

Dylematy w zakresie rozwoju przedsiębiorczości w publicznych jednostkach ochrony zdrowia

Grzegorz Głód

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach
Wydział Ekonomii
Katedra Przedsiębiorczości i Zarządzania Innowacyjnego
ul. 1 Maja 50, 40-287 Katowice
e-mail: grzegorz.glod@ue.katowice.pl

Streszczenie:

Przedsiębiorczość w sektorze publicznym może przyjmować wiele form i generować szereg korzyści, ale należy również mieć na uwadze uwarunkowania, w jakich może być rozwijana. Właśnie ewolucja przedsiębiorczości, jak również jej złożoność wynikająca z wielu uwarunkowań tego procesu jest istotną przyczyną stale pojawiających się badań w tej tematyce. Przykładem luki badawczej w tym obszarze jest kwestia pomiaru przedsiębiorczości w warunkach sektora publicznego. Celem artykułu jest zaprezentowanie wyników badań związanych z pomiarem przedsiębiorczości w publicznych jednostkach ochrony zdrowia oraz dylematów naukowca podejmującego tak zdefiniowany obszar badawczy. Sformułowano następującą hipotezę badawczą: Natężenie przedsiębiorczości w publicznych jednostkach ochrony zdrowia jest umiarkowane i nie znajduje zdecydowanego odzwierciedlenia w uzyskiwanych efektach tychże organizacji. Badanie zostało przeprowadzone z wykorzystaniem kwestionariusza ankietowego w formie wywiadu przeprowadzanego z przedstawicielami kadry kierowniczej w 351 publicznych jednostkach ochrony zdrowia. Postawiona hipoteza została zweryfikowana pozytywnie. Badania w zakresie przedsiębiorczości publicznej stanowią ciekawy i inspirujący obszar badań w zakresie nauk o zarządzaniu. Pomimo zgłaszanych wątpliwości związanych z możliwością prowadzenia badań nad przedsiębiorczością w warunkach sektora publicznego, przeprowadzone badania oraz uzyskane wyniki badań empirycznych wskazują na zasadność podjętego nurtu badawczego.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość; przedsiębiorczość publiczna; orientacja przedsiębiorcza; sektor ochrony zdrowia

Klasyfikacja JEL: I11, L26, L32

1. WPROWADZENIE

W obliczu zmian demograficznych oraz zwiększonych wymagań klientów sektora publicznego coraz większym wyzwaniem staje się wzrost efektywności funkcjonowania jednostek sektora publicznego. Najważniejszą kwestią w tym zakresie wydaje się poszukiwanie możliwych sposobów realizacji tego celu. W związku z tym jednostki sektora publicznego szukają i adaptują różne rozwiązania, sprawdzone

w jednostkach typowo komercyjnych, do własnych praktyk zarządczych. Jedną z możliwości w tym kontekście jest wzrost zachowań o charakterze przedsiębiorczym w ramach funkcjonowania sektora publicznego.

Prowadzone badania w tej dziedzinie potwierdzają, że przedsiębiorczość w sektorze publicznym jest ciągle aktualnym i ważnym tematem, który należy rozwijać (Currie et al., 2008; Kim, 2010; Diefenbach, 2011). Autorzy tych badań stawiają szereg pytań, na które powinno poszukiwać się odpowiedzi w badaniach nad tym rodzajem przedsiębiorczości. Przedsiębiorczość publiczna może przyjmować wiele form i przynosić szereg korzyści, ale należy również mieć na uwadze uwarunkowania, w jakich może być rozwijana. Zdaniem niektórych badaczy, to właśnie złożoność uwarunkowań przedsiębiorczości należy postrzegać jako istotną przyczynę, uzasadniającą prowadzenie badań w tej tematyce (Kraśnicka, 2002, s. 9). Według innych opinii, już choćby dokonanie samego pomiaru przedsiębiorczości w organizacjach sektora publicznego będzie przedsięwzięciem wypełniającym istniejącą w tym względzie lukę poznawczą (Dyduch, 2008).

Ze względu na podjętą tematykę badań jako obszar badawczy wybrano sektor ochrony zdrowia, który charakteryzuje się również w części jego działalności publicznej nastawieniem rynkowym i podlega w dużej mierze warunkom gry rynkowej. W ramach poruszanego nurtu badawczego pojawiają się pewne dylematy, które są związane ze sprzecznością dwóch terminów – przedsiębiorczość i sektor publiczny. Powiązanie to tylko z pozoru wydaje się być niemożliwe.

Celem artykułu jest zaprezentowanie wyników badań związanych z pomiarem przedsiębiorczości w publicznych jednostkach ochrony zdrowia oraz dylematów naukowca podejmującego tak zdefiniowany obszar badawczy. Sformułowano następującą hipotezę badawczą: Natężenie przedsiębiorczości w publicznych jednostkach ochrony zdrowia jest umiarkowane i nie znajduje zdecydowanego odzwierciedlenia w uzyskiwanych efektach tychże organizacji.

Realizacja projektu badawczego, którego wybrane wyniki przedstawia niniejsza publikacja, możliwa była dzięki finansowaniu przez Narodowe Centrum Nauki, pozyskanego w ramach grantu nr 2012/05/D/HS4/01444, pod nazwą: „Pomiar i uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości w jednostkach sektora publicznego”.

