

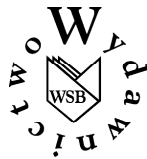
Zeszyty Naukowe
Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu
2015, t. 61, nr 4

**Mikro- i makroekonomiczne
uwarunkowania rozwoju
przedsiębiorstw**

The Poznan School of Banking
Research Journal
2015, Vol. 61, No. 4

Micro and Macro-economic Conditions for the Development of Companies

edited by
Sławomir Jankiewicz



The Poznan School of Banking Press
Poznan 2015

Zeszyty Naukowe
Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu
2015, t. 61, nr 4

Mikro- i makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorstw

redakcja naukowa
Sławomir Jankiewicz



Wydawnictwo
Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu
Poznań 2015

Komitet wydawniczy / Editorial Board

Przewodniczący / Chair: *prof. zw. dr hab. Józef Orczyk*

Członkowie / Members: *dr hab. Władysław Balicki, prof. WSB w Poznaniu, dr Piotr Dawidziak, dr hab. Marek Dylewski, prof. WSB w Poznaniu, dr hab. Sławomir Jankiewicz, prof. WSB w Poznaniu, Grażyna Krasowska-Walczak (dyrektor Wydawnictwa WSB w Poznaniu / Director of the Poznan School of Banking Press), dr Alicja Kaiser, dr hab. inż. Tadeusz Leczykiewicz, prof. WSB w Poznaniu, dr hab. Magdalena Majchrzak, prof. WSB w Poznaniu, Andrzej Malecki (sekretarz / Secretary), dr hab. Ilona Romiszewska, prof. WSB w Poznaniu, prof. zw. dr hab. Janusz Sawczuk, prof. zw. dr hab. Stanisław Wykrętowicz, dr Maria Zamelska*

Rada naukowa / Scientific Advisory Board

prof. dr hab. Przemysław Deszczyński (Polska), dr hab. Marek Dylewski, prof. WSB w Poznaniu (Polska), prof. dr hab. Beata Filipiak (Polska), dr hab. inż. Tadeusz Leczykiewicz, prof. WSB w Poznaniu (Polska), prof. dr hab. Jan Szambelańczyk (Polska), doc. Ing. Emilia Zimková PhD (Słowacja), doc. Ing. Peter Krištofik PhD (Słowacja), prof. Sergiy Gerasyenko DSc (Ukraina), prof. dr Bernd Mayer (Niemcy), prof. dr Franz Seitz (Niemcy), prof. J. Michael Geringer PhD (USA)

Czasopismo umieszczone na liście „B” MNiSW i w bazie Index Copernicus.

Czasopismo recenzowane według standardów Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego.

Lista recenzentów na stronie www.wydawnictwo.wsb.poznan.pl

oraz w ostatnim numerze czasopisma z danego roku.

Journal placed in the “B” list of the Ministry of Science and Higher Education and in the Index Copernicus database.

Journal reviewed in compliance with the standards set forth by the Ministry of Science and Higher Education.

A list of referees is available at www.wydawnictwo.wsb.poznan.pl

and published in the last issue of the Journal each year.

Procedura recenzowania / Review procedure

www.wydawnictwo.wsb.pl/informacje-dla-recenzentow

Redaktor naczelny czasopisma / Editor-in-chief

dr hab. Marek Dylewski, prof. WSB w Poznaniu

Redaktor naukowy (tematyczny) / Scientific (Theme) editor

dr hab. Sławomir Jankiewicz, prof. WSB w Poznaniu

Redaktorzy statystyczni / Statistical editors

dr hab. Maria Chromińska, prof. WSL w Poznaniu, dr Rafał Koczkodaj

Weryfikacja tekstów w języku angielskim / Texts in English revised by

Victoria Szpyrka (native speaker)

Redaktor prowadzący / Text editor

Elżbieta Turzyńska

Redakcja, skład i łamanie / Copyedited and typeset by

Adriana Staniszevska

Projekt okładki / Cover design by

Jan Ślusarski

Publikacja finansowana przez Wyższą Szkołę Bankową w Poznaniu.

Publication financed by the Poznan School of Banking.

Wersja pierwotna – publikacja drukowana / Source version – print publication

Nakład: 150 egz. / Circulation: 150 copies

© Copyright by Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, 2015

ISSN 1426-9724

Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu

al. Niepodległości 2, 61-874 Poznań, tel. 61 655 33 99, 61 655 32 48

e-mail: wydawnictwo@wsb.poznan.pl, dzialhandlowy@wsb.poznan.pl, www.wydawnictwo.wsb.poznan.pl

Druk i oprawa / Printed and bound by Zakład Poligraficzny Moś i Łuczak, Poznań

Spis treści

Wstęp (<i>Sławomir Jankiewicz</i>)	9
Adam Lipowski Problematyka konkurencyjności w naukach ekonomicznych	13
Sławomir Jankiewicz Most significant macroeconomic barriers to entrepreneurship development in Poland	45
Grzegorz Ślusarz, Lidia Kaliszczak Przedsiębiorczość lokalna i jej uwarunkowania	57
Wacław Jarmolowicz, Sławomir Kuźmar Podaż pracy jako uwarunkowanie funkcjonowania wielkopolskich przedsiębiorstw w latach 2000-2012	73
Piotr Adamczewski Uwarunkowania modelu <i>cloud computing</i> w informatycznym wspomaganie polskiego sektora MŚP	89
Krzysztof Kołodziejczyk Formalizacja praktyk społecznie odpowiedzialnych w sektorze MŚP – faza przygotowawcza. Studium przypadku	105
Grażyna Krasowska-Walczak, Marcelina Walczak Dietitians – new professionals in Poland’s SME sector	115
Vanda Marákova, Ivana Šimočkova Hodnotenie imidżu Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu	139
Mária Uramová, Miroslava Tuschlová Economically Dependent Self-employment in the Context of Slovak’s Legislation ..	155
Lista recenzentów współpracujących z czasopismem „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu”	165
Wymogi edytorskie Wydawnictwa WSB w Poznaniu	167



Contents

Introduction (<i>Sławomir Jankiewicz</i>).....	9
Adam Lipowski The problem of competitiveness in the economic sciences.....	13
Sławomir Jankiewicz Most significant macroeconomic barriers to entrepreneurship development in Poland	45
Grzegorz Ślusarz, Lidia Kaliszczak Local entrepreneurship and its determinants.....	57
Wacław Jarmolowicz, Sławomir Kuźmar Labor supply as a conditional factor in the operation of enterprises in the Wielkopolskie voivodeship in 2000-2012.....	73
Piotr Adamczewski Cloud computing model conditions in the ICT-aided Polish SME sector	89
Krzysztof Kołodziejczyk The initial phase of formalizing socially responsible practices in SMEs – A case study.....	105
Grażyna Krasowska-Walczak, Marcelina Walczak Dietitians – new professionals in Poland’s SME sector	115
Vanda Maráková, Ivana Šimočková Evaluation of Slovakia’s Destination Image	139
Mária Uramová, Miroslava Tuschlová Economically Dependent Self-employment in the Context of Slovak’s Legislation...	155
List of reviewers collaborating with “The Poznan School of Banking Research Journal”	165
The WSB Press Instructions for Authors Submitting Their Contributions in English	168



Wstęp

Po załamaniu gospodarczym, które nastąpiło na początku lat 90., Polska odnotowuje obecnie systematyczny wzrost gospodarczy. Wprawdzie jego dynamika była niższa niż nasze oczekiwania, jednak na tle innych krajów przechodzących transformację systemową wypadamy zdecydowanie pozytywnie. Znacznie gorzej wygląda sytuacja pod względem rozwoju gospodarczego. Jego tempo jest bowiem niższe niż produktu krajowego brutto. Niskie płace, wysokie opodatkowanie pracy, wysoka stopa bezrobocia i związana z tym przymusowa emigracja oraz niedostateczna opieka medyczna (szczególnie brak profilaktyki dla osób starszych) to główne problemy rzutujące na jakość życia w kraju. W następnych latach dodatkowo na rozwój gospodarczy mogą negatywnie wpływać problemy z utrzymaniem dynamiki wzrostu gospodarczego z uwagi na zanikanie jego obecnych źródeł. Wymaga to zmian w strukturze gospodarczej Polski.

Kraj nasz musi przyspieszyć procesy innowacyjne, które są obecnie głównym czynnikiem wzrostu gospodarczego w krajach wysoko rozwiniętych. Pozwoli to na poprawę jakości produkcji i obniżenie nakładochłonności, przez co wzrośnie znaczenie sektorów bardziej zaawansowanych technologicznie w naszym eksporcie. Wpłynie to z kolei na podniesienie konkurencyjności krajowych podmiotów gospodarczych. Jednak mimo częstego posługiwania się pojęciem konkurencji i konkurencyjności zarówno w teorii, jak i w praktyce nie ma ono jednoznacznej definicji. Adam Lipowski analizuje prawidłowość więc ujęcia konkurencyjności produkcji w artykule *Problematyka konkurencyjności w naukach ekonomicznych*.

Jednym z warunków, by Polska odniosła sukces w XXI w., jest zwiększenie przedsiębiorczości społeczeństwa. Podstawą sukcesu każdej gospodarki – z uwagi na zalety, w tym niewielkie potrzeby kapitałowe (co jest szczególnie ważne w takich krajach, jak Polska) – są bowiem małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP). W kraju jednak nie powstał jeszcze system wspierania przedsiębiorczości (szeroko rozumianej), który zaczynając od szkoły podstawowej, poprzez szkolnictwo wyższe, a kończąc na pracy zawodowej rozwijałby przedsiębiorczość społeczeństwa.

Ponadto cały czas istnieją bariery rozwoju niewielkiej działalności gospodarczej, które mimo deklaracji od kilkunastu lat nie zostały zlikwidowane. Kwestii tej jest poświęcony artykuł Sławomira Jankiewicza *Most significant macroeconomic barriers to entrepreneurship development in Poland (Najważniejsze makroekonomiczne bariery rozwoju przedsiębiorczości w Polsce)*. Rozwój MŚP uzależniony jest również od systemów wsparcia, szczególnie na poziomie samorządu, o czym traktuje artykuł Grzegorza Ślusarza i Lidii Kaliszczak *Przedsiębiorczość lokalna i jej uwarunkowania*.

Rozwój przedsiębiorstw (w tym MŚP) wymaga dostosowania popytu na pracę do zapotrzebowania zgłaszanego przez firmy. Punktem wyjścia powinno być scharakteryzowanie podaży pracy, która stanowi istotne uwarunkowanie funkcjonowania przedsiębiorstw. W odniesieniu do lokalnego rynku pracy zajmują się tym Wacław Jarmołowicz i Sławomir Kuźmar w artykule *Podaż pracy jako uwarunkowanie funkcjonowania wielkopolskich przedsiębiorstw w latach 2000-2012*.

Funkcjonowanie każdego przedsiębiorstwa jest bezpośrednio lub pośrednio związane z narzędziami informatycznymi. Są one jednak dość kosztowne, przez co MŚP nie mogą sobie pozwolić na ich zakup. Zmniejszenie kosztów wdrożenia nowych rozwiązań informatycznych staje się możliwe dzięki idei outsourcingu. O kwestii tej pisze Piotr Adamczewski w artykule *Uwarunkowania modelu cloud computing w informatycznym wspomaganii polskiego sektora MŚP*.

Światową gospodarkę cechuje m.in. duża zmienność popytu oraz systematyczne pojawianie się i zanikanie nisz rynkowych. Aby utrzymać się na rynku, przedsiębiorcy (szczególnie mali i średni) muszą szybko dostosowywać się do potrzeb nabywców. Konsumenci coraz częściej oczekują bowiem od firmy, której dobra kupują, akceptacji ich światopoglądu. Wpływa to na silne skorelowanie działalności biznesowej jednostek gospodarczych z etyką gospodarczą i odpowiedzialnością społeczną. O tym traktuje artykuł Krzysztofa Kołodziejczyka *Formalizacja praktyk społecznie odpowiedzialnych w sektorze MŚP – faza przygotowawcza. Studium przypadku*.

Zmiany w strukturze gospodarczej będą wpływały na wzrost znaczenia usług i zwiększania udziału dotąd marginalnych branż. Analizą takiego rynku, który może w przyszłości osiągnąć znaczny potencjał, zajmują się Grażyna Krasowska-Walczak i Marcelina Walczak w artykule *Dietitian – a New Profession in Poland's SME Sector (Dietetyk – nowy zawód na rynku małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce)*.

Podjęmując działania zmierzające do szukania nowych nisz lub rozwoju istniejących, warto korzystać z rozwiązań innych krajów. Dlatego też warto zapoznać się z artykułem Vandy Marákovéj i Ivany Šimočkovéj *Hodnotenie imidžu Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu (Ocena Słowacji jako miejsca turystycznego)*.

Jednym z istotnych sposobów zmniejszania bezrobocia w Polsce miały być elastyczne formy zatrudnienia (umowy cywilnoprawne, umowy o pracę na czas określony i samozatrudnienie). W efekcie w ostatnich latach bardzo wzrosła popularność tej formy zatrudnienia. Dane Eurostatu wskazują, że w 2000 r. tylko 5,8% ogółu polskich pracowników pracowało na podstawie umowy o określonym czasie trwania, podczas gdy w 2012 r. było to już ok. 27%. To największy odsetek w UE, niemal dwukrotnie przewyższający średnią unijną (14,1%). Z podobnymi problemami borykają się również inne państwa, które przeszły transformację ustrojową. Na ten temat w odniesieniu do Słowacji piszą Mária Uramová i Miroslava Tuschlová w artykule *Economically dependent self-employment in the context of Slovak legislation (Ekonomiczne zależności samozatrudnienia w kontekście prawa na Słowacji)*.

Zachęcam do lektury niniejszej publikacji, polemiki oraz współpracy przy dalszych badaniach dotyczących przedsiębiorstw i przedsiębiorczości, co pozwoli wytyczyć nowe kierunki rozwoju polskiej gospodarki.

Sławomir Jankiewicz



Adam Lipowski

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu
Instytut Nauk Ekonomicznych
e-mail: econ@supermedia.pl
tel. 61 655 33 74

Problematyka konkurencyjności w naukach ekonomicznych

***Streszczenie.** Celem artykułu jest sprawdzenie, czy w naukach ekonomicznych (ekonomii i zarządzaniu) problematyka konkurencyjności produkcji jest ujęta prawidłowo, tzn. czy źródel konkurencyjności produkcji szuka się w realnej walce firm o nabywcę. Odpowiedź na to pytanie wymagała: opracowania autorskiego modelu walki firm o nabywcę oraz krytycznej analizy znanych mikroekonomicznych modeli konkurencji. Analiza ta skonfrontowana z modelem autorskim prowadzi do wniosku, że znane mikroekonomiczne modele konkurencji nie opisują realnej walki firm o nabywcę. Daje to podstawy do stwierdzenia, że w naukach ekonomicznych geneza konkurencyjności produkcji nie jest ujmowana prawidłowo.*

***Słowa kluczowe:** konkurencyjność produkcji, realny model walki firm o nabywcę, model konkurencji doskonałej, monopolistycznej i oligopolistycznej*

Wstęp

Analizując problematykę konkurencyjności, można stwierdzić, że należy ona do tych dziedzin w naukach ekonomicznych (w ekonomii i zarządzaniu), których stan jest niezadowalający. Sformułowanie to może brzmieć jak paradoks, zważywszy na wciąż rosnącą liczbę ośrodków i publikacji dotyczących konkurencyjności. Jest to jednak paradoks pozorny, gdyż w badaniach nad konkurencyjnością zdarza się więcej nieporozumień niż w innych obszarach dociekań ekonomicznych. Wystarczy przytoczyć ich typowe przykłady:

– zamienne stosowanie w ilościowych analizach porównawczych w skali międzynarodowej takich kategorii, jak: produktywność (efektywność) i konkurencyjność, np. w popularnych ostatnio rankingach konkurencyjności gospodarek. Można nawet zaryzykować stwierdzenie, że od jakiegoś czasu termin „konkurencyjność” wypiera „produktywność”. Tymczasem kategorie te nie są tożsame, co świadczy o nadużywaniu pierwszej z nich. W konsekwencji wiele badań, które w tytule zawierają modne słowo „konkurencyjność”, tak naprawdę jej nie dotyczy¹;

– zamienne stosowanie terminów: „przewaga komparatywna” i „przewaga konkurencyjna”. Pierwszy z terminów jest stosowany w Ricardiańskiej teorii handlu zagranicznego, drugi zaś swą popularność zawdzięcza Michaelowi Porterowi, którego obszar zainteresowań nie ma wiele wspólnego z tą teorią²;

– nierozróżnianie „konkurencyjności” i „specjalizacji”. Celują w tym zwłaszcza przedstawiciele teorii handlu zagranicznego, którzy mają skłonność do analizowania konkurencyjności eksportu za pomocą wskaźnika ujawnionej przewagi komparatywnej (RCA) Beli Balassy, czyli wskaźnika, który jest miarą specjalizacji eksportowej, będącą wyrazem współpracy.

Nieporozumienia spotykane w badaniach nad konkurencyjnością, prócz tego, że mogą prowadzić do błędnych wniosków poznawczych, ujawniają to, iż wielu z nich brakuje podstaw teoretycznych bądź podstawy te są błędne. Przyczyny te są uwarunkowane stanem ekonomii, a zwłaszcza mikroekonomii. Po pierwsze, termin „konkurencyjność” nie jest zakorzeniony teoretycznie w ekonomii głównych nurtów. Nic dziwnego, gdyż łatwiej go znaleźć w naukach zarządzania i marketingu niż w mikroekonomii³. W tych pierwszych był on i jest tradycyjnie stosowany do opisu strategii pojedynczej firmy zdobywającej rynek zbytu. Wyzwanie dla ekonomii pojawiło się stosunkowo niedawno, gdy konkurencyjność zaczęto rozpatrywać w ramach polityki strukturalnej gospodarki, co najpierw miało miejsce w krajach azjatyckich⁴, a następnie w Stanach Zjednoczonych (w połowie

¹ J. Fagerberg pisze, że w przeciwieństwie do wielu terminów ekonomicznych używanych jedynie przez specjalistów termin „konkurencyjność” (międzynarodowa) zyskał powszechną popularność, przy czym większości osób tylko wydaje się, iż wiedzą, co ten termin znaczy (J. Fagerberg, *Technology and Competitiveness*, „Oxford Review of Economic Policy” 1996, nr 3, s. 39). Po 20 latach to stwierdzenie jest nadal aktualne.

² M. Porter, *Competitive Advantage*, Free Press, New York 1985; idem, *Competitive Advantage of Nations*, Macmillan, London 1990.

³ Mimo że jest to termin mikroekonomiczny, najczęściej występuje w makroekonomii (otwartej), gdy omawia się kwestie związane z kursem waluty w kontekście bilansu płatniczego (np. w teorii efektywnego popytu). Szerzej: A. Lipowski, *Problemy konkurencyjności w ekonomii*, w: *O kształtowaniu się ładu gospodarczego*, red. E. Mączyńska, Z. Sadowski, PTE, Warszawa 2008.

⁴ A. Lipowski, J. Kulig, *Państwo czy rynek? Wokół źródeł cudu gospodarczego w Korei Płd.*, Poltext, Warszawa 1992.

lat 80. XX w.) oraz w Unii Europejskiej (w 2000 r.)⁵. Wówczas konkurencyjność gospodarki stała się oficjalnie przedmiotem uwagi władz państwowych, a więc problemem politycznym. Jednocześnie konkurencyjność ta (w przeciwieństwie do konkurencyjności w skali firmy) zaczęła być obiektem sporów metodologicznych i teoretycznych. Przykładem jest dyskusja sprzed 20 lat nad prowokacyjnym artykułem Paula Krugmana, podważającym ekonomiczną rację bytu kategorii „konkurencyjność gospodarki”⁶. Sam zaś fakt dyskusji ujawniającej zasadniczą rozbieżność poglądów w tej materii świadczy o tym, że problematyka konkurencyjności jest w ekonomii teoretycznie i metodologicznie zaniedbana.

Po drugie, istnieje tendencja do ujmowania konkurencyjności w oderwaniu od naturalnego mechanizmu ją kształtującego, jakim jest konkurowanie, polegające na walce pomiędzy przedsiębiorstwami o udział w rynku sprzedaży. Wprawdzie ujęcie konkurencyjności od strony jej czynników sprawczych jest obecne w analizach, jednak nie zawsze wywodzi się genezę tych czynników, również z procesów walki firm o nabywcę, wskutek czego owe czynniki konkurencyjności traktuje się, jakby były poza realnym mechanizmem rynkowym

Po trzecie, jeszcze głębszą przyczyną nieporozumień jest związana z ugruntowaną w mikroekonomii głównego nurtu, wywodzącą się z ekonomii neoklasycznej, ponad 150-letnia tradycja polegająca na szczególnym interpretowaniu instytucji rynku, a w tym rozumienia istoty konkurencji⁷.

Ten stan rzeczy był powodem tego, że wokół pojęcia konkurencji narosło wiele niejasności, które istnieją do dziś. Skłoniło to niedawno Marka Blauga do stwierdzenia, że „Konkurencja – główne pojęcie w ekonomii – jest powszechnie błędnie rozumiana przez wielu ekonomistów, zarówno jako fenomen rynkowy, jak i podstawa organizująca rozumowanie ekonomiczne”⁸.

⁵ W 1983 r. w Stanach Zjednoczonych prezydent Ronald Reagan powołał Komisję Prezydenta do spraw konkurencyjności przemysłu. Komisja ta wywołała dyskusję na temat konkurencyjności gospodarki Stanów Zjednoczonych. Owocem jej prac był *Report* z 1985 r. Natomiast w przypadku Unii Europejskiej w 2000 r. w Lizbonie Rada UE podjęła cel strategiczny na lata 2000-2010, jakim było stanie się przez UE „najbardziej konkurencyjną [...] gospodarką na świecie” (Lisbon European Council, „Bulletin of the European Union” 2000, nr 3). Od tego momentu mówi się o strategii liżbońskiej (obecnie całkowicie już zapomnianej).

⁶ P. Krugman, *Competitiveness: A Dangerous Obsession*, „Foreign Affairs” 1994, nr 2. Zob. też przebieg dyskusji nad tym artykułem i odpowiedź autora w „Foreign Affairs” 1994, nr 3. Zresztą rozbieżność poglądów co do statusu konkurencyjności gospodarki ujawniła się już w toku prac komisji Reagana. Por. M. Porter, op. cit., s. i-ii).

⁷ Umowną datą jest rok 1838, kiedy A. Cournot opublikował słynną pracę matematyczną na temat cen w różnych modelach struktur rynkowych (*Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*). Pracą tą zapoczątkował on proces formalizacji matematycznej w ekonomii. Szerzej: M. Blaug, *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 621-631.

⁸ M. Blaug, *Is competition such a good thing? Static efficiency versus dynamic efficiency*, „Review of Industrial Organization” 2001, nr 19, s. 1.

Jedną z konsekwencji (mało dostrzeganych) niejasności związanych z pojmowaniem konkurencji jest paradoks polegający na tym, że w mikroekonomii, w której powyższy termin jest jednym z podstawowych, konkurencyjność zajmuje poślednie miejsce⁹.

Warto także zwrócić uwagę, że źródłem kontrowersji wokół statusu konkurencyjności gospodarki jest to, czy gospodarka „konkuruje”, w znaczeniu: czy jej rząd może walczyć z rządami innych gospodarek na rynku światowym, tak jak to ma miejsce w przypadku managementu firm, czy też nie? Ci, którzy uważają, że walczyć ze sobą powinny tylko firmy, a nie gospodarki, negocjują (tak jak wspomniany Krugman) polityczno-gospodarczy sens pojęcia „konkurencyjność gospodarki”. Ich adwersarze z kolei twierdzą, że podmiotem procesów walki na rynku światowym, obok firm, są (mogą być) także rządy, toteż pojęcie „konkurencyjność gospodarki” ma pełnoprawny status.

Pomimo wielu niejasności związanych z problematyką konkurencyjności w ekonomii należy zauważyć, że jest ona ważna, a co więcej – jej znaczenie rośnie, głównie z uwagi na długofalowy proces globalizacji oraz wkraczanie sektora dóbr handlowych (*tradeable*) do sektora usług, tradycyjnie uznawanych za dobra niehandlowe (*non-tradeable*), które w wielu krajach rozwiniętych przekroczyły już 70% PKB¹⁰.

W tych warunkach wzrost gospodarczy danego kraju jest w coraz mniejszym stopniu funkcją czynników efektywnościowych ujętych absolutnie, a w coraz większym – czynników ujętych względnie, czyli w stosunku do analogicznych czynników w krajach, których firmy walczą z firmami danego kraju o udział w rynku krajowym i rynkach zagranicznych¹¹.

⁹ Wystarczy porównać na podstawie indeksu rzeczowego dowolnego podręcznika mikroekonomii częstotliwość występowania w nim obu tych haseł. Z reguły hasła „konkurencyjność” brak.

¹⁰ M. Obstfeld, A.M. Taylor, *Globalization and Capital Market*, „NBER Working Paper Series” 2002, nr 8846; A. Lipowski, *Mała gospodarka otwierająca się wobec wyzwań XXI wieku – ku realistycznym podstawom polityki gospodarczej*, „Ekonomista” 2003, nr 3; idem, *Czy w gospodarce usług możliwa jest nieuznaniowa aktywna polityka makroekonomiczna?*, „Ekonomista” 2014, nr 6. W sferze usług biznesowych odpowiada temu zjawisko *outsourcingu* i *offshoringu*.

¹¹ W rzeczywistości relacje te są bardziej skomplikowane. W ujęciu bardziej szczegółowym należy bowiem rozróżnić: eksport kraju X i Y na rynkach krajów trzecich; eksport kraju X i produkcję antyimportową kraju Y ; produkcję antyimportową kraju X i eksport kraju Y . Wzrost konkurencyjności eksportu X i produkcji antyimportowej X odbywa się kosztem eksportu Y (na rynkach krajów trzecich i rynku X) oraz produkcji antyimportowej Y (na rynku Y). Jednocześnie szybszy z tego powodu wzrost dochodów (PKB) gospodarki X może być korzystny dla eksportu Y , nie-substytucyjnego wobec produkcji X , kierowanej na rynek wewnętrzny X , gdyż zwiększa popyt na import. Zatem wzrost konkurencyjności produkcji X względem Y nie musi powodować wyłącznie ograniczenia dynamiki wzrostu produkcji Y przez X , ponieważ nie cały sektor handlowy kraju X rywalizuje z sektorem handlowym kraju Y , lecz tylko ich wzajemnie substytucyjna część. Tego rodzaju zależności nie występują, gdy rozpatruje się konkurencyjność produkcji w skali pojedynczych firm.

Pogłębione naukowo i oparte na właściwej metodologii zbadanie problematyki konkurencyjności od strony jej mechanizmu pozwoli zatem wzbogacić teorię wzrostu gospodarczego o nowe aspekty.

Stwierdzone zaniedbania teoretyczne i metodologiczne problematyki konkurencyjności w ekonomii określają strukturę opracowania. W części pierwszej przedstawiono główne elementy autorskiego modelu rynkowej walki o nabywcę między firmami¹². Model ten odwzorowuje realną we współczesnej gospodarce rywalizację rynkową. Będzie on stanowił układ odniesienia w analizie, przy konfrontacji modelu walki o nabywcę z kategorią konkurencji, jaka występuje w rozmaitych modelach mikroekonomicznych. W części drugiej zaprezentowano model konkurencji doskonałej, monopolistycznej i oligopolistycznej i sprawdzono, czy poprawnie wyjaśniają one rynkową walkę o nabywcę, a tym samym – mechanizm konkurencyjności produkcji¹³.

1. Główne elementy realnego modelu rynkowej walki o nabywcę

Główne elementy realnego modelu rynkowej walki¹⁴ o nabywcę stanowią:

- wyjściowe warunki przedmiotowe i bilansowe walki o nabywcę,
- metody i instrumenty tej walki,
- rzeczywiste efekty dla dobrobytu konsumentów.

Wyjściowym warunkiem przedmiotowym jest zróżnicowany charakter wyrobów będących bliskimi substytutami¹⁵. Dzięki temu nabywcy mogą je odróżniać od siebie i oceniać ich jakość. Wynika z tego, że wyroby homogeniczne, jako podlegające z reguły obrotowi giełdowemu, nie są przedmiotem walki o nabywcę.

Warunkiem bilansowym jest stan (w danym momencie lub w przewidywanej przyszłości) niewykorzystanego potencjału produkcyjnego. Oznacza to, że łączny popyt na wyroby wszystkich firm działających na danym rynku, przy oferowanych przez nie cenach nie wyczerpuje istniejących możliwości podaży. Każda firma posiada zatem mniejsze lub większe rezerwy potencjału produkcyjnego. Ak-

¹² Szerzej: A. Lipowski, *Model rywalizacji firm o wydatki nabywców*, „*Ekonomista*” 2008, nr 3.

¹³ Tylko w stosunku do konkurencji doskonałej kwestia ta jest może mało kontrowersyjna, zaś w przypadku pozostałych dwóch modeli (a zwłaszcza modelu oligopolu) jest ona co najmniej otwarta.

¹⁴ W odniesieniu do sektora konsumpcyjnego rynek w prezentowanym modelu obejmuje firmy rywalizujące ze sobą o wydatki nabywcy w obrębie danej grupy użytkowej. Podobnie jest w sektorze dóbr produkcyjnych. W wymiarze geograficznym mówimy o rynku krajowym lub międzykrajowym (użyto tego pojęcia, ponieważ jest ono lepsze od powszechnie stosowanego pojęcia „rynek międzynarodowy”), co zależy od stopnia otwartości gospodarki.

¹⁵ Zróżnicowanie dotyczy zatem odmian produktów (różnych ich cech mierzalnych i niemierzalnych) należących do tej samej grupy użytkowej.

tywizacja sprzedaży jednej firmy odbywa się kosztem wzrostu rezerw potencjału produkcyjnego innych firm, gdyż przy danej dynamice łącznego popytu wzrost sprzedaży tej firmy, wyprzedzający tę dynamikę, jest możliwy przy zmniejszeniu dynamiki sprzedaży firm pozostałych¹⁶.

Bilansowy warunek walki o nabywcę jest tożsamy z sytuacją rynkowego konfliktu interesów firm walczących o udział w rynku w sytuacji niewykorzystanego, z powodu ograniczenia popytowego, potencjału produkcyjnego.

Przyjęto, że cel konkurujących ze sobą firm dotyczy udziału ich produkcji w rynku: utrzymania dotychczasowego udziału bądź jego zwiększenia. Z uwagi na osiągnięcie tych celów należy rozróżnić metody i instrumenty walki o nabywcę. Metody walki zależą od tego, czy dana firma dąży do aktywizacji sprzedaży, czy też do świadomego utrudniania realizacji analogicznego celu przez inne firmy. W pierwszym przypadku można mówić o metodzie bezpośredniej, w drugim – o metodzie pośredniej.

Przy metodzie bezpośredniej dążenie do aktywizacji sprzedaży może odbywać się w granicach danego potencjału produkcyjnego lub w warunkach jego wzrostu. W pierwszym wypadku aktywizacja sprzedaży oznacza wzrost stopnia wykorzystania potencjału, w drugim – aktywizacja sprzedaży ma odpowiadać stopie wzrostu potencjału. Metoda pośrednia polega natomiast na usiłowaniu stwarzania przez daną firmę warunków ograniczających możliwości aktywizacji sprzedaży przez jej konkurentów.

Przy bezpośredniej metodzie walki firmy są więc skoncentrowane na nabywcach, chcąc ich przyciągnąć do własnej produkcji, natomiast przy metodzie pośredniej – na ich rywalach, próbując odciągnąć od nich rzeczywistych i potencjalnych nabywców¹⁷.

Instrumenty stosowane w walce o nabywcę są pochodne przyjętym metodom walki. Przy metodzie bezpośredniej głównymi instrumentami są cena i jakość oferowanej produkcji, natomiast przy metodzie pośredniej w grę wchodzi rozmaite blokady wobec firm: już istniejących na danym rynku, mogących wejść na ten rynek lub eksportujących na danym rynku.

Cena rozumiana jest jako konkretna oferta firmy, włączając w to warunki płatności. Z kolei jakość określana jest z jednej strony przez zbiór technicznych właściwości wyrobów (łącznie z warunkami serwisu), dających nabywcom określone efekty użytkowe, a z drugiej – przez reklamę tego zbioru w postaci informacji o towarze (i jego znaku firmowym), podkreślającej jego atrakcyjność i zachęcającej do zakupu.

¹⁶ Zależności te przedstawia się w dynamice. W ujęciu statycznym wzrost sprzedaży jednej firmy musi powodować spadek sprzedaży innych firm.

¹⁷ Odciąganie rywali od nabywców ma miejsce także przy metodzie bezpośredniej, ale wówczas firma skoncentrowana jest na własnej produkcji, a nie na produkcji rywali.

W momencie zakupu jakość ma charakter indywidualny, zależy od subiektywnej oceny technicznych właściwości wyrobu i jest dokonywana przez każdego konsumenta¹⁸. Subiektywność oceny jakości wynika z faktu, że niektóre własności techniczne wyrobów są z istoty swej niemierzalne (smak, zapach, estetyka) oraz z tego, że każdy konsument ma własną hierarchię ważności poszczególnych własności (czyli ich wag). W przypadku nabywcy, jakim jest przedsiębiorstwo, jakość (czynnika wytwórczego) ma charakter bardziej zobiektywizowany, gdyż jej ocena związana jest z walką o udział w rynku¹⁹.

Z punktu widzenia nabywców firmy walczą ze sobą za pomocą jednego instrumentu: względnej relacji cena – jakość. Wynika to z dokonywanego przez nabywców wyboru, polegającego na dążeniu do minimalizacji kosztu zakupu pożądanego jakości²⁰. Następuje tu pomiar relacji cena – jakość, w tym porównawcza ocena jakości różnych substytutów. Jest ona związana z subiektywną oceną jakości jako wielkości wektorowej²¹. Oceny tej (czyli przejścia od wielkości wektorowej do skalarnej) dokonuje każdy konsument przy podejmowaniu decyzji o zakupie danego towaru na podstawie własnego wartościowania technicznych własności substytucyjnych produktów oraz przyjętych wag przypisanych każdej własności.

Aktywizacja sprzedaży w warunkach wyjściowych jest możliwa poprzez obniżenie relacji cena – jakość. Dokonuje się to w krótkim i długim okresie. W okresie krótkim obniżanie to następuje w ramach danych metod produkcji i jej jakości poprzez redukcję ceny i marży zysku, natomiast w okresie długim – poprzez poprawę jakości produkcji (autentyczną lub reklamową) oraz obniżanie ceny przy utrzymaniu dotychczasowych marż zysku²². Przez autentyczną poprawę jakości rozumiane jest takie jej polepszenie, które można udokumentować statystycznie na podstawie danych o (zmieniających się) mierzalnych własnościach technicznych wyrobów²³.

Oczywiste jest, że możliwości krótkookresowego obniżania relacji cena – jakość są ograniczone poziomem kosztów produkcji²⁴. O wiele większe są możli-

¹⁸ Oznacza to, że poprawa jakości może być wynikiem kampanii reklamowej, o ile przekona nabywców o zwiększonych walorach użytkowych danej produkcji.

¹⁹ Kwestia ta dotyczy innego aspektu konkurencyjności, tj. konkurencyjności firm o zasoby.

²⁰ Równoważny jest wybór produktu o najwyższej jakości w ramach przyjętego limitu ceny.

²¹ W przypadku bliskich substytutów ocenie porównawczej podlegają analogiczne własności techniczne wyrobów, zaś w przypadku dalszych substytutów – różne ich własności.

²² Podział na okres krótki i długi jest umowny, gdyż poprawa jakości (autentyczna) i obniżanie cen przy danych marżach zachodzi ustawicznie jako rezultat wprowadzenia nowych technologii produktowych.

²³ Kiedy rozpatruje się każdorazowy wybór konsumenta, jakość ma charakter subiektywny. Gdy zaś rozpatruje się zmiany jakości w czasie dokonywane przez firmy, rozumiemy je w sensie obiektywnym.

²⁴ Przyjmuję, że walka o nabywcę odbywa się w ramach reguł, z których najważniejsza jest ta, że firmy nie sprzedają wyrobów poniżej kosztów.

wości obniżki tej relacji w długim okresie, dzięki oszczędnościom w kosztach i autentycznej poprawie jakości produkcji. Aby obniżanie relacji cena – jakość przez firmę było skuteczne, musi prowadzić do względnej obniżki tej relacji. Oznacza to jej zmniejszenie w stosunku do analogicznej relacji innych firm, walczących o tego samego nabywcę, dzięki czemu dana firma, korzystając z efektu substytucyjnego, może zwiększyć swój udział w rynku²⁵. Może jednak wystąpić przypadek nieskutecznej obniżki przez tę firmę relacji cena – jakość. Ma to miejsce wówczas, gdy to rywalom danej firmy uda się względnie obniżyć relację cena – jakość, czyli obniżyć ją – w oczach nabywców – odpowiednio bardziej.

Dla pełniejszego wyjaśnienia mechanizmu obniżki w długim okresie relacji cena – jakość można posłużyć się pojęciem efektywności technicznej (produkcyjnej). Efektywność techniczna jest funkcją sprawności metod produkcji, cen substytucyjnych czynników produkcji oraz jej jakości. Produkcja jest więc efektywna technicznie, jeśli do jej wytworzenia stosowane są sprawne metody produkcji, ma ona jakość najwyższą z możliwych w ramach danych kosztów oraz wykorzystane są substytucyjne czynniki produkcji o najniższych relatywnie cenach²⁶. Wzrost efektywności technicznej w czasie jest funkcją wdrażania sprawniejszych metod produkcji i zwiększania (autentycznego) jej jakości dzięki nowej wiedzy technologicznej oraz wykorzystaniu substytucyjnych czynników o cenach niższych od dotychczasowych. Z punktu widzenia walki o nabywcę istotne jest to, że wygrana w niej nie wymaga, aby efektywność techniczna produkcji danej firmy była na maksymalnym poziomie z technologicznego i cenowego punktu widzenia. Wystarczy, aby zwiększyła się ona bardziej niż u konkurentów. Jest to techniczny warunek względnej obniżki relacji cena – jakość.

Skuteczne stosowanie przez firmę metody bezpośredniej w walce o nabywcę wymaga, aby konsumenci w większości:

- mieli rozeznanie w zakresie zbioru oferowanych na rynku różnych substytutów w granicach swego budżetu,
- wykazywali znajomość technicznych właściwości poszczególnych substytutów,
- dokonywali optymalizacji relacji cena – jakość tych substytutów.

²⁵ Nie oznacza to, że wzrost udziału w rynku jest tożsamy ze wzrostem produkcji danej firmy (silniejszym od konkurentów). Zależy to bowiem od dynamiki popytu na rynku. Przy spadku popytu wzrost udziału w rynku produkcji danej firmy może oznaczać mniejszy jej spadek od spadku produkcji rywali firmy. Zatem zwiększenie produkcji przy wzroście jej udziału w rynku wystąpi, gdy ma miejsce wzrost popytu na rynku.

²⁶ Taka interpretacja efektywności technicznej w stosunku do powszechnego ujęcia oznacza rozszerzenie jej o czynnik jakościowy i cenowy. W ekonomii efektywność techniczna jest bowiem wyłącznie funkcją sprawności metod produkcji.

W tych warunkach wybory konsumentów są z ich punktu widzenia prawidłowe, co jednocześnie stanowi podstawę pewności firm w ich rywalizacji za pomocą relacji cena – jakość²⁷.

Przy pośredniej metodzie walki o nabywcę stosuje się takie instrumenty, jak blokady utrudniające innym firmom (starym i nowym) obniżanie w długim okresie relacji cena – jakość. Do tego celu służy np. skup patentów i licencji, ukryta reklama negatywna, wymuszanie na państwie wprowadzania ograniczeń zakładania firm, stosowania środków protekcyjnych i pomocowych (*rent seeking*). Do instrumentów tych można także zaliczyć fuzje (poziome) i wykup jednych firm przez inne. Wszystko to umożliwia wzrost udziału produkcji danej firmy w rynku bez konieczności obniżania relacji cena – jakość.

Obniżanie relacji cena – jakość przy metodzie bezpośredniej wywołuje różnorakie efekty realne dla konsumentów, w zależności od każdorazowej obniżki²⁸.

Obniżka – poprzez redukcję ceny i marży zysku – może dokonać się przy niezmiennych metodach produkcji i odpowiadających jej kosztach oraz niezmiennej jakości produkcji. Skutki realne dla konsumentów tego rodzaju obniżki relacji cena – jakość są oczywiście niewielkie.

Odmienne sprawa przedstawia się w przypadku obniżki relacji cena – jakość przy niezmiennym marży zysku i wzroście jakości produkcji. Tego rodzaju obniżka wymaga z jednej strony wdrażania nowych, lepszych niż dotychczasowe, metod wytwarzania zmniejszających zużycie czynników produkcji²⁹, a dzięki temu obniżających koszty (rzeczowe), a z drugiej – unowocześniania produkcji.

Nowe metody wytwarzania są wdrażane przez zastosowanie nowych rozwiązań technologicznych (nowe technologie) lub/i organizacyjnych. Oba te przypadki stanowią innowacje procesowe. Nowe rozwiązania technologiczne występują także przy zmianach konstrukcyjnych wyrobów. W tym przypadku są to innowacje produktowe. Innowacje procesowe i produktowe mogą być wdrażane łącznie. Ma to miejsce wtedy, gdy nowe (zmodyfikowane) wyroby wymagają opracowania metod wytwarzania na podstawie nowych rozwiązań technologicznych. Wówczas możliwa jest z jednej strony poprawa jakości produkcji, a z drugiej – jej potaniecie.

Realne efekty dla konsumentów technicznej obniżki relacji cena – jakość dokonywanej przez firmy są dalekosiężne i wieloaspektowe. Dzięki tej obniżce konsumenci otrzymują więcej coraz tańszych (relatywnie lub absolutnie), a jednocześnie coraz lepszych i bardziej zróżnicowanych towarów, co umożliwia ich

²⁷ Elementem niepewnym, kreowanym przez konsumentów, jest zawsze ich subiektywna ocena niemierzalnych właściwości produktów oraz wagi właściwości.

²⁸ W interesie konsumentów istotna jest absolutna obniżka relacji cena – jakość, a nie obniżka względna.

²⁹ Formalnie wystarczy, aby zmniejszenie to dotyczyło tylko jednego czynnika, przy innych czynnikach zużywanych na poprzednim poziomie.

upowszechnianie się. Jest to szczególnie widoczne w tych dziedzinach gospodarki, w których tempo wdrażania innowacji procesowych i produktowych jest największe³⁰. Tym, co różnicuje w rezultacie strukturę gospodarki danego kraju w różnych okresach, jest technologia wykorzystywana w produkcji oraz sama produkcja, nieraz po pewnym czasie zupełnie niepodobna od tej wytwarzanej wcześniej³¹. Te dwa długofalowe procesy strukturalne są udziałem bezpośrednich metod walki o nabywcę. Można więc powiedzieć, że omawiana metoda walki o nabywcę jest źródłem długofalowej poprawy efektywności technicznej produkcji³².

Tego rodzaju tendencja jest mniej prawdopodobna, gdy konsumenci (w większości) dokonują wyboru w warunkach ograniczeń informacyjnych:

- nie mają rozeznania w zakresie zbioru oferowanych substytutów (w granicach swego budżetu),
- nie wykazują się znajomością technicznych właściwości substytutów,
- nie przeprowadzają optymalizacji relacji cena – jakość³³.

Ograniczenia informacyjne w odniesieniu do dwóch pierwszych danych dotyczą szczególnie przypadku nowych (zmodyfikowanych) substytutów oferowanych na rynku, jeszcze nieznanymi konsumentom³⁴. W tej sytuacji wybory konsumentów są losowe, co zwiększa niepewność firm³⁵. Przy tego rodzaju wyborach długofalowa tendencja zmian efektywności technicznej produkcji jest nieokreślona, gdyż konsumenci mogą przypadkowo wybrać zarówno substytuty o najniższej relacji cena – jakość, jak i o relacji wyższej od niej.

Jeśli chodzi o pośrednią metodę rywalizacji, to określenie realnych skutków jej funkcjonowania dla konsumentów nie nastręcza trudności. Metoda ta jest dla nich niekorzystna, gdyż prowadzi do skutków odwrotnych niż metoda bezpośrednia, a mianowicie do petryfikacji metod wytwarzania i struktury jakościowej produkcji oraz do stagnacji efektywności technicznej produkcji³⁶. Gdyby w danej gospodarce firmy zajęte były wyłącznie taką metodą walki, to w długim czasie byłyby stosowane niezmienniane technologie, a konsumenci kupowaliby stale te

³⁰ Ma to miejsce głównie w dziedzinach przemysłu przetwórczego i w sektorze usług (finansowych). Odmierna sytuacja jest w sektorach surowcowych i usługach tradycyjnych.

³¹ O ile oczywiście zmiany samej produkcji nie są pozorne, lecz autentyczne.

³² Dotyczy to poprawy w sensie absolutnym, choć logika walki o nabywcę wymaga, by z punktu widzenia firmy była to poprawa względna.

³³ Jest to analogia do przypadku asymetrii informacyjnej, przy czym nie chodzi tu o różnice w dostępie do informacji poszczególnych kontrahentów, lecz o ograniczenie informacyjne jednej ze stron kontrahentów (konsumentów), niezależnie od znajomości informacji ze strony firm. Skrajnym przypadkiem tego ograniczenia jest traktowanie przez konsumenta jakości jako funkcji ceny.

³⁴ Przyczyny ograniczeń informacyjnych konsumentów mają charakter kosztowy (koszty poszukiwań), psychologiczny (inercja, przyzwyczajenie, wygoda) i czasowy (limit czasu na zakupy).

³⁵ Niepewność ta może być obniżona akcją reklamową firm, ale i ona nie zawsze bywa skuteczna.

³⁶ Odwołując się do metody bezpośredniej, mam na myśli pierwszy przypadek wyboru konsumentów.

same produkty (niewykluczone, że o coraz wyższych cenach). Jeśli jednocześnie w innych gospodarkach przeważałyby bezpośrednie metody walki o nabywcę, to konkurencyjność produkcji danej gospodarki na rynkach zagranicznych mogłaby się obniżyć wskutek spadku jej udziału w tych rynkach, a to wpłynęłoby na dynamikę wzrostu całej gospodarki³⁷.

Stosowanie w dłuższym okresie bezpośrednich metod walki o nabywcę jest dla firmy z reguły bardziej kosztowne i ryzykowne niż stosowanie metod pośrednich. Powstaje zatem pytanie: Co zatem skłania je do stosowania tego rodzaju metod walki? Kwestia ta jest skomplikowana, lecz wystarczy powiedzieć, że decyzja o wdrażaniu nowych technologii umożliwiających obniżanie długofalowe relacji cena – jakość jest uwarunkowana trzema czynnikami motywacyjnymi:

- perspektywą poprawy konkurencyjności produkcji w wyniku wdrażania z sukcesem rynkowym nowych technologii i wywołania efektu substytucyjnego (bodźce pozytywne) – istotne zwłaszcza dla firm, których celem jest wzrost udziału w rynku,

- groźbą pogorszenia konkurencyjności produkcji wskutek zaniechania tego wdrażania, o ile innym firmom może się to udać (lub już się udało) dzięki wywołaniu przez nie efektu substytucyjnego (bodźce negatywne) – istotne zwłaszcza dla firm, których celem jest utrzymanie dotychczasowego udziału w rynku,

- groźbą pogorszenia konkurencyjności produkcji wskutek nieudanego rynkowo wdrażania nowych technologii, zwłaszcza w przypadku technologii jeszcze nie sprawdzonych, czyli niewywołania efektu substytucyjnego (antybodźce) – istotne zwłaszcza dla firm wykazujących awersję do ryzyka.

W sumie decyzja o obniżaniu relacji cena – jakość poprzez nowe technologie zależy od względnej siły bodźców pozytywnych i negatywnych w stosunku do antybodźców, co z kolei zależy od dokonanego przez firmę rachunku prawdopodobieństwa wystąpienia każdej z tych trzech ewentualności³⁸ w konfrontacji z przewidywanymi korzyściami pośrednich metod walki.

Tego rodzaju motywacyjne uwarunkowania dotyczą zarówno inicjatorów nowych technologii, obawiających się, że ktoś może je wdrożyć przed nimi, jak i tych firm, które już wiedzą, że ktoś je ubiegł i muszą nadrobić stracony dystans³⁹.

Proporcje między bezpośrednimi a pośrednimi metodami walki o nabywcę⁴⁰ stosowanymi przez firmy w konkretnej gospodarce (jak również między dwoma

³⁷ Konkurencyjność ta na rynku krajowym mogłaby się nie zmniejszyć, jeśli pośrednie metody walki o nabywcę byłyby wymierzone w firmy zagraniczne (bariery wejścia i importu).

³⁸ W dwóch ostatnich przypadkach chodzi o analizę ryzyka zaniechania i ryzyka porażki rynkowej.

³⁹ Dobrą analogią jest gra w szachy na poziomie arcymistrzowskim. Każdy liczący się gracz poszukuje w teorii debiutów (początkowe stadium gry) nowości, aby: a) wywołać u konkurenta efekt zaskoczenia; b) nie dać się zaskoczyć nowością przygotowaną przez niego. W rezultacie teoria debiutów w ciągu ostatnich 50 lat znacznie się rozwinęła.

⁴⁰ W tym między autentyczną a reklamową poprawą jakości przy metodzie bezpośredniej.

wyróżnionymi typami wyborów konsumentów) są różne, co jest kwestią empiryczną, a nie teoretyczną⁴¹. W każdym razie w modelu analitycznym trzeba brać pod uwagę obie te metody i widzieć ich związek przyczynowy z efektywnością techniczną i konkurencyjnością produkcji.

Uczestniczenie przez firmy w walce o nabywcę zawiera zatem dwa (współzależne) mechanizmy: bodźców i wypychania. Mechanizm bodźców (pozytywnych, negatywnych i antybodźców) stanowi źródło rynkowej presji wywieranej na poszczególne firmy do określonych zachowań efektywnościowych w stosunku do konkurentów i nabywców⁴². Natomiast dzięki mechanizmowi wypychania w gospodarce stale zmieniają się udziały w rynku poszczególnych firm. Jedne firmy – wygrane w walce o nabywcę – rosną w siłę, inne – przegrane – wypadają z rynku, by z czasem do niego wrócić (bądź całkowicie zniknąć). Jeszcze inne (nowe) firmy z sukcesem (bądź nie) wchodzą na rynek. Dzięki temu zmienia się struktura podmiotowa (i techniczna) gospodarki. Łącznym rezultatem występowania obu tych mechanizmów jest określona tendencja zmian efektywności technicznej produkcji (wzrost lub stagnacja).

Podsumowując, model rynkowej walki o nabywcę, aby zasługiwał na swą nazwę, musi zawierać adekwatne do logiki walki założenia dotyczące czterech zagadnień:

- wyjściowych warunków popytowych określających istnienie konfliktu pomiędzy firmami,
- ekonomicznego wyboru konsumenta obejmującego względną jakość substytutów i ich względne ceny,
- celu firm konkurujących w kategoriach udziału w rynku,
- metod i instrumentów konkurowania w kategorii efektywności technicznej.

Walka firm o rynek, modelowana na podstawie powyższych założeń, może dać różne rezultaty pod względem efektywności technicznej. Zależy to od tego, czy konsumenci podejmują decyzje w oparciu o pełną, czy też ograniczoną informację, czy firmy prowadzą walkę ze sobą bezpośrednio, czy pośrednio oraz czy poprawa jakości (atrakcyjności) produkcji jest autentyczna, czy tylko reklamowa. W pewnych przypadkach zmiany efektywności technicznej są nieokreślone.

Każdy model konkurowania powinien posiadać określone założenia aksjologiczne. Założenia te konstytuują normatywny wzorzec gospodarki, tj. taką sytuację lub proces (tendencję), które uznawane są za idealne i pożądane. W przy-

⁴¹ Zależy to m.in. od szczegółowych rozwiązań prawnych regulujących zakres stosowania metod pośrednich w każdej gospodarce. Światowe doświadczenie, zwłaszcza krajów OECD, wskazuje, iż bezpośrednie metody walki przeważają nad pośrednimi. Zob. C. Perez, *Technological Revolutions and Financial Capital*, Edward Elgar, Cheltenham 2003.

⁴² Jest to stwierdzenie ogólne, gdyż zachowanie efektywnościowe (w sensie efektywności technicznej), w zależności od metod walki o nabywcę, może być uznane za pro- lub antyefektywnościowe.

padku omawianego modelu rynkowej walki o nabywcę założenia aksjologiczne są jasne. Jest to dobrobyt konsumenta jako funkcja jednostkowego wykorzystania czynników w każdym zastosowaniu. Dobrobyt ten rośnie, gdy następuje dynamiczna poprawa tego wykorzystania w rozszerzających się zastosowaniach, co znajduje odbicie we wzroście technicznej efektywności produkcji. Z kolei wzrost efektywności technicznej w gospodarce otwartej jest możliwy, jeśli dokonuje się w kategoriach względnych, a więc gdy wyprzedza wzrost efektywności technicznej w gospodarkach, których firmy walczą o nabywcę na rynku światowym z firmami danej gospodarki. Tak więc w tym ujęciu dobrobyt konsumenta w istotnym stopniu zależy od międzynarodowej konkurencyjności produkcji.

Analiza konkurencyjności od strony jej mechanizmu sprawczego wymaga ponadto uwzględnienia kwestii konkurowania między firmami, jako nabywcami, o zróżnicowane i ograniczone zasoby ludzkie (pracownicy o wysokich, zwłaszcza twórczych, kwalifikacjach) i materialne (technologia i kapitał). W tym przypadku firmy konkurują ze sobą o dostęp do tych zasobów na rynku pracy, rynku wiedzy i rynku finansowym. Modelowanie tego rodzaju konkurowania wymaga odrębnej analizy. Dodam, że konkurowanie to jest wtórne wobec walki firm o nabywcę.

Przedstawione elementy modelu rynkowej walki o nabywcę będą stanowić układ odniesienia w interpretacji znanych w mikroekonomii głównego nurtu modeli konkurencji. Oznacza to rekonstrukcję w tych modelach rozwiązań dotyczących wyjściowych warunków konkurowania, podstaw wyboru konsumenta, celu działania firm, a w szczególności stosowanych przez firmy metod i instrumentów adekwatnych tej walce. Chodzi o to, by odpowiedzieć na pytanie, czy rozwiązania przyjęte w tych modelach umożliwiają wyjaśnienie genezy konkurencyjności produkcji.

2. Mikroekonomiczne modele konkurencji – analiza krytyczna

Mikroekonomiczne modele konkurencji, choć wiele z nich ma jeszcze XIX-wieczny rodowód (zwłaszcza model konkurencji doskonałej), nadal są obecne, bezpośrednio lub pośrednio, w dyskusjach i badaniach prowadzonych w ekonomii, nie mówiąc o tym, że stanowią tradycyjny przedmiot edukacji akademickiej na wydziałach ekonomicznych i zarządzania⁴³.

Należy zwrócić uwagę, że w naukach ekonomicznych nie ma ujednoczonego nazewnictwa dotyczącego modeli konkurencji. Najczęściej można spotkać się

⁴³ Modele te nie są przedmiotem wykładu w ramach zajęć z historii myśli ekonomicznej, lecz teorii ekonomii (*economics*). Dotyczy to również nauk o zarządzaniu, gdzie przyszłych menedżerów uczy się zasad postępowania na rynku według powyższych modeli. W.F. Samuelson, S.G. Marx, *Ekonomia menedżerska*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2009.

z trzema określeniami: model „konkurencji”, model „rynku” konkurencji (doskonałej, monopolistycznej, oligopolistycznej), model „rynku” (doskonałego, monopolistycznego, oligopolistycznego). Jednak nie są one tożsame, np. termin „model konkurencji” oznacza co innego niż termin „model rynku”, gdyż ten ostatni dotyczy jego struktury podmiotowej i przedmiotowej („struktura rynku”), zaś „model konkurencji”, obok struktury rynku, opisuje także zachowania jego uczestników.

W pracy używane będzie określenie „model konkurencji”, z uwagi na oba wyróżnione jego aspekty (strukturalne i behawioralne).

Model konkurencji doskonałej. Przedstawiając ten model, zazwyczaj przyjmuje się, że:

a) w gałęzi działa bardzo wielu (w ujęciu sformalizowanym: nieskończenie wielu) producentów i konsumentów,

b) producenci sprzedają wyroby traktowane przez konsumentów jako identyczne, w dodatku są one doskonale podzielone,

c) żaden producent nie ma wpływu na cenę wyrobu, gdyż jego podaż stanowi małą (nieskończenie małą) część łącznej podaży gałęzi⁴⁴,

d) producenci, operując wielkościami marginalnymi, ustalają optymalny poziom podaży, kierując się zasadą równości kosztów krańcowych z przychodem krańcowym. Jest to warunek równowagi producenta maksymalizującego zysk.

