

Oblicza dobrobytu

Oblicza dobrobytu

wybrane zagadnienia

Tom II

redakcja naukowa
Wiesława Łysiak-Szydłowska i Krystyna Strzała

Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego
Gdańsk 2015

Recenzenci

prof. dr hab. Stefan Angielski, prof. dr hab. Peter Deeg,
prof. dr hab. Wiesława Łysiak-Szydłowska, prof. dr hab. Elżbieta Ostrowska,
prof. dr hab. Ewa Oziewicz, prof. dr hab. Krystyna Strzała,
prof. ndzw. Eugeniusz Gostomski, prof. ndzw. dr hab. Jerzy Jankun,
prof. ndzw. dr hab. Ewa Król, prof. ndzw. dr hab. Marian Turek, dr Małgorzata Grabus,
dr Michał Makowski, dr Zbigniew Rudasz, dr Katarzyna Strzała-Osuch

Redaktor Wydawnictwa

Agnieszka Kubicka

Projekt okładki i stron tytułowych

Filip Sendal

Skład i łamanie

Michał Janczewski

Publikacja sfinansowana przez Powiślańską Szkołę Wyższą w Kwidzynie

© Copyright by Uniwersytet Gdański
Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego

ISBN 978-83-7865-307-3

Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego
ul. Armii Krajowej 119/121, 81-824 Sopot
tel./fax 58 523 11 37, tel. 725 991 206
e-mail: wydawnictwo@ug.edu.pl
www.wyd.ug.edu.pl

Księgarnia internetowa: www.kiw.ug.edu.pl

Spis treści

Wprowadzenie (Wiesława Łysiak-Szydłowska, Krystyna Strzała) 7

Część I

PERSPEKTYWA NAUK EKONOMICZNYCH / 11

Eugeniusz Gostomski

*Erhardowska koncepcja społecznej gospodarki rynkowej
drogowskazem dla współczesnej polityki gospodarczej* 13

Marian Turek

*Czynniki wpływające na doskonalenie
społeczno-ekonomicznego kontekstu dobrobytu* 23

Wojciech Stypułkowski

*Problem pomiaru kapitału społecznego w Polsce
z wykorzystaniem danych statystycznych* 39

Jolanta Sala, Halina Tańska

Dobrobyt w kontekście pracy i narzędzi pracy 47

Małgorzata Grabus, Marta Rogowska

Edukacyjny wymiar wolontariatu pracowniczego 59

Witold Toczyski

Polityka przestrzenna w rozwoju sustensywnym 71

Waldemar Kozłowski

*Wybrane aspekty zarządzania inwestycjami infrastrukturalnymi
na przykładzie gmin powiatu olsztyńskiego* 85

Joanna Newerli-Guz, Agnieszka Rybowska

*Charakterystyka produktu luksusowego
w opinii konsumentów z Trójmiasta* 95

Małgorzata Grabus, Aleksandra Czechowska

Specyfika usług telefonii komórkowej w Afryce 107

Część II
PERSPEKTYWA NAUK O ZDROWIU / 119

Janina Książek	
<i>Potencjał ludzki jako podstawa zarządzania</i>	
<i>i ewaluacji opieki w pielęgniarstwie</i>	121
Magdalena Skotnicka, Monika Michalczuk, Maria Śmiechowska, Filip Kłobukowski	
<i>Możliwości rozwoju żywności przeznaczonej dla osób starszych</i>	129
Olga Bielan, Mariola Ejdys, Katarzyna Nowicka-Sauer	
<i>Czynniki ryzyka chorób sercowo-naczyniowych</i>	
<i>wśród hospitalizowanych pacjentów oddziału kardiologii</i>	141
Justyna Kujawska	
<i>Przestrzenna analiza zgonów uwarunkowanych chorobami cywilizacyjnymi</i>	151

Wprowadzenie

Koncepcja dobrobytu społecznego jest wielowątkowa i obejmuje te dziedziny aktywności ludzkiej, które są domeną bardzo szerokiego spektrum nauk. Tematyka dobrobytu społecznego była zawsze obecna w naukach ekonomicznych, a korzenie koncepcji społecznej gospodarki rynkowej sięgają pierwszej połowy XX wieku, znajdując swoje odzwierciedlenie w teorii ordoliberalnej. Ordoliberałowie opowiadali się za stworzeniem ustroju gospodarczego, który w odpowiedni sposób będzie godził ze sobą często sprzeczne interesy ekonomiczne, społeczne i ekologiczne wszystkich podmiotów gospodarujących. Jednym z przedstawicieli tego nurtu był Ludwig Erhard, a jego poglądy oraz zalecenia dla polityki gospodarczo-społecznej są tematem rozważań Eugeniusza Gostomskiego.

Większość teorii oraz zaleceń praktycznych, które mają na celu poprawę warunków egzystencji ludzi, zajmuje się przeważnie tylko poszczególnymi grupami, ignorując interakcje społeczne, skupiając się na indywidualnych problemach i ich rozwiązaniu. Marian Turek przedstawił odmienne od typowego spojrzenie na kontekst społeczny oraz pojęcie dobrobytu, który może ulec przekształceniu dzięki zmianie punktu ciężkości.

Problem kapitału społecznego jest dostrzegany w wielu dokumentach strategicznych, w których wskazuje się na jego niski poziom, jako jedną z przyczyn ograniczającą rozwój. Dlatego też zdaniem Wojciecha Stypułkowskiego jest wskazane skonstruowanie uniwersalnych i powszechnie akceptowanych narzędzi służących analizie tego zjawiska. Celem opracowania jest przedstawienie kapitału społecznego jako czynnika sprzyjającego rozwojowi gospodarstwu i dobrobytowi społecznemu oraz problemu pomiaru tego zjawiska, ze szczególnym uwzględnieniem dostępnych danych statystycznych.

Jolanta Sala i Halina Tańska przedstawiły próbę syntezy dorobku cybernetyki ekonomicznej i informatyki na podstawie około 40 lat własnych doświadczeń zawodowych na pograniczu nauki, edukacji i praktyki w kontekście dobrobytu społecznego oraz zrównoważonego rozwoju. Zdaniem Auterek nie dysponujemy wiarygodnym modelem holistycznym dobrobytu społecznego, tak więc sensownym zabiegiem jest sprowadzenie zagadnienia do pojemnego kontekstu, jakim jest praca i narzędzia niezbędne do jej wykonywania. Tym bardziej że praca jest pojęciem precyzyjnie zdefiniowanym przez makroekonomię, mikroekonomię i ekonomikę pracy, a więc bardziej wiarygodne mogą być odniesienia do dobrobytu, który niewątpliwie jest wartością wynikową społeczno-gospodarczego procesu pracy.

Rozwinięciem i uzupełnieniem poglądów związanych z pracą są przedstawione przez Małgorzatę Grabus i Martę Rogowską zagadnienia wolontariatu pracowniczego. Opracowanie to ma charakter empiryczny, przedstawia część wyników badań przeprowadzonych w przedsiębiorstwie z branży nowych technologii, które rozważa wdrożenie wolontariatu pracowniczego. Zamiarem Auterek jest pokazanie, że wolontariat pracowniczy ma wa-

lor edukacyjny, może wpłynąć nie tylko na rozwój indywidualny jednostki, ale i rozwój społeczeństwa. Jest to istotne szczególnie w Polsce, która kulturowo jest diagnozowana jako społeczeństwo o niskim kapitale społecznym, nastawionym na budowanie więzi rodzinnych. Natomiast pod względem skłonności do stowarzyszania się oraz angażowania w inicjatywy pozarodzinne i pozazawodowe społeczeństwo polskie lokuje się na końcowych miejscach wśród państw europejskich, z odsetkiem zaangażowanych na poziomie około 15–20%.

W teorii ale także i praktyce ekonomii coraz silniejszy jest nurt badań społecznych podkreślających wpływ aktywnej działalności ludzi w ramach demokratycznych struktur, w których buduje się kapitał społeczny. W wielu ważnych raportach dotyczących perspektyw rozwoju Polski stawia się jednoznaczną tezę o niezwykle ważnej roli kapitału społecznego. Witold Toczyski formułuje tezę, że trzeba typologię procesów rozwoju ekstensywnego i intensywnego uzupełnić pojęciem rozwoju sustensywnego. Celem rozwoju sustensywnego według Autora jest jak najlepsze zaspokojenie potrzeb ekonomicznych i społecznych danej społeczności lokalnej przy warunku ograniczającym, jakim jest racjonalne użycie (i zachowanie) zasobów, w tym także tych nieodnawialnych lub trudno odnawialnych. Takimi zasobami są między innymi: środowisko, kapitał ludzki, kapitał społeczny i przestrzeń. Zagadnieniu budowania polityki publicznej wspartej na szerokim udziale społeczności w zagospodarowaniu przestrzennym są poświęcone przedstawione tu rozważania Autora.

Wyrazem zintegrowanego planowania społecznego, gospodarczego, ekologicznego, jak również przestrzennego jest ambitna, solidna a jednocześnie rzetelnie opracowana strategia na poziomie samorządu lokalnego. Strategia stanowi zbiór informacji, który ma moc sprawczą, mobilizując społeczeństwo wokół kluczowych przedsięwzięć w skali lokalnej i regionalnej, zmierzających do poprawy lokalnych i regionalnych warunków życia. Realizacja przyjętej strategii opiera się głównie na skutecznej realizacji projektów inwestycyjnych, dzięki którym następuje faktyczna poprawa sytuacji gospodarczo-społecznej w danym regionie. Zdaniem Waldemara Kozłowskiego, do najistotniejszych projektów z punktu widzenia rozwoju lokalnego należą inwestycje w infrastrukturę komunalną, gdyż rozbudowa infrastruktury komunalnej w gminie stanowi obecnie podstawową determinantę rozwoju lokalnego, a poziom zagospodarowania infrastrukturalnego ma istotne znaczenie dla inicjowania i przyspieszania wzrostu aktywności gospodarczej na danym terenie. Dyskusja naukowa podjęta przez Autora koncentruje się wokół zagadnień związanych z procesem planowania i realizacji inwestycji komunalnych. Zagadnienia teoretyczne zostały wzbogacone o przykłady z „życia wzięte”, dotyczące gmin powiatu olsztyńskiego.

Rozwojowi gospodarczemu towarzyszy formowanie się rynku produktów luksusowych, na które ciągle wzrasta zapotrzebowanie społeczne. Zdaniem Joanny Newerli-Guz i Agnieszki Rybowskiej, jednoznaczne zdefiniowanie „luksusu”, ze względu na jego subiektywny charakter, przysparza wielu trudności. Najczęściej pojmowany jest on jako wystawność, okazałość, dostatek, zbytek, przepych, bogactwo. Autorki prezentują wyniki badań sondażowych przeprowadzonych wśród 180 konsumentów z Trójmiasta. Branże uznawane za najbardziej luksusowe to nieruchomości, motoryzacja, biżuteria i zegarki.

Badania w środowisku trójmiejskich konsumentów pozwoliły na stwierdzenie, że luksus postrzegany jest subiektywnie i może zmieniać się w czasie w zależności od różnych warunków.

Od zarania ludzkości rozwój społeczny wiązał się z wymianą towarów, wymianą usług, wymianą myśli oraz idei. Z kolei, rozwój tradycyjnie rozumianej komunikacji infrastrukturalnej łączył się z rozwojem dróg i sposobów przemieszczania, a także wytwarzaniem nowych sposobów porozumiewania. Najbogatsze państwa świata – państwa dobrobytu – są zarazem państwami pozwalającymi na coraz szybsze i tańsze komunikowanie się zarówno przedsiębiorstw i instytucji, jak i indywidualnych jednostek. Na tle rozwiniętych i dynamicznie rozwijających się państw świata należy zauważyć, że Afryka jest najbiedniejszym i najsłabiej zurbanizowanym kontynentem, zdecydowana większość jej krajów lokuje się w drugiej setce pod względem poziomu PKB. Jednak od początku XX wieku rozwija się relatywnie szybciej niż pozostałe kontynenty. Jednym ze znaczących wskaźników rozwoju jest zakres i poziom usług oferowanych przez telefonię komórkową. Małgorzata Grabus i Aleksandra Czechowska koncentrują się na opisie specyfiki rynku afrykańskiego, który charakteryzuje się odmiennością oferowanych usług oraz nieobecnością światowych potentatów z branży telekomunikacyjnej.

W każdej dyskusji dotyczącej dobrobytu należy również brać pod uwagę zdrowie, jako immanentny jego element, oraz kwestię, w jakim stopniu środowisko i warunki społeczne wpływają na zdrowie i jakość życia. Podstawową miarą zdrowia jest długość życia. W ciągu ostatnich 20 lat średnia długość życia w Polsce wzrosła o 4 lata, co jednoznacznie świadczy o tym, że żyje się lepiej. Również jeśli popatrzymy na przyczyny śmiertelności, widzimy, że są one podobne do tych występujących w innych krajach rozwiniętych. Należą do nich głównie: choroby układu sercowo-naczyniowego, nowotwory, cukrzyca, przewlekłe choroby płuc, a więc choroby określane jako cywilizacyjne. Dlatego może być zaskoczeniem, że na terenie administracyjnym Polski znajdują się obszary o znacząco zwiększonej śmiertelności (województwo łódzkie) z powodu takich chorób. Szczegółową analizę zróżnicowania przestrzennego zgonów, uwarunkowanych chorobami cywilizacyjnymi, w przekroju województw w Polsce w latach 1999–2011 przedstawia rozdział opracowany przez Justynę Kujawską.

W przypadku chorób cywilizacyjnych istotną rolę odgrywają tzw. modyfikowalne czynniki ich ryzyka, do których należą między innymi ryzykowne zachowania, takie jak: picie alkoholu, palenie tytoniu, brak aktywności fizycznej. W rozdziale opracowanym przez Olgę Bielani, Mariolę Ejdyś i Katarzynę Nowicką-Sauer w sposób syntetyczny przedstawiono istotne – zdaniem chorych – czynniki ryzyka mające związek z ich zachorowaniem oraz skalę zjawiska zagrożeń wynikających z wiedzy i niewiedzy chorych o wskazanych w badaniu czynnikach. Z przeprowadzonych badań wynika, że ponad 50% mężczyzn i ponad 20% kobiet hospitalizowanych z przyczyn zaburzeń sercowo-naczyniowych pali ponad 10 papierosów dziennie, w niewielkim stopniu uprawia celową aktywność fizyczną, a także źle radzi sobie z trudnymi sytuacjami życiowymi. Wydaje się, że konieczne są długofalowe działania edukacyjne, które mogą dać narzędzie służące zwiększeniu troski o własne zdrowie, bo zależy ono przede wszystkim od indywidualnego zaangażowania

każdego człowieka, a w mniejszym stopniu od funkcjonowania służby zdrowia. Lepsza organizacja i zarządzanie opieką medyczną, poddane szczegółowej analizie w rozdziale opracowanym przez Janinę Książek, oraz dostępność na rynku produktów skierowanych do określonych grup pacjentów, np. żywności funkcjonalnej dla osób w podeszłym wieku – na co zwracają uwagę Magdalena Skotnicka, Monika Michalczuk, Maria Śmiechowska i Filip Kłobukowski – będzie stanowiło istotną pomoc w kształtowaniu indywidualnego, subiektywnego poczucia dobrobytu.

Oddając w ręce czytelników niniejszą monografię, jesteśmy przekonane, że zawarte w niej opracowania będą przydatne i jednocześnie inspirujące do dalszych dyskusji i badań związanych z dobrobytem społecznym. Mamy także nadzieję, że stanowią motywację do pogłębionej dyskusji środowiska medycznego, społecznego i ekonomicznego, przyczyniając się do stworzenia platformy wymiany poglądów przydatnych również przy opracowywaniu zaleceń dla polityki gospodarczej i społecznej.

*Wiesława Łysiak-Szydłowska
Krystyna Strzała*

Część I

PERSPEKTYWA
NAUK EKONOMICZNYCH

Eugeniusz Gostomski*

Erhardowska koncepcja społecznej gospodarki rynkowej drogowskazem dla współczesnej polityki gospodarczej

1. Korzenie koncepcji społecznej gospodarki rynkowej

Społeczna gospodarka rynkowa (SGR) jest ciekawą koncepcją teoretyczną i formą polityki społeczno-ekonomicznej, która legła u podstaw zadziwiających cały świat sukcesów gospodarczych Republiki Federalnej Niemiec w pierwszym dwudziestolecu jej istnienia, nazywanych „cudem gospodarczym”. Niekwestionowanym ojcem niemieckiego cudu gospodarczego jest Ludwig Erhard, będący architektem polityki, która nie tylko umożliwiła szybką odbudowę gospodarki ze zniszczeń wojennych, ale także pozwoliła niemieckim przedsiębiorstwom powrócić na rynki międzynarodowe i stworzyć podwaliny pod wspólny europejski rynek wewnętrzny. Dzięki polityce Erharda Niemcy Zachodnie stale odnotowywały wysokie tempo wzrostu produktu krajowego brutto, utrzymując stabilną wartość pieniądza, pełne zatrudnienie i zrównoważony podział wypracowanych dochodów, czyli „dobrobyt dla wszystkich”¹.

Koncepcja społecznej gospodarki rynkowej sięga swoimi korzeniami teorii ordoliberalnej, której wybitnymi przedstawicielami w I połowie XX wieku byli: Walter Eucken, Franz Böhm i Alfred Müller-Armack, który po raz pierwszy w 1947 roku w swej książce poświęconej polityce gospodarczej użył określenia „społeczna gospodarka rynkowa” [Müller-Armack 1976]. Ordoliberałowie, przeciwstawiając się chaosowi i anarchii, opowiadali się za stworzeniem konkurencyjnego ładu gospodarczego (*ordo*), czyli ustroju godzącego ze sobą interesy ekonomiczne ze społecznymi i ekologicznymi wszystkich podmiotów występujących na rynku.

Najpełniej koncepcja konkurencyjnego ładu gospodarczego została przedstawiona w wydanej pośmiertnie w 1952 roku książce W. Euckena *Grundsätze der Wirtschaftspolitik* [Eucken 1990]. Trzonem tej koncepcji są wynikające z analizy doświadczeń stu pięćdziesięciu poprzednich lat zasady (pryncypia) konstytuujące ład gospodarczy:

- system cen tworzonych w warunkach pełnej konkurencji, prawidłowo odzwierciedlających rzadkość czynników produkcji i dóbr;

* Powiślańska Szkoła Wyższa.

¹ *Dobrobyt dla wszystkich* (Wohlstand für alle) [Erhard 1964] to tytuł znanej książki L. Erharda opublikowanej po raz pierwszy w 1957 roku.

- stabilizacja wartości pieniądza;
- otwarte rynki;
- prywatna własność środków produkcji;
- swoboda zawierania umów;
- odpowiedzialność materialna jednostek gospodarujących za wyrządzone szkody;
- stałość polityki gospodarczej.

Powyższe zasady konkurencyjnego ładu gospodarczego zdaniem Euckena wymagają uzupełnienia i wsparcia poprzez „pryncypia regulujące”. Chodzi tutaj o konieczność interwencji państwa w przypadku niedomagania funkcjonowania ładu konkurencyjnego z następujących powodów:

- występowania naturalnych i lokalnych monopolii (niezbędne jest kontrolowanie ich przez państwo);
- istnienia anormalnych zachowań podażowych (państwo wprowadza wówczas ceny minimalne, np. na rynku pracy);
- występowania drastycznych różnic w podziale dochodów (rząd ma możliwość korygowania ich podziału) [Kaczmarek i Pysz 2004, s. 123–133].

Ordoliberalowie odrzucali tezę Karola Marksa o występowaniu antagonistycznej sprzeczności między wolnością gospodarczą a równością i sprawiedliwością społeczną, z której wynikał wniosek o konieczności likwidacji wolności gospodarczej i mechanizmu rynkowego opartego na prywatnej własności środków produkcji i zastąpieniu ich przez własność społeczną oraz centralne planowanie procesów gospodarczych. Nie akceptowali też tezy klasycznych liberałów – począwszy od Adama Smitha aż do Augusta F. von Hayeka – o pełnym zakresie samoregulacji mechanizmu rynkowego. Eucken i Erhard ostrzegali przed żywiołowym rozwojem kapitalizmu według zasady *laissez-faire*, prowadzącym do powstania na wielu rynkach monopolii i oligopolii i tym samym wywołującym konieczność ingerowania państwa w życie gospodarcze.

Drugi filar, na którym opiera się Erhardowska koncepcja społecznej gospodarki rynkowej, stanowią katolicka nauka społeczna i etyka protestancka. Stawiają one w centrum wszelkich działań politycznych i ekonomicznych człowieka z jego dążeniem do wolności, równości i sprawiedliwości społecznej oraz zapewnienia spokoju w ramach społeczeństwa [Losinger 2008]. Przyjmując zdobycze społecznej nauki kościoła, architekci koncepcji społecznej gospodarki rynkowej łączyli wolność jednostki w sferze gospodarczej z godnością osoby ludzkiej i sprawiedliwością społeczną.

2. Istota Erhardowskiej koncepcji społecznej gospodarki rynkowej

Na ostateczny kształt koncepcji społecznej gospodarki rynkowej i jej wykorzystanie w polityce gospodarczej i społecznej w powojennych Niemczech Zachodnich decydujący wpływ wywarł Ludwig Erhard. Był on nie tylko ekonomistą, ale również socjologiem, który od innych teoretyków społecznej gospodarki rynkowej odróżniał się tym, że przed objęciem ważnych funkcji rządowych przez wiele lat pracował w instytucjach badawczych

ściśle związanych z praktyką gospodarczą, a szczególnie z przemysłem produkującym dobra konsumpcyjne. W przeciwieństwie do J.M. Keynesa i M. Kaleckiego, którzy główną przyczynę kryzysów w gospodarce kapitalistycznej upatrywali w wahaniach rozmiarów popytu inwestycyjnego, Erhard widział ją w niedostosowaniu do siebie wielkości produkcji i popytu na dobra konsumpcyjne. Później, już jako minister gospodarki, wielokrotnie podkreślał, że podstawowym zadaniem gospodarki rynkowej jest jak najlepsze zaspokajanie potrzeb konsumentów.

Bardzo silny wpływ na poglądy i działalność Erharda wywarł promotor jego pracy doktorskiej, wybitny ekonomista i socjolog Franz Oppenheimer. Poszukiwał on „trzeciej drogi” pomiędzy niczym nieskrępowanym kapitalizmem prowadzącym do narastających nierówności i konfliktów społecznych a komunizmem stanowiącym jego negację i wykluczającym wolność jednostki. Jednakże gdy Oppenheimer określał się jako liberalny socjalista, Erhard swoją politykę gospodarczą klasyfikował jako „socjalny liberalizm” [Kaczmarek i Pysz 2004, s. 108–109].

Choć koncepcja gospodarki rynkowej Erharda nawiązuje do teorii ordoliberalizmu i społecznej nauki kościoła, a także do dorobku nauki antropologii filozofa Maxa Schelera, w dużym stopniu stanowi oryginalną konstrukcję myślową federalnego ministra gospodarki i późniejszego kanclerza RFN. O ile Müller-Armack postrzegał społeczną gospodarkę rynkową jako „syntezę wolności i równości społecznej”, o tyle Erhard rozumiał ją szerzej, a mianowicie jako „syntezę wolności gospodarczej, równości społecznej i odpowiedzialności poszczególnych jednostek gospodarujących za siebie, gospodarkę narodową i całe społeczeństwo”.

Przywiązywał więc dużą wagę do wolności gospodarczej, czyli swobody podejmowania działalności gospodarczej, która jest potrzebna do sprawnego funkcjonowania gospodarki rynkowej. Uważał, że wolność gospodarcza musi iść w parze z odpowiedzialnością za sposób jej wykorzystania. Jednostka odpowiedzialna za swoje czyny wyznacza zakres swojej wolności w taki sposób, aby nie ograniczać sfery wolności innych osób i społeczeństwa. Dlatego też polityka kształtowania przez państwo ładu gospodarczego według Erharda powinna koncentrować się na wzmocnieniu odpowiedzialności za siebie i społeczeństwo. Stanowi to bowiem przesłankę udanej syntezy wolności jednostki ze sprawiedliwością społeczną w gospodarce rynkowej [Erhard 1988, s. 678–679].

Erhard opowiadał się więc za społeczną gospodarką rynkową, w której każdy człowiek może postępować w sposób uważany za słuszny i umożliwiający mu spełnienie własnych oczekiwań. Jednakże nie może to oznaczać samowoli, ani niczym nieskrępowanej gry sił rynkowych. W centrum działań gospodarczych zawsze musi stać człowiek ze swoimi potrzebami i możliwościami ekonomicznymi. Zdaniem Erharda mechanizm rynkowy sprawia, że podział pracy, a więc produkcja i wymiana dóbr, jest korzystny dla wszystkich podmiotów uczestniczących w życiu gospodarczym. Natomiast naczelnym zadaniem polityki gospodarczej rządu jest stworzenie ładu gospodarczego, w którym będzie funkcjonował mechanizm rynkowy i każda jednostka będzie w stanie poprawić swoją sytuację ekonomiczną oraz osiągnąć zamierzone cele.

Erhard określił warunki, jakie muszą być spełnione do sprawnego funkcjonowania gospodarki rynkowej, w której podmioty gospodarujące mogą swobodnie podejmować działalność gospodarczą, ponoszą odpowiedzialność za swoje decyzje oraz panuje równość i sprawiedliwość społeczna. Zaliczył do nich:

- zapewnienie możliwie pełnego wykorzystania czynników produkcji w skali całej gospodarki, w tym pełnego zatrudnienia;
- zapewnienie stabilności pieniądza/cen;
- egzekwowanie pełnej odpowiedzialności materialnej podmiotów gospodarczych za szkody wyrządzone innym osobom w procesie gospodarowania i niedopuszczenie do tego, by ta odpowiedzialność była przerzucana na drugich, państwo czy też społeczeństwo jako całość.

Konsekwencją powyższego rozumowania było przyjęcie pełnego zatrudnienia i utrzymanie stabilności pieniądza jako głównych celów polityki rządu w ramach społecznej gospodarki rynkowej. Tylko bowiem przy pełnym zatrudnieniu istnieje gwarancja, że podmioty gospodarujące będą dysponować dochodami pozwalającymi im na egzystencję bez konieczności sięgania po pomoc z zewnątrz.

Równie ważne jak pełne zatrudnienie jest zapewnienie stabilności cen, która pozwala osobom prywatnym i przedsiębiorstwom planować w dłuższym okresie swoją sytuację materialną. Dla Erharda zatem priorytetem w polityce gospodarczej nie był wzrost gospodarczy czy wspieranie przez państwo przedsiębiorczości, jak to dzisiaj często deklarują politycy, lecz zapewnienie pełnego zatrudnienia i stabilności cen, co związane było z jego zrozumieniem wolności każdej osoby. Na tej podstawie widział realną możliwość budowania „dobrobytu dla wszystkich” [Wünsche 2012, s. 17–20].

Dążenie do osiągnięcia dobrobytu przez każdą jednostkę zdaniem Erharda tylko wtedy jest usprawiedliwione, gdy opiera się na efektach własnej pracy. Dla Erharda każdy zdolny do pracy człowiek, który żebrze u innych ludzi bądź u państwa o środki materialne na zabezpieczenie własnej egzystencji, jest zwykłym pasożytem. W jego ocenie pasożytem jest też przedsiębiorca, który próbuje utrzymać się na rynku nie dzięki efektom swojej pracy, lecz w wyniku zмовy monopolistycznej z innymi podmiotami. W związku z tym niezmiernie ważną rolę w społecznej gospodarce rynkowej odgrywa polityka konkurencji. Musi ona stale troszczyć się o to, by zyski przedsiębiorstw powstawały w wyniku uczciwej działalności gospodarczej, a nie w wyniku manipulowania rynkiem przez tworzenie sprzecznych z interesem społecznym monopoli czy karteli.

Z powyższych uwag wynika, iż podejście Erharda do społeczeństwa i gospodarki, które stanowiło istotę społecznej gospodarki rynkowej, wyraźnie różniło się od podejścia liberałów i marksistów (tab. 1).

Tabela 1. Podstawowe różnice między społeczną gospodarką rynkową a kapitalizmem wolnorynkowym i socjalizmem

Typ ustroju	Podejście do wolności	Podejście do równości społecznej	Rola państwa w gospodarce
Kapitalizm <i>laissez-faire</i>	Wolność jednostki	Nierówność społeczna	Państwo spełnia w gospodarce rolę stróża nocnego
Socjalizm typu marksistowskiego	Wolność jednostki ograniczona do minimum	Formalna równość i sprawiedliwość społeczna	Państwo zarówno kształtuje ład, jak i reguluje proces gospodarczy
Spółeczna gospodarka rynkowa	Wolność jednostki	Równość i sprawiedliwość społeczna	Państwo ogranicza się do kształtowania ładu gospodarczego

Źródło: Kaczmarczyk i Pysz 2004, s. 110.

3. Obraz człowieka w Erhardowskim rozumieniu społecznej gospodarki rynkowej

Jak już stwierdzono, w centrum podejścia Erharda do gospodarki stał człowiek i to taki, jaki jest on w rzeczywistości, a nie taki, jaki powinien być zgodnie z oczekiwaniami jakichś ideologów czy doktrynerów. Decydując o polityce gospodarczej, zawsze miał na uwadze to, jak na podejmowane przez rząd działania reagować będą ludzie i jakie wnioski ze zmiany uwarunkowań ramowych wyciągną dla siebie. Według niego celem społecznej gospodarki rynkowej nie jest tylko dostarczanie dóbr materialnych, ale także zapewnienie ludziom na bazie osobistej wolności i nieskrępowanej konkurencji na rynku godnej egzystencji i pokojowego współistnienia z innymi narodami [Erhard 1962, s. 476].

Obraz człowieka w społecznej gospodarce rynkowej odbiega więc daleko od *homo economicus* w ekonomii liberalnej, dążącego jedynie do jak najpełniejszego zaspokojenia swoich potrzeb materialnych. Erhard stawiał na człowieka gotowego do samodzielnego prowadzenia działalności gospodarczej, dojrzałego społecznie i odpowiedzialnego za swoje czyny. Ludzie powinni mieć możliwość samodzielnego kształtowania swego losu i konsumowania tego na co mają ochotę w ramach możliwości finansowych. W parze z wolnością w sferze konsumpcji musi iść swoboda produkowania przez przedsiębiorstwa tego, co jest potrzebne na rynku w celu zaspokojenia potrzeb konsumentów. Rolą państwa nie jest troska o sprawy poszczególnych jednostek i pomaganie im w materialnym zabezpieczeniu egzystencji, lecz zapewnienie wolności gospodarczej i pozostawienie ludziom z efektów ich pracy tyle pieniędzy, by byli w stanie sami utrzymać rodzinę i kształtować swój los [Erhard 2011, s. 297]. Z tym wiąże się konieczność wyrównywania szans dla wszystkich jednostek w społeczeństwie i prowadzenia polityki ekonomicznej, dla której priorytetowym celem jest pełne zatrudnienie i stabilny pieniądz. Państwo zatem musi się

troszczyć o tworzenie nowych miejsc pracy i ochronę konkurencji w całej gospodarce, w tym także na rynku pracy, która jest warunkiem poprawy warunków pracy w przedsiębiorstwach i podnoszenia wynagrodzeń wraz z postępującym wzrostem gospodarczym.

4. Realizacja koncepcji społecznej gospodarki rynkowej w Republice Federalnej Niemiec

Za datę narodzin społecznej gospodarki rynkowej w praktyce gospodarczej Niemiec Zachodnich należy przyjąć 20 czerwca 1948 roku, kiedy wraz z ogłoszeniem reformy walutowej ustanawiającej nową walutę – markę niemiecką (Deutsche Mark – DM) Ludwig Erhard zapowiedział głęboką reformę gospodarczą. Jej istotnym elementem było natychmiastowe uwolnienie cen oraz zniesienie rozdzielnictwa towarów. Przejściowo utrzymano tylko rozdzielnictwo podstawowych artykułów spożywczych oraz ważnych surowców jak np. węgla i stali.

Niemiecka polityka gospodarcza najbardziej z koncepcją społecznej gospodarki rynkowej była zgodna w latach 1948–1966, gdy przemożny wpływ na nią miał Ludwig Erhard jako federalny minister gospodarki i wicekanclerz, a od 1963 roku kanclerz RFN. Realizowano ją niezależnie od licznych nacisków wynikających z potrzeb dnia codziennego, łącznie z nieudanym strajkiem generalnym 12 listopada 1948 roku, aby od niej odstąpić. Osiągnięcia ekonomiczne i społeczne tego okresu są olbrzymie i bezprecedensowe w historii Niemiec i Europy i dlatego powszechnie określa się je mianem „cudu gospodarczego”. W pierwszej kolejności polegał on na dynamicznym wzroście gospodarczym; produkt krajowy brutto RFN w latach 50. wzrósł realnie o 115%, a w kolejnej dekadzie o dalsze 55%. Istotną siłą napędową wzrostu gospodarczego był eksport wraz ze wzrostem konsumpcji wewnętrznej.

Konsekwencją wzrostu produkcji i rozwoju sektora usługowego było przezwyciężenie wysokiego powojennego bezrobocia, co nastąpiło pomimo napływu do kraju kilkunastu milionów przesiedleńców i uchodźców ze Wschodu. W 1960 roku uzyskano w RFN stan praktycznie pełnego zatrudnienia, w kolejnych latach wystąpił nawet brak siły roboczej i masowo zaczęto werbować „pracowników-gości” z krajów śródziemnomorskich.

Erhard wraz z Bundesbankiem zapewnił wysoki stopień stabilności cen. Połączenie pełnego zatrudnienia z wysokim tempem wzrostu gospodarczego i stabilnymi cenami przyczyniło się do istotnego zwiększenia dochodów każdego pracownika. Jednocześnie podwyższono emerytury, renty i zasiłki dla ofiar wojny oraz wprowadzono rekompensaty dla uchodźców za utracony majątek. Działania te spowodowały, że okres „cudu gospodarczego” był także „cudem pokoju społecznego”.

Uzyskanie nadwyżki w handlu zagranicznym umożliwiło RFN już w 1958 roku wprowadzić wymiennalność marki zachodniemieckiej, co m.in. stało się podstawą trwającego do dzisiaj dynamicznego rozwoju niemieckiej zagranicznej turystyki wyjazdowej.

Po ustąpieniu Erharda w 1966 roku za stanowiska kanclerza w niemieckiej polityce gospodarczej zaczęto stopniowo odchodzić od pryncypiów społecznej gospodarki ryn-

kowej. Nastąpiło jej „przesocjalizowanie” i kraj zaczął ewaluować w kierunku państwa opiekuńczego. Proces ten uległ jeszcze przyspieszeniu po zjednoczeniu Niemiec, kiedy obywatele dawnej NRD objęto przywilejami socjalnymi na równi z mieszkańcami Niemiec Zachodnich.

W polityce gospodarczej Niemiec po 1966 roku można wyróżnić kilka faz opartych na odmiennych podstawach doktrynalnych i cechujących się zróżnicowanymi priorytetami, z których najistotniejsze to:

- oparta na teorii Keynesa faza wzrostu gospodarczego poprzez pobudzenie popytu (1967–1982);
- faza wzrostu gospodarczego oparta na polityce ekonomii podażowej, czyli tzw. re-ganomice (1982–1998);
- trwająca od 1998 roku do dzisiaj faza reformowania gospodarki niemieckiej ukie-runkowana na wzrost jej konkurencyjności, walkę z bezrobociem, uzdrowienie finansów publicznych i przezwyciężenie skutków najpierw globalnego kryzysu finansowego, a następnie kryzysu zadłużeniowego w strefie euro [Hampe 2011].

Należy podkreślić, iż w żadnej z tych faz nie nastąpiło całkowite zerwanie z Erhardowską koncepcją społecznej gospodarki rynkowej. Respektowane są podstawowe zasady zgodnego z duchem Ludwiga Erharda konkurencyjnego ładu gospodarczego: prywatna własność środków produkcji, stabilizacja pieniądza i przeciwdziałanie tendencjom monopolistycznym w gospodarce. Społeczna gospodarka rynkowa do chwili obecnej jest oficjalnie proklamowaną koncepcją polityki gospodarczej. Cieszy się ona uznaniem w społeczeństwie niemieckim i poparciem mediów, np. czołowej gazety niemieckiej „Frankfurter Allgemeine Zeitung” [Hampe 2011].

Zapoczątkowane na przełomie XX i XXI wieku przez rząd Schrödera reformy gospo-darcze przynoszą już pozytywne efekty. Dzięki outsourcingowi i offshoringowi produk-cji pracochłonnych elementów do wytwarzania dóbr finalnych zostały obniżone koszty wielu niemieckich produktów, co przyczyniło się do wzrostu ich konkurencyjności na rynkach międzynarodowych i w konsekwencji wzrostu eksportu. Reforma systemu emerytalnego i ubezpieczeń zdrowotnych przyczyniła się do zmniejszenia subwencjonowania przez państwo świadczeń emerytalnych i ochrony zdrowia. Fundamentalne znaczenie dla poprawy sytuacji na rynku pracy miało zliberalizowanie zasad wykonywania zawodów rzemieślniczych, uelastycznienie czasu pracy, wprowadzenie nowych form zatrudnienia w niepełnym wymiarze czasu pracy, a przede wszystkim zreformowanie systemu zasiłków dla bezrobotnych. W efekcie w ostatnich latach w Niemczech wystąpił istny „cud tworzenia nowych miejsc pracy”. Dzisiaj Niemcy mogą poszczycić się jednym z najniższych na świecie poziomem bezrobocia [Gostomski 2012, s. 47–52 i 67–73].

Gospodarka niemiecka, która nie odeszła całkowicie od zasad społecznej gospodarki rynkowej i z tego powodu przez neoliberalistów była traktowana jako swego rodzaju prze-żytek czy jako niedostatecznie rynkowa, szybko poradziła sobie z recesją wywołaną glo-balnym kryzysem finansowym lat 2008–2009. Nie dotknął jej też tak boleśnie jak miało to miejsce w południowych krajach eurolandu kryzys zadłużeniowy w strefie euro.

5. Myśl ekonomiczna i koncepcje polityczne Erharda a przezwyciężenie kryzysu zadłużeniowego w strefie euro

Kryzys zadłużeniowy w strefie euro i niebezpieczeństwo bankructwa nadmiernie zadłużonych krajów eurolandu w ogóle by nie wystąpiły, gdyby respektowano tam zasadę równowagi budżetowej, której z żelazną konsekwencją przez 17 lat przestrzegał Erhard jako minister gospodarki i kanclerz RFN. W tym okresie wszystkie wydatki RFN były finansowane regularnymi dochodami, a nie kredytami. Erhard bowiem zdecydowanie odrzucał keynesowską politykę wspierania koniunktury wydatkami z budżetu państwa stosowaną przez wiele krajów europejskich od lat 50. XX wieku, a przez RFN po ustąpieniu Erharda z funkcji kanclerza w 1966 roku.

Polityka nadmiernych wydatków budżetowych w dużym stopniu przyczyniła się do powstania dzisiejszego kryzysu zadłużeniowego. Zadłużone kraje eurolandu oczekują pomocy od innych krajów unijnych, które niechętnie jej udzielają, powołując się na obowiązującą w strefie euro zasadę odpowiedzialności każdego kraju za swoje długi i obawiając się, że w wyniku wspierania finansowego partnerów same mogłyby przekroczyć granice dopuszczalnego deficytu budżetowego i zadłużenia publicznego.

Ludwig Erhard był ekspertem w dziedzinie zadłużenia publicznego. Tą problematyką zajmował się jako naukowiec już w czasie II wojny światowej. Jego zalecenia dotyczące przywrócenia równowagi finansowej państwa z powodzeniem wykorzystano w procesie przygotowania reformy walutowej przeprowadzonej w Niemczech Zachodnich w 1948 roku. Dzięki tej reformie RFN w krótkim okresie udało się ustabilizować budżet, drastycznie zmniejszyć wielkość zadłużenia państwa i zapoczątkować długofalowy wzrost gospodarczy, a marka niemiecka stała się jedną z najbardziej cenionych i stabilnych walut na świecie.

Nikt rozsądny nie może oczekiwać, by z Erhardowskiej koncepcji rozwiązania problemu zadłużenia państwa, opisanej w 1943 roku i zrealizowanej z powodzeniem w 1948 roku, wypływały odpowiedzi na wszystkie pytania pojawiające się w dobie obecnego kryzysu zadłużeniowego w strefie euro. Bez odpowiedzi pozostaną więc np. następujące pytania: Czy Grecja powinna opuścić strefę euro? Czy wspólna waluta europejska w ogóle ma rację bytu, gdy strefa euro nie spełnia warunków optymalnego obszaru walutowego? Jednakże na inne ważne dla przezwyciężenia kryzysu zadłużeniowego pytania w pracach Erharda można znaleźć odpowiedzi. Zgodnie z jego koncepcją w celu przezwyciężenia kryzysu w pierwszej kolejności należałoby uregulować stare długi. Potrzebne jest tutaj szybkie, pełne i ostateczne rozwiązanie problemu nadmiernego zadłużenia. Zarówno państwo, jak i wszystkie pozostałe podmioty muszą przy tym bardziej oszczędzać, co należy połączyć ze wszelkimi działaniami wspierającymi rozwój gospodarczy. Jak pisał Erhard, nie ma innej rozsądnej drogi redukcji zadłużenia publicznego jak przerzucenie jego ciężaru na obywateli, co oznacza utratę przez nich oszczędności finansowych. Kryzysu zadłużeniowego nie da się bowiem rozwiązać poprzez działania, które nie dotyczą jego korzeni, a więc za pomocą takich powierzchownych środków, jak prolongowanie spłaty starych długów, sięgnięcie po nowe kredyty zagraniczne czy uzyskanie od wierzycieli przejściowych ułatwień w spłacie kredytów.

Bardzo trudnym zadaniem jest powrót zadłużonych dzisiaj gospodarek na ścieżkę dynamicznego wzrostu gospodarczego. Działając zgodnie z koncepcją Erharda, należy zdecydowanie odrzucić politykę pobudzania koniunktury za pomocą wydatków państwowych prowadzących do zwiększenia długu publicznego. Celem jego polityki było zabezpieczenie wolności gospodarczej stanowiącej podstawę „dobrobytu dla wszystkich”, a więc troska o to, by każdy człowiek mógł sam decydować w swoim miejscu w życiu gospodarczym i jego los nie zależał od opieki ze strony jakiegokolwiek władzy. Państwo poprzez politykę stabilizacji cen i ochrony konkurencji powinno wspierać taką postawę. Natomiast wzrost gospodarczy nie był dla Erharda celem polityki gospodarczej, lecz stanowił jej pochodną.

Działania podejmowane w celu przezwyciężenia kryzysu zadłużeniowego, którym najbardziej została dotknięta Grecja, nie są zgodne z filozofią L. Erharda. W wysiłkach tych nie chodzi bowiem o wolność gospodarczą, tylko o tradycyjną politykę podtrzymywania wzrostu gospodarczego. Pragnie się przy tym za wszelką cenę nie dopuścić do spadku produktu krajowego brutto i utrzymać osiągnięty relatywnie wysoki poziom życia, co jest bardzo widoczne w Grecji. Zamiast podjąć prace na rzecz zmiany istniejącej struktury gospodarczej, która okazała się niekonkurencyjna w warunkach gospodarki globalnej, próbuje się przeciwdziałać zamknięciu nierentownych przedsiębiorstw, zwolnieniom pracowników i spadkowi konsumpcji. Tymczasem rozwiązanie kryzysu w duchu Erharda wymaga nowego myślenia. Konieczne jest odejście od niekonkurencyjnej struktury gospodarczej i stworzenie na jej gruzach gospodarki zdolnej do sprostania konkurencji na rynku krajowym i międzynarodowym. Zadaniem rządu przy tym jest tworzenie warunków sprzyjających powstawaniu i funkcjonowaniu podmiotów gospodarczych, osiągających wysoką efektywność [Wünsche 2012, s. 62–64].

Ludwig Erhard był przekonany, iż ze względu na dużą rolę banków w gospodarce narodowej i ich powiązania z innymi podmiotami gospodarującymi, koniecznie należy zapobiegać ich bankructwu. Przyczyn upadłości banków upatrywał w realizacji przez nie wysoce spekulacyjnych transakcji finansowych, ale obiecujących duże zyski. Działaniom tym należy przeciwdziałać za pomocą regulacji prawnych i nadzoru sektora bankowego przez państwo. Jak unaoczniał to ostatni kryzys bankowy w Europie, właśnie niedostateczny nadzór nad bankami był istotną przyczyną tego kryzysu. Wskazuje to na przydatność Erhardowskiej koncepcji polityki gospodarczej także w naszych czasach, 65 lat od zapoczątkowania wprowadzania jej w życie w powojennych Niemczech.

Literatura

- Erhard L., „*Wohlstand für alle*” Econ Verlag, Düsseldorf/Wien 1964.
- Erhard L., *Deutsche Wirtschaftspolitik. Der Weg der Sozialen Marktwirtschaft*, Düsseldorf/Wien/Frankfurt/Main 1962.
- Erhard L., *Dobrobyt dla wszystkich*, Warszawa 2011.
- Erhard L., *Gedanken aus fünf Jahrzehnten*, Düsseldorf – Wien – New York 1988.
- Eucken W., *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*, Tübingen 1990.
- Gostomski E., *Gospodarka Niemiec*, Gdańsk 2012.
- Hampe P., *Model społecznej gospodarki rynkowej w dobie współczesnego kryzysu*. Wykład we Vlotho 26.8.2011 r.

- Kaczmarek T.T., Pysz P., *Ludwig Erhard i społeczna gospodarka rynkowa*, Warszawa 2004.
- Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 roku, Dziennik Ustaw z 1997 r. Nr 78, poz. 483.
- Losinger A.W., *Menschenwürde und soziale Marktwirtschaft*, „Politische Studien” 2008, Nr 421.
- Müller-Armack A., *Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik*, Bern 1976.
- Wünsche H.F., *Über die Aktualität von Ludwig Erhards Politik – Anmerkungen zur Schuldenkrise in Griechenland*, Orientierungen zur Wirtschafts – und Gesellschaftspolitik, 2, 2012.
- Wünsche H.F., *Von Ludwig Erhards Sozialer Marktwirtschaft zur marktwirtschaftlichen Wirtschaftslenkung*, „Ludwig-Erhard-Studien” 2012, Heft 1.

Streszczenie

Głównym celem opracowania jest rozważenie możliwości wykorzystania we współczesnej polityce gospodarczej państwa sprawdzonej w praktyce gospodarczej powojennych Niemiec Zachodnich Erhardowskiej koncepcji społecznej gospodarki rynkowej.

Opierając się na teorii ordoliberalizmu, ma ona istotne wartości poznawcze i ciągle inspiruje ekonomistów i polityków do poszukiwania sposobów zapewnienia „dobrobytu dla wszystkich”. W krajach Europy Środkowo-Wschodniej zainteresowanie ideą społecznej gospodarki rynkowej wzrosło w latach 90. XX wieku w związku z rozpoczęciem procesów transformacji systemowej. W przypadku Polski zapis dotyczący społecznej gospodarki rynkowej znalazł się w art. 20 Konstytucji RP z 1997 roku. „Społeczna gospodarka rynkowa oparta na wolności działalności gospodarczej, własności prywatnej oraz solidarności, dialogu i współpracy partnerów społecznych, stanowi podstawę ustroju gospodarczego Rzeczypospolitej Polskiej” [Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej, 2007].

W artykule autor przedstawia korzenie i istotę społecznej gospodarki rynkowej, obraz człowieka w Erhardowskim rozumieniu koncepcji społecznej gospodarki rynkowej, realizację tej koncepcji w życiu gospodarczym i społecznym RFN w pierwszym dwudziestoleciu istnienia tego państwa i jej przydatność we współczesnej polityce gospodarczej, w tym do rozwiązywania problemów nadmiernego zadłużenia publicznego w krajach eurolandu.

Słowa kluczowe: społeczna gospodarka rynkowa, ordoliberalizm, ład gospodarczy, stabilność cen.

Summary

Erhardian concept of the the social market economy as a clue for contemporary economic policy

The main objective of the study is to investigate the possible use of the Erhardian concept of the social market economy, which was successfully used after World War II in Germany, in the modern economic policy.

The Erhardian concept of the social market economy is based on the theory of ordoliberalism and aims to provide „prosperity for all”. In the 1990s it drew a lot of attention in the of Central and Eastern European countries in transition. Today it may be useful in the process of overcoming the economic and sovereign debt crisis in the Eurozone.

Keywords: social market economy, ordoliberalism, economic order, price stability.

Marian Turek*

Czynniki wpływające na doskonalenie społeczno-ekonomicznego kontekstu dobrobytu

1. Wstęp

Zarówno większość teorii jak i praktyk, które mają na celu zrozumienie i poprawę życia ludzi, zajmuje się tylko poszczególnymi grupami społeczeństwa, ignorując interakcje między nimi. Badania wykazują również tendencję do skupiania się na indywidualnych problemach i ich rozwiązywaniu. Poniższy artykuł stanowi formę uzupełnienia, nieco innego spojrzenia na kontekst społeczny oraz pojęcie dobrobytu.

Obydwa z tych kierunków badań są oparte na ostatnich empirycznych i teoretycznych osiągnięciach w zakresie rozważań nad dobrobytem. Natomiast znaczenie kontekstu społecznego uwzględnienia punkt widzenia opinii publicznej, która odnosi się do oceny jakości życia jako ważnego składnika pomiaru dobrobytu. W ten oto sposób powstaje nowy sposób projektowania lepszej polityki społeczno-gospodarczej.

Wskazano również na znaczenie kontekstu społecznego, który powstał w oparciu o korzystne konsekwencje dobrobytu społecznego oraz zachowań prospołecznych. Ponadto przedstawiono zaawansowane metody, wskazujące na przydatność ewolucji zachowań społecznych i prospołecznych wykraczających poza bezpośrednie skutki dla subiektywnego samopoczucia. Przedstawiono także konkretne działania w kontekście społecznym oraz zwrócono uwagę na fundamentalne znaczenie zaufania, pełniącego rolę spoiwa społecznego.

Konkluzje będą stanowiły wnioski polityczne, w których wskazano na wartościowanie, budowanie bazy i wiedzy w celu poprawy kontekstu społecznego oraz ukazanie różnorodności zastosowań politycznych.

2. Ludzie są istotami społecznymi

„Mózg w kontekście ewolucyjnym stanowi 2% masy ciała dorosłego człowieka, jednakże wymaga 20% zapotrzebowania energetycznego” [Aiello 1995, s. 35]. Wczesne badania o charakterze porównawczym potwierdziły, że ten cenny organ był potrzebny, aby prze-

* Wyższa Szkoła Bankowa w Gdańsku.

trwać i rozwijać się w złożonym środowisku odżywczym i pokarmowym [Clutton-Brock 1980]. Dowodzą również, że mózgi naczelnych są większe niż wymagałoby środowisko, w którym żyją, oraz że ta dodatkowa wielkość znajduje się w korze przedczołowej, rozwiniętej stosunkowo niedawno, jako wynik złożonych potrzeb systemów społecznych [Dunbar 1998]. Początkowo został on nazwany makiaweliczną inteligencją [Bryne 1998], opierającą się na strategii podstępny i dominacji. Później została ona osadzona w szerszym kontekście jako hipoteza mózgu społecznego [Dunbar 1998].

Zdaniem R.I.M. Dunbara ewolucja ludzkich płatów czołowych była wymuszona przez złożoność zarządzania grupami społecznymi. Ponadto została uzasadniona, pomimo znacznego kosztu zasobów, poprzez wielkie korzyści wynikające z bardziej złożonych interakcji społecznych.

Dowodem potwierdzającym powyższe rozważania są dane, które wskazują na to, iż wśród genetycznie zupełnie odrębnych gatunków naczelnych istnieje silna korelacja pomiędzy wielkością czołowego płata kory mózgowej a istnieniem, wielkością i intensywnością funkcjonowania grup społecznych [Schultz 2007].

Kolejny związek pomiędzy wielkością czołowego płata kory mózgowej oraz istnieniem grup społecznych jest taki, że rozmiar kory mózgowej u dorosłych osobników w całej grupie gatunków naczelnych nie ma związku z okresem trwania ciąży, laktacji bądź też życia, ale z długością okresu młodości, w którym to czasie została skoncentrowana nauka zachowań społecznych [Joffe 1997].

Współczesne dowody o sile natury energii i podstawach działań społecznych zostały dostarczone przez dwa eksperymenty z ostatnich lat. Zdaniem badaczy, progi bólowe były znacznie wyższe, np. dla wioślarzy wykonujących treningi synchronicznie, w porównaniu z wykonywaniem identycznych ćwiczeń indywidualnie [Cohen 2010]. Natomiast wspólny śmiech, np. podczas oglądania komedii, znacznie podnosił progi bólu w zestawieniu z demonstrowaniem takich objawów indywidualnie [Dunbar 1998]. Stąd działania społeczne, nawet całkiem podstawowego rodzaju, jak np. zwykła synchronizacja, znacznie zwiększyły fizyczne i przypuszczalnie umysłowe zdolności rozwiązywania problemów.

Wiele z tych ewolucyjnych analiz dokonywano w ściśle użytecznych celach; ewolucyjny rozwój mózgu dokonał się z sukcesem, ponieważ w ten sposób zwiększone działania społeczne spowodowały wzrost sprawności i możliwości przetrwania grupy. Przyjęcie sprawności grupowej jako wystarczającego dowodu ewolucyjnego sukcesu przetrwania zostało mocno podkreślone przez Williama [1996, s. 21], ale jest bardziej znane w ujęciu Dawkinsa [1976, s. 12]. Obaj podkreślali, że sprawność była wymagana na poziomie genów indywidualnych w celu osiągnięcia sukcesu ewolucyjnego. Opis „samolubnego genu” autorstwa Dawkinsa miał sugerować, że ewolucyjny sukces genów odnosił się nie tylko do ich własnej kondycji, ale także do faktu, iż jednostki demonstrowały w sposób równoległy własny egoistyczny charakter. Przynajmniej ta teoria skłoniła ewolucjonistów do wyjaśnienia kanałów, przez które zachowania prospołeczne i społeczne mogą osiągnąć dostosowanie ewolucyjne.

Z kolei S.A. West, A.S. Griffin i A. Gardner opowiadają się za czterostopniową klasyfikacją zachowań. Ich wybór dokonał się na drodze selekcji naturalnej, punktując jej

rezultaty wpływające na beneficjenta lub środowisko, odpowiednio: obopólnych korzyści (+ / +), altruizmu (- / +), egoizmu (+ / -) i innych (- / -) [West 2007]. W celu zachowania koncepcyjnie czystej kategorii altruizmu, zalecają oni raczej wykonanie długoterminowego, a nie doraźnego rachunku. Wiąże się to z właściwym potraktowaniem tzw. „wzajemnego altruizmu”, który należy pojmować jako wzajemnie korzystny i pozwolić, by tzw. „słaby altruizm” był tylko niejednoznacznie altruistyczny. Wspomniany wcześniej tzw. „słaby altruizm” odnosi się do działania, które prowadzi w stronę bezpośrednio negatywnych efektów dla danego osobnika w stosunku do innych członków grupy. Jednakże jeśli grupa jako całość korzysta z tego działania, to osobnik może osiągać negatywne skutki, wynikające z przynależności do tej grupy, ale być może nawet większe pozytywne rezultaty, płynące z członkostwa w tej grupie, a tym samym uzyskać korzyści. W związku z tym niektóre modele zostały określone jako altruistyczne, ponieważ osoby angażujące się w działanie mogłyby stać się „gapowiczami” w sytuacji osiągnięcia niezależności. To właściwie ich sprawność zwiększyłaby się nawet na poziomie indywidualnym i stąd może lepiej byłoby opisać ją jako przypadek wzajemnie korzystny lub niejednoznaczny.

Jednak powyższy zarys został przedstawiony z przewagą sytuacji wzajemnie korzystnych, a tym samym ewolucyjne korzyści zachowań społecznych i prospołecznych wydają się większe, jeżeli społeczne i prospołeczne zachowania zwiększają subiektywny dobrobyt. Przyczyny tego mogą być następujące.

Jedna z nich odnosiłaby się do trudności zebrania i zmotywowania grupy o odpowiedniej wielkości oraz wspólnocie interesów. Stawiłaby ona czoła realnym wyzwaniom środowiskowym dla danego gatunku. Doskonałym dowodem na to jest siła więzi społecznych, która została pokazana, by przewidzieć zwiększoną współpracę w sieci społecznej, a wiele badań wykazało, że nawet niewielka ilość kontaktów bezpośrednich znacznie zwiększa chęć współpracy [Balliet 2010].

Z kolei inny powód odnosi się do stwierdzenia, iż oprócz tych wszystkich praktycznych korzyści zaangażowanie społeczne sprawia, że ludzie są szczęśliwi. Taki rodzaj pozytywnych emocji sam utworzyłby ewolucyjną przewagę dla gatunku, ponieważ część kory czołowej używana do myślenia przy rozwiązywaniu problemów, ale zużywająca energię [Kahneman 2011, s. 78], pracuje wydajniej i mniej się męczy, w czasie gdy ludzie angażują się w tę aktywność [Diamond 2007].

Stąd też pochodzi prawdopodobny ogólny wzrost wydajności, co można zauważyć w przypadku ludzi współczesnych, którzy zwyczajnie lubią wzajemnie swoje towarzystwo. W związku z tym w modelu Gintis'a wszelkie wspólne kosztowne zachowania zwiększają szansę, że wspólnota będzie bardziej spójna i przetrwa trudne czasy.

Przeprowadzone badania dostarczają przykładów ukazujących związek pomiędzy aktywnością społeczną i szczęściem. Dla każdej grupy wiekowej średnie wskaźniki tego pozytywnego uczucia są różne dla weekendów i pozostałych dni tygodnia, czego dowodzą przeprowadzone badania, podczas których ponad pół miliona respondentów ankiety Gallup Healthways przeprowadzonych w USA pytano codziennie, jak byli szczęśliwi poprzedniego dnia w poszczególnych dniach tygodnia. Helliwell i Wang wykazali, że dla wszystkich grup wiekowych, a zwłaszcza dla tych, u których czas pracy w pełnym wymia-

rze, to norma, weekendy wyzwalają więcej szczęścia niż dni powszednie. Stwierdzenie to jest samo w sobie interesujące, ale nieprzekonujące, gdyż wskazuje na znaczenia kontekstu społecznego, ponieważ zakłada, że rozrywka daje zazwyczaj więcej radości niż praca. Jednakże kiedy przeanalizuje się wyniki bardziej szczegółowo, to okazuje się, że korelacja szczęścia z dodatkowymi dniami wolnymi ma aspekty społeczne.

W zależności od konkretnej osoby, liczba godzin przeznaczonych na aktywność społeczną poprzedniego dnia jest silnie skorelowana ze szczęściem ujawnionym tego dnia, a średnia liczba godzin spędzonych na działalność społeczną wynosi o 1/3 więcej aniżeli w weekendy. Większość pozostałych efektów weekendu zależy od względnej jakości kontekstu społecznego w domu i w pracy, np. efekt weekendu jest o połowę większy dla tych, którzy uznają bezpośredniego przełożonego w pracy za partnera niż dla osób traktujących przełożonego jako szefa [Helliwell, Wang 2011]. Szczęście osiąga najniższy wymiar wśród osób w średnim wieku, gdy ciśnienie konkurującego ze sobą czasu spędzonego w pracy i w domu jest największe, a tym samym zmniejszając czas przeznaczony na przyjemności, pochodzi od interakcji społecznych, np. szczęście wynikające z posiadanie dzieci jest częściej bardziej pozytywne w weekendy niż w dni powszednie, w szczególności dla tych, którzy nie są zatrudnieni w pełnym wymiarze godzin pracy.

Wiele innych badań wykazało, że zadowolenie z życia jest wyższe u tych ludzi, którzy mają rozleglejszą sieć zarówno kontaktów rodzinnych, jak i przyjaciół oraz są w stanie spędzić z nimi więcej czasu. W związku z tym zarówno istnienie, jak i korzystanie z sieci społecznych jest ważne nawet wtedy, gdy inne czynniki są także brane pod uwagę. Osoby uczestniczące we wspierających ich sieciach społecznych widzą więcej sensu w przynależności do swoich społeczności, co daje im jeszcze większą dozę zadowolenia z życia, np. silne poczucie przynależności do wspólnoty tak samo kojarzy się z zadowoleniem z życia, jak potrojenie dochodów z gospodarstw domowych [Helliwell 2010, s. 43].

3. Znaczenie relacji prospołecznych

Wiadomo, że ludzie są szczęśliwsi, gdy przebywają z innymi ludźmi. Stwierdzenie to jest wystarczająco silną podstawą dla jednostek, by chciały budować i korzystać ze swoich powiązań społecznych, a te z kolei zwiększają szanse na znalezienie wspólnych rozwiązań dla problemów wspólnoty. Ewolucyjna korzyść z bycia jednostkami społecznymi byłaby jeszcze większa, gdyby ludzie nie tylko działali razem z innymi osobami, ale również dla innych. To sprawia, że badania zachowań prospołecznych są istotne dla teorii ewolucji oraz przewidywania ludzkich zachowań, a co się z tym wiąże, dla projektowania polityki społecznej.

Zebrane dowody wskazują, że po pierwsze, kiedy ludzie znajdują się we wzajemnych relacjach społecznych, które dotyczą niesienia pomocy, gdzie jedna osoba pomaga innej, wówczas często jest tak, że dawca okazuje się człowiekiem zyskującym więcej w subiektywnym odczuciu od biorcy. Przykładem na to mogą być badania przeprowadzone przez Schwartza i Sendora. Odkryli oni, że w poradnictwie dla pacjentów chorych na stward-

nienie rozsiane pozytywne korzyści subiektywne są większe i bardziej długotrwałe dla dających aniżeli dla biorących [Schwartz 1999]. Szczególnie ważne w tym przykładzie jest to, że początkowe badania uwzględniały tylko korzyści beneficjenta, jednakże obecnie zakłada się, iż dowody wzajemnej życzliwości przepływają raczej do biorców, a nie do dających. Dopiero w następnej kolejności badacze pomyśleli o ocenie korzyści dla dających. Jak dotąd istnieje stosunkowo niewiele badań, które próbują porównać korzyści dla dających i biorących. Jedno z badań wykazało, że kolejne wyniki doświadczeń w sytuacji śmiertelnego zagrożenia były lepsze dla dających niż otrzymujących pomoc [Brown 2003]. Nowsze badania jakościowe konsekwencji wsparcia w poradnictwie bezpośrednim wśród kobiet chorych na raka wykazały, że kiedy dający dowiadywali się o możliwych negatywnych skutkach wyzdrowienia i radzenia sobie z tym, w zamian uznawali ten proces za bardzo satysfakcjonujący z wielu względów, a szczególnie w zakresie indywidualnej egzystencji [Pistrang 2010].

Po drugie, porównawcze eksperymenty międzykulturowe zostały zaczerpnięte z przeglądu danych międzynarodowych z ponad 130 krajów, by dowiedzieć się, że skutki szczęścia wynikające z działań prospołecznych pozwalają uznać je za uniwersalne cechy ludzkiego zachowania. Choć forma i cel dawania różnią się w poszczególnych krajach w zależności od potrzeb i zwyczajów, to ci, którzy dają, są szczęśliwsi niż ci, którzy nie dają [Aknin 2010]. Jest to zgodne z wynikami eksperymentalnymi w 15 różnych społeczeństwach wskazujących, że zachowania charakteryzujące się współpracą w grach eksperymentalnych są wszędzie lepsze niż można było przewidzieć, stosując założenia indywidualne [Henrich 2001].

Po trzecie, chociaż działania prospołeczne czynią ludzi szczęśliwszymi, wiele osób zdaje się nie doceniać zakresu tego efektu [Dunn 2008], zazwyczaj osoby przeceniają subiektywne samopoczucie, odnosząc je do wyższych dochodów i konsumpcji. Jedyne możliwe wątpliwości, choć jest nieco skomplikowane wytłumaczenie tego, mogłyby polegać na zaistnieniu tzw. ciepłego uczucia, które gdyby zostało wcześniej przewidziane, mogłoby być postrzegane jako bardziej zaawansowana forma egoizmu. Zewnętrzna reputacja ma również znaczenie. Tirole i Benabou w badaniach ankietowych pokazują, że ludzie nie tylko chcą robić dobre uczynki, ale także pragną być zauważeni, że to robią [Tirole 2010].

4. Informacja zwrotna o zdrowiu jako wzmocnienie dla ewolucji zachowań prospołecznych

Istnieje pozytywne sprzężenie zwrotne wpływające na zachowanie lepszych skutków zdrowotnych, które z kolei wzmacnia poczucie szczęścia. Występuje także duża i rosnąca ilość literatury pokazująca, że osiągnięcie większego szczęścia zapowiada lepsze zdrowie [Diener 2009, s. 45]. Wśród wielu procesów chorobowych [Stephens 2005] pozytywne efekty zmniejszają początek, np. choroby przeziębienia [Cohen 2003], samobójstwa [Koivumaa-Honkanen 2000] i zgonu z jakiegokolwiek przyczyny [Danner 2001]. Oprócz tych ogólnych powiązań lepszego zdrowia ze szczęściem istnieją dowody na bezpośredni związek

wychowania społecznego z lepszym zdrowiem oraz sprawnością reprodukcyjną [Huppert 2005, s. 56], np. wsparcie społeczne we wczesnym okresie życia jest silnym czynnikiem przewidywania zdrowia w wieku dorosłym, na który ma wpływ częściowo jakość relacji społecznych w okresie dorastania [Shaw 2004].

Wreszcie rozległa literatura, m.in. badania pod kierunkiem Lyubomirsky'ego i in. [Lyubomirsky 2005] pokazuje pewną liczbę pozytywnych informacji zwrotnych związanych z sukcesami małżeńskimi i innymi sukcesami społecznymi, które prawdopodobnie wynikają z dopasowania ewolucyjnego.

Jeśli pętla pozytywnego sprzężenia zwrotnego łącząca zachowania społeczne, prospołeczne, szczęście i zdrowie jest tak ważna w kategoriach ewolucyjnych, to dlaczego napotykamy tak wiele nieszczęścia? Czy istnieje *ewolucyjny minus* szczęścia, które wymaga okresowych dawek niepokoju i nieufności, by pakiet ewolucyjny uczynić realnym? W swoich badaniach ewolucyjnej sprawności nastrojów Nesse stwierdził, że nawet umiarkowane podwyższenie nastroju bazowego może być ewolucyjnie udane z takich powodów jak te wymienione powyżej, by obronić się przed zagrożeniami wymagającymi negatywnych emocji pobudzających do konkretnego myślenia i szybkiego działania. Postawa „po co ja się martwię?” stwarza ewolucyjną niekorzyść w obliczu przeszkód fizycznego czy społecznego pochodzenia, w sytuacji skutecznego planowania oraz działania, jeśli ograniczenia te mają zostać przezwyciężone. W związku z tą opinią, według Nessa, negatywne emocje odgrywają istotną rolę jako bodźce do wyłożonych działań niezbędnych do zapewnienia przetrwania. Oczywiście, zbyt dużo nieuzasadnionego lęku może przynosić efekt odwrotny do zamierzonego, a ewolucyjne opóźnienia są w stanie pozostawić efekty niepotrzebnych lęków, podczas gdy nadal nie ma dostatecznej nagłej reakcji na zbliżające się niebezpieczeństwo, np. pędzącego zbyt szybko samochodu.

Kahneman [Kahneman 2011, s. 56] dochodzi do tego samego wniosku w zupełnie inny sposób, używając rozróżnienia pomiędzy systemem 1 (szybkiego) i systemem 2 (wolnego) myślenia. Jeśli ludzie odczuwają zmęczenie albo zadowolenie, wówczas są bardziej skłonni do korzystania z odpowiedzi szybkiego systemu 1. W metodzie 1 myślenia jest mniej prawdopodobne postrzeganie zagrożeń w ich pełnym wymiarze i dlatego może to stanowić problem, jeśli rzeczywiste środowisko stwarza poważne zagrożenie. Wymagająca wysiłku analiza modelu 2 jest potrzebna, by ocenić ryzyko, zwłaszcza jeśli występuje w nowej, skomplikowanej postaci i rozwija inteligentne strategie, w celu poradzenia sobie z nimi. Jeżeli postawa okazuje się zbyt łagodna, to może to wyłączyć siłę działania systemu 2, wtedy gdy się jej najbardziej potrzebuje.

Można postawić pytanie, czy taka linia myślenia zagraża ewolucyjnej skuteczności mózgu prospołecznego. Wydaje się, że nie. Jednakże wymaga to bardziej rozbudowanej interpretacji. Analizy Nesse i Kahnemana dowodzą, że pozytywne sprzężenie zwrotne, łączące zachowania prospołeczne – szczęście i zdrowie – może zagrażać sile przetrwania, jeżeli lęk i akcje obronne nie zostaną uruchomione, gdy są potrzebne. To jest bardzo ważne spostrzeżenie.

Cecha zachowująca siłę ewolucyjną zachowań społecznych i prospołecznych, nawet włączając w to bonusy szczęścia, jest taka, że efektywne sieci społeczne są lepsze zarówno

przy włączaniu odpowiednich alarmów, jak i przy reagowaniu na nie. To sprawia, że wspólnota zostaje połączona społecznie w sposób elastyczny i skutecznie reaguje na zagrożenia, a w związku z tym, jej członkowie nie muszą tracić ograniczonych zasobów systemu 2 lub być nadmiernie zaniepokojeni możliwością pojawienia się ryzyka, ponieważ wspólnota ma charakter prospołeczny i członkowie mogą sobie wzajemnie ufać. Wymagana czujność może być wówczas dzielona i delegowana, a najlepsze mózgi zyskują możliwość pozwolenia sobie na projektowanie wariantów szybkiego działania, gdy społeczność stanie w obliczu nowych zagrożeń czy wyzwań. W rzeczywistości pod względem siły przetrwania ewolucyjną korzyść cech społecznych i prospołecznych stanowi prawdopodobnie dowód nie na okres szczęśliwego odpoczynku, ale kiedy grupa potrzebuje szybkiego działania, aby poradzić sobie z poważnymi zagrożeniami. Skuteczne reakcje wymagają zdolności ataku w okresie czujnego niepokoju, celowego myślenia i umiejętności zgodnego działania, jeśli zajdzie taka potrzeba.

Nie jest to przypadek, gdy kryzysy środowiskowe mogą dostarczyć wspólnocie o dużym kapitale społecznym okazji, aby sprawdzić jej zapas i wzajemną pomoc. Przykład, w którym wspólnoty zaczęły współpracować razem pod wpływem zagrożenia zewnętrznego, stanowi m.in. fińskie doświadczenie z okresu tzw. wojny zimowej [Kivimäki 2009]. Podobnie było w prowincji Aceh, w Indonezji, w odpowiedzi na tsunami w 2004 r. [Deshmukh 2009]. Gorzej obdarzone społeczności mogą przynajmniej być zachęcane do tego, by w końcu opracować strategię odbudowy, o czym traktują analizy Kusago dotyczące zniszczenia i ostatecznej odbudowy społeczności w Minamata, Japonia, po tym jak wiele osób zginęło na skutek zatrucia z zakładu chemicznego. Pokazuje to, jak więzi społeczne zostały ostatecznie odbudowane, umożliwiając ludziom odzyskanie lepszego życia, niż w początkowym punkcie badania, zanim doszło do wypadku.

5. Pomiar w kontekście społecznym

Jak można określić i zmierzyć kontekst społeczny? Jedną z możliwych opinii do zastosowania w praktyce podaje, że każdy aspekt kontekstu społecznego jest istotny, o ile posiada subiektywny wpływ na dobrobyt ludzi.

Wczesne prace empiryczne nad społecznym kontekstem dobrobytu były zaprojektowane do oszacowania tych aspektów społecznego odniesienia, które zostały zidentyfikowane i zmierzone w ramach badań nad kapitałem społecznym [Putnam 2000, s. 56]. Początkowe badania włączały czynnik zaufania społecznego, często postrzeganego jako miernik wydajności kapitału społecznego oraz szereg badań społecznych dotyczących więzi z rodziną, przyjaciółmi i sąsiadami.

Wkrótce potem badania zostały poszerzone o wykonanie odrębnych pomiarów wielkości i zakresu korzystania z różnych portali społecznościowych. Zarówno rozmiar jak i zastosowanie badań zostały uznane za ważne wsparcie dla ogólnych pomiarów szczęścia i satysfakcji życiowej [Helliwell 2005] porównywalnych w Kanadzie i Ameryce, natomiast Helliwell i Barrington-Leigh [Helliwell 2011, s. 45] zbadali wspólne i oddzielne szacunki

społeczne skutków dobrobytu w zależności od wielkość sieci powiązań społecznych i jej wykorzystania.

Ostatnio pomiar identyfikacji społecznej został zastosowany do uzyskania informacji o interakcjach społecznych i subiektywnym dobrobycie. Jednym z odkryć kanadyjskich jest to, że przynależność lokalna osiąga ważniejszy wymiar bez pomniejszania lub zastępowania bardziej rozległej tożsamości społecznej. W szczególności z badań Canadian General Social Survey wynika, iż na poziomie wspólnotowym, lokalnym i krajowym poczucie przynależności to ważne nośniki zadowolenia z życia, a efekt przynależności lokalnej jest dwa razy ważniejszy niż przynależność do prowincji czy kraju [Helliwell 2011, s. 48].

6. Zaufanie ma szczególne znaczenie

Zaufanie dostarcza jednocześnie podstawowego pomiaru jakości kontekstu społecznego i jest kluczowym składnikiem udanej współpracy przynoszącej sukces. Interakcje budują zaufanie oraz *vice versa*. Może ono być łatwiej zniszczone niż odbudowane, mimo że nie dysponuje się podobnymi badaniami związanymi z dobrobytem. Ta asymetria sugeruje, iż więcej uwagi należy poświęcić na utrzymanie sieci zaufania, gdyż jego ponowne przywrócenie – będzie prawdopodobnie trudne do osiągnięcia. Tam, gdzie zaufanie jest niezbyt niskie, zewnętrzne zagrożenie może stanowić bodziec do współpracy, którą w przeciwnym razie trudno byłoby osiągnąć.

Tak było w przypadku wspomnianego już tsunami z 2004 r., które przyniosło śmierć oraz zniszczenia w prowincji Aceh w Indonezji. Wstrząs był wystarczająco duży, by przerwać istniejący od dawna i szkodliwy łańcuch konfliktów, które wcześniej tam istniały. Efekty dobrobytu po zakończeniu długiego konfliktu (dywidenda pokoju) były tak wielkie, co badania potwierdziły, że subiektywne zadowolenie z życia osiągnęło przeciętnie wyższy poziom niż przed tsunami. Jednakże poziom zaufania może być tak niski, a konflikty tak głęboko zakorzenione, iż klęska żywiołowa prawdopodobnie tylko je pogłębi, a także zewnętrzne działania pomocowe dostarczą więcej powodów do konfliktów. Tak było w Sri Lance, gdzie bezpośrednie szkody po tsunami były tej samej wielkości, co w Aceh, ale długotrwały konflikt pogorszył się, a satysfakcja z życia osiągała znacznie niższy poziom po katastrofie aniżeli przed nią [Deshmukh 2009]. Tam, gdzie zaufanie jest wysokie lub przynajmniej do odzyskania, wszelkie zewnętrzne zagrożenia bądź fizyczne katastrofy mogą stworzyć okazje do realizowania oraz pogłębiania zaufania i zdrowych więzi społecznych. W sytuacji gdy zaufanie osiąga zbyt niskie wyniki, kryzys zewnętrzny może dostarczyć jeszcze jednego powodu do konfliktów i więcej dowodów na dysfunkcjonalność życia społecznego.

Jeżeli rzeczywiste i oczekiwane zaufanie różnią się, to oczekiwany poziom zadowolenia jest dominujący przy ocenie jakości życia przez ludzi. Analizy oparte na badaniach z przeszłości i przewidywanej liczbie zbrodni w przyszłości pokazują znaczącą negatywną korelację ($r = -0,37$, $p = 0,05$) między subiektywnym dobrobytem a spodziewanym poziomem przestępstw w przyszłości. Takiej relacji nie widać przy zachowaniu różnorodności

w aktualnych statystykach, nawet jeśli zarówno przeszłe zdarzenia jak i przyszłe prognozy pochodzą od tych samych respondentów w takich samych badaniach wiktylizacji [Helliwell 2011].

Chociaż zaufanie do sąsiadów i obcych jest związane z wieloma aspektami szczęścia, to np. ludzie nie doceniają sytuacji, gdy ich zagubione portfele zostają zwrócone. Mniej niż 25% mieszkańców Toronto uważa, że ich portfele z pieniędzmi byłyby zwrócone właścicielom, ale kiedy „Toronto Star” rozrzucił po mieście 20 portfeli, to 16 z nich zostało zwróconych właścicielom; wszystkie oprócz jednego z nietkniętą gotówką [Helliwell 2011].

W miejscach pracy znaczenie zaufania pomniejsza wpływ wynagrodzeń i premii: praca, gdzie zaufanie do zarządu jest o jeden punkt większe w skali 10-punktowej, ma taki sam stosunek do zadowolenia z życia jak dochód wyższy o jedną trzecią [Helliwell 2011]. Jednak w wielu publicznych i prywatnych miejscach pracy nastąpił wzrost nierówności płac oraz poziom zaufania spadł w ciągu ostatnich trzydziestu lat.

Zaufanie buduje się przez wielokrotne okazje wchodzenia w relacje z obcymi i sąsiadami, w windach, autobusach, bibliotekach i przestrzeni publicznej. Jednak budynki mieszkalne są przeznaczone do zabudowy wspólnej przestrzeni publicznej, wznoszone z myślą, aby uwzględnić potoki ruchu, nie zawsze z dostatecznym uwzględnieniem przestrzeni, w której buduje się zaufanie potrzebne, by pozwalać dzieciom chodzić spokojnie do szkoły, pracownikom współpracować w zakresie innowacji, a przechodniom – do wzajemnego uśmiechu. Przykład takiej innowacji stanowi wzrost zainteresowania ogródkami działkowymi przez społeczności lokalne. Choć są one zazwyczaj zakładane w celu zwiększenia dostępności i jakości lokalnie uprawianej żywności, to zwiększają zbudowane często na zaufaniu kontakty społeczne, które mogą rozprzestrzeniać się i wspierać zmienne lokalnie grupy społeczne [Ladner 2011, s. 82].

7. Wykorzystanie subiektywnego samopoczucia do oceny kontekstu społecznego

Dowody empiryczne wynikające z badań, które pojawiły się w ciągu ostatnich piętnastu lat, pozwalają obecnie na oszacowanie przynajmniej kilku aspektów kontekstu społecznego w sposób umożliwiający ewentualną rewolucję w zakresie technik stosowanych do oceny polityki publicznej. Chociaż analiza korzyści/kosztów stała się standardowym narzędziem do oceny zmian w polityce rządu i wielu projektów inwestycyjnych, to obliczenia są zwykle ograniczone do wyników, którym może zostać przypisana wartość pieniężna. Pozostałe aspekty, w tym zmiany w kontekście społecznym, były często uznawane za ważne, ale jednak jako „wartości niematerialne” były często traktowane tylko hasłowo.

Obecnie sytuacja wygląda inaczej. Analiza subiektywnego dobrobytu może teraz dostarczyć możliwości oszacowania znaczenia dochodu w ocenie dobrobytu oraz różnych aspektów społecznych. Są one często określane jako „kompensujące się różnice”, ponieważ stanowią kwotę dochodów wystarczających, aby dopasować je do wartości niektórych aspektów społecznego kontekstu. Te kompensujące się różnice prawdopodobnie zostaną

zastosowane, by uwzględnić wartości kontekstu społecznego towarzyszące dochodom, a tym samym awansować kapitał społeczny i jakość życia z pozycji drugorzędnej do centrum analizy zysków i kosztów.

W badaniach kanadyjskich [Gyarmati 2008] wybrano ludzi z sześciu gmin, którzy otrzymali zasiłek dochodowy lub ubezpieczenia z tytułu braku zatrudnienia oraz losowo wybrano osoby, mające otrzymać zamiast tego porównywalny dochód z pracy w projektach społecznych, w wybranych i zarządzanych przez siebie wspólnotach. Ich konwencjonalna analiza korzyści i kosztów wzięła bezpośrednio pod uwagę wyłącznie przychody z tytułu doświadczenia w pracy osób wybranych do programu w porównaniu do grupy kontrolnej. Odnotowano zmiany w poziomie zaufania społecznego, ale nie weszły one wyraźnie do analizy konwencjonalnej. Poszerzona analiza korzyści i kosztów, korzystająca z równoważników zadowolenia z życia, przyporządkowanych według wartości poprawiających jakość życia społecznego, uwypukliła korzyści z uwzględnienia kontekstu społecznego w stosunku do analizy klasycznej. Uzyskane wskaźniki korzyści i kosztów były znacznie wyższe, pokazując wyraźnie zalety programów utrzymania dochodów przeznaczonych na zwiększenie kapitału społecznego uczestników tych wspólnot.

8. Budowanie bazy wiedzy w celu polepszenia polityki

Większość wczesnych dowodów, dotyczących wartości kontekstu społecznego, było opartych na danych badań przekrojowych. Chociaż wyniki te pokazały wiele ważnych powiązań, to uwidoczniły się dwa rodzaje relacji z lepszymi interakcjami społecznymi, prowadzącymi do większego subiektywnego dobrobytu i odwrotnie. Najbardziej przekonującym sposobem ukazania podstawowych struktur zależności było znalezienie jakiejś formy eksperymentalnej interwencji, która może być traktowana jako bodziec do kolejnych zmian. Jeśli interwencja stanowi naturalne zjawisko, a naukowcy działają dostatecznie szybko, to konsekwencje tych samych zmian rozgrywające się w różnych społecznościach można łatwo oszacować. W ten sposób można było ocenić konsekwencje nowych sił politycznych w regionach Włoch z różnymi kwotami początkowymi kapitału społecznego [Putnam 1993, s. 176] [Helliwell 1995]. Alternatywnie, jeśli zmiana ta dotyczy niektórych, ale nie wszystkich społeczności, to efekty zmian prawdopodobnie zostałyby ustalone przez porównanie z innymi, podobnymi społecznościami, w których postępy jeszcze nie zaszły [Gyarmati 2008, s. 156].

Tam, gdzie podjęto wyrwykowe testy, reformy zostały przeprowadzone na poziomie indywidualnym, często ze względu na koszty i prostotę, zwykle bez uwzględniania przeobrażeń w kontekście społecznym. W związku z tym było niewiele eksperymentalnych ocen tego, jak różne konteksty społeczne zmieniają skutki interwencji. Ze względu na znaczenia kontekstu społecznego wiele z tych badań jest bardzo użytecznych. Eksperymenty w Wielkiej Brytanii wykazały, że założenie pijalni wody w zakładzie opieki społecznej, której głównym celem było zwiększenie zużycia wody, dało w rezultacie znaczące korzyści zdrowotne. Początkowo przypisywano to niższej częstości występowania odwodnienia.

Jednak gdy naukowcy następnie rozłożyli eksperyment na składniki dotyczące pijalni i wody pitnej (przez porównanie z alternatywnym klubem społecznym, który nie zajmował się wodą pitną ani niczym podobnym), to okazało się, że to raczej sam klub bardziej wpłynął na polepszenie zdrowia i dobrobytu aniżeli woda [Gleibs I.H., 2011].

W celu poszerzenia bazy dowodowej do zastosowania polityki w tej dziedzinie wymagane jest współdziałanie wyobraźni w poszerzonych badaniach, zajmujących się więziami na poziomie populacji lokalnych, naturalnymi eksperymentami, eksperymentami laboratoryjnymi, drobnymi oraz większymi doświadczeniami w terenie.

9. Poszerzenie zakresu zastosowań polityki

Jak do tej pory, dyskusje o polityce stosują w badaniach nad dobrobytem zarówno argumenty za jak i przeciw oraz zazwyczaj koncentrują się na konwencjonalnej polityce krajowej, często odnoszącej się do stosowania opodatkowania do redystrybucji dochodów lub wydatków na podstawie szacunkowych relacji dochodów i subiektywnego poczucia dobrobytu [Layard 2005, s. 184]. Znaczenie kontekstu społecznego dobrobytu, co zostało udokumentowane w niniejszym opracowaniu, sugeruje znacznie szerszy zakres zastosowań w polityce.

Na okoliczności społeczne leżące u podstaw subiektywnego dobrobytu ma wpływ to, jak instytucje są tworzone i zarządzane. „Jak” w realizacji polityki jest równie ważne jak „co” [Frey 2004]. Jak twierdził w swej pracy Helliwell [Helliwell 2011, s. 43], istnieją bardziej wyraźne konsekwencje w zarządzaniu instytucjami, niż w zarządzaniu: szkołami i szpitalami [Haslam 2008], więzieniami [Leong 2011, s. 87], miejscami pracy [Helliwell 2011, s. 67], społecznościami [Halpern 2010, s. 22] i domami opieki nad starszymi [Haslam 2008]. Przykład domów opieki nad starszymi pomaga wykazać, dlaczego „jak” jest ważniejsze od „co”.

Mieszkańcy domów opieki nad starszymi osobami w pobliżu Exeter, w Wielkiej Brytanii, zostali przeniesieni do nowego obiektu, a naukowcy przeprowadzili eksperyment, aby sprawdzić efekty tego, co wydawało się niewielką zmianą w sposobie, „jak” dany eksperyment został tam przeprowadzony. W budynku znajdowały się dwa piętra dla mieszkańców i jedno z nich zostało potraktowane jako grupa kontrolna poddawana badaniom przy przenoszeniu do nowego obiektu. Najpierw „mniej szczęśliwe” piętro zostało poddane doświadczeniu. Obie grupy miały taki sam budżet na udekorowanie wspólnych pomieszczeń w nowym obiekcie. Grupa kontrolna zaprojektowała swoje wspólne pomieszczenia przez profesjonalistów, podczas gdy mieszkańcy „niezadowolonego” piętra zostali zaproszeni do współpracy razem w celu wyboru własnego stylu urządzenia piętra. Ta najprostsza możliwa zmiana w „jak” świadczenia usług spowodowała, że wcześniej niezadowoleni w 50% mieszkańcy piętra w większym stopniu korzystali z nowych przestrzeni społecznych w porównaniu z mieszkańcami szczęśliwego piętra. Efekty te były zarówno istotne jak i trwałe. Mieszkańcy wcześniej niezadowolonego piętra stali się szczęśliwym piętrem z pogłębionymi więziami społecznymi i mniejszą ilością problemów zdrowotnych, wyma-

gających interwencji lekarza. Społeczny kontekst eksperymentów, takich jak powyżej opisany, jest kosztowny do przeprowadzenia. Występuje bowiem potrzeba grupy odniesienia do porównania z grupą kontrolną, i to może pomóc wyjaśnić, dlaczego jest tak niewiele badań tego rodzaju, które przyniosłyby korzyści ze zmian, w jaki sposób publiczne i prywatne usługi są zaprojektowane i dostarczane. Poza tym wyniki zyskują tak interesujący charakter, a ich zastosowanie w wielu innych kontekstach pozostaje tak oczywiste, że właściwie byłoby ich przeprowadzenie i zwrócenie dużo większej uwagi na aspekty jakościowe w przeszłości.

Jakość instytucji rządowych ma bezpośredni związek z zadowoleniem z życia, z wydajnością i zaufaniem, które wydają się ważniejsze niż to, jak np. wybierany jest rząd [Helliwell 2008].

Różnorodne polityki innowacyjne, z których każda może być naśladowana przez innych, przyczynią się prawdopodobnie do stworzenia lepszego kontekstu społecznego i środowiska, bardziej zrównoważonych firm, dzielnic, organizacji pozarządowych i narodów.

W makroekonomicznym kontekście równoważniki szczęścia były używane do oszacowania porównywalnych wskaźników dobrobytu, krajowej inflacji i bezrobocia [Di Tella 2001], oraz porównania bezpośrednich oraz pośrednich skutków bezrobocia dla dobrobytu [Helliwell 2011, s. 23]. Bardziej swobodne implikacje makropolityki dla dobrobytu ilustruje przykład podejścia w Korei Południowej do polityki makroekonomicznej, mającej na celu utrzymanie dochodu, zatrudnienia, inwestycji i równowagi fiskalnej po 2008 roku [Helliwell 2011, s. 298–300]. Uznając wysokie koszty bezrobocia dla dobrobytu, rząd działał w kierunku zachęcenia zarówno publicznych jak i prywatnych pracodawców do utrzymywania zatrudnienia, a także do korzystania z ich chwilowo wolnych mocy do projektowania i realizacji przemysłowych zmian na rzecz projektu „Zielona Korea”. Wytyczne ustaliły „Wielkie społeczne porozumienie”, które uzgodniono w lutym 2009 roku i według którego partnerzy społeczni powinni negocjować utrzymanie zatrudnienia jako *qui pro quo* koncesji na płace (OECD 2010, s. 2). Korea Południowa wybrała politykę, o której można by dyskutować: czy wspierać zwiększenie subiektywnego dobrobytu ponad i poza wszelkimi konsekwencjami gospodarczymi, co postawiło Koreę na szczycie tabeli klasyfikacji międzynarodowej, jeśli chodzi o wyniki gospodarcze w czasie kryzysu, jak i po kryzysie. Rodzaj „paktu społecznego” o charakterze społecznego oddziaływania polityki raczej na pewno przyczynił się do subiektywnego dobrobytu. Poprzez skierowanie działań na inne kierunki niż wzrost bezrobocia, polityka strategiczna pozwoliła spojrzeć na siebie nie jak na konkurujące ze sobą podmioty o coraz mniejsze „kawałki tortu”, ale współpracujących ze sobą i przyczyniających się do wyników przynoszących korzyści wszystkim uczestnikom. Zatem rozpoznanie tego, co motywuje zachowania i co zapewnia lepsze życie, może prowadzić do polityki, która jednocześnie dostarcza lepszych efektów ekonomicznych i pozaekonomicznych.

10. Podsumowanie

Badania czynników wpływających na subiektywny dobrobyt dały pożyteczne wskazówki przydatne dla rządów, organizacji pozarządowych, społeczności, przedsiębiorstw i rodzin. Wyniki potwierdzają, że wystarczający dochód stanowi mocne wsparcie dla szczęścia, ale kontekst społeczny jest jeszcze ważniejszy. Ten aspekt jest zbyt często pomijany w wyścigu o wyższe dochody i konsumpcję.

Dochód ma mniejsze znaczenie niż szansa więzi z innymi, co poprawia życie nasze i innych. Istnieje nawet dowód ewolucyjny, że zwiększenie ludzkich mózgow, a zwłaszcza ich płatów przedczołowych, miało zasadnicze znaczenie w umożliwieniu ludziom bycie istotami bardziej społecznymi, żyjącymi lepiej dzięki współpracy.

W miejscach pracy znaczenie kontekstu społecznego zmniejsza wpływy wynagrodzenia i premii na zadowolenie. Jednakże w organizacji, w której zaufanie do zarządu jest o jeden punkt większe w skali 10-punktowej, i ma taką samą wartość zadowolenia z życia jak dochód większy o jedną trzecią podstawowego dochodu. Poza tym, w ciągu ostatnich trzydziestu lat w wielu publicznych i prywatnych miejscach pracy wzrosły różnice dochodów i poziom zaufania spadł. Eksperymenty przeprowadzone w placówkach opieki nad starszymi osobami pokazują, że mieszkańcy, mający szansę zrobienia czegoś razem, aby pomóc sobie i innym, żyją zdrowiej i szczęśliwiej. Inne doświadczenia wskazują, że choć wszyscy zyskują w sytuacji osobistego wsparcia grup, to wśród osób cierpiących na różne choroby opiekujący się osiągają jeszcze więcej zdrowia i szczęścia aniżeli biorący.

Zaufanie buduje się poprzez wielokrotne możliwości wchodzenia w interakcje z obywatelami i sąsiadami zarówno w windach, autobusach, bibliotekach jak i przestrzeni publicznej. Jednak często budynki są projektowane tak, aby wychodziły na ulice, nie poświęcając dostatecznej uwagi przestrzeni publicznej potrzebnej do budowy zaufania niezbędnego np. dzieciom, by chodziły bezpiecznie do szkoły.

Inne przykłady, poczynwszy od zapewnienia opieki zdrowotnej, zarządzania więzienia-
mi i szkołami aż do polityki makroekonomicznej, pokazują, jak rządy mogą korzystać z badań nad szczęściem, aby czynić życie lepszym dla wszystkich obywateli. Poszczególne jednostki i ich sąsiedzi mogą wybrać drogę poprawy jakości życia, pokazując rządowi lepsze ścieżki, którymi należy podążać w przyszłość.

Literatura

- Aknin L.B., Barrington-Leigh C.P. Dunn E.W., Helliwell J.F. Biswas-Diener R., Kemeza I., Nyende P., Ashton-James C.E. & Norton M.I., *Prosocial spending and well-being: cross-cultural evidence for a psychological universal*, „NBER Working Paper” 2010, no. 16415.
- Aiello L.C. & Wheeler P., *The expensive tissue hypothesis*, „Current Anthropology” 1995, no. 36.
- Bacon N., Brophy M., Mguni N., Mulgan G. & Shandro A., *The States of Happiness: Can Public Policy Shape People's Wellbeing and Resilience?*, London 2010.
- Balliet D., *Conversation and Cooperation in Social Dilemmas: A Meta-Analytic Review*, „Journal of Conflict Resolution” 2010, no. 54.

- Brown S.L., Nesse R.M., Vinokur A.D. & Smith D.M., *Providing social support may be more beneficial than receiving it: Results from a prospective study of mortality*, „Psychological Science” 2003, no. 14.
- Clutton-Brock T.H. & Harvey P.H., *Primates, brains and ecology*, „Journal of Zoology” 1980, no. 110.
- Cohen S., Doyle W.J., Turner R.B., Alper C.M. & Skoner D.P., *Emotional style and susceptibility to the common cold*, „Psychosomatic Medicine” 2003, no. 50.
- Cohen E.E.A., Ejsmond-Frey R., Knight N. & Dunbar R.I.M., *Rowers' high: Behavioural synchrony is correlated with elevated pain thresholds*, „Biology Letters” 2010, no. 6.
- Danner D.D., Snowdon D.A. & Friesen W.D., *Positive emotions in early life and longevity: Findings from the nun study*, „Journal of Personality and Social Psychology” 2001, no. 80.
- Deshmukh Y., *The "hikmah" of peace and the PWI. Impact of natural disasters on the QOL in conflict-prone areas: a study of the Tsunami-hit transitional societies of Aceh (Indonesia) and Jaffna (Sri Lanka)*, Florence, ISQOLS World Congress, July 2009.
- Diamond A., *Interrelated and interdependent*, „Developmental Science” 2007.
- Diener E., Lucas R., Schimmack U. & Helliwell J.F., *Well-Being for Public Policy*, New York 2009.
- Di Tella R., MacCulloch R. and Oswald A., *Preferences over inflation and unemployment: Evidence from surveys of happiness*, „American Economic Review” 2001, no. 91.
- Dunbar R.I.M., *The social brain hypothesis*, „Evolutionary Anthropology” 1998, no. 6.
- Dunn E.W., Aknin L.B., Norton M.I., *Spending money on others promotes happiness*, „Science” 2008, no. 319.
- Frey B.S., Benz M. & Stutzer A., *Introducing procedural utility: Not only what but how matters*, „Journal of Institutional and Theoretical Economics” 2004, no. 160.
- Gleibs I.H., Haslam C., Haslam S.A. & Jones J.M., *Water clubs in residential care: Is it the water or the club that enhances health and well-being?*, „Psychology & Health” 2011, no. 26.
- Gyarmati D., de Raaf S., Palameta B., Nicholson C., & Hui T., *Encouraging Work and Supporting Communities: Final results of the Community Employment Innovation Project*, Ottawa 2008.
- Halpern D., *The Hidden Wealth of Nations*, Cambridge 2010.
- Haslam C., Holme A., Haslam S.A., Iyer A., Jetten J. & Williams W.H., *Maintaining group memberships: Social identity continuation predicts well-being after a stroke*, „Neuropsychological Rehabilitation” 2008, no. 18.
- Helliwell J.F. & Barrington-Leigh C.P., *Measuring and understanding subjective wellbeing*, „Canadian Journal of Economics” 2010, no. 43.
- Helliwell J.F. & Huang H., *How's your government? International evidence linking good government and well-being*, „British Journal of Political Science” 2008, no. 38.
- Helliwell J.F. & Putnam R.D., *Economic growth and social capital in Italy*, „Eastern Economic Journal” 1995, no. 21.
- Helliwell J.F. & Putnam R.D., *The Social Context of Well-Being*, „Philosophical Transactions of the Royal Society B” 359: 1435–46, reprinted in F.A. Huppert, B. Keverne & N. Baylis, eds., *The Science of Well-Being*, London 2005.
- Helliwell J.F. & S. Wang S., *Trust and well-being*, „International Journal of Wellbeing” 2011, no. 1.
- Helliwell J.F. & Wang S., *Weekends and subjective well-being*, „NBER Working Paper” 2011.
- Henrich J., Boyd R., Bowles S., Camerer C., Fehr E., Gintis H. and McElreath R., *In search of Homo Economicus: Behavioral experiments in 15 small-scale societies*, „American Economic Review” 2001, no. 91.

- Huppert F., *Positive mental health in individuals and populations*, in: F.A. Huppert, B. Keverne & N. Baylis, eds., *The Science of Well-Being*, London 2005.
- Joffe T.H., *Social pressures have selected for an extended juvenile period in primates*, „Journal of Human Evolution” 1997, no. 32.
- Kahneman D., *Thinking, Fast and Slow*, Toronto 2011.
- Kivimäki V. & Tepora T., *War of hearts: Love and collective attachment as integrating factors In Finland during World War II*, „Journal of Social History” 2009, no. 43.
- Ladner P., *The Urban Food Revolution*, Vancouver 2011.
- Layard R., *Happiness: Lessons from a New Science*, New York 2005.
- Leong L., *The Story of the Singapore Prison Service: From Custodians of Prisoners to Captains of Life*, in: J. Bourgon, ed. *A New Synthesis of Public Administration*, Kingston 2011.
- Lyubomirsky S., King L. & Diener E., *The benefits of positive affect: Does happiness lead to success?*, „Psychological Bulletin” 2005, no. 131.
- Mazar N., Amir O. & Ariely D., *The dishonesty of honest people: A theory of selfconcept maintenance*, „Journal of Marketing Research” 2008, no. 45.
- OECD *Employment Outlook 2010 – How Does Korea Compare?*, <http://www.oecd.org/dataoecd/13/42/45603966.pdf>.
- Putnam R.D., *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton 1993.
- Putnam R.D., *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, New York 2000.
- Schwartz C.E., & Sendor M., *Helping others helps oneself: response shift effects in peer support*, „Social Science & Medicine” 1999, no. 48.
- Schultz S. & Dunbar R.I.M., *The evolution of the social brain: anthropoid primates contrast with other vertebrates*, „Proceedings of the Royal Society B”, no. 274.
- Shaw B.A., Krause N., Chatters L.M., Connell C.M. & Ingersoll-Drayton B., *Emotional support from parents early in life, aging, and health*, „Psychology and Aging” 2004, no. 19.
- Tirole J. & Benabou R., *Individual and corporate social responsibility*, „Economica” 2005, no. 77.
- Williams G.C., *Adaptation and Natural Selection: A Critique of Some Current, Evolutionary Thought* Princeton 1966.

Streszczenie

W przedstawionym tu opracowaniu starano się wykazać fundamentalne znaczenie kontekstu społecznego dla dobrobytu społeczno-ekonomicznego. Związane z tym dowody pochodzą z ostatnich teoretycznych i empirycznych odkryć w badaniach różnych dziedzin nauki subiektywnego samopoczucia obywateli. Traktowanie ludzkiej samooceny jakości życia jako ważnego elementu dobrobytu eksponuje znaczenie kontekstu społecznego i proponuje nowe sposoby projektowania lepszej polityki społeczno-gospodarczej.

Artykuł zaczyna się od analizy niespodziewanie korzystnych dla dobrobytu konsekwencji zachowań społecznych i prospołecznych. Ponadto dodatkowe dowody pokazują ewolucyjną przydatność społecznych i prospołecznych zachowań wykraczających poza bezpośrednie skutki dla subiektywnego samopoczucia. Zostały tu omówione konkretne działania w zakresie kontekstu społecznego o fundamentalnym znaczeniu mające charakter społecznego spoiwa i kilka eksperymentów mających na celu poprawę subiektywnego samopoczucia.

Słowa kluczowe: dobrobyt indywidualny, zaufanie, społeczny kontekst dobrobytu.

Summary

Factors that improve the socio-economic context of well-being

In both understanding and improving human well-being individuals tend to be the main focus of attention, often at the expense of social interaction. The emphasis in both theory and practice is then placed on individual problems and how these can be resolved. This study attempts to fill these gaps by showing firstly the fundamental importance of the social context and then how well-being can be improved by shifting the focus from repairing damage to building happier lives. These new directions are based on recent theoretical and empirical examination of what constitutes subjective well-being. Treating people's own assessment of the quality of their lives as valid measures of well-being exposes the importance of the social context and suggests better ways of designing both policy and practice.

Key words: subjective well-being, trust, social context of well-being.

Wojciech Stypułkowski*

Problem pomiaru kapitału społecznego w Polsce z wykorzystaniem danych statystycznych¹

1. Wstęp

Właściwa ścieżka rozwoju gospodarczego wymaga prężnie działającego społeczeństwa, w którym demokracja, współdziałanie, potrzeby innych oraz zaufanie są cennymi wartościami. W obliczu kryzysu ekonomicznego rozwój społeczno-gospodarczy, a co za tym idzie wzrost dobrobytu, nie będzie możliwy bez pełniejszego wykorzystania dostępnych zasobów. Dotychczasowe czynniki rozwoju już nie wystarczają do wyjaśnienia istniejących różnic w jego poziomie. Wydaje się, że czynnikiem takim może być kapitał społeczny, który umożliwia pełniejsze i bardziej wszechstronne wykorzystanie pozostałych typów kapitału (materialnego i ludzkiego) [Kaźmierczak 2007, s. 50]. Tworzą go wymienione wyżej wartości kulturowo-moralne. Wartości te zapewniają również stabilny wzrost dobrobytu społecznego [Młokosiewicz 2003, s. 92]. Problem kapitału społecznego i jego wpływ widać w wielu dokumentach strategicznych, w których wskazuje się na jego niski poziom będący jedną z przyczyn ograniczających rozwój². Dlatego też istnieje potrzeba skonstruowania uniwersalnych i powszechnie akceptowanych narzędzi służących analizie tego zjawiska. Celem opracowania jest przedstawienie kapitału społecznego jako czynnika sprzyjającego rozwojowi gospodarczemu i dobrobytowi społecznemu oraz problemu pomiaru tego zjawiska, ze szczególnym uwzględnieniem danych statystycznych. Wydaje się bowiem istotne, aby do analizy kapitału społecznego stosować dane obiektywne, gromadzone według powszechnie akceptowanej, ujednoliconej metody.

* Uniwersytet w Białymstoku.

¹ Opracowanie powstało w ramach projektu „Wiedza i praktyka – klucz do sukcesu w biznesie” współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego oraz budżetu państwa w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki na podstawie umowy o dofinansowanie projektu nr UDA-POKL.08.02.01-20-055/10-00.

² Kwestię tę podniesiono m.in. w raporcie „Polska 2030” przygotowywanym w Kancelarii Prezesa Rady Ministrów [Polska 2030].

2. Kapitał społeczny

Pojęcie kapitału społecznego ma charakter wieloznaczny i interdyscyplinarny łączący w sobie zarówno podejście antropologiczne, ekonomiczne i polityczne, jak również tradycję psychologiczną i socjologiczną [Edwards 2004, s. 81–88]. Kapitał społeczny jest wypadkową oddziaływania i współzależności zjawisk socjologicznych i ekonomicznych. Ma on umożliwić opis oraz poszukiwanie środków zaradczych wobec nowych zjawisk i problemów, które zaczęły się ujawniać w sferze społeczno-ekonomicznej i politycznej od lat 70. ubiegłego wieku [Każmierczak 2007, s. 41].

Kapitał społeczny nie ma jasnego, niekwestionowanego znaczenia, a konkretna definicja przyjęta przez naukę będzie zależała od dyscypliny naukowej i zakresu badania [Robinson i in. 2002, s. 15]. Generalizując należy przyjąć, że kapitał społeczny to wartość sieci społecznych, wzmacnianie więzi między ludźmi sobie podobnymi i zbliżanie do siebie ludzi odmiennych z uwzględnieniem zasady wzajemności [Dekker, Uslaner 2001, s. 3]. Może być również utożsamiany z regułami i normami postępowania, wzajemnymi zobowiązaniami i powinnościami, a także zaufaniem zakorzenionym w społecznych relacjach międzyludzkich, społecznych strukturach, a także instytucjach umożliwiających osiągnięcie założonych celów społecznych [Woźniak, Jabłoński 2007, s. 25]. Jedną z najbardziej rozpowszechnionych definicji kapitału społecznego jest ta, zaproponowana przez OECD, według której kapitał społeczny to „Sieci razem z dzielonymi normami, wartościami i zrozumieniem, które ułatwiają współpracę w/lub pomiędzy grupami” [S. Cote, T. Healy 2001, s. 41].

Uwzględnienie szerokiego kontekstu społecznego, w tym relacji międzyludzkich, wpływu grupy na działania jednostki oraz określenie ich znaczenia dla systemu gospodarczego stają się w ekonomii istotnym uzupełnieniem dotychczasowego podejścia badawczego. Według K. Kostro ekonomiczna rola kapitału społecznego polega na tym, iż rozwiązuje on wiele problemów życia gospodarczego [Kostro 2005, s. 7]. Poprzez znajomość z innymi ludźmi, połączoną z wiedzą o ich zdolnościach, umiejętnościach, potrzebach oraz odwzajemnione zaufanie i podzielane normy znacząco zmniejsza się niepewność zjawisk społeczno-ekonomicznych i jednostka może łatwiej przewidywać zachowanie innych ludzi.

Kapitał społeczny możemy traktować jako rodzaj dobra wspólnego, generowanego w każdym typie społeczeństwie. W takim znaczeniu pośrednio wpływa on na dobrobyt społeczny w instytucjach gospodarczych, kulturalnych i politycznych oraz normach wzajemności i zaufaniu międzyludzkim. Z drugiej strony, braki w kapitale społecznym wynikają z czynników warunkujących poziom ubóstwa w danym społeczeństwie. Czynniki te związane są z niewydolnością systemu społeczno-kulturowego, barierami w dostępie do instytucji pomocy społecznej oraz niezrozumieniem reguł rządzących gospodarką rynkową. Takiej marginalizacji społecznej towarzyszą z reguły poczucie zagrożenia i bezradności, które mogą przekształcić się w zjawisko społecznej izolacji [Młokosiewicz 2003, s. 97].

3. Pomiar kapitału społecznego

Popularność pojęcia kapitału społecznego znajduje odzwierciedlenie w rozwoju badań nad tym zasobem. Nie wykształciły się jeszcze jasne, precyzyjne i ujednoczone wskaźniki czy systemy kontroli i pomiaru, z jakimi się można spotkać, np. przy analizie kapitału finansowego. Wieloaspektowy charakter kapitału społecznego powoduje to, że do jego analizy stosuje się wiele różnych metod i podejść badawczych. Występuje on na wielu różnych poziomach, a wybór skali badawczej ma duże znaczenie metodyczne. Dlatego też ważne jest założenie, jakiego poziomu dotyczą badania: rodziny i gospodarstwa domowego, środowiska lokalnego, regionu czy też całego państwa.

Analizy kapitału społecznego są prowadzone za pośrednictwem rozmaitych metod, technik i narzędzi badawczych. Stosuje się tu zarówno badania ilościowe, jakościowe, porównawcze, jak i metody próbujące łączyć wyżej wymienione techniki. Według J.W. van Detha wybór strategii badawczej jest zdeterminowany preferowanym sposobem konceptualizacji. Wiele dostępnych metod odzwierciedla szeroki i abstrakcyjny charakter kapitału społecznego, jednakże analizy empiryczne zazwyczaj opierają się na badaniach ankietowych i analizie wyników wyborów, wskaźnikach statystycznych i statystyce oficjalnej, studiach przypadków i obserwacjach społeczności, a także na projektach i eksperymentach [van Deth 2008, s. 158–159]. Należy przy tym zauważyć, iż każda z tych metod nie odda w pełni złożoności problemu, koncentrując się na pewnych aspektach kapitału społecznego. Co więcej, niektóre z tych metod, np. eksperymenty czy też studia przypadków mogą mieć ograniczone zastosowanie sprawdzające się w stosunku do małych grup społecznych, a wyniki w nich uzyskane nie będą reprezentatywne dla większych społeczności. Dlatego też wybór metody uzależniony być powinien od zasięgu i poziomu badań. Niewątpliwie jedną z najlepszych metod do opisanie kapitału społecznego na poziomie jednostkowym jest studium przypadku. W przypadku badania kapitału społecznego na poziomie regionalnym i ogólnopństwowym należy brać pod uwagę możliwość uzyskania powtarzalnych wyników oraz koszt uzyskania danych służących takiemu pomiarowi.

Biorąc pod uwagę wyżej wymienione ograniczenia wydaje się, że najbardziej odpowiednią metodą badawczą na poziomie mezo i makro będzie wykorzystanie danych statystycznych gromadzonych według powszechnie akceptowanej, ujednoczonej metodologii. Z tego też powodu kapitał społeczny stał się przedmiotem zainteresowania instytucji powołanych do realizacji badań statystycznych. Operacjonalizacja kapitału społecznego, określenie jego potencjału i wymiarów odbywa się najczęściej poprzez analizę danych wtórnych uzyskanych w innych badaniach statystycznych.

Należy przy tym zauważyć, iż różny jest stopień zaawansowania prac analitycznych dotyczących kapitału społecznego. W niektórych państwach prace te znajdują się w początkowym stadium. Identyfikowane są główne źródła danych [Giritlioglu, [http](#)] lub też przyporządkowuje się badania statystyczne pod konkretne wymiary kapitału społecznego [Omori, Yonezawa, [http](#)]. Instytucje statystyczne w większości przypadków nie dokonują pomiaru samego kapitału społecznego. Wskazują natomiast podstawowe dane statystyczne oraz realizowane badania, które można wykorzystać do pomiaru tego zjawiska. Proble-

mem występującym na tym etapie jest również dostosowanie ogólnych ram badawczych do występujących w konkretnym kraju przejawów kapitału społecznego, bądź też zwracanie uwagi na występujące różnice kulturowe³.

W różnych krajach podjęto próby usystematyzowania wiedzy i przełożenia jej na konkretne sposoby badawcze. Analizowano kapitał społeczny pod kątem jego wymiarów, sprawdzając je do konkretnych miar, które są zbierane w innych realizowanych badaniach statystycznych. Przy ustalaniu statystycznych ram badawczych jest najczęściej przyjmowana definicja kapitału społecznego zaproponowana przez OECD. Jednakże w zależności od kraju analizuje się różne aspekty i wymiary kapitału społecznego. Często też definicja OECD jest dostosowywana do potrzeb danego kraju, np. w Nowej Zelandii przyjęto, że kapitał społeczny to związek pomiędzy aktorami (osobami, grupami albo organizacjami), które kreują zdolność do działania na rzecz obopólnych korzyści lub wspólnego celu. Najszersze prace metodyczne przeprowadziły Australia i Wielka Brytania. Australian Bureau of Statistic określiło ramy badawcze do mierzenia kapitału społecznego [Australian Bureau of Statistic 2004]. Stwierdzono, iż różne aspekty kapitału społecznego powinny być badane za pomocą określonych pytań, np. zaufanie uogólnione powinno być analizowane poprzez pytanie o ufność względem innych osób. Ponadto należałoby zwrócić uwagę na analizę zaufania nieformalnego sprawdzającego poziom zaufania względem rodziny, przyjaciół, sąsiadów, kolegów z pracy/szkoły, ludzi wyznających inną religię oraz ludzi o innym podłożu kulturowym.

Z kolei w Wielkiej Brytanii dokonano inwentaryzacji danych za pomocą *Social Capital Matrix*. Do określonych aspektów kapitału społecznego przypisano obszary badawcze i sprawdzono, jakie badania statystyczne obejmują je swoim zakresem. Na przykład miary dotyczące zaufania określono jako zaufanie względem instytucji i służb publicznych, zaufanie w stosunku do innych osób, zaufanie do struktur politycznych, postrzeganie wspólnych norm i odpowiedzialności [Harper, Kelly 2003]. Pytania o te kwestie zawarte są w różnego rodzaju badaniach statystycznych, takich jak: *General Household Survey*, *Health Survey for England*, *Home Office Citizenship Survey*.

W przypadku Polski problemem jest możliwość uzyskania odpowiednich danych, zwłaszcza na poziomie regionalnym. Ponadto jak zauważono, dostrzegalnym deficytem polskich badań nad kapitałem społecznym jest przypadkowy dobór jego wskaźników [Wygnański, Herbst 2010, s. 9], jak również nie wypracowano dotąd narzędzia, które służyłoby refleksji nad tym zagadnieniem.

Polska statystyka publiczna podjęła również próbę zidentyfikowania źródeł danych statystycznych do pomiaru kapitału społecznego zarówno na poziomie jednostki i rodziny (poziom mikro), jak i na poziomie grup, organizacji, wspólnoty, struktur formalnych i nieformalnych (poziom mezo). Źródła danych podzielono na pochodzące z badań reprezentacyjnych ludności i pochodzące ze sprawozdawczości statystycznej oraz źródeł administracyjnych. Do tych pierwszych można zaliczyć dane pozyskane w toku badania spójności społecznej, pracy niezarobkowej poza gospodarstwem domowym, badania budżetu czasu,

³ Np. tradycyjne sposoby pomagania biednym podczas ramadanu w Turcji; trudność w określeniu granicy pomiędzy przyjaciółmi i współpracownikami w Japonii.

badania budżetów gospodarstw domowych oraz planowanego europejskiego badania zagrożenia przestępczością. Do drugich należą badania dotyczące trzeciego sektora serii SOF (stowarzyszenia, organizacje, fundacje) oraz dane pochodzące ze źródeł administracyjnych: dane nt. uczestnictwa w wyborach i wynikach wyborów pozyskane z Państwowej Komisji Wyborczej, dane o zarejestrowanych organizacjach w Krajowym Rejestrze Sądowym, dane z Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej dotyczące podejmowania współpracy administracji z organizacjami pozarządowymi oraz dane z Urzędu Zamówień Publicznych o zawartych partnerstwach publiczno-prywatnych [Bieńkuńska i in., 2012].

Problem z dostępnością danych powoduje, iż wielu autorów sięga po inne realizowane w Polsce badania, które niejednokrotnie są tożsame metodologicznie z zagranicznymi badaniami statystycznymi [Działek 2008; Janc 2009]. Niewątpliwie takim jest przeprowadzana na reprezentatywnej próbie Polaków *Diagnoza społeczna*⁴. Dodatkowym atutem tego badania jest to, iż możliwe jest analizowanie tych danych na poziomie województw. W *Diagnozie społecznej* sprawdzany jest m.in. poziom zaufania, jak również zaufanie względem różnego rodzaju instytucji, przy czym analizowane podmioty różnią się w zależności od roku przeprowadzenia ankiety. Ponadto dostarcza ona danych na temat sieci społecznych respondentów oraz jego uczestnictwa w działalności społecznej i obywatelskiej. Innym badaniem, które może być brane pod uwagę przy analizie kapitału społecznego jest *Polski generalny sondaż społeczny*⁵. Dodatkowymi źródłami danych mogą być dane Państwowej Komisji Wyborczej mówiące o frekwencji w wyborach, dane Instytutu Statystyki Kościoła Katolickiego dotyczące ruchów i stowarzyszeń kościelnych oraz zaangażowania religijnego, czy też dane stowarzyszenia Klon/Jawor, które analizuje aktywność stowarzyszeniową Polaków.

Pomimo braku dostępnych oficjalnych danych statystycznych poziom kapitału społecznego można próbować określić za pomocą innych dostępnych źródeł. Jednakże niejednokrotnie ich dobór i zestawienie zależy od przyjętej metody badawczej i indywidualnego podejścia autorów.

4. Podsumowanie

Operacjonalizacja kapitału społecznego i próba jego pomiaru za pomocą określonych wskaźników napotyka w Polsce duże trudności. Wynika to z braku dostępnych oficjalnych danych statystycznych, które muszą być z konieczności zastępowane przez inne źródła. Wskutek tego do pomiaru kapitału społecznego używane są różnego rodzaju metody z doborem nieporównywalnych względem siebie danych. Nie można wówczas analizować zmian zachodzących w tym obszarze. Problem ten zauważono również przy pracach nad Strategią Rozwoju Kapitału Społecznego (SRKS). Wskazano, że aby skutecznie monitorować postępy realizacji tej strategii, należy wypracować wiele wskaźników, które będą

⁴ Dane dotyczące metodyki badania oraz raporty z poszczególnych edycji prezentowane są na stronie internetowej www.diagnoza.com.

⁵ Dane dotyczące metodyki badania oraz raporty z poszczególnych edycji prezentowane są na stronie internetowej <http://pgss.iss.uw.edu.pl>.

spełniać kryteria wyznaczone przez Europejski System Statystyczny [Strategia Rozwoju Kapitału Społecznego, [http](http://)], a więc:

- odnosić się bezpośrednio i dokładnie do omawianego problemu,
- być solidne i statystycznie weryfikowalne,
- reagować na interwencje polityki, a nie poddawać się manipulacji,
- mieć możliwość porównywalnego mierzenia pomiędzy państwami członkowskimi Unii Europejskiej oraz, w miarę możliwości z normami stosowanymi przez ONZ i OECD.

Wydaje się, że próba ujednoczenia i zaproponowania wielu narzędzi badawczych przedstawiona w SRKS jest krokiem w dobrym kierunku. Niezbędne jest bowiem to, aby ważny problem kapitału społecznego doczekał się próby ujednoczenia metodyki badawczej oraz możliwości szerszego jego zbadania. Wskazane wówczas obszary niedoboru tego kapitału, bądź też niektórych jego aspektów, mogą być korygowane za pomocą dostępnych polityk społecznych.

Literatura

Materiały źródłowe: raporty i opracowania

Bieńkuńska A., Goś-Wójcicka K., Nałęcz S., Piaskowski P., Żyra M., *Kapitał społeczny w badaniach statystyki publicznej, Notatka na posiedzenie Rady Statystyki w dniu 20.02.2012*, GUS, Warszawa 2012.

Giritlioglu I., *The Measurement of Social Capital In Turkey*, OECD Papers nr 2382205, www.oecd.org/dataoecd/22/49/2382205.pdf (dostęp 10.8.2013).

Harper R., Kelly M., *Measuring Social Capital in the United Kingdom*, Office for National Statistics, London 2003.

Measuring Social Capital. An Australian Framework and Indicators, Australian Bureau of Statistics, Canberra 2004.

Omori T., Yonezawa A., *Measurement of Social Capital in Japan*, Paper presented at Social Capital Measurement Conference, September 25–27, 2002, www.oecd.org/dataoecd/22/19/2381767.pdf (dostęp 10.8.2013).

Polska 2030, red. M. Boni, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, Warszawa 2009.

Strategia Rozwoju Kapitału Społecznego 2011–2020 – system wskaźników dla SRKS, Ministerstwo Kultury i Dziedzictwa Narodowego, http://ks.mkidn.gov.pl/pages/mk_posts/vi-system-wskaznikow-dla-strategii-rozwoju-kapitalu-spolecznego-5.php (dostęp 3.7.2014).

Wygnański J.J., Herbst J., *Działania na rzecz zwiększenia kapitału społecznego – w ramach aktualizacji strategii i rozwoju kraju 2007–2015. Ekspertyza*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2010.

Prace naukowe

Bartkowski J., *Kapitał społeczny i jego oddziaływanie na rozwój w ujęciu socjologicznym*, w: M. Herbst (red.), *Kapitał ludzki i kapitał społeczny a rozwój regionalny*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2007.

Cote S., Healy T., *The well-being of nations. The role of human and social capital*, OECD, Paris 2001.

Dekker P., Uslaner E.M., *Introduction*, w: E.M. Uslaner, P. Dekker P. (red.), *Social Capital and Participation in Everyday Life*, Routledge, London 2001.

- Deth J.W. van, *Measuring Social Capital*, w: D. Castiglione, J.W. van Deth, G. Wolleb (red.), *The Handbook of Social Capital*, Oxford University Press, Oxford 2008.
- Działek J., *Geografia kapitału społecznego. Regionalne zróżnicowanie zasobów kapitału społecznego w Polsce*, w: M.S. Szczepański, K. Bierwiazzonek, T. Nawrocki (red.), *Kapitały ludzkie i społeczne a konkurencyjność regionów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 2008.
- Edwards R., *Social Capital*, „Organization Management Journal” 2004, vol. 1, no. 1.
- Janc K., *Zróżnicowanie przestrzenne kapitału ludzkiego i społecznego w Polsce*, Rozprawy Naukowe Instytutu Geografii i Rozwoju Regionalnego Uniwersytetu Wrocławskiego, nr 7, Wrocław 2009.
- Każmierczak T., *Kapitał społeczny a rozwój społeczno-ekonomiczny – przegląd podejść*, w: T. Kaźmierczak, M. Rymśa (red.), *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2007.
- Kostro K., *Kapitał społeczny w teorii ekonomicznej*, „Gospodarka Narodowa” 2005, nr 7–8.
- Młokosiewicz M., *Kapitał społeczny i kapitał ludzki a kwestia ubóstwa*, w: D. Kopycińska (red.), *Kapitał ludzki w gospodarce*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Szczecin 2003.
- Robinson L.J., Schmid A.A., Siles M.E., *Is social capital really capital?*, „Review of Social Economy” 2002, no. 60.
- Woźniak M.G., Jabłoński Ł., *Kapitał społeczny w procesie wzrostu i konwergencji ekonomicznej*, w: Cz. Bywalec (red.), *Prace z zakresu ekonomii stosowanej*, „Zeszyty Naukowe” AE w Krakowie, 2007, nr 741.

Streszczenie

Kapitał społeczny wpływa na rozwój ekonomiczny i sprawia, że możliwe jest lepsze wykorzystanie innych typów kapitału. Pośrednio wpływa również na wzrost dobrobytu poprzez swoją obecność w instytucjach gospodarczych, kulturalnych i politycznych, a także w normach wzajemności i zaufania. Dlatego do analizy tego zjawiska należy skonstruować uniwersalne i powszechnie akceptowane narzędzia. Kapitał społeczny stał się przedmiotem zainteresowania ze strony instytucji statystycznych. Jednak Polska nie opracowała jeszcze narzędzi, które służyłyby do refleksji na ten temat. Polska statystyka publiczna dopiero rozpoczęła rozpoznawanie badań mających na celu rozwiązanie problemów dotyczących pomiaru kapitału społecznego. Analizy poświęcone kapitałowi społecznemu wykorzystują inne dostępne badania i źródła danych.

Słowa kluczowe: kapitał społeczny, pomiar kapitału społecznego.

Summary

The problem of measuring social capital in Poland with the use of statistical data

Social capital affects economic development, which, in turn, makes it possible to use other types of capital in a better way. Indirectly, it also influences the growth of prosperity through its manifestation in the economic, cultural and political institutions, as well as in the norms of reciprocity and interpersonal trust. Therefore, it is advisable to construct a universal and widely accepted tools for the analysis of this phenomenon. Social capital has become a subject of interest by statistical institutions. However, Poland has not developed tools that would serve to reflect on this issue yet. Polish official statistics start recognizing surveys that would address these issues. The analysis of social capital are used in other available studies and data sources.

Key words: social capital, measurement social capital.

Jolanta Sala*

Halina Tańska**

Dobrobyt w kontekście pracy i narzędzi pracy

1. Wstęp

Autorki w latach 70. i 80. XX wieku intensywnie studiowały dorobek cybernetyki ekonomicznej i informatyki, dwóch dziedzin nauki wnoszących wówczas nowe narzędzia (instrumenty) do wszelkiej działalności naukowej i do życia społeczno-gospodarczego na całym świecie. Niniejsze opracowanie stanowi próbę syntezy około 40 lat doświadczeń zawodowych na pograniczu nauki, edukacji i praktyki. Zgodnie z paradygmatem cybernetyki¹ badanie lub analiza powinny mieć charakter systemowy (holistyczny, integralny), a więc za punkt odniesienia można by przyjąć model pomiarów zrównoważonego rozwoju Polski, który został opracowany przez GUS [Czarski 2011]. Model monitorowania zrównoważonego rozwoju Polski sprowadzono do czterech łańców: społecznego, gospodarczego, środowiskowego oraz instytucjonalno-politycznego. Niestety, mimo ogromnej liczby wskaźników pomiaru, nie spełnia on podstawowych kryteriów ujęcia systemowego [Markowski, Sala 2012, s. 47–54] oraz nie ułatwia poszukiwania nawet namiastek dobrobytu, gdyż stanowi głównie instytucjonalno-polityczną hybrydę w celu przystąpienia do rankingu krajów UE.

Dobrobyt jest pojęciem wielowymiarowym, a więc z powodu braku wiarygodnego modelu holistycznego oraz ograniczonej objętości tekstu można sprowadzić opracowanie do równie pojemnego kontekstu, jakim jest praca i narzędzia niezbędne do jej wykonywania. Praca jest pojęciem bardziej precyzyjnie zdefiniowanym przez makroekonomię, mikroekonomię i ekonomikę pracy, a więc bardziej wiarygodne mogą być odniesienia do dobrobytu, który niewątpliwie jest wartością wynikową społeczno-gospodarczego procesu pracy. Praca może być utożsamiana z każdą działalnością człowieka², ale relatywnie częściej definiuje się ją fragmentarycznie jako ściśle określony rodzaj działalności. Warto zastanowić się m.in., jaki

* Powiślańska Szkoła Wyższa.

** Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie.

¹ W paradygmacie cybernetycznym przedmiotem analizy są mechanizmy komunikowania występujące zarówno w maszynach, jak i u ludzi; badania kanałów przepływu informacji, sieci informacyjnych; koncentracja badaczy na elementach kanału komunikacyjnego.

² W katolickiej nauce społecznej praca „oznacza każdą działalność, jaką człowiek spełnia, bez względu na jej charakter i okoliczności, to znaczy każdą działalność człowieka, którą za pracę uznać można i uznać należy spośród całego bogactwa czynności, do jakich jest zdolny i dysponowany poprzez

wpływ na rozumienie idei dobrobytu mają te różnice, a także jakie znaczenie dla budowania dobrobytu mają nowe narzędzia pracy powstałe w wyniku rozwoju cybernetyki i informatyki, wykorzystujące technologie ICT (ang. *Information and Communication Technologies*).

2. Miejsca pracy w Polsce

W klasycznej ekonomii praca jest rozumiana jako wysiłek ludzki włożony w wytworzenie danego dobra wraz z ceną, jaką jest płaca, i jest ona jednym z trzech czynników produkcji³. Dwa pozostałe to ziemia i naturalne surowce posiadane przez ludzi (ceną ziemi jest renta gruntowa) oraz kapitał rozumiany jako dobra wytworzone uprzednio przez ludzi i używane do produkcji innych dóbr – są to budynki, narzędzia i maszyny (ceną kapitału są odsetki).

Wobec tego analizę ilościową miejsc pracy można sprowadzić do liczby przeciętnego zatrudnienia w ostatnich 40. latach, gdyż powszechnie respektuje się perspektywę prawa pracy, iż praca jest regulowanym przez Kodeks pracy stosunkiem pracy pomiędzy pracodawcą i pracownikiem. W polskich realiach warto założony okres podzielić na dwa podokresy, których nie powinno się analizować w tych samych kategoriach, tj. przed 1988 rokiem i po 1988 roku⁴. Mimo rygorów totalitarnych, wiele osób w Polsce z sentymentem wspomina pierwszy okres charakteryzujący się pełnym zatrudnieniem, gdyż zatrudnienie drugiego okresu było zdominowane zjawiskiem bezrobocia powodującym inne wymiary zniewolenia ekonomicznego. Potocznie z perspektywy doświadczeń skutków ogromnego braku miejsc pracy w okresie po 1988 roku często dobrobyt utożsamia się z byciem zatrudnionym. Dynamikę przeciętnego zatrudnienia w Polsce przedstawia rysunek 1.

Mimo iż wykres na rysunku 1 daje perspektywę do wielu interpretacji, warto przynajmniej wskazać na pierwszy okres drastycznego spadku zatrudnienia po roku 1988 (o ok. 4 mln osób) oraz cykle najniższych stanów zatrudnienia w latach 1993–1994, 2003–2004 oraz 2011–2012.

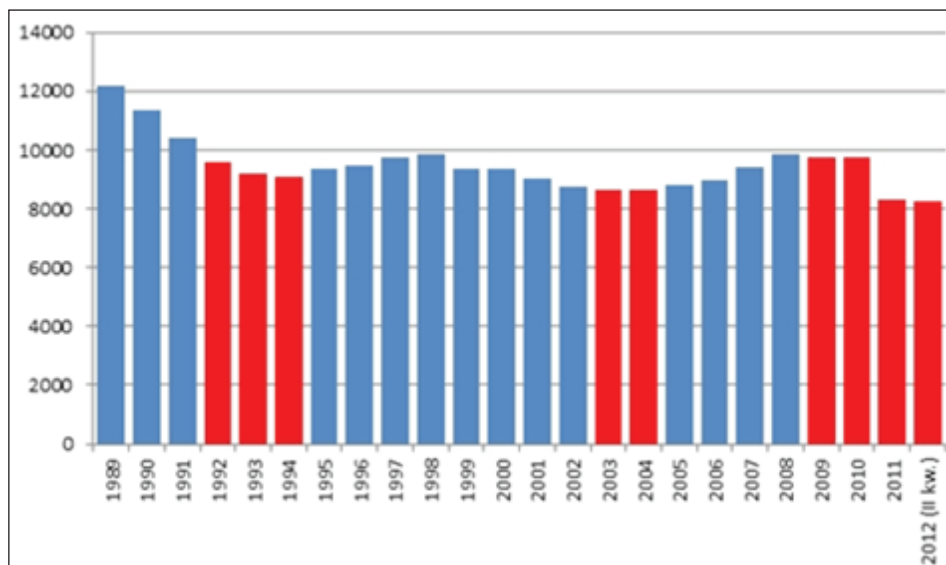
Pojęcie miejsca pracy [Żukowski 2006] znacznie różni się z punktu widzenia różnych dyscyplin wiedzy i instytucji życia społeczno-gospodarczego. W powszechnie uznanym znaczeniu⁵ miejsce pracy jest miejscem świadczenia pracy i stanowi jeden z istotnych składników umowy o pracę. Tak więc zatrudnienie w polskiej gospodarce jest ściśle związane z liczbą podmiotów gospodarczych, które z przedsiębiorstwa państwowego zostały poddane procesowi transformacji własnościowej, tzw. prywatyzacji. Właśnie proces transformacji wiązał się z drastycznymi redukcjami zatrudnienia, ale w XXI wieku proces

samą swoją naturę, poprzez samo człowieczeństwo”. Jan Paweł II, *Laborem exercens: tekst i komentarze*, ks. J. Krucina (red.), Wydawnictwo Wrocławskiej Księgarni Archidiecezjalnej, Wrocław 1983.

³ Pojęcie czynników produkcji wywodzi się z dzieła *Bogactwo narodów* wydanego przez Adama Smitha (w 1776 r.). Było ono rozwijane przez Davida Ricardo oraz Johna Stuarta Milla i stało się podstawą ekonomii politycznej.

⁴ Rok 1988 jest okresem kolejnych strajków pracowniczych, w wyniku których przywrócono legalność pracowniczych związków zawodowych NSZZ „Solidarność” oraz rozpoczęto przemiany demokratyzujące życie społeczno-gospodarcze. Podsumowanie 25-letnich osiągnięć można określić tytułem opracowania A. Śliwińskiego *Od ekonomii dobrobytu do ekonomii nędzy...*, www.monitor-ekonomiczny.pl.

⁵ Wikipedia Wolna encyklopedia, http://pl.wikipedia.org/wiki/Miejsce_pracy.



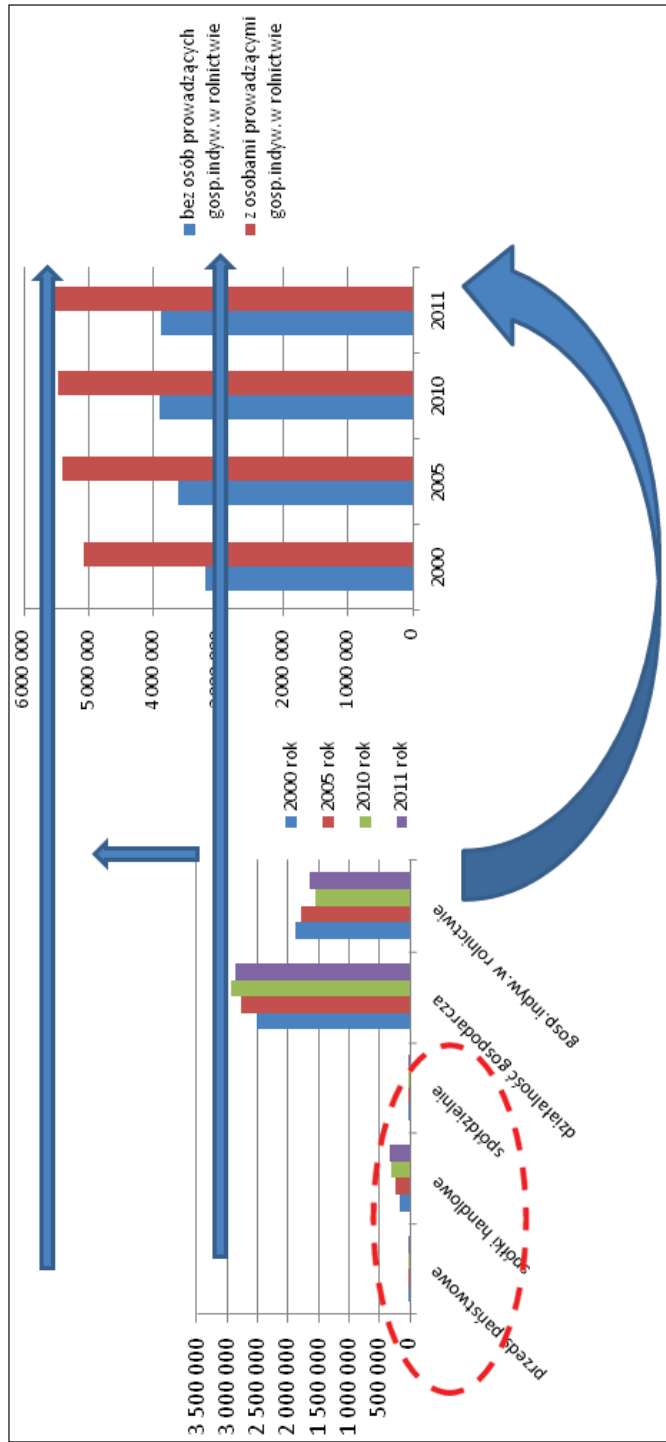
Rys. 1. Dynamika przeciętnego zatrudnienia w Polsce

Źródło: dane GUS, <http://www.monitor-ekonomiczny.pl/s17/Artykuły>.

ten relatywnie się ustabilizował, natomiast stan i dynamika zatrudnienia dalej jest niekorzystna (rys. 1). Liczba podmiotów gospodarczych według form organizacyjnych od 2000 roku została zobrazowana na rysunku 2.

Na wykresie z lewej strony rysunku 2 przedstawiona jest liczba podmiotów w poszczególnych formach organizacyjnych⁶, a na wykresie z prawej strony łączna liczba podmiotów gospodarczych. Na obu wykresach perspektywa metodologii GUS i rejestru REGON została poszerzona o osoby prowadzące gospodarstwa indywidualne w rolnictwie, stosując zasadę równoważności z mikroprzedsiębiorstwami (działalność gospodarcza, czyli osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą). Różnica potencjału ilościowego jest ogromna w zależności od przyjętej perspektywy (w 2011 roku pracowało 3 869 897 podmiotów lub 5 521 897 podmiotów po rozszerzeniu). Przestrzegając zasad modelowania w cybernetyce ekonomicznej, nie należy akceptować i stosować eliminacji zjawisk społeczno-gospodarczych o tak dużej skali, gdyż w obu najliczniejszych grupach podmiotów często nie występuje umowa o pracę, a więc i pojęcie miejsc pracy i zatrudnienia tracą swoją spójność. Podkreślić także warto, że ilościowy wynik dwudziestoletniej prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych można sprowadzić do symbolicznych rozmiarów trzech pierwszych form organizacyjnych na wykresie z lewej strony rysunku (przedsiębiorstwa państwowe, spółki handlowe, spółdzielnie), a reszta to prywatna przedsiębiorczość o charakterze instynktu samozachowawczego samozatrudnienia (w cybernetyce zwanego homeostatem).

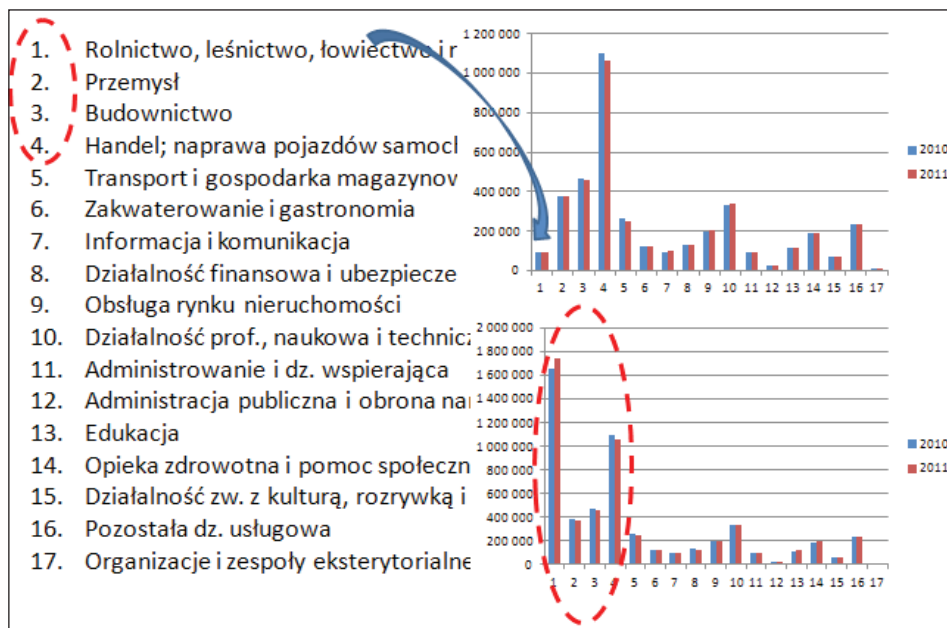
⁶ W 2011 roku były zarejestrowane 194 przedsiębiorstwa państwowe, ponad 17 tys. spółdzielni, a w ramach ponad 300 tys. spółek handlowych było 479 jednoosobowych Skarbu Państwa.



Rys. 2. Liczba podmiotów gospodarki narodowej wraz z osobami prowadzącymi gospodarstwa indywidualne w rolnictwie w Polsce

Źródło: Rocznik statystyczny RP 2012, GUS, Warszawa 2012, tabl. 8 (588), s. 716–717; tabl. 4 (364), s. 459.

Analizę ilościową miejsc pracy można jeszcze uszczegółowić stanem podmiotów polskiej gospodarki narodowej według rodzaju działalności PKD 2007, ale perspektywę GUS także warto skorygować powyższą interpretacją dotyczącą indywidualnej działalności w rolnictwie. Na rysunku 3 górny wykres jest perspektywą bez indywidualnej działalności w rolnictwie, a dolny wykres jest rozszerzony – i po tej operacji wyraźna jest grupa czterech rodzajów działalności, które wykonywała największa liczba podmiotów gospodarczych w Polsce w latach 2010 i 2011.



Rys. 3. Podmioty gospodarki narodowej wg rodzaju działalności PKD 2007 w Polsce

Źródło: Rocznik statystyczny RP 2012, GUS, Warszawa 2012, tabl. 8 (588), s. 716–717; tabl. 4 (364), s. 459.

Największa liczba podmiotów gospodarczych prowadzi następującą działalność według kolejności:

- rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo (1 745 167 podmiotów);
- handel, naprawa pojazdów samochodowych (1 060 041 podmiotów);
- budownictwo (461 123 podmiotów);
- przemysł (375 311 podmiotów).

Łącznie jest to 3,6 mln podmiotów gospodarki narodowej w Polsce i stanowią one 65,9% wszystkich 17 rodzajów podmiotów działających według PKD. Podmioty te można nazywać pracodawcami lub potencjalnymi pracodawcami, choć nie mają one równorzędnych warunków prowadzenia działalności gospodarczej. Oczywiście, ważna jest także analiza podmiotów według liczby zatrudnionych oraz wartości produkcji sprzedanej, a w perspektywie metodologicznej pomiarów rynku pracy przez GUS jest jeszcze aktywność eko-

nomiczna ludności, analiza osób pracujących, bezrobocia i warunków pracy. Niestety, jest tam także sporo niespójności i rozbieżności pojęciowych, które mogą być mniej istotne w analizach wycinkowych i szczegółowych, ale mają fundamentalne znaczenie w analizie kompleksowej, gdyż uniemożliwiają integralne podejście.

3. Narzędzia pracy w Polsce

W Polsce „prawa i obowiązki pracowników i pracodawców” określa Kodeks pracy⁷, który jest aktem normatywnym stanowiącym zbiór przepisów oraz reguluje powiązania prawne łączące pracownika i pracodawcę. Kodeks pracy podlega zmianom wraz z szybkimi zmianami europejskiego i globalnego życia społeczno-gospodarczego, ale niestety często w niekorzystnych i niesymetrycznych kierunkach. Dla przykładu nie zawiera definicji prawnej stałego miejsca pracy i otwiera pracodawcom drogę do uznaniowego⁸ definiowania miejsca pracy. Ogólnie pod pojęciem miejsca pracy rozumie się bądź stały punkt w znaczeniu geograficznym, bądź pewien oznaczony obszar, strefę określoną granicami jednostki administracyjnej podziału kraju lub w inny wyraźny sposób. Stan obecny przyjął absurdalny kształt, gdyż miejsce pracy nie musi być ani ściśle zlokalizowane, ani wyposażone w zaplecze socjalne, kadrowe i techniczne.

W klasycznej ekonomii obok pracy istotnym czynnikiem produkcji był kapitał, a kapitałem były budynki, narzędzia i maszyny. Powyższa tendencja minimalizowania nakładów na zaplecze techniczne sprawia wiele wynaturzeń związanych z procesem pracy, a w przypadku niedojrzałej gospodarki polskiej skutkuje degradacją zamiast rozwojem, niską aktywnością innowacyjną (18,1% przedsiębiorstw) i w konsekwencji ograniczoną konkurencyjnością na międzynarodowych rynkach pracy (głównie niskie koszty pracy).

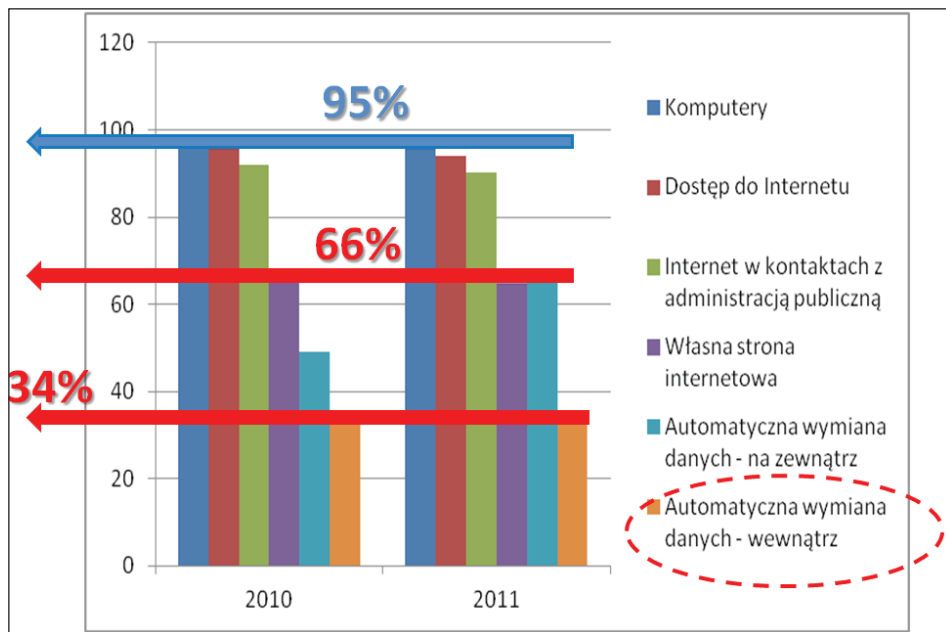
Dla osób świadomych istoty społeczeństwa informacyjnego⁹ i znaczenia technologii ICT w każdym rodzaju pracy powinno być przerażające zobrazowanie pomiarów GUS dotyczących przedsiębiorstw wykorzystujących wybrane technologie ICT (rys. 4). Wybranych zostało 6 następujących elementarnych technologii: komputery, dostęp do Internetu, Internet w kontaktach z administracją publiczną, własna strona internetowa i automatyczna wymiana danych na zewnątrz przedsiębiorstwa oraz wewnątrz przedsiębiorstwa. Niestety, pomiary są niekompletne, gdyż nie obejmują podmiotów zatrudniających do 9 osób.

Zgodnie z rysunkiem 4 trzy pierwsze technologie ICT (komputery, dostęp do Internetu, Internet w kontaktach z administracją publiczną) dotyczyły około 95% badanych

⁷ Ustawa z dnia 26 czerwca 1974 r. – Kodeks pracy (Dz. U. z 1998 r. Nr 21, poz. 94).

⁸ Zgodnie z art. 77(5) k.p. pracownik może domagać się zwrotu kosztów podróży służbowej, jeżeli wykonuje na polecenie pracodawcy zadanie służbowe poza miejscowością, gdzie znajduje się siedziba firmy lub poza stałym miejscem pracy.

⁹ W społeczeństwie informacyjnym bardzo istotne jest pojęcie społecznego ładu informacyjnego rozumiane jako kompleks społecznych norm informacyjnych, procesów, systemów i zasobów informacji, na których podstawie funkcjonują społeczeństwa, państwa i gospodarki. Zob. J. Oleński, *Ekonomika informacji*, UW, Warszawa 2000, s. 21.



Rys. 4. Przedsiębiorstwa wykorzystujące wybrane technologie ICT w Polsce

Źródło: Rocznik statystyczny RP 2012, GUS, Warszawa 2012, tabl. 26 (343), s. 428–429; tabl. 27 (344), s. 429.

podmiotów w latach 2010–2011, a więc około 5–10% podmiotów nie wykorzystuje nawet tej namiastki wsparcia działalności zasadniczej. Dwie kolejne technologie ICT (własna strona internetowa, automatyczna wymiana danych na zewnątrz przedsiębiorstwa) były wykorzystywane przez około 65–68% podmiotów, a więc około 35% podmiotów polskiej gospodarki narodowej nie użytkowało własnej strony internetowej (w 2010 r. ponad 50%) oraz automatycznej wymiany danych na zewnątrz przedsiębiorstwa. Niemniej największym tragicznym objawem braku efektywności jest stan wykorzystywania ostatniej z wybranych elementarnych technologii ICT. Brak automatycznej wymiany danych wewnątrz przedsiębiorstwa w blisko 70% podmiotów oznacza archaiczne mechanizmy komunikowania i przepływu informacji. Warto także odnieść te niewiarygodnie niskie pomiary do liczb (tab. 1), choć uogólnienie dotyczące zatrudnienia w ostatniej kolumnie jest zbyt daleko idące (ale poglądowo użyteczne).

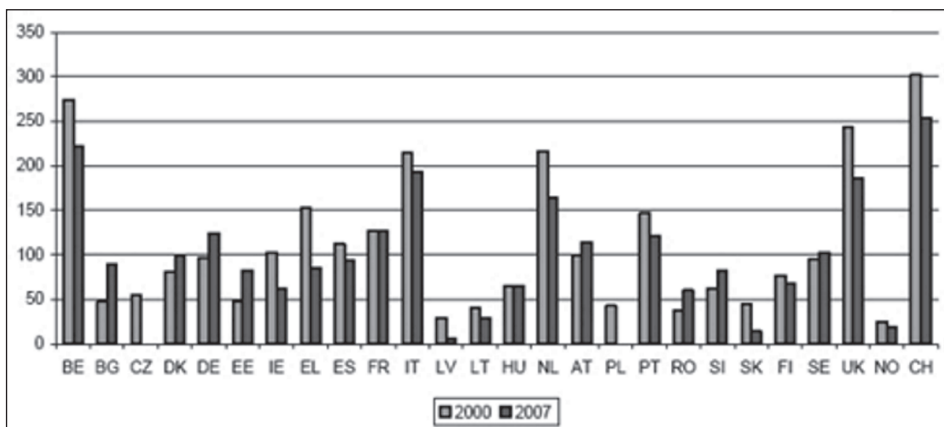
Z tabeli 1 wynika, iż w procesie pracy nie stosuje technologii ICT od 168 tys. do 3,8 mln podmiotów działalności gospodarczej w zależności od badanej technologii. Wydaje się warto zweryfikowania, czy naszkicowane ilościowo zjawisko pracy bez kluczowych narzędzi XXI wieku, jakim są technologie ICT, może mieć wpływ na wyniki finansowe. Jest tutaj możliwe uwzględnienie wielu różnych pomiarów szczegółowych, ale jednym z najbardziej ogólnych, dotyczących wspólnie pracodawców i pracowników, może być stan aktywów finansowych gospodarstw domowych, który niewątpliwie ma charakter systemowy i świadczy o wynikowym poziomie osiągniętego dobrobytu w gospodarce narodowej.

Tabela 1. Szacunkowa liczba podmiotów gospodarczych i pracowników niewykorzystujących technologii ICT w Polsce w 2011 roku

Wybrane technologie ICT	% braku wykorzystywania technologii ICT przez podmioty gospodarki narodowej	Liczba pomiotów gospodarki narodowej zarejestrowane w rejestrze REGON	Liczba pomiotów gospodarki narodowej wraz z osobami fizycznymi prowadzącymi indywidualną działalność w rolnictwie	Liczba przeciętnego rocznego zatrudnienia
6 technologii razem	100%	3 369 897	5 521 897	8 000 000
Komputery, dostęp do Internetu	5%	168 495	276 095	400 000
Internet w kontaktach z administracją publiczną	10%	336 990	552 190	800 000
Własna strona internetowa, automatyczna wymiana danych na zewnątrz przedsiębiorstwa	35%	1 179 464	1 932 664	2 800 000
Automatyczna wymiana danych wewnątrz przedsiębiorstwa	70%	2 358 928	3 865 328	5 600 000

Źródło: opracowanie własne.

Niestety, na rysunku 5 zobrazowano dane w latach 2000 i 2007, a więc nie odnoszą się wprost do 2011 roku, ale dostarczają porównanie z pozostałymi krajami UE.



Rys. 5. Stan aktywów finansowych gospodarstw domowych (w % PKB)

Źródło: dane Eurostat, <http://www.monitor-ekonomiczny.pl>.

Tak więc złudne wydają się mity o bogaceniu „kreatywnych” i „przedsiębiorczych” polskich pracodawców oraz ubożeniu „wyzyskiwanych” pracowników. Sumaryczny efekt działalności gospodarczej jest ślełą uliczką bez perspektywy rozwoju. Upraszczając, można sformułować wniosek, iż polskie i czeskie gospodarstwa domowe stanowiły wyjątek wśród krajów UE i w 2007 roku nie dysponowały aktywami finansowymi.

4. Perspektywa godności pracy i kapitału intelektualnego

Wobec powyższych niespójności metodycznych oraz doświadczeń cybernetyki można spróbować sięgnąć do wartości, które przyczyniły się do wzrostu dobrobytu w Polsce i na świecie na przestrzeni dziesięciu wieków łącznego dorobku teoretycznego i praktycznego poszczególnych osób [Sala 2013]. Z wybranych 22 najwybitniejszych autorytetów polskiej historii myśli ekonomicznej aż 10 osób pracowało w XX wieku, a z nich aż 4 osobistości podkreślały znaczenie kontekstu pracy, reprezentując nurt katolickiej nauki społecznej (KNS), i 3 osoby wykorzystały paradygmaty matematyki i cybernetyki w ekonomii.

Katolicka nauka społeczna stosuje podejście humanistyczne i porządkuje rzeczywistość pracy poprzez następujące czynniki: szerokie definiowanie godności pracy utożsamianej z każdą działalnością człowieka, wyróżnienie pracodawcy bezpośredniego i pośredniego, wyróżnienie kontekstu podmiotowego i przedmiotowego pracy, eksponowanie wartości etycznych i moralnych pracy oraz szerokie definiowanie warsztatu pracy. Katolicka nauka społeczna nie jest zbyt szeroko znana i stosowana w naszym kraju z powodu 50 lat braku suwerennego rozwoju, a mogłaby być bardzo pomocna w budowaniu „kultury pracy” po stratach elit w wyniku II wojny światowej, a w szczególności podczas trudnych przemian technologicznych. Niestety, w XXI wieku młodzi absolwenci polskich uczelni często przedkładają pracę poniżej swoich kompetencji (kwalifikacji) na emigracji nad pracę w kraju z powodu „antykultury współpracy” pomiędzy pracodawcą lub przełożonym a pracownikiem (wynikającej z arogancji osób z szybkiego lub nomenklaturowego awansu społeczno-ekonomicznego w Polsce). Dzięki dorobkowi polskich autorytetów KNS budowano dobrobyt na świecie, a niestety w Polsce w relatywnie ograniczonym zakresie (w II połowie XX w. edukację zdominowała filozofia marksistowska i ekonomia polityczna socjalizmu).

Efektom zmian technologicznych są zmiany podejścia do zarządzania i wyceny przedsiębiorstw. Już w 1958 roku dostrzeżono aktywa przedsiębiorstw ICT, które analitycy systemowi nazwali kapitałem intelektualnym. Znaczenie tych aktywów rosło, aż w 1987 roku uznano w Szwecji za błąd sprawozdawczości nieujmowanie aktywów niematerialnych takich jak między innymi wiedza i potencjał pracownika. Od tego czasu w szwedzkiej firmie ubezpieczeniowej Skandia opracowano kilkadziesiąt modeli diagnozy i pomiaru kapitału intelektualnego [Szczepańska 2012, s. 24–30]. Definiowanie i pomiar kapitału intelektualnego [Jarugowa, Fijałkowska 2002], [Sokołowska 2005], [Wachowiak 2005] jest dotąd rozwijane także przez duńskie władze integrujące w tym obszarze naukowców i praktyków. Przeprowadzona analiza czterech najbardziej cenionych modeli kapitału intelektualnego

pod kątem uwzględnienia elementów ICT wykazała, iż w każdym z czterech analizowanych modeli wystąpiły elementy pomiaru: sprzętu komputerowego, oprogramowania oraz metod, narzędzi i technologii związanych z przetwarzaniem informacji, a także umiejętności ludzi związanych z technologiami informacyjnymi.

Obie perspektywy wypracowane w XX wieku, dotyczące zarówno godności pracy, jak i kapitału intelektualnego są ogromną słabością polskich procesów pracy, a one stanowią fundament budowania dobrobytu. Bez tego fundamentu osiągnięcie dobrobytu nie jest możliwe.

5. Podsumowanie

W opracowaniu wyeksponowano siedem następujących zjawisk życia społeczno-gospodarczego:

- 1) drastycznie malejąca dynamika przeciętnego zatrudnienia w Polsce w latach 1989–2012;
- 2) drastyczna zmiana form organizacyjnych podmiotów gospodarczych w wyniku transformacji własnościowej i brak integracji systemowej podmiotów gospodarczych w rolnictwie między innymi w rejestrze REGON (przeszły istnieć podmioty zatrudniające wiele osób, a przeważają podmioty jednoosobowe, rodzinne lub zatrudniające kilka osób);
- 3) brak ciągłości i spójności systemu monitorowania gospodarczego (w skali mikro- i makroekonomicznej) oraz pogłębiający się brak ładu informacyjnego;
- 4) minimalizowanie znaczenia kapitału jako istotnego czynnika produkcji, a w efekcie degradacja miejsc pracy, które nawet zgodnie z kodeksem pracy nie muszą być ściśle zlokalizowane i wyposażone w zaplecze socjalne, kadrowe i techniczne;
- 5) słabe wykorzystywanie technologii ICT przez przedsiębiorstwa, a w wyniku tego niska aktywność innowacyjna przedsiębiorstw;
- 6) brak aktywów finansowych w polskich gospodarstwach domowych;
- 7) niedocenywanie godności pracy i kapitału intelektualnego (zarówno w polskich przedsiębiorstwach, jak i całej gospodarce).

Wybrane zjawiska wydają się wystarczająco sugestywne do wykazania istotnych zaniechań związanych z interpretacją i niedocenywaniem znaczenia współczesnych relacji pomiędzy pracą i narzędziami ICT, co niewątpliwie stanowi istotną przyczynę braku dobrobytu w Polsce i szybkiego staczania się coraz większych grup społecznych w obszary ubóstwa.

Literatura

- Czarski E., (red.), *Wskaźniki zrównoważonego rozwoju Polski*, GUS, Urząd statystyczny w Katowicach, Katowice 2011.
- Jan Paweł II, *Laborem exercens: Tekst i komentarze*, ks. J. Krucina (red.), Wydawnictwo Wrocławskiej Księgarni Archidiecezjalnej, Wrocław 1983.

- Jarugowa A., Fijałkowska J., *Rachunkowość i zarządzanie kapitałem intelektualnym – koncepcje i praktyka*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 2002.
- Markowski M., Sala J., *Ramy postrzegania roli informatyki w polskiej strategii rozwoju w świetle mierników GUS*, w: *Rola informatyki w naukach ekonomicznych i społecznych. Innowacje i implikacje interdyscyplinarne*, t. 1, nr 1, Kielce 2012.
- Oleński J., *Ekonomika informacji*, UW, Warszawa 2000.
- Sala J., *Oblicza dobrobytu na przestrzeni wieków w kontekście polskiej myśli ekonomicznej*, s. 23–32, w: W. Łysiak-Szydłowska, K. Strzała (red), *Oblicza dobrobytu – perspektywa nauk ekonomicznych*, Prace i Materiały Powiślańskiej Szkoły Wyższej w Kwidzynie, nr 1, Kwidzyn 2013.
- Sokołowska A., *Zarządzanie kapitałem intelektualnym w małym przedsiębiorstwie*, PTE, Warszawa 2005.
- Szczepańska M., *IT w wybranych modelach diagnozy kapitału intelektualnego*, w: Z.E. Zieliński (red.), *Rola informatyki w naukach ekonomicznych i społecznych. Innowacje i implikacje interdyscyplinarne*, t. 2, Wydawnictwo WSH, Kielce 2013.
- Wachowiak P., *Pomiar kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa*, SGH, Warszawa 2005.
- Żukowski P., *Jak określać miejsce pracy*, Wydawca „Librata”, 2006, <http://www.zzpr.org.pl/lublin/publikacje/miejsce.pdf>.
- Rocznik statystyczny RP 2012, GUS, Warszawa 2012.
- Ustawa z dnia 26 czerwca 1974 r. – Kodeks pracy (Dz. U. z 1998 r. Nr 21, poz. 94).
<http://www.monitor-ekonomiczny.pl>
www.monitor-ekonomiczny.pl.

Streszczenie

Autorki w opracowaniu podjęły próbę utożsamienia dobrobytu z pracą i narzędziami niezbędnymi do jej wykonywania, co obecnie często jest artykułowane przez Polaków szukających miejsca pracy. Wyodrębniły siedem zjawisk z życia społeczno-gospodarczego w Polsce, przy pomocy których zasygnalizowały główne słabości procesów pracy. Wyeksponowały zaniedbania związane z relacjami pomiędzy pracą i narzędziami ICT jako istotnymi fundamentami budowania dobrobytu w XXI wieku.

Słowa kluczowe: miejsca pracy w Polsce, narzędzia pracy, narzędzia ICT w Polsce.

Summary

Prosperity in the context of work and work tools

The authors have attempted to identify the prosperity in context of labour and tools, crucial for fulfilling the task, which has been recently noted by Poles seeking the job. The authors have distinguished seven phenomena of social and economic life in Poland and with the help of those phenomena they showed the main weak points of work processes. The authors have exposed the neglects connected with the relation of work and ICT tools as the vital foundation of building the prosperity in XXI century.

Key words: employment, workplace, tools, ICT tools.

Małgorzata Grabus*

Marta Rogowska**

Edukacyjny wymiar wolontariatu pracowniczego

1. Wstęp

Zaspokojenie podstawowych potrzeb życiowych jest warunkiem aktywizacji potrzeb wyższego rzędu – społecznych, a także prospołecznych. W społeczeństwach dobrobytu potrzeby te ujawniają częściej i skutkują podejmowaniem określonych działań. Głównymi formami działań prospołecznych są działalność charytatywna oraz wolontariat. Potrzeby prospołeczne nie są ujawniane powszechnie i na jednakowym poziomie, socjologowie wyróżniają w ich ramach trzy kategorie osób: 1) angażujący się w działalność społeczną w organizacjach społecznych; 2) zaangażowani emocjonalnie, czyli uznający pomaganie innym ludziom za osobiście ważne, ale niedziałający w żadnej organizacji oraz 3) niezaangażowani i niezainteresowani, czyli nieuznający pomagania innym za bardzo ważne i niedziałający w żadnej organizacji [Domaradzka 2010, s. 165].

Na podstawie przeglądu badań D. McAdam [1992] zestawiał czynniki istotne dla angażowania się w działalność społeczną. Oprócz cech indywidualnych (osobowość autorytarna, wyobcowanie i izolacja, poczucie względnej deprywacji) za kluczowe uznał trzy czynniki relacyjne. Po pierwsze, powiązania z siecią społeczną – osoby angażujące się w działalność społeczną znają inne osoby podejmujące działalność tego typu. Drugi czynnik to ideologiczna zgodność – podejmowane działania odpowiadają wyznawanym wartościom. Trzecim czynnikiem jest biograficzna dostępność, definiowana jako faza życia pozostawiająca czas na zaangażowanie niezwiązane z pracą zawodową oraz obowiązkami i ograniczeniami wobec szeroko pojętej rodziny (dzieci, rodzice, rodzeństwo). Polskie badania [Domaradzka 2010] ujawniają następującą charakterystykę demograficzną osób zaangażowanych w działalność prospołeczną: mężczyzna, w wieku 18–25 i 32–40 lat, z wykształceniem wyższym, stanu wolnego i bezdzietny lub w związku małżeńskim z jednym dzieckiem, pracujący i mieszkający samodzielnie, w miastach powyżej 250 000 mieszkańców.

Wolontariat pracowniczy jest szczególnie formą wolontariatu, charakteryzuje się tym, że koszty (finansowe i pozafinansowe) nieodpłatnych działań na rzecz innych dzielone są

* Powiślańska Szkoła Wyższa.

** Compuware Sp. z o.o., Gdańsk.

pomiędzy wolontariuszy oraz pracodawcę. W warunkach polskich jest zjawiskiem stosunkowo nowym, występuje przeważnie w korporacjach lub firmach z kapitałem zagranicznym. Nowość zjawiska skutkuje jego niewielką znajomością, a bariery utrudniające wdrażanie i realizowanie wolontariatu pracowniczego w polskich przedsiębiorstwach mają trojaki charakter: prawny, instytucjonalny oraz psychologiczny [Żurek 2011, s. 11–16].

Artykuł ma charakter empiryczny, przedstawia część wyników badań przeprowadzonych w przedsiębiorstwie z branży nowych technologii, które rozważa wdrożenie wolontariatu pracowniczego. Celem artykułu jest pokazanie, że wolontariat pracowniczy ma walor edukacyjny, może wpłynąć nie tylko na rozwój indywidualny jednostki, ale i rozwój społeczeństwa. Jest to istotne szczególnie w Polsce, która kulturowo jest diagnozowana jako społeczeństwo o niskim kapitale społecznym, nastawionym na budowanie więzi rodzinnych [Fukuyama 1997; Putnam 2008]. Pod względem skłonności do stowarzyszania się oraz angażowania w inicjatywy pozarodzinne i pozazawodowe społeczeństwo polskie lokuje się na końcowych miejscach wśród państw europejskich, z odsetkiem zaangażowanych na poziomie około 15–20% [Czapiński, Panek 2011, s. 278 i n.; Domaradzka 2010; Czapiński 2013].

2. Różnice między wolontariatem a wolontariatem pracowniczym

Pojęcie wolontariusza wprowadza art. 2. pkt 3 ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, określając go jako „osobę fizyczną, która ochotniczo i bez wynagrodzenia wykonuje świadczenia na zasadach określonych w ustawie”. Ustawa definiuje pojęcie i zasady dotyczące wolontariatu indywidualnego¹, prawo polskie nie reguluje wolontariatu pracowniczego, polegającego na podejmowaniu działań wolontaryjnych przez pracowników firm komercyjnych.

Oba rodzaje działań łączą dobrowolność udziału i chęć poświęcenia własnego czasu oraz zdolności i umiejętności przez indywidualne osoby. Główna różnica polega na tym, że w przypadku wolontariatu pracowniczego inicjatywa jest podejmowana i wspierana przez przedsiębiorstwo, które koordynuje całość działań, a wolontariuszami są pracownicy tego przedsiębiorstwa. Wszystkie różnice zestawiono w tabeli 1.

Wolontariat pracowniczy oferuje większe spektrum działań, pozwala na lepsze wykorzystanie kompetencji wolontariuszy, oferuje działania o charakterze rozwojowym, wymagające więcej wysiłku. Z drugiej strony jako działalność przynajmniej w części odpowiadająca na inicjatywę narzuconą przez pracodawcę może być trudniejsza do akceptacji i realizacji, wymaga dodatkowego wysiłku.

¹ Ustawa używa pojęcia „wolontariusz”, jednak na potrzeby tej pracy pojęcie to zostało doprecyzowane jako „wolontariusz indywidualny”.

Tabela 1. Istota wolontariatu i wolontariatu pracowniczego – porównanie

Wolontariat indywidualny	Wolontariat pracowniczy
– reaktywny – reaguje na ujawniane potrzeby indywidualne	– proaktywny – poszukuje beneficjentów, którzy nie ujawniają swoich potrzeb, dostrzega potrzeby innych, w pewnym sensie je kreuje
– dominują działania indywidualne, choć nie są wyłączone ²	– dominują działania grupowe, promujące pracę zespołową
– oferowany jest czas, zaangażowanie i praca indywidualnych osób	– dodatkowo oferowane są inne środki: np. pieniądze na zakup materiałów, pozwolenie na użytkowanie określonego sprzętu itp.
– wynika z indywidualnych potrzeb wolontariusza (nawet jeśli jest stymulowany zewnątrz)	– bardziej złożona motywacja, mogą to być potrzeby prospołeczne wolontariusza, ale też lojalność wobec firmy lub współpracowników, a nawet obawa przed utratą pracy
– z reguły przyjmowany przez beneficjenta, bo realizowany w odpowiedzi na czyjąś potrzebę	– może być mniej chętnie przyjmowany przez beneficjenta (potrzeby określa firma)
– działania uzupełniające niedobory – poprawiające warunki bytowe lub jakość życia	– większa różnorodność działań, zarówno o charakterze uzupełniającym, jak i rozwojowym
– działania nisko wyceniane na rynku (opiekuńcze) lub takie, których inni nie chcą (<i>fundraising</i>) lub pomocnicze (asystenci) ³	– działania bardziej zróżnicowane, wymagające większych zasobów: organizacyjnych, kompetencyjnych, finansowych
– długotrwały charakter	– często charakter akcyjny, jednorazowy

Źródło: opracowanie własne.

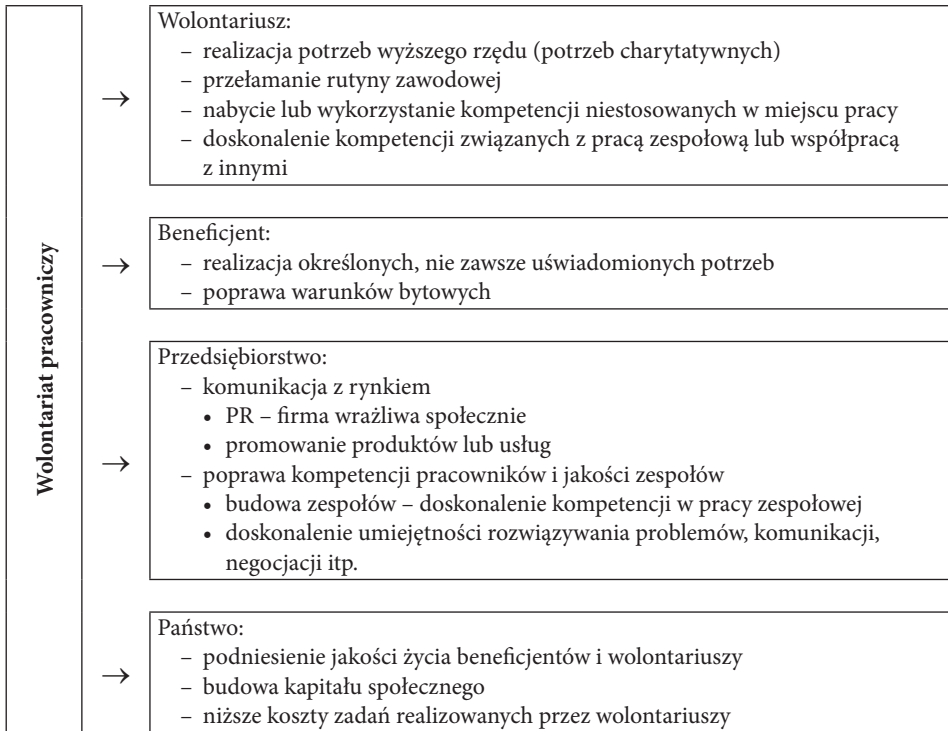
3. Korzyści wynikające z wolontariatu pracowniczego

Wolontariat pracowniczy, jak każda aktywność, wymaga od osoby ją podejmującej różnego rodzaju nakładów (czasu, energii, emocji, środków materialnych lub finansowych itd.). Jednakże gdyby nie przynosił indywidualnych korzyści, prawdopodobieństwo zaangażowania byłoby niewielkie. Potencjalne korzyści zestawiono na rysunku 1.

Wolontariat pracowniczy przynosi korzyści różnym podmiotom, bezpośrednio odczuwają je osoby zaangażowane w konkretną relację – wolontariusze i beneficjenci. Pracodawca zatrudniający wolontariuszy oraz państwo odnoszą korzyści mniej wymierne, trudno mierzalne, choć w obu przypadkach działalność ta stanowi wartość dodaną do rozwoju gospodarczego i społecznego.

² Np. pozarządowa organizacja Habitat for Humanity oferuje program budowy prostych i tanich mieszkań dla rodzin żyjących w trudnych warunkach; organizuje proces budowy i jego finansowanie, kwalifikuje rodziny, pozyskuje wolontariuszy i sponsorów; większość prac wykonują przyszli mieszkańcy i wolontariusze.

³ Na podstawie informacji z internetowego biura ofert wolontariackich dla mieszkańców Trójmiasta i okolic: www.kiwi.org.pl.



Rys. 1. Korzyści z wolontariatu pracowniczego

Źródło: opracowanie własne.

4. Metodyka badań

Badania przeprowadzono wśród pracowników polskiego oddziału międzynarodowej korporacji IT. Firma powstała w latach 70. w Stanach Zjednoczonych i jest światowym liderem w dziedzinie rozwiązań informatycznych dla przedsiębiorstw. Firma posiada 84 oddziały w 30 krajach, od roku 2005 w jej strukturach funkcjonuje oddział polski (przejęcie istniejącej od 1997 r. polskiej firmy informatycznej). Oddział w Polsce zatrudnia około 170 pracowników. Firma promuje aktywność wolontaryjną w centrali i poszczególnych oddziałach – w intranecie opisywane są konkretne działania oraz systemy ich wspierania.

Badania dotyczyły rozumienia i postrzegania wolontariatu pracowniczego oraz czynników wpływających na zachęcenie lub zniechęcenie pracowników do udziału w tego typu inicjatywach. Zastosowano trzy metody: obserwację uczestniczącą, wywiady nieustrukturalizowane oraz badanie ankietowe. Obserwacja i wywiady prowadzone były w okresie listopad 2012 – luty 2013, dostarczyły danych jakościowych, jednocześnie posłużyły do konstrukcji ilościowego narzędzia badawczego. Ankietę przeprowadzono w styczniu 2013 roku. Zastosowano dobór pełny, otrzymano 92 ankiety, poziom zwrotu wynosił 65%.

Badania objęły grupę pracowników, których status materialny i społeczny nie stanowi przeszkody do ujawniania potrzeb wyższego rzędu, a w konsekwencji – do angażowania się w inicjatywy prospołeczne. Zgodnie z podziałem podanym we wstępie, charakterystyka demograficzna badanej populacji odpowiada charakterystyce osób „zaangażowanych”, podczas gdy z obserwacji i wywiadów wynika, że faktycznie należą do grupy drugiej – „popierający emocjonalnie i okazjonalnie” lub trzeciej, czyli „niezaangażowani i niezainteresowani”. W związku z tym postawiono dwie hipotezy:

- 1) nie angażują się, gdyż wolontariat jest dla nich obszarem nieznanym lub mało znanym (nie są w sieci społecznej);
- 2) nie angażują się, gdyż nie są biograficznie dostępni – są w fazie życia, w której zobowiązania rodzinne i zawodowe nie pozostawiają czasu na inną działalność.

W badanej próbie dominują mężczyźni (84%) w wieku do 30 lat (27%) oraz 31–40 lat (56%), z wykształceniem wyższym (83% – tytuł magistra lub magistra inżyniera i 10% – tytuł zawodowy: licencjat lub inżynier). Ponad połowa (59%) ma staż pracy dłuższy niż 5 lat, zdecydowana większość pracuje na stanowiskach specjalistycznych (89%).

5. Stosunek ankietowanych do wolontariatu pracowniczego

Pracownicy przedsiębiorstwa okazjonalnie angażują się w inicjatywy prospołeczne. Popularne są zbiórki rzeczy i zabawek dla domów dziecka lub karmy dla schronisk dla zwierząt, przesyłanie informacji o osobach potrzebujących pomocy (np. w ramach odpisu 1% podatku dochodowego lub oddania krwi dla konkretnego człowieka), a także zbiórki nakrętek, makulatury, etykietek od herbaty przeznaczonych na konkretny cel. Badanie miało ocenić poziom potrzeby angażowania się pracowników w inicjatywy prospołeczne oraz określić ich nastawienie do wolontariatu pracowniczego.

5.1. Znajomość zjawiska

Obserwacje i wywiady pokazały, że pojęcie wolontariatu pracowniczego jest rozumiane w sposób intuicyjny. Dlatego pierwszą część ankiety poświęcono na diagnozę wiedzy i indywidualnych doświadczeń pracowników.

W badanej grupie 31% osób zetknęło się wcześniej z pojęciem wolontariatu pracowniczego (suma odpowiedzi *tak* i *raczej tak*), natomiast pozostałe 69% nie zetknęło się z tym pojęciem (w tym 51% odpowiedzi *nie*). Jeszcze bardziej jednoznaczne wyniki dotyczyły wcześniejszego uczestnictwa w programach wolontariatu pracowniczego (organizowanym przez pracodawcę) – 96% osób nie ma takich doświadczeń.

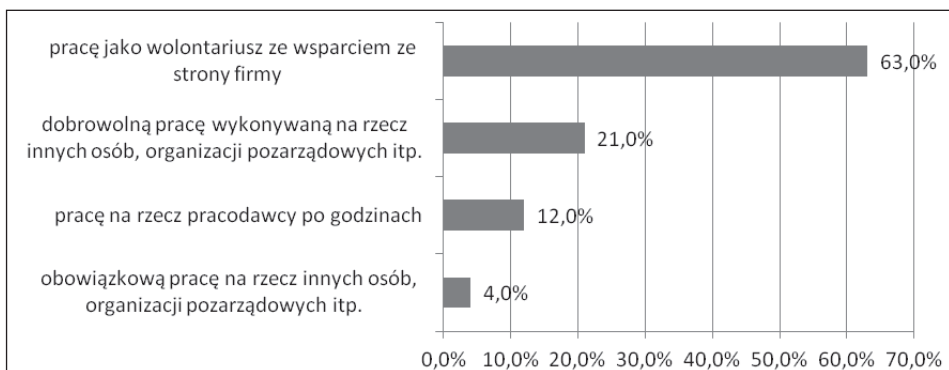
Jednocześnie 55 osób, czyli 60% ankietowanych (prawie 30% pracowników firmy) zadeklarowało, że pomaga nieodpłatnie innym, a część z nich (20 osób) deklarowało obecne zaangażowanie w wolontariat, akcje charytatywne lub inne nieformalne działania na rzecz innych. Z punktu widzenia powodzenia programu wolontariatu pracowniczego istotne jest to, że ponad połowa (54%) podjęła takie działania samoistnie, pod wpływem we-

wewnętrznej potrzeby, kolejne 26% wybrało odpowiedź „wyniosłem to z domu rodzinnego”, a 13% działa dzięki wpływowi przyjaciół lub znajomych.

Wyniki pokazują z jednej strony brak znajomości zjawiska wolontariatu pracowniczego, a z drugiej ponad połowa badanych ma doświadczenia wolontaryjne. Wśród podawanych motywów pomagania dominują czynniki wewnętrzne, w tym ponad połowa osób deklaruje „wewnętrzną potrzebę pomocy”.

5.2. Definiowanie zjawiska

Ankietowanych zapytano o rozumienie zjawiska wolontariatu dwojako – poprzez pytanie zamknięte, w którym mieli wybrać jedno z czterech określeń, oraz poprzez pytanie w formie zdania niedokończonego: „*Wolontariat oznacza dla mnie...*”. Większość osób wypełniła część jakościową, co można interpretować jako pozytywny stosunek do badań, firmy lub tematu (66 osób – ponad 2/3 ankietowanych). W części jakościowej odpowiedzi powielają podane wcześniej definicje, kilka odpowiedzi miało charakter bardziej osobisty. Odpowiedzi na oba pytania zestawiono na rysunku 2.



Rys. 2. Definiowanie pojęcia wolontariatu pracowniczego

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Większość ankietowanych definiuje wolontariat pracowniczy właściwie (63%), część utożsamia go z wolontariatem (21%). Odpowiedzi te nie mają charakteru wartościującego, jednak badania ujawniły 16% respondentów, mających mylne (12%) lub zdecydowanie negatywny stosunek do tematu. Podobny rozkład odpowiedzi negatywnych wobec wolontariatu pokazała część jakościowa.

5.3. Deklaracja udziału w wolontariacie pracowniczym

Ze względu na cel badań oraz politykę personalną firmy pytanie o deklarację udziału w wolontariacie pracowniczym sformułowano w sposób warunkowy (*Czy wzięłby Pan/ wzięłaby Pani udział w inicjatywie wolontariatu pracowniczego?*). Wyniki wskazują na raczej ostrożne zainteresowanie ankietowanych. Istotne jest to, iż znaczna część (41%)

wyraża brak woli (choć mało stanowczy) wobec swego udziału w wolontariacie pracowniczym (tab. 2).

Tabela 2. Deklaracja udziału w wolontariacie pracowniczym

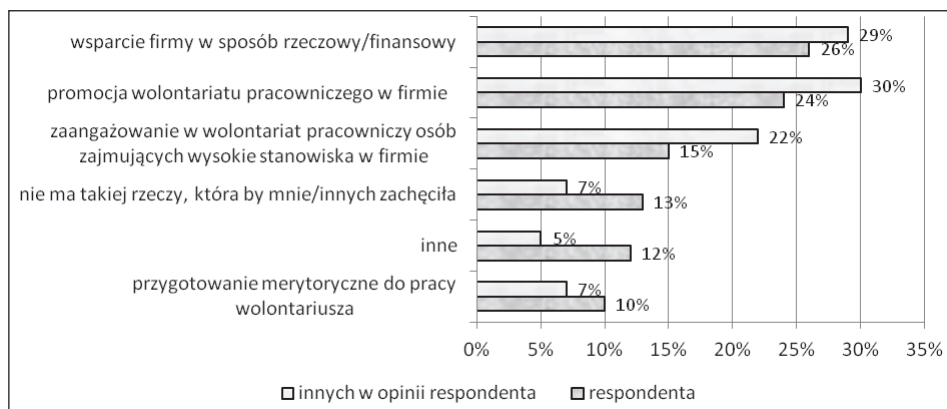
Czy wzięłby Pan / wzięłaby Pani udział w inicjatywie wolontariatu pracowniczego?			
tak	raczej tak	raczej nie	nie
6%	53%	35%	6%

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Wyniki pokazują wyraźną polaryzację deklaracji, przy jednoczesnej ostrożności wypowiedzi, co może być istotnym czynnikiem sukcesu ewentualnych działań wolontaryjnych.

5.4. Czynniki zachęcające, postrzegane przeszkody i obawy

O czynniki zachęcające zapytano wprost (*Co zachęciłoby Cię do wzięcia udziału w projekcie wolontariatu pracowniczego?*) oraz pośrednio (*Jakie czynniki mogłyby zachęcić pracowników do czynnego udziału w wolontariacie pracowniczym?*). Hierarchia wyboru odpowiedzi jest podobna w obu przypadkach, nieco różni się odsetkiem wyborów (rys. 3).



Rys. 3. