

Istotnym walorem opracowania jest niezamykanie się w obrębie jednej dyscypliny, lecz prezentowanie obok ujęć socjologicznych również ekonomicznych czy niekiedy historycznych. Autorom obok diagnozy chodzi w kilku przypadkach o przedstawienie pewnych szczegółowych rozwiązań występujących w badanych państwach czy też problemów związanych z przekształceniami stosunków pracy. Ograniczenie stosunków pracy do zatrudnienia (przynajmniej w tytule) nie jest na szczęście do końca przestrzegane i w kilku tekstach zostały uwzględnione zagadnienia związane z tym, co w polskiej terminologii przyjęto określać jako stosunki pracy. Dokładniej mówiąc – chodzi tu o bezpośrednie uwarunkowania realizacji pracy w organizacjach w warunkach redukcji możliwości zatrudnienia.

Autorzy opracowania traktują Keynsofskie państwo opiekuńcze jako swojego gwaranta i regulatora masowej produkcji i konsumpcji. W ramach tego makroekonomicznego układu, ukształtowało się – zdaniem Autorów opracowania – swoiste połączenie zarządzania z zatrudnieniem. Istotną cechą tej symbiozy była dominacja realizacji pracy w formie rutynowej, dokładnie kontrolowanej i monitorowanej (tayloryzm), ale dającej pracownikom poczucie bezpieczeństwa. Różni Autorzy odmiennie rozkładają akcenty, jeśli chodzi o obecne źródła kryzysu tego systemu. Można jednak wyraźnie dostrzec zbieżność poglądów, co do tego, że kryzys ten odzwierciedla brak zgodności pomiędzy ekonomicznymi zjawiskami w sferze pracy i sferą regulacji. Poszukiwanie rozwiązań instytucjonalnych trwa. Nie zyskały uznania ani wzorce japońskie, ani elastyczne formy zatrudnienia. Nowe rozwiązania instytucjonalne, które były ich efektem, usztywniały stosunki pracy, nie stwarzały należytej bazy dla rozwoju niektórych sektorów usług. Poszukiwania takich rozwiązań, które by stwarzały warunki dla niezbędnej elastyczności pracy, a jednocześnie dawały wykonawcom/ pracownikom poczucie bezpieczeństwa szanse rozwoju, wymagają skojarzenia zmian instytucjonalnych ze zmianami świadomości obywateli.

Ocena pracy może dotyczyć nie tylko tego, co w pracy zawarto, lecz również tego, co zdaniem czytelnika być w niej powinno. Korzystając z tego przywileju warto wskazać, że brak w pracy należytego uwzględnienia kwestii zróżnicowania stosunków pracy w poszczególnych działach usług czy też prób wiązania poziomu świadczeń z wielkością dochodu narodowego. Również sprawa psychologicznych uwarunkowań realizacji pracy w warunkach elastyczności nie uzyskała należytego miejsca. Z drugiej strony uzyskaliśmy interesujące diagnozy dotyczące problemów, które dopiero sobie uświadamiamy. Autorzy opracowania dostrzegają nie tylko konieczność oraz znaczenie przemian, ale i ich kierunek. Reorganizacja i modernizacja stosunków pracy ma według nich zasadnicze znaczenie dla procesu wdrożenia w Unii gospodarowania wiedzą, a tym samym do utrzymania ciągłości rozwoju. Edukacja obywateli/pracowników jest tu nie tylko ułatwieniem procesu przystosowania, ale i czynnikiem świadomego sterowania zmianami. Nie można bowiem sprowadzić jej roli do przygotowania się do zmiany pracy, ale trzeba dostrzegać jej znaczenie dla rozwoju stosunków społecznych, a stosunków pracy w szczególności. Chodzi tu uwzględnienie faktu, że będzie się to dokonywało stopniowo, nie zawsze harmonijnie, ale w warunkach kontestacji.

Józef Orczyk

Joseph E. Stiglitz, Andrew Charlton, *Fair trade – szansa dla wszystkich*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, ss. 284.

Książka autorstwa Josepha E. Stiglitz oraz Andrew Charltona, *Fair trade – szansa dla wszystkich* została wydana po raz pierwszy w 2005 r. przez Oxford University Press, natomiast w 2007 r. nakładem Wydawnictwa Naukowego PWN ukazał się jej przekład na język polski autorstwa Adama Szeworskiego. Publikacja ta jest ważnym głosem w dyskusji na temat systemu handlu światowego, choćby z tego powodu, że zabierają go: zdobywca Nagrody Nobla w 2001 r., Joseph E. Stiglitz, który pełnił funkcje przewodniczącego Rady Doradców Ekonomicznych prezydenta USA, jak również Głównego Ekonomisty i Starszego Wiceprezesa Banku Światowego, oraz Andrew Charlton, konsultant Inicjatywy Dialogu Politycznego Programu Rozwoju ONZ i Ośrodka Rozwoju

OECD. Autorzy zajmują stanowisko w obronie interesów państw rozwijających się i postulują uczciwe negocjacje na rzecz współpracy dla rozwoju w interesie wszystkich uczestników rozmów międzynarodowych.

Podstawowym problemem poruszonym przez Autorów jest kwestia potrzeby zrównoważonego rozwoju i globalnej współpracy. Celem ich publikacji jest znalezienie w związku z tym odpowiedzi na dwa podstawowe pytania. Po pierwsze, w jaki sposób powinna zostać ukształtowana polityka handlowa w krajach rozwiniętych i rozwijających się w perspektywie włączenia tych ostatnich do systemu handlu światowego. Po drugie zaś, w jaki sposób udzielać pomocy krajom rozwijającym się, by mogły czerpać korzyści z uczestnictwa w tym systemie. W książce postawiono tezę, że jakkolwiek handel może być siłą sprzyjającą rozwojowi i przyczyniać się do dobrobytu, politykę liberalizacji należy prowadzić bardzo ostrożnie.

Problematyka poruszona przez Autorów jest zagadnieniem aktualnym i istotnym zarówno z punktu widzenia rządów, jak i całych społeczeństw. Rządy bogatych państw zmuszone zostały przez własnych obywateli do refleksji nad prowadzoną przez siebie polityką. Ogromna przepaść w rozwoju gospodarczym dzieląca państwa rozwinięte i rozwijające się jest jednym z największych niepowodzeń współczesnego świata. Warto zapoznać się z propozycją przewyższenia ubóstwa zaprezentowaną przez autorytety w dziedzinie ekonomii w recenzowanej publikacji.

J. Stiglitz i A. Charlton za punkt wyjścia rozważań przyjęli rundę negocjacji międzynarodowych zapoczątkowaną w listopadzie 2001 r. w Doha. W swojej pracy naszkicowali zarówno jej tło historyczne, uwzględniając nastroje przystępujących do rozmów państw, jak i ich dotychczasowy burzliwy przebieg, ze szczególnym uwzględnieniem fiaszka z Cancun w 2003 r. Przedstawili również postulaty odnośnie do tego, w jaki sposób Runda dohijaska przebiegać powinna, aby stać się „rzeczywistą rundą rozwoju”, której konsekwencją byłyby zrównoważony rozwój na uczciwych warunkach dla wszystkich uczestników rozmów.

Wychodząc z założenia o prawdziwości tezy, iż liberalizacja handlu jest czynnikiem sprzyjającym wzrostowi dobrobytu, kwestionowana jest możliwość odniesienia jej do sytuacji państw rozwijających się. Mechanizmy rynkowe, które według tzw. porozumienia waszyngtońskiego prowadzą do rozwoju gospodarczego w warunkach obniżenia barier celnych i otwarcia rynków – zdaniem Autorów – zawodzą w krajach najmniej uprzemysłowionych i najmniej rozwiniętych. Państwa te nie spełniają bowiem podstawowych założeń, na których oparte jest to twierdzenie, tzn. brakuje im pełnego zatrudnienia, doskonałej konkurencji, doskonałych rynków kapitału i ryzyka. Polityka bezwarunkowego wolnego handlu bez interwencji ze strony państwa w krajach rozwijających się może prowadzić między innymi do poważnego wzrostu bezrobocia, nie przynosząc przy tym oczekiwanych korzyści w postaci ożywienia gospodarczego. Stąd słusznie postulowane przez Autorów przeprowadzenie rzeczywistej rundy negocjacji odzwierciedlającej interesy i problemy krajów rozwijających się, w efekcie której nie zostaną na nie nałożone zobowiązania do bezwarunkowego otwierania rynków.