Rzadziej natomiast wymienia się inną istotną cechę omawianego modelu, tj. doskonałą elastyczność ceny w powiązaniu z doskonałą mobilnością czynników produkcji⁴⁵. Choć mówi się, że gdy konkurencja jest doskonała, cena ma charakter rynkowy, czyli stanowi wypadkową łącznej podaży i łącznego popytu na dany wyrób, ale jej działanie na rynku gałęzi nie jest przedmiotem takiej uwagi, jak np. konsekwencje efektywnościowe wynikające z punktu c). A jest to kwestia ważna, gdyż doskonale elastyczna cena i doskonale mobilne czynniki produkcji stanowią warunek stabilności i równowagi gałęzi.

Doskonale elastyczna cena to cena, która automatycznie i natychmiastowo dostosowuje się do zmian popytu i podaży, reagując odpowiednio na nadwyżkę lub niedobór jednego z tych strumieni, uruchamiając (elastyczną) realokację czynników. Stanowi to istotę rynkowego procesu dostosowawczego, określonego przez Léona Walrasa jako *tâtonnement* („wyszukiwanie po omacku”, metodą prób i błędów)⁴⁶. Walrasowi, a później Vilfredowi Pareto zawdzięczamy pierwszą

⁴⁴ Odpowiada temu określenie firmy jako „biorcy cen” (*price taker*), co oznacza, że firma nie ma wpływu na cenę w dwojakim sensie: po pierwsze, sama bezpośrednio nie wyznacza ceny (cena popytowo-podażowa), czyli nie jest twórcą cen (*price maker*), po drugie, nie wpływa na cenę w pośredni sposób, poprzez swoją podaż.

⁴⁵ Dotyczy to standardowego wymieniańia głównych elementów modelu w podręcznikach mikroekonomii. Inna sytuacja jest w przypadku wykorzystania tego modelu w wielu nurtach ekonomii. Wówczas kwestia szybkości dostosowań cenowych gra nieraz kluczową rolę.

⁴⁶ Przy czym techniczną rolę w wyznaczaniu cen pełni, bliżej nieokreślony przez Walrasa, „licytator” (*auctioneer*).

próbę formalizacji warunków funkcjonowania cen równowagi w konkurencji doskonałej⁴⁷.

Proces dostosowawczy stanowi kluczowy element generowania racjonalnych cen w modelu socjalizmu rynkowego Oskara Lange z 1936 r., z tym że w modelu tym „licytatorem” cen środków produkcji miało być państwo⁴⁸.

Model konkurencji doskonałej pozwala na określenie warunków równowagi przedsiębiorstwa maksymalizującego zysk za pomocą rachunku marginalnego (równość przychodu krańcowego z kosztami krańcowymi) oraz każdej gałęzi (równość cen z kosztami krańcowymi). Aby oba te warunki były spełnione, cena rynkowa równowagi musi się równać przychodowi krańcowemu.

Na podstawie założeń powyższego modelu można dokonać jego interpretacji z punktu widzenia realnej rywalizacji rynkowej opisaną w modelu prezentowanym wcześniej. Najpierw należy odpowiedzieć na zasadnicze pytanie: Czy w modelu tym zachowanie producentów w ramach przyjętych założeń jest tożsame z ich walką o nabywcę? Odpowiedź brzmi: nie, gdyż w modelu konkurencji doskonałej nie są spełnione wyjściowe warunki tej walki. Po pierwsze, decyzja o zwiększeniu podaży przez jednego producenta nie ogranicza możliwości wzrostu podaży przez innych producentów. Oplącalny wzrost podaży pojedynczego producenta nie jest bowiem ograniczony popytem, lecz jedynie kosztami (rosnącymi kosztami krańcowymi). Po drugie, nawet gdyby producenci byli ze sobą skonfliktowani, to i tak nie mieliby możliwości walki o nabywcę za pomocą relacji cena – jakość, gdyż wytwarzają wyroby homogeniczne. Ceny bowiem tych wyrobów, jak wynika z założenia c) i d) są niezależne (bezpośrednio i pośrednio) od producentów, co wyklucza konkurencję cenową⁴⁹, zaś jakość produkcji jest elementem zewnętrznym modelu, a więc również nie jest przedmiotem wyboru przez producenta, czyli nie jest zmienną wyjaśnianą przez model, lecz jego daną. To samo dotyczy metod wytwarzania określających funkcję kosztów. W efekcie w modelu tym producenci nie walczą ze sobą, lecz tylko dostosowują się do egzogenicznych zmian cen rynkowych. Ponadto wyjściowym założeniem omawianego modelu jest maksymalizacja zysku poprzez optymalizację skali produkcji, co nie jest zgodne z logiką walki o nabywcę.

Jeśli tak, to powstaje pytanie, co oznacza termin „konkurencja”, występujący w nazwie omawianego modelu, skoro nie ma on związku z rynkową walką

⁴⁷ Inna sprawa, że dopiero praca Kennetha J. Arrowa i Gerarda Debreu z 1954 r. została uznana za zadowalającą z matematycznego punktu widzenia.

⁴⁸ O teorii ekonomicznej gospodarki socjalistycznej: O. Lange, *Pisma ekonomiczne i społeczne 1930-1960*, PWN, Warszawa 1961, s. 93-105. W pracy tej Lange zrehabilitował koncepcję Walrasa po długim okresie jej niebytu w ekonomii.

⁴⁹ Zazwyczaj tłumaczy się to niecelowością podwyżek cen wynikającą z utraty wszystkich nabywców w warunkach doskonałej elastyczności popytu i obniżek cen – z faktu, iż zwiększenie podaży tego nie wymaga.

o nabywcę skonfliktowanych ze sobą producentów. Termin ten, zdaniem autora, jest w mikroekonomii rozumiany jako rynkowy mechanizm kształtowania się cen równowagi zgodnie z regułami *tâtonnement*⁵⁰.

„Konkurencja” w tym modelu to zatem nic innego jak proces dostosowawczy *tâtonnement*, zaś „doskonała” ma oznaczać stan docelowy tego procesu w postaci określonego układu cen i ilości równowagi Walrasowskiej. Można powiedzieć, że w modelu tym gospodarkę ku cenom równowagi Walrasowskiej pcha owa „konkurencja”⁵¹. Takie rozumienie tej kategorii jest związane z tym, że model konkurencji doskonałej mieści się w nurcie badawczym mikroekonomii dotyczącym teorii wartości (cen), a mającym wielowiekową tradycję. A to z kolei wiąże się z kwestią założeń aksjologicznych tego modelu. Założenia te *explicite* określiła ekonomia dobrobytu, oparta na założeniach modelu konkurencji doskonałej. Jest to dobrobyt społeczny jako funkcja proporcji podziału czynników produkcji między alternatywne zastosowania⁵².

Z uwagi na przyjętą w ekonomii dobrobytu zasadę efektywności Pareta wzrost dobrobytu jest możliwy jedynie przy poprawie statycznej efektywności alokacyjnej, tj. przy przejściu drogą realokacji od stanu suboptymalnych proporcji podziału czynników do stanu proporcji optymalnych, określonych równością technicznych stóp substytucji. W tym ostatnim stanie dobrobyt osiąga maksimum i nie ma bodźców do dalszego wzrostu⁵³. Dzieje się tak dlatego, że maksimum dobrobytu zachodzi w statycznych warunkach równowagi Walrasowskiej, opisaną przez teorię równowagi ogólnej. Może to mieć miejsce, gdy cena tej równowagi równa się kosztom krańcowym. Wówczas ceny odzwierciedlają koszty społeczne i mamy do czynienia z równowagą efektywną alokacyjnie w sensie Pareta, kiedy techniczne stopy substytucji czynników równe są relacjom ich cen rynkowych. A jest to możliwe wyłącznie wtedy, gdy producent nie ma żadnych możliwości manipulowania ceną, czyli konkurowania nią. Ten ostatni warunek jest tożsamy założeniem a) i b) modelu konkurencji doskonałej.

W ramach teorii równowagi ogólnej ściśle są też określone zasady rządzące wyborem konsumenta. Zgodnie z nimi użyteczność jest (malejącą) funkcją ilości

⁵⁰ Ściśle biorąc, proces *tâtonnement* ma kształtować jednocześnie ceny i ilości.

⁵¹ Trudno zatem zgodzić się z M. Blaugiem (M. Blaug, *Teoria ekonomii...*, s. 629-631), który twierdzi, że model konkurencji doskonałej jest ujmowany jako „stan końcowy”, nie zaś jako proces. Jeśli do modelu włączymy proces dostosowawczy *tâtonnement* jako jego integralny składnik, to konkurencja jest tu *par excellence* procesem, tyle że zmierzającym do określonego stanu. Proces *tâtonnement* u Walrasa jest wprawdzie natychmiastowy (ujmowany w ramach statystyki porównawczej), ale kluczową nie jest tu kwestia długości okresu jego trwania, lecz w ogóle jego występowanie jako rynkowy sposób dochodzenia do równowagi. A to trzeba odróżnić od równowagi już osiągniętej.

⁵² Szerzej: W. Kamiński, *Współczesna teoria dobrobytu*, PWE, Warszawa 1980.

⁵³ Warunków maksymalizacji dobrobytu jest według ekonomii dobrobytu więcej (tu ograniczono się do warunku bezpośrednio związanego z tematem opracowania).

nabywanych dóbr. Wynika z tego, że konsument dokonuje optymalnego wyboru koszyka dóbr, czyli ilościowych proporcji między nimi. Dobra (dalsze substytuty), a ściślej: ich własności jakościowe są dane.

Omawiany model służy więc do sformułowania takich rynkowych zasad cenotwórczych, które są podporządkowane przyjętym przez ekonomię dobrobytu normatywnym kryteriom efektywności alokacyjnej⁵⁴.

Interesująca jest także kwestia różnic teoretycznych w podejściu do oceny realności modelu konkurencji doskonałej, zwłaszcza z punktu widzenia jego przydatności. W ekonomii do lat 20. XX w. panował pogląd, że model konkurencji doskonałej stanowi (w przybliżeniu) odwzorowanie zasadniczych cech rzeczywistego rynku⁵⁵. Natomiast od lat 30. wśród teoretyków – reprezentantów głównych nurtów ekonomii – nie ma właściwie sporu. Wszyscy zgodnie przyznają, że rzeczywiste rynki odbiegają od ideału konkurencji doskonałej⁵⁶. Różnice pojawiają się natomiast, jeśli chodzi o wnioski, jakie wyciąga się z powyższej konstatacji.

Dla ekonomistów – przedstawicieli czystej teorii równowagi ogólnej – to, że model konkurencji doskonałej nie odzwierciedla rzeczywistości rynkowej, nie świadczy o jego bezużyteczności⁵⁷. Często jest tu przywoływane twierdzenie Johna R. Hicksa, że „odejście od założenia konkurencji doskonałej [...] musi mieć zgubne konsekwencje z punktu widzenia teorii ekonomii, ze względu na to, że niemożliwe do określenia byłyby wówczas warunki stabilności równowagi ogólnej”⁵⁸. Jest to więc przykład na analityczną przydatność tego modelu⁵⁹. Dodam, że jest to typowe podejście do zagadnienia dla teoretyków ekonomii głównych

⁵⁴ Ekonomia dobrobytu udowodniła, że równowaga w warunkach konkurencji doskonałej jest równoznaczna ze stanem optymalnym w sensie Pareto, i *vice versa*. Abstrahuję tu od ostatnich ustaleń teoretycznych, tj. koncepcji niesymetrycznej informacji i niesymetrycznej niepewności, wykazujących, że warunek konkurencji doskonałej nie wystarcza do osiągnięcia efektywności Pareto.

⁵⁵ Rozpowszechniona przy tym interpretacja, że zbieżna z tym modelem ma być koncepcja „niewidzialnej ręki rynku” Adama Smitha, została zakwestionowana przez M. Blauga (M. Blaug, *Teoria ekonomii...*, s. 79). Wprawdzie u Smitha występuje konkurencja cenowa (co ma być głównym argumentem Blauga), ale rozpatruje on ją pod kątem dochodzenia cen rynkowych do „cen naturalnych”. Jest to zatem ujęcie równowagowe, choć niepokrywające się z rygorystycznymi założeniami konkurencji doskonałej.

⁵⁶ Chociaż przyznaje się, że np. rynek pszenicy (w Stanach Zjednoczonych) lub rynek giełdowy (dla osób fizycznych) odpowiadają niektórym warunkom konkurencji doskonałej. Jednocześnie stwierdzenie, iż konkurencja doskonała odpowiadała warunkom minionych stuleci, w przeciwieństwie do „monopoloidalnych” warunków XX w., oparte jest na nieporozumieniu. Jeśli w owych minionych stuleciach producenci wytwarzali wyroby zróżnicowane, umożliwiające konkurencję cenową, to konkurencja doskonała była tak samo nie do pomyślenia jak obecnie.

⁵⁷ Odnosi się to np. do nowej szkoły klasycznej. Por. B. Snowdon, H. Vane, P. Wynarczyk, *Współczesne nurty teorii makroekonomii*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 1998, rozdział 5.

⁵⁸ J.R. Hicks, *Wartość i kapitał*, PWN, Warszawa 1975, s. 153. Była to reakcja na krytykę założeń modelu konkurencji doskonałej dokonaną na początku lat 30. przez E. Chamberlina.

⁵⁹ Odmienne poglądy na ten temat sformułowali P. Sraffa, J. Schumpeter, F. Hayek i J.M. Clark.

nurtów, gdyż wartość naukowa określonej koncepcji teoretycznej jest dla nich tym większa, im bardziej jest sformalizowana i przedstawiana w sposób techniczny⁶⁰.

Dla innych, zwłaszcza reprezentantów ekonomii dobrobytu, to, iż rzeczywista gospodarka rynkowa odbiega od ideału konkurencji doskonałej nie świadczy źle o tym ideale, lecz o gospodarce, która z tego powodu jest nieefektywna alokacyjnie. Ci, którzy tak twierdzą, mają na uwadze praktyczną przydatność tego modelu. Zgodnie z tym ujęciem jednych, jak wspomnianego już O. Lange, doprowadziło to do socjalizmu rynkowego, w którym społeczna własność środków produkcji miała koegzystować z funkcjonowaniem cen równowagi zgodnie z regułami modelu konkurencji doskonałej, inni zaś, mniej radykalni, zadowalali się propozycjami różnych rodzajów regulacyjnej interwencji państwa w prywatnej gospodarce rynkowej w celu zbliżenia jej efektywności alokacyjnej do efektywności Pareta⁶¹.

Podsumowując, można stwierdzić, że model konkurencji doskonałej jest traktowany bądź jako układ odniesienia wielu koncepcji i konstrukcji teoretycznych w ekonomii głównych nurtów, bądź jako normatywna podstawa mikroekonomicznej interwencji państwa. Model ten przyjęło się określać jako równowagę „konkurencyjną”. Struktury rynkowe odbiegające od tej równowagi naznaczone są piętnem „niedoskonałości” (równowaga „niekonkurencyjna”), czyli czegoś efektywnościowo gorszego. I tak zgodnie z przyjętą konwencją językową mamy konkurencję „niedoskonałą” w różnych jej odmianach oraz związany z powyższym terminem podział na gospodarki (rynki) „konkurencyjne” i „niekonkurencyjne”. Chodzi tu oczywiście nie o gospodarki (rynki), w których występuje (lub nie) rynkowa walka o nabywcę, lecz o takie sytuacje, w których panować mają warunki konkurencji „doskonałej” bądź „niedoskonałej”⁶².

Paradoksalne jest to, że wyróżnik „konkurencyjny” jest zarezerwowany dla sytuacji, w której z definicji nie występuje walka o nabywcę⁶³. Logicznie więc

⁶⁰ Zawarta jest w tym tęsknota za ekonomią jako nauką ścisłą, co jest wyrazem kompleksu ekonomistów wobec matematyków i fizyków.

⁶¹ N. Acocella, *Zasady polityki gospodarczej. Wartości i metody analizy*, Wyd. Naukowe PWN Warszawa 2002, cz. IV.

⁶² Jest to szczególnie widoczne, gdy poszukuje się tzw. podstaw mikroekonomicznych dla teorii makroekonomicznych. Dotyczy to zwłaszcza nowej ekonomii keynesowskiej. B. Snowdon, H. Vane, P. Wynarczyk, op. cit., rozdział 7; D. Romer, *Makroekonomia dla zaawansowanych*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2000, rozdział 6.

⁶³ Na temat terminu „konkurencja” lapidarnie i jednoznacznie wyraził się J. Stiglitz: „gdy każdy uczestnik rynku ma w nim tak niewielki udział, że w jego ocenie to, co zrobi nie ma wpływu na zachowanie innych, to mamy do czynienia z naturalnym znaczeniem terminu »konkurencja«” (J. Stiglitz, *Informacja i zmiana paradygmatu w ekonomii (część pierwsza)*, „Gospodarka Narodowa” 2004, nr 3, s. 90). Oznacza to, że jeśli firma nie zachowuje się konkurencyjnie, to jest firmą „konkurencyjną”, czyli że im ma mniejszy udział w rynku, tym bardziej jest „konkurencyjna”. Jest to ujęcie sprzeczne ze zdrowym rozsądkiem, na które zwrócił uwagę jeszcze w latach 40. Friedrich Hayek. F. Hayek, *Individualism and Economic Order*, University of Chicago Press, Chicago 1948, s. 92, 96.

z tego wynika, że walka ta może wystąpić jedynie w warunkach „niedoskonałych” struktur rynkowych.

Model konkurencji monopolistycznej. Model ten wraz z modelami konkurencji oligopolistycznej, należy w mikroekonomii do szerokiej grupy modeli konkurencji zwanych „niedoskonałymi”. Są one uznawane za wyraz urealnienia teorii konkurencji⁶⁴.

Model konkurencji monopolistycznej w ujęciu standardowym sprowadza się do następujących elementów:

- a) w gałęzi działa bardzo wielu producentów,
- b) wytwarzają oni wyroby zróżnicowane (bliskie substytutu), które są oznakowane tak, że każdy nabywca może zidentyfikować dany wyrób z jego wytwórcą;
- c) istnieje swoboda wejścia do gałęzi i wyjścia z niej,
- d) w dokonywanym przez producentów maksymalizującym zysk marginalnym rachunku optymalnego wyboru cen i ilości grają rolę nie tylko koszty (rosnące koszty krańcowe), lecz także popyt (opadająca krzywa popytu),
- e) wybór cen i ilości przeprowadzony przez danego producenta nie wywołuje reakcji ze strony innych producentów w obrębie gałęzi; krzywa popytu jest oznaczona.

Logika maksymalizującego postępowania producentów (punkt d) jest taka sama, jak w modelu konkurencji doskonałej – zrównanie przychodu krańcowego z kosztami krańcowymi. Główna różnica z tamtym modelem polega na tym, że tu w punkcie równowagi producenta przychód krańcowy jest wyższy od ceny, a przez to jest także wyższy od kosztów krańcowych (przeciętnych).

Przechodząc do interpretacji powyższego modelu, warto zastanowić się nad tym, czy mamy w nim do czynienia z walką pomiędzy producentami (wyrobów substytucyjnych) o nabywcę, czyli z konfliktem interesów, walką jako taką (tj. rywalizacyjnymi zachowaniami producentów).

Jeśli chodzi o przedmiotowy warunek walki, to w modelu tym jest on spełniony w postaci założenia wyrobów zróżnicowanych. Kolejny warunek, bilansowy, jest bardziej złożony. W podręcznikach do mikroekonomii opis funkcjonowania konkurencji monopolistycznej dzieli się zazwyczaj na dwa przypadki: liczba producentów w gałęzi jest stała oraz liczba producentów zwiększa się w wyniku napływu do gałęzi podaży nowych firm.

W pierwszym przypadku występuje konflikt pomiędzy producentami, gdyż w wyborze cen i ilości każdy z nich jest ograniczony popytem, co wynika z malejącej krzywej popytu. Producenci muszą więc liczyć się z tym, że nie mogą dowolnie ustalić cen i ilości, gdyż przy popycie nieelastycznym mogą nie zmaksymalizować zysku. W sytuacji tej są zatem spełnione wyjściowe warunki walki

⁶⁴ Model ten został sformułowany w 1933 r. przez E. Chamberlina. Odtąd jest on nieprzerwanie omawiany w podręcznikach do mikroekonomii.

rynkowej w postaci niewykorzystanego, z przyczyn popytowych, potencjału produkcyjnego⁶⁵. Czy oznacza to, że faktycznie walczą oni ze sobą o nabywcę? Warto przypomnieć, że w modelu tym nabywca (konsument) zachowuje się tak jak w modelu konkurencji doskonałej. Dokonuje on optymalizacji koszyka zakupów zgodnie z regułą, że użyteczność jest (malejącą) funkcją ilości konsumowanych dóbr.

Należy zacząć od ustalenia, czy zasadny jest tu podział na bezpośrednie i pośrednie metody walki. Odpowiedź brzmi: nie, gdyż w omawianym modelu każdy producent maksymalizujący zysk zajęty jest optymalizacją cen i ilości własnej produkcji, a nie utrudnianiem optymalizacji dokonywanej przez innych producentów. Skoro odpada pośrednia metoda walki, pozostaje do wyjaśnienia kwestia metody bezpośredniej. Aby tego dokonać, należy zająć się instrumentami adekwatnymi do tego typu walki.

Warto zwrócić uwagę, że choć zróżnicowanie wyrobów (w postaci określonego zbioru bliskich substytutów) stanowi jedną z cech konstytutywnych modelu konkurencji monopolistycznej, to traktuje się to jako daną (daną z zewnątrz), nie wyjaśniając mechanizmu innowacyjnego zróżnicowania produktów⁶⁶, czyli tego, co jest typowe w walce o nabywcę. Podobnie dana jest krzywa popytu. Jest to ważna konstatacja, gdyż wskazuje ona, że w modelu tym nie ma w istocie walki o nabywcę.

Walka w postaci obniżania relacji cena – jakość w przypadku pierwszym nie występuje ani w formie krótkookresowej obniżki cen przy danej jakości, ani też, co wynika z definicji modelu, w formie długookresowej tendencji do poprawy tej jakości. Wprawdzie producent dokonuje odpowiedniego wyboru ceny (i ilości), ale wybór ten jest podporządkowany logice optymalizacyjnego rachunku marginalnego w ramach celu, jakim jest maksymalizacja zysku, a nie poprawa konkurencyjności produkcji. Firmy zatem kierują się celem absolutnym, a nie względnym. Skoro za pomocą rachunku marginalnego maksymalizują zysk, to tym samym udział produkcji danej firmy w rynku jest wynikowy.

Przy założeniu w modelu rosnącej liczby producentów w gałęzi, spowodowanej napływem do gałęzi podaży nowych firm, są, podobnie jak w poprzednim przypadku, spełnione bilansowe warunki walki o nabywcę w postaci konfliktu interesów wywołanego ograniczeniem popytowym, powodującym niewykorzystany potencjał produkcyjny.

W modelu tym mamy do czynienia z sytuacją, że przy stałej liczbie producentów w gałęzi ich punkt równowagi przejściowej oznacza uzyskiwanie przez nich

⁶⁵ Jednak ze względu na bardzo dużą liczbę producentów w gałęzi, a tym samym niewielki ich udział w rynku (przeciętnie), konflikt między nimi nie jest zbyt silny.

⁶⁶ W niektórych interpretacjach modelu rozważa się efekty nieinnowacyjnego różnicowania produktów w postaci usztywnienia indywidualnej elastyczności popytu, co skutkuje wzrostem cen.

zysków dodatnich⁶⁷. Zyski te mają stanowić bodziec skłaniający producentów spoza gałęzi do lokowania w niej swojej produkcji. Rozszerza to zbiór wyrobów substytucyjnych w gałęzi o wyroby nowych firm i jest równoznaczne ze wzrostem łącznej podaży w skali gałęzi, co przy danym łącznym popycie musi spowodować powstanie nowego punktu równowagi producentów. W tym punkcie (równowagi ostatecznej) nie ma już zysków dodatnich⁶⁸. Powstaje zatem pytanie, czy w takim razie mamy tu do czynienia z walką rynkową w postaci zabierania starym firmom części rynku gałęzi przez nowe firmy. Przesunięcie krzywej popytu oznacza obniżkę średniej ceny bliskich substytutów w gałęzi, co prowadzi do obniżki relacji cena – jakość. Jest to jednak obniżka jednorazowa, a nie ciągła, bo kończy się z chwilą, gdy gałąź osiąga równowagę ostateczną. Tymczasem walka o nabywcę polega na ciągłym dążeniu przez firmy do korzystnych dla nich zmian obu tych funkcji, powodujących tendencję do obniżania relacji cena – jakość. Oznacza to, że napływ do gałęzi podaży nowych firm stanowi pewien element walki rynkowej, lecz ujmuje się go w konwencji marginalnego punktu równowagi, tak jak w przypadku stałej liczby producentów. Zależności rozpatrywane przy przechodzeniu ze stanu równowagi przejściowej do ostatecznej analizuje się metodą statyki porównawczej. Chodzi o porównanie punktu równowagi przejściowej (przed napływem podaży nowych firm) i ostatecznej (po tym napływie). W obu przypadkach operuje się daną krzywą popytu.

Podsumowując, w modelu konkurencji monopolistycznej, mimo przedmiotowych i bilansowych warunków walki o nabywcę, przy stałej liczbie producentów w gałęzi walki tej zdecydowanie nie ma, natomiast przy wzroście tej liczby pewne elementy tej walki mają miejsce, lecz są one przejściowe⁶⁹.

Jeśli więc w modelu tym rynkowa walka o nabywcę w pełnym tego słowa znaczeniu nie występuje, to pojawia się pytanie, co ma oznaczać w nim słowo „konkurencja”. Słowo to oznacza, podobnie jak w modelu konkurencji doskonałej, mechanizm dochodzenia cen i ilości do stanu równowagi (ostatecznej). A to prowadzi do kwestii dotyczącej założeń aksjologicznych modelu, które są takie same, jak w modelu konkurencji doskonałej. Jest to dobrobyt społeczny oparty na zasadzie Pareta, czyli równowaga „konkurencyjna”.

⁶⁷ W podręcznikach stosuje się określenie równowagi „krótkookresowej”, które jest mylące, gdyż omawiany model jest beczasowy (tzw. statyka porównawcza).

⁶⁸ Jest to według podręczników równowaga „długookresowa”, która jest również terminem mylącym. Trzeba też zauważyć, że nieprawdziwe jest przyjmowanie przez niektórych ekonomistów założenia modelu konkurencji monopolistycznej, gdyż wybór cen i ilości dokonany przez producenta nie wywołuje reakcji ze strony innych producentów. Jest tak tylko przy stałej liczbie producentów w gałęzi. Natomiast wzrost tej liczby oznacza reakcję firm spoza gałęzi na jej dodatnie zyski. Inna sprawa, że reakcja ta nie jest uwzględniana w decyzjach maksymalizacyjnych producentów danej gałęzi.

⁶⁹ Nie sprzyja temu tradycyjne założenie dotyczące logiki wyboru konsumenta, zgodnie z którym użyteczność jest funkcją ilości konsumowanych dóbr.

Wobec tego, że w modelu konkurencji monopolistycznej krzywa popytu na wyrób pojedynczego producenta ma nachylenie negatywne, a nie jest pozioma jak w konkurencji doskonałej, równość przychodów krańcowych z kosztami branżowymi w punkcie równowagi nie oznacza równości cen z kosztami krańcowymi, gdyż ceny są od tych kosztów większe (podobnie jak od kosztów przeciętnych), a przez to nie odzwierciedlają kosztów społecznych. W konsekwencji w gospodarce, w której panuje konkurencja monopolistyczna, jest mniejsza produkcja, a wyższe ceny niż w konkurencji doskonałej, co oznacza nieefektywność alokacji w kategoriach Pareta, a więc równowagę „niekonkurencyjną”.

Model konkurencji monopolistycznej, jako „niedoskonałej”, stanowi więc, podobnie jak w czystym monopolu, odbicie w „krzywym zwierciadle” idealnego modelu konkurencji doskonałej. Pokazuje on, jakie są straty alokacyjne w skali gospodarki tego, że producenci mają siłę rynkową w określaniu cen.

Model konkurencji monopolistycznej był przez swoich twórców traktowany jako model realny, mający odwzorowywać rzeczywiste warunki rynkowe. Wniosek, jaki wyciągali oni z tego modelu, był jednoznaczny: w gospodarce faktycznie funkcjonuje rynek ułomny, powodujący marnotrawstwo alokacyjne czynników⁷⁰. Model konkurencji monopolistycznej (analogicznie jak model czystego monopolu) ma więc w ekonomii dobrobytu zastosowanie praktyczne, wyjaśniając, na czym polega nieefektywność alokacyjna jako jeden z przejawów *market failure*⁷¹. Ekonomii dobrobytu służyło to jako uzasadnienie interwencji regulacyjnej państwa, m.in. w postaci polityki „ochrony konkurencji”⁷².

Modele oligopolu. W mikroekonomii głównego nurtu, w przeciwieństwie do modeli konkurencji doskonałej i monopolistycznej, nie ma jednego modelu oligopolu, lecz istnieje wiele modeli opartych na odmiennych założeniach behawioralnych. Wszystkie jednak modele przyjmują, że:

- a) w gałęzi działa niewielu producentów,
- b) producenci ci wytwarzają wyroby homogeniczne lub zróżnicowane (bliskie substytuty),
- c) każdy z producentów w swych decyzjach o cenach i ilości maksymalizujących zysk musi brać pod uwagę analogiczne decyzje innych producentów, ale decyzji tych nie zna, czyli że elastyczność cenowa popytu jest nieoznaczona, gdyż zależy od innych producentów, a nie tylko od konsumentów (jak w poprzednim modelu),
- d) występują technologiczne i kosztowe bariery wejścia i wyjścia z rynku.

⁷⁰ Kiedy praca E. Chamberlina została opublikowana, mówiło się, że zapoczątkowała ona przewrót w mikroekonomii. Zob. na ten temat uwagi M. Blauga, *Teoria ekonomii...*, s. 401-406.

⁷¹ Koncepcja niesprawności rynku jest szersza od kwestii niedoskonałej konkurencji, gdyż obejmuje inne jeszcze przejawy tej niesprawności. N. Acocella, op. cit., rozdział 6.

⁷² W polityce tej pomocny jest indeks Lerner, mierzący niedoskonałość rynku skalą odchylenia cen od kosztów krańcowych.

Uważa się, że założenia te mają określać najczęściej spotykane w rzeczywistości gospodarczej cechy strukturalne nowoczesnego rynku zwanego rynkiem „niedoskonale konkurencyjnym”, a więc założenia te mają być bardziej realistyczne niż w konkurencji monopolistycznej⁷³.

Tym, co różni poszczególne modele konkurencji oligopolistycznej, jest sposób współzależnych zachowań oligopolistów. Powoduje to, że obecnie trudno jest mówić o ogólnej, spójnej teorii konkurencji oligopolistycznej, która stanowiłaby syntezę modeli szczegółowych.

Ze względu na wielość tych modeli i różny sposób ich prezentacji w literaturze przedmiotem analizy będą wyniki modelowania decyzji oligopolistów najczęściej omawiane w podręcznikach mikroekonomii i literaturze specjalistycznej⁷⁴.

Standardowe modele oligopolu zajmują się zasadniczo dwoma przypadkami interakcji rynkowych:

- między oligopolistami w obrębie branży,
- między oligopolistami z danej branży a ich potencjalnymi konkurentami z zewnątrz.

Interakcje między oligopolistami w obrębie branży dotyczą ich decyzji cenowych i ilościowych w trakcie działań na własną rękę (działanie niezależne), przy realizacji celu wspólnego (zmowa).

Przy działaniu niezależnym zazwyczaj modeluje się następujące przypadki:

- przedmiotem decyzji firm jest cena lub ilość,
- na podstawie rachunku w wielkościach marginalnych firma podejmuje decyzję na temat ceny lub ilości maksymalizującej zysk, biorąc pod uwagę przewidywaną reakcję cenową/ilościową na tę decyzję innych firm, gdy procedura jest sekwencyjna⁷⁵ (firmy ustalają cenę/ilość jedna po drugiej), bądź antycypując decyzję cenową i ilościową innych firm, gdy procedura jest symultaniczna (firmy jednocześnie ustalają cenę/ilość).

⁷³ Modele oligopolu z końca lat 30. XX w. były sformułowane z myślą o krytyce modelu konkurencji monopolistycznej, nieuwzględniającego problemu oligopolu. Warto jednak wspomnieć o XIX-wiecznych prekursorach teorii konkurencji oligopolistycznej (Cournot, Bertrand, Edgeworth), którzy problemem tym zajmowali się w swoich modelach matematycznych.

⁷⁴ H.R. Varian, *Microeconomic Analysis*, Norton & Co., New York 1992; S. Martin, *Advanced Industrial Economics*, Blackwell Publishers, Oxford 1993; W. Łyszkiewicz, *Industrial Organization. Organizacja rynku i konkurencja*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2000; G.A. Jehle, P.J. Reny, *Advanced Microeconomic Theory*, Addison Wesley, Boston 2001.

⁷⁵ Przy procedurze sekwencyjnej występuje podział na firmę inicjującą wybór ceny/ilości i firmę dostosowującą się do tego wyboru. Firmę inicjującą określa się w podręcznikach mianem przywódcy lub lidera, zaś firmy dostosowujące się – jako naśladowców. Jest to jednak nazewnictwo mylące, gdyż (poza przypadkiem duopolu Stackelberga) termin „przywódca” (lider) kojarzy się z władzą i hierarchią, podczas gdy chodzi tu o to, iż przyjmuje się, że pewna firma pierwsza dokonuje wyboru ceny/ilości, zaś firmy pozostałe – później, lecz niekoniecznie naśladowując tę pierwszą.

W obu przypadkach ostateczne decyzje cenowo-ilościowe nie zapadają jednorazowo, lecz w wyniku procesu dostosowawczego. Powinno wtedy dojść do ukształtowania się równowagi cen i ilości. Gdy przedmiotem decyzji jest ilość, wówczas ceny w punkcie równowagi są większe od kosztów krańcowych, a tym samym produkcja jest niższa od tej w konkurencji doskonałej. W przypadku decyzji cenowych przy procedurze symultanicznej ceny (równowagi) pokrywają się z kosztami krańcowymi. Jest to więc sytuacja analogiczna do konkurencji doskonałej⁷⁶.

Istotą tych modeli jest zatem wyznaczenie punktu równowagi cen i ilości na rynku oligopolistycznym oraz opis iteracyjnego procesu osiągania tego stanu poprzez dochodzenie do zbieżności z rzeczywistością antycypacji decyzji jednych firm przez inne firmy.

W zależności od szczegółowych założeń równowaga cenowo-ilościowa w oligopolu może być „doskonale konkurencyjna” lub „niedoskonale niekonkurencyjna”, stabilna lub niestabilna, oznaczona lub nieoznaczona.

W przypadku zmowy sformalizowane modelowanie współzależnych decyzji oligopolistów dokonuje się w wyniku konieczności rozstrzygnięcia przez nich dwóch dylematów: przystąpić do zmowy czy działać niezależnie, złamać czy dotrzymać warunków zmowy. Zmowa dotyczy wspólnego określania cen i ilości maksymalizujących łączny zysk oligopolistów, co oznacza, że firmy zachowują się tak, jakby były na rynku jednym przedsiębiorstwem.

Dylematy te w standardowych modelach oligopolu są formalnie rozstrzygane przy wykorzystaniu aparatu matematycznego teorii gier. Z teorii tej wynika, że dla wszystkich oligopolistów najkorzystniej jest (w dłuższej perspektywie) działać w zmowie, bo wówczas zyski łączne są największe. Jednak warunkiem tego jest przekonanie uczestników zmowy, że nikt się z niej nie wyłamie.

Z punktu widzenia pojedynczego oligopolisty najkorzystniej byłoby wejść w znowę, a następnie złamać jej warunki, o ile przewiduje on, że inni nie pójdą w jego ślady oraz że oszustwo to nie będzie ukarane przez uczestników zmowy. W przeciwnym razie wszystko zależy od bilansu korzyści i kosztów złamania zmowy⁷⁷. Gdy natomiast oligopolista łamiący znowę uważa, że inni od razu pójdą w jego ślady, to do zmowy może nie dojść. Wszystko zależy więc od antycypacji zachowań potencjalnych i rzeczywistych uczestników zmowy przez każdego z nich.

⁷⁶ W teorii załamanej krzywej popytu Halla i Hitcha, która odpowiada procedurze symultanicznej, cena równowagi jest określona w punkcie załamania krzywej popytu na poziomie pełnych kosztów, przy nieciągłości przychodów krańcowych. Należy jednak zauważyć, że teoria ta z problematyką walki o nabywcę ma związek tylko wtedy, gdy rozpatruje przypadek obniżki ceny. Jest to jednak związek dość słaby, gdyż wnioskiem z tej teorii jest sztywność cen.

⁷⁷ Przypadek ten zwykle analizuje się w konwencji gry zwanej „dylematem więźnia”. M. Małowski, A. Wieczorek, H. Sosnowska, *Konkurencja i kooperacja. Teoria gier w ekonomii i naukach społecznych*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2004, pkt 11.

Przedstawię teraz rozpatrywane przez modele oligopolu interakcje między oligopolistami z danej branży a potencjalnymi konkurentami z zewnątrz. W tym przypadku działanie oligopolistów jest uzgodnione, aby nie dopuścić obcych do branży. Tu również w modelowaniu współzależnych zachowań wykorzystuje się teorię gier. Oligopolisci muszą rozstrzygnąć dwa dylematy: jeden dotyczy firm działających w branży, którym grozi wejście pewnej firmy na ich rynek – firmy te mają powstrzymać jej wejście na rynek albo dopuścić do tego; drugi dotyczy firmy z zewnątrz, która może spróbować wejść do gałęzi lub zrezygnować z tego. W rozstrzygnięciu teoretycznym tych dylematów uwzględnia się wiele strategicznych barier wejścia, takich jak: odpowiednio niskie ceny (niszczące), inwestycje rozszerzające potencjał produkcyjny czy skupowanie opatentowanych technologii. Bariery te mają odstraszać potencjalnych konkurentów na zasadzie „groźba jest silniejsza od jej spełnienia”. Tutaj zarówno firmy działające w branży muszą porównać korzyści z kosztami bariery wejścia/dopuszczenia do branży, jak i firmy z zewnątrz muszą przeprowadzić rachunek korzyści i kosztów tego wejścia/rezygnacji z tego. Obie strony opierają swoje kalkulacje na ten temat na antycypacji odnośnych decyzji drugiej strony.

Po przedstawieniu głównych wyników modelowania współzależnych decyzji oligopolistów warto dokonać ich interpretacji. Pierwszą kwestią jest to, czy implikacją wspólnych założeń omawianych modeli jest rynkowa walka o nabywcę między oligopolistami. Jeśli chodzi o wyjściowe warunki tej walki, to sytuacja jest analogiczna do tej dotyczącej modelu konkurencji monopolistycznej. Warunki te są spełnione z uwagi na ograniczenie popytowe, powodujące niewykorzystanie potencjału produkcyjnego. Ograniczenie to jest silniejsze dla poszczególnych oligopolistów od tego w konkurencji monopolistycznej, gdyż w obecnym przypadku każdy z nich ma znacznie większy udział w rynku.

Z kolei odpowiedź na pytanie, czy w powyższych warunkach zachowania oligopolistów w omawianych modelach polegają na walce o nabywcę, jest również łatwa do udzielenia, jeśli chodzi o kwestię nadrzędnego celu oligopolistów. Ze względu na założenie (wspólne dla wszystkich modeli), że firmy maksymalizują zysk, ich zachowanie siłą rzeczy nie może być zgodne z logiką walki o nabywcę. Ponadto należy stwierdzić, że w standardowych modelach oligopolu najczęściej rozpatruje się przypadki dotyczące wyrobów homogenicznych. Uzasadnia się to koniecznością uproszczenia analizy, gdyż modelowanie matematyczne oligopolu przy wyrobach zróżnicowanych ma być bardzo skomplikowane analitycznie i trudne do prezentacji. Jeśli nawet tak jest, to względy formalne mają swoją cenę, jaką jest niemożność analizy interakcji między oligopolistami wytwarzającymi wyroby homogeniczne w kategoriach walki o nabywcę⁷⁸. Logika matematyczna

⁷⁸ Jest to jakby cofnięcie się koncepcyjne tych modeli w stosunku do konkurencji monopolistycznej, co oczywiście twórców owych modeli nie niepokoi, gdyż nie chodzi im o modelowanie rynkowej walki o rynek.

nie pokrywa się więc tu z logiką ekonomiczną i to właściwie powinno stanowić odpowiedź na postawione pytanie.

Zakładając, że mamy do czynienia z wyrobami zróżnicowanymi, należy ocenić, czy w tych warunkach modele oligopolu opisują walkę firm o nabywcę (zapominając na chwilę o ich zachowaniu maksymalizacyjnym)⁷⁹.

Jeśli modeluje się działania wspólne oligopolistów, czyli znowę, w ramach interakcji między nimi w obrębie branży, to sprawa jest oczywista – zachowania takie są przeciwieństwem walki. Bardziej złożony jest przypadek, gdy bierze się pod uwagę łamanie zawartych umów o współpracę. Czy łamanie to można podciągnąć pod rzeczywistą walkę? Jeśli znowa dotyczy uzgodnionego limitu produkcji (a tak zazwyczaj przyjmuje się w modelach oligopolu), to złamanie znowy polega na zwiększeniu produkcji jednego oligopolisty, przy niezmienionej produkcji pozostałych uczestników znowy, co prowadzi do zwiększenia udziału w rynku tego pierwszego oligopolisty. Jednak tego rodzaju zachowania nie można zakwalifikować do stosowania bezpośrednich metod aktywizacji podaży, gdyż nie idzie ono w parze z obniżką relacji cena – jakość⁸⁰.

Inna jest natomiast odpowiedź, gdy rozpatruje się interakcję między oligopolistami z danej branży a ich potencjalnymi konkurentami z zewnątrz. Tutaj walka o nabywcę jest uwzględniana w różnych modelach oligopolu w postaci strategicznych barier wejścia stosowanych przez oligopolistów.

Pozostaje do interpretacji przypadek działania niezależnego przez każdego oligopolistę (w obrębie branży). Interpretacja ta jest łatwa, gdyż występuje tu analogia z teorią konkurencji monopolistycznej. W modelowaniu współzależnych decyzji oligopolistów modele standardowe posługują się zazwyczaj marginalnym rachunkiem optymalizującym ceny i ilość, tak jak przedsiębiorstwo w ramach konkurencji doskonałej i monopolistycznej. Różnica polega jedynie na tym, że w oligopolu nieoznaczona jest funkcja popytu. Jest ona bowiem zależna od decyzji pozostałych oligopolistów, które są niewiadome i muszą być antycypowane. Z naszego punktu widzenia różnica ta jest jednak nieistotna, gdyż podporządkowanie zachowania firmy oligopolistycznej logice marginalnego rachunku optymalizującego nie ma wiele wspólnego z rynkową walką o nabywcę.

W ten sposób dochodzi się do kwestii dotyczącej nadrzędnych założeń standardowych modeli konkurencji oligopolistycznej. Tymi założeniami są:

⁷⁹ Można przyjąć, że treść ekonomiczna tych (skomplikowanych) modeli nie zmienia się w porównaniu do dóbr homogenicznych, a są one jedynie przedstawione w bardziej złożonym języku matematycznym.

⁸⁰ Jest to zresztą zrozumiałe, gdyż znowa z reguły dotyczy dóbr homogenicznych. Ponadto, wobec tego, że modelowanie jest stosowane w teorii gier, słuszne wydaje się stanowisko jej przedstawicieli, że „teoria gier ma najmniej do powiedzenia, jeśli chodzi o gry towarzyskie” (M. Małowski, A. Wieczorek, H. Sosnowska, op. cit., s. 12). Zaś gry towarzyskie (w tym wspomniane szachy) mają wiele wspólnego z rynkową walką firm o nabywcę.

– dobrobyt społeczny oparty na zasadzie Pareta, czyli równowaga „konkurencyjna” – chodzi ogólnie o wyznaczenie (walrasowskich) warunków równowagi cen i ilości na rynku oligopolistycznym z punktu widzenia paretowskiej efektywności alokacyjnej,

– nadrzędność wspólnego interesu oligopolistów wobec interesu każdego z nich z osobna, co jest szczególnie widoczne, gdy do modelowania zachowań oligopolistów wykorzystuje się aparat teorii gier⁸¹.

Z punktu widzenia łącznych interesów wszystkich oligopolistów najkorzystniejsza dla nich jest zмова, choć jest jednak najmniej pożądana pod względem efektywności alokacyjnej. Oznacza to, że drugie założenie aksjologiczne – prymat interesu wspólnego nad indywidualnym – może wejść w konflikt z założeniem pierwszym. Będzie tak wtedy, gdy realizacja interesu wspólnego dokona się w postaci zмowy monopolowej. Jest to ważna konkluzja, gdyż wynika z niej, że nie zawsze kierowanie się własnym (egoistycznym) interesem prowadzi do niższego dobrobytu społecznego niż realizacja interesu wspólnego. Niekiedy bywa bowiem odwrotnie⁸².

Formalizacja decyzji oligopolistów dokonywana jest w konwencji dochodzenia ich do stanu równowagi, a więc sytuacji gdy brakuje bodźców do zmiany optymalnej kombinacji cen i ilości⁸³. Takie modelowanie zachowań oligopolistów jest odległe od modelu, w którym ma miejsce rzeczywista walka o rynek z tendencją do innowacyjnego obniżania relacji cena – jakość, pod stałą groźbą wypadnięcia z rynku.

Warto zwrócić uwagę, że w modelach oligopolu formalizujących działania niezależne na ogół nie określa się *explicite* sytuacji wyjściowej firmy pod wzglę-

⁸¹ „Any theory of oligopoly must confront the essential tension in small – numbers rivalry: each firm is tempted to compete aggressively to increase its own market share, but if all firms do so, they all suffer [podkr. – A.L.]. C. Shapiro, *Theories of oligopoly behavior*, w: *Handbook of Industrial Organization*, t. I, red. R. Schmalensee, E.D. Willig, North-Holland Press, Amsterdam 1989, s. 333. To, że takie zachowanie oligopolistów może być korzystne dla konsumentów, nie jest brane pod uwagę.

⁸² Ta afirmacja nadrzędności interesu wspólnego oligopolistów nad ich interesami własnymi jest niekiedy uzasadniana tym, że dzisiejsi menedżerowie pracują znacznie ciężiej i dłużej niż dawniej, a mimo to nie uzyskują żadnej relatywnej przewagi w stosunku do swoich konkurentów. Muszą oni stawać się coraz lepsi tylko po to, by móc utrzymać się w tym samym miejscu. Wniosek: lepiej zwolnić tempo i współpracować ze sobą niż wysilać się, próbując wyprzedzać jeden drugiego (R. Koch, *Wszechmocne prawa w biznesie*, K.E. Liber, Warszawa 2002, s. 106 nn.). Takie podejście idealizuje ideę współpracy (czyli zმowę monopolową) oraz jest zgodne z interesem firm, ale nie konsumentów, gdyż eliminuje bodźce negatywne wymuszające korzystne dla konsumentów zmiany w produkcji i metodach wytwarzania, wzmacnia zaś antybodźce tych zmian.

⁸³ Formalizacja ta wykorzystuje zazwyczaj teorię gier. Rynkowe warunki równowagi są wówczas uzupełniane warunkami równowagi strategicznej, kiedy każdy oligopolista dochodzi do najlepszej dla niego strategii produkcyjnej przy danych strategiach innych oligopolistów (równowaga Nasha). Nawet w grach niekooperacyjnych osiągnana równowaga oznacza realizację łącznego interesu graczy.

dem cen i ilości, a przez to nie wyjaśnia się przyczyn zamierzonej przez firmę zmiany tych cen/iłości (poza przypadkiem firmy „naśladowcy”). Można jednak logicznie przyjąć, że określona firma w punkcie wyjścia była w stanie nierównowagi i za pomocą zmian cenowo-ilościowych chciałyby ponownie osiągnąć stan równowagi, bo tylko w tym stanie może osiągnąć maksymalny zysk. Zatem w przypadku tym wybór nie dotyczy tego, czy w ogóle zmieniać, czy nie zmieniać cen/iłości, lecz wyłącznie: o ile je zmieniać. Tymczasem w warunkach walki o nabywcę każda firma stale musi rozstrzygać bardziej fundamentalny problem: czy i kiedy (najkorzystniejszy *timing*) wprowadzać niekiedy bardzo kosztowne i ryzykowne zmiany w produkcji i metodach wytwarzania. Problem ten jest rozstrzygany w warunkach presji konkurencyjnej i presji czasu. Natomiast z założeń sformalizowanych modeli opisujących interakcje w obrębie branży wynika, że firmom oligopolistycznym nic nie grozi. Nie odczuwają one presji ani ryzyka wypadnięcia z rynku, np. w przypadku niezmiennienia cen/iłości (najwyżej nie osiągną one maksimum zysku).

Charakterystyczne jest też to, że choć w modelach zajmujących się potencjalną konkurencją uwzględnia się bodźce negatywne, to głównie bierze się pod uwagę wspólne działania odstrasżające oligopolistów w postaci barier wejścia (metody pośrednie walki o nabywcę), a nie „ucieczkę do przodu” w postaci innowacji procesowych i produktowych (metody bezpośrednie)⁸⁴.

Z powyższych uwag wynika, że omawiane modele oligopolu oparte są w istocie na tych samych założeniach aksjologicznych i analitycznych co omówione wcześniej modele konkurencji. Są to modele opisujące, jak system cen kształtuje alokację czynników. W tym sensie stanowią one kontynuację swych poprzedników, a więc postęp, jaki zachodzi w modelach oligopolu w postaci coraz bardziej wyrafinowanych technik matematycznych do analizy współzależnych decyzji oligopolistów (zwłaszcza teoria gier), nie przekłada się na postęp merytoryczny w postaci odejścia od ujęć równowagowych rozpatrywanych w kategoriach efektywności alokacyjnej i uwzględnienia problematyki kształtowania konkurencyjności produkcji jako funkcji dynamiczno-innowacyjnej efektywności technicznej.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza wykazała, że termin „konkurencja” w zaprezentowanych modelach odbiega od logiki rynkowej walki o nabywcę toczonej przez firmy. Dotyczy to nawet modeli oligopolu.

Wspólną cechą omawianych modeli jest ich charakter równowagowy. W modelach tych (łącznie z matematycznymi modelami oligopolu opartymi na teorii

⁸⁴ Przy zmianach produktowych występuje nieciągłość zabójcza dla równań różniczkowych stosowanych w modelach oligopolu.

gier) celem nadrzędnym jest określenie: stanu równowagi, warunków stabilności równowagi, warunków efektywności równowagi.

Misją konkurencji w owych modelach jest doprowadzenie cen/iłościami do równowagi. Problemem dla rozważań modelowych jest to, czy w określonych strukturach rynkowych równowaga ta odpowiada kryterium efektywności alokacyjnej Pareta, czy też nie. Dotyczy to nawet tych modeli (oligopolu), w których występują elementy walki o nabywcę. Zatem mikroekonomiczne modele konkurencji nie mogą stanowić teoretycznej podstawy analizy czynników konkurencyjności produkcji jako efektu walki firm o nabywców⁸⁵. Wynika z tego, że ponad 150 lat temu dokonano niewłaściwego wyboru terminologicznego, gdyż mikroekonomistom stosującym termin „konkurencja” wcale nie chodziło i nie chodzi o konkurencję w marketingowym znaczeniu walki firm o rynek.

W centrum zainteresowania omawianych modeli konkurencji są decyzje firm dotyczące cen i ilości, zaś problemem ekonomicznym (o charakterze normatywnym) jest efektywność alokacyjna z punktu widzenia dobrobytu społecznego Pareta. Problemu ekonomicznego nie stanowi natomiast efektywność techniczna. W modelach tych jest ona problemem inżynierskim jako funkcja sprawnych metod wytwarzania, minimalnych cen (zróżnicowanych) czynników i optymalnej jakości produkcji. Od wyboru tych trzech zmiennych zależy właśnie konkurencyjność produkcji (zwłaszcza w dłuższym okresie).

W standardowych modelach konkurencji efektywność techniczna nie jest kształtowana przez te modele, lecz dana w postaci założenia dotyczącego określonych funkcji produkcji oraz jakości produkcji, odzwierciedlających aktualny stan wiedzy technicznej. Te dwa parametry technologiczne są przyjmowane bez wyjaśnienia, skąd się biorą, mają więc charakter egzogeniczny, zaś koszt nabycia technologii procesowej i produktowej jest dla firm zerowy. Z góry więc wiadomo, że w tych warunkach produkcja musi być technicznie efektywna. W związku z tym jakakolwiek walka o nabywcę i związana z tym „presja konkurencyjna” są w tych warunkach niepotrzebne. Wystarczy założenie, że (racjonalna) firma maksymalizuje zysk (bodźce pozytywne), a efektywność techniczna produkcji na najwyższym możliwym poziomie jest gwarantowana. Może to dotyczyć zarówno firmy mającej rywali, jak i firmy o pozycji w pełni monopolistycznej.

Jednakże gdy weźmiemy pod uwagę to, że na firmę mającą rywali oddziałują zarówno rynkowe bodźce negatywne, jak i antybodźce, związane z niepewnością

⁸⁵ W modelach tych widoczny jest ich ścisły związek z tradycyjną teorią konsumenta opartą na prawie malejącej użyteczności krańcowej (stopie substytucji) Pareto, Hicksa i Allena. W teorii tej wybór dokonywany przez konsumenta nie dotyczy różnej jakości bliskich substytutów i ich cen względnych, lecz ilości dóbr. Ujęcie alternatywne, związane z wyborem minimalnej relacji cena – jakość, jest adekwatne do ujęcia konkurencji jako walki o nabywcę. Por. K.L. Lancaster, *A New Approach to Consumer Theory*, „Journal of Political Economy” 1966, nr 74; idem, *Modern Consumer Theory*, Edward Elgar, Waldershot 1991.

wdrażania nowych technologii procesowych i produktowych, to wybór efektywniejszego technicznie wariantu produkcji jest wyborem *par excellence* ekonomicznym, gdyż muszą być w nim uwzględnione rachunek ryzyka oraz rachunek kosztu poszukiwań (*search theory*)⁸⁶. Firma musi ponosić koszt technologii bez gwarancji sukcesu, gdyż prawdopodobieństwo (subiektywne) odniesienia tego sukcesu jest mniejsze niż 100%. Z tego rodzaju wyzwaniem musi zmagać się każda firma zaangażowana w rynkową walkę o nabywcę, co pozostaje poza omawianymi modelami konkurencji. Ograniczanie się do założenia maksymalizacji zysku jest niewystarczające, gdyż w warunkach niepewności oczekiwany zysk musi być skorygowany przez czynnik ryzyka⁸⁷. A jeśli tak, to techniczna efektywność produkcji nie jest dana z zewnątrz, lecz ma charakter endogeniczny.

Problematyka efektywności alokacyjnej w konwencji Walrasowskiej równowagi ogólnej przesłoniła więc zagadnienia dotyczące (względnej) efektywności technicznej kształtowanej w toku walki firm o nabywcę, a tym samym kształtującej konkurencyjność produkcji. Zagadnienia te zostały zawłaszczone przez nauki zarządzania i marketingu (*business school*) w postaci wydawanych co roku niezliczonych podręczników⁸⁸. Podręczniki te nie należą jednak do nauk opisowych, lecz normatywnych, stanowiąc mniej lub bardziej praktyczne poradniki dla menedżerów, jak działać w otoczeniu konkurencyjnym, jakie przyjmować strategie konkurowania itp.⁸⁹ Oczywiście jest, że termin „konkurencja” używany w tych podręcznikach nie ma wiele wspólnego z tym samym terminem stosowanym w mikroekonomii.

Aby mikroekonomia rzeczywiście podjęła kwestie dotyczące konkurencyjności produkcji, musi przestawić się z paradygmatu efektywności alokacyjnej na efektywność techniczną (względną), zaś konkurencję rozumieć nie jako cenowo-ilościowy mechanizm dostosowawczy, lecz jako mechanizm rozwoju technologicznego. Innymi słowy, w modelowaniu procesów konkurowania powinno chodzić o uchwycenie praw zmian zamiast praw współzależności⁹⁰.

⁸⁶ Koszt technologii substytucyjnych obejmuje m.in. koszty transakcyjne poszukiwania przez daną firmę najniższych cen czynników (osobowych i rzeczowych) z oferowanych na rynku. Logika tego wyboru czynników jest analogiczna do konsumenckiego wyboru najniższej relacji cena – jakość (w przypadku bliskich substytutów).

⁸⁷ Zresztą założenie maksymalizacji zysku jest w warunkach walki o nabywcę niepotrzebne (w przeciwieństwie do teorii równowagi ogólnej), gdyż ważny jest zysk względny, a nie absolutny.

⁸⁸ Można do tego dodać rozmaite teorie przedsiębiorstwa, także zaliczane do *business school* (A. Noga, *Teorie przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2009).

⁸⁹ Ojcami duchowymi autorów tych podręczników są tacy klasyki *business school*, jak H.J. Ansoff, R.L. Ackoff, P. Drucker i M. Porter.