2. ISTOTA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI PUBLICZNEJ

W literaturze przedmiotu, obok przedsiębiorczości indywidualnej i organizacyjnej, zaczyna funkcjonować przedsiębiorczość publiczna (Wortman, 1986), określana niekiedy jako przedsiębiorczość administracyjna (Kraśnicka, 2002). W ten sposób ujawnia się uniwersalny charakter przedsiębiorczości, która wykracza poza proste skojarzenia jedynie z działalnością biznesową. Drucker (1985) wskazał, że przedsiębiorczość została oparta na tych samych zasadach i dotyczy wszystkich typów organizacji, niezależnie od tego, czy jest to firma komercyjna, agencja służby publicznej, organizacja non-profit lub rządowa instytucja.

Idea przedsiębiorczości w sektorze publicznym nie jest nowa, ale rozwój badań w tym obszarze nie jest aż tak dynamiczny, jak w innych obszarach badań nad

przedsiębiorczością. E. Ostrom w swojej dysertacji doktorskiej pt. „*Public Entrepreneurship. A Case Study in German Water Basin Management*”, prezentując koncepcję przedsiębiorczości publicznej, wskazała na trzy krytyczne etapy, w których jest ona niezbędna (Ostrom, 1964). Są to etapy: formowania się nowej organizacji publicznej, bieżącego zarządzania w zmiennym otoczeniu oraz jako kluczowy – zdolność przy tworzeniu innowacyjnych rozwiązań. Jednocześnie podkreśla, że zdolność angażowania się w działania przedsiębiorcze przez osoby zarządzające w sektorze publicznym jest zdeterminowana systemem politycznym i prawnym. Wpływy te są szczególnie akcentowane przez nurt ekonomii konstytucyjnej jako dyscypliny naukowej z pogranicza ekonomii i nauk politycznych, zajmującej się analizą ograniczeń wyborów dokonywanych przez podmioty gospodarcze, które wypływają z przyjętego ładu społeczno-gospodarczego (Ostrom, 1964).

Przejawy przedsiębiorczości publicznej można dostrzec w ostatnich latach w wielu funkcjach procesu prywatyzacji i globalnego outsourcingu, które były poprzednio wykonywane przez instytucje publiczne, takie jak usługi komunalne, budowa dróg i obsługa systemów informacyjno-technologicznych (Gupta, 2008). Pojawia się kwestia oceny tych działań pod kątem ich ekonomicznej skuteczności i efektywności, a także wątpliwość, czy sektor publiczny bez pomocy sektora prywatnego byłby w stanie właściwie realizować te zadania. Efektywność organizacji publicznych łatwiej jest osiągnąć, gdy menedżerowie publiczni mają wiedzę i odpowiednie umiejętności oraz przekonanie, że stosowanie nowoczesnego podejścia do procesów zarządczych jest przydatne w praktyce zarządzania organizacjami zorientowanymi na zaspokajanie potrzeb zbiorowych społeczeństwa (Kožuch & Tyłek, 2012).

Na równi z entuzjazmem i wiarą w powszechne stosowanie praktyk przedsiębiorczości dla sektora publicznego nadal toczą się debaty na temat ich przydatności dla organizacji publicznych w zakresie tworzenia wartości sektora publicznego (Cohen & Eimicke, 2000), dostosowania do reguł demokratycznych (Terry, 1998), odpowiedzialności (Roberts & King, 1996) oraz strukturalnych i prawnych ograniczeń dotyczących zachowań menedżerskich (Goodsell, 1993). W skrócie, sceptycy idei przedsiębiorczości publicznej postrzegają zachowania z nią związane za niezgodne z wartościami demokratycznymi i nie nadające się do użytku w publicznej biurokracji. Zwraca się uwagę na zachowania nieodpowiedzialne związane z zarządzaniem środkami publicznymi w przypadku braku mechanizmów odpowiedzialności i kontroli (Xu & Carey, 2013). Z. Barczyk wprost wskazuje, że podmioty sektora publicznego są w jednym przypadku w innej sytuacji niż prywatni przedsiębiorcy, mianowicie wydają „nie swoje” pieniądze (Barczyk, 2010, s. 176).

Właśnie dlatego też ekspozycja przedsiębiorczości w publicznym sektorze wywołała debatę w związku z demokratyczną odpowiedzialnością publicznych kierowników i polityków. Pojawiły się również opinie, że różnice między prywatnym i publicznym sektorem nie pozwalają na adaptację modelu przedsiębiorczości w sektorze publicznym (Zerbinati & Souitaris, 2005).

Z pewnością można przyjąć założenie, że rozwijając zachowania przedsiębiorcze w sektorze publicznym trzeba widzieć ich korzyści oraz stwarzać mechanizmy przeciwdziałające potencjalnym zagrożeniom. Bellone i Georl (1992) zastanawiają się, jak połączyć aspekty występowania przedsiębiorczości w warunkach sektora publicznego, gdy z jednej strony występuje potrzeba autonomii, podejmowania ryzykownych decyzji, tajności, wizji przyszłości, a z drugiej strony demokratyczna administracja musi opierać się na odpowiedzialności, partycypacji społeczeństwa, kształtowaniu polityki otwartych drzwi i nowoczesnych praktykach zarządczych. Tym samym potrzeba przedsiębiorczości otwartej na potrzeby społeczne.

Ramamurti (1986) definiuje przedsiębiorczość publiczną jako działanie celowo inicjowane, mające na celu utrzymanie lub wzrost organizacji publicznej. Roberts i King (1991) określają przedsiębiorczość publiczną jako proces wprowadzania innowacji, generowania, korzystania z nowych pomysłów w sektorze publicznym, a Morris i Jones (1999) jako proces stworzenia nowej jakości poprzez połączenie źródeł sektora publicznego i/lub prywatnego, co daje różne możliwości by ją stworzyć. Z kolei Currie et al. (2008) postrzegają przedsiębiorczość publiczną jako proces identyfikacji i realizacji szans przez osoby i /lub organizacje publiczne. Ponadto, proces ten często charakteryzuje innowacyjność, podejmowanie ryzyka i proaktywność.

Reasumując, przedsiębiorczość publiczną można określić jako proces tworzenia wartości dla społeczeństwa poprzez połączenie i wyjątkową kombinację środków publicznych i prywatnych do wykorzystywania szans. Proces ten charakteryzuje innowacyjność, podejmowanie ryzyka i proaktywność, a w szczególnych warunkach konkurencyjna agresywność i autonomia. Przedsiębiorczość rozumiana jest przede wszystkim jako próba stworzenia dobrych warunków do działania, którego rezultatem będzie poprawa funkcjonowania jednostek sektora publicznego.

3. POMIAR PRZEDSIĘBIORCZOŚCI PUBLICZNEJ

W badaniach nad przedsiębiorczością publiczną istotną kwestią jest udzielenie odpowiedzi na pytanie dotyczące poziomu przedsiębiorczości w jednostkach sektora publicznego. Pozwoli to nie tylko stwierdzić porównując dwie organizacje, która z nich jest bardziej przedsiębiorcza, ale co ważniejsze, czy większy poziom przedsiębiorczości wiąże się z wysokimi efektami. Dyduch (2008) prezentując przegląd sposobów pomiaru przedsiębiorczości organizacyjnej wskazuje na: pomiar krajozobrazu przedsiębiorczości, pomiar potencjału przedsiębiorczości organizacyjnej, pomiar orientacji przedsiębiorczej, pomiar zarządzania przedsiębiorczego, pomiar dokonań przedsiębiorczych, pomiar intraprzsiębiorczości, pomiar przedsiębiorczości za pomocą wskaźników i równań.

Analizując wskazane już koncepcje prowadzenia badań przedsiębiorczości w warunkach sektora publicznego można zauważyć przede wszystkim wykorzystanie dwóch sposobów pomiaru z wykorzystaniem koncepcji orientacji przedsię-

biorczej (w konwencji operacjonalizacji bazującej na trzech wymiarach) i zarządzania przedsiębiorczego. Występują również opracowania pokazujące konkretne rozwiązania na zasadzie ilościowego i jakościowego pomiaru inicjatyw i usprawnień, wynikających z przedsiębiorczego zachowania jednostki sektora publicznego.

W procesie konceptualizacji orientacji przedsiębiorczej Lumpkin i Dess (1996) wprowadzili najpierw konstrukcję trójwymiarową, którą następnie uzupełnili o dwa wymiary: autonomię i konkurencyjną agresywność. Według ostatecznego ujęcia orientacja przedsiębiorcza ma pięć wymiarów: autonomię, podejmowanie ryzyka, proaktywność, konkurencyjną agresywność oraz innowacyjność. Choć cechy danej organizacji mogą zmieniać się w ramach każdego z tych wymiarów, to orientacja (czyli dążenie do przedsiębiorczości organizacyjnej) uważana jest za silną, gdy wszystkie pięć wymiarów przenika style decyzyjne i praktyki kierownictwa organizacji (Dess & Lumpkin, 2005).

Innowacyjność w publicznym sektorze jest związana z ulepszeniami procesu, nowymi usługami oraz nowymi formami organizacyjnymi (Kearney et al., 2009). Innowacyjność odnosi się zatem do wspierania nowych pomysłów, eksperymentów, twórczych procesów wynikających z ustalonych praktyk i technologii. Dzięki innowacyjności mogą rozwinąć się zdolności organizacji potrafiące pozytywnie wpłynąć na jej efektywność. Kanter (1983) zasugerował, że organizacje publiczne chcąc zwiększyć poziom swojej innowacyjności powinny: wyeliminować strukturalne bariery blokujące elastyczność i szybkie działania na rzecz innowacji, zapewnić narzędzia i zachęty dla projektów w zakresie działań innowacyjnych oraz kreować odpowiedni klimat organizacyjny. Zmiany w środowisku zewnętrznym powodują, że od organizacji publicznych wymaga się innowacyjnego podejścia do rozwiązywania pojawiających się problemów, które wynikają ze zmian demograficznych, społecznych i technologicznych.

Kolejny wymiar orientacji przedsiębiorczej – proaktywność – odzwierciedla dążenie organizacji do działania w przyszłych trendach otoczenia i wykorzystywania nowych szans. Badacze prezentują różne podejścia do proaktywności i różne jej definicje. Knight (1997) rozumie proaktywność jako agresywne działanie, dążenie do realizacji celów organizacji używając wszystkich rozsądnych środków, jakie są dostępne i konieczne. To agresywne zachowanie może być skierowane na konkurujące organizacje. Stevenson i Jarillo (1990) konceptualizują proaktywność jako podejmowanie szans, które są uznawane jako pozytywne i dogodne do realizacji. Proaktywność w sektorze publicznym oznacza aktywne poszukiwanie twórczych rozwiązań, a nie bierność lub działanie reaktywne (Kim, 2010). Wymaga ono również ostrożności oraz cierpliwości w trakcie oczekiwania na właściwą sposobność działania. Proaktywność w sektorze publicznym musi polegać na otwarciu się na podejmowanie działań oraz gotowości na zmianę oraz wykorzystaniu zdolności, aby rozwiązać problemy, którym dana organizacja będzie musiała stawić czoła (Kearney et al., 2009).

Podejmowanie ryzyka to trzeci wymiar orientacji przedsiębiorczej. Zasady i relacje polityczne mogą zniechęcić do podejmowania ryzyka przez kadrę kierow-

niczą organizacji sektora publicznego, która powszechnie jest postrzegana jako unikająca ryzyka (Bozeman & Kingsley, 1998). W opinii publicznej niepowodzenia wynikające z podejmowania ryzyka są mniej akceptowalne ze względu na domaganie się ze strony społeczeństwa odpowiedzialności i wrażliwości, więc kadra kierownicza organizacji publicznych nie jest skłonna do podejmowania ryzykownych rozwiązań w procesie podejmowania decyzji (Berman & West, 1998).

Z kolei autonomia w warunkach sektora publicznego oznacza niezależność, samodzielność w zakresie podejmowania decyzji, możliwość samoorganizacji i kreowania własnych zasad organizacyjnych bez ich narzucania przez organy nadzorczo-kontrolne bądź też otoczenie polityczne. Autonomia ta może w szczególności dotyczyć sfery kształtowania struktury organizacyjnej, sfery kształtowania stosunków międzyludzkich oraz osiągnięcia takiej sytuacji rynkowej, w której jednostka sektora publicznego nie będzie uzależniona od pomocy swoich władz nadzorczych, która często jest związana właśnie z jej utratą (Jadesadalug & Ussahawanitchakit, 2008).

Konkurencyjna agresywność jako ostatni wymiar orientacji przedsiębiorczej opisuje tendencję organizacji do bezpośrednich działań w odniesieniu do konkurentów, aby górować nad nimi pod jakimś względem. W odróżnieniu od proaktywności konkurencyjna agresywność wynika z reakcji na osiągnięcie przez organizację konkurencyjne korzyści. Konkurencyjna agresywność dotyczy tylko niektórych organizacji sektora publicznego, które mogą uczestniczyć w rozgrywce rynkowej. Do organizacji tych z pewnością można zaliczyć jednostki ochrony zdrowia oraz jednostki edukacyjne. Organizacje te muszą jednocześnie charakteryzować się możliwością i chęcią podjęcia bezpośredniej konfrontacji w prowadzonej grze rynkowej, zwłaszcza w wykreowanych nowych segmentach rynku bądź niszach rynkowych (Lee & Sukoco, 2007).

Inną koncepcją opisującą przedsiębiorczość wewnątrz istniejących organizacji jest koncepcja zarządzania przedsiębiorczego Stevensona zoperacjonalizowana przez T.E. Browna, P. Davidssona i J. Wiklunda, a następnie przetestowana przez nich w obszernych badaniach (Brown et al., 2001). Badacze ci przyjęli sześć następujących wymiarów zarządzania przedsiębiorczego. Są to: orientacja strategiczna, orientacja zasobowa, struktura zarządzania, filozofia wynagradzania, orientacja na wzrost, kultura organizacji.

Badanie relacji między orientacją przedsiębiorczą a wynikami w kontekście rozwoju mogą być uzależnione od wskaźników stosowanych do oceny wyników osiąganych przez organizację (Lumpkin & Dess, 2001). W wielu prowadzonych badaniach udowodniono pozytywny wpływ przedsiębiorczości organizacyjnej na efektywność organizacji (Dyduch, 2008; Ireland et al., 2009; Rauch et al., 2009; Zbierowski, 2012). Również w zakresie badań prowadzonych w sektorze publicznym stwierdzono pozytywny wpływ orientacji przedsiębiorczej na osiągnięte wyniki (Kim, 2007; Wood et al., 2008). Jednocześnie należy nadmienić, że poszczególne wymiary orientacji przedsiębiorczej są powiązane z efektywnością organizacji

w różny sposób. Nie zawsze wysoki poziom orientacji przedsiębiorczej w poszczególnych jej wymiarach przekłada się na wyższą efektywność (Zbierowski, 2012, s. 170).

4. METODYKA PROWADZONYCH BADAŃ EMPIRYCZNYCH

Metodyka badań obejmowała opracowanie narzędzia badawczego oraz jego sprawdzenie w ramach badań pilotażowych, przeprowadzenie badań ankietowych, ocenę rzetelności i prawidłowości zastosowanego narzędzia badawczego z zastosowaniem analizy czynnikowej, analizę empiryczną wyników badań oraz sformułowanie wniosków z prowadzonych badań empirycznych.