Rundy negocjacyjne prowadzone od zakończenia II wojny światowej pod auspicjami Układu Ogólnego w Sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT), a od 1995 r. jego następcy, Światowej Organizacji Handlu (WTO), nie spełniły oczekiwań ze strony państw rozwijających się, gdyż – jak wskazują Autorzy publikacji – skupiały się w zasadzie na realizacji interesów państw rozwiniętych. Podobnie Runda dohijaska, rozpoczęła się wprawdzie w optymistycznej atmosferze nowego tysiąclecia oraz takich inicjatyw, jak np. *Development Millenium Goals*, poniosła jednak fiaszko w Cancun. Rozmowy zostały zerwane ze względu na zaproponowanie przedstawicielom państw rozwijających się warunków umów niemożliwych do zaakceptowania z punktu widzenia ich interesów.

Reprezentanci państw rozwijających się zajęli w Doha stanowisko, że lepszy jest brak porozumienia niż złe porozumienie, mając w pamięci postanowienia poprzedniej rundy negocjacji, Rundy urugwajskiej, po której koszty zaciągniętych przez nie zobowiązań okazały się wyższe niż płynące z nich korzyści. W świetle tych doświadczeń J. Stiglitz i A. Charlton proponują przeprowadzenie w Doha rundy rozwoju i w tym celu poszukują rozwiązań, które pozwoliłyby krajom rozwijającym się na odniesienie realnych korzyści z zawartych porozumień oraz zmniejszenie dystansu dzielącego je od państw rozwiniętych.

Przyczyn dotychczasowego niepowodzenia rundy rozwoju upatruje się w nieustępliwości państw rozwiniętych w kwestiach szczegółowych, takich jak: subsydiowanie rolnictwa, kwestie barier nietaryfowych, kwestie singapurskie, a także sama merkantylna struktura WTO. Zdaniem Autorów opracowania, konieczne jest prowadzenie negocjacji handlowych dyktowane nie interesami bogatszych państw w oparciu o same tylko siły ekonomiczne, ale w duchu uczciwego kompromisu

osiągniętego na podstawie jasnych zasad. Za podstawę zawieranych porozumień przyjąć należy, co niezwykle istotne, sprzyjanie rozwojowi krajów najuboższych. Aby realizacja takiego postulatu była wykonalna, podnosi się konieczność szacowania skutków dokonywanych uzgodnień na podstawie analizy ekonomicznej.

Oszacowanie skutków konkretnego porozumienia handlowego dla wszystkich jego stron i uwzględnianie faktycznie odnoszonych przez nie korzyści – zdaniem Autorów – powinno być środkiem służącym osiągnięciu uczciwych kompromisów. W trakcie rozmów o regulacji handlu globalnego należałoby kierować się zasadą uczciwości, która na szczeblu międzynarodowym nie jest stosowana tak często, jak na poziomie polityki wewnętrznej. Porozumienia zawierane na szczeblu międzynarodowym powinny być uczciwe, jakkolwiek pojęcie to jest dyskusyjne i nietłumaczone do sprecyzowania. Konieczne jest określanie konsekwencji poszczególnych postanowień dla różnych krajów w celu identyfikacji uczciwych uzgodnień, które większy udział w korzyściach z nich płynących przyznają krajom ubogim.

J. Stiglitz i A. Charlton wskazują, że w toku prowadzonych negocjacji należy pamiętać o nierównorzędnych pozycjach, z jakich startują ich uczestnicy. Państwa rozwinięte nie powinny dyktować twardych warunków porozumień swoim słabszym partnerom. Niedopuszczalne jest nakładanie na państwa rozwijające się zobowiązań niewykonalnych. Państwa silniejsze ekonomicznie powinny raczej udzielać państwom ubogim wsparcia – zarówno technicznego, które pozwoliłoby na rozwój ich infrastruktury, jak i instytucjonalnego. Należy mieć na uwadze, że realizacja międzynarodowych porozumień dla krajów rozwijających się oznacza często konieczność głębokich reform wewnętrznych, np. państwo, którego większość przychodów budżetowych pochodzi z cel, jeśli otworzy swoje rynki, w efekcie zmuszone będzie dokonać całkowitej reorganizacji systemu fiskalnego.

Autorzy postulują przeprowadzenie rzeczywistej rundy rozwoju. Rundy opartej na jasnych regulach, w której programie znalazłby się kwestie najważniejsze, mające znaczenie dla strumieni wymiany handlowej, których charakter sprzyja podjęciu akcji zbiorowej, a zarazem jest korzystny dla rozwoju. Zróżnicowanie poziomów rozwoju poszczególnych państw członków WTO wymaga – zdaniem Autorów – prowadzenia polityki specjalnego zróżnicowanego traktowania. W związku z tym przedstawiają oni własną propozycję systemu dostępu do rynków, opartego na prostych regulach i zakładającego podział na kraje ubogie i bogate (*Market Access Proposal* – MAP). Polega on na tym, że wszyscy członkowie WTO zobowiązaliby się zapewnić wolny dostęp do rynków wszelkich dóbr wszystkim państwom mniejszym i uboższym od nich samych.

Kraje uczestniczyłyby w takim przymusowym opartym na obiektywnych kryteriach systemie preferencyjnego dostępu do rynków według zasady progresywnego rozłożenia uprawnień i zobowiązań. Dzięki temu, jak przekonują twórcy pomysłu, każde państwo miałooby dostęp do rynków państw bogatszych, równocześnie udostępniając własne rynki państwom uboższym. Realizacja tego postulatu umożliwiłaby w szczególności, na co wskazują Autorzy publikacji, znaczną liberalizację wymiany na poziomie Południe–Południe, a także pozwoliłoby krajom rozwijającym się na pewien poziom protekcji dla swoich kluczowych gałęzi przemysłu przed importem z krajów wykazujących korzystniejsze koszty komparatywne, wynikające ze skali produkcji czy przewagi technologicznej. Projektowana polityka jest ponadto kompatybilna z przyjętymi już schematami liberalizacji na bazie klauzuli najwyższego uprzywilejowania. Zdaniem Autorów, zaletą MAP jest umożliwienie liberalizacji, w ramach której nie jest wymagana wzajemność ze strony państw najuboższych na rzecz bogatych, a jednocześnie nakładane są klarowne i precyzyjnie określone zobowiązania na wszystkich uczestników systemu.

Wskazuje się również na wyraźną asymetrię siły pomiędzy krajami rozwijającymi się a rozwiniętymi. Otwieranie rynków przez te pierwsze pociąga za sobą dalej idące konsekwencje oraz wyższe koszty adaptacyjne, niż ma to miejsce w przypadku podobnych działań podjętych przez kraje rozwinięte o ustabilizowanej sytuacji gospodarczej. Postulowane jest zerwanie z zasadą wzajemności na rzecz zasady uczciwości, która w sposób bardziej efektywny pozwoli chronić interesy państw ubogich, nie doprowadzając do sytuacji, w której korzyści z regulacji rynku światowego czerpią państwa bogate, jak to miało miejsce w efekcie poprzednich rund negocjacyjnych.

Kraje rozwijające się różnią się od rozwiniętych nie tylko zakresem niedoskonałości rynku. Państwa te dysponują zasobami ludzkimi, wśród których zdecydowana większość to niewykwalifikowana siła robocza. W związku z tym, że duża ich część zlokalizowana jest w strefie okołozwrotnikowej, państwa te eksportują głównie produkty surowe (często rolne), czyli te, które są subsydiowane w państwach rozwiniętych. Sprzeczność interesów Północy i Południa na tych i wielu innych obszarach jest oczywista. Autorzy opracowania, przedstawiając swoją propozycję ułożenia

międzynarodowych stosunków gospodarczych, mają świadomość złożonego charakteru tych relacji, dlatego proponują skupić się w pierwszej kolejności na kwestiach o znaczeniu pierwszorzędym, które określają jako „twarde jądro” porozumień w ramach Rundy dohijskiej.

Autorzy nie poprzestają na diagnozie problemów gnębiących współczesny handel międzynarodowy, ale proponują konkretne rozwiązania. Podkreślają, że w toku rozmów w ramach WTO należałoby skupić się nie tylko na rozszerzeniu dostępu do rynku produktów rolnych, ale poszerzyć je o rynek usług, migrację, strukturę tarif celnych na produkty przemysłowe i problem barier nietaryfowych. W rolnictwie, które od dawna jest przedmiotem rozmów przedstawicieli państw, proponowane jest ograniczanie subsydiów i protekcji granicznej, przy równoczesnym wsparciu dla krajów rozwijających się, ponoszących koszty ograniczenia dopłat do produkcji wewnętrznej dóbr podstawowych o wysokiej wrażliwości na zmiany ceny. Innym ważnym zagadnieniem jest reforma sektora usług, stanowiącego znaczący składnik handlu światowego, która mogłaby oferować krajom rozwiniętym daleko idące korzyści. W przemyśle postulowana jest liberalizacja, która szczególnie korzyści mogłaby przynieść wymianie między samymi krajami rozwijającymi się.

Istotnym zjawiskiem obserwowanym w związku z obniżaniem tarif celnych jest uciekanie się przez państwa do stosowania barier nietaryfowych – środki te nadużywane są często przez państwa Północy dla zabezpieczenia swoich rynków w sposób nieuczciwy, mimo zobowiązania do ich otwarcia. Warto tu zwrócić uwagę, że wysoki koszt procedur prawnych zamyka państwom rozwijającym się dostęp do obrony swoich interesów naruszanych przez kraje rozwinięte. Lekarstwem na taki stan rzeczy mogłoby stać się – zdaniem Autorów – utworzenie nowego trybunału międzynarodowego, który jako pierwsza instancja sądowa rozstrzygałaby spory przy poszanowaniu zasady równego traktowania państw w rozwiązywaniu problemów nieuczciwego handlu. Dowody empiryczne na potwierdzenie proponowanych przez Autorów reform umieszczone zostały w dwóch załącznikach, dzięki czemu utrzymana zostaje przejrzystość wykładu.

Ponadto podkreśla się, że dla powodzenia rundy rozwoju konieczne jest zrezygnowanie z poruszania pewnych kwestii, które na tym etapie rozmów nie powinny znaleźć się w programie negocjacji. Niewralgiczne pozostają tym samym tzw. kwestie singapurskie, w tym problemy ochrony własności intelektualnej, konkurencji czy niektórych typów usług (np. usługi finansowe). Obszary te, jakkolwiek ważne ze względu na swój kontrydyczny charakter, nie powinny stanowić jądra porozumień zawieranych w toku negocjacji Rundy dohijskiej.

Obok konkretnych rozwiązań merytorycznych dla systemu handlu międzynarodowego, w publikacji podkreślona została potrzeba instytucjonalnego i formalnego zabezpieczenia realizacji konkretnych postanowień. Postulat uczciwego porozumienia między krajami rozwijającymi się i rozwiniętymi, oparty na jasnych regułach nakładających na poszczególnych uczestników ściśle określone, a zarazem wykonalne obowiązki, wymaga stworzenia odpowiedniego otoczenia. Z tego właśnie względu niezwykle istotne jest realizowanie takich, zadań jak: przeciwdziałanie korupcji, ograniczenie handlu bronią, a także współpraca na rzecz ochrony środowiska. Polityka taka prowadzona musi być w duchu pomocy sąsiedzkiej, a nie w celu „zubożania sąsiada”, polityki charakterystycznej dla Wielkiego Kryzysu z lat trzydziestych XX w.

Osobną kwestią są warunki przystępowania państw do WTO. Autorzy wskazują na to, że państwom ubiegającym się o przyjęcie do tej organizacji stawia się wymogi nieraz wyższe niż jej członkom, a sama procedura przyjmowania jest niejasna i w zasadzie nigdzie konkretnie niesprecyzowana. Podnosi się, że potrzeba zreformowania procedur akcesyjnych do WTO jest pilna, przede wszystkim konieczne jest, aby warunki umów akcesyjnych nie nakładały na państwa przystępujące zobowiązań, które nie są wymagane od państw członków.

Wobec załamania się Rundy dohijskiej zachodzi niebezpieczeństwo zawierania porozumień regionalnych i dwustronnych, w których efekcie państwa rozwijające się znajdują się w jeszcze mniej korzystnej sytuacji, mając za partnera np. Stany Zjednoczone, niż ma to miejsce w przypadku wielostronnej rundy negocjacyjnej. Równocześnie zauważono, że tego typu porozumienia mogą okazać się pożądane w relacjach Południe–Południe, gdyż obniżenie wysokich tarif handlowych między państwami rozwijającymi się, pozwoliłoby równocześnie na ochronę ich rynków przed konkurencją krajów rozwiniętych.

J. Stiglitz i A. Charlton wskazują także na koszty adaptacyjne liberalizacji handlu związane z przesuwaniem się zasobów między sektorami. Koszty te, towarzyszące przystąpieniu do systemu handlu światowego, są wyższe dla krajów rozwijających się i z tego Autorzy wywodzą potrzebę zwiększenia pomocy dla nich w celu umożliwienia im uczestnictwa w tym systemie. Jako godną rozważenia przy prowadzeniu negocjacji wskazuje się sytuację, w której stopy bezrobocia w krajach

rozwijających są wysokie, sieci zabezpieczenia społecznego słabe, natomiast rynki ryzyka mniej sprawne. Koszty adaptacyjne, które muszą ponieść państwa biedne w procesie przeprowadzania wszystkich reform, wiodących do uczestnictwa w liberalnym rynku międzynarodowej wymiany, są tak wysokie, że bez pomocy ze strony państw rozwiniętych ich poniesienie może być niewykonalne, a przepaść pomiędzy Północą a Południem może się tylko powiększać.