⁹⁰ Należy wspomnieć, że w mikroekonomii jest wiele modeli opisujących endogeniczne zmiany technologii w kategoriach efektywności technicznej z uwzględnieniem pewnych elementów walki o nabywcę. Są to jednak modele cząstkowe, o ograniczonej przydatności analitycznej z punktu widzenia ogólnej teorii konkurencji. Zob. np. P. Dasgupta, *The Theory of Technological Competition*, w: *Economic Organizations as Games*, red. K. Binmore, P. Dasgupta, Basil Blackwell, Oxford 1986.

Literatura

- Acocella N., *Zasady polityki gospodarczej. Wartości i metody analizy*, Wyd. Naukowe PWN Warszawa 2002.
- Blaug M., *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- Blaug M., *Is competition such a good thing? Static efficiency versus dynamic efficiency*, „Review of Industrial Organization” 2001, nr 19.
- Blinder A.S., *The AEA commission on Graduate Education in Economics*, „American Economic Review” 1990, nr 2.
- Church J., Ware R., *Industrial Organization. A Strategic Approach*, Mc Graw-Hill, Boston 2000.
- Clark J.M., *Competition as a Dynamic Process*, Brookings Institution, Washington 1961.
- Comparative Competition Policy*, red. G. Doern, S. Wilks, University Press, Oxford 1996.
- Coase J., *Nowa ekonomia instytucjonalna*, „Gospodarka Narodowa” 1999, nr 3.
- Comparative Competition Policy*, red. G. Dern, S. Wilks, Clarendon Press, Oxford 1996.
- Dasgupta P., *The Theory of Technological Competition*, w: *Economic Organizations as Games*, red. K. Binmore, P. Dasgupta, Basil Blackwell, Oxford 1986.
- Fagerberg J., *Technology and Competitiveness*, „Oxford Review of Economic Policy” 1996, nr 3.
- Gomułka S., *Teoria innowacji i wzrostu gospodarczego*, CASE, Warszawa 1998.
- Hayek F.A., *Individualism and Economic Order*, University of Chicago Press, Chicago 1948.
- Hicks J.R., *Wartość i kapitał*, PWN, Warszawa 1975.
- Hunt S.D., *A General Theory of Competition. Resources, Competence, Productivity, Economic Growth*, Sage, London 2000.
- Jehle G.A., Remy P.J., *Advanced Microeconomic Theory*, Addison Wesley, Boston 2001.
- Kamiński W., *Współczesna teoria dobrobytu*, PWE, Warszawa 1980.
- Koch R., *Wszechmocne prawa w biznesie*, K.E. Liber, Warszawa 2002.
- Krugman P., *Competitiveness: A Dangerous Obsession*, „Foreign Affairs” 1994, nr 2.
- Lancaster K.J., *A New Approach to Consumer Theory*, „Journal of Political Economy” 1966, nr 74.
- Lancaster K.J., *Modern Consumer Theory*, Edward Elgar, Waltham 1991.
- Lange O., *O teorii ekonomicznej gospodarki socjalistycznej*, w: idem, *Pisma ekonomiczne i społeczne 1930-1960*, PWN, Warszawa 1961.
- Lipowski A., Kulig J., *Państwo czy rynek? Wokół źródeł cudu gospodarczego w Korei Płd.*, Poltext, Warszawa 1992.
- Lipowski A., *Mała gospodarka otwierająca się wobec wyzwań XXI wieku – ku realistycznym podstawom polityki gospodarczej*, „Ekonomista” 2003, nr 3.
- Lipowski A., *Problemy konkurencyjności w ekonomii*, w: *O kształtowaniu się ładu gospodarczego*, red. E. Mączyńska, Z. Sadowski, PTE, Warszawa 2008.
- Lipowski A., *Model rywalizacji firm o wydatki nabywców*, „Ekonomista” 2008, nr 3.
- Lipowski A., *Czy w gospodarce usług możliwa jest nieuznaniowa aktywna polityka makroekonomiczna?*, „Ekonomista” 2014, nr 6.
- Łyszkiewicz W., *Industrial Organization. Organizacja rynku i konkurencja*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2000.
- Malawski M., Wieczorek A., Sosnowska H., *Konkurencja i kooperacja. Teoria gier w ekonomii i naukach społecznych*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- Martin S., *Advanced Industrial Economics*, Blackwell Publishers, Oxford 1993.
- Motta M., *Competition policy: Theory and practice*, Cambridge University Press, Cambridge 2003.
- Noga A., *Teorie przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2009.
- Obstfeld M., Taylor A.M., *Globalization and Capital Market*, „NBER Working Paper Series” 2002, nr 8846.

- Perez C., *Technological Revolutions and Financial Capital*, Edward Elgar, Cheltenham 2003.
- Philips L., *Competition policy: A game theoretic perspective*, Cambridge University Press, Cambridge 1995.
- Porter M., *Competitive Advantage*, Free Press, New York 1985.
- Porter M., *Competitive Advantage of Nations*, Macmillan, London 1990.
- Reinganum J.F., *The timing of innovation: Research, development, and diffusion*, w: *Handbook of Industrial Organization*, t. I, red. R. Schmalensee, R.D. Willig, North-Holland Press, Amsterdam 1989.
- Romer D., *Makroekonomia dla zaawansowanych*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- Samuelson W.F., Marx S.G., *Ekonomia menedżerska*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2009.
- Shapiro C., *Theories of oligopoly behavior*, w: *Handbook of Industrial Organization*, t. I, red. R. Schmalensee, E.D. Willig, North-Holland Press, Amsterdam 1989.
- Shy O., *Industrial Organization – Theory and Applications*, MIT Press, Cambridge, Mass 1996.
- Snowdon B., Vane H., Wynarczyk P., *Współczesne nurty teorii makroekonomii*, PWN, Warszawa 1998.
- Stiglitz J., *Informacja i zmiana paradygmatu w ekonomii (część pierwsza)*, „Gospodarka Narodowa”, nr 3, 2004.
- The Process of Competition*, red. S. Kraft, Edward Elgar, Cheltenham 2000.
- Varian H.R., *Microeconomic Analysis*, Norton & Co., New York 1992.
- Vickers J.S., *Concepts of Competition*, „Oxford Economic Papers” 1995, nr 47.
- Wilczyński W., *Podstawowe kierunki współczesnej teorii konkurencji*, PWN, Warszawa – Poznań 1960.
- Wziętek-Kubiak A., *Kontrowersje wokół konkurencyjności w teorii ekonomii*, „Ekonomista” 2004, nr 6.

The problem of competitiveness in the economic sciences

Abstract. *This article addresses the problem of the competitiveness of production. The aim of the article is to examine whether this problem is acknowledged correctly in the economic sciences (economics and management), e.g. when the sources of competitive production are sought in a firm's realistic struggle for a buyer. In order to answer this question it was necessary to develop the author's model of firms' real struggles to find a buyer, and to create a critical analysis of the known microeconomic model of competition. The analysis of the microeconomic model of competition, when compared with the author's model of the real struggles for firms led to the following conclusion: the known microeconomic models of competition do not characterize firms' real struggle for a buyer. This conclusion led to the final assessment that the economic sciences incorrectly outline the sources of competitive production.*

Keywords: *competitiveness of production, realistic model of the struggle of firms for a buyer, model of perfect competition, monopolistic competition, oligopolistic competition*

Sławomir Jankiewicz

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu
Instytut Nauk Ekonomicznych
e-mail: slawomir.jankiewicz@wsb.poznan.pl
tel. 61 655 33 74

Most significant macroeconomic barriers to entrepreneurship development in Poland

***Abstract.** The primary goal of the Polish people is to increase the pace of economic development. An important factor, which will make it possible to achieve this objective, is small business. This article presents the most important barriers to the development of small and medium-sized enterprises in Poland. The elimination of these obstacles will result in not only an increase in the number of people who might undertake economic activity, but also in their success, which will eventually enhance the dynamics of the economic development of our country.*

***Keywords:** economic policy, small and medium-sized enterprises, barriers to the development of entrepreneurship*

Introduction

Development of each economy is dependent upon the entrepreneurship of the society and the economic activity of private entities.¹ It is particularly small enterprises that are of particular significance.² They do not require outstanding capital and due to their flexibility they quickly take over newly emerging market niches. Moreover, the small scale of their activity influences the diversity of conducted

¹ It is also confirmed by the Chairman of the Federal Reserve of the USA (1987-2006) Alan Greenspan. See A. Greenspan, *Era zawirowań. Krok w nowy wiek*, Muza, Warszawa 2008, p. 282 ff.

² Small and medium-sized enterprises, small businesses are just a few names used to define economic activity conducted on a small scale.

economic activity, which increases the country's resistance to lengthy economic crises. As a result, the society well-being increases and the poverty level diminishes. The increase in the number of enterprises in this sector contributes also to the widely understood entrepreneurship of the society, that is resourcefulness, initiative and the urge to undertake activities that not only fulfill the aspirations of the people undertaking them but also enhance the development of the country.

Small scale economic activity forms enhance the activity of people, their innovativeness, searching for changes and reacting to them, perceiving opportunities and exploiting them regardless of possessed resources, readiness to take risks whose main incentive is the willingness to multiple capital, and this, in turn, positively influences the number of economic entities. This creates a positive feedback loop,³ which accelerates the economic growth.

Due to the significance of this form of economic activity to economic growth and raising the society's standard of living, it is dealt with not only by science but also by the governments within the frameworks of the conducted economic policy.⁴

In the development of economic activity it is individual characteristics of people that are of huge importance, especially their competences and experience. However, one must not disregard the importance of macro environment in conducting the economic activity. The new trend of taking into consideration the environmental conditioning is the sign of changes which consist in shifting the emphasis from the personal, that is internal traits of the entrepreneur, onto the institutional environment. Although many people have features that would make them good entrepreneurs they do not take the leap from the phase of potential possibilities to real actions and this results from the institutional environment.

The main purpose of the following paper is to present the most significant barriers to the functioning and the development of enterprises in Poland, especially small and medium-sized enterprises. The elimination of these obstacles will result in the increase in the number of people who might undertake economic activity and who will succeed, which will eventually enhance the dynamics of the economic development of our country.

Due to the large diversity of small economic activity it is difficult to define it precisely. There are many criteria of distinguishing small and medium-sized enterprises from the overall number of companies. In general, these criteria could be divided into:

- quantitative criteria,
- qualitative criteria.

³ According to System Dynamics by J.W. Forrester. See J.W. Forrester, *Industrial Dynamics*, The MIT Press, Cambridge, Mass. 1961.

⁴ S. Jankiewicz, *Wspieranie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw jako priorytet polityki gospodarczej*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2004.

While preparing statistical data, the first group of criteria is used, while in theoretical deliberations it is either the latter or both groups that are taken into consideration. In the following paper it was assumed that SME sector comprises companies in which annual average employment rate is 249 people and the annual net revenue from sales of products and services or financial operations does not exceed 50 million EUR or in which the total balance of assets at the end of the previous financial year did not exceed 43 million EUR. The presentation of the major barriers concerns small business in the wider meaning (quantitative one) which complies with the definition presented by Teresa Łuczka.⁵

1. Small and medium-sized enterprises in Polish economy – basic statistical data

Similarly to many other countries, Poland is characterized by a large number of small and medium-sized enterprises in the economy. This does not only result from their number (99.8% of all the enterprises are the companies from the SME sector), but also from their significance to the development (47% of GDP is generated by small businesses and while considering gross added value – the share of such companies is 47.03%).⁶ In previous years this share was higher (it fluctuated around 50%) but the slowdown in the economy resulted in the slump in the business activity by small businesses and their escape into the grey area which is not included in the statistical data.

SME are of large significance not only in creating the economic growth (which is also important), but especially for the labor market. Small companies, due to large labor intensity have over 70% share in employment.⁷ This parameter is higher by a few percentage points than the average in the European Union.⁸ One should bear in mind that this figure pertains to official data only. This sector, especially micro enterprises, often operates in the grey area, thus, the real number of people working in SME is higher than it is indicated by statistical data.

The analysis of the SME sector structure indicates that with reference to the total number of workers in Poland the workers of micro businesses (36.8%) and medium-sized enterprises (18.8%) account for a larger total number than the average for 28 EU countries (29.5% and 17.1%, respectively). The number of people

⁵ T. Łuczka, *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie. Wybrane aspekty mikro- i makroekonomiczne*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2001.

⁶ See the data of the Polish Central Statistical Office, Eurostat and *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011-2012*, ed. A. Tarnawa, P. Zadura-Lichota, PARP, Warszawa 2013.

⁷ *Raport o stanie...*, s. 20-21.

⁸ For 28 EU countries the average is about 67%. See data of Eurostat <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portalpage/eurostat/home/> [10.10.2014].

working in small enterprises (13.4%), on the other hand, is smaller in comparison to the EU average (20.5%). This means that every second person was employed in micro or small enterprises and one in five was employed in a medium-sized enterprise.⁹

The quantities concerning people working in SME according to the legal standard (in 2011) were as follows:

- 3.9 million people (42.7% of the overall number of the people employed in enterprises) were employed by economic entities run by natural persons,¹⁰
- 5.2 million people (57.3% of the total employed in enterprises) were employed by companies run by legal entities.¹¹

Small businesses, apart from relatively small individual outlays, account for a considerably large share of the enterprise sector. In 2011 this share was over 50%, which accounted for 80 billion PLN.¹² One should also bear in mind that up to 2/3 was financed with own capital.¹³ This is typical of this form of economic activity and it results from potential difficulties of obtaining external finance.

While analyzing the investment outlays one needs to remember of one characteristics of small and medium-sized enterprises – that is the combination of the personal and company assets. As a result, it is difficult to distinguish between the outlays incurred directly on the economic activity from those incurred due to family needs (the example of which might be, for example, a car).

The share of micro companies in the foreign exchange, which could be predicted, is quite small (in 2012 it was only 2.6% of micro enterprises which conducted export activity), but, while taking into consideration small and medium-sized companies this share was considerably higher (28.6% of small enterprises and 45% of medium-sized enterprises conducted export activity in 2012). It is favorable that since 2007 the percentage of enterprises selling their products and services overseas has been rising steadily. On the other hand, the number of companies importing goods was higher in 2012:

- 5.4% of micro companies,
- 39.2% of small enterprises,
- 57.3% of medium-sized enterprises.¹⁴

Apart from the downturn in the economy in Poland during the very first year of economic activity (data for 2012) three out of four companies survive (in 2011 the survival rate was 76.6%), in 2007 only two thirds of the companies survived the

⁹ See the data of the Polish Central Statistical Office.

¹⁰ These companies are the majority – they account for 92% of all the enterprises in Poland.

¹¹ Apart from 8% share in the population of enterprises.

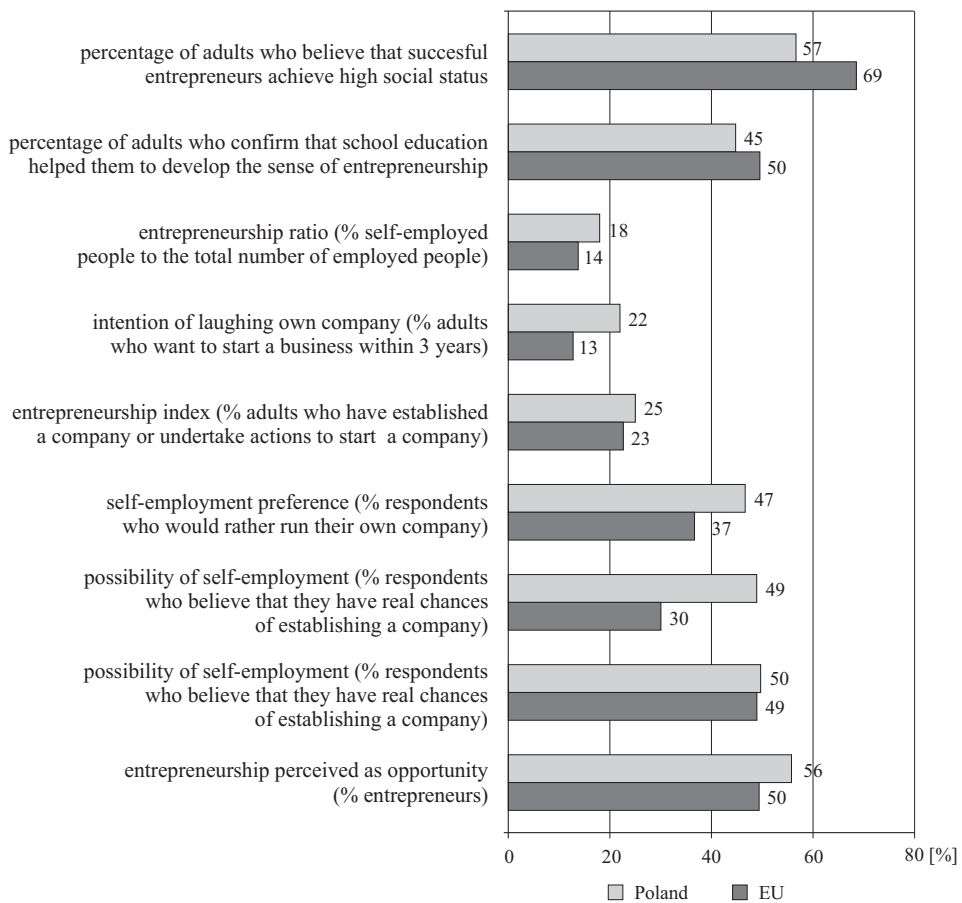
¹² *Raport o stanie...*, pp. 37-39.

¹³ *Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2007-2011*, Departament Przedsiębiorstw, GUS, ZWS, Warszawa 2013.

¹⁴ *Raport o stanie...*, pp. 59-65.

first year. This proves that that people undertaking economic activity are becoming more and more well-prepared. In subsequent years the survival rate declined to 54% in the second year of running the company and to 32% in the fifth year. While taking into consideration the form of ownership it can be indicated that legal entities exhibit a higher survival rate when compared to legal persons (79.6% and 76.3% respectively). A similar tendency can be observed while comparing companies that employ people to those which are sole proprietorships (86.1% and 75.3% respectively).

Figure. 1 Entrepreneurship index in Poland in comparison to the EU average



Source: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011-2012*, eds. A. Tarnawa, P. Zadura-Lichota, PARP, Warszawa 2013, s. 23.

It is the data that reflect entrepreneurship level in Poland that should be of special interest.¹⁵ This rate is 25% and it is higher than the EU average (23%). There is a relatively high percentage of people (according to the survey conducted by EUROSTAT) – when compared to other EU countries – who:

- believe that they have real opportunities of setting up their own company – 49%,
- would prefer to conduct their own economic activity – 47%,
- are planning to establish their own enterprise within the next three years – 22%.¹⁶

The majority of entrepreneurship indices concerning Poland is higher than the EU average. Simultaneously, in Poland there is the largest number (after Romania) of people who intend to start economic activity in all the countries of the European Union.

The presented above synthetic overview concerning entrepreneurship indicates that Poland exhibits a large potential as far as small economic activity is concerned. However, this potential is not used to the full, which results from the barriers concerning establishing and conducting companies in Poland.

2. Basic barriers concerning functioning and development of small companies in Poland

EU statistics concerning running a business activity indicate that Poland's position, when compared to other EU countries, is worsening. Last year, while taking in to consideration 66 different criteria, according to 42 of them Poland's position was lower than the EU average, it was better in the case of 22 indices, and the average position is exhibited by only two criteria. This result is lower when compared to the results from the previous year, when using 70 criteria, Poland was better in the case of 36 of them, and worse in the case of 34.¹⁷ Data analysis that has been conducted since 2008 (that is since the very beginning of the research on the conditions of conducting economic activity in the particular countries of the EU) indicates that Poland has not made any progress in this respect.¹⁸ Apart from multiple announcements and implementing special programs (including those

¹⁵ Entrepreneurship defined as the participation of adult individuals who have established their own company or undertake actions in this direction.

¹⁶ See GEM 2013 Global Report, www.gemconsortium.org/docs/3106/gem-2013-global-report [20.08.2014].

¹⁷ http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Labour_force_survey_overview_2012 [12. 11.2014].

¹⁸ Similar conclusions can be drawn on the basis of the Economic Freedom Report – Doing Business. See for example www.org/reports/global-reports/doing-business-2014 [10.12.2014].

dedicated to SME) creating the business environment for the companies similar to that of average conditions of the EU has not been successful.

According to international surveys, one of the major obstacles to entrepreneurship in Poland is bureaucracy.¹⁹ This has been observed and confirmed by the science,²⁰ employers' organizations,²¹ and the entrepreneurs themselves. The main reason for this situation is heavy administrative burden (resulting from the regulations drawn upon by the public authorities), often changed and contradictory legal regulations together with the lack of their unambiguous interpretation and low qualifications of public clerks. Even the regulations concerning foreign exchange (exports and imports) are complicated and unclear. That is why, completing all the formalities takes a lot of time – in the case of imports it is 14 days, and in the case of exports – even up to 17 days. Similarly, the regulations concerning VAT or PIT are highly complicated and internally contradictory.²²

Here one needs to point to the importance of public regulations for efficient functioning of the economy, which is due to the development of present economies in which most transactions do not consist in direct providing of products and services but it consists in contracts regarding rendering services (for example those concerning payment or goods deliveries) in the future. That means that no direct exchange is made as it was in the case of primordial community. James M. Buchanan (a Nobel prizewinner in 1986) stated that, in its broadest and defining sense, common activity is enacting and enforcing the law, which means that the justification for the government existence and activity is creating clear regulations and ensuring that they are complied with.

Bureaucratic barriers not only directly hamper economic activity, but they also increase the costs of its functioning, which, in turn diminishes corporate competitiveness, especially in the case of SME. Disproportionate regulative cost distribution in enterprises of a different size results from the fact that:

– due to multiple and frequent changes in legal regulations, the costs are constant and they do not change together with the size of the company,

¹⁹ For example, according to World Economic Forum Global Competitiveness Report 2012-2013, Poland was rated on 131 position out of 144 in the category “regulatory burden”, www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf [10.10.2014]. Similar conclusions can be drawn on the basis of the World Bank report Doing Business 2013, www.doingbusiness.org/rankings [10.09.2014].

²⁰ S. Jankiewicz, *Kształtowanie środowiska rozwoju przedsiębiorczości podstawą konkurencyjności Europy Bałtyckiej*, in: *Problemy współpracy gospodarczej w regionie bałtyckim w kontekście integracji europejskiej*, eds A. Ignasiak-Szulc, W. Kosiedowski, Dom Organizatora, Toruń 2008.

²¹ *Czarna lista barier dla rozwoju przedsiębiorczości*, PKPP Lewiatan [10.12.2014].

²² On the influence of the taxation onto small companies see Ł. Satoła, *Wpływ polityki podatkowej gmin na poziom przedsiębiorczości (na przykładzie podatku od nieruchomości)*, in: *Efektywność i skuteczność gospodarowania finansami jednostek samorządu terytorialnego w kontekście stabilności finansowej*, eds A. Czudec, Z. Wójcik, Bonus Liber, Rzeszów 2014, pp. 15-17.

- large enterprises employ specialists who can deal with regulatory duties more efficiently,
- large companies have well-developed IT systems which increase efficiency also with respect to administrative duties,
- small enterprises do not have extended administrative base, which is why it is usually the owner himself or herself who needs to fulfill the regulatory duties, which, in turn, makes him or her spend more time on these duties instead of devoting it to the company management which leads to the company's success.

Other major obstacles for Polish entrepreneurs are, among others, complicated procedures of transferring ownership, lack of support of innovation and difficulties in obtaining public orders by small and medium-sized enterprises.

Small enterprises also have problems with obtaining suitable human resources.²³ In the survey conducted for EFL S.A. up to 34% of the entrepreneurs mentioned difficulties in finding good white-collar workers. Analyses showed that there are even more serious problems in finding qualified blue-collar workers (55.8% of respondents had this problem).²⁴ This is due to the fact that education concentrates on theory and not on transferring practical skills. Thus, what we observe in Poland is incompatibility of the labor force and the economy at the school level. What is necessary is the increase in practical skills and qualifications, change in the educational offer so that it would follow the needs of the market and the information society and enhance entrepreneurship.²⁵ Graduates should be well prepared in order to function independently on the market. Education institutions in Poland do not really act as a go-between in the development of the student-entrepreneur cooperation, which is characteristic of European and American teaching centers. This also unfavorably influences graduates' creativity which is negatively assessed by employers. Moreover, due to demographic low, the quality of teaching is still deteriorating and the requirements towards the students are reduced to a minimum.²⁶

Currently enterprises, especially SME, are building up their competitive position upon quality, specialization and tailoring their offer to the individual require-

²³ According to the research conducted for EFL S.A. every second entrepreneur who tried to recruit workers in the previous year had problems with finding an appropriate person. See www.efl.pl/aktualnosci/arttykul/2014/12/01/mlodzi-na-ryнку-pracy-iv-edycja-raportu-efl-pod-lupa [10.12.2014].

²⁴ *Ibidem*.

²⁵ By changing the education system and by creating pre-incubators at higher education institutions: S. Jankiewicz, *Bezrobocie młodzieży – jeden z głównych problemów Polski na początku XXI wieku*, in: *Szkice o współczesnej polityce gospodarczej*, eds. K. Pająk, J. Mazurkiewicz, P. Błaszczak, Wyd. Adam Marszałek, Toruń 2012, pp. 236-239.

²⁶ Unfortunately, this refers as well, to public higher education institutions where, in order to encourage student to select a given specialization and thus ensure employment for the academic faculty, passing grades are given just for the presence at the examination.

ments of their customers. The realization of such strategy requires building project teams and that, in turn, requires having creative employees. Polish law does not offer such solutions and moreover, the tax system creates a large, so called, tax wedge.²⁷ Tax burdens levied directly and indirectly onto wages influence labor costs and disturb the connection between the labor cost, remuneration and marginal productivity. Salaries are relatively low while employment costs are high, which limits the company's capability to adapt to the changes in the managing conditions, lowers their competitiveness and increases the grey area. One might consider the following example: in Poland from the minimum wage (1680 PLN gross) one needs to pay on account of PIT and social insurance at about 443 PLN, which is 26.4% of the total pay, while in, for example, the United Kingdom with the minimum wage of 5220 PLN, the payment is 440 PLN, which is 8.4% of the total pay, in France, which is known for high taxes, the payment levied on the minimum wage (5977 PLN) is 1374 PLN (23%), in Spain the state takes from the minimum wage (3172 PLM) 18.1%, and in Slovakia – 19.8%, similarly, lower taxes are levied on wages in the Czech Republic and Lithuania.

In Poland, there are altogether 114 public levies, only 13 of which are real taxes in status. The remaining ones are different kinds of payments which in reality do not differ from taxes. Poland is the only country in Europe which introduced excise duty on electricity. The list of products and services on which this tax is levied is constantly increasing. All that not only increases costs but it also burdens the entrepreneur with administrative duties. As a result of this Polish entrepreneurs need 286 hours to deal with their tax matters, which is by 100 hours more than the EU average (193 hours) and also more than in Slovakia and Germany where the activities connected with paying taxes take 207 hours on average.²⁸ Complicated tax system also unfavorably influences the costs of maintaining Internal Revenue Service.²⁹

Therefore, Polish entrepreneurs point to the tax law as the biggest obstacle to competitiveness due to its changeability and unpredictability. For small and medium-sized enterprises stability and predictability of the tax system is a key matter as the tax risk increases together with the company's development and that could threaten the company's existence. Additionally, Polish entrepreneurs suffer from excessive frequency of tax settlements. Tax law and employment regulations are viewed by Polish entrepreneurs as too restrictive, which hampers running economic activity.

²⁷ It measures the difference between the cost of labor incurred by the employer and the worker's net pay.

²⁸ *Rynek pracy wobec zmian demograficznych*, ed. M. Kielkowska, *Zeszyty Demograficzne*, Instytut Obywatelski, Warszawa 2013, pp. 181-182.

²⁹ That is why Poland spends 1.72 PLN on the Internal Revenue in order to have 100 PLN of tax income, while Germany spends only 0.79 cents to make 100 € of tax profit; www.isp-modzelewski.pl/images/pliki/media/fundusze-finanse-wp.pdf [10.12.0214].

Payment gridlocks, which lead to liquidity problems and pose a threat of bankruptcy, are a serious problem for SME as well. Commercial Courts examine disputes within 300 days, and insolvency cases within three years on average.³⁰ Problems with current financial management constitute a serious barrier to the development of SME as even when they generate profit from the accountant's point of view, such companies have problems with maintaining financial liquidity.

Payment gridlocks result from, among other things, overdue payments and unjustified extended payments. There are three basic reasons for this phenomenon:

- a small and medium-sized enterprise has a low economic potential, which results in accepting terms and conditions enforced by large companies. The more unique and needed products SME offers to the large company the stronger position it has;
- economic advantage of a large company which is quite often the only client of a small enterprise. Thus, small companies when they do not get paid on time, in fear of informal consequences, do not take legal actions;
- occurrence of so called payment gridlocks. The enterprise which was not paid ceases to settle liabilities towards its suppliers.

The long period of waiting for the payment increases the costs of running the company. The entrepreneur incurs outlays concerning creating the product (for example, costs of materials and employees' wages) and tax and social insurance expenditure. Payment adjournment means the need of having substantial working capital at one's disposal for maintaining liquidity and continuing economic activity. Additional resources needed to credit customers are obtained by the entrepreneur in the form of a bank credit, which diminishes still small profit. Bank's refusal to finance usually means losing financial liquidity and, as a result, bankruptcy.

A large obstacle in SME functioning is the underdeveloped infrastructure and difficulties in the access to economic information.³¹ Apart from substantial changes which have taken place in recent years, entrepreneurs claim that the infrastructure is underdeveloped when compared with other European countries. This concerns mainly the road and railway quality. It is also the Polish government institutions which are assessed negatively especially due to unsatisfactory level of social trust and due to non-optimal spending of public resources.³²

³⁰ www.lex.pl/czytaj/-/artykul/eksperci-deloitte-nowela-kpc-zmienia-wiele-ale-nie-wystarczy/print/ [10.12.2014]; <http://prawo.rp.pl/artykul/994372.html> [10.12.2014].

³¹ Infrastructure is particularly significant for the development of entrepreneurship and, in turn, the country as a whole. See J. Czerna-Grygiel, *Finansowanie infrastruktury technicznej dla zrównoważonego rozwoju*, "Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego" 2013, No. 766: *Czas na pieniądze. Zarządzanie finansami*, ed. D. Zarzecki, pp. 21-28.

³² According to the data of World Economic Forum, www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf [10.10.2014].

The list of barriers which Polish small and medium-sized enterprises encounter is much longer. Only some of them are mentioned above in order to depict the present problems. Many of these barriers result from the overall economic and geopolitical situation and their elimination requires system changes and it involves worsening the country's budget result (at least in the short term). Thus, one might understand the government that while taking into consideration the interests of the ruling party (good ratings) and not the country's development it is not interested in the barriers elimination (although, in the long term, this elimination would be beneficiary for the public finance). However, there are many barriers whose elimination should not result in negative financial effects – this concerns in particular the local level of the authority. In this case the lack of reaction on the part of the Council of Ministers is completely incomprehensible.

Conclusion

SME are the foundation of Polish economy development and of the increase in the society's quality of life. This potential should be used to the full if we want to achieve the level of the highly developed EU countries especially if we bear in mind the society's inclination to entrepreneurship.

Small companies are the opportunity for the county's economy and this opportunity can only be used if the government creates better conditions for their functioning. If this does not change one cannot expect a substantial increase in the number of SME and, as a result of that, diminishing economic migration and the faster increase in the society's quality of life.

References

- Czarna lista barier dla rozwoju przedsiębiorczości, PKPP Lewiatan, <http://prywatni.lublin.pl/?p=2904> [10.12.2014].
- Czerna-Grygiel J., *Finansowanie infrastruktury technicznej dla zrównoważonego rozwoju*, "Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego" 2013, nr 766: *Czas na pieniądze. Zarządzanie finansami*, ed. D. Zarzecki.
- Economic Freedom Report – Doing Business*, www.global-reports/doing-business-2014 [10.12.2014].
- Forrester J.W., *Industrial Dynamics*, The MIT Press, Cambridge, Mass. 1961.
- GEM 2013 Global Report*, www.gemconsortium.org/docs/3106/gem-2013-global-report [20.08.2014].
- Greenspan A., *Era zawirowań. Krok w nowy wiek*, Muza, Warszawa 2008.
- <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portalpage/eurostat/home/> [10.10.2014].
- http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Labour_force_survey_overview_2012 [12.11.2014].
- Jankiewicz S., *Wspieranie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw jako priorytet polityki gospodarczej*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2004.

- Jankiewicz S., *Kształtowanie środowiska rozwoju przedsiębiorczości podstawą konkurencyjności Europy Bałtyckiej*, in: *Problemy współpracy gospodarczej w regionie bałtyckim w kontekście integracji europejskiej*, eds. A. Ignasiak-Szulc, W. Kosiedowski, Dom Organizatora, Toruń 2008.
- Jankiewicz S., *Bezrobocie młodzieży – jeden z głównych problemów Polski na początku XXI wieku*, in: *Szkice o współczesnej polityce gospodarczej*, eds. K. Pająk, J. Mazurkiewicz, P. Błaszczyk, Wyd. Adam Marszałek, Toruń 2012.
- Łuczka T., *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie. Wybrane aspekty mikro- i makroekonomiczne*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011-2012*, eds. A. Tarnawa, P. Zadura-Lichota, PARP, Warszawa 2013.
- Report Doing Business 2013*, World Bank, www.doingbusiness.org/rankings [10.09.2014].
- Rynek pracy wobec zmian demograficznych*, ed. M. Kielkowska, Zeszyty Demograficzne, Instytut Obywatelski, Warszawa 2013.
- Satoła Ł., *Wpływ polityki podatkowej gmin na poziom przedsiębiorczości (na przykładzie podatku od nieruchomości)*, w: *Efektywność i skuteczność gospodarowania finansami jednostek samorządu terytorialnego w kontekście stabilności finansowej*, eds. A. Czudec, Z. Wójcik, Bonus Liber, Rzeszów 2014.
- Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2007-2011*, Departament Przedsiębiorstw, GUS, ZWS, Warszawa 2013.
- World Economic Forum Global Competitiveness Report 2012-2013*, www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf [10.10.2014].
- www.efl.pl/aktualnosci/artukul/2014/12/01/mlodzi-na-ryнку-pracy-iv-edycja-raportu-efl-pod-lupa [10.12.2014].
- www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf [10.10.2014].

Najważniejsze makroekonomiczne bariery rozwoju przedsiębiorczości w Polsce

Streszczenie. Podstawowym celem Polski jest zwiększenie tempa rozwoju gospodarczego. Ważnym czynnikiem, który umożliwi realizację tego celu, jest *small business*. W artykule zaprezentowano najważniejsze bariery w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Ich eliminacja przyczyni się do zwiększenia liczby osób, które podejmą się prowadzenia działalności gospodarczej i które odniosą sukces, co ostatecznie wpłynie na zwiększenie dynamiki rozwoju gospodarczego naszego kraju.

Słowa kluczowe: polityka gospodarcza, małe i średnie przedsiębiorstwa, bariery rozwoju przedsiębiorczości

Grzegorz Ślusarz

Uniwersytet Rzeszowski
Wydział Ekonomii
e-mail: slusarzgrzegorz@gmail.com
tel. 607 294 755

Lidia Kaliszczak

Uniwersytet Rzeszowski
Wydział Ekonomii
e-mail: lidia.kaliszczak@neostrada.pl
tel. 604 644 661

Przedsiębiorczość lokalna i jej uwarunkowania

Streszczenie. W artykule podjęto problem przedsiębiorczości lokalnej w aspekcie identyfikacji rodzajów i zakresu wsparcia aktywności gospodarczej przez samorządy gmin. Wskazano na przesłanki i istotę przedsiębiorczej orientacji samorządu lokalnego oraz omówiono jej uwarunkowania, wskazując na rozróżnienie ich tradycyjnego i przedsiębiorczego charakteru. Podstawę wnioskowania stanowią wyniki pilotażowych badań empirycznych przeprowadzonych w wybranych gminach województwa podkarpackiego.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość, wspieranie działalności MŚP, samorząd gminy, instrumenty wsparcia

Wstęp

Przedsiębiorczość jest powszechnie postrzegana jako czynnik warunkujący rozwój społeczno-gospodarczy, tak na poziomie lokalnym, jak i regionalnym. Współcześnie imperatyw przedsiębiorczości i innowacyjności w rozumieniu Petera F. Druckera wiąże się z koniecznością ewoluowania od przedsiębiorczości indywidualnej do przedsiębiorczego społeczeństwa¹, co przekłada się przede wszystkim na sposób funkcjonowania społeczności lokalnych. Przedsiębiorczość lokalna stanowi swoistą odpowiedź na poszukiwanie (na poziomie gmin i powiatów) rozwiązań stwarzających możliwości funkcjonowania i rozwoju różnego

¹ P.F. Drucker, *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992, s. 271.

rodzaju podmiotom (nie tylko przedsiębiorstwom) w coraz bardziej złożonych i zmiennych warunkach otoczenia zewnętrznego. W sektorze biznesowym często utożsamia się ją z małymi innowacyjnymi firmami, stosującymi technologie właściwe gospodarce opartej na wiedzy, wchodzące w interakcje sieciowe oraz generujące i dystrybuujące innowacje. W sektorze publicznym jest to zdolność pozyskiwania nowych źródeł dochodów na cele statutowe gminy, świadczenie usług w zgodzie z potrzebami bądź oczekiwaniami mieszkańców i innych interesariuszy oraz umiejętność przyciągania strategicznych partnerów i inwestorów, czyli tworzenia relacji, kontaktów i partnerstwa². Podejmowanie działań przedsiębiorczych przez organizacje sektora publicznego jest wyrazem ich rozwoju oraz konsekwencją poszukiwań sposobów zwiększania efektywności i skuteczności działania w ramach podnoszenia konkurencyjności.

Przedstawiony kontekst wpisuje się w problematykę przedsiębiorczości lokalnej, identyfikowanej na poziomie gminy. W literaturze przedmiotu wskazuje się na istotną zależność rozwoju lokalnych społeczności od zakresu działania i aktywności władz samorządowych. Władze lokalne stają zwykle przed dylematem godzenia rozbieżnych priorytetów – z jednej strony zaspokojenia bieżących, coraz większych potrzeb mieszkańców i użytkowników usług gminnych, z drugiej zaś – finansowania inwestycji zwiększających szanse gminy na rozwój w dłuższej perspektywie.

Samorząd terytorialny, dążąc do skutecznego rozwiązywania problemów rozwojowych, stoi w obliczu konieczności wprowadzania bardziej efektywnych metod i technik zarządzania. Przykład krajów anglosaskich i skandynawskich pokazuje, że podejście przedsiębiorcze w zarządzaniu społecznościami lokalnymi przekłada się na wymierne efekty w zakresie wzrostu skuteczności i efektywności podejmowanych działań oraz ekspansji gospodarczej.

Celem artykułu jest ocena rozwoju przedsiębiorczości lokalnej, identyfikowanej przez sposoby działania przedstawicieli samorządu lokalnego w zakresie stymulowania i wspierania działalności gospodarczej.

Wykorzystane w artykule materiały pochodzą ze źródeł pierwotnych i wtórnych. Badania empiryczne oparte zostały na badaniach ankietowych o charakterze pilotażowym, przeprowadzonych w 2012 r. w gminach województwa podkarpackiego. Ankietę drogą pocztową przesłano do wszystkich gmin w regionie. W ostatecznej analizie uwzględniono 36 gmin (w tym 10 o charakterze miejskim i miejsko-wiejskim oraz 26 o charakterze wiejskim), które odpowiedziały na ankietę. Stanowią one 22,6% gmin Podkarpacia³. Odpowiedzi, udzielane przez

² S. Barczyk, *Przedsiębiorczy samorząd lokalny i jego instytucje*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2010, s. 70.

³ Wynik taki można uznać za zadowalający, ponieważ średnia zwrotność dla ankiet pocztowych oscyluje w granicach 20-40%. W skład województwa podkarpackiego wchodzi 21 powiatów, 4 miasta na prawach powiatu oraz 159 gmin: 16 miejskich, 29 miejsko-wiejskich i 114 wiejskich; 45 miast i 1497 wsi.

osoby odpowiedzialne za rozwój jednostki (burmistrzów, wójtów gmin lub osoby przez nich wskazane), analizowano na trzech poziomach: w grupie obejmującej ogół badanych gmin, w gminach miejskich i miejsko-wiejskich oraz gminach wiejskich. Dwa ostatnie poziomy stanowią odzwierciedlenie specyfiki i poziomu rozwoju wynikające ze stanu gospodarki, jej struktury, uwarunkowań społecznych, kulturowych, technicznych i instytucjonalnych⁴ oraz pełnionych funkcji.

Oceny aktywności w zakresie ważności wykorzystywanych instrumentów dochodowych i wydatkowych dokonano w skali 5-punktowej (1 – najmniejsze znaczenie danego czynnika, 5 – największe).

1. Istota przedsiębiorczej orientacji samorządu lokalnego

W literaturze przedmiotu coraz częściej podejmowana jest problematyka działań przedsiębiorczych w sektorze publicznym. Za prekursorów przedsiębiorczej orientacji władz samorządowych uznaje się Dawida Osborne'a i Teda Gaeblera, autorów książki pt. *Rządzić inaczej. Jak duch przedsiębiorczości przenika i przekształca administrację publiczną*⁵. Znaczenie postaw przedsiębiorczych przejawia się w działaniach ludzi kreatywnych – liderów. Zasadnicza rola przypada zatem przedsiębiorczej aktywności, którą wyróżnia swoiste „kirznerowskie” wyczulenie na okazje⁶, obejmujące różne aspekty wyobraźni i kreatywności. Odnoszeniu sukcesów przez władze gmin sprzyja niewątpliwie posiadanie cech twórczych liderów. Jest to szczególnie ważne w dobie konkurowania nie tylko pojedynczych podmiotów (przedsiębiorstw), ale również regionów i tworzących je mniejszych jednostek terytorialnych. Przedsiębiorcze władze wyróżnia z jednej strony koncentracja na bieżącej analizie, wynikach, sprawności, administrowaniu i kontroli, ale z drugiej – większy nacisk na tworzenie wizji oraz inspirowanie aktorów lokalnego rozwoju do poszukiwania nowatorskich metod urzeczywistniania tej wizji. Takie postrzeganie zarządzania gminą można określić jako przedsiębiorcze⁷. W nawiązaniu do wyróżnionych przez P.F. Druckera dwóch podejść do zarządzania: „skutecznościowego, polegającego na nastawieniu na robienie rzeczy właściwych, oraz sprawnościowego, sprowadzającego się do dążenia do robienia

⁴ *Przedsiębiorczość a rozwój regionalny w Polsce*, red. K. Kuciński, Difin, Warszawa 2010, s. 24.

⁵ D. Osborne, T. Gaebler, *Rządzić inaczej. Jak duch przedsiębiorczości przenika i przekształca administrację publiczną*, Media Rodzina, Poznań 1992.

⁶ I.M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*, The University of Chicago Presss, Chicago – London 1973, s. 15-16.

⁷ L. Kaliszczak, *Przedsiębiorczość władz samorządowych w rozwoju gminy – kontekst niwelowania nierówności społecznych*, „Zeszyt Naukowy Uniwersytetu Rzeszowskiego” 2009, nr 15: *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Uwarunkowania instytucjonalne*, red. M.G. Woźniak, s. 297-298.

rzeczy właściwie⁸, w praktyce należy dążyć do rozwoju tego pierwszego (skutecznościowego), określanego właśnie mianem przedsiębiorczości, a nie koncentrować się na podejściu sprawnościowym określanym mianem administrowania, z którym mamy obecnie częściej do czynienia. Ważne to jest zarówno w sektorze prywatnym, jak i publicznym. Wójt, burmistrz czy prezydent reprezentujący samorząd powinien być swoistym przedsiębiorcą, twórczym i skutecznym liderem, alokującym zasoby tak, by jak najskuteczniej realizować cele wspólnoty. Osoby takie postrzegane są często jako liderzy (pionierzy) zmian. Mogą one współdziałać, zmieniać struktury, uruchamiać procesy dzięki przedsiębiorczej postawie wyrażanej jako orientacja na identyfikację i operacjonalizację szans, bez względu na rozporządzone zasoby. Abstrahowanie od ograniczeń zasobowych dotyczy tylko zasobów materialnych – przedsiębiorca dysponuje bowiem innymi zasobami (wiedzą), które pozwalają mu przynajmniej na początku pomijać znaczenie czynników materialnych⁹.

Zakres działania i aktywność władz samorządu powinny znacznie wykraczać poza ustawowe zadania skłaniające bardziej do administrowania niż przedsiębiorczego zarządzania¹⁰. Tylko wtedy możliwa staje się Schumpeterowska „twórcza destrukcja”¹¹, prowadząca do tworzenia nowych kombinacji czynników wytwórczych, implikujących dynamizację procesów rozwoju oraz warunkujących skuteczniejsze wykorzystywanie endogenicznych zasobów jednostek terytorialnych i czynników egzogenicznych.

Istota przedsiębiorczej orientacji gminy przejawia się głównie w działaniach samorządu kształtujących kulturę przedsiębiorczości. Mają one charakter przyczynowy – opierają się na wyzwaniu i stymulowaniu aktywności człowieka, kształtowaniu systemu wartości i postaw. Kształtowanie kultury przedsiębior-

⁸ Cyt. za: M. Baron, *Przedsiębiorczość jednostek komunalnych – wyzwanie na nadchodzące lata, Studium teoretyczno-praktyczne*, w: *Przedsiębiorczość w Polsce w perspektywie integracji z Unią Europejską*, red. M. Trocki, K. Krajewski, Instytut Przedsiębiorczości i Samorządności, Warszawa 2003, s. 446.

⁹ Por. S. Kwiatkowski, *Przedsiębiorczość intelektualna*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 89-90.

¹⁰ W procesie funkcjonowania gminy można wyodrębnić tradycyjne i przedsiębiorcze podejście samorządu w zakresie wspierania rozwoju. Tradycyjne ma charakter celowościowy i jest ukierunkowane na człowieka pośrednio, bowiem opiera się na tworzeniu warunków zewnętrznych w procesie aktywności człowieka (wsparcie o charakterze regulacyjnym, infrastrukturalnym, kompetencyjnym czy podatkowym ze strony samorządu i instytucji publicznych powołanych do wspierania działalności gospodarczej). Natomiast działania samorządu kreujące kulturę przedsiębiorczości mają charakter przyczynowy – opierają się na kształtowaniu i umacnianiu klimatu sprzyjającego rozwojowi społeczno-gospodarczemu, L. Kaliszczak, *The Development of a Favorable Climate for Entrepreneurship at the Local Level*, rozdz. 5, w: *Shaping Local Business Communities The International Conference „Entrepreneurial Cities” Proceedings*, red. I. Kołodkiewicz, J. Cieślak, Poltext, Warszawa 2014, s. 84.

¹¹ J.A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960, s. 103-104.

czości i innowacji wymaga wzrostu świadomości przedsiębiorczej całego społeczeństwa, promocji postaw proaktywnych oraz budowania relacji współpracy przedsiębiorstw z lokalnymi i zewnętrznymi partnerami: klientami, dostawcami, podmiotami administracji publicznej, szkołami wyższymi i ośrodkami badawczymi oraz instytucjami wsparcia. Kulturowa akceptacja dla przedsiębiorczej aktywności wyraża się poprzez ukształtowanie klimatu przedsiębiorczości¹², sprzyjającego tworzeniu nowych podmiotów gospodarczych i prorozwojowym zmianom strukturalnym, tak w lokalnej gospodarce, jak i przedsiębiorstwach¹³. Tworzenie klimatu przedsiębiorczości to niezmiernie ważny jakościowy aspekt przedsiębiorczych działań samorządu.

2. Uwarunkowania przedsiębiorczej aktywności administracji samorządowej

W wymiarze lokalnym przedsiębiorczość postrzegana jest w aspekcie działań prowadzących do poprawy jakości życia i rozwoju społeczno-gospodarczego. Z przedsiębiorczością mamy do czynienia wszędzie tam, gdzie zachodzi proces wiążący ludzi w kreatywnych, innowacyjnych aktach przydawania nowych wartości, dzięki nowej, niestosowanej wcześniej lub nieznannej w danym środowisku społecznym, kombinacji środków działania. Dzieje się tak za sprawą wielu różnorodnych przedsiębiorców współpracujących albo oddziałujących wzajemnie na siebie i na pozostałych uczestników procesów¹⁴.

Rozpoznanie tych interakcji ma kluczowe znaczenie dla określenia zdolności gminy do umacniania potencjału przedsiębiorczości społeczności lokalnej, a tym samym konkurencyjności i atrakcyjności danego terenu.

Można sformułować tezę, że przedsiębiorczość na poziomie lokalnym determinuje w znacznej mierze postawa lokalnej władzy publicznej, przejawiana w zachowaniach wyrażających odpowiedzialność za kreowanie przedsiębiorczości i podmiotowości w procesach sprawowania władzy. Dla konkurencyjności gminy standardy kultury przedsiębiorczości stanowią odzwierciedlenie klimatu, atmosfery, czy – jak to określał Joseph Schumpeter – „ducha” przedsiębiorczości, promują bowiem postawy proaktywne i innowacyjne¹⁵. Zasadny wydaje się

¹² K.B. Matusiak, *Budowa powiązań nauki z biznesem w gospodarce opartej na wiedzy. Rola i miejsce uniwersytetu w procesach innowacyjnych*, Wyd. SGH, Warszawa 2010, s. 32-33; *Przedsiębiorczość a rozwój regionalny...*, s. 25.

¹³ Jak zauważa P.F. Drucker, „innowacja i przedsiębiorczość są potrzebne w takim samym stopniu społeczeństwu, jak i gospodarce, instytucjom użyteczności publicznej, jak i przedsiębiorstwom”. P.F. Drucker, op. cit., s. 271-272.

¹⁴ S. Barczyk, op. cit., s. 76.

¹⁵ L. Kaliszczak, *Przesłanki i przejawy kształtowania klimatu sprzyjającego przedsiębiorczości na poziomie lokalnym*, „Prace Naukowe” nr 246, red. J. Sokołowski, M. Sosnowski, A. Żabiński, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2012, s. 152.

zatem wgląd w jakość i zakres szeroko rozumianej przedsiębiorczości jako obrazu kultywowanych w społeczeństwie wartości, jego kultury współżycia i gospodarowania, jego moralności, wzorców postaw i zachowań. W obliczu globalnych wyzwań rozwojowych trzeba zapytać, na ile poziom kultury przedsiębiorczości w danej społeczności może stanowić barierę, a na ile atut w ustanawianiu przewagi konkurencyjnej.

Przedsiębiorczość lokalna stanowi integralną część przedsiębiorczości regionalnej. J. Stachowicz podkreśla, że przedsiębiorczość danego regionu to nic innego, jak przedsiębiorczość społeczności lokalnej; to szczególne zachowania organizacji, instytucji, jednostek konstytuujących dany obszar, które cechują się: proaktywnością, innowacyjnością i społeczną odpowiedzialnością. Jego zdaniem są to cechy systemowe, które decydują o tożsamości przedsiębiorczej społeczności lokalnej; są one wzajemnie niezastępowalne i wzajemnie się warunkujące¹⁶. To także działania władz samorządowych przyczyniające się do poprawy konkurencyjności oraz inwestycyjnej atrakcyjności regionu. Jak podaje Anita Richert-Kaźmierska, przedsiębiorczy region to taki obszar, w którym:

- występują czynniki napędowe przedsiębiorczości, w tym wysokie wydatki publiczne i prywatne na działalność badawczo-rozwojową, liczne przedsiębiorstwa nowoczesnych technologii, wysokie wykształcenie mieszkańców itp.,
- notuje się ponadprzeciętny poziom aktywności przedsiębiorczej,
- władze samorządowe wdrażają przedsiębiorczą strategię rozwoju i wykorzystują szeroki wachlarz instrumentów wspierających przedsiębiorczość¹⁷.

W praktyce należałoby tworzyć długookresowe strategie rozwojowe nakierowane na umacnianie kultury przedsiębiorczości, co mogłoby się przekładać na:

- pobudzanie działań inicjujących działalność biznesową, stymulowanie tworzenia nowych firm, zachęcanie do tworzenia *spin-off*. Formy działania to: doradztwo w fazie działań początkowych, wstępna inkubacja, uniwersalne wsparcie poprzez pakiety usług dla nowo powstających firm, poprawa relacji biznesowych między przedsiębiorstwami oraz działalnością badawczą i akademicką;
- promocje przedsiębiorczych zachowań – dostrzeganie szans biznesowych, rozpoznawanie utalentowanych przedsiębiorców lokalnych, nagradzanie ich, promowanie udanych przedsięwzięć. W zamyśle polityków ma to prowadzić do tworzenia nowych ofert pracy, inkluzji społecznej oraz standardów pracy przyjaznych przedsiębiorczości;

¹⁶ J. Stachowicz, *Przedsiębiorczość regionalna nawigatorem rozwoju współczesnych społeczności lokalnych. Koncepcja budowy instrumentów zarządzania strategicznego w regionie*, w: *Uwankowania przedsiębiorczości*, red. K. Jaremczuk, Wyd. PWSZ w Tarnobrzegu, Tarnobrzeg 2004, s. 404.

¹⁷ A. Richert-Kaźmierska, *Teoretyczne koncepcje przedsiębiorczego regionu i przedsiębiorczości regionalnej*, w: *Aspekty i przejawy przedsiębiorczości regionalnej w Polsce*, red. A. Richert-Kaźmierska, Wyd. Wydziału Zarządzania i Ekonomii Politechniki Gdańskiej, Gdańsk 2012, s. 9.

– dostosowywanie prawnych procedur administracyjnych do potrzeb przedsiębiorców oraz rozwijanie wachlarza usług wspierania. Przykłady to: inicjatywy prawne i realne partnerstwa publiczno-prywatnego, warsztaty doradcze dla MŚP poszukujących wsparcia publicznego, doradztwo dla założycieli firm¹⁸.

3. Identyfikacja aktywności samorządów w procesie wspierania lokalnej przedsiębiorczości

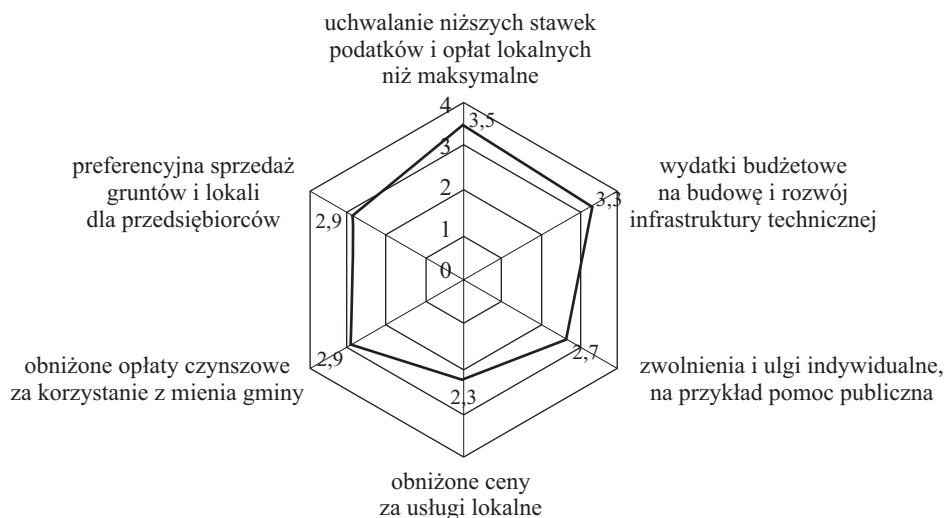
Władze lokalne mają ograniczone możliwości udzielania pomocy bezpośredniej przedsiębiorstwom i przedsiębiorcom, wynikające z ustaleń budżetu dotyczących ustawowych zadań samorządu. Dysponują jednak możliwościami pośredniego stymulowania procesów rozwoju, m.in. poprzez zwolnienia podatkowe, ustalanie preferencyjnych taryf opłat lokalnych oraz ulg przy nabywaniu lub dzierżawieniu (najmie) terenów lub budynków, tworzenie infrastruktury dla potrzeb przedsiębiorstw. Ważną rolę w tym względzie odgrywa również plan zagospodarowania przestrzennego gminy.

Każda gmina powinna wypracować na swoje potrzeby efektywny system interwencjonizmu (własną politykę, spójną z nadrzędnymi priorytetami) celem stymulowania rozwoju przedsiębiorczości, w dostosowaniu do specyfiki gminy. Powinien on stanowić kluczowy element strategii rozwoju gminy, pozwalający skutecznie wykorzystywać jej atuty w kontekście pojawiających się szans, z jednoczesnym ograniczaniem zagrożeń przy występujących słabościach. Jest to zatem wyzwanie dla władz samorządu o charakterze jakościowym, które wymaga myślenia i uwzględniania celów ujętych w strategii rozwoju gminy.

W celu pogłębienia wiedzy na temat kreatywnych zachowań gmin przeprowadzono analizę i ocenę posiadanych dokumentów w zakresie programowania rozwoju. Wszystkie badane gminy miały opracowane strategie. Jednak wyniki badań nie wskazują na znaczący wzrost kreatywności władz w zakresie kształtowania przedsiębiorczej orientacji poprzez działania w zakresie stymulowania rozwoju przedsiębiorczości. Wykorzystywanie głównie instrumentów dochodowych i wydatkowych w tym zakresie potwierdza ich klasyczne (tradycyjne) podejście.

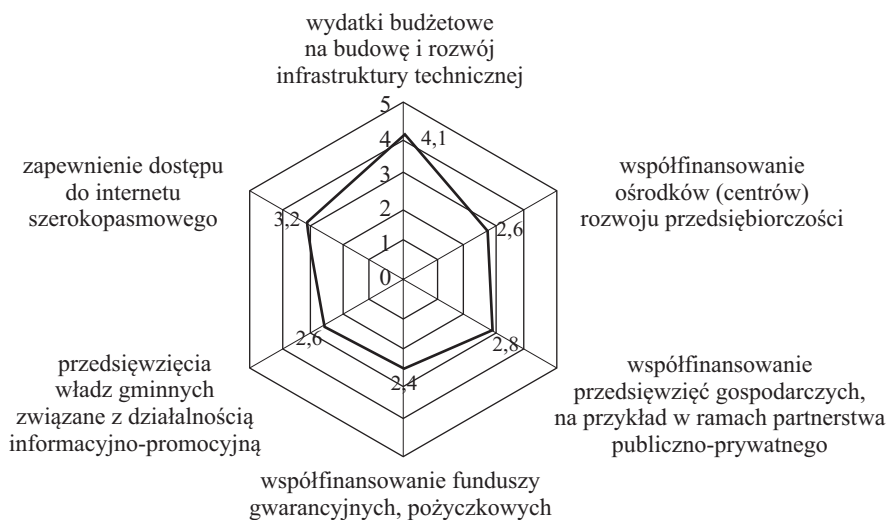
W toku badań stwierdzono, że wśród instrumentów dochodowych wspierania przedsiębiorczości preferowane są głównie niższe stawki (od maksymalnych) podatków i opłat lokalnych (3,5 pkt w skali 5-punktowej) oraz zwolnienia i ulgi (powszechnie) w podatkach i opłatach lokalnych (3,3 pkt). Najniższą notę przyznano obniżeniu cen za usługi lokalne (2,3 pkt). Z kolei wśród instrumentów wydatkowych wspierania przedsiębiorczości za najbardziej zachęcające do prowadzenia działalności gospodarczej uznano wydatki budżetowe na budowę i rozwój infrastruktury technicznej (4,1 pkt) oraz zapewnienie dostępu do Interne-

¹⁸ S. Barczyk, op. cit., s. 82.



Rysunek 1. Preferencje stosowania instrumentów dochodowych

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.



Rysunek 2. Preferencje stosowania instrumentów wydatkowych

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

tu szerokopasmowego (3,2 pkt). Na kolejnych miejscach znalazły się: współfinansowanie przedsięwzięć gospodarczych w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego (2,8 pkt), działalność informacyjno-promocyjna władz gminnych (2,6 pkt)

i współfinansowanie ośrodków (centrów) rozwoju przedsiębiorczości (2,6 pkt). Najniższe notowania uzyskało współfinansowanie funduszy gwarancyjnych, pożyczkowych (2,4 pkt).

Na szczeblu lokalnym w praktyce gospodarczej przedsiębiorczość indywidualna identyfikowana jest z sektorem małych i średnich przedsiębiorstw. Ich rola w równoważeniu lokalnego rozwoju społeczno-gospodarczego jest podkreślana w aspekcie zatrudnienia, różnicowania oferty produktowej i usługowej, finansowego zasilania budżetu gminy dzięki odprowadzanym podatkom. Odpowiedzi na pytanie, czy władze gminy powinny wspierać przedsiębiorczość poprzez stworzenie specjalnego programu pomocy dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw, zaprezentowano w tabeli 1. W środowisku wiejskim rola małych i średnich przedsiębiorstw jest w większym stopniu waloryzowana poprzez odrębną, specjalnie na nie ukierunkowaną politykę wsparcia władz gminy.

Tabela 1. Zasadność wspierania przedsiębiorczości poprzez stworzenie programu pomocy dla małych i średnich przedsiębiorstw (w %)

Wyszczególnienie	Gminy ogółem	Gminy miejskie i miejsko-wiejskie	Gminy wiejskie
Zdecydowanie tak	8,3	9,1	8,0
Raczej tak	38,9	27,3	44,0
Raczej nie	5,5	9,1	4,0
Trudno powiedzieć	38,9	27,3	44,0
Brak odpowiedzi	8,4	27,3	–

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Świadomość władz gminy co do oczekiwań konkretnych rodzajów wsparcia ze strony przedsiębiorców może sprawić, że polityka pomocy będzie skuteczna. Na pytanie, czy władze gminy znają oczekiwania przedsiębiorców w zakresie niezbędnego wsparcia, tylko jedna gmina udzieliła odpowiedzi twierdzącej. Ponad połowa (58,3%) wskazała, że raczej tak. W gminach miejskich istnieje większa świadomość tych oczekiwań (72,2%) niż w wiejskich (36,1%). Respondentów zapytano, czy potrafią skonkretyzować, jakiego rodzaju wsparcia oczekują przedsiębiorcy ze strony władz samorządowych. Uzyskane wyniki prezentuje tabela 2.

W opinii badanych przedsiębiorcy oczekują głównie wspierania działalności gospodarczej poprzez zmniejszenie stawek podatkowych (przeciętnie 80% respondentów) oraz kompleksową promocję przedsiębiorstw przez władze samorządowe, szczególnie istotną w gminach wiejskich (40%). W gminach miejskich podkreślono walor usprawnienia obsługi administracyjnej w urzędach (wydłużenie godzin pracy, otwarcie centrum obsługi inwestora czy punktu informacyjnego – 45,5%) oraz dostrzeżono potrzebę kreowania klimatu przedsiębiorczości – przyjaznej atmosfery dla przedsiębiorców (45,5%).

Tabela 2. Działania wspierające, oczekiwane przez przedsiębiorców w opinii pracowników gmin* (w %)

Wyszczególnienie	Gminy ogółem	Gminy miejskie i miejsko-wiejskie	Gminy wiejskie
Organizacja szkoleń, warsztatów, doradztwo	22,2	27,3	20,0
Kompleksowa promocja przedsiębiorstw z gminy przez władze samorządowe	36,1	27,3	40,0
Poręczenia i gwarancje kredytowe, inna pomoc w pozyskaniu środków finansowych	13,9	9,1	16,0
Usprawnienie obsługi administracyjnej w urzędach (wydłużenie godzin pracy, otwarcie centrum obsługi inwestora czy punktu informacyjnego)	30,6	45,5	24,0
Dostęp do informacji gospodarczej	19,4	27,3	16,0
Zainicjowanie działania klubu biznesu w celu spotkań przedsiębiorców i wymiany doświadczeń	0,0	0,0	0,0
Organizowanie wyjazdów studyjnych do państw ościennych (gmin o podobnym profilu gospodarczym) w celu poszukiwania dobrych przykładów	2,8	0,0	4,0
Obniżki stawek podatkowych	80,6	63,6	88,0
Tworzenie klimatu przedsiębiorczości (przyjaznej atmosfery dla przedsiębiorców)	30,6	45,5	24,0
Dofinansowanie uczestnictwa w targach	5,6	9,1	4,0
Inne	5,6	–	8,0

* Wyniki nie sumują się do 100, ponieważ istniała możliwość wskazania kilku czynników.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Jeśli zaś chodzi o działania realizowane przez badane gminy, to najbardziej aktywną formą wspierania przedsiębiorczości jest uwzględnienie w planach zagospodarowania przestrzennego terenów dla lokalizacji działalności gospodarczej. Wskazały tak trzy na cztery badane ogółem gminy (w tym głównie w środowisku miejskim i miejsko-wiejskim – 90,9%).

Blisko 1/3 gmin (30,6%) włącza się w organizację spotkań informacyjnych z przedsiębiorcami i kandydatami na przedsiębiorców (w większym stopniu w gminach wiejskich), a także szkoleń ułatwiających prowadzenie firm, np. z zakresu księgowości (22,2%). Gminy deklarują nawiązywanie kontaktów z organizacjami krajowymi i zagranicznymi w zakresie wymiany doświadczeń między przedsiębiorcami (27,8% gmin), a także finansowanie lub dofinansowanie szkoleń podnoszących kwalifikacje miejscowej ludności oraz pomoc w opracowywaniu projektów inwestycyjnych dotyczących pozyskania środków pomocowych z Unii Europejskiej (średnio co piąta gmina).

Tabela 3. Uczestnictwo w realizacji inicjatyw wspierających rozwój przedsiębiorczości (w %)

Wyszczególnienie	Gminy ogółem	Gminy ze względu na charakter	
		miejskie i miejsko-wiejskie	wiejskie
Uczestniczenie lub współuczestniczenie w organizacji spotkań z przedsiębiorcami i kandydatami na przedsiębiorców	30,6	36,4	28,0
Finansowanie lub dofinansowanie szkoleń podnoszących kwalifikacje lokalnej ludności	19,4	36,4	12,0
Uczestnictwo lub współuczestnictwo w organizacji szkoleń ułatwiających prowadzenie firm (np. z zakresu księgowości)	22,2	12,2	25,0
Finansowanie lub dofinansowanie szkoleń ułatwiających prowadzenie firm	8,3	–	12,0
Finansowanie lub dofinansowanie ośrodków prowadzących doradztwo dla firm	–	–	–
Pomoc w opracowywaniu wniosków dotyczących pozyskania środków pomocowych z Unii Europejskiej	19,4	18,2	16,7
Uwzględnienie w planach zagospodarowania przestrzennego terenów dla lokalizacji działalności gospodarczej	75,0	90,9	68,0
Nawiązywanie kontaktów z organizacjami krajowymi i zagranicznymi w zakresie wymiany doświadczeń między przedsiębiorcami	27,8	27,3	28,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Mimo przewagi klasycznych działań w zakresie wspierania przedsiębiorczości, zidentyfikowano określone zachowania będące przejawem przedsiębiorczej orientacji samorządu oraz kształtowania klimatu przedsiębiorczości. Najczęściej podejmowanym działaniem potwierdzającym klimat sprzyjający przedsiębiorczości jest dbałość o profesjonalną i szybką obsługę przedsiębiorców. Udzielone odpowiedzi kształtują pozytywny wizerunek urzędu w praktyce jakości obsługi, szczególnie gmin wiejskich. Wśród przykładów konkretnych działań wymieniono (kolejność według częstości odpowiedzi): 1) instytucja „jednego okienka”; 2) pozyskanie i zatrudnienie pracowników o kwalifikacjach zapewniających sprawną obsługę przedsiębiorców; 3) kompleksowa obsługa przez oddelegowanie kompetentnych pracowników, 4) załatwianie spraw „od ręki”, 5) stworzenie stanowiska biura obsługi klienta, biura obsługi interesantów, 6) dostosowanie czasu pracy urzędu, 7) pomoc w wypełnianiu wniosków, szybka obsługa w zakresie wpisów do ewidencji działalności gospodarczej, 8) wdrożenie systemu zarządzania jako-

ścią ISO 9001:2008, wdrożenie systemu automatyzacji gminnej ewidencji działalności SAGED, 9) zorganizowanie systemu zastępstw.

Przedsiębiorcza orientacja władz gminy w aspekcie przyczynowym ujawnia się także w stosunku do innowacji, w szczególności poprzez postawy sprzyjające akceptacji dla nowych pomysłów, nowatorskiego rozwiązywania problemów, co tworzy odpowiedni klimat dla aktywności. Wyniki badań dowodzą świadomości znaczenia takiego podejścia przeciętnie w 66,7% badanych gmin, w większym stopniu jednak w gminach wiejskich. Przejawem tego podejścia w 33% badanych gmin są organizowane przynajmniej raz w miesiącu spotkania wszystkich pracowników, którzy dyskutują nad przyszłością gminy, dzielą się pomysłami, jak poprawić pracę urzędu, aby była ona lepiej postrzegana przez interesantów.

Przedstawione wyniki wskazują na mniejszą wagę w świadomości samorządów roli edukacji w podnoszeniu kwalifikacji oraz poziomu wiedzy ludności, a przede wszystkim aktywizacji społeczności lokalnej poprzez kształtowanie postaw przedsiębiorczych. Podstawowym instrumentem, jakim w tym zakresie dysponują władze samorządowe, są szkolenia dla obywateli. Znając problemy i potrzeby ludności oraz dysponując odpowiednimi zasobami finansowymi, mogą one najskuteczniej oddziaływać na postawy i wiedzę ekonomiczną mieszkańców, dostosowując ofertę szkoleniowo-doradczą do potrzeb danej społeczności¹⁹. Wydaje się, że w ogóle nie docenia się roli strategii w aktywizacji społeczności lokalnej. Budowa skutecznej strategii to szukanie kompromisów. Wymaga współpracy, współdziałania, zrozumienia problemów, poznania obiektywnych uwarunkowań, możliwości i barier. Może to zapewnić właśnie strategia rozwoju, postrzegana zarówno jako dokument, jak również rozpatrywana w kategoriach korzyści wynikających z pracy nad jej budową, do których należy zaliczyć:

- zdobywanie umiejętności współdziałania,
- zdobywanie umiejętności pracy w dużych zespołach i grupowego rozwiązywania problemów,
- poprawianie skuteczności komunikacji interpersonalnej,
- edukację interdyscyplinarną,
- podnoszenie wiedzy i umiejętności uczestników prac,
- integrację społeczności i organizacji (samorządu),
- konsekwentne ukierunkowanie działań,
- przygotowanie do stawiania czoła szybko zmieniającemu się otoczeniu,
- ułatwianie dialogu między mieszkańcami, pracodawcami oraz władzami (administracją),
- mobilizowanie do aktywności na rzecz środowiska, organizacji,

¹⁹ P. Chmieliński, *Wpieranie przedsiębiorczości wiejskiej przez samorządy i instytucje lokalne*, w: *Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich – stan i perspektywy rozwoju*, red. A. Sikorska, IE-RiGŻ PIB, Warszawa 2006, s. 44.

– poprawianie kultury organizacji i kultury politycznej²⁰.

Warunkiem koniecznym jest tu jednak zastosowanie uspołecznionej metody pracy nad jej budową, w której uczestniczą zarówno pracownicy urzędu gminy, jak i radni, przedstawiciele mieszkańców, w tym kluczowi pracodawcy i lokalni liderzy.

Ograniczenia możliwości rozwoju przedsiębiorczości wyrażane przez respondentów można podzielić na dwie grupy problemów: dotyczące działań samorządu lokalnego w zakresie wspierania przedsiębiorczości oraz wynikające z ograniczeń przedsiębiorców. Najistotniejszą barierą stymulowania przedsiębiorczości w gminie są ograniczenia finansowe. W szczególności dotyczą one środków w budżecie, które wykluczają wprowadzanie zwolnień i ulg dla przedsiębiorców. Wśród barier wskazywano także na brak terenów pod inwestycje oraz ich technicznego uzbrojenia. Kolejnym czynnikiem są ograniczenia kadrowe w gminie, wynikające z przepisów formalnoprawnych. Wskazywano także na zmniejszenie potencjału przedsiębiorczości w gminach z racji pozostawiania dużej liczby osób bez pracy lub migracji za granicę, a także bierności mieszkańców. Następną grupą problemów wynikała z konieczności ograniczania działalności gospodarczej będących skutkiem występowania obszarów objętych różnymi formami ochrony przyrody, z funkcjonowaniem programów ochrony środowiska i krajobrazu, w tym Natura 2000, oraz stref uzdrowiskowych.

Respondenci uważają także, iż przedsiębiorczość rozwijałaby się dynamiczniej, gdyby zmniejszono wysokie obciążenia finansowe przedsiębiorców z tytułu wysokich stawek podatkowych oraz składek ZUS, a także uregulowano nieprecyzyjne i zmieniające się przepisy prawa i przepisy finansowe. Przedstawiciele samorządu doszukują się zatem barier rozwoju przedsiębiorczości w obszarach często leżących poza sferą ich kompetencji. Brakuje poszukiwania rozwiązań w istniejącym stanie rzeczy. Znamiennym tego przykładem jest program Natura 2000, postrzegany głównie jako bariera rozwoju. Biorąc pod uwagę założenia tego programu oraz fakt, że odnosi się on do wybranych obszarów charakteryzujących się pewną wyjątkowością, można jednoznacznie stwierdzić, że jest to niewątpliwie atut, bo nie każda gmina jest nim objęta. A tę specyficzność danej jednostki można by odpowiednio wykorzystać poprzez tworzenie produktów wpisujących się w tę specyfikę oraz poprzez budowę pozytywnego wizerunku gminy opartego na atrakcyjności przyrodniczej, jak i budowę marki, w tym marki produktów wytwarzanych na takim terenie²¹.

²⁰ G. Ślusarz, *Zarządzanie rozwojem przez jednostki samorządu terytorialnego – specyfika, potrzeby i wyzwania*, „Problemy Zarządzania” 2006, nr 3(13), s. 49-56; G. Ślusarz, R. Pukała, *Strategie w rozwoju obszarów cennych przyrodniczo*, w: *Przyrodnicze i społeczno-ekonomiczne uwarunkowania rozwoju obszarów przygranicznych Polski i Słowacji*, red. B. Grzebyk A. Walenia, Uniwersytet Rzeszowski, FOSZE, Rzeszów 2014, s. 46.

²¹ G. Ślusarz, R. Pukała, op. cit., s. 46-57.

Nieco ponad 1/3 respondentów (36,1% ogółu, w tym 27,3% w gminach miejskich oraz 40% w wiejskich) uważa za zasadne, aby władze gminy organizowały kursy i szkolenia w zakresie rozpoczęcia i prowadzenia działalności gospodarczej. Natomiast aż 44,4% jest zdania, że nie ma takiej potrzeby, a 11,1% respondentom trudno wyrazić jednoznaczną opinię (pozostały odsetek gmin nie udzielił odpowiedzi na to pytanie).

W zakresie inicjatyw, które gminy mogłyby podejmować w przyszłości, weryfikowano stanowisko wobec takich potrzeb, jak oferowanie pomocy przedsiębiorcom w znalezieniu środków na tworzenie nowych miejsc pracy, a także udzielanie porad prawnych podmiotom prowadzącym działalność gospodarczą poprzez wzmocnienie potencjału kadrowego w gminie, np. zatrudnienie kompetentnej osoby. Wyniki badań wskazują na poparcie tych idei średnio w połowie gmin (odpowiednio 50%), w tym w zdecydowanie większym stopniu w gminach wiejskich (60%) niż w miejskich (27,3%).

Na pytanie, czy zdaniem respondentów władze gminy w wystarczającym stopniu wspierają przedsiębiorczość, 45% gmin miejskich i 44% gmin wiejskich udzieliło odpowiedzi twierdzącej. Dowodzi to ciągle niskiej świadomości w ponad połowie badanych gmin oraz ich niedostatecznej aktywności ukierunkowanej na kształtowanie warunków sprzyjających przedsiębiorczości. Analiza i ocena przyczyn tych rozbieżności oraz wypracowanie modelowych rozwiązań dla gmin, szczególnie wiejskich, będzie przedmiotem dalszych, szczegółowych badań.

Podsumowanie

Analiza wykazała, że w jednostkach samorządu terytorialnego województwa podkarpackiego postępuje proces rozwoju przedsiębiorczej orientacji samorządu gmin. Jest ona identyfikowana zwykle w dwóch aspektach: 1) wspierania funkcjonowania oraz rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, 2) przedsiębiorczej aktywności samych władz samorządowych, przejawiających się w nowych, nierutynowych działaniach (np. w zakresie tworzenia lokalnych sieci współdziałania, wdrażania nowych, elastycznych sposobów poprawy jakości obsługi interesantów). Badane władze gminne zmierzają w kierunku podejmowania roli promotora przedsiębiorczości, jednak identyfikowane przejawy nowych czy wręcz innowacyjnych zachowań są dość skromne. Istotne jest, aby osoby reprezentujące samorząd terytorialny były odpowiednio przygotowane do kreowania pożądanej strategii rozwoju gminy. Wyniki badań dowodzą bowiem, że w polityce wspierania przedsiębiorczości nadal dominuje udział instrumentów „twardych” nad „miękkimi”. Niezbędne są zatem zmiany w podejściu do inwestycji w osobę przedsiębiorcy, ukierunkowane na kształtowanie postaw przedsiębiorczych, szczególnie w odniesieniu do środowisk z gmin wiejskich. Dlatego postuluje się

wspieranie przedsiębiorczości ukierunkowane na kształtowanie potencjału osobowego, a w szczególności na kształtowanie postaw przedsiębiorczych. Może ono być spełnione poprzez różnorodne programy edukacyjne i szkoleniowe, realizowane właśnie na poziomie gminy, a także szereg inicjatyw kształtujących klimat sprzyjający przedsiębiorczości, w tym uspołecznione procedury aktualizacji strategii gmin (należy pamiętać, że planowanie strategiczne jest procesem ciągłym, a duża zmienność uwarunkowań rozwoju wymusza konieczność monitorowania realizacji posiadanych strategii oraz ich aktualizację).

Literatura

- Barczyk S., *Przedsiębiorczy samorząd lokalny i jego instytucje*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2010.
- Baron M., *Przedsiębiorczość jednostek komunalnych – wyzwanie na nadchodzące lata. Studium teoretyczno-praktyczne*, w: *Przedsiębiorczość w Polsce w perspektywie integracji z Unią Europejską*, red. M. Trocki, K. Krajewski, Instytut Przedsiębiorczości i Samorządności, Warszawa 2003.
- Chmieliński P., *Wspieranie przedsiębiorczości wiejskiej przez samorządy i instytucje lokalne*, w: *Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich – stan i perspektywy rozwoju*, red. A. Sikorska, IERiGŻ PIB, Warszawa 2006.
- Drucker P.F., *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992.
- Kaliszczak L., *Przedsiębiorczość władz samorządowych w rozwoju gminy – kontekst niwelowania nierówności społecznych*, „Zeszyt Naukowy Uniwersytetu Rzeszowskiego” 2009, nr 15: *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Uwarunkowania instytucjonalne*, red. M.G. Woźniak.
- Kaliszczak L., *Przesłanki i przejawy kształtowania klimatu sprzyjającego przedsiębiorczości na poziomie lokalnym*, „Prace Naukowe” nr 246, red. J. Sokołowski, M. Sosnowski, A. Żabiński, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2012.
- Kaliszczak L., *The Development of a Favorable Climate for Entrepreneurship at the Local Level*, rozdz. 5, w: *Shaping Local Business Communities The International Conference „Entrepreneurial Cities” Proceedings*, red. I. Koładkiewicz, J. Cieślak, Poltext, Warszawa 2014.
- Kirzner I.M., *Competition and Entrepreneurship*, The University of Chicago Press, Chicago – London 1973.
- Kwiatkowski S., *Przedsiębiorczość intelektualna*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- Matusiak K.B., *Budowa powiązań nauki z biznesem w gospodarce opartej na wiedzy. Rola i miejsce uniwersytetu w procesach innowacyjnych*, Wyd. SGH, Warszawa 2010.
- Osborne D., Gaebler T., *Rządź inaczej. Jak duch przedsiębiorczości przenika i przekształca administrację publiczną*, Media Rodzina, Poznań 1992.
- Przedsiębiorczość a rozwój regionalny w Polsce*, red. K. Kuciński, Difin, Warszawa 2010.
- Richert-Kaźmierska A., *Teoretyczne koncepcje przedsiębiorczego regionu i przedsiębiorczości regionalnej*, w: *Aspekty i przejawy przedsiębiorczości regionalnej w Polsce*, red. A. Richert-Kaźmierska, Wyd. Wydziału Zarządzania i Ekonomii Politechniki Gdańskiej, Gdańsk 2012.
- Schumpeter J.A., *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.
- Stachowicz J., *Przedsiębiorczość regionalna nawigatorem rozwoju współczesnych społeczności lokalnych. Koncepcja budowy instrumentów zarządzania strategicznego w regionie*, w: *Uwarunkowania przedsiębiorczości*, red. K. Jaremczuk, Wyd. PWSZ w Tarnobrzegu, Tarnobrzeg 2004.
- Ślusarz G., *Zarządzanie rozwojem przez jednostki samorządu terytorialnego – specyfika, potrzeby i wyzwania*, „Problemy Zarządzania” 2006, nr 3(13).

Ślusarz G., Pukała R., *Strategie w rozwoju obszarów cennych przyrodniczo*, w: *Przyrodnicze i społeczno-ekonomiczne uwarunkowania rozwoju obszarów przygranicznych Polski i Słowacji*, red. B. Grzebyk A. Walenia, Uniwersytet Rzeszowski, FOSZE, Rzeszów 2014.

Local entrepreneurship and its determinants

Abstract. *This paper discusses the problem of local entrepreneurship, in terms of identification of the types and extent of economic activity support by the local municipalities. It points out the premises and the essence of entrepreneurial orientation of the local government. It also discusses its determinants, pointing to the distinction between the traditional and entrepreneurial character. The bases of inference are the results of a pilot empirical study implemented in selected municipalities of the Podkarpacki Province.*

Keywords: *entrepreneurship, supporting MSP activities, municipal government, instruments of support*

Wacław Jarmolowicz

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu
Instytut Nauk Ekonomicznych
e-mail: wacław.jarmolowicz@ue.poznan.pl
tel. 602 770 326

Sławomir Kuźmar

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Katedra Makroekonomii
i Historii Myśli Ekonomicznej
e-mail: sławomir.kuzmar@ue.poznan.pl
tel. 692 395 293

Podaż pracy jako uwarunkowanie funkcjonowania wielkopolskich przedsiębiorstw w latach 2000-2012

Streszczenie. *Celem artykułu jest zdefiniowanie i scharakteryzowanie podaży pracy dostępnej na wielkopolskim rynku pracy, która stanowi jednocześnie istotne uwarunkowanie funkcjonowania wielkopolskich przedsiębiorstw. Przedstawiono podaż pracy dostępnej na wielkopolskim rynku pracy w latach 2000-2012. Z przeprowadzonej analizy wynika, że zasób ten ulegał istotnym zmianom. Badany region charakteryzował się wyższym niż obserwowany w skali kraju poziomem aktywności zawodowej oraz zatrudnienia, które wykazywało przy tym tendencję rosnącą. Z kolei niepokojący wydaje się obserwowany w Wielkopolsce poziom strukturalnych niedopasowań podaży pracy do zgłaszanego na nią popytu, a także negatywne zmiany w zakresie struktury wiekowej tego zasobu.*

Słowa kluczowe: *podaż pracy, zatrudnienie, strukturalne niedopasowania podaży pracy*

Wstęp

Do elementów otoczenia gospodarczego, które istotnie wpływają na funkcjonowanie przedsiębiorstw, należą ilość i jakość dostępnych na rynku zasobów pracy. Możliwość szybkiego pozyskania personelu o odpowiednich kwalifikacjach zdaje się być jednym z najistotniejszych warunków rozwoju przedsiębiorstw. W związku z tym zasadniczym celem niniejszego opracowania stało się scharakteryzowanie zasobu pracy dostępnego na wielkopolskim rynku pracy. Ze względu na dostępność danych statystycznych okres analizy został ograniczony do lat 2000-2012. W opracowaniu wykorzystano dane pochodzące z bazy danych opra-

cowywanej przez jednostkę Głównego Urzędu Statystycznego w Polsce – Bank Danych Lokalnych.

Dokonując analizy podaży pracy jako uwarunkowania działalności przedsiębiorstw, należy pamiętać, że zasób ten nie jest stały i podlega istotnym wahaniom, zarówno z powodów społeczno-demograficznych, jak i ekonomicznych (np. koniunkturalnych). Dlatego też identyfikacja zmian zachodzących w zasobie pracy jest zadaniem wymagającym uwzględnienia dualnej perspektywy badawczej, tj. ujęcia statycznego i dynamicznego. Prezentowana analiza zostanie ograniczona do zmian zachodzących w stanie zasobów pracy i przepływów na wielkopolskim rynku pracy w analizowanym okresie w odniesieniu do podaży dostępnej na tym rynku.

W artykule zostanie zdefiniowane pojęcie podaży pracy zarówno w aspekcie ilościowym, jak i jakościowym. Następnie zostanie dokonana analiza kształtowania się podaży pracy w Wielkopolsce w latach 2000-2012 na tle pozostałych województw Polski, a także zostaną przedstawione strukturalne niedopasowania podaży pracy w Wielkopolsce.

1. Podaż pracy

Podaż pracy można najogólniej zdefiniować jako zasoby ludności w wieku produkcyjnym, obejmujące osoby zdolne do pracy oraz gotowe do jej podjęcia na typowych dla danej gospodarki warunkach¹. W innym ujęciu podaż pracy to łączna liczba godzin pracy oferowanych na rynku przez wszystkich jego uczestników². Przy konkretnych analizach poziomu podaży pracy na danym rynku użyteczna wydaje się zaś definicja stosowana przez instytucje określające wielkość tej podaży w praktyce gospodarczej. I tak np. w statystyce polskiej podaż pracy utożsamiana jest z ludnością aktywną zawodowo. Zasób ten, zgodnie z metodologią stosowaną w badaniach aktywności ekonomicznej ludności (BAEL), przeprowadzanych przez Główny Urząd Statystyczny, obejmuje wszystkie osoby w wieku 15 lat i więcej, uznane za pracujące lub bezrobotne³.

Według powyższej definicji za osoby pracujące uważa się wszystkie osoby w wieku 15 lat i więcej, które w okresie badanego tygodnia:

– wykonywały przez co najmniej jedną godzinę pracę przynoszącą zarobek lub dochód, tzn. były zatrudnione w charakterze pracownika najemnego, praco-

¹ W. Jarmołowicz, *Zatrudnienie i bezrobocie w gospodarce*, w: *Podstawy makroekonomii*, red. W. Jarmołowicz, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2014, s. 127.

² W. Jarmołowicz, M. Knapińska, *Polityka państwa na rynku pracy w warunkach transformacji i integracji gospodarczej*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2005, s. 23.

³ *Aktywność ekonomiczna ludności Polski III kwartał 2013*, red. A. Zgierska, Warszawa 2014, s. 15-16.

wały we własnym lub dzierżawionym gospodarstwie rolnym lub prowadziły własną działalność gospodarczą poza rolnictwem, pomagały w prowadzeniu rodzinnego gospodarstwa domowego bądź rodzinnej działalności gospodarczej poza rolnictwem;

- miały pracę, ale jej nie wykonywały z powodu choroby, urlopu macierzyńskiego lub wypoczynkowego bądź z innych powodów, przy czym długość przerwy w pracy wynosiła do 3 miesięcy (powyżej 3 miesięcy, gdy osoby te były pracownikami najemnymi i w tym czasie otrzymywały co najmniej 50% dotychczasowego wynagrodzenia);

- zgodnie z międzynarodowymi standardami również uczniowie, z którymi zakłady pracy lub osoby fizyczne zawarły umowę o naukę zawodu lub przyuczenie do określonej pracy, jeżeli otrzymywały wynagrodzenie.

Z kolei za osoby bezrobotne według metodologii BAEL uznaje się osoby, które w danym momencie spełniały jednocześnie trzy warunki:

- w okresie badanego tygodnia nie były osobami pracującymi według definicji BAEL;

- aktywnie poszukiwały pracy, podejmując konkretne działania w ciągu 4 tygodni (wliczając jako ostatni tydzień badany) w celu znalezienia zatrudnienia;

- były gotowe (zdolne) podjąć pracę w ciągu dwóch tygodni następujących po tygodniu badanym.

Ponadto do bezrobotnych zalicza się takie osoby, które nie poszukiwały pracy, ponieważ miały pracę zapewnioną i oczekiwały na jej rozpoczęcie przez okres nie dłuższy niż 3 miesiące oraz były gotowe tę pracę podjąć.

O ile przy tym powyższe definicje i ustalenia dotyczące rozumienia podaży pracy ujmowały raczej ilościowy charakter tego zasobu, o tyle w ujęciu jakościowym podaż pracy można zdefiniować jako zespół cech osobowych uczestników rynku pracy, w szczególności ich kwalifikacji oraz ich potencjalnej wydajności pracy⁴. Cechy te można podzielić na cztery zasadnicze grupy, które jednocześnie dywersyfikują i stanowią o podziale podaży⁵. Pierwszą ich grupę stanowią cechy jednostkowe, przypisane danemu uczestnikowi niezależnie od jego woli i działań, a są to: wiek, płeć, narodowość, kolor skóry i inne. Do drugiej grupy, określanej często jako komponenty kapitału ludzkiego, można natomiast zaliczyć: wykształcenie, doświadczenie zawodowe, kompetencje społeczne i indywidualne oraz stan zdrowia danego uczestnika rynku pracy. Istotne jest to, że właśnie te komponenty w dużym stopniu wpływają na możliwości do osiągnięcia poziom wydajności pracy. Trzecia grupa, określane jako cechy *stricte* osobowościowe, jest zbiorem wrodzonych i nabytych cech, które w istotnym stopniu mogą wpływać na

⁴ W. Jarmołowicz, M. Knapińska, op. cit., s. 23.

⁵ M. Pilc, *Determinanty bezrobocia w Polsce w latach 1993-2012*, CeDeWu, Warszawa 2014, s. 15.

postawy i zachowania uczestników rynku pracy, determinując zarazem ich funkcję użyteczności. W grupie tej wyróżnia się: preferencje co do konsumpcji oraz posiadanego czasu wolnego, skłonność do ryzyka, zdolność uczenia się, naturalne predyspozycje do wykonywania określonych prac czy wyznawane wartości. Czwartą grupę stanowią zaś cechy określane jako uwarunkowania społeczno-rodzinne, które dość silnie wpływają na mobilność przestrzenną zasobów pracy, a także określają możliwości inwestycji jednostki w siebie. Do grupy tej można zaliczyć takie elementy, jak: miejsce zamieszkania, sytuację rodzinną, poziom dochodów czy sieć kontaktów społecznych.

Dostrzegając cechy jakościowe różnych uczestników rynku pracy, szczególną uwagę zwrócono na poziom wykształcenia jako znaczącą miarę jakości zasobów pracy.

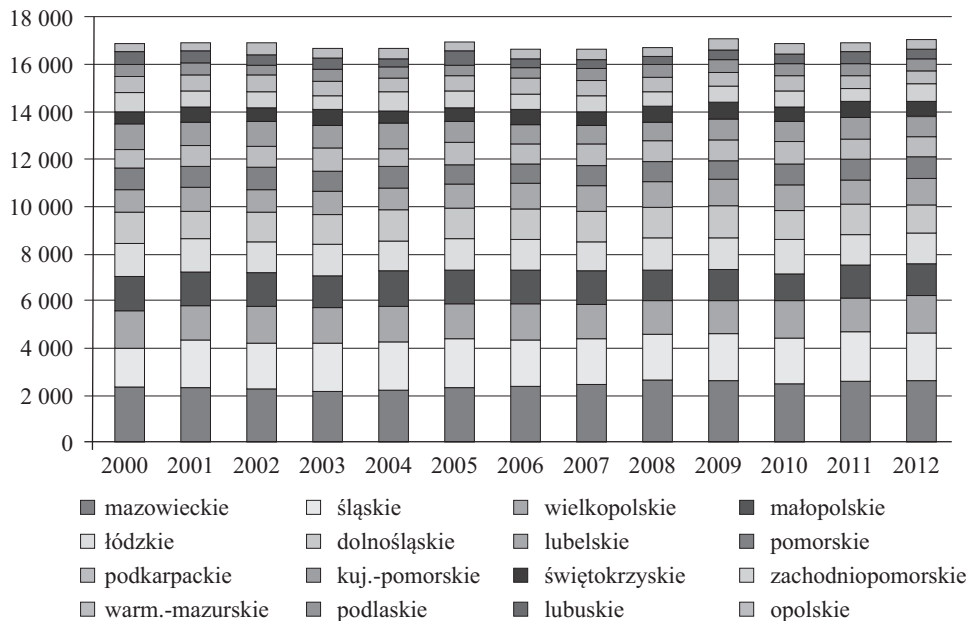
2. Kształtowanie się podaży pracy w Wielkopolsce w latach 2000-2012

Analizę kształtowania się podaży pracy w Wielkopolsce warto rozpocząć od porównania dostępnych na rynku zasobów z sytuacją obserwowaną w tym zakresie w innych regionach kraju, a także uwzględnić wielkość podaży mierzonej liczbą ludności aktywnej zawodowo w wieku produkcyjnym. Województwo wielkopolskie znajdowało się w 2012 r. pod tym względem na trzecim miejscu w kraju (wykres 1), zaś największa liczba osób aktywnych zawodowo była notowana w województwach mazowieckim i śląskim. Z kolei najmniejszą liczbą osób aktywnych zawodowo cechowały się województwa: podlaskie, lubuskie i opolskie. Kolejność ta w analizowanym okresie pozostawała niezmienną.

Miarą bezpośrednio przy tym określającą zasób osób aktywnych zawodowo, a więc wielkość podaży pracy dostępnej w danym czasie i na danym rynku pracy, jest współczynnik aktywności zawodowej. Współczynnik ten określa udział ludności aktywnej zawodowo w ogólnej liczbie ludności na danym obszarze w wieku 15 lat i więcej (wykres 2). Wahania współczynnika aktywności zawodowej są stosunkowo niewielkie. Na początku analizowanego okresu współczynnik ten wynosił dla Wielkopolski 58%. Najniższą jego wartość zaobserwowano w 2007 r., gdy aktywnej zawodowo ludności tego regionu było 54,4%. W kolejnych latach doszło do wzrostu aktywności zawodowej, a następnie, od 2010 r., do jego stabilizacji na poziomie ok. 57%. Średnia wartość współczynnika obserwowana w Polsce wahała się od 55,6% w 2000 r. do 55,4% w 2012 r. i w całym analizowanym okresie była niższa od wartości obserwowanej dla Wielkopolski.

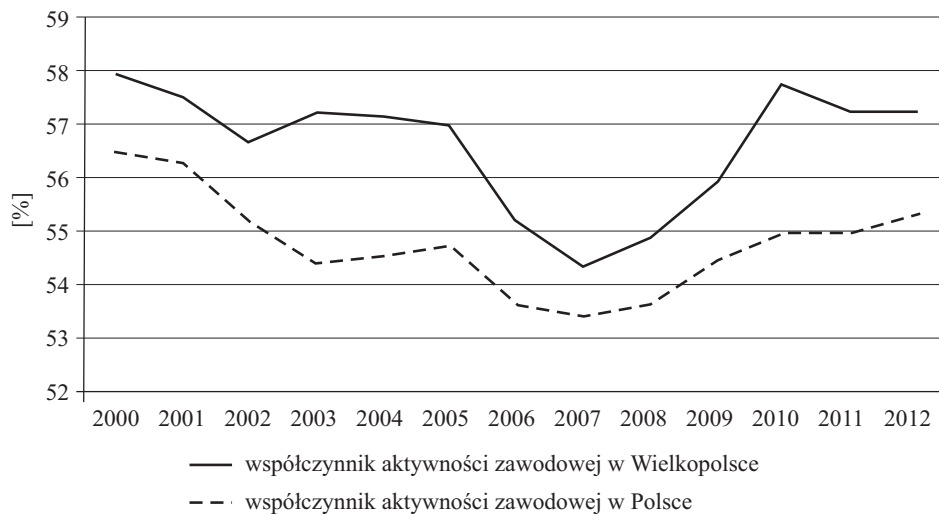
Bardziej szczegółowe ujęcie podaży pracy na wielkopolskim rynku pracy, a odnoszące się do struktury tej podaży wyodrębnionej ze względu na płeć i wiek zaprezentowano na wykresach 3 i 4. Jak wynika z przedstawionych danych, struk-

Wykres 1. Liczba ludności aktywnej zawodowo (w tys. osób) w województwach Polski w latach 2000-2012



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych o aktywności ekonomicznej ludności w wieku 15 lat i więcej BAZEL, www.stat.gov.pl [15.06.2014].

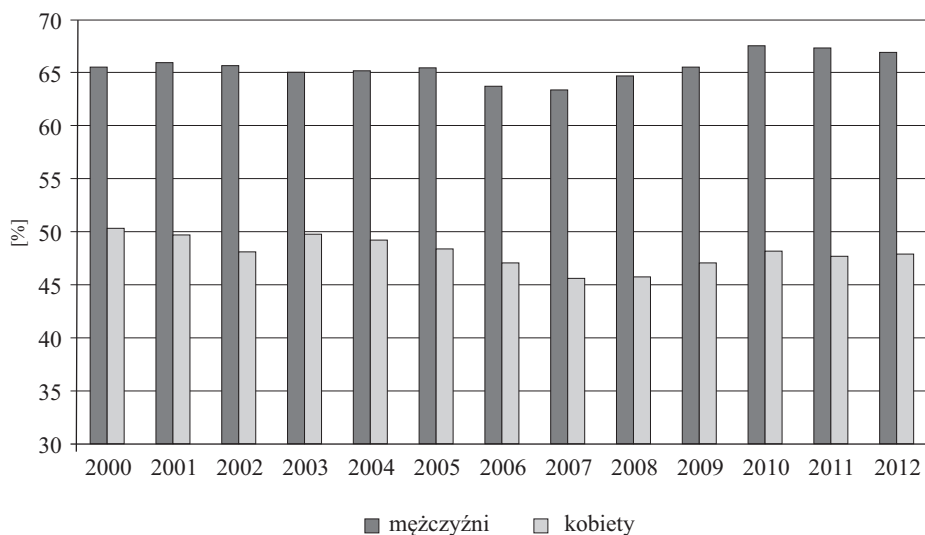
Wykres 2. Współczynnik aktywności zawodowej w latach 2000-2012



Źródło: jak dla wykresu 1.

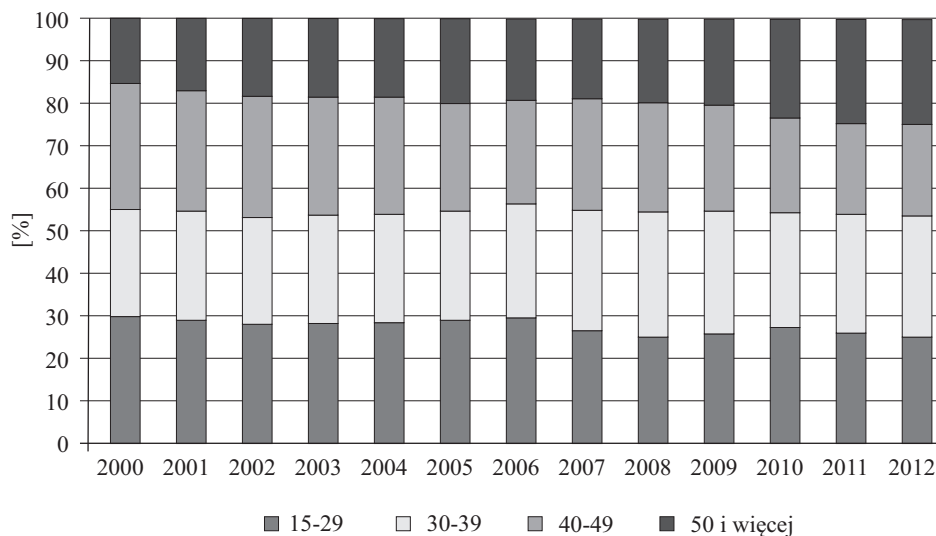
tura osób aktywnych zawodowo według płci w analizowanym okresie ulegała stosunkowo niewielkim zmianom. W 2000 r. współczynnik aktywności zawodowej wśród kobiet wynosił ok. 51%, natomiast wśród mężczyzn ok. 66%. W 2012 r.

Wykres 3. Współczynnik aktywności zawodowej w Wielkopolsce według płci



Źródło: jak dla wykresu 1.

Wykres 4. Struktura wiekowa aktywnych zawodowo w Wielkopolsce w latach 2000-2012



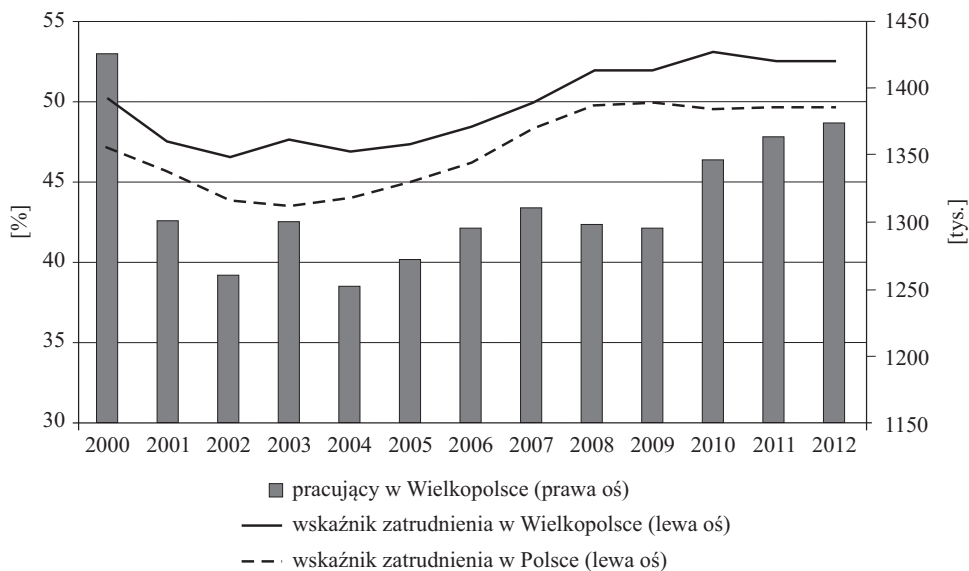
Źródło: jak dla wykresu 1.

współczynnik ten wśród kobiet zmniejszył się do 48%, natomiast wśród mężczyzn wzrósł do 67%.

Z kolei zmiany struktury zawodowej ze względu na wiek w województwie wielkopolskim w latach 2000-2012 należy ocenić raczej negatywnie. Interesujący jest znaczny wzrost odsetka aktywnych zawodowo w najstarszej grupie wiekowej (50 lat i więcej), który wzrósł z poziomu ok. 15% w 2000 r. do 23% w 2012 r. Negatywnie należy także ocenić spadek udziału zatrudnienia w najmłodszej grupie wiekowej (15-29) – w 2000 r. osoby te stanowiły ok. 30% aktywnych zawodowo, a w 2012 r. – 24%.

Równie istotną wielkością jest relacja zatrudnionych do całego zasobu pracy, która w literaturze przedmiotu i statystyce polskiej określana jest mianem wskaźnika zatrudnienia. Dane dotyczące kształtowania się wskaźnika zatrudnienia, a także liczby zatrudnionych w ogóle w województwie wielkopolskim zaprezentowano na wykresie 5. Jak z nich wynika, w badanym okresie dokonały się istotne zmiany w udziale osób pracujących w stosunku do liczby osób w wieku produkcyjnym, a także w całkowitej wielkości zatrudnienia. Początkowo więc, w 2000 r., wielkość wskaźnika zatrudnienia dla Wielkopolski wynosiła 50,1%, a zatrudnionych było 1422 tys. osób, podczas gdy w kolejnych latach stopa zatrudnienia malała, by nieznacznie wzrosnąć w 2003 r., przy czym i w tym roku wzrosła liczba zatrudnianych osób. Istotna poprawa wskaźnika zatrudnienia nastąpiła natomiast

Wykres 5. Zatrudnienie w województwie wielkopolskim na tle Polski w latach 2000-2012



Źródło: jak dla wykresu 1.

w latach 2004-2008, kiedy to wzrósł on z poziomu 46,8% do 51,6%, by w kolejnych latach utrzymywać się na poziomie ok. 52%.

Istotna poprawa w zakresie liczby zatrudnianych osób w Wielkopolsce zaczęła następować od 2010 r., gdy zatrudnienie wzrastało w dwóch kolejnych latach, by w 2012 r. osiągnąć poziom 1373 tys. osób.

Warto podkreślić również to, że pod względem udziału osób zatrudnionych w 2012 r. Wielkopolska zajmowała drugie miejsce w kraju (największy udział osób zatrudnionych: 55,4% miało województwo mazowieckie). Stopa zatrudnienia dla całego kraju w analizowanym okresie była niższa średnio o ok. 2 p.p. i charakteryzowała się podobną zmiennością, przy czym w literaturze przedmiotu⁶ wskazuje się, że wskaźnik ten w porównaniu z wieloma innymi krajami i regionami Unii Europejskiej był i tak wyraźnie niższy.

Kolejnym elementem charakteryzującym obserwowaną na danym rynku podaż pracy, a świadczącym o braku efektywności w jego wykorzystaniu oraz występowaniu strukturalnych niedopasowań między istniejącą podażą pracy a zgłaszanym ze strony przedsiębiorstw popytem na pracę, są obserwowane na danym rynku stopy i poziomy bezrobocia⁷. Jak wskazują dane zaprezentowane na wykresie 6 (i podobnie jak wcześniej analizowane mierniki), również stopa bezrobocia⁸ oraz liczba osób pozostających bez pracy w Wielkopolsce charakteryzowały się dużą zmiennością. W 2000 r. stopa bezrobocia wynosiła 13,6%, a w kolejnym roku wzrosła do 17,7% i utrzymywała się na podobnym poziomie aż do 2005 r. W okresie tym liczba bezrobotnych przekraczała 200 tys. osób. Od 2006 r. stopa bezrobocia zaczęła spadać, by osiągnąć swoją minimalną wartość 6,1% w 2008 r. W roku tym zaobserwowano też najmniejszą liczbę bezrobotnych – ok. 91 tys. osób. Od 2009 r. zarówno stopa bezrobocia, jak i liczba bezrobotnych w Wielkopolsce zaczęła jednak ponownie wzrastać do poziomu 8,7% w 2010 r. Natomiast w dwóch kolejnych latach charakteryzowała się stosunkowo dużą stabilnością (na poziomie ok. 8,6%), przy czym bez pracy pozostawało ok. 150 tys. osób. Również w tym przypadku w Wielkopolsce w całym analizowanym okresie była niższa stopa bezrobocia niż średnia dla całego kraju.

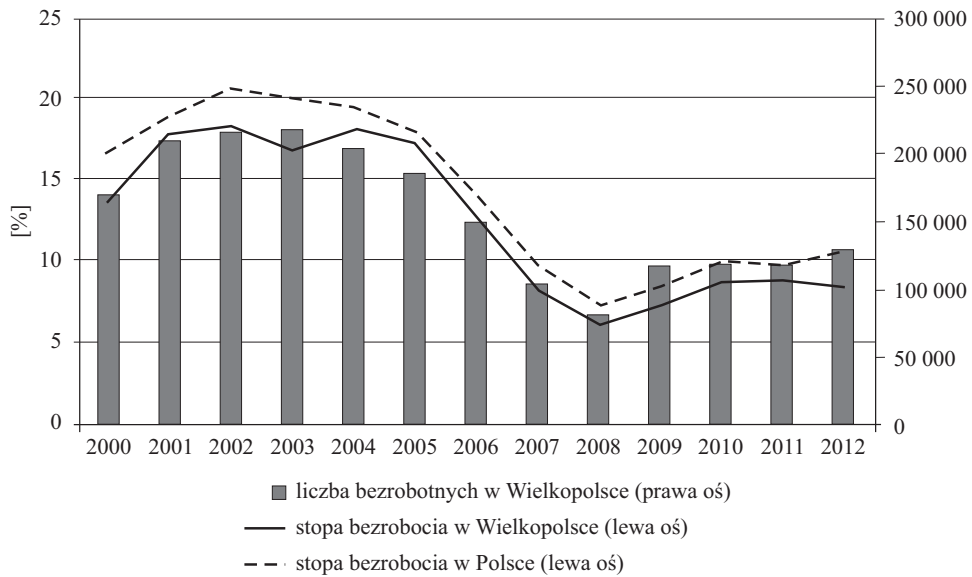
Bardziej szczegółowe analizy zjawiska bezrobocia wykazują, że w badanym okresie w Wielkopolsce istniały duże rozbieżności w stopach bezrobocia obserwowanych w różnych subpopulacjach wyróżnionych ze względu na płeć,

⁶ W. Jarmołowicz, M. Knapieńska, *Funkcjonowanie polskiego i unijnego rynku pracy w warunkach zmian koniunkturalnych*, w: *Ekonomiczne i społeczne determinanty wzrostu gospodarczego*, red. W. Jarmołowicz, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009, s. 7.

⁷ W. Jarmołowicz, B. Woźniak-Jęchorek, *Bezrobocie w ujęciu ekonomii instytucjonalnej*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2009.

⁸ Prezentowane dane dotyczą stopy bezrobocia według metodologii BAEL, autorzy nie rozważają tu stopy bezrobocia rejestrowanego, choć wiele badań empirycznych wskazuje na duży stopień korelacji tych miar.

Wykres 6. Stopa bezrobocia w Polsce i w województwie wielkopolskim w latach 2000-2012



Źródło: jak dla wykresu 1.

wykształcenie i miejsce zamieszkania (tab. 1). Istotne różnice zaobserwowano w stopach bezrobocia wśród kobiet i mężczyzn – stopa bezrobocia wśród kobiet była wówczas średnio o 4,1 p.p. wyższa niż wśród mężczyzn. Duże różnice zaobserwowano również w stopach bezrobocia wśród osób o różnych poziomach wykształcenia – najniższy poziom bezrobocia obserwowano wśród osób z wyższym wykształceniem, aczkolwiek stosunkowo wysoki poziom bezrobocia odnotowano wśród osób z wykształceniem średnim ogólnokształcącym (C). Najwyższe stopy bezrobocia obserwowano wśród osób z najniższym wykształceniem (E). Istotnych różnic nie dostrzeżono natomiast w przypadku osób o różnym miejscu zamieszkania. Szczególnie w drugiej połowie analizowanego okresu (od 2007 r.), stopy bezrobocia wśród osób mieszkających w miastach i na wsi były bardzo zbliżone.

Oprócz ujęcia statycznego sytuację na rynku pracy, a w konsekwencji kształtowanie się podaży pracy, można rozpatrywać również w ujęciu dynamicznym – strumieniowym⁹. Ujęcie to polega na analizie przepływów między poszczególnymi stanami aktywności ekonomicznej ludności.

Zasoby pracy podlegały bowiem nieustannym dynamicznym przemianom w zakresie swej wewnętrznej struktury oraz przepływom między trzema podsta-

⁹ E. Kryńska, E. Kwiatkowski, *Podstawy wiedzy o rynku pracy*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013, s. 37; E. Kwiatkowski, *Bezrobocie podstawy teoretyczne*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 29.

Tabela 1. Zróżnicowanie stóp bezrobocia w Wielkopolsce w latach 2000-2012 (w %)

Rok	Płeć		Wykształcenie					Miejsce zamieszkania	
	mężczyźni	kobiety	A	B	C	D	E	miasta	obszary wiejskie
2000	11,3	16,4	4,0	11,8	17,7	15,8	17,2	14,0	13,1
2001	15,9	19,9	5,3	15,7	23,5	20,2	21,5	19,8	14,7
2002	16,7	20,2	7,1	15,9	20,8	21,2	22,3	19,7	16,3
2003	15,5	19,1	6,8	14,2	19,7	20,2	24,6	16,8	17,7
2004	15,9	20,9	6,5	15,6	21,3	20,4	29,8	17,6	18,9
2005	14,7	20,4	7,3	15,2	22,5	18,8	29,2	17,8	16,3
2006	10,4	15,6	5,0	13,1	16,5	14,2	18,0	13,0	12,2
2007	6,6	10,3	3,8	8,2	9,9	9,4	12,0	8,1	8,5
2008	4,6	8,0	4,0	5,6	8,7	6,1	10,8	6,0	6,2
2009	5,8	9,5	4,2	7,6	11,2	7,1	13,1	7,5	7,5
2010	7,7	10,1	4,4	8,6	12,3	9,6	13,7	8,8	8,6
2011	7,2	10,5	4,9	7,8	12,4	9,9	14,9	8,5	8,8
2012	6,7	10,9	4,9	7,3	12,1	9,7	18,1	8,2	8,9

Poziom wykształcenia: A – wyższe, B – policealne i średnie zawodowe, C – średnie ogólnokształcące, D – zasadnicze zawodowe, E – gimnazjalne, podstawowe i niższe.

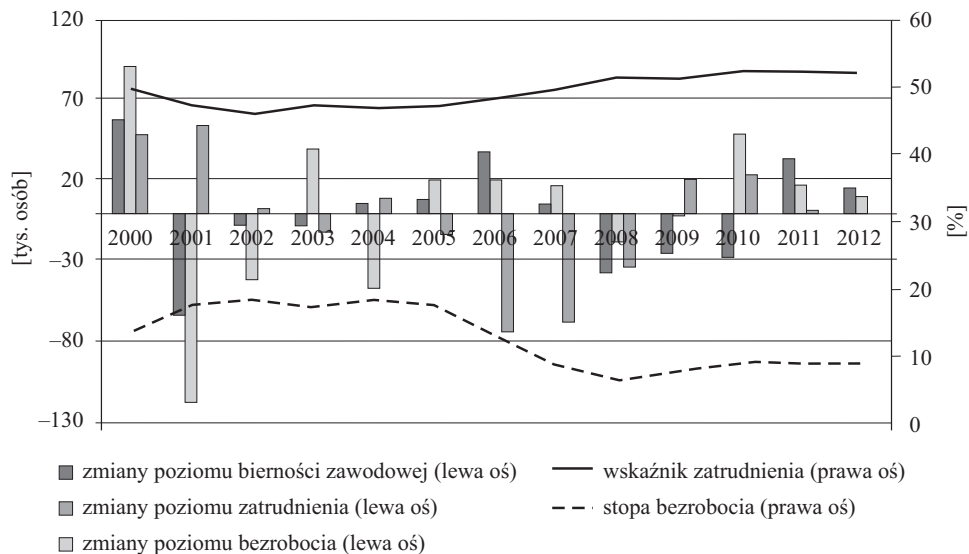
Źródło: jak dla wykresu 1.

wowymi stanami aktywności ekonomicznej: zatrudnieniem, bezrobociem i biernością zawodową. Zmiany zachodzące w poszczególnych kategoriach w Wielkopolsce oraz w ujęciu rok do roku zaprezentowano na rysunku 7. Jak wynika z danych, najistotniejsze zmiany dokonały się na początku analizowanego okresu. Szczególnie niekorzystna sytuacja była w 2001 r. oraz w latach 2008 i 2009, gdy istotnie zmniejszył się poziom zatrudnienia, a jednocześnie wzrósł poziom bezrobocia.

Z kolei w 2010 r. doszło do stabilizacji przepływów między poszczególnymi stanami aktywności zawodowej, zwłaszcza w zakresie dynamiki bezrobocia. Pozytywny wydaje się wzrost wielkości zatrudnienia obserwowany od 2010 r., niepokoi jednak wzrost bierności zawodowej.

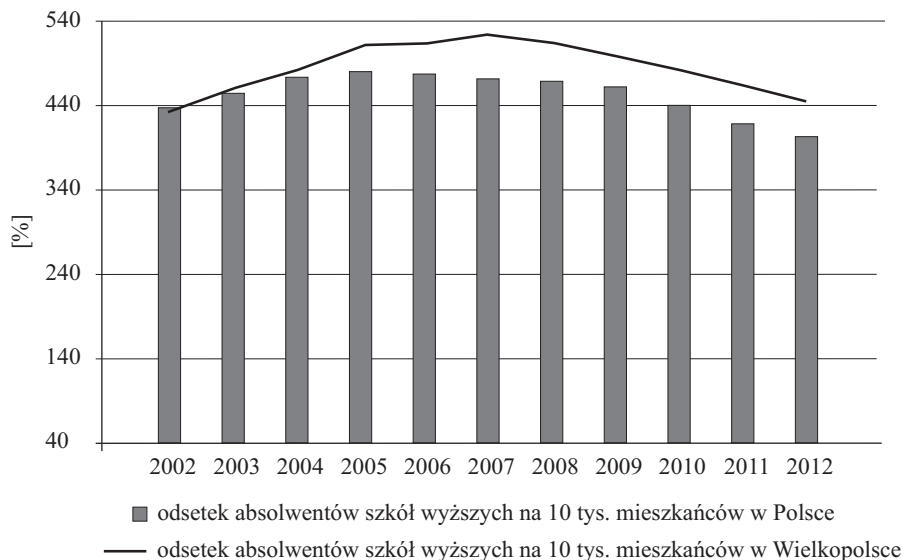
Dopełnieniem analizy ilościowej zasobów pracy dostępnych na wielkopolskim rynku pracy może być określenie potencjału jakościowego tego zasobu, choć ze względu na indywidualny i złożony charakter ujęcia jakościowego może być ono tylko przybliżone i ogólne. Jednym z najpowszechniejszych mierników, acz niepozbawionym wad, jest poziom wykształcenia w danej populacji. Poziom ten wyznacza się m.in. za pomocą wskaźnika określającego liczbę absolwentów szkół wyższych w odniesieniu do liczby mieszkańców danego regionu. Jak wynika z rysunku 8, liczba ta w województwie wielkopolskim w początkowym okresie analizy kształtowała się na poziomie nieco niższym od średniej obserwowanej dla kraju i w 2002 r. wyniosła ok. 430 absolwentów na 10 tys. mieszkańców.

Wykres 7. Przepływy na wielkopolskim rynku pracy w ujęciu rok do roku w latach 2000-2012



Źródło: jak dla wykresu 1.

Wykres 8. Liczba absolwentów szkół wyższych w latach 2002-2012



Źródło: jak dla wykresu 1.

W kolejnych latach doszło do istotnego wzrostu liczby absolwentów szkół wyższych. Maksymalny poziom tego wskaźnika zaobserwowano w 2007 r., w którym na każde 10 tys. mieszkańców przypadało ok. 520 absolwentów (w Polsce w analogicznym okresie było to 470 absolwentów). W kolejnych latach doszło jednak do istotnego spadku liczby absolwentów szkół wyższych – w 2012 r. liczba ta była już tylko nieznacznie wyższa od poziomu obserwowanego na początku analizowanego okresu i wynosiła 442 absolwentów na 10 tys. mieszkańców w regionie oraz ok. 400 absolwentów na 10 tys. mieszkańców w skali kraju.

3. Strukturalne niedopasowania podaży pracy w Wielkopolsce w latach 2000-2012

W celu określenia stopnia niedopasowań podaży pracy do zgłaszanego na nią zapotrzebowania w Wielkopolsce wykorzystano wskaźnik strukturalnych niedopasowań na rynku pracy *LMM* zaproponowany przez M. Pilca¹⁰.

$$LMM = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (u_i - u)^2}{n}} \quad (1)$$

gdzie:

- u – stopa bezrobocia obliczona dla całego rynku,
- u_i – stopa bezrobocia obserwowana w danej subpopulacji,
- n – liczba subpopulacji analizowanych w danym przekroju.

Wykorzystanie tego wskaźnika jako miernika stopnia strukturalnych niedopasowań opiera się na założeniu, że brak zróżnicowania na rynku pracy występuje w sytuacji, gdy stopy bezrobocia we wszystkich analizowanych subpopulacjach są sobie równe, a wskaźnik *LMM* przyjmuje wówczas wartość równą zero.

Zróżnicowanie stóp bezrobocia świadczy zaś o tym, że pewne grupy (subpopulacje) osób aktywnych zawodowo mają większe trudności w znalezieniu i utrzymaniu pracy, co może świadczyć – jak wskazują Mieczysław Socha i Urszula Sztanderska¹¹ – o występowaniu niedopasowań na rynku pracy. W takiej sytuacji wartość wskaźnika *LMM* byłaby dodatnia, przy czym im większa wartość tego wskaźnika, tym wyższy stopień strukturalnych niedopasowań na rynku pracy oraz tym mniejsza efektywność rynku. Wartości wskaźnika *LMM* obliczone dla struktury wieku, wykształcenia, płci oraz miejsca zamieszkania zaprezentowano w tabeli 2. Jak wynika z uzyskanych danych, największy poziom strukturalnych niedopasowań zaobserwowano dla subpopulacji wyodrębnionych na podstawie

¹⁰ M. Pilc, op. cit., s. 37.

¹¹ M. Socha, U. Sztanderska, *Strukturalne podstawy bezrobocia w Polsce*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 7.

Tabela 2. Wartości wskaźnika strukturalnych niedopasowań na rynku pracy (LMM) dla Wielkopolski w latach 2000-2012 (w %)

Rok	Wiek	Wykształcenie	Płeć	Zamieszkanie (wieś/miasto)
2000	13,48	8,45	2,56	0,45
2001	14,09	11,03	2,01	2,59
2002	15,90	12,26	1,77	1,71
2003	15,66	13,66	1,81	0,47
2004	13,78	14,15	2,51	0,65
2005	12,73	14,21	2,87	0,76
2006	10,31	13,79	2,62	0,41
2007	7,86	8,95	1,86	0,20
2008	4,71	7,61	1,71	0,10
2009	7,36	8,27	1,86	0,00
2010	9,36	8,79	1,22	0,10
2011	10,48	10,53	1,66	0,16
2012	10,25	13,01	2,12	0,35
Średnia	11,23	11,13	2,04	0,61

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: www.stat.gov.pl, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> [15.06.2014].

wieku, w których stopy bezrobocia odchyłały się od stopy bezrobocia w całej populacji średnio o 11,23 p.p. Podobne, stosunkowo duże (11,13 p.p.) niedopasowania zaobserwowano dla różnych poziomów wykształcenia. Tak dużych dysproporcji nie odnotowano natomiast w stopach bezrobocia wśród mężczyzn i kobiet, a także w stopach bezrobocia w miastach i na obszarach wiejskich. Niepokojący może być wzrost strukturalnych niedopasowań po 2008 r. (gdy ich poziom był najniższy w całym analizowanym okresie). Z punktu widzenia efektywności gospodarowania zasobami pracy pożądane jest bowiem zmniejszanie, a nie zwiększanie poziomu niedopasowań na regionalnym rynku pracy.

Podsumowanie

Podaż pracy stanowi istotne uwarunkowanie funkcjonowania oraz możliwości rozwoju istniejących na rynku przedsiębiorstw. Orientowanie się w dostępnych na danym rynku zasobach pracy powinno być jedną z podstaw bieżących i przyszłych decyzji inwestycyjnych podejmowanych przez przedsiębiorstwa. Jak wynika z przeprowadzonych analiz, województwo wielkopolskie zajmuje wysokie (trzecie) miejsce pod względem wielkości zasobów pracy w Polsce. Wielkopolska charakteryzuje się także wyższym niż średni dla Polski poziomem aktywności zawodowej, który wprawdzie w analizowanym okresie uległ nieznacznemu obniżeniu.

niu (z 58% w 2000 r. do 57% w 2012 r.). Bardziej istotne zmiany zaobserwowano natomiast w poziomie i stopie zatrudnienia. Wskaźnik zatrudnienia w Wielkopolsce wzrósł w analizowanym okresie z 50% do 53%. Zmiana ta nie przyłożyła się jednak na wzrost regionalnego poziomu zatrudnienia, który – m.in. w wyniku istotnego spadku liczby osób w wieku produkcyjnym – obniżył się z 1422 tys. w 2000 r. do 1373 tys. w 2012 r. W analizowanym okresie zaobserwowano także istotne zmiany w kształtowaniu się kluczowych miar świadczących o efektywności wykorzystania zasobów pracy, jakimi są stopa i poziom bezrobocia. Stopa ta spadła z 17,7% w 2001 r. do 8,6% w 2012 r. Liczba bezrobotnych zmniejszyła się natomiast z ok. 240 tys. w 2001 r. do ok. 150 tys. w 2012 r. Niepokojący wydaje się natomiast fakt utrzymujących się niedopasowań strukturalnych na rynku pracy. Wysoki poziom strukturalnych niedopasowań zaobserwowano dla subpopulacji bezrobotnych wyodrębnionych na podstawie wieku, w których stopy bezrobocia odchodziły od stopy bezrobocia w całej populacji średnio o 11,23 p.p. Podobny, stosunkowo wysoki (11,13 p.p.) poziom niedopasowań odnotowano w przypadku różnych poziomów wykształcenia.

Literatura

- Aktywność ekonomiczna ludności Polski III kwartał 2013*, red. A. Zgierska, Warszawa 2014.
- Jarmołowicz W., *Zatrudnienie i bezrobocie w gospodarce*, w: *Podstawy makroekonomii*, red. W. Jarmołowicz, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2014.
- Jarmołowicz W., Knapińska M., *Funkcjonowanie polskiego i unijnego rynku pracy w warunkach zmian koniunkturalnych*, w: *Ekonomiczne i społeczne determinanty wzrostu gospodarczego*, red. W. Jarmołowicz, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009.
- Jarmołowicz W., Knapińska M., *Polityka państwa na rynku pracy w warunkach transformacji i integracji gospodarczej*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2005.
- Jarmołowicz W., Woźniak-Jęchorek B., *Bezrobocie w ujęciu ekonomii instytucjonalnej*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2009.
- Kryńska E., Kwiatkowski E., *Podstawy wiedzy o rynku pracy*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013.
- Kwiatkowski E., *Bezrobocie podstawy teoretyczne*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Pilc M., *Determinanty bezrobocia w Polsce w latach 1993-2012*, CeDeWu, Warszawa 2014.
- Socha M., Sztanderska U., *Strukturalne podstawy bezrobocia w Polsce*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2002.

Labor supply as a conditional factor in the operation of enterprises in the Wielkopolskie voivodeship in 2000-2012

Abstract. *The aim of this article is an attempt to define and describe the labor supply available for the regional labor market in the Wielkopolskie voivodeship, which is also important for the operation of enterprises in this region. In this context, the analysis of the labor supply between the years 2000-2012 were carried out. The conducted analysis showed that the labor supply varying*

greatly during the analyzed period of time. The analyzed region was characterized by a higher than average national level of activity rate and employment to population ratio, which was also increasing. On the other hand, negative effects seems to be the high level of structural mismatches in the regional labor market, as well as, adverse changes in the age structure of the labor supply.

Keywords: labor supply, employment, labor market mismatches



Piotr Adamczewski

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu
Instytut Nauk Ekonomicznych
e-mail: adamczewski@wsb.poznan.pl
tel. 601 784 898

Uwarunkowania modelu *cloud computing* w informatycznym wspomaganium polskiego sektora MŚP

Streszczenie. *Efektywnym rozwiązaniem ICT (Information and Communication Technology), które stanowi warunek sine qua non nowoczesnie funkcjonujących przedsiębiorstw sektora MŚP, staje się w ostatnim czasie model przetwarzania w „chmurze” (cloud computing). Zasadniczo stanowi on rozwinięcie idei outsourcingu informatycznego, która jest znana i stosowana od dawna. Jest on również z powodzeniem wykorzystywany w polskich przedsiębiorstwach, w tym w sektorze MŚP. Dynamika jego rocznego rozwoju osiąga dwucyfrowy wskaźnik.*

Słowa kluczowe: *cloud computing, ERP, ICT, MŚP, przetwarzanie w „chmurze”*

Wstęp

Funkcjonowanie nowoczesnego przedsiębiorstwa w ramach e-gospodarki wymaga dostosowania metod zarządzania i strategii rozwoju do nowych warunków. Organizację zasadniczych procesów związanych z działalnością przedsiębiorstwa z wykorzystaniem sieci globalnej i technologii internetowych określa się mianem e-biznesu. Przyjmuje się, że e-biznes to prowadzenie działalności gospodarczej zasadzającej się w dużym stopniu na rozwiązaniach organizacyjno-informatycznych, a polegającej na bezpośredniej wymianie informacji między producentami, dystrybutorami, pośrednikami oraz odbiorcami produktów rynkowych¹.

¹ *Nowoczesne systemy informatyczne dla małych i średnich przedsiębiorstw*, red. P. Adamczewski, J. Stefanowski, Wyd. WSB, Poznań 2006; A. Januszewski, *Funkcjonalność informatycznych systemów zarządzania*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2011.

Dynamiczny rozwój e-gospodarki i jej coraz szersze upowszechnianie się wpływa nie tylko na sposoby działania i konkutowania pojedynczych przedsiębiorstw (stosowane modele biznesowe, sposoby budowania relacji z klientami i partnerami biznesowymi, wykorzystywane formy organizacyjne), ale również znacząco oddziałuje na zmiany dokonujące się w całych sektorach gospodarki. Potencjał konkurencyjny MŚP działających w Polsce jest duży (bardzo wysoka konkurencyjność cenowa, wysoka konkurencyjność pod względem jakości produktów i usług, poprawiająca się konkurencyjność pod względem innowacyjności), lecz aby mógł on być w pełni wykorzystywany, muszą zostać zniesione (a przynajmniej ograniczone) bariery, które przeszkadzają MŚP w prowadzeniu działalności gospodarczej. Należą do nich bariery finansowe w zakresie inwestowania w infrastrukturę przedsiębiorstw, w tym w infrastrukturę teleinformatyczną. Polski sektor MŚP, stanowiący główne źródło innowacji i wzrostu gospodarczego, należy też do najbardziej dynamicznie informatyzujących się obszarów gospodarki.

Celem artykułu jest przedstawienie istoty modelu *cloud computing* na gruncie polskiego sektora MŚP oraz jego efektywnych wariantów realizacyjnych. Wykorzystując własne badania ankietowe i dostępną literaturę przedmiotu, ukazano możliwości efektywnego wykorzystywania przetwarzania w „chmurze” na poziomie aplikacyjnym. Na podstawie badań Cisco Global Cloud Index firma ta prognozuje, że w 2018 r. połowa ludności świata będzie miała dostęp do Internetu, a ponad 53% tej populacji będzie korzystało z narzędzi do przechowywania danych w „chmurze”².

1. Modele rozwoju e-biznesu w sektorze MŚP

W literaturze przedmiotu prezentowane są dwa modele adaptacji e-biznesu w przedsiębiorstwach:

- model liniowy („drabiny”),
- model zależnościowy, warunkowy („transportera”)³.

Model liniowy zakłada stopniowe, etapowe wdrażanie ICT przez małe i średnie przedsiębiorstwa. Sekwencja ta jest zgodna z generacjami e-biznesu. Najczęściej wdrażanie e-biznesu w MŚP odbywa się w następujących etapach:

- dostęp do Internetu (e-mail i przeglądarka internetowa),
- strona internetowa przedsiębiorstwa,
- e-commerce – zakupy i sprzedaż przez Internet,
- e-biznes – e-commerce wraz z systemami informatycznymi optymalizującymi działanie przedsiębiorstwa,

² Cisco Global Cloud Index 2013-2018, Cisco Systems, San Jose 2014.

³ Model biznesu. Nowe myślenie strategiczne, red. M. Duczkowska-Piasecka, Difin, Warszawa 2013; S. Wrycza, D. Gajda, Pomorskie e-MŚP, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2008.

– tworzenie sieci z innymi przedsiębiorstwami (elektroniczne ekosystemy przedsiębiorstw)⁴.

Model warunkowy wychodzi z założenia, że wdrażanie ICT w małych i średnich przedsiębiorstwach nie przebiega w sposób liniowy, lecz zależy od dwóch istotnych czynników:

- prognozowanego rozwoju przedsiębiorstwa,
- oczekiwanej użyteczności technologii związanych z Internetem.

Podstawowe założenie drugiego modelu oznacza, że adaptacja e-biznesu nie musi przebiegać liniowo. Określone rozwiązania, modele e-biznesu mogą być adaptowane bez procedury sekwencyjnej po akceptacji kierownictwa organizacji. To ono decyduje o modyfikacji jej struktury, biorąc pod uwagę oczekiwane korzyści, gotowość i możliwości zmian w przedsiębiorstwie oraz czynniki zewnętrzne, takie jak presja ze strony klientów lub kontrahentów.

E-przedsiębiorstwo, jako układ ekonomiczny wykorzystujący w swojej wewnętrznej organizacji i komunikacji, także zewnętrznej, zaawansowaną infrastrukturę teleinformatyczną, stanowi obecnie istotę funkcjonowania społeczeństwa informacyjnego w obszarach biznesowych. W praktyce oznacza to wsparcie technologią informatyczną podstawowych struktur przedsiębiorstwa i realizacji koncepcji *now economy* (ekonomii chwili) w trybie *on-line* na poziomie:

- infrastruktury technicznej (sprzętowej),
- infrastruktury systemowo-komunikacyjnej,
- oprogramowania aplikacyjnego,
- integracji procesów biznesowych kontrahentami zewnętrznymi przedsiębiorstwa.

Według badań własnych przeprowadzonych w latach 2012-2014 na wybranej próbie ponad 100 przedsiębiorstw sektora MŚP w województwach mazowieckim i wielkopolskim stopień upowszechnienia się informatycznego wspomaganie procesów zarządzania w poszczególnych obszarach MŚP można ująć następująco (procent badanych przedsiębiorstw):

- obszar finansowo-księgowy – 78%,
- zasoby ludzkie – 61%,
- gospodarka magazynowa – 48%,
- zarządzanie produkcją – 19%,
- zarządzanie relacjami z klientami – 19%,
- wspomaganie prac biurowych – 93% (w tym 98% obsługi poczty elektronicznej),

⁴ P. Adamczewski, *Funkcjonalne determinanty ICT przedsiębiorstw sieciowych*, „Zeszyty Naukowe WSB w Poznaniu” 2013, nr 49: *Być, mieć czy władać?*, red. W. Czakon, M. Wojewoda; idem, *Holistyczne ujęcie uwarunkowań ICT w organizacjach inteligentnych społeczeństwa informacyjnego*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Rzeszowskiego” 2013, nr 35: *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*.

– obsługa procesów zakupowych i sprzedażowych – 4%⁵.

Swoisty ekosystem informatyczny e-przedsiębiorstwa musi opierać się na zaawansowanych rozwiązaniach klasy ERP (*Enterprise Resource Planning*). Tradycyjnie rozumiane systemy ERP, jako rozwiązania integrujące infrastrukturę informacyjną przedsiębiorstwa, już nie wystarczają. Ich podstawowa funkcjonalność została wzbogacona o systemy zarządzania kontaktami z klientami (*Customer Relationship Management* – CRM), systemy zarządzania kontaktami z dostawcami (*Supplier Relationship Management* – SRM), systemy zarządzania łańcuchem dostaw (*Supply Chain Management* – SCM) i systemy zarządzania cyklem życia produktu (*Product Lifecycle Management* – PLM). Jednocześnie rozwój systemów ERP rozbudził zapotrzebowanie na rozwiązania informatyczne określane jako inteligencja biznesowa (*Business Intelligence*). Oznaczają one efektywne wspomaganie procesów decyzyjnych, bazujące na analityce biznesowej (*Business Analytics*). Obejmuje ona narzędzia i aplikacje do analizowania, monitorowania, modelowania, prezentowania i raportowania danych wspierających podejmowanie decyzji. W tym celu wykorzystuje się hurtownie danych, analizy operacyjne łańcuchów dostaw, analityczne systemy CRM i SRM, analizy finansowe i wskaźniki wydajności przedsiębiorstw. Takie rozwiązania stosowane są na szczeblu strategicznym organizacji bazujących na pewnych agregatach danych.

Wykorzystanie w skali masowej technologii internetowych w systemach informacyjnych wzmocniło mechanizmy globalizacji działań gospodarczych i integracji łańcuchów powiązań pomiędzy partnerami biznesowymi. Towarzyszy temu postępująca rewolucja informacyjna, której zadaniem jest dostarczenie informacji niezbędnych do efektywnego wspomaganie decyzji korporacyjnych. Wyzwaniom tym mogą podolać jedynie systemy klasy ERP II, o znacznie rozszerzonej funkcjonalności w stosunku do klasy ERP. Realizowane w ich obrębie procesy biznesowe daleko wykraczają poza obszar funkcjonowania pojedynczego przedsiębiorstwa. Łączą przepływy informacyjne w ramach zintegrowanych obszarów gospodarczych, obejmujących partnerów biznesowych, instytucje finansowe i ubezpieczeniowe, instytuty naukowo-badawcze i inne ogniwa otoczenia organizacji, wykorzystując do tego celu technologie internetowe i mechanizmy rynku elektronicznego (m.in. aukcje internetowe i giełdy).

Systemy ERP II pozwalają na rozszerzenie i pogłębienie zakresów oraz funkcjonalności rozwiązania zintegrowanego, a także skupienie się na strategicznie ważnych dla działalności przedsiębiorstwa zadaniach. Wykorzystują nowe biznesowe technologie informatyczne i kategorie rozwiązań, w tym: hurtownie da-

⁵ P. Adamczewski, *Systemy ERP-BI w rozwoju organizacji inteligentnej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach” 2012, nr 113: *Systemy inteligencji biznesowej jako przedmiot badań ekonomicznych*, red. C.M. Olszak, E. Ziomba; idem, *E-business Applications in Polish SME-sector – Condition and Development*, „Studia Informatica. Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej” 2011, t. 32, nr 2B(97).

nych i rozwiązania klasy *Business Intelligence* (*OnLine Analytical Processing* – OLAP), zarządzanie wiedzą (*Knowledge Management* – KM), zaawansowane techniki planowania i harmonogramowania (*Advanced Planning and Scheduling* – APS), metody oceny sprawności operacyjnej zarządzania (*Corporate Performance Management* – CPM), strategiczną kartę wyników (*Balanced ScoreCard* – BSC).

Z nowych zjawisk, które pojawiły się w ostatnich latach w sektorze MŚP za sprawą upowszechniania się gospodarki sieciowej, należy wskazać telepracę, jako formę pracy poza biurem lub w domu przy wykorzystaniu technologii informacyjnej i komunikacyjnej, wraz z jej odmianami, takimi jak:

- mobilna (*nomadic telework*) – w terenie,
- w domu (*home based teleworking*),
- telecentra – praca w biurze wynajętym wspólnie przez różne podmioty,
- telechatki (*telecottages*) – odmiana telecentrum na terenie wiejskim⁶.

Do jej głównych zalet można zaliczyć:

- oszczędność przestrzeni biurowej,
- eliminację czasu i kosztów podróży,
- zwiększenie satysfakcji z pracy,
- elastyczność systemu pracy,
- zwiększenie produktywności pracowników,

ale trzeba też być świadomym jej mankamentów, takich jak:

- mniejsza kontrola nad pracownikami,
- osłabienie kontaktów między pracownikami,
- uzależnienie od techniki,
- poczucie samotności i izolacji,
- ograniczenie rozwoju kultury biurowej.

Do promowania technologii ICT wśród małych i średnich przedsiębiorstw konieczne są:

- zaawansowane umiejętności techniczne i kierownicze (kultura informacyjna),
- udostępnienie MŚP odpowiednich rozwiązań z zakresu e-biznesu,
- rozwiązanie kwestii wysokich kosztów zakupu sprzętu ICT,
- rozwiązanie kwestii bezpieczeństwa i prywatności,
- udostępnienie informacji na temat e-biznesu, które dotyczą samych MŚP,
- promowanie e-administracji: obniżenie ogólnych kosztów administracji i stworzenie zachęt do prowadzenia e-biznesu.

⁶ P. Adamczewski, *Rozwinięte systemy klasy ERP w inżynierii wiedzy*, w: *Wiedza i komunikacja w innowacyjnych organizacjach. Systemy ekspertowe – wczoraj, dziś, jutro*, red. J. Gołuchowski, B. Filipczyk, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2010; J. Kisielnicki, *Systemy informatyczne zarządzania*, Placet, Warszawa 2013.

Sektor MŚP może wiele zyskać, decydując się na stosowanie technologii informacyjnych i komunikacyjnych. Na przykład e-biznes eliminuje problem odległości, dzięki czemu przedsiębiorstwa mogą działać nie tylko na wspólnym rynku, ale i na całym świecie (globalnie). A na dodatek nie wymaga to rozbudowy kosztownych sieci biur i sklepów.

2. Model przetwarzania w „chmurze” (*cloud computing*)

Model ten w ciągu ostatnich kilku lat zdobył poparcie nie tylko producentów rozwiązań ICT, ale również przedsiębiorstw chcących ograniczyć wydatki na infrastrukturę teleinformatyczną. W Polsce również obserwowany jest znaczny rozwój usług umieszczonych w „chmurze”. Model ten jest najbardziej dynamicznie rozwijającą się częścią polskiego rynku przetwarzania i przesyłu informacji. Prognozowana średnioroczna stopa wzrostu rynku przetwarzania w „chmurze” do 2016 r. określana jest na poziomie 33%⁷. Polscy przedsiębiorcy coraz częściej będą zatem sięgać po ten model biznesowy.

Nowy paradygmat przetwarzania danych wymaga gruntownej analizy, ponieważ dotychczasowe rozwiązania, zwłaszcza prawne, nie przystają do modelu *cloud computing*. Dostęp z każdego miejsca i w każdym czasie – tak najczęściej w skrócie przedstawiana jest „chmura” obliczeniowa. W praktyce oznacza to możliwość gromadzenia, przechowywania, przetwarzania i wykorzystywania danych zdalnie przez Internet. Dzięki temu użytkownicy mogą korzystać z nieograniczonych mocy obliczeniowych na żądanie i optymalizować wydatki na infrastrukturę ICT.

Model przetwarzania w „chmurze” jest w zasadzie nieograniczony, transgraniczny i niezwykle elastyczny. Wszystkie cechy wiążą się z modelem udostępniania usługobiorcy jego danych – rozmieszczenie centrów przetwarzania danych (*data center*) w „chmurze”, czyli praktycznie na całym świecie. Tym samym dane przekraczają granice państw i zmieniają jurysdykcję, co ma duże znaczenie przy określaniu zastosowania odpowiedniego reżimu prawnego, jeżeli zaistnieje potrzeba wszczęcia sporu na drodze sądowej. *Cloud computing* budzi wiele wątpliwości, ponieważ przedsiębiorca przenosi swoje dane (poufne informacje organizacji czy wręcz jej tajemnice, *know-how*, dane osobowe) do infrastruktury teleinformatycznej, której nie jest właścicielem. Utrata kontroli nad takim rozwiązaniem zawsze wiąże się z pewnym ryzykiem, zwłaszcza w obliczu szybkiego rozwoju technologii przetwarzania i braku stosownych regulacji prawnych, a nawet braku wspólnej terminologii międzynarodowej.

⁷ Raport „Bezpieczeństwo informacji – bezpieczna przyszłość”, na podstawie The Global State of Information Security, Pricewaterhouse Coopers, Warszawa 2014.

Zasadniczo wyróżnia się cztery rodzaje „chmury” obliczeniowej⁸:

1. SaaS (*Software as a Service*) – oprogramowanie dostarczane jako usługa, wcześniej określane jako ASP (*Application Service Providers* – wynajem programów). Usługa ta zmieniła tradycyjny model zakupu licencji, kiedy to użytkownik wcześniej kupował oprogramowanie, instalował i samodzielnie je aktualizował. W modelu SaaS oprogramowanie się wynajmuje, a opłata zależy od intensywności korzystania z aplikacji, bez ponoszenia kosztów inwestycyjnych. Użytkownik może korzystać z aplikacji przez określony i opłacony okres. Dostęp do oprogramowania odbywa się zdalnie, najczęściej przez przeglądarkę internetową lub interfejs aplikacji, a zaplecze techniczne jest dzielone pomiędzy wielu odbiorców. Do zalet SaaS po stronie użytkownika należy: redukcja kosztów inwestycyjnych, lepsza kontrola wydatków (opłat za wynajem oprogramowania) oraz dostęp do jego aktualnej wersji. Usługodawcy z kolei mają pełną kontrolę nad dystrybucją swojego oprogramowania (eliminacja kopii pirackich). Model SaaS ma też jednak wady, np. użytkownik może mieć problemy z przeniesieniem aplikacji do innego dostawcy. Do najbardziej znanych dostawców aplikacji w modelu SaaS należą: Google (Gmail, Google Apps, Drive, Picassa, YouTube), Microsoft (Hotmail, Windows Live, Skydrive), Facebook, Zoho (pakiet biurowy obejmujący edytor tekstu, arkusz kalkulacyjny, Wiki, CRM, bazy danych, narzędzia służące do tworzenia prezentacji, zapisywania notatek, zarządzania projektami, fakturowania oraz realizacji innych zadań), Dropbox (udostępnianie przestrzeni dyskowej na serwerach tej firmy). W Polsce od 2000 r. udostępniany jest w tym modelu szeroko znany w sektorze MŚP system ISOF (Internetowy System Obsługi Firmy) opracowany przez Heuthes.

2. PaaS (*Platform as a Service*) – platforma dostarczana jako usługa. Dostawca wyposaża użytkownika w środowisko obliczeniowe i zestaw niezbędnych narzędzi, które ten może wykorzystać do budowania/eksploatacji własnej aplikacji. Usługa ta skierowana jest głównie do programistów. Model PaaS nie oferuje aplikacji dla użytkowników końcowych – użytkownik korzysta z gotowego, dostosowanego do swoich potrzeb kompletu aplikacji. Wszystkie potrzebne programy znajdują się na serwerach dostawcy. Podobnie jak w modelu SaaS, użytkownika nie interesuje infrastruktura techniczna ani system operacyjny, co oznacza, że koszty początkowe są niskie. Wadą tego rozwiązania jest jednak uzależnianie się od dostawcy usługi w sensie konieczności wykorzystywania tylko tych technologii, które zostały zaimplementowane przez niego w swojej usłudze, np. języki programowania. Ze względu na małe grono potencjalnych odbiorców usługi lista dostawców jest dość krótka. Królują na niej ze swoimi rozwiązaniami potentaci branży ICT. Jednym z nich jest Google App Engine – „chmura” w pełni zgodna

⁸ J. Bravard, R. Morgan, *Inteligentny outsourcing*, MT Biznes, Warszawa 2010; A. Mateos, J. Rosenberg, *Chmura obliczeniowa. Rozwiązania dla biznesu*, Helion, Gliwice 2011.

z definicją „platforma jako usługa”. Dozwolonymi językami programowania są w jej przypadku Python i Java. Nie jest to „chmura” ogólnego przeznaczenia, lecz służy ona do wdrażania tradycyjnych aplikacji internetowych. W modelu PaaS swoją usługę ma również Microsoft – Windows Azure.

3. IaaS (*Infrastructure as a Service*) – infrastruktura dostarczana jako usługa. Jej istotą jest zapewnienie użytkownikowi możliwości korzystania z przetwarzania, pamięci, sieci i innych podstawowych zasobów obliczeniowych. Użytkownik nie zarządza infrastrukturą „chmury”, ale ma kontrolę nad systemem operacyjnym, pamięciami, wdrożonymi aplikacjami, a często także pewną kontrolę nad wybranymi elementami sieci, np. firewall. Użytkownik IaaS działa na najniższym dostępnym poziomie „chmury”, otrzymując podstawową funkcjonalność infrastruktury. IaaS występuje w dwóch wariantach. Starszy to serwery dedykowane, czyli skonfigurowane zgodnie z wymaganiami konkretnego klienta i kompletnie wyposażone. W tym wariantcie klient płaci nie tylko za usługę, czyli infrastrukturę, ale również za zakup fizycznego sprzętu/serwera. Nowsze rozwiązanie to wirtualizacja serwerów. Zamiast kupować serwer, zamawia się wirtualną maszynę o wymaganych parametrach, zaś usługodawca zapewnia jej pełną skalowalność. W tym wariantcie klient płaci w typowym dla „chmury” modelu, czyli jest rozliczany za faktycznie zużyte zasoby. Bez względu na to, czy serwer jest fizyczną maszyną, czy też wirtualną, cały czas trzeba pamiętać, że to użytkownik musi dbać o system i zainstalowane aplikacje w ramach wynajętej infrastruktury. Przykładem takiej „chmury” jest Amazon EC2.

4. Kolokacja – jedna z najstarszych i najprostszych usług w „chmurze”, nazywana też hotelingiem. Polega na wynajęciu pomieszczenia (lub jego części) na serwer. Usługodawca zobowiązuje się do utrzymania tego sprzętu. Trzeba przy tym pamiętać, że udostępniane są zasoby serwerowni (pomieszczenia), a nie same serwery. O konkretny serwer, sprzętowy firewall, równoważniki obciążenia, system operacyjny, oprogramowanie musi zadbać sam użytkownik. Oznacza to, że w ramach kolokacji dostaje się część klimatyzowanego pomieszczenia z szafą serwerową na własny sprzęt, zasilaniem i ewentualnie wsparciem administratorów. Kolokacja uwalnia od konieczności administrowania własnymi serwerami, zapewnienia odpowiedniego zasilania, chłodzenia itp., lecz w dalszym ciągu użytkownik jest bezpośrednio odpowiedzialny za sprzęt i działające na nim aplikacje. Oczywiście, zakres usług nie musi być sztywny, wszystko zależy od umowy między usługodawcą a usługobiorcą.

Do tej pory nie powstało bezpośrednie prawo stanowione, które regulowało by istnienie i funkcjonowanie „chmur” obliczeniowych, a umowa o usługę *cloud computing* jest niczym innym, jak szczególnym rodzajem outsourcingu informacyjnego. Zagadnienie umowy w tym modelu biznesowym jest niejednoznaczne, o czym decyduje przede wszystkim jej nienazwany i mieszany charakter. W świetle Kodeksu cywilnego zastosowanie będą miały przepisy o umowie zleceniu

(art. 750 k.c.). Jednak w przypadku, gdy administrator danych osobowych będzie chciał skorzystać z modelu *cloud computing*, zastosowanie znajdą przepisy ustawy o ochronie danych osobowych, która przewiduje w tym zakresie umowę powierzenia przetwarzania danych (art. 31 k.c.). Wszelkie dotychczasowe działania ustawodawców były i są skupione na aktach o charakterze prawa miękkiego (*soft law*) ze względu na to, że przetwarzanie w „chmurze” oparte jest na transmisji przez Internet, a w dodatku dotyczy dużej grupy dziedzin prawa m.in.: autorskiego, własności intelektualnej i przemysłowej, pracy lub też ochrony danych osobowych, baz danych, *know-how*, praw człowieka. Wiele obwarowań z powyższych dziedzin prawa jest stosowanych w zależności od informacji (danych) podlegających przetwarzaniu. Regulacja ustawowa „chmury” obliczeniowej musiałaby zawierać liczne odesłania lub objąć wiele norm już istniejących. Stąd rozważania, czy taka regulacja jest konieczna, zwłaszcza że jak na razie rynek i instytucje zapełniają powstające luki normatywne poprzez akty quasi-prawne. W praktyce może to oznaczać, że każdy użytkownik „chmury” w danym łańcuchu usługi (administrator danych, przetwarzający, podprzetwarzający) podlega odmiennym przepisom o ochronie danych.

Obecnie można wyróżnić następujące zagrożenia związane z usługami modelu *cloud computing*:

- klient usługi w chmurze (administrator danych) nie zauważa naruszeń bezpieczeństwa informacji (poufności, integralności, dostępności danych). Działania te mogą prowadzić do popełnienia czynów naruszających przepisy o ochronie danych i prywatności,

- dane mogą być przekazywane do jurysdykcji, które nie zapewniają odpowiedniego poziomu ochrony,

- jeżeli dostawca usługi *cloud computing* będzie korzystał z podwykonawców (podprzetwarzających), to ustalenie odpowiedzialności w łańcuchu usługodawców może być niezwykle trudne,

- klient usługi *cloud computing* straci kontrolę nad danymi i przetwarzaniem danych. Największe obawy dotyczą tego, że dostawcy tych usług lub ich podwykonawcy mogą wykorzystywać dane administratorów danych do własnych celów bez ich wiedzy lub zgody,

- administrator danych lub strona trzecia nie będzie w stanie na odpowiednim poziomie monitorować dostawcy usługi w „chmurze”⁹.

Mimo tych zagrożeń wiele organizacji decyduje się na przeniesienie swoich danych do „chmury” obliczeniowej. Przekonuje je do tego wiele jej zalet. Przetwarzanie danych w tym modelu ma wpływ na efektywność wykorzystania zasobów teleinformatycznych i pozwala na ograniczenie kosztów nie tylko budowy i utrzymania infrastruktury ICT, ale także kosztów osobowych oraz energii za-

⁹ A. Mateos, J. Rosenberg, op. cit.

silającej. Nawet najlepsza technologia zabezpieczeń nie uchroni przed ryzykiem utraty poufności i integralności informacji¹⁰. Stąd też użytkownik usług umieszczonych w „chmurze” musi również sam stosować odpowiednie środki ochrony danych. Bezpieczeństwo informacji powinno być nieustannie monitorowane w każdej organizacji, niezależnie od tego, czy posiada ona własną infrastrukturę, czy korzysta z danych w sposób zdalny. Pod względem ekonomicznym omawiany paradygmat przetwarzania danych pozwala na ograniczenie kosztów, a poprawnie skonstruowana umowa pozwala klientowi powierzającemu dane ograniczyć ryzyko związane z usługą *cloud computing*. Prognozuje się więc, że zainteresowanie tym modelem biznesowym będzie ciągle wzrastać. Mimo to outsourcing oparty na „chmurze” obliczeniowej wymaga jeszcze wykształcenia pewnej praktyki, zwłaszcza w zakresie prawa umów, i jednolitej, międzynarodowej terminologii.

Cloud computing rewolucjonizuje model ponoszenia kosztów na zarządzanie ICT. Przede wszystkim oznacza on oszczędność czasu, miejsca i wydatków. Nie ma już potrzeby budowania infrastruktury informatycznej, wydzielania miejsca na serwerownie czy tworzenia magazynów danych. Nie ma również potrzeby poświęcania czasu na naprawę awarii, które występują w infrastrukturze informatycznej. Oszczędności z tego tytułu mogą być znaczne. „Chmura” pozwala bowiem zredukować liczbę działających stacji roboczych, znacznie ograniczyć wydatki na dział informatyczny, zmniejszyć koszty zakupu energii zasilającej i związanej np. z tradycyjnymi serwerami czy klimatyzacją pomieszczeń. Rozwiązanie takie umożliwia precyzyjną wycenę kosztów, ich przewidywanie i optymalizację, co daje nowe możliwości oszczędzania. Co więcej, niski koszt wdrożenia sprawia, że z usług w modelu *cloud computing* może korzystać niemal każde przedsiębiorstwo sektora MŚP.

Z korzyściami finansowymi wiąże się również mierzalność dostępnych usług w „chmurze”. Oszczędności są generowane nie tylko poprzez przeniesienie infrastruktury poza organizację użytkownika, ale także przez oddanie jej w zarządzanie zewnętrznemu usługodawcy. *Cloud computing* jest usługą, którą da się precyzyjnie wycenić. W zależności od zastosowanej jednostki rozliczeniowej można płacić: za godzinę przetwarzania danych, za 1 GB przechowanych danych przez określony czas, za utrzymywanie bazy danych, za liczbę wykonanych operacji, za ilość przesłanych danych w miesiącu itd. Sposoby wyceny usługi są różne i zależą od indywidualnej umowy między dostawcą a usługobiorcą. Płacić można za wielkość wykorzystanych zasobów lub na zasadzie *pre-paid*, czyli wykupując wcześniej dostęp do określonego potencjału usług. Niezależnie od zastosowanego sposobu rozliczania przetwarzanie w „chmurze” zwiększa przewidywalność kosztów przedsiębiorstwa, a także optymalizuje ich wysokość poprzez dostosowanie do bieżących potrzeb użytkownika.

¹⁰ K. Liderman, *Bezpieczeństwo informacyjne*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2012.

Odwołując się do dotychczasowych doświadczeń z modelem *cloud computing* w polskim MŚP, można przytoczyć następujące statystyki w zakresie wykorzystywania tego modelu wśród badanych przedsiębiorstw:

- poczta elektroniczna – 82%,
- wymiana dokumentów – 46%,
- archiwizacja danych – 42%,
- komunikatory internetowe – 35%¹¹.

Budujące jest to, że 22% przedsiębiorstw w najbliższym czasie planuje zwiększenie nakładów na *cloud computing*. Trzeba jednak wskazać na istniejące bariery świadomościowe w zakresie dalszego upowszechniania tego modelu przetwarzania danych. Należą do nich m.in. błędne przekonanie, jakoby zakup takiej usługi i stosownego oprogramowania wiązał się z wysokimi kosztami. Jest to problem szerszy, a dotyczący wykorzystywania outsourcingu w praktyce biznesowej. Mit o braku należytej kontroli nad usługami zewnętrznymi utrwalił się niestety wśród przedstawicieli kierownictwa polskich MŚP. Pozytywne są natomiast plany zakupów takich usług w najbliższym czasie w zakresie wariantu SaaS. Dobrym przykładem jest wspomniany wcześniej system ISOF (Internetowy System Obsługi Firmy), stanowiący już pewien standard w Polsce.

3. Spodziewany rozwój e-biznesu w sektorze MŚP

Rosnące wymagania wobec systemów ERP wynikają generalnie z funkcjonowania przedsiębiorstwa czasu rzeczywistego (*Real Time Enterprise – RTE*), co najpełniej realizowane jest na gruncie rozwiązań e-biznesu. Główne tendencje rozwojowe w tej klasie rozwiązań są następujące:

- coraz szerszy zakres usług biznesowych,
- pełne informatyczne wspomaganie struktur wirtualnych,
- upowszechnianie się technologii internetowych (w tym portali korporacyjnych, usług sieciowych i przeglądarek WWW jako podstawowego interfejsu do systemów ERP),
- pełniejsze wykorzystywanie rozwiązań mobilnych, które umożliwią uprawnionym użytkownikom dostęp do zasobów informacyjnych organizacji poprzez dowolne medium,
- przechodzenie na architekturę komponentową,
- pogłębiająca się integracja funkcjonalna i technologiczna,
- automatyczne konfigurowanie systemu przy jego dużej parametryzacji, co wpływa na skrócenie procesu jego wdrażania,
- szersze stosowanie hurtowni danych niezbędnych do szybkiego pozyskiwania informacji zarządczych i systemów zarządzania wiedzą,

¹¹ P. Adamczewski, *E-business Applications...*, op. cit.

– pełna otwartość na inne rozwiązania segmentowe poprzez integrację z systemami CAD/CAM, automatyki przemysłowej, GIS, GPS, IoT (*Internet of Things* – Internet przedmiotów/rzeczy) itp.,

– pełniejszy outsourcing informatyczny, w tym model SaaS i centra danych¹².

W niedalekiej przyszłości wykorzystywanie aplikacji opartych na modelu „chmury” stanie się normą, a to głównie za sprawą standaryzacji przeglądarek i działających w nich aplikacji, miniaturyzacji i standaryzacji urządzeń końcowych oraz postępującej rewolucji mobilnej.

Ponieważ Internet zmusza przedsiębiorstwa do budowania pogłębianych relacji z klientami, dostawcami i partnerami, systemy ERP II stają się atrakcyjną strategią zarówno z punktu widzenia samego biznesu, jak i wyboru stosowanego oprogramowania aplikacyjnego. Oznacza to konieczność stopniowej migracji systemów ERP do ERP II, a tym samym wzrostu zdolności adaptacyjnych organizacji je eksploatujących. Jednocześnie funkcjonalność tych rozwiązań rozbudowywana jest o aplikacje z zakresu BI, której tendencje rozwojowe określone są przez:

– łatwość korzystania z tych narzędzi przez użytkowników, którzy nie są informatykami z wykształcenia,

– zgodność rozwiązań ze strategią funkcjonowania organizacji, ilustrującą określone wskaźniki w postaci kokpitów menedżerskich,

– zaufanie do źródeł pochodzenia danych i ich strumieni (metadanych) w ramach całego łańcucha informacyjnego,

– innowacyjność rozumianą jako zdolność znajdowania nowych obszarów zastosowań w zakresie wspomagania decyzji biznesowych¹³.

Na rozwój informacyjnej infrastruktury e-przedsiębiorstw największy wpływ mają ewoluujące potrzeby biznesowe oraz rozwój technologii informatycznej. O kształcie tych rozwiązań decyduje także aktualna koniunktura gospodarcza, konkurencja między dostawcami tych rozwiązań oraz wzrastająca wśród kadry zarządzającej kultura organizacyjno-informatyczna. Jest ona tym większa, im bardziej zaawansowane systemy klasy ERP integrowane są z rozwiązaniami inteligencji biznesowej. W prostej linii przekłada się to na efektywniejsze procesy informacyjno-decyzyjne, które stanowią podstawę koncepcji *now economy*, co na gruncie nowoczesnie funkcjonujących przedsiębiorstw przejawia się zdobywaniem i umacnianiem przewagi konkurencyjnej.

Obserwacja rozwoju polskiego e-biznesu w sektorze MŚP w ostatnich latach pozwala wyciągnąć następujące wnioski:

¹² P. Adamczewski, *Systemy ERP-BI...*, op. cit.; J. Hale, *Outsourcing. Training and Development*, John Wiley & Sons, New York 2011.

¹³ P. Adamczewski, *Moduły BI w systemach klasy ERP*, „Studia Informatica. Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej” 2009, t. 30, nr 2B (84); J. Surma, *Business Intelligence. Systemy wspomagania decyzji biznesowych*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2009.

- jakość infrastruktury ICT oraz rozwiązań aplikacyjnych znacząco wzrosła,
- w bardziej zaawansowanych rozwiązaniach przedsiębiorstwa stosują systemy ewoluujące od obsługi transakcji do świadczenia usług, co pozwala na budowanie bardziej zrównoważonych relacji z klientami,
 - niezależnie od trendu koncentrującego się na obsłudze klientów ważnym aspektem stosowania ICT jest wzrost wydajności procesów wewnętrznych, co poprawia procesy planowania i podejmowania decyzji,
 - konsekwencją stosowania bardziej zaawansowanych rozwiązań e-biznesu jest wykorzystywanie outsourcingu określonych procesów biznesowych,
 - rośnie zainteresowanie modelem przetwarzania w „chmurze”¹⁴.

Trzeba jednak dodać, że mimo stosunkowo wysokiego poziomu wykorzystania usług w „chmurze” wątpliwości nadal ma 35% przedstawicieli sektora MŚP w Polsce. Najczęściej dotyczą one bezpieczeństwa i możliwości utraty danych (72%). Warto jednak podkreślić, że użytkownicy usług w „chmurze” jednocześnie deklarują, że to właśnie kwestie bezpieczeństwa przekonały ich do modelu *cloud computing*. Badanie pokazuje, że do przejścia do „chmury” skłoniło ich wyższe bezpieczeństwo danych (82%) oraz lepsze bezpieczeństwo *on-line* (również 82%)¹⁵.

Podsumowanie

Rozwój usług *cloud computing* w Polsce nie przebiega w taki sam sposób w segmencie przedsiębiorstw dużych oraz małych i średnich. Organizacje duże w głównej mierze korzystają z rozwiązań dostępnych w „chmurze” prywatnej w celu optymalizacji własnych zasobów. Innym powodem korzystania z takich rozwiązań jest specyfika działania danej firmy, zakładająca sezonowość w wykorzystywaniu zasobów ICT. Dzięki zastosowaniu rozwiązań *cloud computing* możliwe jest elastyczne zarządzanie infrastrukturą ICT i przez to obniżenie kosztów na nią ponoszonych. Z kolei do *cloud computing* w modelu „chmury” publicznej duże przedsiębiorstwa oddają głównie procesy miękkie (np. procesy HR związane z systemem szkolenia czy motywacji) oraz peryferyjne (procesy niezwiązane z podstawową działalnością danego podmiotu).

Sektor MŚP jest naturalnym odbiorcą rozwiązań w „chmurze” publicznej. Korzystając z tego modelu, przedsiębiorstwa te zyskują większą kontrolę nad wydatkami oraz możliwość rozłożenia ich w czasie. Część przedsiębiorstw z tego

¹⁴ P. Adamczewski, *Funkcjonalne determinanty ICT...*, op. cit.; P. Grajewski, *Procesowe zarządzanie organizacją*, PWE, Warszawa 2012.

¹⁵ D.K. Barry, *Web Services. Service-Oriented Architectures and Cloud Computing*, Morgan Kaufmann Publishers, New York 2013; Raport „Bezpieczeństwo informacji – bezpieczna przyszłość” ...; J. Surma, op. cit.

sektora zwraca się w stronę *cloud computing* także z powodu uzyskiwanych korzyści biznesowych i dostępnych rozwiązań informatycznych, których wdrożenie w modelu tradycyjnym byłoby – z powodu wysokich kosztów – dla danej organizacji nieosiągalne. Wykorzystanie bowiem tych samych rozwiązań w modelu aplikacji eliminuje znaczne wydatki na inwestycje w infrastrukturę, a także ogranicza czas niezbędny do ich wdrożenia. W sektorze MŚP wyższe zainteresowanie rozwiązaniami *cloud computing* wykazują podmioty dopiero wchodzące na rynek, a co istotne – inwestycje w rozwiązania w „chmurze” nierzadko są pierwszymi inwestycjami ICT w tych organizacjach. Jeśli chodzi o rozwiązania „chmury” prywatnej, to firmy z tego sektora korzystają z nich w ograniczony sposób. Jest to spowodowane nie tylko koniecznością ponoszenia znacznych wydatków na rozwój systemów niezbędnych do funkcjonowania takich rozwiązań, ale także trudną do uzyskania przez takie przedsiębiorstwa ekonomią skali.

Jako że usługi *cloud computing* na polskim rynku dopiero się rozwijają, dostawcy kładący w swojej ofercie równy nacisk na ich rozwój w modelu „chmury” prywatnej i publicznej nadal są rzadkością. Podział rynku przetwarzania danych w „chmurze” w Polsce na dwa wyraźne segmenty spowodował również większe skupienie się poszczególnych dostawców na jednym z nich. Pierwsza grupa dostawców postawiła na oferowanie usług „chmury” prywatnej lub jej budowę, podczas gdy druga zaczęła oferować usługi „chmury” publicznej, najczęściej w modelu IaaS i SaaS.

W artykule przedstawiono jedynie wybrane uwarunkowania modelu *cloud computing* w sektorze MŚP. Na ich podstawie można jednak stwierdzić, że zmiany, jakie przyniosło wykorzystanie technologii ICT w przedsiębiorstwach tego sektora, są widoczne, jednak potencjał firm nie został do końca wykorzystany – wyzwaniem staje się zatem model przetwarzania w „chmurze”. Najważniejsze wnioski z tych rozważań są następujące:

- a) jeśli chodzi o uwarunkowania organizacyjno-techniczne, to:
 - infrastruktura teleinformatyczna (w tym dostęp do Internetu) jest obecnie powszechnie wykorzystywana przez polski sektor MŚP,
 - coraz powszechniejsze staje się wykorzystywanie zaawansowanych stron internetowych (łącznie z elementami interaktywnymi),
 - handel za pośrednictwem Internetu nie jest jeszcze standardem stosowanym w MŚP, ale coraz bardziej się upowszechnia,
 - większość MŚP korzysta z e-bankowości,
 - rośnie udział rozwiązań teleinformatycznych w zakresie e-rekrutacji pracowników,
 - obserwowany jest dynamiczny wzrost zainteresowania rozwiązaniami mobilnymi,
 - zaawansowane wykorzystanie narzędzi e-biznesu jest na niskim poziomie i brakuje ekosystemów przedsiębiorstw opartych na relacjach e-biznesowych;

b) jeśli chodzi o uwarunkowania finansowe, to:

- duże znaczenie dla przyspieszenia wzrostu zastosowań e-biznesu polskiego sektora MŚP mają unijne środki pomocowe,
- rośnie świadomość kierownictwa firm sektora MŚP co do konieczności gwarantowania rosnących budżetów na funkcjonowanie i rozwój ICT,
- decydującą rolę odgrywa konsekwencja w realizacji polityki państwa w zakresie finansowania budowy społeczeństwa informacyjnego, wynikająca z przyjętej do realizacji strategii w tym zakresie.

Przemiany gospodarcze i ewolucja relacji biznesowych w sektorze MŚP powodują dewaluację tradycyjnych źródeł przewagi konkurencyjnej, takich jak: kapitał, infrastruktura, dostęp do rynków zbytu czy jakość oferowanych produktów i usług. E-przedsiębiorstwa, chcąc skutecznie konkurować na rynku, muszą nadać większe znaczenie elastyczności organizacji i jej zdolności wdrażania innowacyjnych modeli biznesowych oraz reorganizacji procesów. Przykłady wielu polskich firm pokazują, że wizja nowoczesnie zarządzanego biznesu weszła w dynamiczną fazę realizacji, a do rangi paradygmatu urasta efektywne zarządzanie wiedzą w e-przedsiębiorstwie. Poza wszelką wątpliwością pozostają kwestie wydobywania rezerw tkwiących w sektorze MŚP poprzez wspomaganie jego funkcjonowania zaawansowanymi systemami teleinformatycznymi, w których ważne miejsce zajmują rozwiązania z wykorzystaniem modelu *cloud computing*.

Literatura

- Adamczewski P., *E-business Applications in Polish SME-sector – Condition and Development*, „Studia Informatica. Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej” 2011, t. 32, nr 2B(97).
- Adamczewski P., *Funkcjonalne determinanty ICT przedsiębiorstw sieciowych*, „Zeszyty Naukowe WSB w Poznaniu” 2013, nr 49: *Być, mieć czy władać?*, red. W. Czakon, M. Wojewoda.
- Adamczewski P., *Holistyczne ujęcie uwarunkowań ICT w organizacjach inteligentnych społeczeństwa informacyjnego*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Rzeszowskiego” 2013, nr 35: *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*.
- Adamczewski P., *Moduły BI w systemach klasy ERP*, „Studia Informatica. Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej” 2009, t. 30, nr 2B(84).
- Adamczewski P., *Rozwinięte systemy klasy ERP w inżynierii wiedzy*, w: *Wiedza i komunikacja w innowacyjnych organizacjach. Systemy ekspertowe – wczoraj, dziś, jutro*, red. J. Gołuchowski, B. Filipczyk, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2010.
- Adamczewski P., *Systemy ERP-BI w rozwoju organizacji inteligentnej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach” 2012, nr 113: *Systemy inteligencji biznesowej jako przedmiot badań ekonomicznych*, red. C.M. Olszak, E. Ziemia.
- Barry D.K., *Web Services. Service-Oriented Architectures and Cloud Computing*, Morgan Kaufmann Publishers, New York 2013.
- Bravard J.L., Morgan R., *Inteligentny outsourcing*, MT Biznes, Warszawa 2010.
- Cisco Global Cloud Index 2013-2018*, Cisco Systems, San Jose 2014.
- Grajewski P., *Procesowe zarządzanie organizacją*, PWE, Warszawa 2012.
- Hale J., *Outsourcing. Training and Development*, John Wiley & Sons, New York 2011.

- Januszewski A., *Funkcjonalność informatycznych systemów zarządzania*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2011.
- Kisielnicki J., *Systemy informatyczne zarządzania*, Placet, Warszawa 2013.
- Liderman K., *Bezpieczeństwo informacyjne*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2012.
- Mateos A., Rosenberg J., *Chmura obliczeniowa. Rozwiązania dla biznesu*, Helion, Gliwice 2011.
- Model biznesu. Nowe myślenie strategiczne*, red. M. Duczkowska-Piasecka, Difin, Warszawa 2013.
- Nowoczesne systemy informatyczne dla małych i średnich przedsiębiorstw*, red. P. Adamczewski, J. Stefanowski, Wyd. WSB w Poznaniu, Poznań 2006.
- Raport „Bezpieczeństwo informacji – bezpieczna przyszłość”, na podstawie The Global State of Information Security, Pricewaterhouse Coopers, Warszawa 2014.
- Sroka W., *Sieci aliansów*, PWE, Warszawa 2012.
- Surma J., *Business Intelligence. Systemy wspomagania decyzji biznesowych*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2009.
- Wrycza S., Gajda D., *Pomorskie e-MŚP*, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2008.

Cloud computing model conditions in the ICT-aided Polish SME sector

Abstract. *Cloud computing is not only just a new way of how ICT services are provided and delivered, but also a new approach to how to actually use them. As any new service, it contains a degree of uncertainty and many unknowns, while the promise of substantial cost savings is meant to attract users. It seems however, that at this stage, any attempt to transfer the critical ICT systems into this environment would be too risky and premature. Selected conditions of cloud computing in the Polish SME sector is presented in this paper.*

Keywords: *cloud computing, ERP, ICT, SME*

Krzysztof Kołodziejczyk

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu
Instytut Nauk Ekonomicznych
e-mail: krzysztof.kolodziejczyk@wsb.poznan.pl
tel. 600 323 163

Formalizacja praktyk społecznie odpowiedzialnych w sektorze MŚP – faza przygotowawcza. Studium przypadku

Streszczenie. *Celem artykułu jest ocena potencjału wybranego przedsiębiorstwa działającego w sektorze MŚP w zakresie społecznej odpowiedzialności, a także zaprezentowanie sporządzanej w toku prac badawczych mapy drogowej, w której zawarto rekomendacje dla zarządzających co do formalizacji (i optymalizacji) praktyk społecznie odpowiedzialnych. Badania przeprowadzono na podstawie informacji uzyskanych bezpośrednio w przedsiębiorstwie. Ponadto wykorzystano informacje prasowe, materiały publikowane na stronie internetowej przedsiębiorstwa oraz inne publikacje poruszające wybraną tematykę. Zastosowano następujące metody badawcze: badanie ankietowe, SWOT i metodę mapy drogowej. W konkluzji wskazano na znaczny potencjał przedsiębiorstwa w zakresie społecznej odpowiedzialności umożliwiający osiągnięcie korzyści rynkowych i stwierdzono, że dotychczasowe niesformalizowane praktyki społecznie odpowiedzialne w przedsiębiorstwie nie były traktowane jako obszar objęty zarządzaniem strategicznym.*

Słowa kluczowe: *małe i średnie przedsiębiorstwa, odnawialne źródła energii, społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw, strategie przedsiębiorstw*

Wstęp

Idea, aby działalność przedsiębiorstw uznawać za coś więcej niż zarabianie pieniędzy, głoszona jest od niepamiętnych czasów. Dopiero jednak we wczesnych latach 60. XX w. pojawiły się argumenty za rozwojem społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw (*Corporate Social Responsibility – CSR*), łączącej aspekty ekonomiczne, społeczne i środowiskowe. Zwrócono wówczas uwagę, że ten kierunek działań pozwoli na ograniczenie regulacji państwowej, poprawi reputację

firm, a także zapewni im większą lojalność pracowników¹. Z kolei w latach 80. zauważono, że spółki są szczególnie odpowiedzialne wobec własnych udziałowców, a także wielu innych grup interesariuszy². W kolejnym dziesięcioleciu zaczęto rozważać kwestię ewentualnych korzyści finansowych płynących z praktyk społecznie odpowiedzialnych³. Dyskusje i spory wokół tego zagadnienia, istotnego z punktu widzenia skuteczności upowszechniania CSR wśród przedsiębiorców, są intensywnie prowadzone także obecnie⁴.

Znaczenie społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw od wielu lat dostrzega Unia Europejska. Kolejny wyraz dała temu stosunkowo niedawno, przyjmując odnowioną strategię UE na lata 2011-2014 dotyczącą CSR⁵. Szczególne znaczenie przypisuje ona wspieraniu i upowszechnianiu społecznie odpowiedzialnych praktyk w małych i średnich przedsiębiorstwach (MŚP), które stanowią dominującą formę przedsiębiorstw w UE. Na specjalnie utworzonej podstronie internetowej UE – CSR and SMEs – zamieszczono wielce wymowny akapit:

„Wielu z nich [małych i średnich przedsiębiorców – K.K.] może używać terminu »CSR«, nawet go nie znając, ale ich bliskie relacje z pracownikami, społecznością lokalną i partnerami biznesowymi często oznaczają, że mają oni naturalnie odpowiedzialne podejście do biznesu. Dla większości małych i średnich przedsiębiorstw proces, w którym spełniają swoją społeczną odpowiedzialność, prawdopodobnie pozostanie nieformalny i intuicyjny”⁶.

1. Fazy wdrażania CSR w sektorze MŚP

Choć proces formalizacji CSR w sektorze MŚP ma pewne granice rozwoju, to zapewne wart jest rozważenia przez przedsiębiorców. Kierunek ten może okazać się szczególnie obiecujący dla tych podmiotów, które już na starcie wykazują

¹ K. Davis, *Can Business Afford to Ignore Social Responsibilities?*, „California Management Review” 1960, nr 2, s. 70-76.

² R.E. Freeman, *Strategic Management: A Stakeholder Approach*, Pitman, Boston 1984.

³ B.C. Bonifant, M.B. Arnold, F.J. Long, *Gaining Competitive Advantage through Environmental Investments*, „Business Horizons” 1995, July-August, s. 37-47; K. Dechant, B. Altman, *Environmental Leadership: From Compliance to Competitive Advantage*, „Academy of Management Executive” 1994, nr 8(3), s. 7-27; P. Shrivastava, *Greening Business: Profiting the Corporation and the Environment*, Thomson Executive Press, Cincinnati 1996.

⁴ O. Salzmann, A. Ionescu-Somers, U. Steger, *The Business Case for Corporate Sustainability: Literature Review and Research Options*, „European Management Journal” 2005, nr 23(1), s. 27-36.

⁵ Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, *Odnowiona strategia UE na lata 2011-2014 dotycząca społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw*, Komisja Europejska, Brussels, 25.10.2011 r., COM(2011) 681 wersja ostateczna, <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0681:FIN:PL:PDF> [25.06.2013].

⁶ http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sustainable-business/corporate-social-responsibility/sme/index_en.htm [25.06.2013].

znaczący potencjał w zakresie społecznej odpowiedzialności. Proces formalizacji może dla nich stanowić punkt wyjścia do osiągnięcia istotnych korzyści, nie tylko o charakterze finansowym, z wdrażania CSR.

Według Strandberg Consulting⁷ budowę strategii CSR przedsiębiorstwa można podzielić na dwie fazy, a w ich ramach wyodrębnić dwanaście działań. Pierwszą z faz można nazwać fazą „dla początkujących”, a drugą – fazą „dla zaawansowanych”. W ramach pierwszej fazy wyliczono działania, które wynikają z obecnych potrzeb i wyzwań w zakresie społecznej odpowiedzialności wybranego przedsiębiorstwa. Rekomendacje sformułowane w wyniku badań wskazują pożądane kierunki działań władz przedsiębiorstwa, które powinny skutkować optymalizacją przebiegu pierwszej fazy procesu formalizacji. W tym sensie zrealizowane badania można uznać za swoistą fazę przygotowawczą.

Na pierwszą fazę procesu implementacji CSR składają się następujące działania:

- wpisanie CSR do misji i wartości firmy (ustanowienie: misji, wizji, wartości i polityk w zakresie CSR, przy uwzględnieniu priorytetów interesariuszy i międzynarodowych standardów);
- skuteczne komunikowanie przez zarząd znaczenia CSR pracownikom i interesariuszom zewnętrznym;
- wbudowanie CSR w zarządzanie ryzykiem (włączenie kwestii społecznych i środowiskowych w identyfikację, zarządzanie i monitoring szans i zagrożeń);
- zintegrowanie CSR ze strategią biznesową spółki i jej planami (określenie celów i monitorowanie osiągnięć);
- stworzenie zespołu odpowiedzialnego za CSR (rekomendowanie odpowiednich dla spółki polityk i strategii, zarządzanie ryzykiem w zakresie CSR, monitorowanie relacji z interesariuszami spółki, przygotowanie i przedstawienie zarządowi raportu CSR, zarządzanie sytuacjami kryzysowymi i kontrola oddziaływania praktyk CSR na kluczowe decyzje biznesowe);
- przygotowanie zgodnie z międzynarodowymi standardami raportu ze społecznej odpowiedzialności i przedstawienie go interesariuszom spółki.

2. Cele, przedmiot i metodyka badań

W toku prac poprzedzających badania określono ich dwa główne cele: przeprowadzenie w wybranym przedsiębiorstwie z sektora MŚP oceny aktualnych i proponowanych działań w związku z implementacją idei CSR oraz wypracowanie i zredagowanie optymalnej dla przedsiębiorstwa mapy drogowej (zarysu strategii) CSR.

⁷ *A Road Map for CSR Governance*, Strandberg Consulting, 2008, <http://corostrandberg.com/publications/corporate-social-responsibility/roadmap-for-csr-governance> [25.04.2013].

Wybrane przedsiębiorstwo jest spółką zaliczaną do sektora MŚP, inwestującą w przedsięwzięcia w obszarze odnawialnych źródeł energii (OZE), w szczególności w projekty mające na celu produkcję zielonej energii elektrycznej oraz ciepłej. Głównym czynnikiem umożliwiającym rozwój tych działań jest znajomość technologii wykorzystywanych w poszczególnych segmentach OZE. Wśród dotychczas realizowanych projektów są m.in.: rozwinięcie technologii wykorzystania biomasy drzewnej do produkcji energii oraz brykietu i węgla drzewnego w ramach jednej instalacji, rozwinięcie technologii pirolizy odpadów komunalnych umożliwiającej przetwarzanie na masową skalę odpadów komunalnych celem pozyskania z nich gazu, opracowanie własnej technologii pozyskiwania biogazu rolniczego.

Realizacja zdefiniowanych celów badawczych wymagała zastosowania odpowiednich metod badawczych. Zdecydowano się na wykorzystanie trzech narzędzi analitycznych: badania ankietowego, SWOT i mapy drogowej (*roadmapping*). Kwestionariusz ankiety, opracowany według zaleceń Unii Europejskiej i Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości⁸, miał przede wszystkim na celu określenie potencjału wybranego przedsiębiorstwa w zakresie społecznej odpowiedzialności. W kwestionariuszu zawarto ponad 30 pytań, zarówno zamkniętych, jak i otwartych, odnoszących się do pięciu obszarów CSR (tab. 1).

Zebrane odpowiedzi na temat aktualnych i planowanych działań społecznie odpowiedzialnych w przedsiębiorstwie posłużyły następnie do przeprowadzenia analizy SWOT. Podstawową analizę tego typu można przedstawić graficznie w postaci prostej macierzy. Jednak w celu rzeczywistego wykorzystania wyników tej metody, czyli określenia dalszych działań przedsiębiorstwa w analizowanym obszarze, konieczne jest rozszerzenie i uzupełnienie uproszczonej analizy. Rozszerzony SWOT uważa się za szczególnie wskazany w fazie definiowania i inicjowania zorganizowanych (sformalizowanych) działań społecznie odpowiedzialnych lub opracowywania kompleksowej strategii CSR w wybranej organizacji. Taka analiza umożliwia przede wszystkim bezpośrednią ocenę pozytywnych i negatywnych aspektów bieżącej sytuacji przedsiębiorstwa. Uzyskana w ten sposób podstawowa charakterystyka firmy zostaje następnie wzbogacona o projekcje przyszłych szans i zagrożeń.

W ramach poszerzania analizy podstawowej SWOT należy rozważyć następujące kombinacje i pytania:

– mocne strony – szanse (które spośród mocnych stron mogą być łączone z którymi szansami?);

⁸ *Questionnaire to raise SME awareness of CSR*, European Commission, Brussels 2005, <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sustainablebusiness/> [14.04.2014]; www.files/csr/campaign/documentation/download/questionnaire_en.pdf [14.04.2013]; *Ocena stanu wdrażania standardów społecznej odpowiedzialności biznesu*, PARP, Warszawa 2011, www.parp.gov.pl/files/74/75/77/13079.pdf [14.04.2013].

Tabela 1. Kwestionariusz ankiety określający potencjał przedsiębiorstwa w zakresie społecznej odpowiedzialności – wybrane pytania

Obszar praktyk	Pytania
1. Praktyki dotyczące miejsc pracy (<i>workplace policies</i>)	<ul style="list-style-type: none"> – Czy zachęcają Państwo pracowników do rozwijania umiejętności i planowania długoterminowych karier (np. poprzez proces oceny osiągnięć, plany szkoleniowe)? – Czy Państwa firma oferuje pracownikom dodatkowe świadczenia w zakresie: zdrowia, emerytur, bezpieczeństwa, które mają zapewnić lepszą ochronę? – Czy prowadzone są działania na rzecz zapewnienia pracownikom dobrej równowagi między pracą a życiem prywatnym (np. poprzez elastyczne godziny pracy lub umożliwienie pracy w domu)? – Czy w perspektywie najbliższych 12 miesięcy planuje się zwiększenie zaangażowania w obszarze praktyk dotyczących miejsc pracy?
2. Praktyki dotyczące środowiska naturalnego (<i>environmental policies</i>)	<ul style="list-style-type: none"> – Czy w Państwa firmie podejmowano próby zmniejszenia negatywnego oddziaływania na środowisko naturalne poprzez ograniczenie zużycia energii? – Czy firma jest w stanie zmniejszyć wydatki dzięki ograniczeniu własnego oddziaływania na środowisko naturalne (np. dzięki recyklingowi, zmniejszeniu zużycia energii czy ograniczenia szkodliwej emisji)?
3. Praktyki dotyczące rynku (<i>marketplace policies</i>)	<ul style="list-style-type: none"> – Czy Państwa firma dostarcza klientom jasnej i właściwej informacji dotyczącej produktów i usług? – Czy w Państwa firmie uruchomiono proces zapewniający skuteczną informację zwrotną/opinie/dialog z: klientami, dostawcami i innymi podmiotami, z którymi prowadzone są interesy? – Czy Państwa firma rejestruje i rozpatruje skargi ze strony: klientów, dostawców, partnerów biznesowych?
4. Praktyki dotyczące społeczności lokalnej (<i>local community policies</i>)	<ul style="list-style-type: none"> – Czy firma stara się dokonywać zakupów lokalnie? – Czy firma regularnie wspiera finansowo lokalne aktywności i projekty (np. sponsoring, wsparcie organizacji charytatywnych)?
5. Wartości firmy (<i>company values</i>)	<ul style="list-style-type: none"> – Czy wartości firmy i zasady postępowania są komunikowane: klientom, partnerom biznesowym, dostawcom i pozostałym interesariuszom? – Czy firma szkoli pracowników w zakresie znaczenia w przedsiębiorstwie wartości i zasad postępowania?

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Questionnaire to raise SME awareness of CSR*, European Commission, Brussels 2005, <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sustainablebusiness/> [14.04.2014]; *Ocena stanu wdrażania standardów społecznej odpowiedzialności biznesu*, PARP, Warszawa 2011, www.parp.gov.pl/files/74/75/77/13_079.pdf [14.04.2013].

– mocne strony – zagrożenia (które spośród mocnych stron mogą być użyte do neutralizacji zagrożeń?);

– słabe strony – możliwości (które spośród słabych stron mogą zostać przekute w możliwości?);

– słabe strony – zagrożenia (jak uchronić przedsiębiorstwo przed porażką?).

Rozszerzoną analizę SWOT wybranego przedsiębiorstwa przeprowadzono na podstawie informacji uzyskanych bezpośrednio w spółce. Dodatkowo wykorzystano informacje prasowe, materiały publikowane na stronie internetowej przedsiębiorstwa oraz inne publikacje poruszające tematykę społecznej odpowiedzialności. Efektem końcowym badań była wstępna wersja mapy drogowej CSR dla wybranego przedsiębiorstwa.

3. Wnioski i rekomendacje

Wyniki przeprowadzonych badań okazały się ciekawe nie tylko ze względów poznawczych, ale także z racji możliwości ich wdrożenia do praktyki gospodarczej analizowanego przedsiębiorstwa. Wiele wniosków pojawiło się w początkowej fazie badań w wyniku badań ankietowych i podstawowej analizy SWOT (tab. 2).

W toku dalszych prac dzięki analizie rozszerzającej SWOT ukazano kombinacje mocnych i słabych stron, a także szans i zagrożeń, wartych szczególnej uwagi zarządzających przedsiębiorstwem.

W zakresie kombinacji mocne strony – szanse dostrzeżono, że silne zakorzenienie spółek zależnych przedsiębiorstwa w lokalnych społecznościach otwiera możliwości tworzenia przychylnego klimatu społecznego dla OZE w społecznościach lokalnych. Te ostatnie mogą zaś pozytywnie oddziaływać na opinię publiczną, stanowiąc istotne wsparcie niełatwego i kosztownego procesu przejścia do zielonej gospodarki.

W przypadku kombinacji mocne strony – zagrożenia zauważono, że istniejący w przedsiębiorstwie potencjał wiedzy i doświadczeń związanych z CSR, w szczególności dotyczących praktyk środowiskowych, uzasadnia wzmożenie działań propagujących te koncepcje i płynące z nich korzyści wśród polskich menedżerów. W odniesieniu do tej grupy skuteczne oddziaływanie wydaje się szczególnie ważne dla umocnienia lobby zabiegającego o dobrą regulację, wspierającą wdrażanie praktyk społecznie odpowiedzialnych przez polskie firmy, przede wszystkim działające w sektorze MŚP.

W ramach kolejnej kombinacji: słabe strony – szanse zwrócono uwagę na bierność przedsiębiorstwa w kwestii wspierania inicjatyw lokalnych. Zmiana podejścia w tym zakresie okazałaby się zapewne wzmocnieniem pierwszej z omówionych kombinacji.

Analiza ostatniej kombinacji: słabe strony – zagrożenia pozwoliła na sformułowanie tezy, że aktualne, jedynie doraźne działania spółki w obszarze CSR mogą w dłuższej perspektywie niekorzystnie wpływać na proces wprowadzania i rozwijania praktyk społecznie odpowiedzialnych w spółce. Mniejsza skuteczność

Tabela 2. Podstawowa analiza SWOT dotycząca praktyk społecznie odpowiedzialnych w wybranym przedsiębiorstwie

Aktualna sytuacja = czynniki wewnętrzne	Scenariusz przyszłości = czynniki zewnętrzne
<p>Mocne strony:</p> <ul style="list-style-type: none"> – praktyczna realizacja i propagowanie idei OZE (wpisywanie się w europejskie priorytety zielonej gospodarki i zrównoważonego rozwoju) – ekoinnowacyjność (bogata gama procedur wewnętrznych służących ograniczaniu zużycia energii czy produkcji śmieci) – silne zakorzenienie spółek zależnych w lokalnych społecznościach – szybkie komunikowanie się z inwestorami 	<p>Szanse (możliwości):</p> <ul style="list-style-type: none"> – polityka Unii Europejskiej na rzecz przejścia do zielonej gospodarki (m.in. systematyczny wzrost popytu na zielone certyfikaty ze strony tradycyjnej energetyki) – zmiany w finansowaniu badań naukowych, ukierunkowane na wzmocnienie badań rozwojowych i przemysłowych, w ścisłej współpracy nauki i biznesu – „dobry klimat” dla OZE w społecznościach lokalnych (czyste środowisko, nowe miejsca pracy na prowincji) – walory społeczne i ekonomiczne zrównoważonego rozwoju – rosnąca popularność koncepcji CSR w społeczeństwach Zachodu (m.in. okazje rynkowe dla patentów ekoinnowacyjnych) oraz wśród rodzimych menedżerów i przedstawicieli mediów (potencjał w zakresie budowy reputacji spółki)
<p>Słabe strony:</p> <ul style="list-style-type: none"> – doraźność inicjatyw wyrażających społeczną odpowiedzialność spółki (brak planowania nie tylko w dłuższej, ale także w krótszej perspektywie – do 12 miesięcy) – marginalny zakres działań na rzecz kształtowania bardziej przyjaznych warunków pracy – niepodejmowanie działań wspierających inicjatywy lokalnych społeczności – brak wewnętrznej, przyjaznej procedury dotyczącej rozpatrywania skarg: klientów, dostawców, partnerów biznesowych 	<p>Zagrożenia:</p> <ul style="list-style-type: none"> – niewystarczające wspieranie koncepcji CSR przez polski rząd – brak krajowych uregulowań prawnych określających opłacalność inwestycji w OZE oraz umożliwiających planowanie biznesowe – niekorzystny wpływ kryzysu finansowego na wprowadzanie praktyk CSR na poziomie przedsiębiorstw, w szczególności MŚP – niski poziom wiedzy na temat koncepcji CSR i korzyści z jej wdrażania wśród menedżerów wysokiego szczebla

Źródło: opracowanie własne.

wspomnianego procesu może znaleźć odzwierciedlenie w ograniczeniu korzyści rynkowych przedsiębiorstwa z wdrażania koncepcji CSR.

W wyniku przeprowadzonych badań wskazano na stosunkowo duży potencjał przedsiębiorstwa w zakresie CSR, umożliwiający osiągnięcie już w nieodległej przyszłości istotnych korzyści rynkowych. Jednocześnie zauważono, że dotychczas realizowane praktyki i działania w zakresie społecznej odpowiedzialności nie są traktowane jako jeden z obszarów objętych zarządzaniem strategicznym. Dzieje się tak mimo że „budowa wizerunku podmiotu zaangażowanego społecznie poprzez podkreślanie istotnej funkcji w zakresie rozwiązań przemysłowych

uwzględniających aspekty ochrony środowiska” stanowi jeden z sześciu celów strategicznych przedsiębiorstwa. Można więc powiedzieć, że spółka dysponuje kapitałem CSR, a nawet jest świadoma jego istnienia, ale nie wykorzystuje go w wystarczającym stopniu, a w każdym razie nie dba o optymalizację jego wykorzystania.

Ponadto uznano, że główny atut przedsiębiorstwa w zakresie społecznej odpowiedzialności wynika z obecnego zakresu działalności, czyli z inwestycji w OZE. Wydaje się, że przynajmniej w początkowym okresie włączania CSR w zarządzanie strategiczne spółki należałoby w szczególny sposób wyeksponować aspekty środowiskowe. Jest to o tyle uzasadnione, że przedsiębiorstwo już dziś nie poprzestaje na inwestycjach przyjaznych środowisku. W ramach dobrych praktyk środowiskowych podejmuje bowiem liczne działania o charakterze ekoinnowacyjnym, które nie są czymś oczywistym w praktyce polskich przedsiębiorstw.

W obszarze praktyk społecznych warto byłoby przede wszystkim zagospodarować potencjał lokalnych społeczności, korzystających z inwestycji społecznie odpowiedzialnych realizowanych przez spółkę. Wspomniane wyżej korzyści środowiskowe, tworzenie nowych miejsc pracy blisko ludzi, dodatkowe wpływy do budżetów lokalnych – to tylko niektóre przykłady pozytywnego oddziaływania OZE, które przyczyniają się do poprawy jakości życia na prowincji. Są to ważne argumenty w obliczu nasilającego się zjawiska koncentracji miejsc pracy w wielkich aglomeracjach miejskich, które kłóci się coraz bardziej z ideą zrównoważonego rozwoju.

W dłuższej perspektywie działania przedsiębiorstwa w zakresie CSR powinny zostać ukierunkowane na dalsze umacnianie praktyk społecznie odpowiedzialnych jako ważnego elementu zarządzania strategicznego. Efektem tych wysiłków powinno być opracowanie, zgodnie z międzynarodowymi wzorcami raportowania, raportu ze społecznej odpowiedzialności, co zamknęłoby pierwszą fazę procesu wprowadzania CSR w spółce. Szczególnie ważne jest, aby taki raport, zanim zostanie oficjalnie ogłoszony, był tworzony nie tylko przy szerokim zaangażowaniu władz i pracowników spółki, ale mógł być także konsultowany i akceptowany przez jej interesariuszy.

Z myślą o dalszym wykorzystaniu potencjału CSR dla celów spółki trzeba także poszukać rozwiązań, które umożliwią stopniową eliminację dwóch słabości spółki, ujawnionych w analizie SWOT. Po pierwsze, z myślą o pracownikach spółki należy wdrożyć działania na rzecz kształtowania przyjaznych warunków pracy. Po drugie, z myślą o interesariuszach należy przygotować plan działań świadczących o priorytetowym traktowaniu nie tylko inwestorów, ale także klientów, dostawców i partnerów biznesowych. Wysoki standard relacji z interesariuszami jest bowiem jednym z fundamentów przedsiębiorczości społecznie odpowiedzialnej.

Literatura

- A Road Map for CSR Governance*, Strandberg Consulting, 2008, <http://corostrandberg.com/publications/corporate-social-responsibility/roadmap-for-csr-governance> [25.04.2013].
- Bonifant B.C, Arnold M.B., Long F.J., *Gaining Competitive Advantage through Environmental Investments*, „Business Horizons” 1995, July-August.
- Davis K., *Can Business Afford to Ignore Social Responsibilities?*, „California Management Review” 1960, nr 2.
- Dechant K., Altman B., *Environmental Leadership: From Compliance to Competitive Advantage*, „Academy of Management Executive” 1994, nr 8(3).
- Freeman R.E., *Strategic Management: A Stakeholder Approach*, Pitman, Boston 1984.
- http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sustainable-business/corporate-social-responsibility/sme/index_en.htm [25.06.2013].
- Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, *Odnowiona strategia UE na lata 2011-2014 dotycząca społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw*, Komisja Europejska, Brussels 25.10.2011 r., COM(2011) 681 wersja ostateczna, <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0681:FIN:PL:PDF> [25.06.2013].
- Ocena stanu wdrażania standardów społecznej odpowiedzialności biznesu*, PARP, Warszawa 2011, www.parp.gov.pl/files/74/75/77/13079.pdf [14.04.2013].
- Questionnaire to raise SME awareness of CSR*, European Commission, Brussels 2005, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sustainablebusiness/files/csr/campaign/documentation/download/questionnaire_en.pdf [14.04.2013].
- Salzmann O., Ionescu-Somers A., Steger U., *The Business Case for Corporate Sustainability: Literature Review and Research Options*, „European Management Journal” 2005, nr 23(1).
- Shrivastava P., *Greening Business: Profiting the Corporation and the Environment*, Thomson Executive Press, Cincinnati 1996.
- www.files/csr/campaign/documentation/download/questionnaire_en.pdf [14.04.2013]

The initial phase of formalizing socially responsible practices in SMEs – A case study

Abstract. *The aim of this article is to provide an assessment of the potential of a company (operating in the SME sector) in the area of social responsibility. The paper presents the road map, which contained recommendations for managing the formalization (and optimization) of socially responsible activities. The study was conducted on the basis of information obtained directly from within the company. In addition, press releases and materials published on the website of the company were analyzed, as well as, other publications that address the topic. The research process applied the following methods: survey, SWOT and road mapping. The conclusion indicates a significant potential for the company in terms of corporate social responsibility, enabling the achievement of certain market benefits. It is emphasized, however, that the existing, informal CSR activities are not regarded as an area of strategic management within the company.*

Keywords: *small and medium-sized enterprises, renewable energy, corporate social responsibility, corporate strategies*



Marcelina Walczak

Poznan University of Medical Sciences
Division of Biology of Civilization-Related
Diseases, Faculty of Medicine II
tel. 61 854 64 76
e-mail: marcelina.walczak@poczta.onet.pl

Grażyna Krasowska-Walczak

WSB School in Poznan
Institute of Finance and Banking
tel. 61 655 33 99
e-mail: g.walczak@wsb.poznan.pl

Dietitians – new professionals in Poland’s SME Sector

Abstract. *This paper aims to describe the profession of a dietitian as an element of the Polish healthcare system and to explore the prospects of adjusting the position of dietitians in the SME market. The authors’ interest in this research problem has been driven by the perceived deficiencies of the legal and organizational framework for the profession of dietitians, which is dysfunctional vis-à-vis regulations adopted in other countries and has become a substantial constraint on the growth of the profession itself and the medical services market at large. Furthermore, these deficiencies are seen as having a number of negative effects on public health, society, and the economy. The paper discusses the roles of individual entities in the market for dietitian services, highlighting the key issues in public health and current trends in health policy. In conclusion, the authors put forth a proposal for a functional and organizational restructuring of the healthcare system, involving a more complete incorporation of dietitians. The reform proposal is aligned with the widely recommended model of comprehensive healthcare that postulates expanding the range of publicly funded services, reorganizing and rationalizing the use of human resources available to the sector, improving the system’s overall performance, and increasing satisfaction levels among both healthcare customers and providers. If implemented, the proposed changes could also contribute to boosting the growth of the SME market in Poland.*

Keywords: *dietitian, public health, diet-related diseases, health policy, SME*

Introduction

The paper deals with the factors affecting the practice of dietitian profession in Poland and in some other countries. Its primary objective is to explore and assess

the role of dietitians while at the same time identifying the barriers to the development of a market for dietitian services. The authors' interest in this research topic has been driven, on the one hand, by the global and national obesity epidemic and the growing percentage of the population suffering from diet-related diseases, and on the other, by the perceived downsides of Poland's existing regulatory framework for the practice of the dietitian profession vis-à-vis solutions found in other countries. An analysis of the position of dietitian in the healthcare services market may help refine the overarching strategy to overcome overweight and obesity in Poland, as most efforts have hitherto been far from successful.

The shortage of permanent employment opportunities with public health institutions has forced many dietitians to work freelance or start their own businesses, thus becoming part of the SME sector. Once the barriers to the growth of small and medium-sized providers of dietitian services are identified, it might be possible to introduce solutions to mitigate their impact on dietitian businesses and, at the same time, better satisfy the society's health needs. Adjusting the position of dietitians in the medical services market is just one element of the proposed functional and organizational restructuring of healthcare in Poland. The change process should fully embrace the role of healthy diet in the overall healthcare system and involve the inclusion of dietitian services in the catalog of publicly financed medical services. Understandably, this will entail the need to e.g. reorganize and rationalize the use of human resources available to the healthcare system, which is likely to result, over long-term, in improved service quality standards and enhanced performance of the healthcare system. Hence, it will also help achieve higher satisfaction levels both on the part of service customers and service providers.

The research hypothesis put forth in this paper is that the Polish legal framework for the practice of the dietitian profession, as well as other systemic and country-specific factors, call for major reforms or adjustments toward smoother functioning of the medical services market. The predominant method used to validate the hypothesis was literature analysis, involving domestic as well as international sources, notably subject literature and reports by international organizations. At the same time, a variety of legal acts and internal regulations of professional dietitian associations, alongside relevant decisions by Polish courts and tax authorities, were sourced for input data. Numerical data illustrating the argument mostly come from official statistics. The choice of methodology was informed by the objective of identifying the factors that are critical to the functioning of the dietitian services market and that might help determine the direction of desirable changes. The use of functional analysis and systems analysis has allowed a dynamic and all-round approach to the research problem. Essentially, this article has been designed as a kind of "green paper" and concentrates primarily on issues relating to the practice of the dietitian profession in Poland while mak-

ing references to solutions applied in some other countries. The analysis targets specific actors in the dietitian services market and focuses on central problems of public health and current trends in health policy. The paper thus represents an attempt to provide an independent outlook on potential strategic intervention into the prevalence of overweight and obesity. Arguably, the intervention should involve dietetics professionals not just by galvanizing them into action, but by integrating them more closely with the system. So far, there have not been any significant research endeavors in Poland to investigate this issue in more depth.

1. The global obesity epidemic and diet-related diseases

According to a 2014 report by the London-based McKinsey Global Institute “Overcoming Obesity: An Initial Economic Analysis,” if the prevalence of obesity continues on its current trajectory, nearly half of the world’s adult population will be overweight or obese by 2030. The report underscores the fact that overweight and obesity are economic and social burdens as much as personal health problems. It is a truly global issue associated with unhealthy lifestyles and, in most countries, it needs to be addressed by developing and deploying a comprehensive strategy, through close collaboration between the private and the public sector, and through regulatory actions.¹ According to the World Health Organization (WHO), in 2008 more than 35% of the world’s adult population was overweight, and 11% were obese. WHO predicts that in 2015 there will be 2.3 billion overweight and 700 million obese people worldwide.²

Obesity, manifesting in body weight increase due to excessive growth of adipose tissue, by 25% in men and by 30% in women, is among those non-communicable diseases whose treatment presents the greatest difficulty.³ WHO ranks obesity among the principal problems of public health and, acknowledging its rapid spread rate, designates it as a global epidemic. Between 1980 and 2008, the number of obese persons nearly doubled worldwide, and even tripled in some European countries.⁴ National estimates show that in 2008 in the European Region of WHO more than 50% of men and women were overweight and some 23% were obese. The most recent statistics for the European Union member states reveal that, depending on the country, 30-70% of adult population are diagnosed with overweight, and 10-30% – with obesity. What is even more worrying, the propor-

¹ www.mckinsey.com/insights/economic_studies/how_the_world_could_better_fight_obesity [12.12.2014].

² www.who.int/mediacentre/factsheets/fs311/en/ [15.10.2014].

³ M. Wąsowski, M. Walicka, E. Marcinowska-Suchowierska, *Otyłość – definicja, epidemiologia, patogeneza*, “Postępy Nauk Medycznych” 2013, No. 4, pp. 301-306.

⁴ www.who.int/mediacentre/factsheets/fs311/en/ [20.05.2014].

tion of overweight and obese infants and children is, too, on the rise. Child obesity is, alike adult obesity, strongly correlated with risk factors for cardiovascular disease, type 2 diabetes, orthopedic problems, and mental disorders. Further, it can be also linked to difficulties at school and low self-esteem.⁵ Furthermore, childhood obesity has been found to increase the risk of obesity in adults, considerably worsen the quality of life, and raise the risk of metabolic disorders.⁶ It is reported that, at the moment, there are more than 30 million overweight children in developing countries, and about 10 million in developed countries.⁷ Paradoxically, in many developing countries obesity coincides with undernourishment.⁸

For a number of years, the prevalence of obesity has been brought to public attention, alongside compelling arguments for policy initiatives to counteract its health, social and economic impacts, in reports published by the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). The most recent OECD report indicates that obesity rates in some countries are stabilizing. More importantly, however, over the last five years the obesity epidemic has continued to spread, becoming a critical public health burden.⁹ Obesity rates for selected OECD countries are given in Figure 1.

Statistical evidence shows that in recent years overweight and obesity rates have remained steady in England, Italy, Korea and the USA but have risen in Australia, Canada, France, Mexico, Spain, and Switzerland. A positive trend that can be observed is that over the five past years the rate has been growing less rapidly compared to the previous five-year period.¹⁰ The risk of obesity chiefly concerns less-educated individuals of inferior social status. Understanding the detrimental effects of obesity and other diet-related diseases, WHO and the Council of Europe have been encouraging and implementing programs to combat unhealthy diets and physical inactivity, which are the major causes of overweight and obesity.¹¹

⁵ www.euro.who.int/en/health-topics/noncommunicable-diseases/obesity/data-and-statistics [17.06.2014].

⁶ P.T. Katzmarzyk et al., *An evolving scientific basis for the prevention and treatment of pediatric obesity*, "International Journal of Obesity" 2014, No. 38, pp. 887-905.

⁷ www.who.int/mediacentre/factsheets/fs311/en/ [15.08.2014].

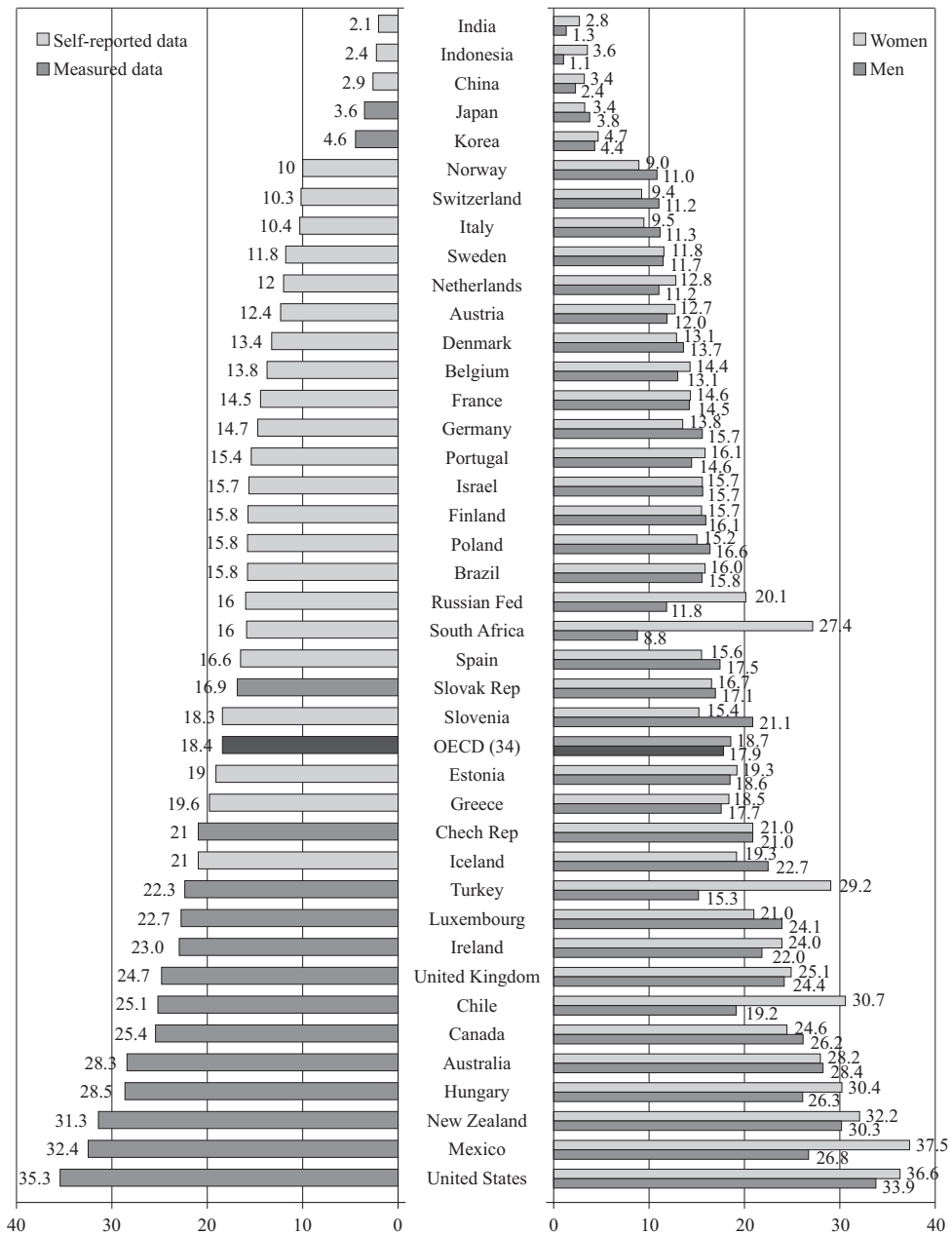
⁸ www.who.int/dietphysicalactivity/end-childhood-obesity/en/ [15.08.2014].

⁹ www.oecd.org/health/obesity-update.htm [18.12.2014].

¹⁰ www.oecd.org/els/health-systems/Obesity-Update-2014.pdf [18.08.2014].

¹¹ The major global and European intervention initiatives concerning overweight and obesity include: "The World Health Organization Global Strategy on Diet, Physical Activity and Health" (2004), "European Charter on Counteracting Obesity" (2006), "White Paper on a Strategy for Europe on Nutrition, Overweight and Obesity Related Health Issues" (2007), and "WHO European Action Plan for Food and Nutrition Policy 2007-2012". In Poland, the key measures are as follows: "The National Program for Combating Overweight, Obesity and Non-Communicable Diseases through Healthy Diets and Physical Activity. Stage One: 2007-2011 (POL-HEALTH)" developed in collaboration with WHO and the European Commission, "The Charter on Diet and Physical Activity of Children and Adolescents in Schools" (2007), "My Playing Field Football Pitch – Orlik 2012."

Figure 1. Obesity among adults in 2012 or nearest year



Source: www.oecd.org/els/health-systems/Obesity-Update-2014.pdf [18.08.2014].

Relevant research and statistics show that in Poland overweight and obesity have also become an important and growing health burden. “The population’s health in 2009,” a report by the Central Statistical Office of Poland [Główny Urząd Statystyczny – GUS], ascertains that one in two Poles is overweight and that excessive body weight is more often found in men than in women. Between 1996 and 2009, the number of overweight and obese adult men grew by 32%. In 2009, more than 61% of men weighed too much, of which around 45% were overweight and 17% were obese. Over that same period, the number of overweight and obese adult women increased by 19%. Nearly 45% of women weighed too much, of which 30% were overweight and 15% were obese.¹² Another GUS report, “Health and Healthcare in 2011,” illustrates that 54% of all adult Poles were either overweight or obese, and that 64% of those were men while only 36% were women. Although overweight and obesity visibly become more common with age, the proportion of children with excessive body weight is growing, too, which is most alarming. Overweight or obesity is diagnosed in some 29% of boys and 15% of girls.¹³ The findings of a nationwide research program conducted in Polish hospitals and coordinated by the National Food and Nutrition Institute indicate that diseases relating to overweight and obesity are the likely causes of 25% of hospitalizations. Obesity is also reported to raise the rates of work disability and sickness absenteeism, impinging on productivity and business profits while at the same time entitling employees to sickness benefits.¹⁴ Obesity and overweight are difficult to overcome without the assistance of a qualified dietitian. Moreover, there are not any safe pharmaceuticals known to effectively support the body weight loss process. Therefore, professional nutritional advice is these days considered key to successful treatment of most diseases of affluence. A major role should be played by preventive healthcare measures, including pre-therapeutic health education provided to healthy rather than to ill patients.

Encouraged by similar international initiatives, more and more countries adopt their national obesity control programs. Obvious as it seems that dietitians should be actively engaged in such initiatives, issues relevant to dietitians and to the practice of their profession were not at all addressed by the Polish “National Program for Combating Overweight, Obesity and Non-Communicable Diseases through Healthy Diets and Physical Activity for 2007-2011.”¹⁵ At the moment,

¹² www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/ZO_stan_zdrowia_2009.pdf [22.12.2014].

¹³ www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/zo_zdrowie_i_ochrona_zdrowia_w_2011.pdf [22.12.2014].

¹⁴ M. Jarosz, E. Rychlik, *Otyłość wyzwaniem zdrowotnym i cywilizacyjnym*, “Postępy Nauk Medycznych” 2011, No. 9, pp. 712-717.

¹⁵ www.mz.gov.pl/zdrowie-i-profilaktyka/promocja-zdrowia/dzialania-w-ramach-programow-zdrowotnych/narodowy-program-przeciwdzialania-chorobom-cywilizacyjnym/modul-i-program-zapobiegania-nadwadze-i-otylosci-oraz-przewleklym-chorobom-niezakaznym-poprzez-poprawe-zywienia-i-aktywnosci-fizycznej-pol-health [18.08.2014].

the program is not running any longer. For a policy to be effective, one would think, it should be comprehensive, coherent, and pursued with persistence. To be able to prevent obesity and overweight, we need to change attitudes in the society toward healthy eating habits, which is a lengthy process involving systemic measures applied at many levels. The effects of unhealthy diets can only be prevented by changing people's eating habits and increasing their physical activity, which most overweight and obese people do not succeed in doing unless supported by professional dietitians. For example, in 2013 the government of Mexico initiated one of the most comprehensive strategies for easing the social burden of obesity. Mexico's "National Strategy for the Prevention and Control of Overweight, Obesity and Diabetes" is founded on three complementary components: public health improvement and supervision, better medical care for persons with chronic diseases, and new legislation in e.g. fiscal policy.¹⁶ Some other countries have developed and launched similar programs based on an approach that successfully accommodates the interests of most stakeholders. Initial evaluations of their effects have already been published, even if, since 2008, the credibility of these accounts has been compromised by the aftermath of one of the most severe economic crises in history.

A review of subject literature demonstrates that international and national obesity control policies have improved much – but still not enough. It is clearly necessary to further pursue and adjust strategies to changing conditions. However, the limited effects that such strategies have had so far imply that there may be no single systemic and strategic response to the global obesity epidemic. Healthcare experts, economists, sociologists and politicians should therefore work together on coherent action plans to develop viable models tailored to the needs and the potential of each country. Arguably, dietitians merit a central place in this model.

2. Health and the dietitian profession

Health is commonly represented in literature as every individual's basic and essential asset and a fundamental part of human rights, as well as a precondition of the society's prosperity and continued development.¹⁷ The holistic WHO definition, commonly adopted in medical sciences, represents that health is "a state of complete physical, mental and social well-being and not merely the absence of disease or infirmity."¹⁸ Major international organizations tend to define health

¹⁶ www.promocion.salud.gob.mx/dgps/interior1/estrategia.html [13.06.2014]; www.who.int/dietphysicalactivity/meetingmexicofebruary2014/en/ [13.06.2014].

¹⁷ M. Miller, J. Opolski, *Zdrowie publiczne w Polsce a polityka zdrowotna w świetle dokumentów Światowej Organizacji Zdrowia*, "Postępy Nauk Medycznych" 2009, No. 4, pp. 282-289.

¹⁸ www.who.int/about/definition/en/print.html [16.12.2014].

either as a certain condition and a collection of properties (structure and function) or as a process that leads to the attainment of such a condition (delivery of healthcare). Public health policy, on the other hand, establishes health goals at the international, national or local level, and specifies the decisions, plans and actions to be undertaken to achieve these goals.¹⁹ The National Health Plan for 2007-2015 adopted by the government of Poland assumes that human health depends on a number of interrelated factors, of which the major ones are: lifestyle (contributing about 50% of the total), an individual's physical and social environment – family, work, school, etc. (about 20%), genetic factors (about 20%), and healthcare (some 10%).²⁰ While envisaging the main priorities of health policy, the document points out the growing incidence of chronic non-communicable diseases, presenting it as a challenge for public health that calls for the involvement of various actors in promoting healthy diets and physical activity. Unfortunately, the functions and responsibilities of dietitians, or the role of diet therapy within health policy, have not been addressed in the document.²¹

Healthcare is today a question of policy making and of how policy choices are transformed into legislation. Relevant laws determine e.g. the availability of medical services as well as the terms on which medical services are provided and medical professions, including that of dietitian, practiced. Other countries' experience shows that dietitian services can become a central element of modern healthcare systems and, consequently, a key determinant of economic growth and competitive position in the global market. Unless the role of dietitians is better aligned with the healthcare system and unless legislation is in place that establishes an appropriate regulatory framework for the practice of the profession, the health sector cannot be truly optimized, since dietetics very closely corresponds to health in its broadest sense, i.e. public health, as well as in its narrow, personal dimension. In the broad sense, public health is about efforts to solve health problems and social problems. What dietitians can offer in this context is both general and specific dietary recommendations for both the ill and the healthy, and professional assistance in designing public health policies. As their services are known to contribute to the maintenance, recovery and improvement of the society's health status, and to be able to effectively support medical interventions undertaken within a treatment process, whether for medical reasons or in performance of pertinent regulations, they can be definitely termed as medical services.²² Medical services should be

¹⁹ www.euro.who.int/en/health-topics/health-policy/health-policy [14.12.2014].

²⁰ www.mz.gov.pl/zdrowie-i-profilaktyka/narodowy-program-zdrowia [12.08.2014].

²¹ *Ibidem*.

²² J. Gładys-Jakubik, *Kulturowe aspekty zmiany organizacyjnej*, in: *Zarządzanie systemem ochrony zdrowia. Aspekty ekonomiczno-społeczne*, eds. K. Walshe, J. Smith, Wyd. SGH, Warszawa 2011, p. 280.

provided solely by members of medical professions with relevant education and practical experience. Hence the dietitian profession, once properly regulated and aligned with the system, can be instrumental to achieving an overall improvement of public health as well as of the health status of each individual.

Polish law does not unequivocally define each citizen's right to healthcare. The rules for practicing some medical professions, including that of dietitian, are not delineated precisely, either. Most jurisprudence and commentaries agree that the right to healthcare should be construed as one of the so called individual public rights that are articulated in the constitutional provisions on the powers and responsibilities of public authorities, primarily of central and local government bodies, and that may be further detailed in relevant parliamentary laws.²³ The right to healthcare consists in an individual's entitlement to using access to the services provided by a system designed to overcome and prevent diseases, injuries and disabilities.²⁴ The Constitution of the Republic of Poland does not explicitly prescribe how the system should be designed. On the other hand, it may not be shaped by the legislature at its sole discretion, as some constraints can be inferred from the principles and values upheld by the Constitution. For example, if the right to healthcare is to be taken seriously, the obligation imposed on public bodies to ensure that citizens can exercise this right implies that the healthcare system as a whole must be efficient.²⁵ Having analyzed the Polish legal framework for the profession of dietitian, particularly in the context of popular access to dietitian services and in the context of its financing mechanism, one may be in doubt as to whether the system performs efficiently enough.

From a legal perspective, there are three central principles governing healthcare: public health, health insurance, and health services delivery. The principle

²³ M. Serwach, *Prawa pacjenta do świadczeń zdrowotnych i ich kontekst*, "Polityka Społeczna" 2011, No. 1.

²⁴ The Constitution of the Republic of Poland of April 2, 1997, Journal of Laws No. 78, item 483, as amended.

²⁵ Access to healthcare services should not be conditional on an individual's contribution toward the public funding of these services. The Constitution of the Republic of Poland does not guarantee the availability of all known and existing healthcare services offered elsewhere. Since the range of, and the terms of access to, publicly funded healthcare services is to be laid down through an act of parliament, the lawmaking body may decree a healthcare system that is partly financed from private sector funds, whether individual or institutional. At the same time, statutory law should clearly state the range of medical services to which beneficiaries of the public healthcare system are entitled, alongside the mechanism for its funding. Although pertinent constitutional provisions and Constitutional Court judgments demand that public authorities provide equitable access to healthcare services to all citizens, it is not to be understood that all of these services must be provided free of charge. Cf. D.E. Lach, *Zasada równego dostępu do świadczeń opieki zdrowotnej*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011, pp. 283-355; Constitutional Tribunal Judgment of January 7, 2004, case file K 14/03.

of public health entails a society's organized effort, in most cases mediated by public institutions, toward the improvement, promotion, protection and recovery of the population's health.²⁶ Under the WHO definition, the notion of public health encompasses any organized measures, whether public or private, to prevent illness, promote health, and prolong life among the population as a whole. Hence, activities performed in the public health domain should aim to create conditions in which people can be healthy and should focus on entire populations rather than on individual patients or specific diseases.²⁷ Dietitians seem to be a professional group that can do particularly much toward the promotion of public health. It should be noted that the idea of public health can be embodied through different healthcare models – health insurance or health services delivery, or a mixed one combining both the methods. From 1999 on, Poland gradually transited from a government funded model to an insurance model, with an increasing proportion of commercialized and market-based components. The future of the universal health insurance model in its current form – i.e. lacking financial viability and consistency in applying the principles on which it is founded – is unclear, given the privatization and commercialization projects that are underway.²⁸ The functioning of healthcare is heavily criticized, and one of its oft-quoted flaws is the ambiguous positioning of many medical professions, including dietitians, within the system.

The findings of an analysis of relevant Polish legislation points to an urgent need to enact a public health law that would address all public health issues in a single act, replacing and repealing regulations contained in many other legal acts.²⁹ This new single law could be a starting point for a system overhaul involving e.g. a redefinition of the dietitian profession and its proper alignment with the healthcare system. The solutions prescribed by the current legislation are found to encumber the functioning of the medical services market and the effective performance of public authorities' constitutionally established responsibilities in the area of healthcare. As long as these solutions remain in force, they will also constitute an important barrier to the growth of the SME sector. Dietitians and patients who seek their help – not only obese and overweight persons, but also patients suffering from diet-related diseases – are clearly disfavored, with a very likely negative impact on economic, demographic and social development.

²⁶ J. Jończyk, *Zasady i modele ochrony zdrowia*, "Państwo i Prawo" 2010, No. 8.

²⁷ www.who.int/trade/glossary/story076/en/ [13.06.2014].

²⁸ J. Jończyk, op. cit.

²⁹ A. Kaczmarek, *W oczekiwaniu na zdrowotną konstytucję*, "Rynek Zdrowia" 25.08.2014, www.rynekzdrowia.pl/Polityka-zdrowotna/W-oczekiwaniu-na-zdrowotna-konstytucje,144027,14.html [6.09.2014].

3. Dietitians in Poland – classification, education and training, job market

The practice of medical professions is subject to many regulations and influenced by a variety of social, economic, political and ethical considerations. Dietitians and nutritionists have been present in the International Standard Classification of Occupations 2008 (ISCO-08) since 1967. The International Labour Organization describes dietitians as professionals engaged in such areas as: planning, supervising and administering diets as part of hospital treatment or institutional food services; preventing and treating diet-related diseases; or assessment of nutritional status, eating habits, and intake requirements for specific nutrients. In addition, dietitians and nutritionists should be committed to nutrition education, i.e. disseminating knowledge on healthy diet throughout the society. Examples of professions found in the ISCO include: clinical dietician, food service dietician, nutritionist, public health nutritionist, and sports nutritionist.³⁰ Pursuant to a 2009 European Commission Recommendation on the use of the International Standard Classification of Occupations 2008, dietitians and nutritionists were classified under number 2265, in group 22 – “Health professionals”, subgroup 226 – “Other health professionals.”³¹ The Regulation of the Minister of Labor and Social Policy of August 7, 2014 on the classification of occupations and specializations for labor market needs and on its application puts dietitians among healthcare professionals, in group 229 – “Other healthcare professionals”, subgroup 2293 – “Dietitians and nutrition professionals”, under the name of “Dietetics professional” and number 229301.³² Under the Regulation of the Council of Ministers of Poland of December 24, 2007 on the Polish Classification of Economic Activities [PKD Classification], dietitian services are classified in section Q – “Human health and social work activities”, part 86 – “Healthcare”, subclass 86.90.E – “Other health-related activities, not classified elsewhere.”³³

³⁰ *International Standard Classification of Occupations 2008 (ISCO-08): Structure, group definitions*, www.ilo.org/public/english/bureau/stat/isco/isco08/ [14.08.2014]; L. Pachocka, *Rola dietetyka w ochronie zdrowia publicznego*, “Żywnie Człowieka i Metabolizm” 2010, Vol. XXXVII, No. 3; Commission Recommendation of 29 September 2009 on the use of the International Standard Classification of Occupations (ISCO-08), 2009/824/EC, Official Journal of the European Union L 2009.292.31. In Poland, as a matter of fact, no further distinction into specializations is made either during education and training or in respect of the practice of the profession.

³¹ Official Journal of the European Union L 2009.292.31.

³² Regulation of the Minister of Labor and Social Policy of August 7, 2014 on the classification of occupations and specializations for labor market needs, Journal of Laws 2014, item 1145.

³³ Regulation of the Council of Ministers of Poland of December 24, 2007 on the Polish Classification of Economic Activities, Journal of Laws 2007, No. 251, item 1885, as amended.

Not only does Polish legislation lack a legal definition of the dietitian profession, but also there is no single act laying down a legal framework for the practice of this profession. Instead, there are a number of specific provisions in different laws establishing the rules on the acquisition and recognition of professional qualifications and determining the forms in which a specific profession can be lawfully practiced. In the absence of a normative definition, it is difficult to interpret laws with respect to dietitians, as is the case with e.g. tax law – critically relevant to those running businesses. The drafting of a single act addressing the regulatory needs of specific medical professions took off several years ago, but the law has not yet taken shape. The act is supposed to introduce mechanisms to restrict access to the dietitian profession by enumerating the prerequisites and the eligibility criteria for its lawful practice. In the meantime, however, Poland remains one of the few European Union member states where the profession of dietitian has not been aligned with the healthcare system and is not protected by national laws. Albeit not directly overlapping with the area regulated by Community law, the projected law is essential to securing a fundamental freedom advocated by the EU – that of the free flow of persons. As long as qualification requirements for medical practitioners are not determined, patients are at risk of experiencing sub-standard medical services that could be hazardous to their health or life. Despite deregulatory changes being made to a number of professions, the draft bill does not intend to open up access to the dietitian profession.