Opracowany kwestionariusz ankiety składał się z 76 pytań z zastosowaniem w odpowiedziach 7-stopniowej skali Likerta oraz 10 pytań metryczkowych. W zakresie niniejszego artykułu należy wyjaśnić, że pomiaru przedsiębiorczości publicznej dokonano w oparciu o koncepcję pięciowymiarowej orientacji przedsiębiorczej (Dess & Lumpkin, 1996) z modyfikacją wymiaru autonomia dostosowanego do realiów sektora publicznego (Jadesadalug & Ussahawanitchakit, 2008). W zakresie pomiaru osiągniętych efektów przystosowano koncepcję Kearneya, Hirscha i Rocha (2009), odnosząc się do oceny obniżenia kosztów, wyników finansowych, wydajności pracowników, satysfakcji pacjentów oraz uwzględniając ocenę relacji z interesariuszami oraz zalecenia dotyczące systemu oceny dokonań w jednostkach ochrony zdrowia (Hass & Symotiuik, 2011) i warunków oceny sukcesu organizacji (Zbierowski, 2014).

Przeprowadzone badania dotyczyły publicznych jednostek ochrony zdrowia w Polsce. W badaniach przeprowadzonych w IV kwartale 2014 r. udział wzięło 351 publicznych jednostek ochrony zdrowia z terenu całej Polski. W badaniach uczestniczyło 308 jednostek funkcjonujących w formie samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej oraz 43 jednostki działające jako spółki handlowe z większościowym udziałem jednostek sektora publicznego. Ze względu na rodzaj jednostek w badanej próbie występuje: 68 szpitali klinicznych, 80 szpitali wojewódzkich, 67 szpitali powiatowych, 62 szpitale miejskie oraz 74 jednostki ochrony zdrowia o innym profilu (m.in. poradnie i pracownie specjalistyczne). Badanie zostało przeprowadzone z wykorzystaniem kwestionariusza ankietowego w formie wywiadu przeprowadzanego z przedstawicielami kadry kierowniczej badanych jednostek ochrony zdrowia.

5. WYNIKI BADAŃ EMPIRYCZNYCH

W celu określenia poziomu przedsiębiorczości w badanych organizacjach zastosowano koncepcję orientacji przedsiębiorczej. W tabeli 1 zaprezentowano statystyki opisowe dotyczące oceny poszczególnych wymiarów przedsiębiorczości publicznej podlegających ocenie w skali 7 stopniowej (gdzie 1 oznacza zdecydowany brak występowania danego czynnika, natomiast 7 oznacza bardzo wysoką ocenę występowania ocenianego czynnika).

Na podstawie analizy powyższych danych można stwierdzić, że poziom

przedsiębiorczości publicznej jest umiarkowany z nieznacznymi różnicami w poszczególnych jej wymiarach. Najwyżej została oceniona proaktywność, a najniżej podejmowanie ryzyka. Dla sprawdzenia różnic pomiędzy dwoma grupami organizacji biorących udział w badaniu, tj. samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej i jednostek ochrony zdrowia działających w formie spółek handlowych, zastosowano test t Studenta dla tych dwóch prób niezależnych z oddzielną estymacją wariancji, biorąc pod uwagę przedsiębiorczość publiczną i jej poszczególne wymiary. Istotne różnice nie zostały stwierdzone, co skłania do wyciągnięcia wniosku, że sam proces przekształcenia jednostki publicznej w spółkę handlową nie powoduje wzrostu jej przedsiębiorczości.

Tabela 1. Statystyki opisowe przedsiębiorczości publicznej i jej poszczególnych wymiarów

Zmienna	Średnia	Mediana	Odchylenie standardowe
Podejmowanie ryzyka	3,89	4,00	1,43
Innowacyjność	4,17	4,00	1,37
Proaktywność	4,78	5,00	1,34
Autonomia	4,07	4,00	1,56
Konkurencyjna agresywność	4,23	4,50	1,27
<i>Przedsiębiorczość publiczna</i>	<i>4,22</i>	<i>4,14</i>	<i>0,99</i>

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

W badanych jednostkach ochrony zdrowia osiągnęte efekty związane z ich działalnością zostały ocenione stosunkowo pozytywnie. Najwyżej została oceniona wydajność pracowników, a najniżej wyniki finansowe (por. tabela 2).

Tabela 2. Statystyki opisowe zmiennych z modelu badawczego opisujących efekty badanych jednostek ochrony zdrowia

Zmienna	Średnia	Mediana	Odchylenie standardowe
Obniżenie kosztów	4,71	5,00	1,53
Wydajność pracowników	5,27	5,00	1,28
Poziom satysfakcji pacjentów	5,15	5,00	1,18
Wyniki finansowe	4,21	4,00	1,49
Ocena relacji z interesariuszami	4,34	4,50	1,09
<i>Efekty</i>	<i>4,67</i>	<i>4,67</i>	<i>0,85</i>

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Dokonując analizy wyników testu t Studenta pomiędzy samodzielnymi publicznymi zakładami opieki zdrowotnej a spółkami handlowymi istotnych różnic nie stwierdzono, jednak same średnie ocen w przypadku spółek handlowych okazały się nieznacznie wyższe. Jedynie w przypadku wyników finansowych średnia dla samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej jest o 0,02 wyższa (por. tabela 3).

Analiza współczynników korelacji pomiędzy przedsiębiorczością publiczną a efektami pozwala stwierdzić istotne dodatnie zależności o stosunkowej dużej sile

między przedsiębiorczością publiczną a efektami (por. tabela 4). Przy czym należy podkreślić szczególnie wpływ autonomii, innowacyjności oraz konkurencyjnej agresywności. Najśłabsza zależność występuje pomiędzy podejmowaniem ryzyka i konkurencyjną agresywnością a przedsiębiorczością publiczną (natomiast na poziomie wymiarów szczegółowych pomiędzy podejmowaniem ryzyka i satysfakcją pacjentów oraz konkurencyjną agresywnością a wydajnością pracowników).

Tabela 3. Test t Studenta dla kategorii typów organizacyjno-prawnych jednostek i osiągniętych efektów

Zmienna	SPZOZ	Spółka handlowa	T	P dwustron
Obniżenie kosztów	4,70	4,77	-0,28	0,78
Wydajność pracowników	5,27	5,33	-0,31	0,76
Poziom satysfakcji pacjentów	5,12	5,35	-1,46	0,15
Wyniki finansowe	4,21	4,19	0,11	0,91
Ocena relacji z interesariuszami	4,33	4,41	-0,50	0,62
<i>Efekty</i>	<i>4,66</i>	<i>4,74</i>	<i>-0,70</i>	<i>0,49</i>

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Tabela 4. Współczynniki korelacji liniowej Pearsona pomiędzy miarami przedsiębiorczości a efektami

Zmienne	Obniżenie kosztów	Wydajność pracowników	Poziom satysfakcji pacjentów	Wyniki finansowe	Ocena relacji z interesariuszami	<i>Efekty</i>
Podejmowanie ryzyka	0,20	0,13	0,11	0,22	0,26	<i>0,29</i>
Innowacyjność	0,21	0,17	0,28	0,33	0,33	<i>0,41</i>
Proaktywność	0,28	0,17	0,32	0,27	0,34	<i>0,42</i>
Autonomia	0,23	0,16	0,27	0,41	0,37	<i>0,45</i>
Konkurencyjna agresywność	0,18	0,08	0,26	0,17	0,26	<i>0,30</i>
<i>Przedsiębiorczość publiczna</i>	<i>0,30</i>	<i>0,20</i>	<i>0,35</i>	<i>0,38</i>	<i>0,43</i>	<i>0,51</i>

Współczynniki równe co najmniej 0,09 są istotnie większe od 0 na poziomie istotności 0,1,

Współczynniki równe co najmniej 0,11 są istotnie większe od 0 na poziomie istotności 0,05,

Współczynniki równe co najmniej 0,14 są istotnie większe od 0 na poziomie istotności 0,01.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Kolejnym etapem analizy było zastosowanie analizy regresji z przyjętym algorytmem postępowania analitycznego. Do redukcji liczby zmiennych objaśniających wykorzystano metodę eliminacji krokowej. W pierwszej kolejności oszacowano parametry modelu ze wszystkimi zmiennymi objaśniającymi, a następnie w kolejnych krokach eliminowano zmienne, których usunięcie zmniejszało wartość statystyki testu F dla wszystkich parametrów modelu w najmniejszym stopniu. Procedurę kończono, gdy pozostały jedynie te zmienne, których usunięcie skutkowało spadkiem tej statystyki o co najmniej 2. W efekcie w modelu pozostały prawie wyłącznie zmienne istotne statystycznie na poziomie istotności 0,1 oraz kilka z wyższymi p-wartościami, które jednak ze względu na dużą liczebność próby

Tabela 5. Wyniki identyfikacji determinant wyników organizacji

Zm. niezależ.	Zm. zależne		Wydatność pracowników		Poziom satysfakcji pacjentów		Wyniki finansowe		Ocena relacji z interesariuszami		Efekty	
	współcz.	p-wart.	współcz.	p-wart.	współcz.	p-wart.	współcz.	p-wart.	współcz.	p-wart.	współcz.	p-wart.
Podejmowanie ryzyka					-0,143	0,019						
Innowacyjność					0,114	0,05						
Proaktywność			-0,089	0,138								
Autonomia							0,204	0			0,089	0,053
Konkurencyjna agresywność			-0,223	0			-0,136	0,014	0,169	0	-0,141	0,001
R ²	0,29		0,36		0,43		0,49		0,56		0,66	
skoryg. R ²	0,26		0,33		0,40		0,47		0,54		0,64	

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Wyniki identyfikacji determinant wyników organizacji pozwalają na sformułowanie następujących wniosków:

1. Podejmowanie ryzyka wpływa negatywnie na poziom satysfakcji pacjentów.
2. Innowacyjność wpływa pozytywnie na poziom satysfakcji pacjentów.
3. Proaktywność wpływa negatywnie na wydajność pracowników.
4. Autonomia wpływa pozytywnie na wyniki finansowe.
5. Konkurencyjna agresywność wpływa negatywnie na wydajność pracowników.
6. Konkurencyjna agresywność wpływa negatywnie na wyniki finansowe.
7. Konkurencyjna agresywność wpływa pozytywnie na ocenę relacji z interesariuszami.
8. Autonomia wpływa pozytywnie na łączne efekty osiągane przez badane organizacje.
9. Konkurencyjna agresywność wpływa negatywnie na łączne efekty osiągane przez badane organizacje.

w stosunku do całej populacji z dużym prawdopodobieństwem również można uznać za wpływowe (por. tabela 5).

Przeprowadzenie badań może prowadzić do pewnych refleksji związanych z rozwojem przedsiębiorczości w publicznych jednostkach ochrony zdrowia. Podejmowanie projektów obarczonych ryzykiem musi uwzględniać satysfakcję pacjentów. Jednocześnie innowacyjność stosowanych rozwiązań może spowodować wzrost satysfakcji pacjentów. Autonomia ma pozytywny wpływ na osiągnięte wyniki finansowe oraz osiągnięte łączne efekty, co może oznaczać, że jednostki, które posiadają niezależność w podejmowaniu decyzji i nie są zbyt ograniczone przez organy założycielskie potrafią bardziej efektywnie funkcjonować. Wydaje się, że konkurencyjna agresywność w przypadku publicznych jednostek ochrony zdrowia przynosi raczej negatywne konsekwencje. Może to wynikać z braku zdolności konkurencyjnej tych jednostek w niektórych segmentach rynku usług medycznych w porównaniu do jednostek prywatnych. Nieumiejętne stosowanie strategii konkurencyjnej może przynosić negatywne efekty osiągnięte w tych organizacjach.

Na podstawie przeprowadzonej analizy wyników badań empirycznych można przyjąć hipotezę badawczą sformułowaną w sposób następujący: natężenie przedsiębiorczości w publicznych jednostkach ochrony zdrowia jest umiarkowane i nie znajduje zdecydowanego odzwierciedlenia w uzyskiwanych efektach tychże organizacji.

6. PODSUMOWANIE

Na podstawie przeprowadzonych badań można stwierdzić, że przedsiębiorczość publiczna stanowi ciekawy i inspirujący obszar eksploracji w zakresie nauk o zarządzaniu. Pomimo zgłaszanych wątpliwości, a nawet kontrowersji wokół przedsiębiorczości w warunkach sektora publicznego, przeprowadzone badania i zaprezentowane wybrane ich wyniki, wskazują na zasadność podjętego kierunku badawczego.

Pomiar przedsiębiorczości w warunkach sektora publicznego wymaga uwzględnienia specyfiki jego funkcjonowania. Zarządzanie w warunkach jednostki sektora publicznego napotyka znacznie więcej ograniczeń o charakterze formalnym niż w przypadku jednostki sektora prywatnego, co musi znaleźć swoje odzwierciedlenie w narzędziach służących do pomiaru przedsiębiorczości organizacyjnej. Zastosowanie narzędzi przeznaczonych dla jednostek sektora prywatnego bez niezbędnych korekt byłoby z pewnością zbyt dużym uproszczeniem.

LITERATURA

- Barczyk, S. (2010). *Przedsiębiorczy samorząd lokalny i jego instytucje*. Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Karola Adameckiego.
- Bellone, C.J., Goerl, G.F. (1992). Reconciling public entrepreneurship and democracy. *Public Administration Review*, 52(2).
- Berman, E.M., West, J.P. (1998). Responsible risk-taking. *Public Administration Review*, 58.

- Bozeman, B., Kingsley, G. (1998). Risk culture in public and private organizations. *Public Administration Review*, 58(2).
- Brown, T.E., Davidsson, P. Wiklund, J. (2001). An operationalization of stevenson's conceptualization of entrepreneurship as opportunity-based firm behavior. *Strategic Management Journal*, 22(10).
- Cohen, S., Eimicke, W.B. (2000). Trends in 20th century United States government ethics. *International Journal of Organization Theory and Behavior*, 3.
- Currie, G., Humphreys, M., Ucbasaran, D., McManus, S. (2008). Entrepreneurial leadership in the English public sector: Paradox or possibility?. *Public Administration*, 86(4).
- Dess, G.G., Lumpkin, G.T. (2005). The role of entrepreneurial orientation in stimulating effective corporate entrepreneurship. *The Academy of Management Executive*, 19(1).
- Diefenbach, F.E. (2011). *Entrepreneurship in the public sector: when middle managers create public value*. Wiesbaden: Gabler Verlag, Springer Fachmedien.
- Drucker, P. (1985). *Innovation and entrepreneurship: Practice and principles*. New York: Harpercollins Publishers.
- Dyduch, W. (2008). *Pomiar przedsiębiorczości organizacyjnej*. Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- Goodsell, C.T. (1993). Reinvent Government or Rediscover It? *Public Administration Review*, 53(1), 85-87.
- Gupta, A. (2008). *Outsourcing and Offshoring of Professional Services: Business Optimization in a Global Economy*. London: IGI Global.
- Hass-Symotiuk, M. (2011). *System pomiaru dokonań i dokonań szpitala*. Warszawa: Wolters Kluwer Business.
- Ireland, R.D., Covin, J.G., & Kuratko, D.F. (2009). Conceptualizing corporate entrepreneurship strategy. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(1), 19-46.
- Jadesadalug, V., Ussahawanitchakit, P. (2008). The impact of organizational synergy and autonomy on new product performance: moderating effects of corporate mindset and innovation. *International Journal of Business Strategy*, 8(3).
- Kanter, R.M. (1983). *Change masters: Innovation for productivity in the American corporation*. New York: Simon & Schuster.
- Kearney, C., Hisrich, R.D., Roche, F. (2009). Public and private sector entrepreneurship: similarities, differences or a combination? *Journal and Small Business and Enterprise Development*, 16(1)
- Kim, Y. (2007). *A multidimensional model of public entrepreneurship* (Dissertation). Rutgers The State University of New Jersey, Newark, NJ. Retrieved from: Dissertations & Theses: A&I database (Publication No. AAT 3280389).
- Kim, Y. (2010). Stimulating Entrepreneurial Practices in the Public Sector: The Roles of Organizational Characteristics. *Administration & Society*, 42(7).
- Knight, G.A. (1997). Cross-cultural reliability and validity of a scale to measure firm entrepreneurial orientation. *Journal of Business Venturing*, 12(3).
- Kożuch, B., Tylek, A. (2012). Współczesne koncepcje w zarządzaniu publicznymi organizacjami ochrony zdrowia. *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, t. XIII, nr 5.

- Kraśnicka, T. (2002). *Koncepcja rozwoju przedsiębiorczości ekonomicznej i pozaekonomicznej*. Katowice: Wydawnictwo Uczelniane AE.
- Kraśnicka, T. (2011). Przedsiębiorczość publiczna – geneza, istota, modele. W: T. Kraśnicka (red.), *Przedsiębiorczość w sektorze publicznym: wybrane zagadnienia i wyniki badań*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego.
- Lee, L., Sukoco, B.M. (2007). The effects of entrepreneurial orientation and knowledge management on organizational effectiveness in Taiwan: The modelling role of social capital. *International Journal of Management*, 24(3).
- Lumpkin, G.T., Dess, G.G. (2001). Linking two dimensions of entrepreneurial orientation to firm performance: The moderating role of environment and industry life cycle. *Journal of Business Venturing*, 16.
- Lumpkin, G.T., Dess, G.G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review*, 21(3).
- Morris, M.H., Jones F.F. (1999). Entrepreneurship in established organizations: The case of the public sector. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 24(1).
- Ostrom, E. (1964). *Public Entrepreneurship. A Case Study in German Water Basin Management*. Los Angeles: University of California.
- Ramamurti, R. (1986). Public Entrepreneurs: Who They Are and How They Operate. *Californian Management Review*, 28(3).
- Rauch, A., Wiklund, J., Lumpkin, G. T., Frese, M. (2009). Entrepreneurial orientation and business performance: An assessment of past research and suggestions for the future. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(3).
- Roberts, N.C., King, P.J. (1991). Policy entrepreneurs: Their activity structure and function in the policy process. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 1(2).
- Roberts, N., King, P. (1996). *Transforming public policy: Dynamics of policy entrepreneurship and innovation*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Stevenson, H.H., Jarillo, J.C. (1990). A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management. *Strategic Management Journal*, 11.
- Terry, L.D. (1998). Administrative Leadership, Neo-Manedalism, and the Public Management Movement. *Public Administration Review*, 58(3).
- Wood, C.C., Holt, D.T., Reed, T.S., Hudgens, B.J. (2008). Perceptions of corporate entrepreneurship in Air Force organizations: Antecedents and outcomes. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 21(1).
- Wortman, M.S. Jr. (1986). A Unified Framework, Research Typologies. W: D.L. Sexton, R.W. Smilor (eds), *The Art and Science of Entrepreneurship*. Cambridge, Massachusetts: Ballinger Publishing Company.
- Xu, J., Carey, R. (2013). The Renaissance of Public Entrepreneurship: Governing Development Finance in a Transforming World. Background Research Paper. Pozyskano z: http://www.post2015hlp.org/wp-content/uploads/2013/05/Xu-Carey_The-Renaissance-of-Public-Entrepreneurship-Governing-Development-Finance-in-a-Transforming-World_FINALFINAL.pdf (15.04.2016).
- Zbierowski, P. (2012). *Orientacja pozytywna organizacji wysokiej efektywności*. Warszawa: ABC a Wolters Kluwer business.

- Zbierowski, P. (2014). Społeczne i kulturowe aspekty sukcesu przedsiębiorstw – społeczna efektywność organizacji. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, nr 1, 356(2).
- Zerbinati, S., Souitaris, V. (2005). Entrepreneurship in the public sector: a framework of analysis in European local governments. *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, 17(1), 43-64. doi: 10.1080/0898562042000310723.

Dilemmas in the development of entrepreneurship in the public healthcare units

Abstract: Entrepreneurship in the public sector may take many forms and generate a number of benefits, but one should also keep in mind the circumstances, in which it can be developed. That entrepreneurship's evolution, as well as its inherent complexity of the multiple determinants of this process, is a significant cause constantly emerging research on this topic. An example of the research gaps in this area is a matter of measuring entrepreneurship in terms of the public sector. The purpose of this article is to present the results of research related to the measurement of entrepreneurship in the public healthcare units and dilemmas scientist-taking in so defined research area. Research hypothesis formulated as follows: The intensity of entrepreneurship in the public healthcare units is moderated and is not strongly reflected in the outcomes of these organizations obtained. The survey was conducted by using a questionnaire in the form of an interview conducted with representatives of the executives in 351 public health units. The hypothesis has been verified positively. Research in the field of public entrepreneurship is an interesting and inspiring area of research in management sciences. Despite of the reported concerns about the possibility of conducting research on entrepreneurship in the public sector, the results of empirical studies on the point to the legitimacy of mainstream research have been undertaken.

Keywords: entrepreneurship; public entrepreneurship; entrepreneurial orientation; health sector

JEL codes: I11; L26; L32