

RECENZJE

A.Sosgórniak,

Menedżment usług, AWF Katowice 1995, ss. 285.

Skrypt napisany został z myślą o przedsiębiorcach świadczących usługi w sporcie i turystyce. Autor chcąc dotrzeć do jak najszerszego grona odbiorców nie posługuje się przykładami konkretnymi lecz natury ogólnej. Skrypt został tak skonstruowany, że umożliwia czytelnikowi czynne włączenie się z własną działalnością przedsiębiorczą. Prowokuje odpowiedzi na pytania dotyczące przygotowania czytelnika do zawodu przedsiębiorcy. Wyjaśnia różnice zachodzące pomiędzy fachowcem w zawodzie, a przedsiębiorcą, zależności między przedsięwzięciem i przedsiębiorcą oraz przedsięwzięciem i życiem prywatnym. Uwikłanie się w działalność przedsiębiorczą zasadniczo zmienia naszą gospodarkę, czasem i obniża jakość życia, ograniczając dotychczasowy czas konsumpcji. Autor używa sformułowania „obniżenie poziomu życia” mając na uwadze ograniczenia czasowe w kontaktach z rodziną, przyjaciółmi, w oglądaniu TV, chodzeniu do kina i teatru oraz inne ograniczenia w osobistym budżecie czasu (s.21). Jednocześnie sugeruje, że dochody osiągane z działalności na własny rachunek od samego początku powinny osiągać taką wysokość, aby nie było potrzeby zmiany tzw. stylu życia. Trzeba też w razie niepowodzenia wycofać się we właściwym czasie, aby nie ponieść poważniejszych konsekwencji. Przemyślenia wstępne części I kończą rozważania na temat podjętego ryzyka i ewentualnych przeciwwskazań podejmowania samodzielnej działalności.

Część II skryptu zawiera wskazania odnośnie wypracowania własnej strategii działalności usługowej. Autor rozróżnia problemy, których inni rozwiązać nie chcieli lub nie potrafili oraz takie, których konkurencja jeszcze nie rozpoznała. W pierwszym przypadku przedsiębiorca natrafia na „wnękę rynkową”, a w drugim odkrywa „lukę rynkową”. Zachodzi pytanie jak obydwie te sformułowania mają się do terminu „nisza rynkowa”, przyjętego w literaturze polskiej. Określając strategię wejścia na rynek autor zapewne tłumaczy angielski termin target group jako „grupy celu” choć w literaturze fachowej bardziej ugruntował się termin grupy docelowe (s. 47, 51, 54). Część II kończy ogólna ocena strategii usługowej realizowanej przez menedżera.

Nieodzowną częścią menedżmentu usług jest zarządzanie finansami (część III i II). W skrypcie przedstawiono metodykę opracowania planów finansowych. Czytelnik poznaje zagadnienia szacowania kosztów uruchomienia działalności w zakresie środków finansowych niezbędnych w inwestycjach, środków „zamrożonych” w przedsięwzięciach oraz rachunek planowych efektów finansowych. Autor prowadzi też rozważania dotyczące efektywności ekonomicznej zakupu już istniejącej firmy. Całość rozważań na temat planowania i zarządzania finansowego kończy wyliczenie wartości netto firmy. Zagadnienia finansowe są uzupełnione rachunkiem majątku i kapitału, co pozwala na zastosowanie w praktyce procedur pomiaru składników majątku, wartości renomy przedsiębiorstwa, dróg pozyskiwania kapitału tak niezbędnego dla każdej firmy.

Część V ostatnia poświęcona jest funkcjom zarządzania firmą usługową, opracowaniu planu marketingowego, promocji, ocenie skutecznej reklamy oraz sprzedaży. Na uwagę zasługuje koncepcja cyklu życia zawodowego pracownika (s. 183). Zgodzić się

trzeba z autorem, że całokształt działalności firmy zależy od wyników rynkowych, od tego czy znajdą się klienci, którzy zechcą nabyć usługi, choć na rynku istnieje dużo podobnych, a może nawet lepszych i tańszych (s.199). Na kończących skrypcie stronach, od 273 do 285, przedstawiono roboczą procedurę określenia koncepcji działalności usługowej menedżera, poczynając od przygotowania się do zawodu, poprzez bilans wykorzystania czasu, rynek docelowy, składowe przewagi menedżera usług w pozyskaniu klienta, a skończywszy na rachunku planowych efektów finansowych. Jest to kolejna i zarazem ostatnia zachęta adresowana do potencjalnych przedsiębiorców, aby spróbowali opracować własną koncepcję działalności usługowej.

Polecam czytelnikom lekturę skryptu ze względu na jego walory edukacyjne służące podnoszeniu i doskonaleniu kwalifikacji przez potencjalnych i pracujących menedżerów usług w całym ich szerokim spektrum, w tym w szczególności usług sportowych i turystycznych.

Janusz Klisiński

Eligiusz Małolepszy,

Kultura Fizyczna i Przynależenie Wojskowe w Częstochowie i w Powiecie Częstochowskim w latach 1918 - 1939, WSP Częstochowa 1996, ss.163.

W czerwcu 1996 r. ukazała się drukiem praca Eligiusza Małolepszego pod tytułem *Kultura fizyczna i przynależenie wojskowe w Częstochowie i w powiecie częstochowskim w latach 1918 - 1939*.

Autor monografii jest adiunktem w Zakładzie Kultury Fizycznej Wyższej Szkoły Pedagogicznej w Częstochowie. Jako historyk ma w swoim dorobku artykuły z zakresu regionalnych dziejów Ziemi Częstochowskiej dotyczących ruchu sportowego oraz – obok omawianej książki – jedną pozycję zwartą o historii Towarzystwa Gimnastycznego „Sokół” na Ziemi Częstochowskiej do 1993 r.¹

Opracowanie E.Małolepszego opublikowane przez Wydawnictwo Wyższej Szkoły Pedagogicznej przy wsparciu finansowym Wydziału Kultury Fizycznej i Sportu Urzędu Miejskiego w Częstochowie jest pod względem kompozycyjnym przejrzyste. Składa się ono ze wstępu, siedmiu rozdziałów problemowych, zakończenia, bibliografii, streszczeń w języku angielskim, francuskim i rosyjskim oraz obszernego indeksu nazwisk. Świadczy on na korzyść prezentowanej syntezy dziejów kultury fizycznej w Częstochowie i w powiecie częstochowskim /1918-1939/², ponieważ przez dużą ilość uczestników ruchu sportowego uwiarygodnia de facto interesujący problem (również w relacji do postępują-

¹ Por. TG „Sokół” na Ziemi Częstochowskiej w latach 1906-1993. *Zarys dziejów*, Częstochowa 1994, ss. 56.

² Zob. E.Małolepszy, *Dzieje kultury fizycznej i przynależenia wojskowego w powiecie częstochowskim w latach 1918-1939* (praca doktorska), AWF Katowice 1995.