Education and training for the dietitian profession is provided at university level via nutrition and dietetics programs. First-cycle higher education programs in dietetics lead to the award of the Bachelor's degree and take at least 3 years (6 semesters) to complete. Second-cycle (Master's) programs take 2 years (4 semesters) to complete at a minimum. Both first- and second-cycle programs comprise a compulsory work placement. Regulations adopted in 2011 withdrew dietitian training at post-secondary level.³⁴ The professional title of dietitian cannot be earned through post-graduate training courses, which offer a qualification upgrade but not the award of the title itself. Individuals graduating from higher education programs in dietetics are prepared for work as dietitians at public and non-public health institutions, food service facilities, research centers and institutes, nutrition counseling and education centers, in the media, and – upon completion of a teaching major – as instructors in schools. In addition, they can run their own nutrition clinics and consultancies.³⁵ The number of dietetics program graduates is greater each year. Even if it is a medical profession, dietitian training is offered by many non-medical colleges and can be obtained from both state and non-state institu-

³⁴ Regulation of the Minister of National Education of December 23, 2011 on the classification of qualifications in vocational education, Journal of Laws 2012, item 7.

³⁵ *Kształcenie w zawodzie dietetyka*, Polskie Towarzystwo Dietetyki, 2012, www.ptd.org.pl/index.php/kwalifikacje-dietetyka/ksztalcenie-w-zawodzie-dietetyka [10.07.2014].

tions of higher learning. Programs are delivered either on a full-time or a part-time basis, and their curricula are not standardized nationally. They continue to be advertised as providing attractive qualifications, whereas public healthcare institutions employ fewer and fewer dietitians each year. Table 1 shows the number of dietitians and, for comparison, of other mid-level medical personnel in employment with public sector institutions over recent years.

Table 1. Mid-level medical personnel employed in public healthcare units, classified by primary place of employment (as on December 31)

Specification	2005	2010	2012	2013
Dietitians	1665	1372	1192	1168
Masseurs	1410	1777	1658	1659
Occupational therapists	1384	1524	1396	1378
School nurses	1121	920	749	695
Dental nurses	1304	1582	1743	1920
Childcare workers	1418	2111	270	268

Source: own based on Biuletyn Statystyczny Ministerstwa Zdrowia 2014, www.csioz.gov.pl/publikacja.php?id=6 [16.08.2014].

In the last several years, dietetics programs have been fashionable. Their immense popularity with students seems to stem from a “dieting fashion” rather than from a job market analysis.³⁶ The total number of dietitians licensed to practice the profession in Poland and actually practicing it is difficult to estimate, since no relevant statistics are available. There are no widely accessible data on the total number of persons graduating from dietetics programs every year, either. It can be thus said that the Polish dietitian services market is still to be researched. It is very likely, however, that the market is fully or nearly saturated, getting rapidly filled with privately-held nutrition centers and clinics, especially in large cities. Dietetics program graduates who contemplate starting commercial clinics must therefore realize that they would be entering an increasingly competitive market. Estimates published by dietetycy.org.pl demonstrate that the largest dietitian markets exist in Warszawa, Poznań and Wrocław. In small towns, qualified dietitians are scarce, hence access to their services is rather poor.³⁷ As interdisciplinary medical professionals, dietitians are becoming more and more popular with patients, and their perception is quickly improving, too. However, unlike in most economically developed countries of Europe, North America and Australia, they are not entrenched in the healthcare system. Most dietitian services are provided

³⁶ K. Rożko, *Na uczelniach to modny i oblegany kierunek, ale szpitale zwalniają dietetyków*, “Rynek Zdrowia” 22.06.2011, www.rynekzdrowia.pl/Nauka/Na-uczelniach-to-modny-i-oblegany-kierunek-ale-szpitale-zwalniają-dietetykow,110111,9.html [22.12.2014].

³⁷ www.dietetycy.org.pl/rynek-dietetyczny-w-polsce-2013/ [16.07.2014].

Table 2. The job market for dietitians and dietetics professionals

Profession / Year	New persons in unemployment records in respective year	New job openings in respective year	incl. subsidized jobs	New persons in unemployment records vs. new job openings	Percentage of subsidized jobs in total job openings (%)	Deficit/Surplus ratio – W*	Registered unemployment in persons as at year end incl. previously employed persons currently out of work for more than 12 months since registration		
	in absolute numbers								
2013									
Dietitian (s)**	1091	183	74	908	40.4	0.1677	914	305	33.4
Dietetics professional	185	10	5	175	50	0.0541	90	7	7.8
2012									
Dietitian (s)	1032	144	–	888	–	–	910	304	33.4
Dietetics professional	121	7	–	114	–	0.0579	69	8	11.6
2011									
Dietitian (s)	1074	114	–	960	–	0.1061	939	257	27.4
Dietetics professional	58	5	–	53	–	0.0862	38	4	10.5
2010									
Dietitian (s)	578	97	–	481	–	0.1678	808	188	23.3
Dietetics professional	23	3	–	20	–	0.1304	20	1	5
2009									
Dietitian (s)	1299	190	–	1109	–	0.1463	869	196	22.6
Dietetics professional	35	6	–	29	–	0.1714	13	0	0
2008									
Dietitian (s)	1312	186	–	1126	–	0.1	848	175	22.6
Dietetics professional	21	5	–	16	–	0.2	7	1	14.3

(s) – relevant vocational education available from public schools; “–” – data unavailable; * W – the deficit/surplus ratio (W < 0.9 – surplus, 0.9 ≤ W ≤ 1.1 – equilibrium, W > 1.1 – deficit).

Source: own based on Ministry of Labor and Social Policy reports *Zawody deficytowe i nadwyżkowe for 2008-2013*, www.mpips.gov.pl/analizy-i-raporty/raporty-sprawozdania/rynek-pracy/zawody-deficytowe-i-nadwyzkowe/ [11.11.2014].

commercially via privately-run clinics and, as a rule, cannot be obtained free of charge from public healthcare facilities. Being aware of the limited number of jobs available at healthcare units, many dietitians choose to retrain or seek employment outside the health sector. The question arises whether it makes sense to train more and more dietitians in costly higher education programs, particularly in publicly funded medical programs.

Under the act on the promotion of employment and labor market institutions, voivodeship-³⁸ and poviat³⁹-level governments are required to continuously analyze and monitor the job market for surplus or deficit of workforce in particular professions.⁴⁰ Job market statistics for dietitians are given in Table 2.

The surplus or deficit of workforce in a particular profession is captured on a countrywide basis by comparing the number of officially reported job openings against the number of persons in unemployment registers. According to a report by the Department of Labor of the Ministry of Labor and Social Policy, an oversupply of dietitians and nutritionists in the job market has been observed since 2008.

4. Taxation of dietitians

Dietitians choosing self-employment need to consider the ways to optimize their tax burden. In the Polish tax system, the responsibility for computing and remitting tax, as well as for recording business transactions relevant to the amount of tax payable, is generally placed on the taxpayer. Without requisite knowledge and experience, interpretation of tax law is a difficult and tedious task; to make things worse, too many official interpretations – some of them, regrettably, discrepant – are issued by tax authorities. Hence many dietitian businesses find it convenient to hire a professional accountancy to keep their accounts. Helpful tips can be also derived from administrative court rulings and decisions. There are cases, however, some involving the taxation of dietitians, that cannot be resolved until they are referred to the Supreme Administrative Court or the Constitutional Tribunal.

The key two types of tax concerning self-employed dietitians are income tax and value added tax. Other taxes that may apply include stamp tax and property tax. The Polish tax system allows individuals to choose among the following personal income tax schemes:

³⁸ Voivodeship – the highest level of local government and administrative division in Poland, corresponding to region or province.

³⁹ Poviat – an equivalent of district or county, the middle level of local government and administration in Poland.

⁴⁰ Act of April 20, 2014 on the Promotion of Employment and Labor Market Institutions, Journal of Laws 2013, item 674, as amended.

a) the general scheme – with options to pay under a progressive schedule or at a flat rate of 19%,

b) the simplified scheme – including the fixed rate tax schedule based on recorded income, and the fixed amount method.

Freelance dietitians, however, can only use the general schedule. Regulations of the Act on Fixed Rate Taxation of Some Incomes Received by Individuals do not hold dietitians eligible to use either the fixed rate or the fixed amount method.⁴¹

VAT is a universal tax, which means that essentially each instance of sale of goods or services is taxable.⁴² Exceptions have only been made for several services specified in relevant laws. Under the Act of March 11, 2014 on the Goods and Services Tax,⁴³ taxpayers can be exempt from VAT if their sales are under the VAT threshold (this was termed as “small business exemption” until the end of 2013), or if they deal in VAT-exempt goods or services.⁴⁴

Newly founded dietitian businesses are exempt by law as not registrable for VAT. As a result, small businesses that are entitled to the exemption do not need to submit any statements to notify a tax authority of their decision to not register for VAT. They are, nevertheless, required to record their sales of goods and services. Records must be completed daily prior to the commencement of sales on the following day. If a dietitian business using the “small business exemption” (i.e. not registered for VAT due to being below the VAT threshold,) fails to keep fair sales records, it will be denied the VAT exemption with immediate effect and liable for a penalty under penal tax law. If a VAT-exempt entrepreneur goes above the VAT threshold, the exemption becomes void upon recording the transaction that exceeds the threshold. There are also VAT payers in Poland that are not required to pay VAT on their transactions regardless of turnover, if the goods and services involved in these transactions are listed in relevant regulations as VAT-free. It is a common business practice among small and medium-sized enterprises to perform operations involving VAT-exempt goods or services solely. This could

⁴¹ Act of November 20, 1998 on Fixed Rate Taxation of Some Incomes Received by Individuals, Journal of Laws No. 144, item 930, as amended; Act of July 26, 1991 on Personal Income Tax, Journal of Laws 2012, item 361, as amended.

⁴² Act of March 11, 2014 on Goods and Services Tax, Journal of Laws 2011, No. 177, item 1054, as amended.

⁴³ Journal of Laws 2011, No. 177, item 1054, as amended.

⁴⁴ The first type of exemption can be used by small businesses whose sales were below, or equal to, 150 000 PLN in each of the last two consecutive years. To use the exemption, the taxpayer must simultaneously meet two requirements: first, taxable sales in the previous year may not have exceeded the threshold of 150 000 PLN, and secondly, taxable sales in the current year may not exceed the threshold of 150 000 PLN. Cf, Journal of Laws 2011, No. 177, item 1054, as amended. The Act on the Goods and Services Tax stipulates some exceptions where the exemption does not apply, e.g. imports of good and services, intra-EU purchase of goods, and delivery of goods where the tax is paid by the buyer.

be e.g. the case with dietitians. The catalog of VAT-exempt goods or services is included in the Act on the Goods and Services Tax. Both types of VAT exemption, i.e. the one based on a sales threshold and that involving the exclusive sales of VAT-exempt goods and services, are optional. If a dietitian business provides VAT-free services only, then, under Art. 109 § 3 of the Act on the Goods and Services Tax and in connection with Art. 43 § 1 (19) thereof, it is not required to keep any VAT records. As a rule, if a business chooses to use either of the VAT exemptions, it may no longer deduct input tax (incurred in purchases of taxable goods) from output tax (included in the price of goods sold). In real business settings, a dietitian may engage in transactions involving VAT-exempt as well as VAT taxable goods and services. Therefore, a dietitian business may have:

- a) the VAT-registered status – computing, remitting and recovering VAT except for transactions in VAT-free goods and services on which VAT is not payable,
- b) the VAT-exempt status based on its sales volume – not remitting and not recovering VAT because its income is below the VAT threshold of 150 000 PLN,
- c) the VAT non-registered status – performing solely transactions in goods and services that are VAT-free regardless of the VAT status of the business itself; these transactions will be VAT-exempt in either case.

Only businesses with the VAT-registered status are registered with an appropriate tax authority.

In line with the amendments made to the Act on the Goods and Services Tax in January 2011,⁴⁵ exemption based on the income threshold applies, under Art. 103, to businesses providing dietetics services whose total taxable sales did not exceed 150 000 PLN in the previous tax year. It should be added that the taxable income computed for VAT purposes does not include the amount of tax. Further, a business can opt for the VAT-exempt status (i.e. not to register for VAT) even if it does not commence dealings in taxable goods and services from the beginning of the tax year. The applicable VAT exemption threshold is then computed in proportion to the part of the tax year elapsed before and remaining after the first taxable transaction occurred.⁴⁶ To be able to engage in transactions in VAT-exempt goods and services, a business with the VAT non-registered status has to meet certain criteria specified in the Act on the Goods and Services Tax and unrelated to the volume of sales. Compliance with these criteria is commonly examined by tax inspectors. Pursuant to Art. 43 § 1 (18) of the Act on the Goods and Services Tax, VAT exemption applies to medical care services relating to health prevention, maintenance, recovery and improvement as well as to supplies of goods and services that are closely linked to these services and are performed by healthcare entities as part of

⁴⁵ Consolidated text: Journal of Laws 2011, No. 177, item 1054, as amended.

⁴⁶ Art. 113 § 9 of the Act on the Goods and Services Tax, Journal of Laws 2011, No. 177, item 1054, as amended.

their medical activities. Art. 43 § 1 (18) (a) extends VAT exemption to similar services provided to healthcare units on the premises where their medical activities are performed. Further, under Art. 43 § 1 (19), VAT exemption may be applied to healthcare services provided as part of the practice of such professions as physician, dentist, nurse, midwife, other medical professions referred to in Art. 2 § 1 (2) of the Act of April 15, 2011 on Medical Activities⁴⁷, and psychologist.

To find out whether specific services provided in the home country by a dietitian business will be exempt from VAT, it is necessary to:

- verify that the services fall within the area of healthcare activities delimited in relevant legislation; if they do, then exemption applies;
- ascertain that the activities serve one of the following purposes: health prevention, maintenance, recovery and improvement, or the supply of goods and services in direct connection with these activities; these and only these activities, when conducted for the purposes stated above, will be VAT-exempt;
- consider whether a particular service provider is eligible for VAT exemption (physician, nurse, midwife, another medical profession, psychologist); dietitians belong in “other medical professions” and are therefore eligible.⁴⁸

As a matter of fact, such an exemption is of hybrid nature: VAT exemption is limited by law to eligible service providers and, at the same time, applies to certain goods and services only. A close scrutiny of the relevant regulations reveals that dietitian services can be exempted from VAT if both of the following two conditions are fulfilled:

A condition pertaining to the type of services being provided – this condition is met if the services can be categorized as healthcare activities, i.e. they relate to health prevention, maintenance, recovery and improvement, or to supply of goods and services in direct connection with these activities.

A condition pertaining to the service provider – this condition is met if the provider is an individual practicing the profession of physician, dentist, nurse, midwife, psychologist, or another medical profession within the meaning of Art. 2 § 1 (2) of the Act on Medical Services.⁴⁹

In its ruling of January 18, 2012, the Voivodeship [Provincial] Administrative Court in Poznań states that there is not grounds to not treat dietitian services as

⁴⁷ Act of April 15, 2011 on Medical Activities, Journal of Laws 2013, item 217, as amended.

⁴⁸ A. Bartosiewicz, *VAT. Komentarz*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2013; Individual Interpretation of February 15, 2013, case IBPP3/443-47/13/LŻ, by the Director of the Tax Chamber in Katowice; Individual Interpretation of March 1, 2013, case ITPP1/443-1482/12/MS, by the Director of the Tax Chamber in Bydgoszcz; Individual Interpretation of June 6, 2013, case IPTPP1/443-201/13-4/MW, by the Director of the Tax Chamber in Łódź, biblioteka3.inforflex.pl/[3.01.2015].

⁴⁹ Individual Interpretation of February 19, 2013, case IPPP2/443-1177/12-5/KG, by the Director of the Tax Chamber in Warszawa, www.mofnet.gov.pl [15.07.2013]; www.administracja3.inforflex.pl/[4.01.2015].

VAT-exempt, since dietitians are, beyond any doubt, professionals providing services that benefit their patients' health. On the other hand, it argues that dietitian services provided online via the Internet cannot be deemed medical care services because, in such settings, the patients are not directly examined and observed. Consequently, not all dietitian services are VAT-exempt. It should be observed that the Court's refusal to recognize such services as VAT-exempt is not based on the fact alone that the services are provided over the Internet or that computer software supporting diet composition is used on many occasions. In the judges' opinion, the problem is not that medical services relating to health prevention, maintenance, recovery and improvement are provided via the Internet, for it cannot be generally assumed that they may not be. Art. 43 § 1 (19) of the Act on the Goods and Services Tax does not explicitly deny VAT exemption in case services are provided online via the Internet.⁵⁰

A tax law expert from Ernst&Young comments that the ruling leaves room for arguments in favor of VAT-exemption for specialized healthcare services such as medical examinations involved in prescribing and administering further treatment. Therefore, the expert recommends that the ruling become food for thought for all businesses providing dietetics services.⁵¹

Conclusions

Dietetic treatment leads to health benefits as well as to a number of economic and social benefits. Besides betterment in health, patients and their families experience improvement in the quality of life and in work performance, while the society profits from savings on the cost of healthcare. Nutritional advice also plays a vital role in preventing many diet-related diseases, in that way reducing the mortality rate among persons seeking the support of professional dietitians. An efficient, well-organized system of bringing nutritional advice to the patient helps lower expenditure on healthcare, primarily by economizing on the cost of hospitalizations. There is strong evidence based on research suggesting that dietetic treatment is very economical. Dietetics will not be able make a difference, however, unless the dietitian profession has an adequate systemic status and unless favorable conditions are created for dietitian businesses to emerge as new players in Poland's SME market.

The research findings presented in the paper allow the following conclusions:

In Poland, the legal and organizational framework for the profession of dietitian is rather inadequate and compares unfavorably with regulations found in

⁵⁰ Ruling of January 18, 2012 by the Voivodeship Administrative Court in Poznań, I SA/Po 767/11, www.orzeczenia.nsa.gov.pl/cbo/query [14.12.2014].

⁵¹ www.podatki.gazetaprawna.pl/artykuly/617953,e_dietetyk_nie_skorzysta_ze_zwolnienia_vat.html [15.12.2014].

many developed economies. This puts patients at risk of using medical services provided by individuals lacking relevant education and clinical experience. Other concerns are associated with the confusion around procedures for recognition of medical qualifications and the frustration over interpretation of tax law. It appears necessary to take immediate legislative action and adopt a single act laying down a coherent legal framework for the practice of “other medical professions” as well as standards for professional liability.

As very few dietitians are employed in public health service facilities, many of them choose to set up small and medium-sized businesses and offer their services commercially. The number of such businesses is not known because no relevant data are publicly available.

It is to a limited extent only that dietitians have been incorporated into the Polish healthcare system. Their complete integration with the system should not occur, however, until a functional register of persons practicing “other medical professions” is in place. As a next step, the system’s multiple dysfunctions should be remedied by introducing adaptive modifications. What really matters here is that all the stakeholders perceive the need for changes, and that the changes be initiated and implemented with due diligence. The key objective of the proposed changes is to popularize the use of dietitian services and to facilitate access to these services by making them available through the public healthcare system, either free of charge or under a partial payment scheme, to both healthy and ill patients. As a result, the primary goal of medical services provided by the state – improvement in the health of each individual as well as of the population at large – will be better met. The suggested organizational and functional changes to the healthcare system involving the incorporation of dietitians are consistent with the widely recommended model of comprehensive healthcare. They are aimed not only at extending the range of available medical services and optimizing the use of the sector’s human and material resources, but also at improving the system’s overall performance and increasing the satisfaction of both healthcare customers and providers. In addition, the proposed reforms may have a stimulating effect on the growth of Polish SME sector.

Training for the profession of dietitian lags behind the job market requirements. The available market data indicate that the supply of workforce is higher than the demand – while the number of people seeking dietitian jobs increases from year to year, the number of openings does not. It may be also surprising that, although it is a medical profession, there are no compulsory standards for education and training in the field and no pre-defined paths for professional development or skills improvement.

The ambiguous position of the dietitian profession, notably within the public health system, results in the lack of medical basis for contracting dietitian services

by the National Health Fund and hence in measurable adverse effects on public health, the society and the economy.

Organizational changes in the healthcare system should be based on reliable statistics and calculations relating to dietitians and diet-related diseases, yet such data are hardly available in Poland. The measuring and tracking of incidence and prevalence rates is among the key problems of Poland's public health and its healthcare system. It seems that for health policy makers accurate medical information would be instrumental to making rational decisions and evaluating the effectiveness of existing policies.

Since dietetic services are VAT-exempt, dietitians have an alternative of benefiting from this exemption or exercising the status of a VAT non-registered entity based on the VAT sales threshold. In lieu of subject literature and judicial decisions, the taxation of distance sales of dietitian services (i.e. provided via the Internet) raises substantial doubts and has become an important constraint on the growth of some Polish small and medium-sized businesses, viz. nutrition centers and clinics.

References

- 2008-2013 Action Plan for the Global Strategy for the Prevention and Control of Non-communicable Diseases, WHO, Geneva 2008, www.who.int/nmh/publications/9789241597418/en/ [15.08.2014].
- Act of April 15, 2011 on Medical Activities, Journal of Laws 2013, item 217, as amended.
- Act of April 20, 2014 on the Promotion of Employment and Labor Market Institutions, Journal of Laws 2013, item 674, as amended.
- Act of July 26, 1991 on Personal Income Tax, Journal of Laws 2012, item 361, as amended.
- Act of March 11, 2014 on Goods and Services Tax, Journal of Laws 2011, No. 177, item 1054, as amended.
- Act of November 20, 1998 on Fixed Rate Taxation of Some Incomes Received by Individuals, Journal of Laws No. 144, item 930, as amended.
- Bartosiewicz A., *VAT. Komentarz*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2013.
- Biuletyn 56, Sekretariat Rządowej Rady Ludnościowej, Warszawa 2011, http://old.stat.gov.pl/cps/rde/xbr/bip/BIP_biuletyn_rrl_56_2011.pdf [29.12.2014].
- Biuletyn Statystyczny 2014, Ministerstwo Zdrowia, Warszawa 2014, www.csioz.gov.pl/publikacja.php?id=6 [16.08.2014].
- Cecchini M., Sassi F., Lauer J.A., Lee Y.Y., Guajardo-Barron V., Chisholm D., *Tackling of unhealthy diets, physical inactivity, and obesity: Health effects and cost-effectiveness*, "The Lancet" 2010, Vol. 376.
- Cesare M.Di, Khang Y.H., Asaria P., Blakely T., Cowan M.J., Farzadfar F., Guerrero R., Ikeda N., Kyobutungi C., Msyamboza K.B., Oum S., Lynch J.W., Marmot M.G., Ezzati M., *Inequalities in non-communicable diseases and effective responses*, "The Lancet" 2013, Vol. 381.
- Cianciara D., Wysoki M.J., *Pozycja zdrowia w stosunkach międzynarodowych. Cz. I. Zdrowie jako struktura*, "Przegląd Epidemiologiczny" 2011, No. 65.
- Commission Recommendation of 29 September 2009 on the use of the International Standard Classification of Occupations (ISCO-08), 2009/824/EC, Official Journal of the European Union L 2009.292.31.

- Constitution of the Republic of Poland of April 2, 1997, Journal of Laws 1997, No. 78, item 483, as amended.
- Constitutional Tribunal Judgment of January 7, 2004, case file K 14/03.
- Deregulacja dostępu do zawodów*, Ministerstwo Sprawiedliwości, Warszawa 2013, www.ms.gov.pl/pl/deregulacja-dostepu-do-zawodow/ [7.07.2013].
- Estrategia Nacional para la Prevención y el Control del Sobrepeso, la Obesidad y la Diabetes*, General Directorate of Health Promotion, Mexico 2010, www.promocion.salud.gob.mx/dgps/interior1/estrategia.html [13.06.2014].
- Global status report on noncommunicable diseases*, WHO, Geneva 2011, www.who.int/publications/2011/9789240686458_eng.pdf?ua=1.pdf [6.09.2014].
- Gładys-Jakubik J., *Kulturowe aspekty zmiany organizacyjnej*, in: *Zarządzanie systemem ochrony zdrowia. Aspekty ekonomiczno-społeczne*, eds. K. Walshe, J. Smith, Wyd. SGH, Warszawa 2011.
- Health and Health Care in 2011*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2012, www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcrgus/zo_zdrowie_i_ochrona_zdrowia_w_2011.pdf [22.12.2014].
- Individual Interpretation of February 15, 2013, case IBPP3/443-47/13/LŻ, by the Director of the Tax Chamber in Katowice, <http://biblioteka3.inforlex.pl/> [3.01.2015].
- Individual Interpretation of February 19, 2013, case IPPP2/443-1177/12-5/KG, by the Director of the Tax Chamber in Warszawa, www.mofnet.gov.pl [15.07.2013]; <http://administracja3.inforlex.pl/> [4.01.2015].
- Individual Interpretation of June 6, 2013, case IPTPP1/443-201/13-4/MW, by the Director of the Tax Chamber in Łódź, <http://biblioteka3.inforlex.pl/> [3.01.2015].
- Individual Interpretation of March 1, 2013, case ITTP1/443-1482/12/MS, by the Director of the Tax Chamber in Bydgoszcz, <http://biblioteka3.inforlex.pl/> [3.01.2015].
- International Standard Classification of Occupations 2008 (ISCO-08): Structure, group definitions*, International Labour Organization, 2008, www.ilo.org/public/english/bureau/stat/isco/isco08/ [14.08.2014].
- Jarosz M., Rychlik E., *Otyłość wyzwaniem zdrowotnym i cywilizacyjnym*, "Postępy Nauk Medycznych" 2011, No. 9.
- Jończyk J., *Zasady i modele ochrony zdrowia*, "Państwo i Prawo" 2010, No. 8.
- Kaczmarek A., *W oczekiwaniu na zdrowotną konstytucję*, "Rynek Zdrowia" 25.08.2014, www.rynekzdrowia.pl/Polityka-zdrowotna/W-oczekiwaniu-na-zdrowotna-konstytucje,144027,14.html [6.09.2014].
- Katzmarzyk P.T., Barlow S., Bouchard C., Catalano P.M., Hsia D.S., Inge T.H., Lovelady C., Raynor H., Redman L.M., Staiano A.E., Spruijt-Metz D., Symonds M.E., Vickers M., Wilfley D., Yanovski J.A., *An evolving scientific basis for the prevention and treatment of pediatric obesity*, "International Journal of Obesity" 2014, No. 38.
- Kształcenie w zawodzie dietetyka*, Polskie Towarzystwo Dietetyki, 2012, www.ptd.org.pl/index.php/kwalifikacje-dietetyka/ksztalcenie-w-zawodzie-dietetyka [10.07.2014].
- Lach D.E., *Zasada równego dostępu do świadczeń opieki zdrowotnej*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011.
- Matyszewska E., *E-dietetyk nie skorzysta ze zwolnienia VAT*, *Gazeta Prawna*.pl, 17.05.2015, www.podatki.gazetaprawna.pl/artykuly/617953,e_dietetyk_nie_skorzysta_ze_zwolnienia_vat.html [15.12.2014].
- Miller M., Opolski J., *Zdrowie publiczne w Polsce a polityka zdrowotna w świetle dokumentów Światowej Organizacji Zdrowia*, "Postępy Nauk Medycznych" 2009, No. 4.
- Overcoming obesity: An initial economic analysis*, "Insights & Publications" November 2014, McKinsey Global Institute, www.mckinsey.com/insights/economic_studies/how_the_world_could_better_fight_obesity [10.12.2014].
- Pachocka L., *Rola dietetyka w ochronie zdrowia publicznego*, "Żywność Człowieka i Metabolizm" 2010, Vol. XXXVII, No. 3.

- Regulation of the Council of Ministers of Poland of December 24, 2007 on the Polish Classification of Economic Activities, Journal of Laws 2007, No. 251, item 1885, as amended.
- Regulation of the Minister of Labor and Social Policy of August 7, 2014 on the classification of occupations and specializations for labor market needs and on its application, Journal of Laws 2014, item 1145.
- Regulation of the Minister of National Education of December 23, 2011 on the classification of qualifications in vocational education, Journal of Laws 2012, item 7.
- Rozko K., *Na uczelniach to modne i oblegany kierunek, ale szpitale zwalniają dietetyków*, "Rynek Zdrowia" 22.06.2011, www.rynekzdrowia.pl/Nauka/Na-uczelniach-to-modny-i-oblegany-kierunek-ale-szpitala-zwalniają-dietetykow,110111,9.html [22.12.2014].
- Ruling of January 18, 2012 by the Voivodeship Administrative Court in Poznań, I SA/Po 767/11, <http://orzeczenia.nsa.gov.pl/cbo/query> [14.12.2014].
- Rynek usług dietetycznych w Polsce*, dietetycy.org.pl, 15.09.2013, www.dietetycy.org.pl/rynek-dietetyczny-w-polsce-2013/ [16.07.2014].
- Serwach M., *Prawa pacjenta do świadczeń zdrowotnych i ich kontekst*, "Polityka Społeczna" 2011, No. 1.
- Stan zdrowia ludności Polski w 2009 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2011, www.old.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/ZO_stan_zdrowia_2009.pdf [28.12.2014].
- The Constitution of the Republic of Poland of April 2, 1997, Journal of Laws No. 78, item 483, as amended.
- Uzasadnienie do projektu ustawy o niektórych zawodach medycznych, Sejm RP VI kadencji, druk nr 846, [http://orka.sejm.gov.pl/Druki6ka.nsf/0/CF32998F2C2012BBC125749100497668/\\$file/846-uzas.doc](http://orka.sejm.gov.pl/Druki6ka.nsf/0/CF32998F2C2012BBC125749100497668/$file/846-uzas.doc) [14.08.2014].
- Walczak M., Krasowska-Walczak G., *Dietetyk – warunki wykonywania zawodu i opodatkowanie podatkiem od towarów i usług*, "Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu" 2014, Vol. 47, No. 2.
- Wąsowski M., Walicka M., Marcinowska-Suchowierska E., *Otyłość – definicja, epidemiologia, patogeneza*, "Postępy Nauk Medycznych" 2013, No. 4.
www.dietetycy.org.pl/rynek-dietetyczny-w-polsce-2013/ [16.07.2014].
- www.euro.who.int/en/health-topics/health-policy/health-policy [14.12.2014].
- www.euro.who.int/en/health-topics/noncommunicable-diseases/obesity/data-and-statistics [17.06.2014].
- www.mz.gov.pl/zdrowie-i-profilaktyka/narodowy-program-zdrowia [12.08.2014].
- www.mz.gov.pl/zdrowie-i-profilaktyka/promocja-zdrowia/dzialania-w-ramach-programow-zdrowotnych/narodowy-program-przeciwdzialania-chorobom-cywilizacyjnym/modul-i-program-zapobiegania-nadwadze-i-otylosci-oraz-przewleklym-chorobom-niezakaznym-poprzez-poradnictwo-zywienia-i-aktywnosci-fizycznej-pol-health [18.08.2014].
- www.oecd.org/els/health-systems/Obesity-Update-2014.pdf [18.08.2014].
- www.oecd.org/health/obesity-update.htm [18.12.2014].
- www.ptd.org.pl/index.php/kwalifikacje-dietetyka/kim-jest-dietetyk [15.07.2014].
- www.who.int/about/definition/en/print.html [16.12.2014].
- www.who.int/dietphysicalactivity/end-childhood-obesity/en/ [15.08.2014].
- www.who.int/dietphysicalactivity/meetingmexicofebruary2014/en/ [13.06.2014].
- www.who.int/en/ [6.08.2014].
- www.who.int/mediacentre/factsheets/fs311/en/ [15.08.2014].
- www.who.int/mediacentre/factsheets/fs311/en/ [20.05.2014].
- www.who.int/mediacentre/factsheets/fs311/en/ [15.10.2014].
- www.who.int/nmh/publications/ncd_report2010/en/ [14.08.2014].
- www.who.int/trade/glossary/story076/en/ [13.07.2014].

Zawody deficytowe i nadwyżkowe, Ministerstwo Pracy i Polityki Socjalnej, Warszawa 2014, www.mpips.gov.pl/analizy-i-raporty/raporty-sprawozdania/rynek-pracy/zawody-deficytowe-i-nadwyzkowe/ [11.11.2014].

Dietetyk – nowy zawód na rynku małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

Streszczenie. *Celem artykułu jest prezentacja znaczenia zawodu dietetyka w polskim systemie ochrony zdrowia oraz analiza perspektyw usytuowania dietetyków na rynku małych i średnich przedsiębiorstw. Przesłanką podjęcia problematyki badawczej jest dysfunkcjonalność regulacji prawno-organizacyjnych wykonywania zawodu dietetyka w porównaniu z innymi krajami, co stanowi istotną barierę rozwoju zawodu i rynku usług medycznych. Powoduje to też wiele innych negatywnych skutków: zdrowotnych, społecznych i ekonomicznych. W artykule zaprezentowano działalność poszczególnych podmiotów kreujących rynek usług świadczonych przez dietetyków, z uwzględnieniem najważniejszych problemów zdrowia publicznego i kierunków współczesnej polityki zdrowotnej. W podsumowaniu zawarto postulat funkcjonalnej i organizacyjnej restrukturyzacji systemu opieki zdrowotnej, mającej na celu włączenie dietetyków do systemu w szerszym zakresie. Postulat wpisuje się w zalecany współcześnie model kompleksowej opieki zdrowotnej, której celem jest nie tylko rozszerzenie zakresu usług zdrowotnych, reorganizacja i racjonalizacja wykorzystania zasobów ludzkich dostępnych dla sektora, ale również poprawa jakości, skuteczności i efektywności systemu oraz wzrost satysfakcji usługobiorców i usługodawców. Realizacja postulatu pozwoliłaby także na zdynamizowanie rozwoju rynku małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce.*

Słowa kluczowe: *dietetyk, zdrowie publiczne, choroby dietozależne, polityka zdrowotna, małe i średnie przedsiębiorstwa*

Vanda Maráková

Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici
Ekonomická fakulta
e-mail: vanda.marakova@umb.sk
tel. 421 48 446 21 78

Ivana Šimočková

Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici
Ekonomická fakulta
e-mail: ivana.simockova@umb.sk
tel. 421 48 446 21 78

Hodnotenie imidžu Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu

***Zhrnutie.** Článok sa zaoberá hodnotením cieľového obrazu určitého štátu. Zameriava sa na vnímané cieľového obrazu Slovenska. Tieto výsledky sú založené na primárnych zdrojoch dát. Cieľom článku je preskúmať hodnotenie slovenského cieľového obrazu a porovnať jeho vnímania z pohľadu domácich i zahraničných návštevníkov z hlavných turistických trhoch (Česká republika, Poľsko a Nemecko).*

***Kľúčove slová:** cestovný ruch, trh služieb, Slovensko*

Úvod

Imidžom cieľového miesta cestovného ruchu sa odborná literatúra zaoberá dlhodobo. Krátky slovník cestovného ruchu definuje imidž ako „symbol, predstavu určitého produktu, podniku, cieľového miesta alebo krajiny cestovného ruchu, ktorú zákazníci a sprostredkovatelia postupne vytvárajú na základe vlastných poznatkov, informácií a faktov vyplývajúcich z aktivity daného subjektu“¹. Podstata imidžu v cestovnom ruchu nadväzuje na nemateriálny charakter poskytovaných služieb, ale i na skutočnosť, že návštevník sa o výbere cieľového miesta rozhoduje v značnom časovom predstihu na základe obmedzených informácií. Úlohou imi-

¹ M. Gúčik a kol., *Krátky slovník cestovného ruchu*, Slovensko-švajčiarske združenie pre rozvoj cestovného ruchu, Banská Bystrica 2004, s. 47, heslo: imidž.

džu cieľového miesta je preto vytvoriť pozitívnu asociáciu v myslí návštevníka, ktorá by vyzdvihla atraktivnosť a jedinečnosť cieľového miesta a podnietila ho k návšteve.

1. Teoretické východiská skúmania imidžu v cestovnom ruchu

V odbornej literatúre sa najčastejšie stretávame s definíciou Johna D. Hunta², ktorý vysvetľuje imidž cieľového miesta ako predstavy nerezidentov o určitom štáte a Johna L. Cromptona³, ktorý imidžom cieľového miesta rozumie súbor predstáv, myšlienok a dojmov, ktoré si jednotlivec spája s cieľovým miestom. Fritz K. Ferner⁴ chápe imidž ako obraz, ktorý si ľudia vytvorili o určitej veci, cieľovom mieste, štáte a podniku. Komplexnú definíciu pojmu imidž podávajú Paurav Shukla, Janice Brown a Donna Harper⁵, podľa ktorých imidž predstavuje koncept tvorený na základe rozumovej a emocionálnej interpretácie v dôsledku dvoch úzko prepojených komponentov, a to kognitívnych/percepčných hodnotení založených na vedomostiach a presvedčeníach jednotlivca a afektívneho ocenenia založeného na osobných pocitoch k objektu.

Imidž cieľového miesta, jeho tvorbu, výber nástrojov a úspešnosť podmieňujú rozdielne faktory. Podľa nich členíme imidž cieľového miesta viacerými spôsobmi.

Seyhmus Baloglu a David Brinberg⁶ rozlišujú kognitívne a afektívne komponenty pri tvorbe (konštruovaní) imidžu. Podľa Christophera J. Whitea⁷ afektívne komponenty lepšie predpovedajú návštevu cieľového miesta a správanie spotrebiteľa. Z uvedeného členenia je možné odvodiť afektívny imidž tvorený na základe emócií a pocitov a kognitívny imidž, ktorého podstatou sú vedomosti a predstavy o cieľovom mieste.

Vzhľadom na menšiu pozornosť venovanú imidžu v cestovnom ruchu v domácej literatúre prikláňame sa k definícii Antona Strašíka a Kristíny Pompurovej⁸.

² J.D. Hunt, *Image as a factor in Tourist Development*, „Journal of Travel Research“ 1975, roč. 13.

³ J.L. Crompton, *An assessment of the image of Mexico as a vacation destination and the influence of geographical location upon that image*, „Journal of Travel Research“ 1979, roč. 17, č. 4, s. 18.

⁴ F.K. Ferner, *Marketing cestovného ruchu v praxi*, Slovenské pedagogické nakladateľstvo, Bratislava 1993.

⁵ P. Shukla, J. Brown, D. Harper, *Image association and European capital of culture: Empirical insights through the case study of Liverpool*, „Tourism Review“ 2006, roč. 61, č. 4, s. 7.

⁶ S. Baloglu, D. Brinberg, *Affective images of tourism destinations*, „Journal of Travel Research“ 1997, roč. 35, č. 4.

⁷ C.J. White, *Destination image: To see or not to see?*, „International Journal of Contemporary Hospitality Management“ 2004, roč. 16, č. 5.

⁸ A. Strašík, K. Pompurová, *Skúmanie imidžu Slovenska ako krajiny cestovného ruchu*, „Ekonomická revue cestovného ruchu“ 2007, roč. 40, č. 3, s. 62.

Tabuľka 1. Prístupy vybraných autorov ku klasifikácii imidžu cieľového miesta cestovného ruchu

Autor (rok)	Klasifikácia imidžu v cestovnom ruchu
John L. Crompton (1979)	ideálny a skutočný imidž
Clare A. Gunn (1988)	organický a indukovaný imidž
Angela Phelps (1986)	
Marian Gúčík (2007)	primárny a sekundárny imidž
Vanda Maráková a Marian Gúčík (2011)	
Fritz K. Ferner (1993)	vlastný a cudzí imidž
Seyhmus Baloglu a David Brinberg (1997)	afektívny, kognitívny a konatívny imidž
Clare A. Gunn (1988)	imidž pred návštevou cieľového miesta a imidž po návšteve cieľového miesta
Martina G. Gallarza, Irene Gill Saura, Haydée Calderón (2002)	
Asuncion Beerli a Josefa D. Martin (2004)	imidž existujúcich návštevníkov a imidž potenciálnych návštevníkov
Anton Strašík a Kristína Pompurová (2007)	vysielaný a vnímaný imidž

Zdroj: vlastné spracovanie.

Imidžom rozumejú komplexný, viacrozmerý a štruktúrovaný systém skladajúci sa z objektívnych aj subjektívnych predstáv, postojov a skúseností určitej skupiny ľudí o cieľovom mieste. Zdôrazňujeme, že vzniká asociáciami, je podmienený stereotypmi a náchylný na zmenu, predovšetkým negatívnym smerom v dôsledku nedostatočných, skreslených a zavádzajúcich informácií. Dovoľme si tvrdiť, že nemusí ísť len o predstavy, postoje a skúsenosti skupiny ľudí, ale aj jednotlivcov, u ktorých sa pod vplyvom psychologických a demografických faktorov môže značne odlišovať⁹. Do popredia skúmania imidžu v cestovnom ruchu sa tak dostáva subjektívny prvok náročný na hodnotenie.

2. Cieľ, materiál a metodika

Cieľom state je preskúmať vnímaný imidž Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu z pohľadu domácich a zahraničných návštevníkov hlavných zdrojových trhov cestovného ruchu Slovenska a to konkrétne Česka, Poľska a Nemecka. Stať sa zameriava aj na porovnanie hodnotenia prvkov imidžu Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu. Objektom skúmania je štát ako cieľové miesto cestovného ruchu, subjektom skúmania je vnímaný imidž Slovenska.

Materiál, ktorý použijeme predstavujú primárne a sekundárne zdroje údajov. Sekundárne zdroje sme získali štúdiom odbornej domácej a zahraničnej knižnej a časopiseckej literatúry, ako aj z viacerých internetových prehliadačov.

⁹ O.H. Jenkins, S. McArthur, *Marketing protected areas*, „Australian Parks Recreation“ 1996, roč. 32, č. 4.

Primárne zdroje údajov sme získali metódou sociologického opytovania prostredníctvom dotazníka. Pracujeme so vzorkou 207 slovenských respondentov a 342 zahraničných respondentov predstavujúcich hlavné zdrojové trhy cestovného ruchu Slovenska (Slovensko, Česko, Poľsko a Nemecko). Ide o domácich a zahraničných existujúcich a potenciálnych návštevníkov Slovenska. Domáci návštevníci predstavujú až 59,5% návštevníkov v ubytovacích zariadeniach cestovného ruchu na Slovensku¹⁰. Na dosiahnutie reprezentatívosti výberového súboru domácich respondentov uskutočníme stratifikovaný kvótny výber. Vychádzame zo zdrojov Štatistického úradu Slovenskej republiky o počte a vekovej štruktúre obyvateľstva.

Tabuľka 2. Počet obyvateľov Slovenskej republiky k 31.12.2012

Počet obyvateľov spolu	5 410 836
Počet obyvateľov starších ako 15 rokov	4 580 260
z toho:	
– ženy (v %)	51,7
– muži (v %)	48,3

Zdroj: Štatistický úrad Slovenskej republiky, www.portal.statistics.sk [2.01.2014].

Výberový súbor domácich respondentov dodrží svojim zložením štruktúru základného súboru podľa veku. Pre určenie reprezentatívosti výberového súboru domácich respondentov sme využili chí kvadrát test dobrej zhody.

Tabuľka 3. Test chí kvadrát, reprezentatívnosť výberového súboru domácich respondentov podľa veku

Test chí kvadrát	Vek
Chi-square	1,192
df	5
Asymp. Sig.	946

Zdroj: vlastné spracovanie.

P-hodnota (0,946) potvrdila reprezentatívnosť výberového súboru ($p > \alpha$) z hľadiska veku.

Štruktúru výberového súboru podľa veku dokumentuje tabuľka 4. Respondentov sme rozdelili do šiestich vekových skupín. Z celkového počtu 207 slovenských respondentov je 68,3% žien a 31,7% mužov.

Pre potreby vyhodnotenia primárneho prieskumu nezohľadňujeme rozdiely vo vnímaní medzi pohlaviami. Ďalšie socio-demografické charakteristiky rovnako neberieme pri skúmaní vnímaného imidžu Slovenska ako cieľového miesta cestov-

¹⁰ SACR, *Marketingová stratégia SACR na obdobie 2014-2020*, s. 11.

ného ruchu do úvahy. Výber zahraničných respondentov zdôvodňujeme umiestnením Česka, Poľska a Nemecka na prvých troch pozíciách v šiestich po sebe idúcich rokoch 2008 až 2013 z hľadiska počtu ubytovaných hostí na Slovensku.

Tabuľka 4. Reprezentatívnosť výberového súboru domácich návštevníkov podľa veku

Veková skupina	Počet respondentov	Predpokladaný počet respondentov	Rozdiel
15-24 rokov	33	31,4	1,6
25-34 rokov	44	39,7	4,3
35-44 rokov	37	37,6	-0,6
45-54 rokov	33	33,5	-0,5
55-64 rokov	33	33,5	-0,5
65 a viac rokov	27	31,4	-4,4
Spolu	207	-	-

Zdroj: vlastné spracovanie.

Tabuľka 5. Poradie krajín podľa počtu ubytovaných hostí v ubytovacích zariadeniach cestovného ruchu na Slovensku

Poradie	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1.	CZ	CZ	CZ	CZ	CZ	CZ
2.	PL	PL	PL	PL	PL	PL
3.	DE	DE	DE	DE	DE	DE
4.	HU	HU	IT	HU	HU	HU
5.	UK	IT	AT	AT	AT	AT

Vysvetlivky: CZ – Česká republika, PL – Poľská republika, DE – Nemecká spolková republika, HU – Maďarská republika, IT – Talianska republika, AT – Rakúska republika, UK – Spojené kráľovstvo Veľkej Británie a Severného Írska.

Zdroj: Slovenská agentúra pre cestovný ruch, www.sacr.sk [2.01.2014].

Vzhľadom na význam českého, poľského a nemeckého trhu v príchodovom cestovnom ruchu Slovenska považujeme za dôležité preskúmať vnímaný imidž Slovenska z pohľadu českých, poľských a nemeckých návštevníkov.

3. Výsledky a diskusia

Význam imidžu v cestovnom ruchu sa prejavuje vo funkciách, ktoré plní vo vzťahu k návštevníkom. Ide predovšetkým o funkciu orientačnú vzhľadom na obmedzený rozsah informácií o cieľovom mieste, ktorými disponuje návštevník, ako aj relatívne značný časový predstih, v ktorom sa o návšteve rozhoduje.

Cieľom primárneho prieskumu bolo porovnať imidž Slovenska z pohľadu domácich a zahraničných návštevníkov a identifikovať rozdiely v jeho vnímaní. V prieskume sme oslovovali tak existujúcich návštevníkov, ktorí Slovensko

navštívili minimálne raz, ako aj potenciálnych návštevníkov, ktorí ho ešte nenavštívili. Respondentom sme vysvetlili, čo je cieľom prieskumu a pojmom imidž rozumieme obraz, mentálnu konštrukciu.

Imidž Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu ovplyvňujú viaceré premenné, preto sme po štúdiu zahraničných zdrojov v dotazníku vyčlenili 28 vybraných charakteristík. Respondentov sme požiadali o hodnotenie uvedených charakteristík na päťstupňovej škále (1 – úplne súhlasím, 2 – skôr súhlasím, 3 – nemám vyhranený názor, 4 – skôr nesúhlasím, 5 – úplne nesúhlasím). Sme si vedomí určitej miery subjektivity, ktorá vyplýva z výberu uvedených charakteristík autorom, preto bolo našou snahou zahrnúť medzi hodnotné charakteristiky, čo najväčší počet z cestovného ruchu. Respondentom boli v dotazníku prezentované podľa poradia ako ich určili J.R. Brent Ritchie a Geoffrey I. Crouch¹¹ od najvšeobecnejších po najkonkrétnejšie spojené s cestovným ruchom.

Predpokladáme, že existuje rozdiel vo vnímaní charakteristických prvkov imidžu Slovenska cieľového miesta cestovného ruchu medzi domácimi a zahraničnými návštevníkmi. Uvedený predpoklad sme overovali Friedmanovým testom a následne Wilcoxonovým testom jednotlivo pre domácich a zahraničných respondentov. Tento predpoklad sme potvrdili pre domácich respondentov (tabuľka 6).

Tabuľka 6. Test rozdielnosti hodnotení charakteristických prvkov imidžu Slovenska domácimi respondentmi

Friedman test	
N	207
Chi-Square	2605,208
df	27
Asymp. Sig.	0

Zdroj: vlastné spracovanie na základe výsledkov primárneho prieskumu.

P-hodnota potvrdila, že existuje rozdiel v poradí medzi premennými a poradie je nasledujúce (tabuľka 7).

Slovenskí respondenti považujú za najtypickejšie pre imidž Slovenska obraz krajiny s jedinečnými folklórnymi tradíciami a remeslami. Na druhom mieste sa umiestnila krajina s možnosťami vysokohorskej turistiky a krajina s vhodným potenciálom pre kúpeľný cestovný ruch. Konštatujeme, že z odpovedí vyplýva dominantné postavenie folklóru, tradícií a remesiel ako významného prvku, ktorý odlišuje Slovensko od konkurenčných krajín na trhu medzinárodného cestovného ruchu. Slovenskí respondenti mu pridelili priemerné hodnotenie 1,32.

¹¹ J.R.B. Ritchie, G.I. Crouch, *The Competitive Destination. A Sustainable Tourism Perspective*, CABI Publishing, Oxfordshire 2011.

Tabuľka 7. Poradie prvkov imidžu Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu z pohľadu domácich respondentov

Poradie	Charakteristika	Priemerné hodnotenie
1.	krajina s jedinečnými folklórnymi tradíciami a remeslami	1,32
2.	krajina s možnosťami vysokohorskej turistiky	1,33
3.	krajina s vhodným potenciálom pre kúpeľný cestovný ruchu	1,47
4.	krajina so zaujímavými mestami	1,65
5.	krajina vhodná pre zimné športy	1,68
6.	krajina s bohatou históriou	1,73
7.	krajina s prítlačným vidieckym prostredím	1,78
8.	krajina s vhodnou klímou pre rozvoj cestovného ruchu	1,80
9.	vhodné miesto pre dovolenku s deťmi	1,88
10.	krajina s možnosťami objavovania nenarušenej fauny a flóry	1,95
11.	krajina s výnimočnou národnou a lokálnou kuchyňou	2,08
12.	krajina vhodná pre letnú rekreáciu	2,14
13.	krajina so zaujímavou architektúrou	2,25
14.	bezpečná krajina	2,27
15.	krajina, v ktorej sa návštevníci cítia príjemne	2,38
16.	krajina plná dobrodružstiev	2,42
17.	krajina s atraktívnymi organizovanými podujatiami (hudobné, divadelné, folklórne, športové a iné)	2,46
18.	krajina s priateľským obyvateľstvom k návštevníkom	2,47
19.	ľahko dopravne dostupná krajina	3,02
20.	krajina vhodná pre zábavu a nočný život (kluby, diskotéky, bary a iné)	3,04
21.	krajina s dobrými možnosťami nákupov	3,12
22.	krajina s dostatočným množstvom kvalitných ubytovacích zariadení	3,18
23.	krajina ochraňujúca životné prostredie	3,29
24.	krajina s vhodným pomerom ceny a kvality	3,30
25.	krajina s dostatočným množstvom kvalitných pohostinských zariadení	3,34
26.	krajina s obyvateľmi ochotnými a schopnými komunikovať v cudzích jazykoch	3,33
27.	krajina s kvalitnými službami	3,53
28.	krajina s upravenými a čistými verejnými priestranstvami	3,79

Zdroj: vlastné spracovanie na základe výsledkov primárneho prieskumu.

Tabuľka 8. Test rozdielnosti hodnotení charakteristických prvkov imidžu Slovenska zahraničnými respondentmi

Friedman test	
N	342
Chi-Square	2126,991
df	27
Asymp. Sig.	0

Zdroj: vlastné spracovanie.

Následne sme predpoklad o rozdieloch vnímania typických prvkov imidžu Slovenska ako cestovného cieľa potvrdili aj pre zahraničných respondentov (tabuľka 8).

P-hodnota potvrdila, že existuje rozdiel v poradí medzi premennými a poradie typických prvkov imidžu Slovenska ako cestovného cieľa z pohľadu zahraničných respondentov ilustruje tabuľka 9.

Tabuľka 9. Poradie prvkov imidžu Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu z pohľadu zahraničných respondentov

Poradie	Charakteristika	Priemerné hodnotenie
1.	krajina s možnosťami vysokohorskej turistiky	1,50
2.	krajina vhodná pre zimné športy	1,58
3.	krajina s možnosťami objavovania nenarušenej fauny a flóry	1,75
4.	krajina s vhodnou klímou pre rozvoj cestovného ruchu	1,78
5.	krajina vhodná pre letnú rekreáciu	1,82
6.	krajina s vhodným potenciálom pre kúpeľný cestovný ruch	1,85
7.	krajina s prítlačlivým vidieckym prostredím	1,90
8.	krajina s priateľským obyvateľstvom k návštevníkom	1,94
9.	vhodné miesto pre dovolenku s deťmi	1,96
10.	krajina s jedinečnými folklórnymi tradíciami a remeslami	1,97
11.	krajina, v ktorej sa návštevníci cítia príjemne	1,99
12.	krajina s výnimočnou národnou a lokálnou kuchyňou	2,11
13.	ľahko dopravne dostupná krajina	2,12
14.	bezpečná krajina	2,13
15.	krajina plná dobrodružstiev	2,18
16.	krajina so zaujímavými mestami	2,19
17.	krajina s bohatou históriou	2,35
18.	krajina so zaujímavou architektúrou	2,47
19.	krajina ochraňujúca životné prostredie	2,49
20.	krajina s vhodným pomerom ceny a kvality	2,54
21.	krajina s upravenými a čistými verejnými priestranstvami	2,57
22.	krajina s kvalitnými službami	2,61
23.	krajina s obyvateľmi ochotnými a schopnými komunikovať v cudzích jazykoch	2,62
24.	krajina s dostatočným množstvom kvalitných pohostinských zariadení	2,63
25.	krajina s dostatočným množstvom kvalitných ubytovacích zariadení	2,65
26.	krajina s atraktívnymi organizovanými podujatiami (hudobné, divadelné, folklórne, športové a iné)	2,7
27.	krajina s dobrými možnosťami nákupov	2,75
28.	krajina vhodná pre zábavu a nočný život (kluby, diskotéky, bary a iné)	2,77

Zdroj: vlastné spracovanie na základe výsledkov primárneho prieskumu.

Najvýstižnejšie je podľa zahraničných respondentov možné charakterizovať obraz Slovenska ako krajinu s možnosťami vysokohorskej turistiky. Nasleduje krajina vhodná pre zimné športy a možnosti objavovania nenarušenej fauny a flóry.

Priemerné hodnotenie prvkov imidžu Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu z pohľadu domácich respondentov je 2,42 (medián 2,43) a z pohľadu zahraničných respondentov 3,06 (medián 2,46). Domáci respondenti vnímajú imidž Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu pozitívnejšie ako zahraniční respondenti. Konštatujeme, že rozdiely vo vnímaní charakteristických prvkov imidžu Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu sa týkajú predovšetkým významu folklórnych tradícií a remesiel.

Následne sme na redukcii vysokého počtu skúmaných charakteristík využili faktorovú analýzu. Cieľom bolo získať dominantné atribúty imidžu Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu. Faktorovú analýzu sme vyhodnotili spoločne pre domácich aj zahraničných návštevníkov, pretože považujeme za dôležité, aby rozhodujúce faktory mali primeranú výpovednú hodnotu a reprezentovali obraz Slovenska, ktorý sa vytvára tak v mysli domácich ako aj zahraničných návštevníkov. Vhodnosť vstupných dát pre použitie faktorovej analýzy sme hodnotili KMO štatistikou a Bartlettovým testom (tabuľka 10).

Tabuľka 10. Výsledok KMO štatistiky a Bartlettovho testu sféricity

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy	0,871
Bartlett's Test of Sphericity	
Approx. Chi-Square	5776,517
df	378
Sig.	0

Zdroj: vlastné spracovanie.

Hodnota KMO štatistiky je 0,871, na základe čoho považujeme adekvátnosť charakteristík pre faktorovú analýzu za chvályhodnú¹². Na základe kritéria vlastných čísel a vysvetlenej variability sme vybrali desať významných komponentov. Uvedených desať komponentov je potrebných na vysvetlenie zmien v súbore v rozsahu 70, 147%. Pri rotácii faktorov sme využili ortogonálnu rotáciu VARIMAX. Rotáciou matice sme získali jednoduchšiu štruktúru oproti nerotovanej matici. Výsledné faktory sme pomenovali podľa príslušnosti ku skúmaným charakteristikám podľa tabuľky 11. Uvedené dominantné atribúty je podľa nás možné využiť ako súčasť tvorby pozitívneho imidžu Slovenska ako cestovného cieľa nakoľko odrážajú reálne vnímanie Slovenska domácimi a zahraničnými návštev-

¹² H.F. Kaiser, J. Rice, *Little Jiffy Mark IV*, „Educational and Psychological Measurement“ 1974. roc. 34, s. 111-117.

Tabuľka 11. Dominantné atribúty ovplyvňujúce imidž Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu

Charakteristiky	Výsledný faktor
Krajina s dostatočným množstvom kvalitných ubytovacích zariadení Krajina s dostatočným množstvom kvalitných pohostinských zariadení Krajina s upravenými a čistými verejnými priestranstvami Krajina ochraňujúca životné prostredie Krajina s vhodným pomerom ceny a kvality Krajina s kvalitnými službami	Krajina s vhodnou infraštruktúrou, dostupnými a kvalitnými službami
Krajina so zaujímavými mestami Krajina s bohatou históriou Krajina so zaujímavou architektúrou	Krajina s vhodnými kultúrno-historickými predpokladmi
Krajina vhodná pre zimné športy Krajina s možnosťami vysokohorskej turistiky Krajina s vhodným potenciálom pre kúpeľný cestovný ruch Vhodné miesto pre dovolenku s deťmi	Krajina s vhodnými prírodnými predpokladmi
Lahko dopravne dostupná krajina Bezpečná krajina Krajina, v ktorej sa návštevníci cítia príjemne	Dostupná a bezpečná krajina
Krajina s priateľským obyvateľstvom k návštevníkom Krajina s obyvateľmi ochotnými a schopnými komunikovať v cudzích jazykoch	Krajina s ochotnými obyvateľmi
Krajina s vhodnou klímou pre rozvoj cestovného ruchu Krajina s príťažlivým vidieckym prostredím Krajina vhodná pre letnú rekreáciu	Krajina vhodná na letnú dovolenku
Krajina vhodná pre zábavu a nočný život Krajina s dobrými možnosťami nákupov	Krajina s možnosťami nákupov a zábavy
Krajina s jedinečnými folklórnymi tradíciami a remeslami Krajina s výnimočnou národnou a lokálnou kuchyňou	Krajina s tradíciami
Krajina s možnosťami objavovania nenarušenej fauny a flóry Krajina plná dobrodružstiev	Krajina stvorená pre objavovanie a zážitky
Krajina s atraktívnymi organizovanými podujatiami	Krajina ponúkajúca atraktívne podujatia

Zdroj: vlastné spracovanie na základe výsledkov primárneho prieskumu.

níkmi. Význam kvality poskytovaných služieb v súvislosti s vnímaným imidžom Slovenska je nepopierateľný.

Vnímaný imidž ovplyvňujú viaceré faktory, pričom návšteva cieľového miesta je jedným z najdôležitejších. Na význam predchádzajúcej návštevy vo vzťahu k tvorbe imidžu v cestovnom ruchu poukázali viacerí autori¹³. Predpokladali sme,

¹³ S. Baloglu, D. Brinberg, op. cit.; M. Konecnik, M. Ruzzier, *The Influence of Previous Visitation on Customer's Evaluation of a Tourism Destination*, „Managing Global Transitions“ 2013, roč. 4, č. 2.

že existuje závislosť medzi hodnotením imidžu Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu a uskutočnenou návštevou ako aj medzi opakovanou návštevou a hodnotením imidžu Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu. Daný predpoklad sme overovali v prípade zahraničných respondentov a na overenie sme využili Cramerovo V a Spearmanov korelačný koeficient.

Predpoklad o závislosti medzi uskutočnením návštevy a pozitívnym hodnotením imidžu Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu sme potvrdili. Na hladine významnosti $\alpha=0,05$ sme potvrdili, že ide o slabú priamu závislosť. Považovali sme za potrebné preskúmať vzťah medzi opakovanou návštevou a hodnotením imidžu Slovenska ako cestovného cieľa. Spearmanovým testom sme overovali predpoklad, či sa so stúpajúcim počtom návštev zlepšuje vnímanie Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu. Na nami zvolenej hladine významnosti $\alpha=0,05$ sa tento predpoklad nepotvrdil. Avšak na hladine významnosti $\alpha=0,1$ nezamietame predpoklad o existencii závislosti medzi stúpajúcim počtom návštev a lepším vnímaným imidžom Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu. Potvrdili sme slabú nepriamu závislosť. Konštatujeme, že čím vyšší počet návštev krajiny návštevníci uskutočnia, tým pozitívnejšie hodnotia imidž Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu. predpokladali, že hodnotenie vnímaného imidžu Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu závisí od predchádzajúcej návštevy Slovenska.

Zisťovali sme, ako vnímajú respondenti prieskumu imidž Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu. Respondentov sme požiadali, aby na stupnici od 1 do 5 (1 – pozitívny, 2 – skôr pozitívny, 3 – neutrálny, 4 – skôr negatívny, 5 – negatívny) ohodnotili imidž Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu. Výsledky sme usporiadali samostatne pre domácich a zahraničných respondentov a vzájomne porovnali.

Na rozdiel od hodnotenia jednotlivých charakteristických prvkov imidžu Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu hodnotili slovenskí respondenti imidž Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu kritickejšie ako zahraniční respondenti. Len 6,8% domácich návštevníkov považuje imidž Slovenska za pozitívny (tabuľka 12).

Možnosť skôr pozitívny zvolilo až 50,7% respondentov. Zároveň 30,4% respondentov hodnotí imidž Slovenska ako neutrálny. Výrazné percento respondentov (11,1%) sa prikláňa k názoru, že imidž Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu je skôr negatívny. Kriticky sa vyjadrilo aj 1,1% slovenských respondentov.

V prípade nerozlišovania medzi zahraničnými respondentmi, ktorí Slovensko navštívili alebo nenavštívili z výsledkov vyplýva, že takmer jedna štvrtina (24,9%) hodnotí imidž Slovenska ako pozitívny, polovica respondentov (50,6%) považuje imidž Slovenska ako cestovného cieľa za skôr pozitívny (tabuľka 13).

Tabuľka 12. Vnímaný imidž Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu z pohľadu domácich návštevníkov

Hodnotenie imidžu Slovenska ako cestovného cieľa	Podiel respondentov (v %)
Pozitívny	6,8
Skôr pozitívny	50,7
Neutrálny	30,4
Skôr negatívny	11,1
Negatívny	1,1
Spolu	100,0

Zdroj: vlastné spracovanie na základe výsledkov primárneho prieskumu.

Tabuľka 13. Vnímaný imidž Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu z pohľadu zahraničných návštevníkov

Imidž Slovenska ako cestovného cieľa/Návšteva Slovenska	Podiel respondentov (v %)		
	navštívili	nenavštívili	všetci
Pozitívny	27,0	12,0	24,9
Skôr pozitívny	51,4	41,0	50,6
Neutrálny	18,0	42,7	20,7
Skôr negatívny	2,9	4,3	3,3
Negatívny	0,7	0,0	0,6
Spolu	100,0	100,0	100,0

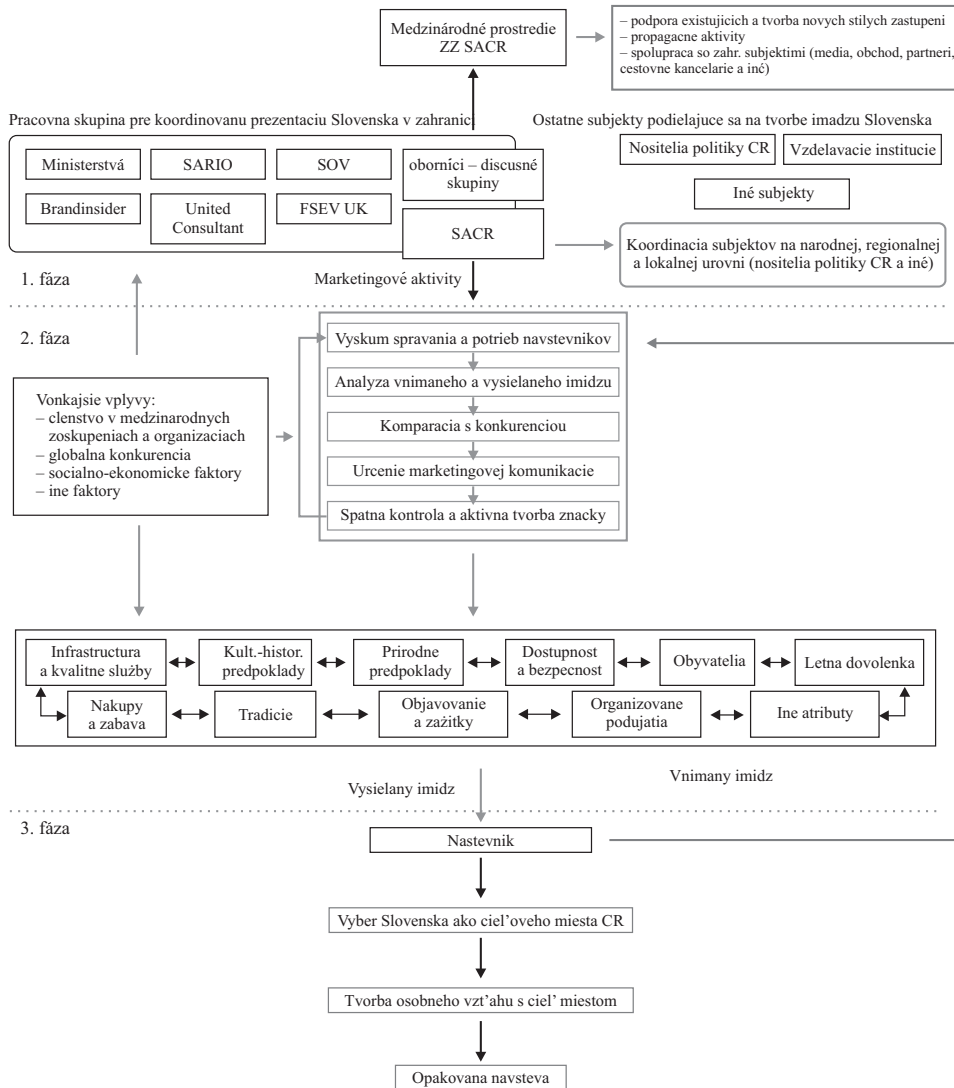
Zdroj: vlastné spracovanie na základe výsledkov primárneho prieskumu.

Pätina zahraničných respondentov (20,7%) uviedla, že celkový imidž Slovenska ako cestovného cieľa je neutrálny. Kriticky hodnotili imidž Slovenska ako cestovného cieľa len necelé 4% respondentov, pričom 3,3% z nich ho považuje za skôr negatívny a 0,6% za negatívny.

Z hľadiska významu predchádzajúcej návštevy a hodnotenia imidžu Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu je možné zaznamenať rozdiely vo vnímaní. Až 51,4% zahraničných respondentov, ktorí Slovensko navštívili, hodnotia jeho imidž ako skôr pozitívny. Za pozitívny ho považuje až 27% respondentov, nasleduje hodnotenie neutrálny (18%). Len 2,9% zahraničných respondentov, ktorí Slovensko navštívili považuje jeho imidž za skôr negatívny a menej ako 1% za negatívny.

V hodnoteniach respondentov, ktorí Slovensko nenavštívili, prevláda neutrálne hodnotenie imidžu Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu (42,7%). Porovnateľné percento respondentov (41%) považuje imidž Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu za skôr pozitívny a možnosť „pozitívny“ zvolilo 12% respondentov. Kriticky hodnotí imidž Slovenska ako cestovného cieľa 4,3% zahraničných respondentov, ktorí zvolili možnosť „skôr negatívny“. Z výsledkov

vyplýva význam predchádzajúcej návštevy vo vzťahu k pozitívnemu hodnoteniu imidžu Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu. Prieskum potvrdil prevládajúci neutrálny imidž Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu z pohľadu potenciálnych návštevníkov, ktorí Slovensko ešte nenavštívili.



Schema 1. Deskriptívny model tvorby vysielaného imidžu Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu

Zdroj: vlastné spracovanie.

Na základe realizovaného prieskumu sekundárnych a primárnych zdrojov údajov navrhujeme deskriptívny model tvorby vysielaného imidžu Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu (schéma 1). Navrhovaný deskriptívny model vychádza z dominantných atribútov imidžu Slovenska, ktoré sme získali s využitím faktorovej analýzy.

Predpokladáme, že tvorba pozitívneho imidžu súvisí s príslušnou fázou životného cyklu Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu, pôsobenia a aktivít Slovenskej agentúry pre cestovný ruch ako národnej marketingovej organizácie cestovného ruchu a iných faktorov, predovšetkým politických (členstvo v medzinárodných zoskupeniach a organizáciách), sociálno-ekonomických, ekologických, kultúrnych, vplyvu nositeľov verejnej mienky, médií, globálnej konkurencie na trhu medzinárodného cestovného ruchu a ďalších faktorov.

Tvorbu pozitívneho imidžu Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu je podľa nás možné ovplyvniť marketingovými a ostatnými aktivitami. V prvom prípade je nositeľom a tým aj zodpovedným subjektom za realizáciu aktivít národná marketingová agentúra SACR, v druhom prípade MDVRR SR v úzkej spolupráci s ostatnými subjektmi prostredníctvom Pracovnej skupiny pre koordinovanú prezentáciu Slovenska v zahraničí. Imidž Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu nie je výlučným produktom marketingu. Z uvedeného dôvodu je prioritne potrebná kooperácia subjektov na národnej úrovni, ktorá ovplyvní aj nižšie úrovne (regionálnu a lokálnu). Cielovým marketingovým aktivitám zameraným na tvorbu vysielaného imidžu Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu musia predchádzať systematické zmeny v cestovnom ruchu na Slovensku. Za zodpovedné subjekty vo vzťahu k verejnej infraštruktúre považujeme všetky stupne verejnej správy. Ide predovšetkým o zlepšenie kvality služieb, dopravnú dostupnosť a vybavenosť cieľových miest na Slovensku. Tvorbu imidžu Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu navrhujeme realizovať v troch postupných fázach. V prvej fáze považujeme za potrebné zlepšenie kooperácie medzi subjektmi zainteresovanými na tvorbe vysielaného imidžu Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu. Druhá fáza tvorby vysielaného imidžu Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu kladie dôraz na aktivity SACR.

Záver

Rozdiely vo vnímaní Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu sa potvrdili aj v našom prieskume. Z porovnania charakteristických prvkov imidžu Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu vyplýva, že rozdielny význam prikladajú domáci a zahraniční návštevníci folklórnym tradíciám a remeslám. Zatiaľ čo domáci respondenti ich považujú za najtypickejšie pre obraz Slovenska, zahraniční respondenti ich umiestňujú až na desiate miesto a za najtypickejšie považujú možnosti vysokohorskej turistiky.

Poukázali sme na význam predchádzajúcej návštevy pri hodnotení imidžu Slovenska ako cieľového miesta cestovného ruchu. Pozitívnejšie hodnotenie imidžu Slovenska sa potvrdilo u návštevníkov, ktorí Slovensko navštívili opakovane. Zahraniční návštevníci, ktorí Slovensko nenavštívili, hodnotia jeho imidž ako neutrálny (42,7%) prípadne skôr pozitívny (41%), naopak tí návštevníci, ktorí Slovensko v minulosti navštívili, sa prikláňajú k možnosti skôr pozitívny (51,4%) a pozitívny (18%).

Opakovaná návšteva Slovenska vedie k pozitívnemu hodnoteniu jeho imidžu. Snahou národnej marketingovej agentúry by preto mala byť snaha o tvorbu lojálnych návštevníkov, ktorí sa budú opakovane vracat' na Slovensko.

Literatúra

- Baloglu S., Brinberg D., *Affective images of tourism destinations*, „Journal of Travel Research“ 1997, roč. 35, č. 4.
- Crompton J.L., *An assessment of the image of Mexico as a vacation destination and the influence of geographical location upon that image*, „Journal of Travel Research“ 1979, roč. 17, č. 4.
- Ferner F.K., *Marketing cestovného ruchu v praxi*, Slovenské pedagogické nakladateľstvo, Bratislava 1993.
- Gallarza M.G., Gil S.I., Calderon G.H., *Destination image: Towards a conceptual framework*, „Annals of Tourism Research“ 2002, roč. 29, č. 1.
- Gúčik M. a kol., *Krátky slovník cestovného ruchu*, Slovensko-švajčiarske združenie pre rozvoj cestovného ruchu, Banská Bystrica 2004.
- Gunn C., *Vacationscape: Designing Tourist Regions*, Bureau of Business Research, University of Texas, Austin 1988.
- Hunt J.D., *Image as a factor in Tourist Development*, „Journal of Travel Research“ 1975, roč. 13.
- Jenkins O.H., McArthur S., *Marketing protected areas*, „Australian Parks Recreation“ 1996, roč. 32, č. 4.
- Kaiser H.F., Rice J., *Little Jiffy Mark IV*, „Educational and Psychological Measurement“ 1974, roč. 34.
- Konecnik M., Ruzzier M., *The Influence of Previous Visitation on Customer's Evaluation of a Tourism Destination*, „Managing Global Transitions“ 2013, roč. 4, č. 2.
- Maráková V., *Imidž v cestovnom ruchu*, in *Marketing cestovného ruchu*, M. Gúčik a kol., Knižnica cestovného ruchu 17, Banská Bystrica 2011.
- Marketingová stratégia Slovenskej agentúry pre cestovný ruch na roky 2014-2020*, Slovenská agentúra pre cestovný ruch, www.sacr.sk/odborna-verejnost/analyzy-a-statistiky/marketingova-strategia/ [2.01.2014].
- Phelps A., *Holiday destination image-the problem of assessment: An example developed in Menorca*, „Tourism Management“ 1986, roč. 7, č. 3.
- Ritchie J.R.B., Crouch G.I., *The Competitive Destination. A Sustainable Tourism Perspective*, CABI Publishing, Oxfordshire 2011.
- Shukla P., Brown J., Harper D., *Image association and European capital of culture: Empirical insights through the case study of Liverpool*, „Tourism Review“ 2006, roč. 61, č. 4.
- Strašík A., Pompurová K., *Skúmanie imidžu Slovenska ako krajiny cestovného ruchu*, „Ekonomická revue cestovného ruchu“ 2007, roč. 40, č. 3.
- Štatistický Úrad Sr., *Počet obyvateľov Slovenskej republiky, k 31.12.2012*, www.portal.statistics.sk [2.01.2014].

White C.J., *Destination image: To see or not to see?*, „International Journal of Contemporary Hospitality Management“ 2004, roč. 16, č. 5.

Evaluation of Slovakia's Destination Image

Abstract. *This article deals with the destination image evaluation of a state. It focuses on the perceived destination image of Slovakia. The conclusions are based on primary data sources. The aim of the article is to examine the evaluation of Slovakia's destination image and to compare its perception from the point of view of domestic and foreign visitors from the main tourism markets of Czech Republic, Poland, and Germany.*

Keywords: *destination image, perception, tourism destination, visitor*

Mária Uramová

Matej Bel University, Banská Bystrica
Faculty of Economics
e-mail: maria.uramova@umb.sk
tel. 421 48 446 26 12

Miroslava Tuschlová

Matej Bel University, Banská Bystrica
Faculty of Economics
e-mail: miroslava.tuschlova@umb.sk
tel. 421 48 446 26 12

Economically Dependent Self-employment in the Context of Slovak's Legislation*

***Abstract.** The phenomena of people on the border between self-employment and employment, is getting more and more notable in Slovakia in recent years. In addition, this situation is recognised in many member states of the European Union and many of them legally regulate the position of such people in the labour market and the whole economy. In Slovakia, however, there is no legal regulation of the economically dependent self-employed people, neither from the labour market nor from the social protection and business sector point of view. The aim of this article is to analyse the legislative and economic situation of the economically dependent employees, economically independent self-employed persons (entrepreneurs), and the economically dependent self-employed persons in Slovakia.*

***Keywords:** employment, self-employment, economically dependent self-employment, labour market, Slovakia*

Introduction

Labour market in Slovakia is facing many changes in the last years. Some of them are strongly linked also with the changes in business and entrepreneurial sector. Interdisciplinary team of researchers from the Faculty of Economics, Matej Bel University in Banská Bystrica, focuses on the unusual features and forms of

* This paper is an output of scientific project of Grant Agency VEGA no. 1/0935/13 "Unpaid work as a potential source of socio-economic development of society and the determinant of individual well-being."

work within the Slovak economy, such as voluntary work and unpaid work of the households' members (VEGA no. 1/0935/13 "Unpaid work as a potential source of socio-economic development of society and the determinant of individual well-being"). Team has found out, that amount of the unpaid work depends also on the kind of the paid job and amount of hours spent by paid job. Mariana Považanová, Alena Kaščáková and Gabriela Nedelová¹ found out, that amount of unpaid work is influenced not only by the full time or part-time job, but also by the total income individual or household has.

Within atypical forms of work, that influence amount of unpaid work in households, also the status of economically dependent self-employed persons can be included. It is a specific group of persons on the border between paid employment and self-employment. The aim of this paper is to analyse economic and legal situation of particular group of persons, who are on the border between the employees and entrepreneurs in Slovakia. These persons represent more and more growing group of economically dependent self-employed workers. Slovak legislation does not recognise and regulate status of economically dependent self-employed persons. Legally, natural person could be either employed (and it means economically dependent on employer) or to be an entrepreneur, it means running economically independent business activity. To identify features of the economically dependent self-employed persons in Slovakia, we have to focus on features of dependent work regulated by act no. 311/2001 of Coll. Labour Code and features of independent entrepreneur according to acts no. 513/1991 of Coll. Business Code and no. 455/1991 of Coll. Small Businesses Act.

1. Economically dependent self-employment in European Union countries

Economically dependent self-employed work is relatively new term in all European Union countries. This term characterises person, whose job activities are on the border between dependent employment (which employee performs for employer under the working contract) and independent entrepreneurial activities (which natural person – entrepreneur performs on his own name and on his own responsibility according to the business or civil contract). This term includes those situations, when person performs de jure independent entrepreneurial activity but de facto he is dependent on one committer.

¹ A. Kaščáková, G. Nedelová, M. Považanová, *Determinants of the Unpaid Work in Slovakia*, in: *Applications of Mathematics and Statistics in Economy. The 15th International Scientific Conference*, Liberec 2012, p. 13.

According to the study *Social protection rights*,² there are only few countries in European Union, in which “hybrid” category of dependent self-employed persons is legally allowed. These countries are Austria (it is possible to work as a free service workers, new self-employed workers and contractor of work and services), Germany (free service contract workers) and Italy (contracts of continuous and coordinated collaboration and contracts for a project). In the United Kingdom, dependent self-employed workers are also legally recognised category. René Böheim and Ulrike Muehlberger³ stated, that in British legislation there is legally regulated status of employee (individual who is working under the contract of employment), status of employed person (individual who is working under any other contract personally to execute any work or labour) and status of the worker (individual who agrees to personally carry out work under the contract and without running a genuine business of their own). Another country, where status of economically dependent self-employed workers is legally recognised, is Spain.⁴

Features of economically dependent self-employed persons were summed up in the study *Economically dependent self-employed workers*.⁵ According to it, economically dependent self-employed workers:

- do not work for employer under the working contract,
- work mostly on their own and do not have employees,
- work for the same “employer” for more than 70% of their time,
- keep continued relation of collaboration with the employer,
- work in the framework or with the reference of a company or organisation

which depend on the employer.

Definition of dependent self-employed person was provided by the study *Social protection rights*.⁶ According to it, dependent self-employment is “a working relationship where the worker is formally self-employed yet under conditions of work similar to those of dependent employees.”

² W. Eichhorst et al., *Social protection rights of economically dependent self-employed workers*, Study of Policy Department, Economic and Scientific Policy, Brussels 2013, [www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/etudes/JOIN/2013/507449/IPOL-EMPL_ET\(2013\)507449_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/etudes/JOIN/2013/507449/IPOL-EMPL_ET(2013)507449_EN.pdf) [15.09.2014].

³ R. Böheim, U. Muehlberger, *Dependent Forms of Self-employment in the UK: Identifying Workers on the Border between Employment and Self-employment*, IZA Discussion Paper No. 1963/2006, <http://ftp.iza.org/dp1963.pdf> [15.09.2014].

⁴ C.A. García, C.N. Gonzáles, *The Regulation of Economically Dependent Self-employed Work in Spain: A Critical Analysis and a Comparison with Italy*, “E-Journal of International and Comparative Labour Studies” 2012, Vol. 1, No. 1-2, pp. 117-133, www.adapt.it/EJCLS/index.php/ejcls_adapt/article/view/22/68 [15.09.2014].

⁵ *Economically Dependent Self-employed Workers: Statistical measurement, challenges and opportunities*, Spain 2014, <http://tradeworkers.eu/wp-content/uploads/2014/06/Trade-Final-Report.pdf> [15.09.2014].

⁶ W. Eichhorst, op. cit.

Although not all European Union countries consider economically dependent self-employment as a serious problem that need to be legally regulated, European Economic and Social Committee reported in 2011 necessity to discuss economically dependent self-employed persons in whole European Union.⁷ In this report, Committee offered several suggestions to European Union member states how to cope with this phenomenon. It is necessary to focus mostly on the economic and social rights of the economically dependent self-employed workers. In most of European countries (including Slovakia), employees are specially protected under the working contract. In Slovakia, working contract must be always concluded in written; employee and employer are obliged to pay social and health insurance from the gross employee's earnings; information about gross wage must be included in the contract; working contract can be concluded for definite period of time only after fulfilling special conditions and only for two years etc. This kind of protection is not offered for persons performing work under the business contract (such as relationship between natural person – entrepreneur and company). Because natural person performing economically dependent self-employed work is on the border between the employee and independent entrepreneur, Committee recommended to protect such a person at least by part of rights that are standardly applied for employee. However, there is still problem, that there are only few countries in the European Union that legally accept status of economically dependent self-employed person (such as Italy, Germany, Austria, Spain, Portugal and Great Britain).

2. Dependent employees and independent entrepreneurs in Slovakia

To distinguish between dependent and independent work, it is necessary to consider legal features of both of them. In Slovakia, dependent work is regulated by the Labour Code⁸ and independent work (activities of entrepreneurs, including natural persons as entrepreneurs) is regulated by Business Code⁹. The § 1 of the Labour Code defines dependent work as a work performed by subordinated employee for superior employer, personally by employee for employer, according to the instructions of the employer, on the name of employer, during the working time pre-set by employer and for the wage or other earnings. Dependent work can be performed only according to the working contract (it is not allowed to perform

⁷ *Opinion of the European Economic and Social Committee of 19 January 2011 on “New trends in self-employed work: the specific case of economically dependent self-employed work”* (own-initiative opinion), Official Journal of the European Union No. 2011/C 18/08.

⁸ Act of 8 August 2001 on Labour Code, Collection of Acts No. 130, item 311, as later amended.

⁹ Act of 18 December 1991 on Business Code, Collection of Acts No. 98, item 513, as later amended.

dependent work under the business contract according to the Business Code or any other civil contract according to the Civil Code).

If work performed by individual person fulfil all the conditions stipulated in the § 1 of Labour Code, this work is always considered as dependent work. Even if the contact is named differently (not a working contact), it is necessary to regard it as relationship concluded according to Labour Code. If at least one criterion of the work performed by individual person set by Labour Code is not fulfilled, than work is not dependent and cannot be regulated by the Labour Code. In this case, work can be performed either under the business contract (as an independent work performed by independent entrepreneur) or under the Civil Code contract.

Independent work of the entrepreneur is regulated mostly by the Business Code. The § 2 defines business activity as permanent activity performed by entrepreneur, on his own name and under his own responsibility, with the aim to gain profit. In this legal definition, condition of independency is stressed. It means, entrepreneur cannot perform his activity according to the relationship regulated by Labour Code, according to the orders and instructions of other person (such as employer) and by using tools and material of other person (unless it is agreed in the business contract).

Another legal difference between employee (performing depending work for employer) and independent entrepreneur is in the age. According to the § 11 of the Labour Code, individual person has legal capacity to be an employee after reaching the age of 15 years. It is, however, not possible to conclude working contract with such person before finishing compulsory education (in Slovakia, compulsory education last 10 years). It means, any natural person after finishing compulsory education and reaching 15 years of age could be employed and performed dependent work under the working contact. On the other side, Small Business Act¹⁰ in § 6 stated, that one of the conditions for running independent business activity is reaching 18 years of age. It means, not every person that can be employed and performs dependent work could be also independent entrepreneur. This is linked mostly with the fact that even the non-adult person can work and be protected by the social and economic rights as an employee.

3. Economically dependent self-employed persons in Slovakia

To define economically dependent self-employed person in Slovakia we can refer to the definition of Werner Eichhorst, according to which economically dependent self-employed work is “a working relationship where the worker is for-

¹⁰ Act of 15 November 1991 on Small Businesses Act, Collection of Acts No. 87, item 455, as later amended.

mally self-employed yet under conditions of work similar to those of dependent employees.”¹¹ Considering this definition, economically dependent self-employed person in Slovakia is a person who formally and de jure performs activity as independent entrepreneur (for example runs business activity according to the business approval) but de facto performs activity under the same conditions as employee in the relationship regulated by the Labour Code.

Before 1st January 2013, when the previous version of Labour Code was valid, economically dependent self-employment started to occur. It was linked with the economic crisis (when employers pushed their employees to perform work under the business contract rather than working contract) and also with the legislation gap in the Labour Code. Labour Code did not stipulate exactly that dependent work can be performed only under the working contract and only as relationship regulated by the Labour Code. That is why it was relatively easy to substitute working contracts by business contracts. In this case, however, persons were pushed to perform work only for the previous employer, within the time set by their previous employer and under the conditions set by previous employer. These persons (even if formally independent entrepreneurs), became dependent only on one committer. This situation represent fundamental difference from the independent entrepreneurs performing their activities for unlimited number of committers (and thus persons economically independent).

To regulate legally this situation, amendment of the Labour Code no. 361/2012 of Coll. was issued and it was efficient form 1st January 2013. According to the amendment, legal definition of the dependent work was changed. It does not include any more features such as performing of work for the cost of employer; performing of work with the tools of employer; performing of work for the responsibility of the employer; performing of work that consists mostly of the repeating activities. This change points out that Slovak legislator reflected to changing situation on the labour market. At the present time, employee can perform work for employer even on his own costs, with his own tools and on his own responsibility. To consider work as a dependent one (comparing to independent one), only the criteria of performing work by subordinated employee for superior employer, personally by employee for employer, according to the instructions of the employer, on the name of employer, during the working time pre-set by employer and for the wage or other earnings must be fulfilled. According to that, also work performed by economically dependent self-employed workers could be considered as a dependent work (if this work is performed under the name of the committer, not under the name of performer).

Reasons, why employers in Slovakia push individuals to conclude business contract as “independent” entrepreneur rather than standard working contract are

¹¹ W. Eichhorst, op. cit.

various. One of the most reasonable reasons is linked with the fact that employers want to avoid concluding working contract for undefined period of time. According Labour Code, working contract can be concluded either for definite or indefinite period of time. In case of concluding working contract for definite period of time, it can be concluded for maximum two years. After passing two years, it must be changed for working contract for indefinite period of time. After 2008, when economic crisis started also in Slovakia, many employers considered risky to employ persons for indefinite period. Many employees were dismissed and standard working contracts were substituted by business contracts. This situation follows up to present time, although economic crisis is not so strong any more.

Another reason to replace working contract by business contract is linked with levies and payments for social insurance and health insurance. Employed person pays 13.4% from his gross earnings to the social and health insurance. In addition, insurance levies are paid also by employer. Employer must pay 35.2% from the gross earnings of the employee. Table 1 shows minimum and maximum assessed base for paying insurance by employee and employer, as well as ratio they pay for different types of insurance.

Table 1. Social and health insurance paid by employee and employer in Slovakia in 2014

Type of insurance	Payments of employee			Payments of employer				
	Minimum wage (assessed base) in EUR	Maximum assessed base (in EUR)	Ratio (in %)	Minimum payment (in EUR)	Maximum payment of (in EUR)	Ratio (in %)	Minimum payment of (in EUR)	Maximum payment of (in EUR)
Sickness insurance	352	4025	1.4	4.92	56.35	1.40	4.92	56.35
Retirement insurance	352	4025	4.0	14.08	161.00	14.00	48.28	563.50
Invalid insurance	352	4025	3.0	10.56	120.75	3.00	10.56	120.75
Unemployment insurance	352	4025	1.0	3.52	40.25	1.00	3.52	40.25
Injury insurance	352	no limit	–	–	–	0.80	2.81	no limit
Guarantee insurance	352	4025	–	–	–	0.25	0.88	10.06
Reserve fund of solidarity	352	4025	–	–	–	7.75	16.72	191.18
Health insurance	352	4025	4.0	14.08	161.00	10.00	35.20	402.50
Total	–	–	13.4	47.16	539.35	35.20	123.89	1416.79*

* Considering injury insurance for the assessed base of 4025 EUR.

Source: own elaboration according to valid legislation: Act of 27 November 2003 on Social Insurance, Collection of Acts No. 200, item 461, as later amended; Act of 11 January 2004 on Health Insurance, Collection of Acts No. 246, item 580, as later amended; Regulation of the Government of 18 October 2013 on Minimum Wage, Collection of Acts No. 75, item 321, as later amended.

Minimum assessed base for each insurance is set as minimum wage that is defined every year by Government. Maximum assessed base is set by Act on Social Insurance and by Act on Health Insurance (for year 2014 maximum assessed base is 4025 EUR). Sickness insurance, retirement insurance, invalid insurance and unemployment insurance are obligatory levies that are paid by employee from his gross salary. In addition, employee pays also health insurance. Employers pay the same types of insurance as employees but, on the other side, they obligatory pay also injury insurance, guarantee insurance and levy for reserve fund of solidarity.

By concluding working contract (it means standard labour relationship under which employee performs dependent work for employer), both employee as well as employer must obligatory pay levies for social and health insurance. On the other side, if individual performs work according to the Business Code, even if this work fulfil all the criteria for dependent work, employer (as committer) pays only invoiced amount to the individual. In this case, employer does not pay any levies or other payments for social and health insurance. All duties lies on the individual performing the work. This person is obliged to pay the same levies for insurance as any other independent entrepreneur. Table 2 shows minimum and maximum assessed base for paying insurance by natural person – entrepreneur, as well as ratio he pays for different types of insurance.

Table 2. Social and health insurance paid by natural person – entrepreneur in Slovakia in 2014

Type of insurance	Minimum assessed base (in EUR)	Maximum assessed base (in EUR)	Ratio (in %)	Minimum payment (in EUR)	Maximum payment of (in EUR)
Sickness insurance	402.50	4025	4.40	17.71	177.10
Retirement insurance	402.50	4025	18.00	72.45	724.50
Invalid insurance	402.50	4025	6.00	24.15	241.50
Reserve fund of solidarity	402.50	4025	4.75	19.11	191.18
Unemployment insurance	402.50	4025	2.00	8.05	80.50
Health insurance	402.50	4025	14.00	56.35	563.50
Total	–	–	49.15	197.82	1978.28

Source: own elaboration according to valid legislation: Act of 27 November 2003 on Social Insurance, Collection of Acts No. 200, item 461, as later amended; Act of 11 January 2004 on Health Insurance, Collection of Acts No. 246, item 580, as later amended.

In case of levies of the entrepreneur, assessed base depends on the incomes of this person two years ago. Even if the income was low, entrepreneur must pay levies for social and health insurance. Because Slovakia legislation does not regulate minimum monthly income of the entrepreneurs, it could be even zero. However, also in this case, entrepreneur must pay levies, based on the minimum assessed

base (402.50 EUR). In situation, when working contract is substituted by business contract, previous employer is decreasing his costs (reducing payments for social and health insurance). On the other side, previous employees (currently entrepreneur) is increasing costs (must pay at least 197.82 EUR for social and health insurance, comparing to 47.16 EUR as minimum payment in case he was employed).

There are also other reasons why employers try to replace working contracts by business contracts. They are, however, not as serious, as effort to avoid indefinite period contracts and reduction of social and health insurance payments.

Conclusion

Slovakia is one of the European countries, in which status of economically dependent self-employed persons is not legally accepted. However, it does not mean, that persons on the border between dependent work and independent entrepreneurship does not occur in Slovakia. Exactly opposite is the fact. Not only economic development, but also legal regulation of the labour relationships and business relationships caused that relevant part of natural persons – entrepreneurs performed their activities under the same conditions as employees in standard labour relationship. However, these entrepreneurs do not have the same social and economic protection as employees. It is evident mostly according to the payments for social and health insurance. Because status of economically dependent self-employed persons is not legally accepted in Slovakia, it is not possible to distinguish between those, who perform purely independent work and those, who perform work that is de facto economically dependent self-employed work. It is evident, that phenomenon of economically dependent self-employment needs to be consider as a serious fact also in Slovakia. Stressing the example of other European countries (such as Great Britain, Germany or Italy) it is inevitable to pass legislation regulating status of economically dependent self-employed persons, focusing mostly on their ability and obligation to pay social and health insurance levies and payments. Such as regulation will improve status of those persons, but on the other side, it will also increase stability on the whole Slovak labour market.

References

- Act of 11 January 2004 on Health Insurance, Collection of Acts No. 246, item 580, as later amended.
- Act of 15 November 1991 on Small Businesses Act, Collection of Acts No. 87, item 455, as later amended.
- Act of 18 December 1991 on Business Code, Collection of Acts No. 98, item 513, as later amended.
- Act of 27 November 2003 on Social Insurance, Collection of Acts No. 200, item 461, as later amended.
- Act of 8 August 2001 on Labour Code, Collection of Acts No. 130, item 311, as later amended.

- Boheim R., Muehlberger U., *Dependent Forms of Self-employment in the UK: Identifying Workers on the Border between Employment and Self-employment*, IZA Discussion Paper No. 1963/2006, <http://ftp.iza.org/dp1963.pdf> [15.09.2014].
- Economically Dependent Self-employed Workers: Statistical measurement, challenges and opportunities*, Spain 2014, <http://tradeworkers.eu/wp-content/uploads/2014/06/Trade-Final-Report.pdf> [15.09.2014].
- Eichhorst W. et al., *Social protection rights of economically dependent self-employed workers*, Study of Policy Department, Economic and Scientific Policy, Brussels 2013, [www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/etudes/join/2013/507449/IPOL-EMPL_ET\(2013\)507449_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/etudes/join/2013/507449/IPOL-EMPL_ET(2013)507449_EN.pdf) [15.09.2014].
- Garcia C.A., González C.N., *The Regulation of Economically Dependent Self-employed Work in Spain: A Critical Analysis and a Comparison with Italy*, "E-Journal of International and Comparative Labour Studies" 2012, Vol. 1, No. 1-2, www.adapt.it/EJCLS/index.php/ejcls_adapt/article/view/22/68 [15.09.2014].
- Kaščáková A., Nedelová G., Považanová M., *Determinants of the Unpaid Work in Slovakia (Determinanty neplatenej práce v SR)*, in: *Applications of Mathematics and Statistics in Economy, The 15th International Scientific Conference, Liberec 2012*.
- Opinion of the European Economic and Social Committee of 19 January 2011 on "New trends in self-employed work: the specific case of economically dependent self-employed work" (own-initiative opinion)*, Official Journal of the European Union No. 2011/C 18/08.
- Regulation of the Government of 18 October 2013 on Minimum Wage, Collection of Acts No. 75, item 321 as later amended.

Ekonomiczne zależności samozatrudnienia w kontekście prawa na Słowacji

Streszczenie. W ostatnich latach na Słowacji można zauważyć zwiększenie liczby osób pracujących w formie samozatrudnienia oraz zatarcie się granicy między pracą zależną a pracą na własny rachunek (z uwagi na prace zlecane, outsourcing). Co więcej, sytuacja taka jest obserwowana w wielu krajach członkowskich Unii Europejskiej, gdzie doczekała się prawnego uregulowania. Jednak na Słowacji samozatrudnienie nie ma jeszcze odpowiednich regulacji prawnych z punktu widzenia ekonomicznego, rynku pracy czy ochrony socjalnej. Celem artykułu jest analiza sytuacji prawnej i ekonomicznej pracowników na Słowacji wykonujących pracę w formie zatrudnienia na umowę o pracę oraz na własny rachunek (przedsiębiorców) z uwagi na wymuszenie tego przez pracodawcę.

Słowa kluczowe: zatrudnienie, samozatrudnienie, ekonomiczne zależności samozatrudnienia, rynek pracy, Słowacja

**Lista recenzentów współpracujących z czasopismem
„Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu”
(List of reviewers collaborating with
“The Poznan School of Banking Research Journal”)**

Dr Justyna Adamska – *Uniwersytet im. A. Mickiewicza w Poznaniu*
Prof. nadzw. dr hab. Agnieszka Alińska – *Szkola Główna Handlowa w Warszawie*
Prof. dr Artem Bardas – *National Mining University, Dnipropetrovsk, Ukraina*
Prof. zw. dr hab. Ewa Maria Bogacka-Kisiel – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. nadzw. dr hab. Jan Borowiec – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Grażyna Borys – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. nadzw. dr hab. Stanisław Czaja – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Waldemar Czernasty – *Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*
Prof. nadzw. dr hab. inż. Anna Beata Cwiąkała-Małys – *Uniwersytet Wrocławski*
Prof. nadzw. dr hab. Waldemar Dotkuś – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. nadzw. dr hab. Józef Dziechciarz – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Teresa Famulska – *Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*
Prof. zw. dr hab. Beata Filipiak – *Uniwersytet Szczeciński*
Dr Donald Finlay – *Coventry University Business School, Wielka Brytania*
Prof. zw. dr hab. Stanisław Flejterski – *Uniwersytet Szczeciński*
Prof. zw. dr hab. Jan Głuchowski – *Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu*
Dr Klaus Haberich – *Franklin University, USA*
Prof. nadzw. dr hab. Jerzy Ryszard Handschke – *Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*
Prof. dr hab. Eva Horvátová – *Ekonomická univerzita v Bratislave, Słowacja*
Prof. dr Arvind K. Jain – *Concordia University, Kanada*
Prof. zw. dr hab. Krzysztof Jajuga – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. nadzw. dr hab. Maria Jastrzębska – *Uniwersytet Gdański*
Prof. nadzw. dr hab. Andrzej Kaleta – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Andrzej Kiepas – *Uniwersytet Śląski*
Prof. nadzw. dr hab. Krzysztof Klincewicz – *Uniwersytet Warszawski*
Prof. zw. dr hab. inż. dr h. c. Jan Koch – *Politechnika Wroclawska*
Prof. nadzw. dr hab. Bożena Kołosowska – *Uniwersytet Mikołaja Kopernika*
Prof. zw. dr hab. Adam Kopiński – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. inż. Dorota Elżbieta Korenik – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Stanisław Korenik – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. nadzw. dr hab. Maria Kosek-Wojnar – *Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie*
Prof. nadzw. dr hab. inż. Peter Krištofik – *Matej Bel University, Słowacja*
Prof. nadzw. dr hab. Aleksandra Kuzior – *Politechnika Śląska*
Prof. nadzw. dr hab. Mirosława Lasek – *Uniwersytet Warszawski*
Prof. zw. dr hab. Teresa Krystyna Lubińska – *Uniwersytet Szczeciński*
Prof. nadzw. dr hab. Krzysztof Łobos – *Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu*
Dr Berenika Marciniac – *Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości*
Prof. zw. dr hab. Bogdan Marciniac – *Uniwersytet im. A. Mickiewicza w Poznaniu*
Prof. zw. dr hab. Henryk Mruk – *Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*
Dr Tony Muff – *University of Northampton, Wielka Brytania*

- Prof. nadzw. dr hab. Jerzy Niemczyk – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. nadzw. dr hab. Bartłomiej Nita – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Edward Nowak – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Adam Nowicki – *Politechnika Częstochowska*
Prof. zw. dr hab. Walenty Ostasiewicz – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Kazimierz Pająk – *Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*
Prof. zw. dr hab. Zbigniew Pastuszek – *Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie*
Prof. zw. dr hab. Kazimierz Perechuda – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Bogusław Pietrzak – *Szkoła Główna Handlowa w Warszawie*
Prof. nadzw. dr hab. Wojciech Piotr – *Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*
Prof. nadzw. dr hab. Marzanna Poniatowicz – *Uniwersytet w Białymstoku*
Prof. zw. dr hab. Wiesława Przybylska-Kapuścińska – *Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*
Prof. nadzw. dr hab. Andrzej Rączaszek – *Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*
Prof. zw. dr hab. Wanda Ronka-Chmielowiec – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. nadzw. dr hab. Ireneusz Rutkowski – *Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*
Dr Leo V. Ryan, C.S.V. – *DePaul University Chicago, USA*
Prof. nadzw. dr hab. Henryk Salmonowicz – *Akademia Morska w Szczecinie*
Prof. nadzw. dr hab. Maria Smejda – *Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*
Prof. nadzw. dr hab. Jadwiga Sobieska-Karpińska – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Bogdan Sojkin – *Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*
Prof. zw. dr hab. Jerzy Sokołowski – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Tadeusz Sporek – *Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*
Prof. nadzw. dr hab. Edward Stawasz – *Uniwersytet Łódzki*
Dr hab. Rafał Szczepaniak – *Uniwersytet im. A. Mickiewicza w Poznaniu*
Prof. nadzw. dr hab. Beata Świecka – *Uniwersytet Szczeciński*
Prof. nadzw. dr hab. Bogusław Walczak – *Uniwersytet Szczeciński*
Dr Christopher Washington – *Franklin University, USA*
Prof. nadzw. dr hab. Jan Wiśniewski – *Wyższa Szkoła Bankowa w Gdańsku*
Prof. nadzw. dr hab. inż. dr h.c. Tadeusz Zaborowski – *Polska Akademia Nauk Oddział w Poznaniu*
Prof. nadzw. dr hab. Ewa Ziemia – *Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*
Prof. zw. dr hab. Marian Żukowski – *Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II*

Wymogi edytorskie Wydawnictwa WSB w Poznaniu

Tekst

- kompletny, w postaci jednego wydruku oraz na płycie CD (w formacie *.doc lub *.rtf)
- pozbawiony fragmentów pozwalających zidentyfikować autora, np. *Jak wskazałem w pracy...* należy zastąpić formą bezosobową: *Jak wskazano w pracy...*

Układ tekstu

- imię i nazwisko autora, stopień/tytuł naukowy, afiliacja • telefon, e-mail, adres • tytuł pracy • spis treści (w przypadku książki) • streszczenie w języku polskim (maksymalnie do 1000 znaków ze spacjami) • słowa kluczowe (maksymalnie 8 słów) • wstęp • tekst główny • zakończenie (wnioski) • bibliografia • tytuł pracy, streszczenie i słowa kluczowe w języku angielskim

Objętość

- artykuł – do 1 arkusza wydawniczego wraz z rysunkami i tabelami (ok. 22 stron)
- książka – według umowy wydawniczej

Marginesy – 2,5 cm z każdej strony

Numeracja stron – ciągła w obrębie całej publikacji, u dołu strony

Tekst główny

- czcionka Times New Roman z polskimi znakami, 12 pkt
- odstęp między wierszami – 1,5 pkt
- wyróżnienia – pismem półgrubym
- słowa obcojęzyczne – kursywą
- nazwiska użyte po raz pierwszy – pełne imię i nazwisko, kolejne przywołanie – samo nazwisko
- skróty – za pierwszym razem pełny termin, a skrót w nawiasie; dalej – tylko skrót, np. jednostki samorządu terytorialnego (JST)
- liczby do 4 cyfr – bez spacji i kropek (5000, a nie: 5.000 czy 5 000), a powyżej 5 cyfr – ze spacjami co 3 cyfry, licząc od prawej (5 000 000, a nie: 5.000.000)
- w liczbach dziesiętnych – przecinek, nie kropka (z wyjątkiem tekstów angielskich)

Cytaty

- poprzedzone wprowadzeniem (np. *Jak zauważył Jan Kowalski...*)
- ujęte w cudzysłowie, bez kursywy, dokładnie przytoczone
- opuszczenia fragmentu cytowanego tekstu – zaznaczone za pomocą nawiasu kwadratowego: [...]
- wtrącenia własne w cytatach – opatrzone inicjałami autora: [moje – X.Y.]

Przypisy

- umieszczone u dołu strony (nie w tekście w nawiasach)
- przy kolejnych powołaniach – łacińskie sformułowania i skróty (op. cit., ibidem, idem, eadem)

Przykłady przypisów

- wydawnictwa zwarte:
 - ♦ autor lub kilku autorów:
P. Pioterek, B. Zieleniecka, *Technika pisania prac dyplomowych*, wyd. 3 zm., Wyd. WSB w Poznaniu, Poznań 2004, s. 9.
 - ♦ praca zbiorowa:
Przemiany we współczesnej gospodarce światowej, red. E. Oziewicz, PWE, Warszawa 2006, s. 20-28.

♦ artykuły lub rozdziały w pracy zbiorowej:

- A. Michalewicz, *Systemy informacyjne wspomagające logistykę dystrybucji*, w: *Logistyka dystrybucji*, red. K. Rutkowski, Difin, Warszawa 2001, s. 102-123.
- wydawnictwa ciągłe (artykuły w czasopismach lub gazetach)
 - ¹ K. Strzyżewska, *Zarządzanie dostawami*, „Logistyka a Jakość” 2008, nr 3-4, s. 31-32.
 - ² W. Orłowski, *Wielki wybuch, czyli giełdy w panice*, „Gazeta Wyborcza”, 13 października 2008 r., s. 3.
- materiały internetowe i elektroniczne (w nawiasie pełna data korzystania ze strony WWW)
 - ¹ H. Arndt, *Globalisation*, „Pacific Economic Paper” 1998, nr 27, www.crawford.anu.edu.au/pdf/pep/pep-275.pdf [17.05.2008].
 - ² *NBPortal.pl. Portal wiedzy ekonomicznej* [CD-ROM], edycja Banknot, NBP, Warszawa 2005.
- prace niepublikowane
 - W. Balicki, *Bezrobocie a długookresowa stagnacja transformacyjna* [praca niepublikowana], [b.m.] 2003 [wydruk komputerowy].
- akty prawne
 - ¹ Ustawa z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym, t.j. Dz.U. z 2001 r., nr 142, poz. 1591.
 - ² Ustawa z dnia 19 listopada 1999 r. Prawo działalności gospodarczej, Dz.U. nr 101, poz. 1178 z późn. zm.

Ilustracje

- edytowalne, wyłącznie czarno-białe,
- rysunki, wykresy i schematy – w plikach źródłowych (*.xls lub *.cdr)
- zdjęcia – w plikach źródłowych (najlepiej *.tif), rozdzielczość min. 300 dpi
- opatrzone numerem oraz źródłem (np. opracowanie własne)
- pozbawione napisów: półgrubych, wersalikami, białych na czarnym tle, czarnych wypełnień, dodatkowych ramek
- z odwołaniem w tekście (np. zob. rys. 1, a nie: zob. rysunek poniżej/powyżej)
- z objaśnieniem użytych skrótów
- z pisemną zgodą na przeniesienie praw autorskich

Tabele

- ponumerowane, opatrzone tytułem oraz źródłem (np. opracowanie własne)
- z odwołaniem w tekście (np. zob. tab. 1, a nie: zob. tabela poniżej/powyżej)
- każda rubryka wypełniona treścią
- skróty użyte w tabeli – objaśnione pod nią
- z pisemną zgodą na przeniesienie praw autorskich

Wzory matematyczne

- przygotowane w programie Microsoft Equation 3.0
- poprawnie zapisane potęgi i indeksy
- zmienne – kursywą, liczby i cyfry – pismem prostym
- znak mnożenia to: · lub × (nie gwiazdka czy „iks”)
- pisownia jednostek – według układu SI
- symbole objaśnione pod wzorem

Bibliografia

- pozbawiona numeracji
- uporządkowana alfabetycznie według nazwisk autorów i tytułów prac zbiorowych

The WSB Press Instructions for Authors Submitting Their Contributions in English

General requirements

- only complete submissions are accepted – a single printed copy and an electronic source file saved to a CD (*.doc or *.rtf format)
- ensure your text contains no phrases by which your authorship could be identified, e.g. *In my 2008 book on African Voodoo I pointed out...* is not allowed and should be replaced with e.g. *John Smith's 2008 book on African Voodoo indicates...*

Text layout

- author's first and last name, scientific degree/title, organization/institution (if applicable) • phone number, e-mail address, mailing address
- title of book/paper • contents (books only) • summary in English (up to 1000 words including spaces) • keywords in English (up to 8 words)
- introduction • body text • conclusion (findings, recommendations) • bibliography/references • title of book/paper, summary and keywords in Polish

Size limit

- for a single paper – the limit is 40 000 characters (around 22 pages, 1800 characters per page) including tables and figures
- for books – as specified in the publishing contract

Margins: 2.5 cm each margin

Page numbering: continuous throughout the text, using Arabic numerals, placed at the bottom of the page (footer)

Body text

- typeface: Times New Roman, 12 pts
- line spacing: 1.5 line
- highlights or emphasis: apply **bold** print
- foreign (non-vernacular) words and expressions: in *italics*
- people's names: give the full name (including all given names and the last name) at first mention; for any further reference – quote the last name only
- abbreviations and acronyms: when first used, give the complete phrase (name), including its abbreviation in brackets, e.g. *Information and Communication Technology (ICT)*; onward – use the abbreviation only
- numbers consisting of up to 4 digits: use no thousands separator (5000 rather than 5,000 or 5 000); numbers including 5 or more digits – insert space every three digits starting from the right (5 000 000 rather than 5,000,000)
- decimal fractions should be separated by points (2.25)

Citations

- preceded by an introductory phrase (e.g. *John Smith notes that...*)
- must be quoted verbatim and enclosed in double quotation marks (inverted commas) – no italics; for citations within citations, use single marks
- omissions in cited text should be marked with parentheses [...]
- phrases interposed by the author within cited text should be followed by author's parenthesized initials – [J.S.]

References

- placed at the bottom of the page (footnotes) rather than within body text or as endnotes
- when making further references to the same source – use Latin terms and abbreviations, such as *op. cit.*, *ibidem*, *idem*, *eadem*, etc.

References – examples

- books:
 - by single or multiple authors:
W.R. Lane, K.W. King, T. Reichert, *Kleppner's advertising procedure*, 18th ed., Upper Saddle River, Pearson Prentice Hall, New Jersey 2011, p. 43.
 - edited books:
Multinational Firms. The Global-Local Dilemma, eds. J.H. Dunning, J.L. Mucchielli, Routledge, London – New York 2002, pp. 345-346.
 - papers or chapters in edited books:
W. Cornwall, *The rise and fall of productivity growth*, in: *The Capitalist Economies. Prospects for the 1990s*, ed. J. Cornwall, Edward Elgar, Aldershot – Brookfield 1991, pp. 40-62.

- periodicals (journal and newspaper articles)

¹ J. Bughin, J. Doogan, O. Vetvik, *A new way to measure word-of-mouth marketing*, "McKinsey Quarterly" 2010, No. 2, p. 113-116.

² P. Spenner, K. Freeman, *To keep your customers, keep it simple*, "Harvard Business Review" May 2012, p. 108-114.

- online and electronic sources (for Internet sources, include date source was retrieved)

¹ H. Arndt, *Globalisation*, "Pacific Economic Paper" 1998, No. 27, www.crawford.anu.edu.au/pdf/pep/pep-275.pdf [accessed May 17, 2008].

² *NBPortal.pl. Portal wiedzy ekonomicznej* [CD-ROM], edycja Banknot, NBP, Warszawa 2005.

- unpublished work

W. Balicki, *Bezrobocie a długookresowa stagnacja transformacyjna* [unpublished], [month missing] 2003 [computer script].

A. Lindqvist, *The Saving Behavior of Households* [doctoral dissertation], The Stockholm School of Economics, Stockholm 1981 [computer manuscript].

- legislation

¹ Council Directive 90/365/EEC of 28 June 1990 on the right of residence for employees and self-employed persons who have ceased their occupational activity.

² Act of 4 February 1994 on Copyright and Related Rights, Journal of Laws No. 24, item 83, as later amended.

Artwork and graphics

- editable, in black and white only, with no shading
- drawings, graphs and diagrams must be supplied in their native electronic formats (*.xls or *.cdr)
- photographs – supply source files (preferably, *.tif); minimum resolution: 300 dpi
- number all graphical components consecutively using Arabic numerals
- for any artwork that has already been published elsewhere, indicate the original source (otherwise state e.g. *Source: own*)
- apply no lettering in white against a black background, whether in bold or italics, and no black fills or excess frames
- if the figure is referenced in the text, use its number rather than terms such as "above" or "below" (e.g. *cf. Fig. 1*, not: *see figure above/below*)
- provide an explanation of any abbreviations and symbols used
- copyrighted work must be supplied along with the original author's consent to the publication

Tables

- numbered consecutively and consistently using Arabic numerals
- including a caption (title) and a reference to the source of data (e.g. *Author's own research*)
- identify any previously published material by giving the original source
- when referencing the table in the text, use its number rather than expressions such as "above" or "below" (e.g. *cf. Table 1*, not: *see table above/below*)
- with no blank cells
- any abbreviations used must be expanded below the table
- for any copyrighted material, attach the original author's written permission

Mathematical formulas

- processed using Microsoft Equation 3.0
- special attention should be given to the correct placement of any sub- or super-scripts
- variables – written in italics; numbers and digits – in normal font style
- use "." or "x" only as the multiplication sign (rather than e.g. an asterisk or an "x")
- quantities should be represented in SI units only
- any symbols must be explained below the formula

Bibliography

- add no numbering
- all items should be arranged alphabetically by authors' last names or titles of edited books rather than in their order of appearance in the text