s. 383-399

19. Karczewska M. (2011), *Pomiar i porównanie technologii w przedsiębiorstwie – podstawy w kierunkowaniu jego innowacyjnej działalności*, w: Skonieczny J. (red.), *Kształtowanie zachowań innowacyjnych, przedsiębiorczych i twórczych w edukacji inżyniera*, Wydawnictwo Indygo Zahir Media, Politechnika Wrocławska, Wrocław, s. 129-143
20. Klineciewicz K., Żemigala M., Mijał M. (2012), *Bibliometria w zarządzaniu technologiami i badaniami naukowymi*, Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Warszawa
21. Klusacek K. (2005), *Critical Technologies*, http://www.unido.org/fileadmin/import/16961_CriticalTechnologies.pdf [19.09.2013]
22. Kondo M. (2002), *Networking for Technology Acquisition and Transfer*, Management of technology. Selected Discussion Papers presented at the Vienna Global Forum, Vienna International Centre, Austria, 29 - 30 May 2001, UNIDO, Wiedeń, s. 113-143
23. Kononiuk A., Gudanowska A. (red.) (2013), *Kierunki rozwoju nanotechnologii w województwie podlaskim. Mapy. Marszruty. Trendy*, Politechnika Białostocka, Białystok
24. Koppe A. L., Lecou Ch., Bröring S. (2013), *Mapping emerging technology competencies in applied research: The development of nanochemistry in China and Germany*, The XXIV ISPIM Conference, Helsinki
25. Kreibich R., Oertel B., Wölk M. (2011), *Future Studies and Future-oriented Technology Analysis. Principles, Methodology and Research Questions*, publikacja przygotowana na 1st Berlin Symposium on Internet and Society, <http://www.hiig.de/wp-content/uploads/2012/04/Foresight-Paper.pdf> [15.09.2013]
26. Lichtenthaler E. (2007), *Managing technology intelligence processes in situation of radical technological change*, Technological Forecasting and Social Change 74, s. 1109-1136
27. Łunarski J. (2009a), *Zarządzanie technologiami. Ocena i doskonalenie*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów
28. Łunarski J. (2009b), *Kluczowe procesy w systemowym zarządzaniu technologią*, Technologia i Automatyzacja Montażu 1, s. 4-8
29. Magruk A. (2011), *Foresight technologiczny a zarządzanie technologią*, Problemy Eksploatacji 3, s. 47-60
30. Magruk A., Gudanowska A. E. (2010), *Future management in the context of technology management*, w: J. Kałkowska (red.), *Applications of information technologies in management*, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań, s. 7-16
31. Martin B. R. (1995), *Foresight in Science and Technology*, Technology Analysis & Strategic Management, s. 139-168
32. Nazarko J. (2013), *Regionalny foresight gospodarczy. Metodologia i instrumentarium badawcze*, Związek Pracodawców Warszawy i Mazowsza, Warszawa

33. Nazarko J., Ejdys J. (red.), (2011), *Metodologia i procedury badawcze w projekcie Foresight technologiczny NT for Podlaskie 2020: regionalna strategia rozwoju nanotechnologii*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Białostockiej, Białystok
34. Pawlak A. M. (2010a), *Niszowe kierunki rozwoju regionów Polski*, prezentacja w ramach seminarium, Katowice
35. Pawlak A. M. (2010b), *Wartość klastrów technologii*, Pismo PG 7, s. 50-55
36. Phaai R., Farrukh C. J. P., Probert D. R. (2001), *A framework for supporting the management of technological innovation*, conference The Future of Innovation Studies, the Netherlands
37. Pretorius M. W., de Wet G. (2000), *A model for the assessment of new technology for the manufacturing enterprise*, Technovation 20, s. 3-10
38. Rohrbeck R. (2007), *Technology Scouting – a case study on the Deutsche Telekom Laboratories*, MPRA Paper, ISPIM-Asia 2007 conference, New Delhi
39. Rohrbeck R., Arnold H. M., Heuer J. (2007), *Strategic Foresight in multinational enterprises – a case study on the Deutsche Telekom Laboratories*, MPRA Paper, ISPIM-Asia 2007 conference, New Delhi
40. Santarek K. (red.), (2008), *Transfer technologii z uczelni do biznesu. Tworzenie mechanizmów transferu technologii*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa
41. Schaper-Rinkel P. (2013), *The role of future-oriented technology analysis in the governance of emerging technologies: The example of nanotechnology*, Technological Forecasting and Social Change 80, s. 444-452
42. Sharif M. N. (2012), *Technology innovation governance for winning the future*, Technological Forecasting and Social Change 79, s. 595-604
43. *Stan i perspektywy badań naukowych w obszarze inżynierii produkcji w Polsce* (2010), Komitet Inżynierii Produkcji PAN, Warszawa, http://www.kip.pan.pl/images/stories/zdjecia/wydawnictwa/ekspertyza_2010.pdf [03.01.2014]
44. Technology Futures Analysis Methods Working Group (2004), *Technology futures analysis: Toward integration of the field and new methods*, Technological Forecasting and Social Change 71, s. 287-303
45. Tran T. A., Daim T. (2008), *A taxonomic review of methods and tools applied in technology assessment*, Technological Forecasting and Social Change 75, s. 1396-1405
46. Utterback J. (2002), *The Dynamics of Innovation*, The Internet and the University, Aspen Institute Forum, Educase, s. 81-103
47. van der Valk T., Chappin M. M. H., Gijsbers G. W. (2011), *Evaluating innovation networks in emerging technologies*, Technological Forecasting and Social Change 78, s. 25-39
48. van Wyk R. J. (1997), *Strategic Technology Scanning*, Technological Forecasting and Social Change 55, s. 21-38

49. Yasunaga Y., Watanabe M., Korenga M. (2009), *Application of technology roadmaps to governmental innovation policy for promoting technology convergence*, Technological Forecasting and Social Change 76, s. 61-79
50. Yong-Gil L. Yong-II S. (2007), *Selecting the key research areas in nano-technology field using technology cluster analysis: A case study based on National R&D Programs in South Korea*, Technovation 27, s. 57-64

Technology mapping as a method of technology analysis in the light of selected foreign experiences

Abstract

The paper's author indicates the need for an in-depth analysis of technology in today's reality. The work identifies and briefly characterises the concepts and methods of technology analysis. The method of technology mapping is distinguished among the diagnostic methods. An important part of the study is a general description of the method and the analysis of selected foreign experiences of its implementation.

Keywords

technology mapping, diagnosis of state of technology, methods of technology analysis

Prognozowanie małoobszarowych charakterystyk obciążenia mocą elektryczną

Ireneusz Jakuszewicz

Politechnika Białostocka, Wydział Zarządzania,

Katedra Informatyki Gospodarczej i Logistyki

e-mail: i.jakuszewicz@pb.edu.pl

DOI: 10.12846/j.em.2014.01.17

Streszczenie

Prognozowanie zapotrzebowania na moc elektryczną w ujęciu przestrzennym jest zagadnieniem ważnym i aktualnym z uwagi na stale zmieniające się uwarunkowania rynku i potrzeby rynkowe odbiorców. W artykule podjęto tematykę prognozowania małoobszarowego stanowiącego nieodzowny element przestrzennego planowania zapotrzebowania na energię i moc elektryczną. Zaprezentowany model, będący wynikiem wieloletnich badań, stanowi podejście autorskie do rzeczzonego zagadnienia. Model pozwala opracować prognozę dysponując ograniczonym zasobem informacji wejściowych. W artykule sformułowano konkluzję zasadności stosowania modelu w zarządzaniu rozwojem elektroenergetycznych sieci rozdzielczych.

Słowa kluczowe

prognozowanie przestrzenne, prognozowanie

Wstęp

Przewidywanie przyszłej wartości zapotrzebowania na moc elektryczną odgrywa ważną rolę w procesach decyzyjnych związanych z planowaniem rozwoju i eksploatacji lokalnych systemów elektroenergetycznych. Rzetelne podejście do sporządzenia planu rozwoju rozdzielczych sieci elektroenergetycznych wymaga uwzględnienia, przy jego opracowywaniu, długoterminowej prognozy popytu na moc elektryczną. Prognoza ta musi dostarczać informacji odnośnie rozkładu maksymalnego rocznego zapotrzebowania na moc na terenie objętym zasięgiem planu. Jej horyzont

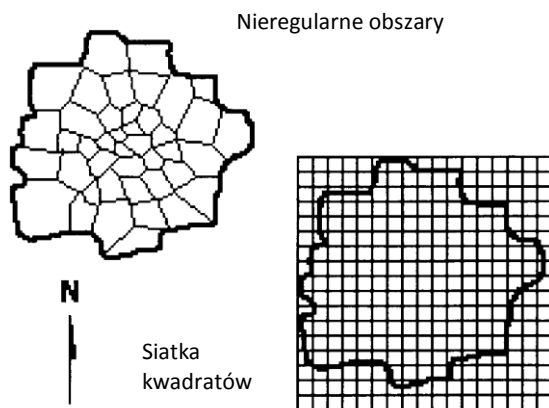
opracowania, zależnie od konkretnej sytuacji, waha się od 1 roku do 10 lat, a w niektórych przypadkach musi wynosić nawet 20 lat (Malko, 1995). Naukowe przewidywania przyszłości posiadające wszystkie przedstawione powyżej cechy określa się mianem prognoz przestrzennego obciążenia mocą elektryczną.

1. Małoobszarowe prognozowanie obciążenia mocą elektryczną

Celem prognozy przestrzennego obciążenia mocą jest przedstawienie, dla wybranego obszaru, z pewnym dostatecznie dużym prawdopodobieństwem, wielkości i geograficznej lokalizacji obciążenia w funkcji czasu.

Prognoza przestrzennego obciążenia mocą elektryczną jest prognozą małoobszarową. Punktem wyjścia do jej sporządzenia jest podział mapy badanego terenu na zbiór małych obszarów. W zależności od założeń, jakie przyjmie prognosta, małe obszary mogą przyjmować kształt (Willis i in., 1995), (rys. 1):

- regularny – najczęściej kwadratowe, jednorodne pola, których wielkość arbitralnie ustala prognosta;
- nieregularny – determinowany przez rozkład przestrzenny urządzeń elektroenergetycznych (obszary zasilane przez poszczególne stacje transformatorowe lub elektroenergetyczne linie rozdzielcze), bądź poszczególnych funkcji zagospodarowania przestrzennego.



Rys. 1. Pokrycie rozpatrywanego terenu siatką małych obszarów

Źródło: (Willis i in., 1995).

Podział badanego terenu na obszary o kształcie nieregularnym powoduje, iż obejmują one swym zasięgiem z reguły odbiorców reprezentujących jeden ze stanów zagospodarowania przestrzennego (Brown i in., 1999). Rzadko dzieje się tak, aby na jednym z nieregularnych pól elementarnych występowali odbiorcy reprezentujący różne stany użytkowania. Następstwem takiego stanu rzeczy są ułatwienia w procesie prognozowania, gdyż znacznie łatwiej jest poddawać analizie jednorodne grupy odbiorców. Prócz niewątpliwej, wymienionej powyżej zalety, podejście takie posiada również wadę, którą jest problem zmienności kształtu nieregularnych pól w każdej kolejnej iteracji wyznaczanej prognozy (Brown i in., 1999). Zjawisko powyższe powodowane jest rozwojem przestrzennym terenu.

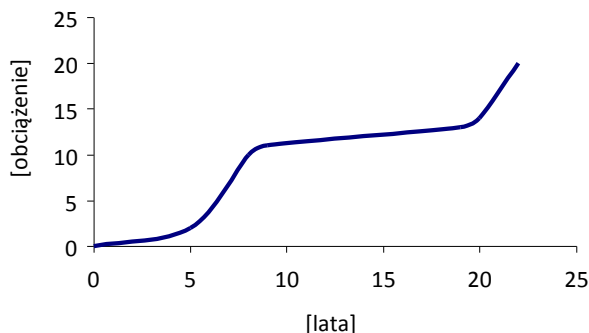
Regularne obszary obejmują jednocześnie swym zasięgiem tereny o różnym stanie użytkowania przestrzennego (Brown i in., 1999). Zaletą takiego podejścia do rozpatrywanego zagadnienia jest niezmiennność kształtu i rozmiaru pól elementarnych w poszczególnych iteracjach obliczeniowych, oraz możliwość doboru odpowiednich wymiarów siatki małych pól. Ich rozmiar jest zależny od gęstości obciążenia występującego na badanym terenie. Pozwala to na regulację dokładności prognozy, a tym samym pośrednio na regulację czasu obliczeń, uwzględnienie możliwości obliczeniowych posiadanego sprzętu jak i uwzględnienie jakości i ilości danych wykorzystywanych w obliczeniach.

Niezależnie od kształtu pól elementarnych i ich rozmiarów kolejnym etapem realizacji prognozy przestrzennego obciążenia mocą jest wyznaczenie przyszłej wartości popytu na moc dla każdego z małych obszarów z osobna.

Istnieje wiele różnych metod wyznaczania obciążenia małych obszarów, na szczególną jednak uwagę zasługują niewątpliwie opracowania autorstwa Willis (Willis i in., 1995; Willis, 1996). Jego prace stanowią podstawę dla znaczącej większości opracowanych dotychczas metod prognozowania przestrzennego obciążenia.

Willis dowiódł, iż istnieje ściśle powiązanie pomiędzy stanem zagospodarowania przestrzennego terenu a wzrostem obciążenia przestrzennego. Na podstawie badań eksperymentalnych stwierdził on, że każda z klas zagospodarowania przestrzennego terenu posiada swoją własną małoobszarową czasową charakterystykę wzrostu obciążenia. Charakterystykę tą opisuje krzywa typu S (rys. 2), (Willis i in., 1995). Z kształtu charakterystyki wynika, że wzrost obciążenia małoobszarowego nie jest liniowy. Tempo wzrostu jest wysokie przez kilka pierwszych lat użytkowania nowo zabudowanego terenu, następnie zaczyna bardzo powoli maleć aż do osiągnięcia bardzo niskiego poziomu, po czym cykl ten zaczyna się znowu powtarzać (Chaturvedi i in., 2005). W procesie czasowego wzrostu obciążenia małoobszarowego można wyróżnić dwa cyklicznie powtarzające się etapy:

- szybkiego wzrostu obciążenia – związanego z zagospodarowywaniem terenów niezabudowanych lub przebudową istniejącej dotychczas zabudowy;
- powolnego, równomiernego wzrostu obciążenia – związanego ze wzrostem poboru mocy przez istniejących odbiorców.



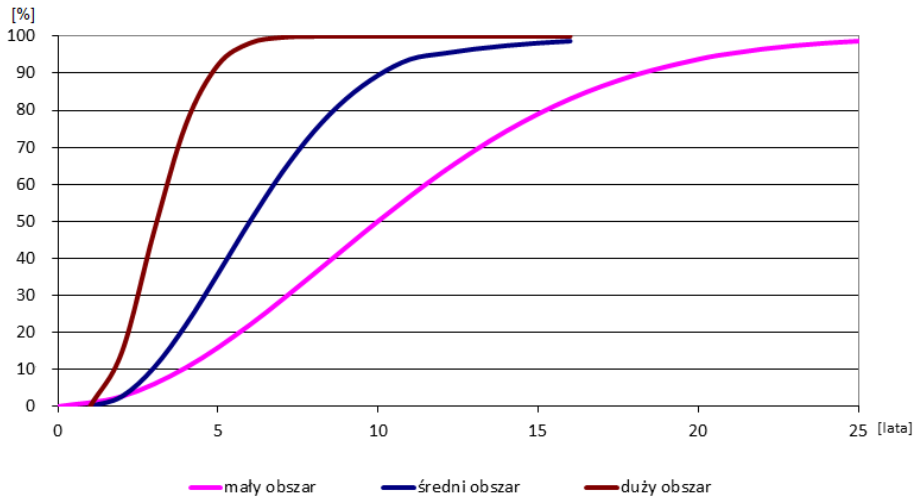
Rys. 2. Przykładowa charakterystyka małoobszarowego wzrostu obciążenia

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Willis i in., 1995).

Charakterystyka małoobszarowego wzrostu obciążenia nie jest zależna od kształtu pola elementarnego, lecz od sposobu jego przestrzennego zagospodarowania oraz jego rozmiarów. Na rys. 3 pokazano różne przykładowe kształty krzywych S dla różnych rozmiarów małych obszarów. Obszary o względnie niewielkich rozmiarach posiadają charakterystyki bardzo stromo narastające (w skrajnych przypadkach bliskie funkcji jednostkowej), a obszary większe charakterystyki narastające stosunkowo wolno (Brown i in., 1999).

Nie istnieje uniwersalna charakterystyka małoobszarowego wzrostu poboru mocy. Konkretna prognoza wymaga opracowania na swoje potrzeby, na drodze analizy danych historycznych dotyczących zmian poboru mocy na badanym terenie, niepowtarzalnych charakterystyk obciążenia.

Przy wyznaczaniu powyższych krzywych konieczne jest zwrócenie uwagi na cechy obszarów, dla których są one sporządzane. Należą do nich między innymi: gęstość zabudowy (stopień wykorzystania terenu) oraz udział poszczególnych grup użytkowników reprezentujących różne klasy zagospodarowania przestrzennego w użytkowaniu rozpatrywanego obszaru (Nazarko, Broadwater, Tawalbeh, 1998). Powyższe cechy terenu są ściśle powiązane z atrakcyjnością lokalizacyjną poszczególnych terenów w obrębie miasta. Warunkuje ona kierunki przestrzennego rozwoju zagospodarowania przestrzennego badanego terenu, a tym samym zmiany wielkości i rozkładu popytu na moc elektryczną.



Rys. 3. Przykładowe charakterystyki małoobszarowego wzrostu obciążenia dla różnych rozmiarów pól elementarnych

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Brown i in., 1999).

Analizowana metoda zaliczana jest do rodziny metod symulacyjnych. Stanowi ona podstawę do opracowania modeli będących pewnym przybliżonym odwzorowaniem wycinka rzeczywistego systemu elektroenergetycznego. Pozwala ona na określenie dynamiki zmian rozkładu obciążenia w przestrzeni i w czasie oraz na uwzględnienie w procesie prognozowania wzrostu poboru mocy wielu różnorodnych czynników o charakterze ekonomicznym, demograficznym czy geograficznym. Umożliwia analizę wpływu poszczególnych czynników na kształt przyszłego popytu na moc poprzez analizę różnorodnych prawdopodobnych scenariuszy przyszłości.

Poważnym krokiem w kierunku rozwoju prezentowanej metody są prace Mirandy i Monteiro (Miranda i Monteiro, 2000; Miranda i in., 2001). Zawierają one wiele praktycznych wskazówek dotyczących implementacji małoobszarowej metody prognozowania przestrzennego wykorzystującej teorię zbiorów rozmytych na systemy GIS (*Geographic Information Systems*). Systemy GIS stwarzają możliwość bardziej efektywnego wykorzystania rzetelnej geograficznej informacji dzięki możliwościom przedstawienia wybranych cech badanego terenu w postaci wielowarstwowej mapy wraz z połączoną z nią bazą danych. Łatwiejszy staje się przez to

dostęp do pożądanej informacji oraz kontrolowanie i sprawdzanie przebiegu obliczeń numerycznych. Prognoza może być wykonywana wieloetapowo poprzez osobną analizę kolejnych warstw mapy.

2. Analiza dostępnej informacji wejściowej w procesie prognozowania małoobszarowego

Ważnym elementem algorytmu obliczeniowego mającego za zadanie wyznaczenie małoobszarowych charakterystyk poboru mocy elektrycznej jest analiza zgromadzonej informacji o badanym terenie. Zasadniczo rzeczony proces przebiega w dwóch etapach, a mianowicie:

- wyznaczeniu mapy obciążenia przestrzennego dla zerowego roku prognozy;
- analizie czynników wpływających na stan zagospodarowania przestrzennego terenów poddanych prognozie.