Państwa rozwinięte powinny zdecydować się na poniesienie pewnych kosztów celem włączenia państw rozwijających się do systemu handlu międzynarodowego, aby dalsza wymiana międzynarodowa mogła odbywać się w warunkach zrównoważonego rozwoju. Autorzy opracowania podjęli się analizy obecnych międzynarodowych stosunków gospodarczych w kontekście historycznym oraz na tle określonych doktryn ekonomicznych. Podjęli dyskusję z dotychczasową polityką prowadzoną przez wielkie mocarstwa gospodarcze, nie obawiając się krytyki ich poczynań. Dodatkowo podjęli się stworzenia własnej wizji tego, według jakich reguł handel międzynarodowy powinien być regulowany, formułując konkretne postulaty i rozwiązania dotyczące zarówno kwestii merytorycznych, jak i formalnych procesu osiągnięcia konsensusu na szczeblu globalnym.

Jedyna wątpliwość, jaka może się zrodzić w związku z lekturą tekstu dotyczy praktycznej aplikacji sugerowanych rozwiązań, a raczej reakcji państw rozwiniętych na głęboką krytykę ich polityki. Należy mieć jednak nadzieję, że wysoki poziom przeprowadzonej argumentacji oraz jej siła perswazyjna przekona, jeśli nie polityków, to ich wyborców, którzy spojrzą na problem potrzeby negocjacyjnej rundy rozwoju ze świeżej i odważnej perspektywy. Z tego powodu należy zgodzić się ze słowami Billa Clintona, byłego prezydenta USA, który stwierdził, iż „[...] utknęliśmy w systemie globalnego handlu, który nie działa dla połowy świata. Stiglitz i Charlton proponują plan, który pozwala popchnąć tę drugą połowę do przyszłości wspólnych korzyści i wspólnej odpowiedzialności”.

Katarzyna Andrzejczak

Justyna Rój, Jan Sobiech, *Zarządzanie finansami szpitala*, Wolters Kluwer Polska, Spółka z o.o., Warszawa 2006, ss. 236.

Organizacyjne i finansowe modele opieki zdrowotnej we wszystkich państwach ewoluują. Z jednej strony rosną bowiem wydatki na świadczenie usług medycznych (bo wydłuża się średnia oczekiwana długość życia, postęp w rozwoju medycyny wymaga ponoszenia coraz większych nakładów itp.), a z drugiej – środki na ten cel są ograniczone potrzebą finansowania także innych zadań publicznych. Ta sprzeczność pomiędzy ograniczonymi zasobami a wzrastającymi wymaganiami korzystających z opieki zdrowotnej powinna mobilizować twórców systemu do poszukiwania nowych rozwiązań, zwiększających efektywność modelu opieki zdrowotnej.

Powyższe zagadnienia są przedmiotem rozważań dr Justyny Rój i prof. Jana Sobiecha w publikacji *Zarządzanie finansami szpitala*. Jest to ważna pozycja na rynku wydawniczym, odnosząca się do zagadnień zarządzania finansami w opiece zdrowotnej. Zgodnie z tytułem porusza ona istotne problemy dotyczące zarządzania finansami szpitala. W treści książki dużo miejsca poświęcono źródłom i mechanizmom finansowania szpitali, roli planowania finansowego w podejmowaniu decyzji oraz czynnikom określającym decyzje inwestycyjne i decyzje finansowe.

Praca zawiera 236 stron, w tym wstęp, 4 rozdziały oraz literatura. Przedstawia ona zarówno dorobek teorii finansów i ochrony zdrowia w zarządzaniu szpitalami, jak również odnosi się do praktyki funkcjonowania szpitali w Polsce i Unii Europejskiej. Sposób prezentacji zagadnień, a zwłaszcza układ opracowania (każdy rozdział kończy się spisem literatury i zestawem pytań) akcentuje ponadto jego walory dydaktyczne.

Rozdział pierwszy poświęcony jest ekonomicznym podstawom zarządzania finansami szpitala. Niezwykle cenne jest umieszczenie problematyki mikroekonomicznego zarządzania finansami szpitala w szerszym kontekście funkcjonowania jednostek stacjonarnej opieki zdrowotnej w specyficznym otoczeniu systemu ochrony zdrowia, specyficznym w znaczeniu ekonomicznym.