Opracowanie mapy obciążenia przestrzennego dla zerowego roku prognozy wiąże się z określeniem obciążenia mocą elektryczną na tenże moment każdego z małych obszarów z osobna. Podstawową trudność, jaką napotyka się przy wyznaczaniu mapy obciążenia wiąże się z brakiem danych pomiarowych dotyczących rocznego szczytowego poboru mocy przez poszczególne obiekty zlokalizowane w obrębie każdego z pól elementarnych. W rzeczywistości spółki dystrybucyjne dysponują jedynie nielicznymi danymi pomiarowymi tego typu. Sytuacja powyższa zmusza autora do opracowania metody pozwalającej na szacunkowe określenie rozkładu przestrzennego obciążenia mocą elektryczną na podstawie dostępnego zbioru informacji, który tworzą dane dotyczące mocy i lokalizacji stacji transformatorowych (Kujaszczyk, 1995).

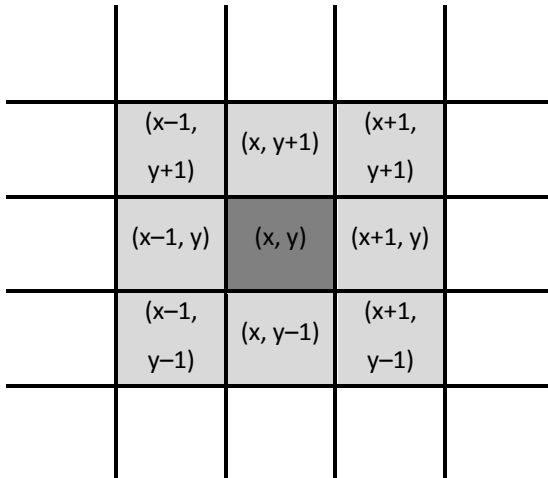
Jeżeli obecny kształt rozdzielczej miejskiej sieci elektroenergetycznej jest wynikiem racjonalnego planowania, to rozmieszczenie stacji transformatorowych (Horak i Popczyk, 1985) oraz moc zainstalowanych w nich transformatorów (Horak i Popczyk, 1985) wynika z powierzchniowego rozkładu popytu na moc elektryczną.

Optymalna, z ekonomicznego punktu widzenia, lokalizacja stacji transformatorowej znajduje się w centrum zasilanego przez nią obszaru. Centralna lokalizacja ogranicza w sposób znaczący długości rozdzielczych linii niskiego napięcia oraz straty mocy (Horak i Popczyk, 1985). Optymalna zaś moc transformatora zainstalowanego w stacji powinna być dostosowana do istniejącego zapotrzebowania na energię ze strony odbiorców (Horak i Popczyk, 1985).

Mając powyższe na uwadze zakłada się, że wartość małoobszarowego obciążenia mocą elektryczną poszczególnych pól elementarnych wynika w równym stopniu

z mocy stacji transformatorowych zlokalizowanych w jego obrębie oraz w obrębie pól leżących w bezpośrednim, najbliższym sąsiedztwie (rys. 4).

Wyznaczenie obciążenia mocą elektryczną poszczególnych pól elementarnych wymaga analizy rozmieszczenia i mocy stacji transformatorowych zlokalizowanych na badanym terenie. Dla jej potrzeb autor wprowadził pojęcie mocy podziałowej stacji transformatorowych zdefiniowanej równaniem 1.



Rys. 4. Najbliższe sąsiedztwo pola elementarnego

Źródło: opracowanie własne.

$$Sp_{(x,y)} = \frac{St_{(x,y)}}{\sum_{i,j=-1}^1 n_{(x+i,y+j)}} \quad (1)$$

gdzie:

- $Sp_{(x,y)}$ – moc podziałowa stacji transformatorowych zlokalizowanych w obrębie pola elementarnego o współrzędnych (x, y) ,
- $St_{(x,y)}$ – moc zainstalowana stacji transformatorowych zlokalizowanych w obrębie pola elementarnego o współrzędnych (x, y) ,
- $n_{(x,y)}$ – liczba stacji transformatorowych leżących w obrębie najbliższego sąsiedztwa pola elementarnego o współrzędnych (x, y) .

Obciążenie mocą elektryczną dla każdego z pól elementarnych można wyznaczyć korzystając z następującego równania:

$$Op_{(x,y)} = \frac{1}{n_{(x,y)}} \sum_{i,j=-1}^1 Sp_{(x+i,y+j)} \quad (2)$$

gdzie:

- $Op(x, y)$ – obciążenie mocą elektryczną pola elementarnego o współrzędnych (x, y) ,
- $n(x, y)$ – liczba stacji transformatorowych leżących w obrębie najbliższego sąsiedztwa pola elementarnego o współrzędnych (x, y) ,
- $Sp(x,y)$ – moc podziałowa stacji transformatorowych zlokalizowanych w obrębie pola elementarnego o współrzędnych (x, y) .

Kolejnym ważnym elementem w realizacji algorytmu obliczeniowego jest wyznaczenie małoobszarowych charakterystyk czasowych zmian poboru mocy. Charakterystyki takie muszą zostać wyznaczone dla trzech podstawowych rodzajów zabudowy: mieszkalnej, usługowo-handlowej i przemysłowej. Każda z nich posiada odrębną specyfikę poboru mocy.

W miarę potrzeb, należy również dokonać, w ramach wyodrębnionych grup, rozbicia na zabudowę niską, średniowysoką i wysoką.

Szczególnych trudności może dostarczać opracowanie małoobszarowych charakterystyk poboru mocy elektrycznej dla zabudowy o charakterze przemysłowym. Każdy zakład przemysłowy posiada swoją własną, indywidualną charakterystyką konsumpcji energii elektrycznej, nie dającą się niejednokrotnie opisać jednym uniwersalnym równaniem. W takiej sytuacji, krzywe zapotrzebowania na moc należy ustalać indywidualnie dla poszczególnych odbiorców (Horak i Popczyk, 1985).

3. Określenia małoobszarowych charakterystyk poboru mocy

Określenia małoobszarowych charakterystyk poboru mocy dokonuje się na podstawie map obciążeń małoobszarowych z minionych lat. Tworzy się je analizując historyczne informacje dotyczące mocy stacji transformatorowych zlokalizowanych na badanym terenie. Metodyka postępowania przy ich opracowywaniu jest analogiczna jak w przypadku wyznaczania obciążeń małych obszarów na zerowy rok prognozy.

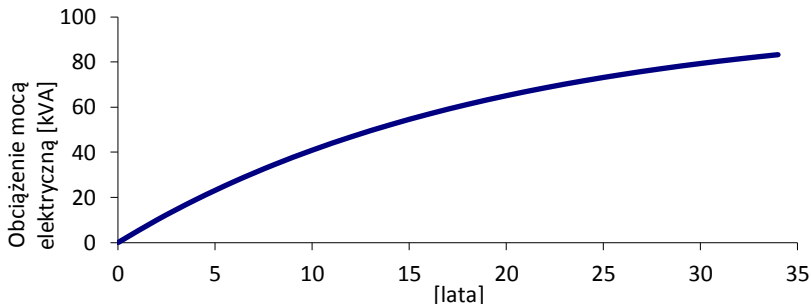
Do opisu małoobszarowych charakterystyk obciążenia mocą elektryczną wykorzystuje się krzywą określoną za pomocą równania rekurencyjnego (3), (Chow i Tram, 1997).

$$S_{(x,y)}(t+1) = aS_{(x,y)}(t) + b \quad (3)$$

gdzie:

- $S_{(x,y)}(t+1)$ – wartość obciążenia mocą elektryczną pola elementarnego o współrzędnych x, y w roku $t+1$,
- $S_{(x,y)}(t)$ – wartość obciążenia mocą elektryczną pola elementarnego o współrzędnych x, y w roku t ,
- a, b – parametry równania zależne od stanu zagospodarowania przestrzennego pola elementarnego.

Przykładową charakterystykę małoobszarowego wzrostu obciążenia wyznaczoną przy wykorzystaniu równania (3) przedstawiono na rys. 5.



Rys. 5. Przykładowa charakterystyka małoobszarowego wzrostu obciążenia wyznaczona przy wykorzystaniu równania rekurencyjnego

Źródło: opracowanie własne.

Parametrów a i b równania (3) wyznaczone są na podstawie analizy danych historycznych. Jako kryterium przy wyznaczaniu parametrów przyjęto minimalizację sumy kwadratów odchyleń modelu od rzeczywistego przebiegu krzywych małoobszarowego obciążenia mocą elektryczną (Nazarko, 2004).

Analiza historycznych map obciążenia małoobszarowego dostarcza również informacji na temat tempa rozwoju aglomeracji miejskiej. Na podstawie ich porównania można wyznaczyć liczbę nowo zabudowywanych małych obszarów w poszczególnych latach. Liczba ta jest odzwierciedleniem tempa rozwoju miasta.

Podsumowanie

Problem prognozowania popytu na moc elektryczną jest niezwykle istotny i aktualny, zważywszy na obecną sytuację polskiej elektroenergetyki. Przedsiębiorstwa

dystrybucyjne muszą sprostać wymagom dotyczącym jakości dostaw energii elektrycznej oraz pojawiającej się konkurencji na rynku energii elektrycznej. Muszą one w swoim działaniu uwzględnić rosnące potrzeby klientów, między innymi poprzez dostarczanie energii o odpowiednich parametrach jakościowych oraz rozbudowę sieci przesyłowych i rozdzielczych tak, aby możliwe było przyłączanie nowych odbiorców. Czynności te wymagają udoskonalenia systemu zarządzania oraz zredukowania kosztów eksploatacji i rozwoju sieci. Sprawne rozwiązanie powyższych problemów w znacznym stopniu podniosłoby konkurencyjność przedsiębiorstw dystrybucyjnych na tworzącym się wolnym rynku energii elektrycznej.

Prezentowana metoda prognozowania przestrzennego obciążenia mocą elektryczną terenów zurbanizowanych, zdaniem autora, jest możliwa do zastosowania w warunkach krajowych. Pozwala ona na wykonanie prognozy przy uwzględnieniu typowego dla polskiej energetyki braku dostatecznego opomiarowania miejskich systemów elektroenergetycznych oraz kompleksowych cyfrowych map terenu, umożliwiających przeprowadzenie analiz o wysokim stopniu szczegółowości. Stwarza on przedsiębiorstwom sieciowym i urzędowi gmin nowe możliwości pozyskania dodatkowych przesłanek w procesie planowania rozwoju sieci elektroenergetycznych. Pozwala ona na określenie obszarów, na których potrzebne będą inwestycje w zakresie rozbudowy nie tylko sieci elektroenergetycznych, ale i innych elementów infrastruktury technicznej.

Literatura

1. Brown R. E., Hanson A. P., Marshall M. W., Willis H. L. (1999), *Reliability and capacity: a spatial load forecasting method for a performance based regulatory environment*, Proceedings of the 21st International Conference on Power Industry Computer Applications. Connecting Utilities. PICA 99. To the Millennium and Beyond. Santa Clara
2. Chaturvedi A., Murthy M. B. R., Ranjan R., Prasad K. (2005), *A Novel Scheme of Load Forecasting Pertaining to Long Term Planning of a Distribution System*, Proceedings IEEE Region 10 TENCON Conference
3. Chow M., Tram H. (1997), *Application of fuzzy logic technology for spatial load forecasting*, IEEE Transaction on Power Systems 3
4. Horak J., Popczyk J. (1985), *Eksploatacja elektroenergetycznych sieci rozdzielczych*, WNT, Warszawa
5. Kujaszczyk S., (1995), *Elektroenergetyczne sieci rozdzielcze*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa

6. Kujszczyk S., Brociek S., Flisowski Z., Gryko J., Nazarko J., Zdun Z., (1997), *Elektroenergetyczne układy przesyłowe*, Wydawnictwa Naukowo-Techniczne, Warszawa
7. Malko J. (1995), *Wybrane zagadnienia prognozowania w elektroenergetyce. Prognozowanie zapotrzebowania energii i mocy elektrycznej*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Wrocław
8. Miranda V., Monteiro C., (2000), *Fuzzy inference in spatial load forecasting*, 2000 IEEE Power Engineering Society Winter Meeting, Piscataway
9. Miranda V., Monteiro C., Konjic T., (2001), *Spatial offer and demand forecasting with neuro-fuzzy inference systems in GIS*, WM2001 – IEEE PES Winter Meeting 2001
10. Nazarko J. (red.), (2004), *Prognozowanie w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Cz. II. Prognozowanie na podstawie szeregów czasowych*, Wydawnictwo Politechniki Białostockiej, Białystok
11. Nazarko J., Broadwater R.P., Tawalbeh N.I., (1998), *Identification of Statistical Properties of Diversity and Conversion Factors from Load Research Data*, MELECON'98, 9th Mediterranean Electrotechnical Conference, Tel-Aviv, Israel
12. Willis H. L., (1996), *Spatial electric load forecasting*, Marcel Dekker Inc., New York
13. Willis H. L., Engel M. V., Buri M. J., (1995), *Spatial load forecasting*, IEEE Computer Application in Power

Forecasting small area electric load characteristics

Abstract

Forecasting electric power demand in spatial terms is an important and topical issue due to the constantly changing market conditions and customers' needs. The paper topic, which is small area load forecasting, constitutes an essential element of spatial planning in energy demand and electric power. The presented model is the author's original approach to this issue. The model allows to develop a forecast with limited resource inputs. The paper makes a conclusion about the relevance of the model in managing the development of power distribution systems.

Keywords

spatial forecasting, load forecasting

Przewozy multimodalne bodźcem rozwojowym korytarza transportowego Rail Baltica

Ewa Dobrzyńska

Politechnika Białostocka, Wydział Zarządzania, Katedra Zarządzania Produkcją
e-mail: edob@pb.edu.pl

DOI: 10.12846/j.em.2014.01.18

Streszczenie

Rzecz europejskich korytarzy transportowych wymaga współistnienia i współdziałania różnych sektorów transportu. Jest to możliwe wyłącznie w ramach projektów wspierających operacje logistyczne o charakterze intermodalnym.

Politechnika Białostocka Wydział Zarządzania jest jednym z uczestników programu Rail Baltica Growth Corridor, którego jednym z celów jest pobudzanie transportu towarowego w regionie Morza Bałtyckiego. Uczestnikami programu są zarówno instytucje akademickie w krajach regionu, jak również samorządy i organizacje biznesowe. Jednym z czynników stymulujących rozwój transportu kolejowego w regionie wydaje się być większa integracja różnych środków transportu, w tym transportu kolejowego i drogowego w ramach zintegrowanych łańcuchów transportowych.

Celem artykułu jest przedstawienie aktualnego stanu międzynarodowych przewozów towarowych w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem transportu intermodalnego w ramach europejskiego korytarza transportowego Rail Baltica. Cel został zrealizowany poprzez studia typu *desk research* na podstawie analizy materiałów Głównego Urzędu Statystycznego, Urzędu Transportu Kolejowego oraz materiałów zawartych w formie elektronicznej na stronach internetowych wiodących operatorów kolejowych w Polsce. Rezultaty opracowania materiałów źródłowych posłużyły do sformułowania wniosków o potencjale rozwojowym technologii transportu intermodalnego w zakresie kolejowego projektu Rail Baltica.

Słowa kluczowe

Rail Baltica Growth Corridor, Rail Baltica, transport intermodalny

Wstęp

Rozwój europejskich korytarzy transportowych wymaga koegzystencji oraz współdziałania różnych branż transportowych. Przez województwo podlaskie przebiega kolejowy obszar transportowy, zwany Rail Baltica. Z tym ogólnym projektem dotyczącym logistycznej infrastruktury transportowej było powiązanych wiele projektów o charakterze szczegółowym, w tym Rail Baltica Growth Corridor, którego jednym z celów jest aktywizacja towarowych przewozów kolejowych w obszarze Morza Bałtyckiego. Jednym z uczestników tego programu (obok innych instytucji naukowych oraz jednostek samorządowych i organizacji biznesowych) był Wydział Zarządzania Politechniki Białostockiej (Nazarko i in., 2011; Dobrzyński i Butkiewicz, 2010). Jednym ze stymulantów transportu kolejowego w zarówno w skali województwa podlaskiego, jak i całego kraju, wydaje się ściślejsza integracja różnych rodzajów transportu, w tym transportu kolejowego i drogowego w ramach zintegrowanych łańcuchów transportowych (Rydzkowski i Wojewódzka-Król, 2006; Markusik, 2010). Jednym z obszarów umożliwiających integrację przewozów towarowych jest transport intermodalny i kombinowany.

Celem artykułu jest opis obecnego stanu międzynarodowych przewozów towarowych w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem przesłanego dla rozwoju intermodalnego transportu kolejowego w ramach europejskiego korytarza transportowego Rail Baltica. Cel artykułu został zrealizowany poprzez *desk research* opartych na materiałach i analizach Głównego Urzędu Statystycznego, Urzędu Transportu Kolejowego oraz materiałach w formie elektronicznej zamieszczonych na portalach czołowych przewoźników kolejowych w Polsce. Wyniki badań materiałów źródłowych posłużyły do sformułowania wniosków o potencjale rozwojowym technologii intermodalnej w transporcie kolejowym w obszarze objętym projektem Rail Baltica.

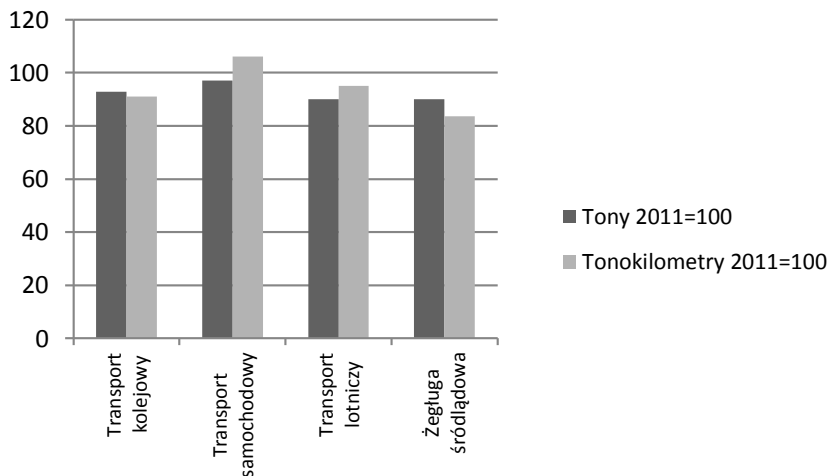
1. Rynek międzynarodowych przewozów towarowych w Polsce – ogólna charakterystyka

Głównym źródłem informacji o wynikach działalności firm transportowych w Polsce jest publikowany corocznie biuletyn Głównego Urzędu Statystycznego: Transport. Wyniki Działalności. Ostatni biuletyn został opublikowany w 2013 roku i podsumowuje działalność polskich przedsiębiorstw przewozowych za 2012 rok.

Biorąc za podstawę ogólne przewozy ładunków (zarówno w transporcie krajowym, jak i międzynarodowym) w 2012 roku wszystkimi rodzajami transportu

przewieziono 1854 mln ton ładunków, czyli o 4,2% więcej niż przed rokiem i wykonano pracę przewozową w wysokości 325 mld tonokilometrów, czyli o 2,3% większą niż przed rokiem. Wzrosły przewozy ładunków transportem kolejowym samochodowym, natomiast w przypadku pozostałych branż zmniejszyły się.

W przypadku przewozów w transporcie międzynarodowym we wszystkich rodzajach transportu (poza pracą przewozową w transporcie samochodowym), stosując jako wskaźnik tonokilometry, odnotowano zmniejszenie przewozów (rys. 1).



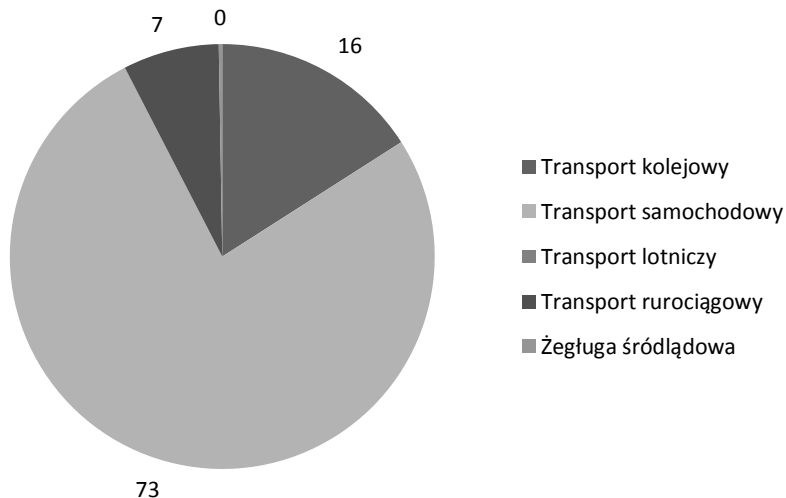
Rys. 1. Dynamika wielkości przewozu ładunków w transporcie międzynarodowym według rodzajów transportu

Źródło: (Biuletyn..., 2013).

W przewozach międzynarodowych dominuje transport samochodowy, który zdecydowanie wyprzedza transport kolejowy i rurociągowy. Dynamika udziału poszczególnych rodzajów transportu nie zmieniła się w ciągu kilku ostatnich lat (rys. 2).

Dla rozwoju korytarza transportowego zwanego popularnie Rail Baltica ważnym wskaźnikiem jest udział poszczególnych rodzajów transportu w przewozach kontenerów w transporcie międzynarodowym. Analiza danych statystycznych wskazuje na dwie dominujące branże transportowe: transport kolejowy z przewozami w milionach tonokilometrów na poziomie 230,8 oraz transport samochodowy ze wskaźnikiem 1548,1. Udział tych gałęzi transportu wynosi więc odpowiednio

16% oraz 73% zbliżając się do 90% całości przewozów (z nieznacznym udziałem żeglugi morskiej). Pozostałe gałęzie transportu należy uznać za marginalne.



Rys. 2. Udział rodzajów transportu w przewozie ładunków w transporcie międzynarodowym [%]

Źródło: (Biuletyn..., 2013).

2. Przewozy międzynarodowe transportem kolejowym i samochodowym w Polsce

W transporcie międzynarodowym dominują dwie główne gałęzie – transport kolejowy i transport drogowy, dlatego w dalszych analizach skupiono się wyłącznie na nich.

Uwzględniając charakterystykę grup ładunkowych w międzynarodowym transporcie kolejowym w Polsce dominują przewozy surowców (tab. 1). Główne grupy ładunków to nieprzetworzone surowce energetyczne ze znaczącym udziałem węgla kamiennego. Jednostkowy udział pozostałych grup ładunków nie przekracza kilku procent.

Dla realizacji projektu logistycznego Rail Baltica ważnym wydaje się podział przewozów według krajów leżących wzdłuż tego korytarza transportowego. W zestawieniu (tab. 2) uwzględniono następujące kraje bezpośrednio uczestniczące (lub zainteresowane) projektem Rail Baltica: Niemcy, Litwa, Łotwa, Estonia,

Finlandia i Rosja. W przypadku braku danych przewóz ładunków należy uznać za nieznaczący.

Tab. 1. Przewozy ładunków w międzynarodowej komunikacji kolejowej – wybrane grupy ładunków

Grupa ładunków	Udział procentowy
Węgiel kamienny i brunatny, ropa naftowa i gaz ziemny	25,0
w tym węgiel kamienny	24,4
Rudy metali i pozostałe produkty górnictwa i kopalnictwa	20,4
Koks, brykiety i produkty rafinacji ropy naftowej	11,7
Chemikalia i produkty chemiczne	7,7

Źródło: (Biuletyn..., 2013).

Tab. 2. Przewozy ładunków w międzynarodowym transporcie kolejowym według krajów w 2012 roku

Kraj	Udział procentowy
EXPORT	
Niemcy	28,8
Litwa	(-)
Łotwa	(-)
Estonia	(-)
Finlandia	0,8
Rosja	4,0
IMPORT	
Niemcy	28,3
Litwa	0,6
Łotwa	(-)
Estonia	(-)
Finlandia	(-)
Rosja	28,3

(-) - brak danych

Źródło: (Biuletyn..., 2013).

Dane dotyczące przewozów kontenerowych w transporcie intermodalnym w układzie dla poszczególnych państw nie są publikowane. Główny Urząd Statystyczny publikuje jedynie dane ogólne. Przewozy kolejowe ładunków w kontenerach w ramach transportu intermodalnego w roku 2012 znacznie zwiększyły się – biorąc za podstawę rok 2011 wskaźniki procentowe wyniosły odpowiednio w komunikacji krajowej 152,3% a w komunikacji międzynarodowej 125,6%. Jest to znaczący wzrost wskazujący na tendencje rozwojowe transportu multimodalnego -

należy jednak zauważyć mały udział tego rodzaju transportu w przewozach ogółem – odpowiednio 0,9% i 3,5%.

W przypadku transportu samochodowego struktura przewozu ładunków w przewozach międzynarodowych znacznie różni się od transportu kolejowego (tab. 3).

Tab. 3. Wybrane wskaźniki struktury przewozu ładunków eksportowanych i importowanych transportem samochodowym

Grupa ładunków	Udział procentowy
EXPORT	
Chemikalia i produkty chemiczne	14,2
Drewno i wyroby z drewna	12,0
Produkty spożywcze	11,6
Metale i wyroby metalowe	11,0
IMPORT	
Chemikalia i produkty chemiczne	15,5
Metale i wyroby metalowe	13,5
Produkty spożywcze	10,8
Pozostałe	11,1

Źródło: (Biuletyn..., 2013).

W przewozach samochodowych dominują produkty przetworzone i konsumpcyjne, przewozy surowców są znacząco mniejsze niż w przypadku transportu kolejowego. Należy uznać to za czynnik ograniczający integrację przewozów w transporcie intermodalnym. Podobnie, jak i w przypadku transportu kolejowego dokonano zestawienia przewozów ładunków eksportowanych i importowanych dla transportu samochodowego (tab. 4).

Wyniki działalności transportu kolejowego i drogowego za 2012 rok są podobne i wskazują jednoznacznie na główne przepływy towarów – zarówno w przypadku eksportu, jak i importu dominują przewozy wzdłuż osi transportowej wschód-zachód (Rosja-Niemcy). Przewozy z krajami bałtyckimi (w tym Finlandią) stanowią w skali Polski zaledwie kilka procent całości przewozów, co należy uznać za czynnik ograniczający rozwój korytarza Rail Baltica w kierunku północno-wschodnim.

Udział pozostałych rodzajów transportu (lotniczy, żegluga morska i śródlądowa) w całości przewozów międzynarodowych w Polsce należy uznać za marginalny.

Tab. 4. Wybrane wskaźniki struktury przewozu ładunków eksportowanych i importowanych transportem samochodowym

Kraj	Udział procentowy
EXPORT	
Niemcy	39,2
Litwa	0,6
Łotwa	0,8
Estonia	(-)
Finlandia	(-)
Rosja	12,2
IMPORT	
Niemcy	44,7
Litwa	0,3
Łotwa	0,2
Estonia	(-)
Finlandia	(-)
Rosja	0,1

(-) - brak danych

Źródło: (Biuletyn..., 2013).

3. Usługi międzynarodowych przewozów kolejowych w Polsce

Ze względu na zakres opracowania i jego zawężenie do korytarza transportowego Rail Baltica przedmiotem analizy była infrastruktura logistyczna dwóch obszarów przygranicznych: Polski i Niemiec oraz Polski i Litwy.

W chwili obecnej za w pełni operacyjne centra logistyczne pogranicza polsko-niemieckiego należy uznać następujące transportowe korytarze przygraniczne, głównie obsługujące transport kołowy:

- Berlin – Szczecin;
- Berlin – Kostrzyn – Gorzów Wielkopolski;
- Berlin – Frankfurt – Poznań/Zielona Góra;
- Cottbus – Guben – Zielona Góra;
- Berlin – Cottbus – Wrocław.

Oprócz wymienionych połączeń użytkowanych jest kilka innych (w tym niektóre również do transportu kolejowego na przykład Guben – Gubin czy Horka – Węgliniec). Z wymienionych połączeń dla projektu Rail Baltica najważniejsze jest połączenie Berlin – Frankfurt (Oder) – Frankfurt Oderbrücke DB – Kunowice PKP

(-Rzepin) – Poznań – Warszawa. W ramach osi transportowej Berlin-Warszawa funkcjonuje kilka centrów logistycznych.

Wielkopolskie Centrum Logistyczne Konin-Stare Miasto S.A. zostało założone w roku 2001. Obecnie do spółki przystąpiło 13 akcjonariuszy, w tym założyciel Gmina Stare Miasto. Oferta centrum jest skierowana do firm logistycznych, importerów realizujących dystrybucję na terenie całego kraju oraz platform zaopatrzenia sieci handlowych. Centrum posiada atrakcyjną lokalizację geograficzną przy skrzyżowaniu autostrady A2 z drogą krajową 25, w przygotowaniu znajduje się terminal kontenerowy przy szlaku kolejowym E20 (<http://www.wcl.pl>). Infrastrukturę centrum należy ocenić jako złą.

Centrum logistyczne Gądkki jest własnością firmy Panattoni. Obiekt ma bardzo dobrą lokalizację przy drodze ekspresowej S11 łączącej Poznań ze Śląskiem w pobliżu autostrady A2. Centrum posiada bardzo dobrą infrastrukturę składającą się z 6 nowoczesnych budynków magazynowych, które mogą być również przystosowane do działalności produkcyjnej (<http://warehouse-poland.com.pl>). Na terenie centrum funkcjonuje terminal kontenerowy firmy POLZUG Polska Sp. z o.o., realizujący przewozy multimodalne. Centrum pełni nadrzędną rolę w ramach logistyki zarówno regionalnej, jak i międzynarodowej.

Jednym z centów logistycznych o dużym potencjale jest rozpoczęta jesienią 2012 roku realizacja Pomorskiego Centrum Logistycznego w Porcie Gdańsk. Najważniejszym celem Strategii Rozwoju Portu Gdańsk jest przekształcenie kompleksu portowego w platformę europejskiego systemu logistycznego. Głównym elementem realizacji tego celu będzie budowa Pomorskiego Centrum Logistycznego na zapleczu głębokowodnego terminalu kontenerowego DCT. Obiekt, który powstanie na obszarze 210 ha stanie się miejscem świadczenia szerokiego zakresu usług logistycznych związanych z obsługą towarów w ruchu międzynarodowym przeznaczonych dla odbiorców w Polsce oraz w krajach Morza Bałtyckiego, Europy Środkowej i Południowo-Wschodniej. Centrum Logistyczne zapewni integrację różnych gałęzi transportu, umożliwi tworzenie multimodalnych łańcuchów transportowych łączących przewóz, czynności ładunkowe i usługi logistyczne (Pomorskie Centrum Logistyczne w Porcie Gdańsk, <http://www.portgdansk.pl>). Centrum w znacznym stopniu będzie oddziaływać na procesy transportowe w południowej części morza Bałtyckiego, w tym również na Rail Baltica.

W zachodniej Polsce w strefie oddziaływania Rail Baltica znajduje się kilka potencjalnych lokalizacji centrów i terminali logistycznych (na przykład Poznań-Franowo). Są one przygotowane pod realizację inwestycji z zakresu infrastruktury transportowej i składowania, ale obecnie nie są wykorzystane (Jordan i in., 2007).

Północno-wschodnia część Polski jest słabo rozwinięta pod względem ekonomicznym. Pomimo znaczącego udziału w transgranicznym ruchu towarowym

wzdłuż korytarza transportowego Zachód -Wschód (- Północny-Wschód) w regionie nie powstało żadne centrum logistyczne o znaczeniu krajowym czy międzynarodowym. Region ze względu na położenie geograficzne w stosunku do europejskich korytarzy transportowych ma znaczny potencjał, jednakże do tej pory nie jest on wykorzystany.

Za jedyne centrum logistyczne na pograniczu polsko-litewskim o silnym oddziaływaniu na Rail Baltica należy uznać Kaunas Public Logistics Centre w Kownie (Litwa). W regionie Kowna odnotowujemy koncentrację infrastruktury logistycznej i transportowej (połączenia kolejowe z Tallinem, Wilnem, Obwodem Kałiningradzkim i Kłajpedą, sieć autostrad, port lotniczy oraz szlak żeglugi śródlądowej rzeką Niemen do Kłajpedy). Realizacja centrum jest na początkowym stadium, jednakże potencjał projektu jest znaczący.

4. Intermodalne przewozy kolejowe w Polsce

W Polsce działa siedmiu licencjonowanych przewoźników, oferujących kolejowe przewozy intermodalne: PKP Cargo S.A., PKP LHS Sp. z o.o., Lotos Kolej Sp. z o.o., DB Schenker Rail Polska S.A., CTL Logistics Sp. z o.o., Rail Polska Sp. z o.o. oraz STK S.A.

PKP CARGO S.A. jest spółką z dominującym udziałem Skarbu Państwa. Podstawowym przedmiotem działalności PKP CARGO jest krajowy i międzynarodowy kolejowy przewóz towarów oraz kompleksowe usługi logistyczne w zakresie kolejowych przewozów towarów. Spółka ma znaczący udział w rynku kolejowych przewozów towarowych, który na koniec 2011 roku wyniósł 55%. PKP CARGO jest drugim kolejowym przewoźnikiem towarów w Unii Europejskiej (dane na koniec 2011 roku) po kolejach niemieckich, na trzecim miejscu są koleje francuskie. PKP LHS Sp. z o.o. zarządza Linią Hutniczą Szerokotorową w zakresie infrastruktury linii, stacji kolejowych, budowli i budynków. Główną działalnością firmy jest transport towarów w ramach usługi trakcyjnej oraz usługi dodatkowe, wiążące się z przewozami towarów (<http://portal.www.lhs.com.pl>). Zarówno infrastruktura, jak i przedmiot działalności są wybitnie wyspecjalizowane, pomimo znacznego udziału w rynku międzynarodowych przewozów towarowych, dlatego firma ta nie będzie uwzględniana w dalszych analizach i rozważaniach.

LOTOS Kolej Sp. z o.o. jest prywatnym przewoźnikiem kolejowym w 100% należącym do koncernu energetycznego Grupa LOTOS S.A. Podstawowym zadaniem Spółki jest kompleksowa kolejowa obsługa spółek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej Grupy LOTOS S.A. Usługi świadczone dla podmiotów zewnętrznych są sporadyczne. Udział firmy w polskim rynku przewozów towaro-

wych wynosi około 8%. Infrastruktura zarządzana przez firmę znajduje się na terenie trzech rafinerii (Gdańsk, Jasło, Czechowice).

W ruchu międzynarodowym dominuje przewóz produktów ropopochodnych za pomocą specjalizowanych wagonów-cystern, dlatego firma ta nie będzie uwzględniana w dalszych analizach i rozważaniach.

DB Schenker Rail Polska S.A. jest największym prywatnym przewoźnikiem kolejowym w Polsce. Ze względu na powiązania biznesowe i własnościowe przewoźnik aspiruje do roli paneuropejskiego spedytora w obszarze towarowego transportu kolejowego we współpracy z grupą DB Schenker Rail. DB Schenker Rail Polska zapewnia bezpośrednie połączenie do sieci jednowagonowej z Niemiec do Polski. Ponadto, oferuje nowoczesne rozwiązania w transporcie transgranicznym na Ukrainę, Białoruś i do Rosji takie jak międzynarodowy list przewozowy CIM oraz przeładunek po stronie białoruskiej. Wśród świadczonych usług znajdują się również usługi bocznicowe, w ramach których wykonywane są przewozy w obrębie bocznic kolejowych, obsługa posterunków ruchu, punktów załadunkowych i wyładunkowych oraz remonty i bieżące utrzymanie infrastruktury kolejowej.

Dzięki dostępowi do portu morskiego w Szczecinie, który jest ważnym ogniwem dla rozwoju przewozów kolejowych, DB Schenker Rail Polska oferuje transport nie tylko z/ do portu do/z wewnątrz kraju, ale również do krajów Europy Środkowej i Zachodniej. Dlatego też celem DB Schenker Rail Polska jest wzmocnienie transportu śródlądowego z portu. Firma dąży do realizacji większej ilości transportów koleją niż transportem drogowym (<http://rail.dbschenker.pl>).

CTL Logistics Sp. z o.o. to międzynarodowy operator logistyczny. Swoją działalność opiera na transporcie kolejowym z wykorzystaniem własnego taboru i infrastruktury. Grupa CTL Logistics realizuje transport w technologii intermodalnej wykorzystując własny potencjał logistyczny operatora międzynarodowego, powiązania organizacyjne pomiędzy firmami grupy oraz różne gałęzie transportu. Wśród partnerów CTL Logistics znajdują się największe firmy armatorskie, międzynarodowi spedytory oraz terminale: Euroterminal w Sławkowie, DCT w Gdańsku.

Rail Polska Sp. z o.o. powstała poprzez wykupienie w marcu 2003 roku dwóch przedsiębiorstw: ZEC TRANS sp. z o.o. we Wrocławiu oraz PPUH Kolex sp. z o.o. we Włosienicy. Połączone firmy uzyskały jako pierwsze przedsiębiorstwa prywatne w Polsce licencje na przewozy kolejowe w sierpniu 2003 roku.

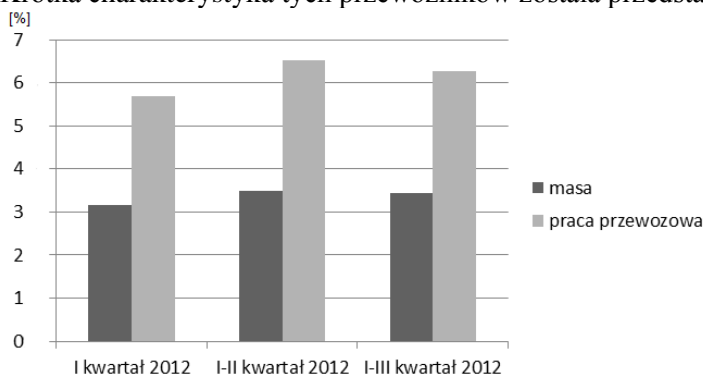
5. Intermodalne przewozy kolejowe – rynek polski w III kwartale 2013 roku

Najbardziej szczegółowe dane dotyczące przewozów intermodalnych są publikowane na portalu Urzędu Transportu Kolejowego w dziale Analiz i monitoringu rynku (Urząd Transportu Kolejowego, <http://www.utk.gov.pl>). Dane są dostępne w trzech perspektywach czasowych: miesięcznej, kwartalnej i rocznej. Dział Przewozów Intermodalnych jest najpełniej przedstawiony w statystyce kwartalnej.

Statystyki za lata 2010-2012 wskazują na zwiększający się udział przewozów intermodalnych w całości kolejowych przewozów towarowych (rys. 3). Udział przewozów intermodalnych nie jest duży i biorąc kryteria przewiezionej masy towarowej w roku 2011 kształtuje się w granicach 6% ogółu przewozów towarowych (biorąc pod uwagę pracę przewozową wskaźnik ten wynosi około 3,5%). Wskaźniki te wykazują wahania sezonowe, ale w okresie ostatnich dwóch lat odnotowuje się niewielki, ale stabilny wzrost.

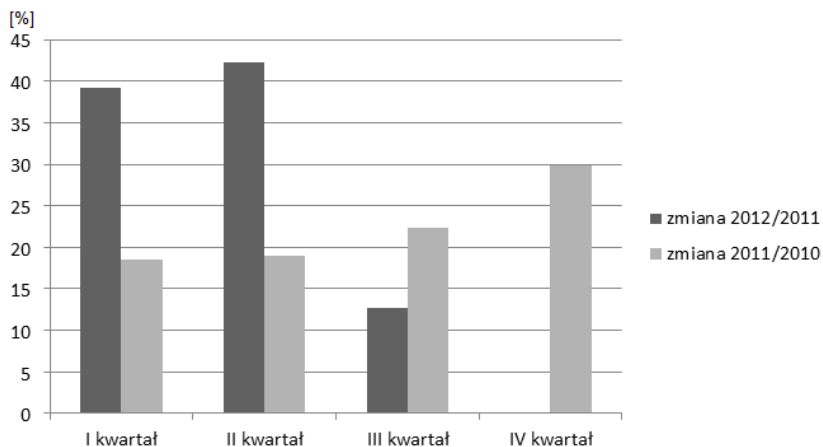
Dynamikę zmian wielkości towarowych przewozów intermodalnych przedstawia rys. 4 (układzie kwartał do kwartału kolejnych lat). Wzrost przewozów intermodalnych ma charakter stabilnego, rosnącego trendu. W czterech pierwszych kwartałach 2011 roku odnotowano zwiększenie przewozów o 18 do 28 procent, w roku 2012 podobne wskaźniki za pierwsze 3 kwartały wynoszą od 38-42% za dwa pierwsze kwartały i 12% za trzeci kwartał.

Udział licencjonowanych przewoźników w polskim rynku przewozów intermodalnych (łącznie krajowych, jak i międzynarodowych) przedstawiono na rys. 5. Krótka charakterystyka tych przewoźników została przedstawiona w rozdziale 4.



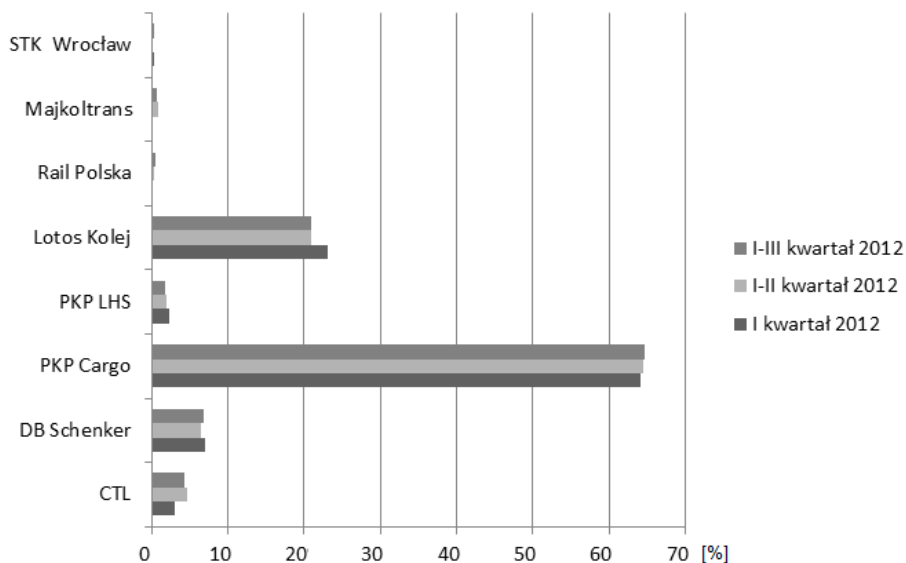
Rys. 3. Procentowe wskaźniki udziału przewozów intermodalnych w całości przewozów towarowych w roku 2012 (trzy pierwsze kwartały), [%]

Źródło: (Urząd Transportu Kolejowego, <http://utk.gov.pl>, 10.02.2014).



Rys. 4. Dynamika zmian wielkości intermodalnych przewozów kolejowych w latach 2011-2012 [%]

Źródło: (Urząd Transportu Kolejowego, <http://utk.gov.pl>, 10.02.2014).



Rys. 5. Udziały licencjonowanych przewoźników kolejowych w intermodalnych przewozach kolejowych [%]

Źródło: (Urząd Transportu Kolejowego, <http://utk.gov.pl>, 10.02.2014).

Udział poszczególnych przewoźników jest bardzo zróżnicowany. Na rynku przewozów intermodalnych kolejowych dominuje PKP Cargo z udziałami powyżej 60%. Przedsiębiorstwo Lotos Kolej ma udziały w granicach 20%, ale są to głównie specjalistyczne przewozy paliw płynnych i produktów ropopochodnych. Udziały innych przewoźników nie przekraczają 5%.

Podsumowanie

Przewozy intermodalne w transporcie kolejowym odgrywają w Polsce nieznaczną rolę, ich udział w całości przewozów nie przekracza 7%. Rynek towarowych przewozów kolejowych charakteryzuje się silną koncentracją z dominującą rolą PKP Cargo. Konkurencyjność sektora przewozów kolejowych jest więc w znacznym stopniu ograniczona, co ogranicza wprowadzanie nowych technologii przewozu, w tym przewozów intermodalnych.

Infrastruktura transportowa i logistyczna wspomagająca przewozy intermodalne koncentruje się głównie w zachodniej części Polski i jest ukierunkowana na obsługę transportu intermodalnego pomiędzy Polską a Europą Zachodnią. We wschodniej Polsce odpowiednia infrastruktura transportowa istnieje wzdłuż osi transportowej wschód-zachód (Europa Zachodnia-Polska-Rosja i kraje WNP). Korytarz transportowy Rail Baltica charakteryzuje się niską jakością infrastruktury transportowej w obszarze pogranicza polsko-litewskiego, co należy uznać za czynnik ograniczający realizację przewozów w technologii intermodalnej.

Niezbędne są wspólne działania państw zainteresowanych w rozwoju przewozów intermodalnych w ramach projektu RGBC zmierzające do inicjowania transportowych projektów infrastrukturalnych, ze szczególnym uwzględnieniem terenów Polski Północno-Wschodniej i Litwy. Należy wspierać rozwój centrów logistycznych w okolicach Kowna i zaktywizować działania na rzecz rozwoju takich centrów w okolicach Białegostoku (lub Suwałk). Centra te będą generowały zwiększone przepływy towarowe w regionach, co przyczyni się również do zwiększenia zapotrzebowania na nowoczesne technologie przewozowe, w tym intermodalne.

Przebieg korytarza transportowego Rail Baltica przez przyrodniczo cenne obszary Polski Północno-Wschodniej powoduje liczne konflikty społeczne mające zakres zarówno lokalny jak i ogólnoeuropejski. Podczas realizacji projektu należy zwrócić uwagę na te uwarunkowania i podjąć wcześniejsze działania zmierzające do złagodzenia czy eliminacji tych konfliktów. Zaniedbania w tym względzie mo-

gą spowodować znaczne opóźnienia w realizacji projektu, jak również zwiększyć jego koszty.

Literatura

1. Biuletyn Głównego Urzędu Statystycznego (2013), *Transport Wyniki działalności w 2012 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa
2. DB Schenker Rail Polska, <http://portal.www.rail.dbschenker.pl> [10.02.2014]
3. Dobrzyński M. D., Butkiewicz K. K., (2010), *Konflikty społeczne przy realizacji projektów Via Baltica i Rail Baltica*, *Ekonomia i Zarządzanie* 2 (4), s. 7-16
4. Jordan A., Bahre E., Gollnick J., Hage R., Heiland M., (2007), *Centra ruchu towarowego (GVZ) w Brandenburgii i Berlinie – komunikacyjno-logistyczny punkt startowy połączeń kolejowych z krajami bałtyckimi; potencjały i wymagania*, Poczdam
5. Markusik S., (2010), *Infrastruktura logistyczna w transporcie, t. 2, Infrastruktura punktowa – magazyny, centra logistyczne i dystrybucji, terminale kontenerowe*, Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, Gliwice
6. Nazarko J., Urban J., Dobrzyński M., Ryciuk U., Jarocka M., Kuźmich K. A., (2011), *Polish Interviews*, w: Laisi M., Henttu V., Himola O. (red.), *Enhancing Accessibility of Rail Baltica Influence Area: Standpoints of Public Sector*, Lappeenranta University of Technology, Lappeenranta, s. 70-79
7. PKP Linia Hutnicza Szerokotorowa, <http://portal.www.lhs.com.pl> [10.02.2014]
8. Pomorskie Centrum Logistyczne w Porcie Gdańsk, <http://www.portgdansk.pl> [10.02.2014]
9. Rydzkowski W., Wojewódzka-Król K. (red.), (2006), *Transport*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
10. *Transport Wyniki działalności w 2012 r.* (2013), Główny Urząd Statystyczny, Warszawa
11. Urząd Transportu Kolejowego, <http://utk.gov.pl> [10.02.2014]
12. Warehouse Poland, <http://warehouse-poland.com.pl> [10.02.2014]
13. Wielkopolskie Centrum Logistyczne, <http://www.wcl.pl> [10.02.2014]

Multimodal transportation as stimulus of Rail Baltica transport corridor development

Abstract

The development of European transport corridors requires the coexistence and interoperability of different transport sectors. This is only possible within the framework of projects to support the operations of intermodal logistics. Białystok University of Technology Faculty of Management is one of the participants of the Rail Baltica Growth Corridor program. One of its objectives is to stimulate freight transport in the Baltic Sea region. Participants of the program are both academic institutions in the countries of the region as well as local governments and business organizations. One of the stimulants of rail transport in the region seems to be closer integration of different modes of transport, including rail and road transport in the integrated transport chains. The purpose of the article is to describe the current state of international freight in Poland, with particular emphasis on the development of intermodal transport within the European Rail Baltica transport corridor. The goal of the article was achieved through desk research based on the analysis of the relevant documents, Central Statistical Office data, Office of Rail Transport data and the contents of the websites of the leading rail operators in Poland. In conclusion, the potential for the development of intermodal transport technologies in the area of railway Rail Baltica project is assessed.

Keywords

Rail Baltica Growth Corridor, Rail Baltica, intermodal transport

Ocena potencjału turystycznego obszarów przyrodniczo cennych województwa podlaskiego

Małgorzata Borkowska-Niszczoła

Politechnika Białostocka, Wydział Zarządzania, Katedra Turystyki i Rekreacji

e-mail: m.borkowska@pb.edu.pl

DOI: 10.12846/j.em.2014.01.19

Streszczenie

W artykule opierając się na wynikach przeprowadzonych badań ankietowych wskazano na te składniki potencjału turystycznego obszarów przyrodniczo cennych województwa podlaskiego, na bazie których może być budowana przewaga konkurencyjna i które mogą mieć najsilniejszy wpływ na ich pozycję konkurencyjną. Należą do nich: wysokie walory przyrodnicze, czyste powietrze, niski poziom hałasu, atrakcyjne szlaki turystyczne, dość wysoka jakość bazy żywieniowej, niskie ceny wynajmu sprzętu rekreacyjnego i usług przewodnickich. Ocena elementów potencjału turystycznego pozwoliła zidentyfikować także słabości obszarów, jako bariery osiągania pozycji konkurencyjnej. Zaliczono do nich słabą dostępność komunikacyjną, niski poziom czystości wód, zaśmiecenie, słabą jakość informacji turystycznej, stosunkowo wysokie ceny usług noclegowych, niezbyt wysoką atrakcyjność walorów kulturowych oraz zagospodarowania turystycznego (zwłaszcza szlaków turystycznych). Artykuł ukazuje ocenę czynników dokonaną przez wszystkich przebadanych turystów, jak również występujące różnice i podobieństwa w ocenie turystów pochodzących z i spoza województwa podlaskiego. W ujęciu teoretycznym przedstawiono istotę konkurencyjności obszaru recepcji turystycznej oraz elementy składowe potencjału turystycznego podawane przez różnych autorów. Dodatkowo zaprezentowano dotychczasowe badania związane z oceną czynników konkurencyjności województwa podlaskiego lub jego wybranych obszarów przyrodniczo cennych.

Słowa kluczowe

potencjał turystyczny, konkurencyjność, obszary przyrodniczo cenne, województwo podlaskie

Wstęp

Obszary przyrodniczo cenne, zwłaszcza parki narodowe i krajobrazowe, stanowią atrakcyjne miejsca podróży turystycznych, które cieszą się coraz większym zainteresowaniem. Na intensywność ich użytkowania turystycznego oraz możliwości rozwoju określonych form ruchu turystycznego wpływa wiele elementów związanych z walorami turystycznymi oraz infrastrukturą turystyczną i paraturystyczną. Elementy te określane mianem potencjału turystycznego. Dzielone są na elementy strukturalne, związane z czynnikami przestrzennymi oraz funkcjonalne związane z działaniami podmiotów zaangażowanych w rozwój turystyki. Składniki te mogą w istotny sposób decydować o satysfakcji turystów i pozycji konkurencyjnej obszarów na rynku turystycznym.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie oceny wybranych składników potencjału turystycznego obszarów przyrodniczo cennych województwa podlaskiego, dokonanej przez turystów przebywających w takich obszarach recepcji, jak Środkowa Dolina Narwi, Dolina Bugu, Puszcza Knyszyńska, Puszcza Białowieska, Biebrzański Park Narodowy, Narwiański Park Narodowy oraz na pojezierzach Suwalskim, Sejneńskim i Augustowskim. Analizie i ocenie szczegółowej, opartych na wynikach badań sondażu diagnostycznego z wykorzystaniem techniki ankietowej, poddano w szczególności podstawowe zasoby turystyczne, w tym elementy zagospodarowania turystycznego. Uwzględniono ogólną ocenę dokonaną przez wszystkich przebadanych turystów, jak również ocenę w podziale na turystów pochodzących z województwa podlaskiego oraz z innych województw. Przeprowadzona analiza oceny elementów potencjału turystycznego pozwala na zidentyfikowanie tych składników, które mogą mieć najsilniejszy wpływ na pozycję konkurencyjną obszarów przyrodniczo cennych województwa podlaskiego.

1. Istota potencjału konkurencyjności turystycznej obszarów recepcji

Konkurencyjność jest istotną cechą życia społecznego i gospodarczego. Może dotyczyć zarówno przedsiębiorstw, jak również odnosić się do przestrzeni. Obszary recepcji turystycznej określane jako miejsca, do których kieruje się ruch turystyczny, mogą konkurować o turystów, dostęp do środków finansowych, organizację ważnych wydarzeń turystyczno-rekreacyjnych, czy inne korzyści związane z koncentracją ruchu turystycznego. Obszary takie, aby zwiększyć popyt turystyczny muszą zaoferować taki segment podaży, który spełni oczekiwania turystów, zrealizuje ich potrzeby i zwiększy satysfakcję w wyższym zakresie niż inny obszar recepcji.

Konkurencyjność określonej jednostki przestrzennej (regionu, obszaru recepcji turystycznej) oznacza zdolność do rywalizacji i powoduje przewagę (będącą wypadkową atrakcyjności oferty usługowej) bądź dystans do innych jednostek, tworzących wspólnie grupę z punktu widzenia pewnych kryteriów (Klasik, 1999). Przez konkurencyjność obszaru rozumie się także zdolność przystosowania do zmieniających się warunków, zwłaszcza do poprawy pozycji konkurencyjnej we współzawodnictwie między regionami. W ujęciu socjologicznym konkurencyjność to zdolność obszaru recepcji turystycznej do zaspokojenia potrzeb turystycznych przez oferowanie usług, towarów i doświadczeń skuteczniej niż inne regiony (Dwyer i Kim, 2003; Panfiluk, 2011).

Konkurencyjność można rozpatrywać jako pewien system, składający się z czterech głównych elementów: potencjału konkurencyjności, przewagi konkurencyjnej, instrumentów konkurowania, pozycji konkurencyjnej (Stankiewicz, 2000).

Obszary recepcji turystycznej, które wpisują się w proces globalizacji dążą do wzmocnienia własnej pozycji konkurencyjnej poprzez wykorzystanie swojej specyfiki (atutów, uwarunkowań), którą określają na przykład wybitne walory środowiska przyrodniczego i kulturowego, korzystne położenie, wysoki poziom wykształcenia ludności. Pozycja konkurencyjna obszaru (regionu) oznaczająca miejsce na skali korzyści ekonomicznych i pozaekonomicznych, jakie region dostarcza wszystkim swoim interesariuszom, a więc także turystom, w porównaniu z miejscami zajmowanymi przez jego konkurentów, zależy w dużym stopniu od poszczególnych składników potencjału konkurencyjności. Wyznaczenie składników tego potencjału, charakteryzujących się najsilniejszym wpływem, stanowi ważny problem badawczy (Kusa, 2005). W ocenie potencjału turystycznego obszarów wykorzystuje się różne metody takie jak: inwentaryzacje, badania ankietowe, kwerendę, analizy ekspertów oraz metodę bonitacji punktowej (Parzych, 2010).

Przez potencjał konkurencyjności rozumie się system zasobów materialnych i niematerialnych umożliwiających budowanie przewagi konkurencyjnej (Stankiewicz, 2000). Traktowany jest jako źródło przewagi konkurencyjnej, od którego składników zależy w dużym stopniu pozycja konkurencyjna.

Za potencjał turystyczny uznaje się wszystkie zasoby (elementy) środowiska naturalnego, kulturowego, zagospodarowania turystycznego, dostępności komunikacyjnej, para turystycznej infrastruktury, zasoby ludzkie oraz elementy otoczenia sektora turystycznego, które stwarzają możliwość podjęcia działania służącego osiągnięciu zamierzonego celu w dziedzinie turystyki. Według Kaczmarka i in. (2005), potencjał turystyczny stanowią wszystkie elementy środowiska geograficznego oraz zachowania człowieka, które mogą być wykorzystane do uprawiania turystyki,

wśród których wyróżniają: zasoby strukturalne (walory turystyczne, zagospodarowanie turystyczne, dostępność komunikacyjną) oraz zasoby funkcjonalne (uwarunkowania kulturowe, społeczno-demograficzne, ekologiczne oraz inne możliwości ekonomiczne, polityczne, technologiczne), warunkujące rozwój turystyki na określonym terenie (Bosiacki i Hołderna-Mielcarek, 2010).

Obie grupy elementów są niezbędne dla rozwoju turystyki i ich łączne występowanie może przyczyniać się do jej rozwoju. Podstawowe znaczenie mają elementy strukturalne, stanowiące podstawę dla wykreowania regionu jako atrakcyjnego turystycznie. Nie zmienia to faktu, że elementy funkcjonalne pozostają niezbędne w tym procesie, bowiem to od nich zależy, czy wykorzystanie posiadanych zasobów turystycznych (obejmujących zarówno walory turystyczne, jak i infrastrukturę) będzie możliwe i skuteczne. Po stronie elementów funkcjonalnych leżą również działania związane z promocją i kreowaniem pozytywnego wizerunku regionu, które mogą mu zapewnić wysoką pozycję konkurencyjną (Meyer, 2010). Analizy oraz oceny występowania elementów strukturalnych i funkcjonalnych oraz ich wielkości wykorzystywane są między innymi do tworzenia dokumentów strategicznych, określania przydatności obszarów do recepcji ruchu turystycznego i prognozowania rozwoju funkcji turystycznej czy nawet jako element konkurencyjności między różnymi obszarami (Jakubowicz i in., 2010).

Panasiuk rozwija definicję potencjału turystycznego zaproponowaną przez Kaczmarka i in. (2005) o elementy typowo gospodarcze. W jego strukturze wyszczególnia:

- podstawowe zasoby turystyczne (walory turystyczne przyrodnicze i kulturowe, zagospodarowanie turystyczne, dostępność komunikacyjną);
- zasoby podażowe (kadry turystyczne, kapitał w tym inwestycje, lokalizacja, finanse, organizacja turystyki, informacja, oferta – świadczone usługi, wsparcie marketingowe);
- zasoby popytowe (wielkość i struktura ruchu turystycznego, poziom wydatków turystycznych).

Potencjał turystyczny wiąże zatem zagadnienia podaży turystycznej i popytu turystycznego (Panasiuk, 2010).

Niezgoda w odniesieniu do obszarów recepcji turystycznej określa następujące czynniki (elementy potencjału) konkurencyjności turystycznej (Niezgoda, 2007):

- czynniki ekonomiczne – zasoby czynników produkcji, stan infrastruktury społecznej, stan infrastruktury techniczno-ekonomicznej ogólnego przeznaczenia, dostępność komunikacyjną, sytuację rynku pracy, infrastrukturę funkcjonalną dla systemu recepcji turystycznej czyli infrastrukturę specjalnego przeznaczenia oraz zagospodarowanie turystyczne;

- czynniki społeczne – zasoby siły roboczej, predyspozycje społeczeństwa do przedsiębiorczości i innowacyjności, lokalne elity polityczne, gospodarcze i kulturalne;
- czynniki związane ze środowiskiem przyrodniczym i kulturowym – walory naturalne oraz kulturowe.

W modelu konkurencyjności obszaru turystycznego opracowanym przez Ritchego i Croucha wyróżniono pięć grup czynników wynikających z makrootoczenia i mikrootoczenia, które decydują o uzyskaniu pozycji konkurencyjnej. Są to: czynniki wzmacniające i doskonalące, otoczenie dalsze, sytuacja wewnętrzna, kluczowe zasoby i czynniki przyciągające odwiedzających, czynniki i zasoby wspomagające. Zdobyć przewagi konkurencyjnej opiera się na uzyskaniu przewagi komparatywnej w zakresie posiadanych zasobów, jak również zdolności do ich przekształcania w nowe wartości. (Ritchie i in., 2000) Przewagę konkurencyjną osiągną te obszary, których produkty turystyczne oparte na tych zasobach w wyższym stopniu w porównaniu z obszarami konkurencyjnymi spełnią oczekiwania i zaspokoją potrzeby nabywców.

2. Dotychczasowe badania składników potencjału turystycznego obszarów przyrodniczo cennych województwa podlaskiego

Dokonany przegląd literatury wskazuje na wybiórcze analizy czynników, które mogą decydować o uzyskaniu pozycji konkurencyjnej województwa podlaskiego lub jego wybranych obszarów przyrodniczo cennych, jako miejsc recepcji turystycznej. Brak jest analiz ocen czynników w odniesieniu do turystów miejscowych (z województwa podlaskiego) oraz spoza tego obszaru.

Panfiluk do zidentyfikowania stymulatorów i barier osiągnięcia pozycji konkurencyjnej wybrała obszar mikroregionu Puszcza Białowieska. W ramach badań z zastosowaniem kwestionariusza pogłębionego wywiadu na grupie turystów przebywających w mikroregionie Puszcza Białowieska, ocenie poddała: ofertę spędzania czasu wolnego, jakość dróg dojazdowych, bazę noclegową, żywieniową, dostępność informacji turystycznej, jakość i dostępność urządzeń rekreacyjnych, dostępność i zagospodarowanie szlaków, jakość i profesjonalizm pracowników obsługi turystycznej. Analiza tych kategorii pozwoliła stwierdzić, iż o konkurencyjności mikroregionu Puszcza Białowieska na rynku turystycznym decydują wybitne walory przyrodnicze, zróżnicowana baza noclegowa o wysokiej i średniej jakości, w której turyści są obsługiwani przez profesjonalny personel. Niestety, znacznie więcej zidentyfikowano barier hamujących rozwój turystyki – niską jakość dróg dojazdowych,

niską jakość i dostępność infrastruktury rekreacyjnej, niski poziom innowacyjności oraz niedostateczną jakość obsługi ruchu turystycznego w kategorii usług przewodnickich, informacji turystycznej (Panfiluk, 2011).

Jalinik i Bogucka na bazie przeprowadzonych wśród turystów badań ankietowych dotyczących rozwoju ruchu turystycznego na obszarze Puszczy Knyszyńskiej dokonują oceny czynników decydujących o jej atrakcyjności turystycznej. Ocenie poddają walory przyrodnicze, kulturowe, imprezy turystyczne, kuchnię regionalną, bazę noclegową, szlaki turystyczne, dostępność komunikacyjną, standard i jakość informacji turystycznej, jakość urządzeń sportowo-rekreacyjnych oraz bezpieczeństwo. Autorzy wskazują na wysoką ocenę walorów przyrodniczych i kulturowych obszaru, stosunkowo wysoką ocenę kuchni regionalnej, poczucie bezpieczeństwa i ciszy (Jalinik i Bogucka, 2011).

Bardziej kompleksową, odnoszącą się do większości obszarów przyrodniczo cennych ocenę składników potencjału turystycznego dokonują Glińska oraz Krot w ramach badań ankietowych turystów wypoczywających w województwie podlaskim (w 6 punktach: Wigierski Park Narodowy, Dolina Bugu, Białowiecki Park Narodowy, Ciechanowiec, Puszcza Knyszyńska, Augustów) oraz identyfikują tym samym czynniki kształtujące satysfakcję turystów z pobytu w województwie. Zaprezentowany w artykule sposób podejścia do badania satysfakcji przyczynił się do identyfikacji sił i słabości destynacji. Wyniki pokazały, iż baza noclegowa oraz organizacja imprez kulturalnych należą do słabych stron zagospodarowania turystycznego w województwie podlaskim. Zaniedbana jest także infrastruktura komunikacyjna. Wysoko ocenione przez badanych zostały baza gastronomiczna, atmosfera regionu i gościnność. W pytaniach o satysfakcję z poszczególnych atrybutów regionu nie poproszono respondentów o ocenę walorów przyrodniczych obszaru. Pomimo tego autorzy opracowania wskazują, iż przeprowadzone badania stanowią punkt wyjścia do kolejnych badań z wykorzystaniem kwestionariusza uwzględniającego bardziej rozbudowaną listę atrybutów obszaru (Glińska i Krot, 2011).

3. Metoda badań

W ramach projektu badawczego dotyczącego zrównoważonej turystyki w województwie podlaskim (grant KBN)¹, realizowanego w latach 2008-2011, ocenie poddano następujące aspekty potencjału konkurencyjności turystycznej obszarów przyrodniczo cennych województwa podlaskiego:

¹ Badania przeprowadzono w ramach projektu badawczego finansowanego ze środków na naukę nr N N114 269734 (pod kierownictwem G. Dobrzańskiego).

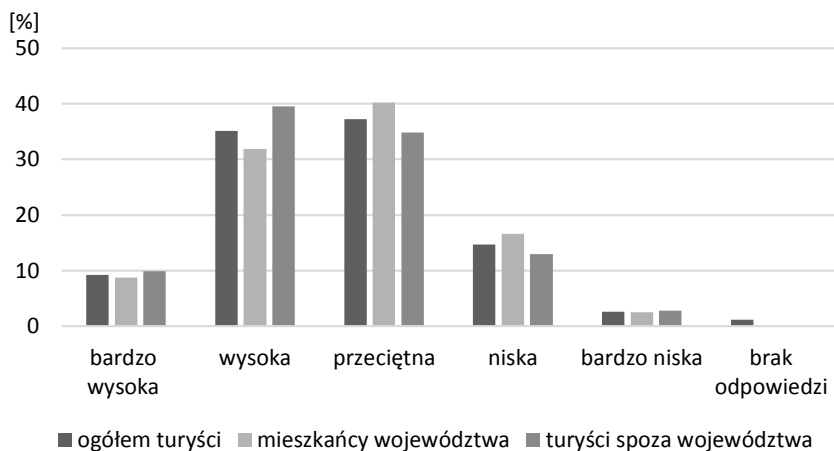
- ogólną atrakcyjność obszarów przyrodniczo cennych oraz atrakcyjność występujących tam walorów przyrodniczych i kulturowych;
- jakość elementów środowiska przyrodniczego takich jak: czystość wód, powietrza, estetyki krajobrazu, występowanie zagrożeń środowiskowych w postaci hałasu, zaśmiecenia i zatłoczenia;
- ogólną ocenę zagospodarowania turystycznego oraz jego elementów, w szczególności jakość bazy noclegowej i żywieniowej, dostępność komunikacyjną, dostępność i jakość informacji turystycznej, atrakcyjność szlaków turystycznych oraz ich zagospodarowanie;
- poziom cen usług turystycznych: noclegowych, gastronomicznych, przewodnickich, wynajmu sprzętu turystycznego oraz cen w sklepach.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie wyników oceny wyszczególnionych składników potencjału turystycznego oraz wskazanie na ich podstawie na te elementy, na bazie których może być budowana przewaga konkurencyjna obszarów przyrodniczo cennych województwa.

Ocena powyższa została dokonana przez 769 turystów, którzy odwiedzili następujące obszary przyrodniczo cenne województwa podlaskiego: Środkową Dolinę Narwi, Dolinę Bugu, Puszcę Knyszyńską, Puszcę Białowieską, Biebrzański Park Narodowy, Narwiański Park Narodowy oraz Pojezierza: Suwalskie, Sejneńskie i Augustowskie. Wśród badanych znalazły się osoby z województwa podlaskiego (402 osoby) oraz z innych województw (367 respondentów). Jako metodę badawczą zastosowano sondaż diagnostyczny, z wykorzystaniem techniki ankietowania.

4. Wybrane składniki potencjału konkurencyjności turystycznej obszarów przyrodniczo cennych województwa podlaskiego w ocenie turystów je odwiedzających – wyniki badań

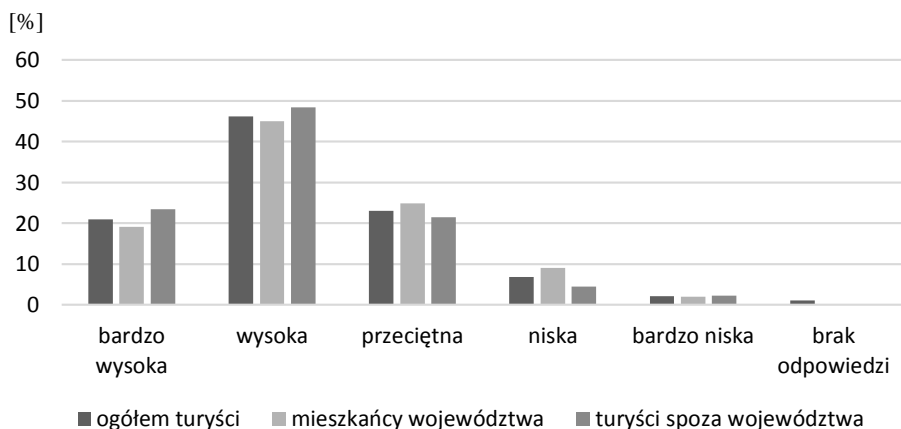
Ocena atrakcyjności ogólnej oraz walorów przyrodniczych i kulturowych. Zdaniem 37,19% turystów odwiedzających obszary przyrodniczo cenne województwa podlaskiego ich ogólna atrakcyjność jest przeciętna. Duża grupa (35,11%) opowiada się też za wysoką atrakcyjnością (rys. 1). Średnia ogólna atrakcyjność obszarów wynosi 3,34. Turyści spoza województwa podlaskiego wyżej oceniają atrakcyjność ogólną (średnia 3,4), niż turyści będący jego mieszkańcami (średnia 3,27). Za wysoką i bardzo wysoką atrakcyjnością w pierwszej grupie opowiedziało się 49,44% badanych turystów, zaś w drugiej 40,44%.



Rys. 1. Ogólna atrakcyjność obszarów przyrodniczo cennych województwa podlaskiego [%]

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

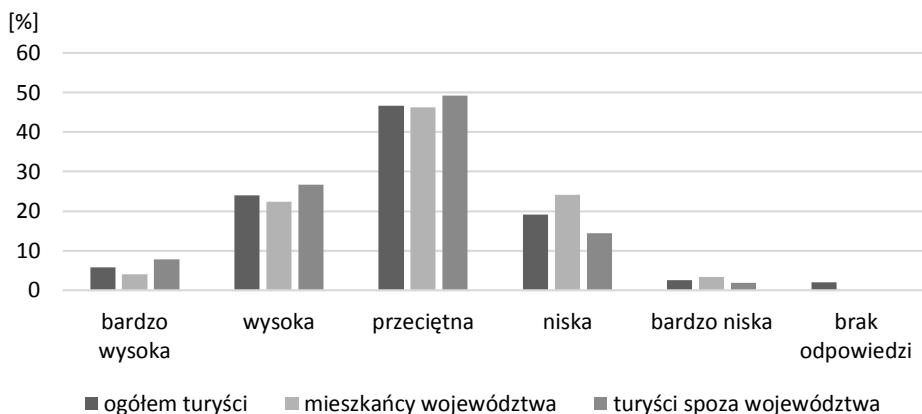
Atrakcyjność walorów przyrodniczych (rys. 2) oceniona została przez badanych wysoko (46,16% wskazań) i bardzo wysoko (20,93%). 23% badanych opowiedziało się za przeciętną oceną. Średnia ocena atrakcyjności walorów przyrodniczych obszarów przyrodniczo cennych wynosi 3,78.



Rys. 2. Atrakcyjność walorów przyrodniczych [%]

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

W przypadku oceny atrakcyjności walorów kulturowych (rys. 3) w odpowiedziach dominują oceny przeciętne (46,68%). Wysoko oceniło je 23,92%, zaś bardzo wysoko niespełna 6% badanych. Średnia ocena atrakcyjności walorów kulturowych wynosi 3,11. Wynika z tego, iż turyści wyżej cenią sobie walory przyrodnicze nad kulturowymi województwa podlaskiego. Potwierdza się to zarówno w przypadku turystów z województwa, jak i spoza województwa podlaskiego.

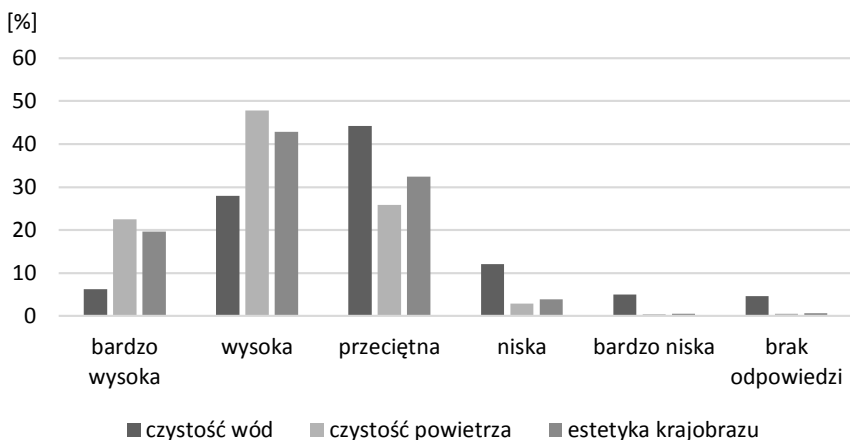


Rys. 3. Atrakcyjność walorów kulturowych [%]

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Podobnie jak w przypadku ogólnej atrakcyjności, turyści spoza województwa podlaskiego wyżej oceniają zarówno atrakcyjność walorów przyrodniczych (średnia 3,86) i kulturowych (średnia 3,23), niż turyści, którzy są mieszkańcami województwa (średnia dla walorów przyrodniczych 3,70 i dla kulturowych 2,99).

Jakość elementów środowiska przyrodniczego. W ocenie jakości elementów środowiska przyrodniczego analizie poddano czystość wód, powietrza oraz estetykę krajobrazu w skali 5 punktowej (gdzie 1 oznaczała ocenę b. niską, 5 zaś bardzo wysoką). Wyniki zobrazowano na rys. 4.



Rys. 4. Ocena czystości wód, powietrza i estetyki krajobrazu (ogółem przez wszystkich badanych), [%]
 Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Turyści spośród tych trzech elementów najwyżej oceniają czystość powietrza (47,85% ocen wysokich i 22,49% ocen bardzo wysokich). Średnia ocen dla czystości powietrza wynosi 3,90. Nieco niżej oceniono estetykę krajobrazu, choć i tutaj dominowały oceny wysokie (42,91% ocen wysokich i 19,63% ocen bardzo wysokich). Średnia ocen estetyki krajobrazu to 3,78. Czystość wód oceniana jest najniżej. Użytkowała ona najwięcej ocen przeciętnych (44,21%), zaś średnia wyniosła 3,19.

Turyści z zewnątrz nieco wyżej oceniają czystość wód (średnia 3,20) niż osoby, które pochodziły z województwa podlaskiego (średnia 3,18). Turyści w województwa podlaskiego częściej oceniają przeciętnie i wysoko czystość wód niż wystawiają takie oceny turyści z innych województw. Za to turyści spoza województwa częściej skłaniają się do ocen bardzo wysokich. Udziały procentowe poszczególnych odpowiedzi przedstawia tab. 1.

Turyści spoza województwa także nieco wyżej oceniają też czystość powietrza (średnia 3,90) niż osoby z województwa podlaskiego (średnia 3,86). W tym przypadku turyści z podlaskiego częściej przeciętnie i nisko oceniają czystość powietrza, niż turyści spoza tego województwa, za to drudzy częściej wskazują oceny wysokie i bardzo wysokie.

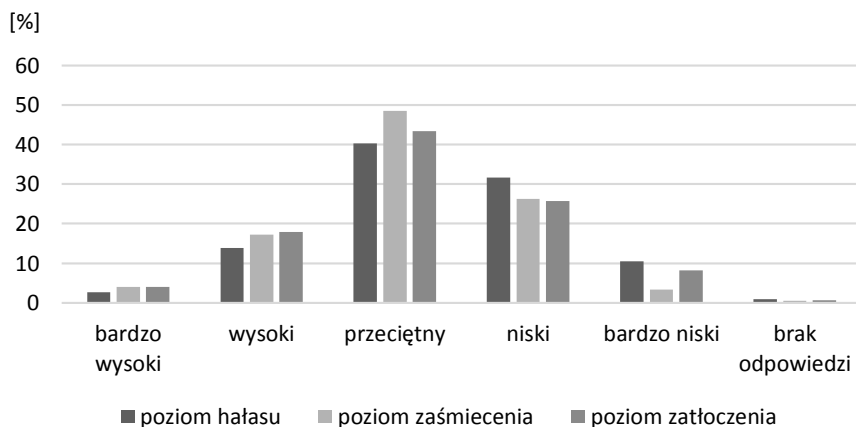
Podobnie jak dwa poprzednie elementy, również estetyka krajobrazu oceniana jest nieco wyżej przez osoby z zewnątrz (średnia 3,88), niż przez badanych z województwa podlaskiego (średnia 3,68). Ta grupa częściej skłania się do ocen niskich i przeciętnych. Oceny wysokie mają zbliżony udział procentowy w obu grupach, zaś u turystów z zewnątrz zdecydowanie częściej pojawiają się oceny bardzo wysokie.

Tab. 1. Ocena czystości wód, powietrza i estetyki krajobrazu w podziale na turystów z i spoza województwa podlaskiego [%]

Ocena	Czystość wód		Czystość powietrza		Estetyka krajobrazu	
	turyści spoza województwa	mieszkańcy województwa	turyści spoza województwa	mieszkańcy województwa	turyści spoza województwa	mieszkańcy województwa
Bardzo niska	6,32	4,15	0,83	0,00	0,27	0,75
Niska	13,79	11,66	2,48	3,23	3,02	4,75
Przeciętna	42,24	50,00	24,79	27,11	28,85	36,00
Wysoka	28,74	29,79	48,76	47,51	43,68	42,75
Bardzo wysoka	8,91	4,40	23,14	22,14	24,18	15,75

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Na jakość środowiska przyrodniczego obszaru recepcji mają wpływ występujące tam zagrożenia w postaci hałasu, zaśmiecenia i zatłoczenia. Turyści poproszeni o wskazanie postrzegania tych elementów na obszarach przyrodniczo cennych województwa podlaskiego z reguły określali je przeciętnie (rys. 5). Nieco mniejsza grupa badanych oceniła także poziom zatłoczenia, zaśmiecenia i hałasu za niski. Średnia ocen dla hałasu wyniosła 3,34, dla zatłoczenia 3,16, zaś dla zaśmiecenia 3,08. Im wyższa ocena poziomów poszczególnych elementów tym lepiej (1 oznaczał poziom bardzo wysoki, 5 zaś bardzo niski).

**Rys. 5.** Postrzeganie poziomu hałasu, zatłoczenia i zaśmiecenia przez turystów na obszarach przyrodniczo cennych województwa podlaskiego (ogółem przez wszystkich badanych), [%]

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Turyści z województwa podlaskiego lepiej oceniają poziom hałasu (średnia 3,36) niż turyści spoza województwa (średnia 3,31). Turyści z zewnątrz częściej wskazują na przeciętne i wysokie oceny poziomu hałasu. U turystów miejscowych częściej pojawiają się odpowiedzi odnośnie bardzo niskiego poziomu hałasu. Udziały procentowe poszczególnych odpowiedzi w obu grupach obrazuje tab. 2.

Tab. 2. Ocena poziomu hałasu, zatłoczenia i zaśmiecenia, w podziale na turystów z i spoza województwa podlaskiego [%]

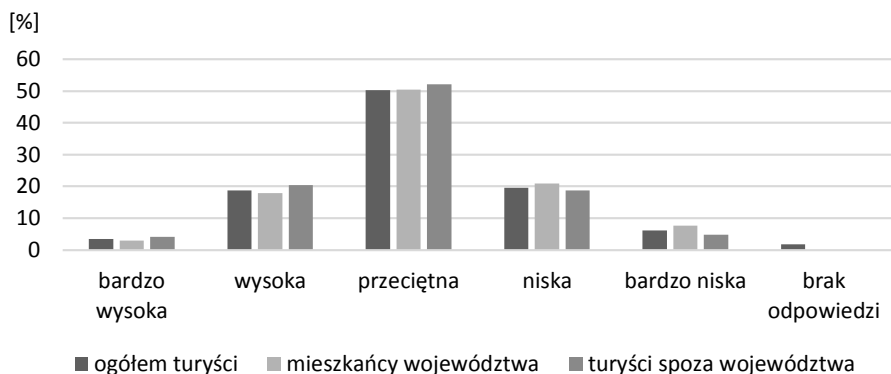
Ocena	Poziom hałas		Poziom zatłoczenia		Poziom zaśmiecenia	
	turyści spoza województwa	mieszkańcy województwa	turyści spoza województwa	mieszkańcy województwa	turyści spoza województwa	mieszkańcy województwa
Bardzo wysoki	2,74	2,52	2,47	5,51	2,73	5,26
Wysoki	12,33	15,62	14,25	21,55	17,49	17,29
Przeciętny	43,56	38,04	47,40	40,35	47,81	49,62
Niski	33,42	30,73	29,32	22,81	27,32	25,56
Bardzo niski	7,95	13,10	6,58	9,77	4,64	2,26

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Odmienna sytuacja jest w przypadku oceny poziomu zatłoczenia. Turyści z zewnątrz lepiej oceniają poziom zatłoczenia (średnia 3,23) niż turyści z podlaskiego (średnia 3,09). Turyści z zewnątrz częściej wystawiają oceny przeciętne oraz niskie dla zatłoczenia. Badani pochodzący z województwa podlaskiego z kolei częściej wskazują na bardzo wysokie i wysokie zatłoczenie.

Turyści z zewnątrz lepiej oceniają też poziom zaśmiecenia (średnia 3,13), częściej wskazując na jego niski i bardzo niski poziom oraz mając mniej wskazań dla bardzo wysokiego poziomu zaśmiecenia, niż mieszkańcy podlaskiego (średnia 3,02).

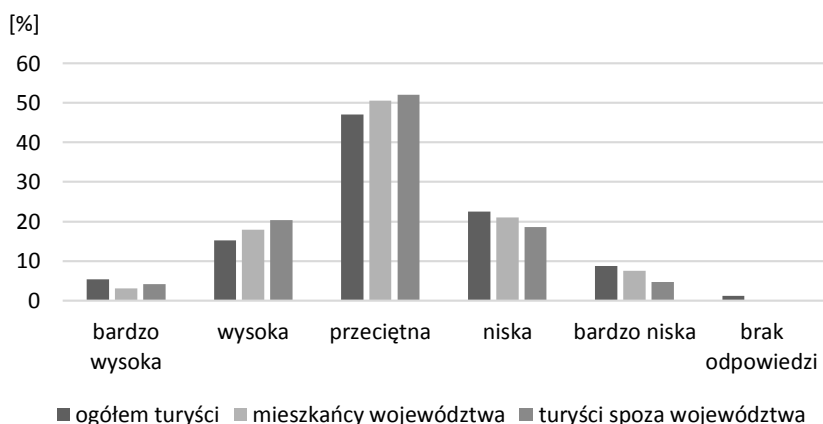
Ocena elementów zagospodarowania turystycznego. Zagospodarowanie turystyczne obszarów przyrodniczo cennych województwa podlaskiego w ogólnej ocenie turystów wypada przeciętnie (rys. 6). Za taką oceną opowiada się połowa respondentów. Druga połowa dzieli zdania pomiędzy pozostałe warianty. Turyści z województwa oraz spoza województwa w zbliżonym procencie oceniają przeciętnie zagospodarowanie turystyczne (odpowiednio 50,51% i 52,09%). Średnia ocen ogólnej atrakcyjności zagospodarowania turystycznego wynosi 2,92. Turyści spoza województwa nieco wyżej oceniają atrakcyjność zagospodarowania (średnia ocen 3,0) niż jego mieszkańcy (średnia ocen 2,87).



Rys. 6. Ocena ogólnej atrakcyjności zagospodarowania turystycznego [%]

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Przeciętnie oceniana jest także dostępność komunikacyjna (rys. 7) do tych obszarów. Blisko połowa (47,07%) wszystkich respondentów opowiedziała się za taką oceną. Należy zauważyć, iż pomimo dominującej oceny przeciętnej wśród turystów z województwa (42,82%) oraz spoza województwa (52,89%), udział procentowy ocen przeciętnych w przypadku turystów miejscowych jest nieco niższy niż przyjezdnych, na rzecz większego udziału procentowego ocen niskich (24,43%) i bardzo niskich (11,08%). Turyści spoza województwa nieco wyżej oceniają dostępność komunikacyjną (średnia ocen 2,90) niż jego mieszkańcy (średnia ocen 2,81).

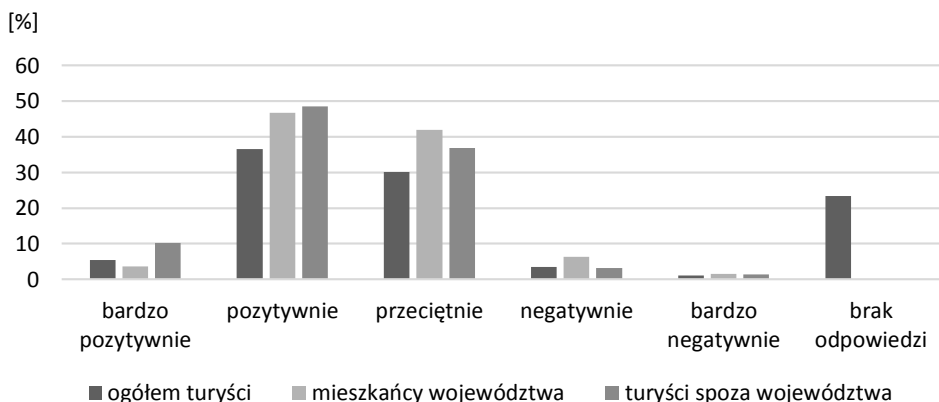


Rys. 7. Ocena dostępności komunikacyjnej [%]

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Poza ogólną oceną zagospodarowania ocenie zostały poddane także elementy szczegółowe zagospodarowania, w tym: jakość bazy noclegowej, jakość bazy żywieniowej, dostępność i jakość informacji turystycznej, atrakcyjność szlaków turystycznych oraz ich zagospodarowanie. Elementy zagospodarowania turystycznego oceniane były przez turystów w skali od 1 do 5. Liczba 1 oznaczała, że turyści oceniali je bardzo negatywnie, 2 – negatywnie, 3 – przeciętnie, 4 – pozytywnie 5 – bardzo pozytywnie.

W grupie badanych ponad 23% osób nie potrafiło ustosunkować się do jakości bazy noclegowej (rys. 8). Pozostała grupa, która dokonała oceny najczęściej oceniała ją pozytywnie (36,48%) oraz przeciętnie (30,04%). Oceny takie dominowały zarówno w grupie badanych z województwa i spoza niego. Należy jednakże zauważyć, że zdecydowanie więcej osób spoza województwa oceniała bazę noclegową bardzo pozytywnie – 10,25%, podczas gdy mieszkańcy województwa w 3,59%. Turyści spoza województwa wyżej oceniają jakość bazy noclegowej (średnia 3,62) niż jego mieszkańcy (średnia 3,44). Średnia ocen jakości bazy noclegowej dla wszystkich turystów wyniosła 3,54.

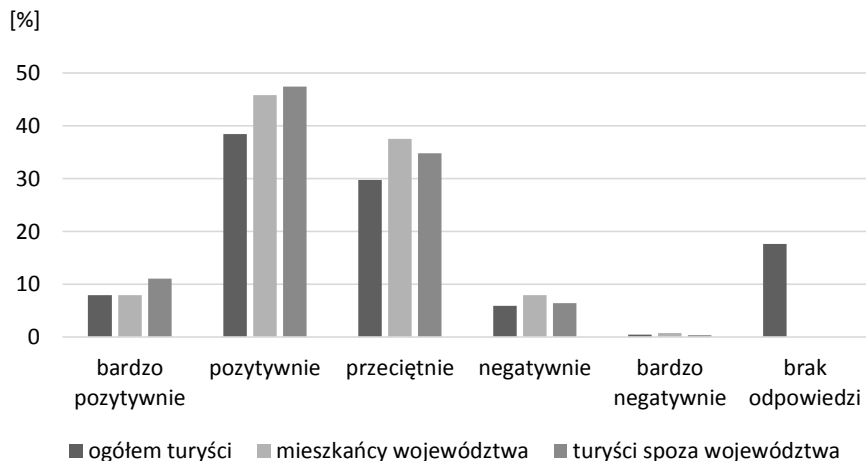


Rys. 8. Jakość bazy noclegowej [%]

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Turyści odwiedzający obszary cenne przyrodniczo częściej pozytywnie, niż przeciętnie oceniają bazę żywieniową, zarówno miejscowi jak i pochodzący z innych województw (rys. 9). Oznacza to, iż jakość bazy żywieniowej występuje na nieco lepszym poziomie na obszarach przyrodniczo cennych województwa podlaskiego, niż na innych obszarach o podobnym charakterze znajdujących się w innych województwach. Przyjezdni z innych województw zdecydowanie częściej

(11,04%) niż miejscowi (7,94%) wystawiają oceny bardzo pozytywne jakości tej bazy. Podobnie jak w przypadku bazy noclegowej, turyści spoza województwa wyżej oceniają jakość bazy żywieniowej (średnia 3,62) niż jego mieszkańcy (średnia 3,52). Średnia ocen bazy żywieniowej dla wszystkich badanych wynosi 3,58.

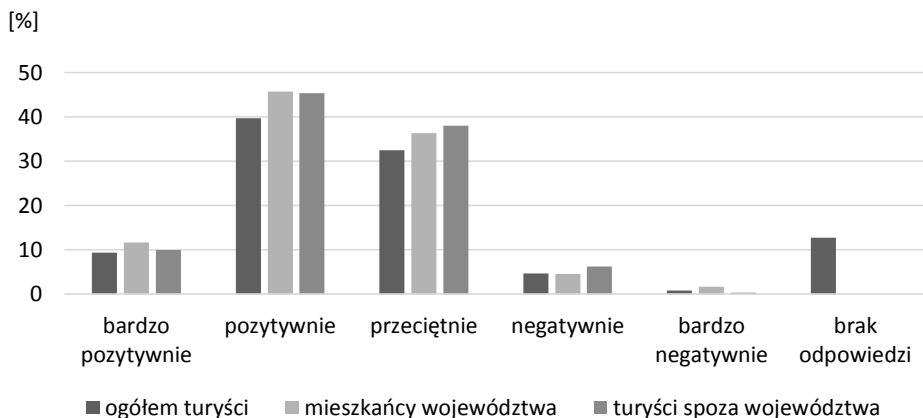


Rys. 9. Jakość bazy żywieniowej [%]

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Bardzo zróżnicowane były oceny jakości informacji turystycznej. Średnia ocen dla wszystkich badanych wyniosła 2,96. Najczęściej oceniano ją przeciętnie (35,76%), niemniej jednak duża grupa badanych wypowiadała się też pozytywnie (20,74%) oraz negatywnie (20,17%). Podobny rozkład odpowiedzi zauważamy w odpowiedziach turystów z i spoza województwa. Biorąc pod uwagę średnie ocen stwierdza się, iż mieszkańcy wyżej oceniają jakość informacji turystycznej (średnia 3,02) niż turyści z innych województw (średnia 2,90).

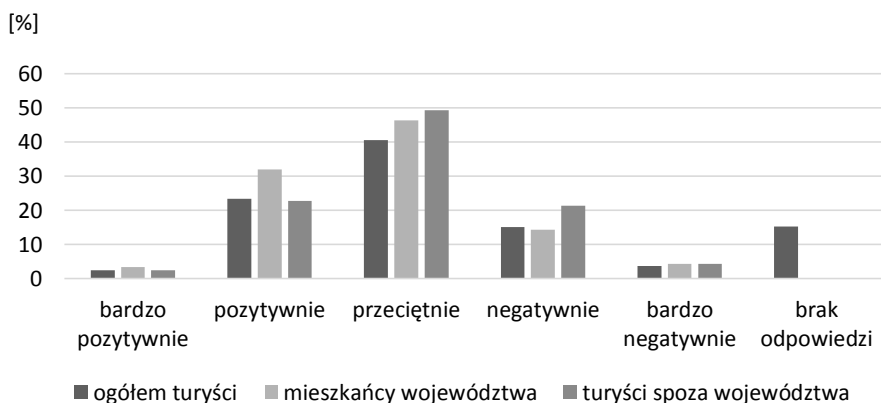
Odnośnie atrakcyjności szlaków turystycznych w odpowiedziach respondentów dominują oceny pozytywne (39,77% odpowiedzi), (rys. 10). Średnia ocen atrakcyjności szlaków wyniosła 3,60. Udział procentowy poszczególnych odpowiedzi respondentów z województwa i spoza województwa jest bardzo zbliżony. W obu grupach również dominują oceny pozytywne. Biorąc pod uwagę średnie ocen turyści z województwa wyżej oceniają atrakcyjność szlaków turystycznych (średnia 3,61) niż osoby z zewnątrz (średnia 3,58).



Rys. 10. Ocena atrakcyjności szlaków turystycznych [%]

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

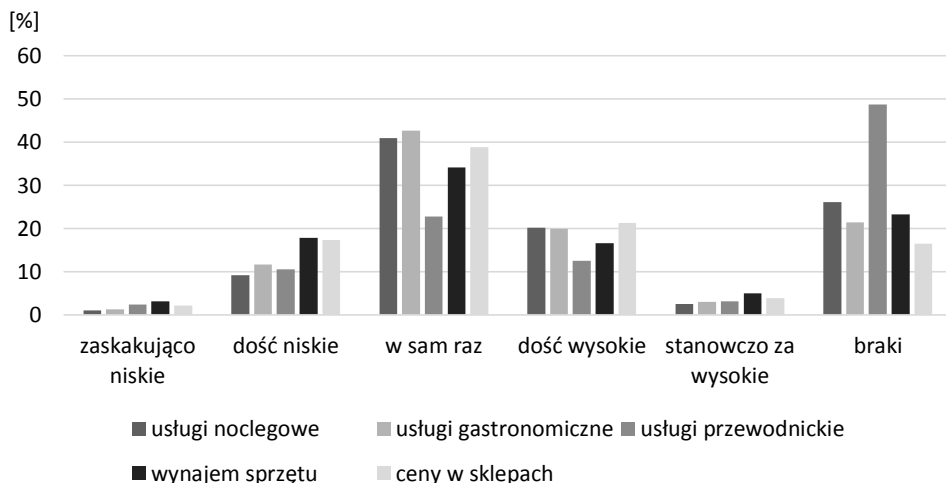
Respondenci zagospodarowanie szlaków w większości oceniają przeciętnie, choć zdarzały się także oceny przeciwstawne - pozytywne i negatywne, które miały zbliżony udział procentowy. Ocenę przeciętną wystawiają w większości zarówno turyści miejscowi jak i pochodzący z innych województw. Podobnie jak w przypadku atrakcyjności szlaków turystycznych, turyści miejscowi lepiej oceniają zagospodarowanie szlaków turystycznych (średnia ocen 3,15) niż osoby z zewnątrz (średnia 2,97). Średnia ocen odnośnie zagospodarowania szlaków wynosi 3,07 (rys. 11).



Rys. 11. Ocena zagospodarowania szlaków turystycznych [%]

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Ocena cen usług. Turyści odwiedzający obszary cenne przyrodniczo w województwie podlaskim oceniając poziom cen usług turystycznych, w szczególności: noclegowych, gastronomicznych, przewodnickich, wynajmu sprzętu turystycznego oraz cen w sklepach, przeważnie uznawali iż są one „w sam raz”. Odpowiedź taką wskazywało blisko 40% badanych przy większości analizowanych aspektów. Wyjątek stanowiła ocena cen usług przewodnickich, gdzie wprawdzie w poszczególnych wariantach dominowała ocena „w sam raz”, ale jedynie w 22,75%. Niższy udział procentowy w tym kryterium związany był z licznymi brakami w odpowiedziach (48,76%) spowodowanymi nie korzystaniem przez turystów z tego typu usług. Poza oceną „w sam raz” przy ocenie cen różnego typu usług, zauważa się także spory udział procentowy ocen „dość wysokich” oraz „dość niskich” choć te drugie zdarzają się rzadziej niż pierwsze (rys. 12).



Rys. 12. Ocena poziomu cen usług turystycznych [%]

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Oceny cen usług turystycznych przez turystów z województwa i spoza województwa były bardzo podobne. W obu grupach przeważały oceny usług „w sam raz”. Kolejną najczęściej wskazywana odpowiedź zarówno przez jedną jak i drugą grupę to odpowiedź iż oceny usług są „dość wysokie”. Dopiero na trzecim miejscu znalazła się odpowiedź „dosyć niskie”. Turyści spoza województwa częściej niż turyści miejscowi wskazywali na dosyć wysokie ceny usług, z wyjątkiem cen usług przewodnickich. Średnie ważone ocen cen usług kształtowały się następująco: noclegowych (2,81), gastronomicznych (2,85), w sklepach (2,91), przewodnickich (2,93), wynajmu sprzętu (2,97).

W tab. 3 przedstawiono średnie ocen dokonanych przez turystów z podlaskiego i oraz z innych regionów w odniesieniu do cen poszczególnych usług.

Tab. 3. Średnie ocen cen usług noclegowych, gastronomicznych, przewodnickich, wynajmu sprzętu, cen w sklepach dokonanych przez turystów z i spoza województwa podlaskiego

Średnia ocen cen	Turyści spoza województwa	Mieszkańcy województwa
Usług noclegowych	2,78	2,84
Usług gastronomicznych	2,81	2,89
Usług przewodnickich	2,85	3,00
Wynajmu sprzętu	2,91	3,01
W sklepach	2,88	2,93

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Z danych zawartych w tab. 3 wynika, iż mieszkańcy województwa podlaskiego lepiej oceniają ceny poszczególnych usług, niż turyści będący mieszkańcami innych regionów kraju.

5. Dyskusja wyników

Przeprowadzona analiza wyników badań dotyczących oceny składników potencjału turystycznego obszarów przyrodniczo cennych województwa podlaskiego, pozwala wyciągnąć wnioski.

Brak jest jednoznacznej oceny ogólnej atrakcyjności obszarów przyrodniczo cennych województwa podlaskiego. Dominują oceny przeciętne oraz wysokie. Za-uważa się jednak, iż bardziej doceniają walory obszarów przyrodniczo cennych turyści nie mieszkający na jego obszarze, pochodzący z innych regionów Polski (wyżej oceniają ogólną atrakcyjność, atrakcyjność walorów przyrodniczych oraz walorów kulturowych) niż turyści pochodzący w województwa podlaskiego. Obie grupy turystów wyżej cenią sobie walory przyrodnicze nad walorami kulturowymi. Podsumowując dokonane oceny atrakcyjności, najlepiej wypada biorąc pod uwagę średnie ważone ocen wszystkich przebadanych turystów, atrakcyjność przyrodnicza obszarów przyrodniczo cennych, następnie atrakcyjność szlaków turystycznych, niższą ocenę ma atrakcyjność kulturowa, atrakcyjność zagospodarowania szlaków, następnie atrakcyjność zagospodarowania turystycznego, zaś najniższą ocenę atrakcyj-

ność dostępności komunikacyjnej. Na większości obszarów dostępność komunikacyjna oceniana jest przeciętnie, choć nieco lepiej przez osoby spoza województwa podlaskiego.

Biorąc pod uwagę jakość poszczególnych elementów środowiska przyrodniczego turyści najwyżej oceniają czystość powietrza obszarów przyrodniczo cennych. Na drugim miejscu znalazła się estetyka krajobrazu. Najniżej oceniona została czystość wód. Turyści z zewnątrz nieco wyżej oceniają czystość wód, powietrza oraz estetykę krajobrazu, niż mieszkańcy województwa podlaskiego przebywający w celach turystycznych.

Zatłoczenie, zaśmieszenie i hałas na obszarach cennych przyrodniczo oceniane są przeciętnie. Im niższa ocena dokonana przez turystów w skali od 1-5, tym wyższe występuje zagrożenie. Spośród zagrożeń najgorzej biorąc pod uwagę wskazane oceny wypada zaśmieszenie, nieco lepiej zatłoczenie. Najlepsze oceny uzyskał poziom hałasu, tym samym wskazując na jego niskie zagrożenia na analizowanym obszarze. Turyści spoza województwa podlaskiego lepiej oceniają poziom zaśmieszenia i zatłoczenia, niż jego mieszkańcy. Ci z kolei widzą mniejsze obciążenie hałasem analizowanych obszarów.

Turyści nie potrafili jednoznacznie ocenić bazy noclegowej i żywieniowej. Najczęściej te elementy zagospodarowania oceniano pozytywnie oraz przeciętnie, przy niewielkiej przewadze pierwszych ocen. Zauważa się jednak, że turyści spoza województwa częściej niż miejscowi opowiadają się za bardzo pozytywną oceną bazy noclegowej i żywieniowej. Biorąc pod uwagę ocenę jakości informacji turystycznej, pomimo dominującej przeciętnej oceny, spora grupa badanych ocenia ją także pozytywnie, jak i negatywnie. Analizując średnie ocen jakości bazy oraz usług, najwyższe oceny uzyskała jakość bazy żywieniowej, następnie jakość bazy noclegowej, profesjonalizm usług przewodnickich, najniższe zaś jakość informacji turystycznej. Badania wskazują, że turyści spoza województwa wyżej oceniają jakość bazy noclegowej, żywieniowej województwa podlaskiego niż jego mieszkańcy. Mieszkańcy zaś lepiej postrzegają jakość informacji turystycznej, atrakcyjność szlaków turystycznych oraz zagospodarowanie szlaków.

Turyści odwiedzający województwo podlaskie na obszarach przyrodniczo cennych rzadko korzystają z usług przewodnickich, choć korzystający z nich z reguły oceniają ceny tego typu usług w „sam raz”. Takie oceny dominują także przy ocenie cen innego typu usług – gastronomicznych, noclegowych, wynajmu sprzętu, cen w sklepach. Turyści z innych regionów częściej oceniają te ceny na dość wysokie, niż turyści z województwa podlaskiego. Biorąc pod uwagę oceny poziomu cen

wszystkich usług turystycznych najlepiej wypadają ceny wynajmu sprzętu, następnie ceny usług przewodnickich, ceny w sklepach, w dalszej kolejności ceny usług gastronomicznych, najgorzej zaś ceny usług noclegowych.

Podsumowanie

Potencjał turystyczny obszarów przyrodniczo cennych województwa podlaskiego w wielu elementach lepiej oceniany jest przez turystów pochodzących spoza województwa podlaskiego, niż przez turystów będących jego mieszkańcami. Do składników potencjału turystycznego na bazie których może być budowana przewaga konkurencyjna tych obszarów należą: wysokie walory przyrodnicze, czyste powietrze, niski poziom hałasu, atrakcyjne szlaki turystyczne, wysoka jakość bazy żywniowej, niskie ceny wynajmu sprzętu rekreacyjnego i usług przewodnickich. Przeprowadzona ocena potencjału wskazała także na pewne słabości. W związku z powyższym dla wzmocnienia pozycji konkurencyjnej obszarów przyrodniczo cennych województwa podlaskiego niezbędne będzie podjęcie wielu działań. W celu zwiększenia ogólnej atrakcyjności obszarów przyrodniczo cennych województwa podlaskiego istnieje potrzeba podniesienia atrakcyjności walorów kulturowych. Aby poprawić jakość środowiska przyrodniczego obszarów i utrzymać atrakcyjność walorów przyrodniczych należy podjąć działania ukierunkowane na poprawę stanu czystości wód. Pomimo tego, że zagrożenia środowiskowe wypadają w ocenie turystów przeciętnie, należy w strategiach rozwoju obszarów założyć cele zmierzające do poprawy i zmniejszenia istniejącego poziomu zaśmiecenia oraz ograniczyć poprzez odpowiednie instrumenty zarządzania ruchem turystycznym (ekonomiczne, administracyjne) nadmierne zatłoczenie. Atrakcyjność turystyczną obszarów przyrodniczo cennych podnieść mogą inwestycje w zagospodarowanie turystyczne. Ogólna atrakcyjność zagospodarowania oceniana jest bowiem przeważnie przeciętnie. Na większości obszarów w obrębie których prowadzono badania należy w szczególności podnieść atrakcyjność zagospodarowania szlaków turystycznych, poprzez między innymi wzbogacenie ich w małą infrastrukturę turystyczną, uporządkowanie oznakowania, stworzenie zintegrowanych szlaków turystycznych. Zmian zarówno ilościowych jak i jakościowych wymaga informacja turystyczna. Potrzebne są także większe inwestycje zmierzające do poprawy dostępności komunikacyjnej.

Literatura

1. Bosiacki S., Holderna-Mielcarek B. (2010), *Potencjał turystyczny Poznania jako podstawa kreowania produktów markowych*, w: *Potencjał turystyczny. Zagadnienia ekonomiczne*, Zeszyt Naukowy 591, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin
2. Dwyer L., Kim Ch. (2003), *Destination competitiveness: determinants and indicators*, Current Issues in Tourism 6
3. Glińska E., Krot K. (2011), *Czynniki kształtujące satysfakcję turystów z pobytu w województwie podlaskim*, w: Rapacz A. (red.), *Gospodarka turystyczna w regionie. Przedsiębiorstwo. Samorząd. Współpraca*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław
4. Jakubowicz E., Toczek-Werner S., Sołtysik M. (2010), *Wybrane zasoby strukturalne potencjału turystycznego (na przykładzie gminy Długoleka)*, w: *Potencjał turystyczny. Zagadnienia przestrzenne*, Zeszyt Naukowy 590, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin
5. Jalinik M., Bogucka A. (2011), *Rozwój ruchu turystycznego na obszarze Puszczy Knyżyńskiej w świetle badań*, w: Rapacz A. (red.), *Gospodarka turystyczna w regionie. Przedsiębiorstwo. Samorząd. Współpraca*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław
6. Kaczmarek J., Stasiak A., Włodarczyk B. (2005), *Produkt turystyczny*, PWE, Warszawa
7. Klasik A. (1999), *Analiza konkurencyjności miast*, w: Broszkiewicz T. (red.), *Konkurencyjność miast i regionów Polski Południowo-Zachodniej*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej 821, Wrocław
8. Kusa R. (2005), *Metody identyfikacji składników potencjału konkurencyjności przedsiębiorstw*, w: Nalepka A. (red.), *Organizacje komercyjne i niekomercyjne wobec wzmożonej konkurencji i rosnących wymagań konsumenta*, Nowy Sącz
9. Meyer B. (2010), *Wstęp*, w: *Potencjał turystyczny. Zagadnienia przestrzenne*, Zeszyt Naukowy 590, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin
10. Niezgoda A. (2007), *Czynniki konkurencyjności obszaru recepcji turystycznej*, w: Kurek W., Mika M. (red.), *Studia nad turystyką. Tradycje, stan obecny i perspektywy badawcze*, Uniwersytet Jagielloński, Kraków
11. Panasiuk A. (2010), *Rola informacji turystycznej w kształtowaniu potencjału turystycznego na przykładzie gmin województwa zachodniopomorskiego*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego 591, Szczecin
12. Panfiluk E. (2011), *Determinanty i bariery przewagi konkurencyjnej obszarów przyrodniczo cennych na przykładzie mikroregionu Puszcza Białowieska*, w: Rapacz A. (red.), *Gospodarka turystyczna w regionie. Przedsiębiorstwo. Samorząd. Współpraca*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław

13. Parzych K. (2010), *Uwarunkowania i ocena potencjału turystycznego województwa podlaskiego*, w: Mayer B. (red.), *Potencjał turystyczny. Zagadnienia przestrzenne*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego 590, Ekonomiczne Problemy Usług 52, Szczecin
14. Ritchie J. R., Crouch G. I., Crouch B. (2000), *The competitive destination: a sustainability perspective*, *Tourism Management* 21
15. Stankiewicz M. J. (2000), *Istota i sposoby oceny konkurencyjności przedsiębiorstwa*, *Gospodarka Narodowa* 7-8

Assessment of the tourism potential of the naturally valuable areas of Podlaskie voivodship

Abstract

The article indicates the factors of the tourism potential of the naturally valuable areas of Podlaskie voivodship which are crucial in building a competitive advantage and which are likely to have the strongest impact on the region's competitive position. These factors include: high natural value, clean air, low level of noise, attractive hiking trails, high quality food base, low price rental and guide services. Evaluation of the tourist potential allowed to identify weaknesses and the barriers for the achievement a competitive position. These included poor access to the region, low level of water purity, littering, poor tourism information, relatively high prices of accommodation, the level of attractiveness of cultural assets and the insufficient tourist infrastructure (especially for hiking). The article presents the tourists' assessment of the factors as well as the differences and similarities in the assessment of the tourists coming from inside and outside of the voivodship. On the theoretical level, the essence of the competitiveness of a given area has been reflected upon. The composition of elements of the tourism potential provided by different authors has been represented. Additionally, previous studies related to the assessment of factors of the competitiveness of Podlaskie voivodship or its naturally valuable areas have been presented.

Keywords

tourism potential, competitiveness, naturally valuable areas, Podlaskie voivodship

Virtual tours in the opinion of the users of social networking sites in Poland and Belarus

Krzysztof Stepaniuk

Bialystok Technical University, Faculty of Management,
Department of Tourism and Recreation
e-mail: k.stepaniuk@pb.edu.pl

Urszula Bałakier

Bialystok University of Technology, Faculty of Management, student
e-mail: ulka05@op.pl

Adrianna Januszewska

Bialystok University of Technology, Faculty of Management, student
e-mail: adrianna.januszewskaa@gmail.com

DOI: 10.12846/j.em.2014.01.20

Abstract

The article presents the results of a research related to the analysis of the level of knowledge of the virtual tours phenomenon (called Virtual Tourism - VT) and its use in the planning of individual tourist activity by respondents in Poland and Belarus. The possibility of replacing actual tourist trips by VT was also analyzed. Respondents (n=150) were the users of the most popular social networking site in Poland – Facebook and its Russian-language counterpart – VKontakte. The research tool was a questionnaire which was distributed through viral marketing. The obtained results allow the authors to conclude that VT is used by the respondents to plan individual tourism activity; however, even in the case of poor people, it is not an alternative to actual travel.

Keywords

virtual tourism, users of social networking sites, Poland, Belarus, tourist activity

Introduction

This work undertakes the issue of assessing the knowledge and use of the phenomenon of virtual tourism by the Polish and Belarusian users of social networking sites in the planning of individual tourism activity. The analysis of impact of financial societies welfare on the level of their interest and tools usage of virtual tourism was a main aim of the work. The Polish and Belorussian internet users were compared and analyzed for this purpose.

The article consists of six main parts. The literature overview leads to a research hypothesis and objectives of the work which are the basis of research methods. Using the presented results the authors conducted discussion and shows conclusion of the study.

1. Literature overview

Virtual tourism (VT) is associated with the use of the contemporary Internet capabilities and the consumption of tourist space expressed in a digital way. This space, in relation to an entity (i.e., tourist, actually an Internet tourist - e-tourist - ed. Author), is determined by Włodarczyk (2007) as unreal space, but theoretically possible to come into existence or existing, but not in a particular place (i.e., place of residence of an e-tourist) and time. This unreality or non-existence relate to both the existing and fully mapped locations, although, with the addition of foreign elements (e.g., objects created after the digitalization of the image of a particular area). The possibility of a virtual journey within the contemporary reception areas is provided, among others, by Google Street View (GSV), (Google Street View, <http://maps.google.pl>).

Hu et al. (2012) perceive VT as an economically friendly and safe tourism activity element of modern man. The advantage of VT is the fact that the consumer (i.e., e-tourist) can freely choose and customize his needs, related to the consumption of tourist assets, to the extent to which it was not possible until now (Williams and Hobson 1995).

Virtual tourism may also be an alternative for people with disabilities or patients who alone are not able to make the effort associated with the tourist activity, in discovering the tourism resources around the globe. Some authors, including Ritzer (1998), suggest that VT poses a real threat to the conventional tourism activity of man, because providing a substitute for the "real presence" in a specific place, it can also discourage taking an effort and executing the actual journey. However, the latest

research results (e.g. Hu et al., 2012) suggest that virtual tourism, due to not fully meeting the tourism needs, can only be complementary to the actual trip.

There are three basic types of web objects, which allow the virtual tourism. They are (Virtual Tours, <http://www.virtuar.com>):

- virtual tours and 360° panoramas, including panoramic views of places such as those related to cultural and natural heritage;
- galleries of static photographs, which are part of the contents of websites;
- Internet applications based on software similar to computer games, where the Internet user, by means of, e.g., an avatar, moves in the virtual world.

Not without significance is also the perception of virtual tourism as a digital presentation of actual places, in which the geometric properties of three-dimensional space are communicated to the recipient in such a way that it can be the impression of a real stay. Virtual tourism in such a context cannot exist without virtual reality (VR) and space (Virtual Environment - VE). Burdea and Coiffet (2004) define virtual reality as a way to use computer technology in the creation of an interactive effect, three-dimensional world, in which objects give the impression of spatial and physical presence. Huang et al., among others, point to the high cognitive values and meeting the emotional needs of the users while exploring the 3D virtual reality (2012).

Virtual tourism, by virtue of being an economically friendly form of consumption of tourist assets (Hu et al., 2012), may become an interesting alternative to travelling for poor people. Therefore, it is an interesting problem to determine the role of VT in the implementation of tourism needs of people from selected countries of Eastern Europe.

2. Research hypothesis and objectives of the work

Below we present working hypotheses formulated for the purpose of this study, which were the basis for constructing the research tool:

H1: Virtual tourism, despite the high level of interest, is not used by the Polish and Belarusian users of social networking sites for the planning of individual tourism activity.

H2: In the absence of the need to involve financial resources, especially in the case of not too wealthy citizens of selected countries in Eastern Europe, VT may be an alternative to the actual tourist trips.

In connection with the above hypotheses, the specific objectives of the work have been laid out:

- Comparison of the level of knowledge of the phenomenon of virtual tourism by the Polish and Belarusian Internet users;
- Indication of the most popular tools and applications enabling virtual tourism according to the Internet users in Poland and Belarus;
- Indication of the main advantages and disadvantages of virtual tourism;
- Determination of the impact of the use of tools and applications enabling virtual tourism for the planning of own tourism activity by the Polish and Belarusian Internet users;
- Determination whether, in the case of poor citizens in Poland and Belarus, virtual tourism can become a substitute replacing the actual tourist activity.

The completed research was of a pilot character and its main aim was the practical verification of the research tool.

3. Research methods

To achieve these specific objectives of the work the diagnostic survey method was used, based on an authorial questionnaire, composed of fourteen closed questions along with an imprint, aimed to develop the profiles of the respondents. The respondents were the users of the most popular social networking sites in Poland and Belarus.

The survey questionnaire (in the form of a Google document) in the Polish version was placed on the profile in the social network Facebook (fb). The choice of fb is justified by its high popularity among the Polish Internet users (<http://media2.pl/badania/102516-Megapanel-marzec-2013-Zyskuja-portale-traca-Facebook-i-YouTube.html>).

The Russian-language version of the questionnaire (also a Google Document) for the users from Belarus, was posted on the profile of the Russian counterpart of fb, namely the social network VKontakte, which is now the largest network of social networking and the most visited Web site in that country (<http://www.alexa.com/topsites/countries/BY>).

Surveys were distributed among the users of both services with the use of the, so-called, viral marketing.

196 responses were received, of which 150 correctly completed forms were selected for analysis, i.e., 75 questionnaires from Poland and 75 from Belarus.

The research was conducted in May and June 2013.

Due to the non-representativeness of the sample the results have been presented with the use of basic descriptive statistics.

4. Research results

Profile of the respondent. Respondents from Poland are mostly women (62.6%), being in a relationship (55%), but without children, living in cities of from 101 to 500 thousand residents (63%), working professionally and receiving income below and within the limits of the national average (58.6%).

Dominated by people aged 21-30 years (42.5%), a smaller group consisted of respondents aged under 20 years (9.5%) and between 31 and 40 years of age (20%) as well as between 41 and 50 years of age (6.7%). Respondents aged over 51 years did not participate in the study. The respondents had mainly higher education (47%) or secondary (32%).

In turn, in the case of the respondents from Belarus, the majority of them were also female (52%), not in a relationship (54%) and without children. These individuals live mainly in cities of from 101 to 500 thousand residents (62%), work professionally and have an income within the national average (50%).

Respondents from Belarus, in the vast majority, were from 21 to 30 years old (71%), a smaller group consisted of persons aged under 20 years (8%) and aged 31-40 years (10%). As in the case of the survey in Poland, the study did not involve persons over 60 years of age.

Individuals who participated in the survey are active tourists, and in majority - 68% of respondents from Poland and 56% from Belarus - declare using online information sources before making a decision concerning the reception location. In the case of respondents from Poland these are respectively: Google Maps (46%), Tourist blogs (31%) and Facebook (23%). In turn, the Belarusians most often declared using the VKontakte social network (45%), travel blogs (40%) and Google Maps (15%). In the case of respondents from Poland, the primary source of information about the reception areas were Google Maps, and the Belarusians preferred the content shared in the VKontakte portal.

Virtual Tourism in the opinion of Polish and Belarusian social network users. The declared knowledge of the respondents concerning the phenomenon of virtual tourism is presented in Fig. 1.

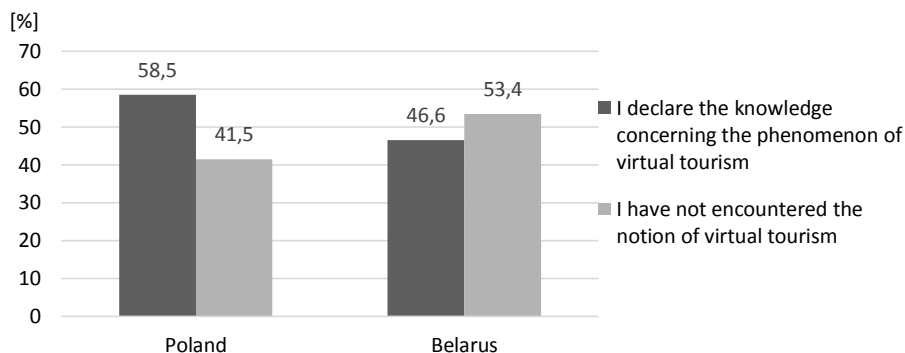


Fig. 1. Declared knowledge of virtual tourism according to Polish and Belarusian social network users (n=150), [%]

Source: own study.

Knowledge concerning the phenomenon of virtual tourism was declared by nearly 58.5% of the respondents from Poland. In the case of people from Belarus the declarations of ignorance of VT were dominant. At the same time, people who identified themselves as using virtual tourism highlighted the most popular tools of virtual tourism (Fig. 2).

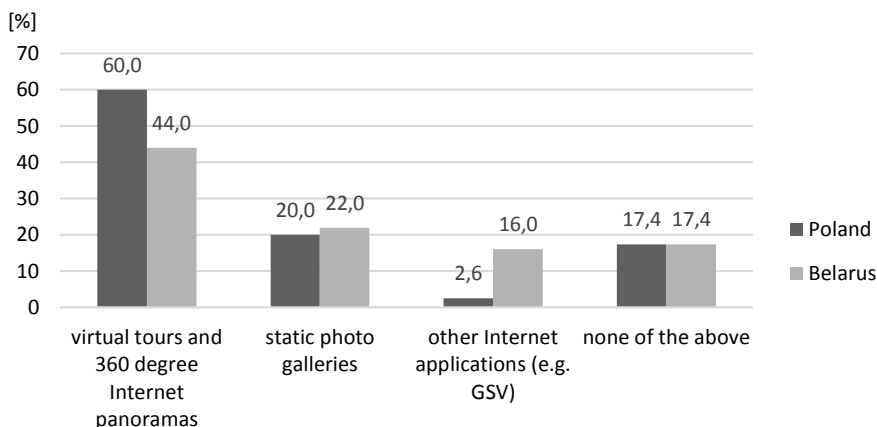


Fig. 2. Tools of virtual tourism used by Polish and Belarusian social network users (n=150), [%]

Source: own study.

The most popular tools of virtual tourism among the respondents are virtual tours and panoramas watching online 360° panoramas. Slightly less popular were the galleries of static photographs. The GSV application was relatively popular among the respondents from Belarus (16%). It should be noted that some of the respondents, despite the knowledge of the phenomenon do not use the tools of virtual tourism. The most popular objects visited by the interviewed users of social networking sites virtually are presented in Fig. 3.

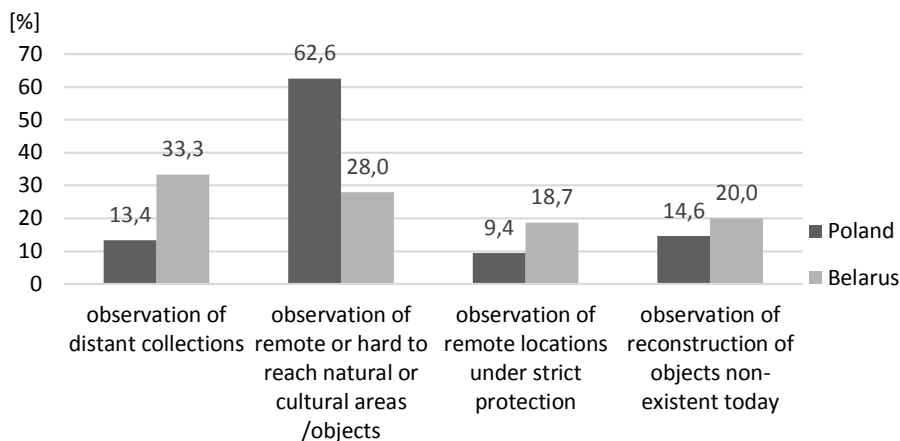


Fig. 3. Most often virtually visited tourist attractions according to Polish and Belarusian social network users (n=150), [%]

Source: own study.

The interviewed Poles (62.6%) were primarily interested in the observation of areas difficult to reach for tourists (e.g., mountain peaks). To a lesser extent (13.4%) they are willing to watch museum exhibits, in the collections of distant museums, or watch the reconstructions of non-existent historical buildings (14.6%). The least popular are the virtual visits to places under strict protection (9.4%).

On the other hand, the respondents from Belarus were most interested in seeing the museum exhibits, in the collections of distant museums (33.3%) and hard to reach places associated with natural or cultural heritage (28%). The least popular among the respondents from Belarus were the reconstructions of non-existent historical buildings (20%) and the virtual journey to the places under strict protection (18.7%). The respondents also pointed to the major advantages of virtual tourism (Fig. 4).

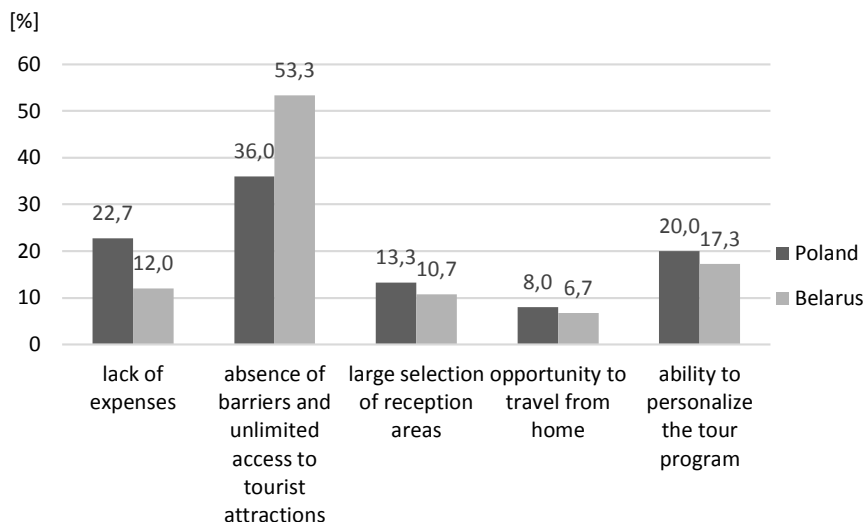


Fig. 4. Advantages of virtual tourism in the opinion of Polish and Belarusian social network users; tourist attractions (n=150), [%]

Source: own study.

Both the Polish and Belarusian respondents indicated the main advantage of virtual tourism, i.e. the lack of barriers (e.g., architectural, communication, social) in the access to tourist attractions (respondents from Poland - 36% of respondents, from Belarus - 53.3%). Another advantage was the ability to personalize the tour program (respondents from Poland - 20%, respondents from Belarus - 17.3%) and lack of travel costs (respondents from Poland - 22.7%, respondents from Belarus - 12%). The least respondents indicated the possibility to travel without leaving home (respondents from Poland - 8%, respondents from Belarus - 6.7%).

Respondents also pointed out major disadvantages of virtual tourism (Fig. 5).

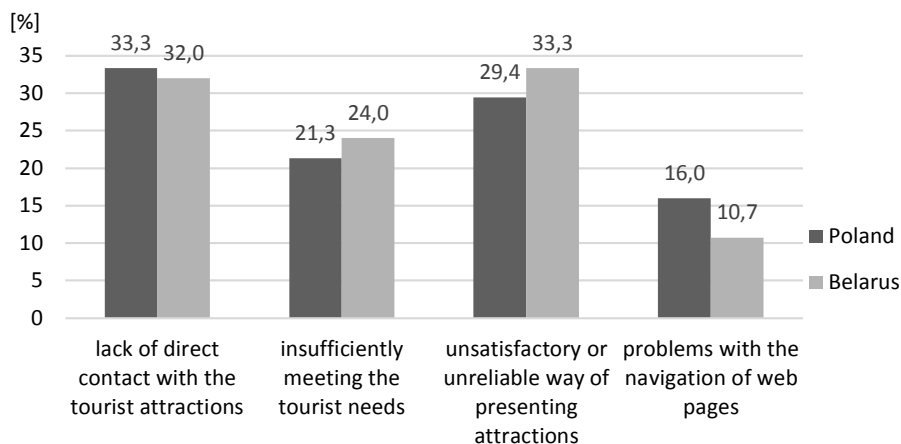


Fig. 5. Disadvantages of virtual tourism in the opinion of Polish and Belarusian social network users (n=150), [%]

Source: own study.

Respondents believe that the main drawback of virtual tourism is the lack of direct contact with the attractions (respondents from Poland - 33.3%, respondents from Belarus - 32%) and unsatisfactory and unreliable way of presenting the attractions (respondents from Poland - 29.4%, respondents from Belarus - 33.3%). Another disadvantage is the insufficient satisfaction of tourist needs, e.g. emotional, cognitive (respondents from Poland - 21.3%, respondents from Belarus - 24%). The least respondents indicated the problems with the navigation of websites while exploring (respondents from Poland - 16%, respondents from Belarus - 10.7%).

In the opinion of more than 61% respondents from Poland and slightly more than half from Belarus, virtual tourism does not constitute a real alternative to traditional travel and can only be a complementary activity (Fig. 6).

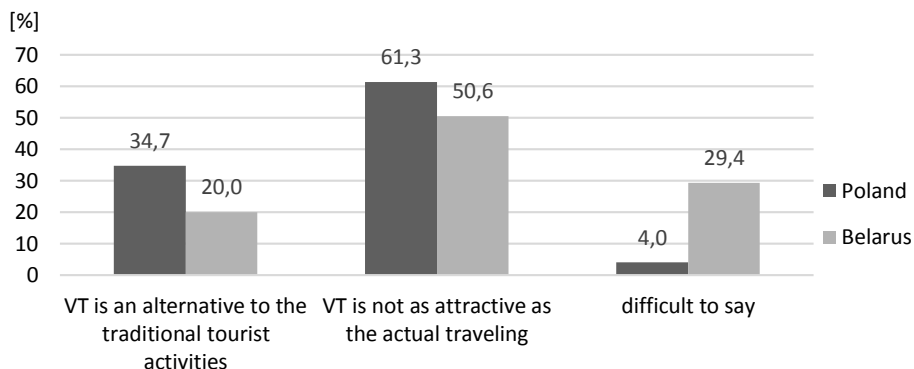


Fig. 6. The perception of virtual tourism as an alternative to traditional tourist travel in the opinion of Polish and Belarusian social network users (n=150), [%]

Source: own study.

Nevertheless, the respondents confirmed the importance of VT for making the decision concerning a tourist journey. Both Polish and Belarusian users of social networking sites indicate a significant effect of VT on the decisions regarding a tourist journey (respondents from Poland - 69.3%, respondents from Belarus - 64%). Details are presented in Fig. 7.

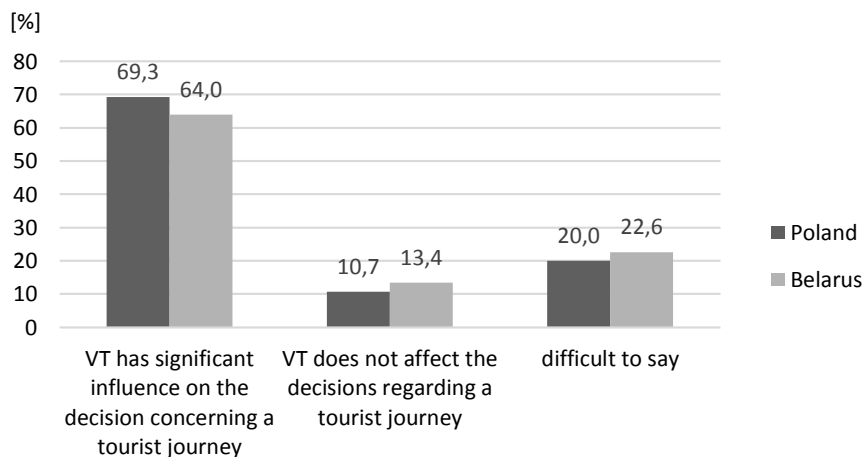


Fig. 7. The impact of virtual tourism on the decisions regarding tourist travel in the opinion of Polish and Belarusian social network users (n=150), [%]

Source: own study.

5. Discussion of the results

The results of the pilot studies show that the people who are active most frequently on social networking sites, and looking for information on tourist reception areas, are the educated, young, childless women who live in big cities. Similar results were obtained by The Nielsen Company (The state of media: The social media report), where the most active users of social networking sites were young American women. Similar results were also obtained by Maurer and Wiegmann (2011). In each of these examples, the most strongly represented group were people with higher education.

The source of tourist information, preferred by Polish users of social networking sites are the Google Maps, while the respondents from Belarus most frequently used the content shared in the VKontakte portal for this purpose.

Respondents from Poland, more frequently compared to the respondents from Belarus, declared the knowledge of VT and related technologies.

As one of the main advantages of VT, respondents indicated the lack of barriers in virtual travel and the opportunity to personalize the places visited, depending on the needs of the individual. Nevertheless, due to the lack of personal contact with the tourist attractions, this activity is not an alternative to actual travel. In the opinion of the respondents, it is the result of failure to fully satisfy travel needs (e.g., emotional, cognitive), resulting from the lack of personal contact with the attraction. Similar results were obtained by Dewailly (1999), who suggested that the virtual tourism is only complementary to the actual, physical consumption of tourist space and there is little likelihood of meeting the tourist needs through VT. This opinion has also been confirmed by Hu et al. (2012).

In the course of the study it was also found that VT is for the Polish and Belarusian users of social networking sites merely a source of information about the potential destination of a tourist trip. A similar view is presented by Yu (2013), who suggests that VT has a significant impact on the acquisition of tourist experience and helps to build a positive image of reception areas.

Conclusions

The results of the study shows that:

- respondents from Poland, more often than their Belarusian colleagues declared the knowledge concerning the phenomenon and tools of virtual tourism;

- virtual tours and panoramas are the most commonly used technologies of virtual tourism by the respondents;
- the main advantage of VT is the possibility of unlimited consumption of tourist attractions contingent upon the individual tourist needs;
- the main disadvantage of VT is the lack of direct contact with the tourist attractions;
- VT is used by the respondents for planning individual tourist activities; however, in the case of half of the respondents, being persons with limited means, it is not an alternative to actual travel.
- due to the significant impact of VT on the selection of tourist destinations, the obtained results may be of application character, especially from the perspective of constructing marketing activities of travel agencies.

With this in mind, it is clear that in the light of the results of pilot studies, the designed research tool is correct, while the hypotheses H1 and H2 are most likely false, i.e. virtual tourism is probably used by the Polish and Belarusian users of social networking sites for the planning of individual tourism activity as well as it doesn't constitute the alternative to the real tourist trips. However, their actual verification will require appropriate detailed surveys requiring more extensive research sample in both countries.

The future research should be also focused on the problem of virtual tourism in the context of social media and tourism virtual communities formation and functioning on the example of EU and non EU countries.

Literature

1. Burdea G., Coiffet P. (2004), *Virtual Reality Technology*, Massachusetts
2. Maurer Ch., Wiegmann R. (2011), *Effectiveness of Advertising on Social Network Sites: A Case Study on Facebook*, in: R. Law, F. Ricci, Fuchs M. (eds.), *Information and Communication Technologies in Tourism 2011*, Springer, Wien
3. Dewailly J. M. (1999). *Sustainable Tourist Space: From Reality to Virtual Reality*, *Tourism Geographies* 1 (1), pp. 41-55
4. Google Street View, <http://maps.google.pl/intl/pl/help/maps/streetview/> [01.01.2014]
5. Hu Z., Cao Z., Shi J. (2012), *Research of Interactive Product Design for Virtual Tourism*, in: D. Jin, S. Lin (eds.), *Advances in Electronic Engineering, Communication and Management*, Proceedings of the EECM 2011 International Conference on Electronic Engineering, Communication and Management, held December 24-25, 2011, Beijing, China, pp. 411-416

6. Huang Y.- Ch., Backman S. J., Chang L. L. (2012), *Tourism Training: An Investigation of Virtual Learning Experience in the Context of a Virtual World*, Information and Communication Technologies in Tourism 2012, pp. 227-238
7. *Report: The Rise of the Social Advertising, Pivot Conference 2011*, <http://www.bri-ansolis.com/2011/08/report-the-rise-of-the-social-advertising> [10.10.2013]
8. Ritzer G., (1998), *The McDonaldization Thesis: Explorations and Extensions*, London: SAGE Publications
9. Virtual Tours, http://www.virtuar.com/virtour/virtual_tours.htm [03.01.2014]
10. Williams P., Hobson J. S. P., (1995), *Virtual reality and tourism: fact or fantasy?* Tourism Management 16 (6), pp. 423-427
11. Włodarczyk B., (2007), *Przestrzeń turystyczna - pojęcie, wymiary, cechy*, Turyzm 17 (1-2), pp. 145-158
12. Yu Y. (2013), *Research of Virtual Tour Impact on Destination Image*, Lecture Notes in Electrical Engineering 208, pp. 273-280

Wirtualne zwiedzanie w opinii użytkowników wybranych serwisów społecznościowych w Polsce i na Białorusi

Abstract

W artykule zaprezentowano wyniki badań związanych z analizą poziomu znajomości zjawiska wirtualnego zwiedzania (ang. *Virtual Tourism* - VT) i jego wykorzystania do planowania indywidualnej aktywności turystycznej przez respondentów z Polski i Białorusi. Przeanalizowano także możliwość zastąpienia przez VT rzeczywistych podróży turystycznych.

Respondentami (n=150) byli użytkownicy najpopularniejszego w Polsce serwisu społecznościowego Facebook oraz jego rosyjskojęzycznego odpowiednika - VKontakte. Narzędziem badawczym był autorski kwestionariusz ankiety, który dystrybuowano drogą marketingu wirusowego.

Uzyskane wyniki pozwalają na stwierdzenie, że VT służy respondentom do planowania indywidualnej aktywności turystycznej, jakkolwiek, nawet w przypadku osób niezamożnych, w większości przypadków nie stanowi alternatywy dla rzeczywistych podróży.

Słowa kluczowe

wirtualne zwiedzanie, użytkownicy serwisów społecznościowych, Polska, Białoruś, aktywność turystyczna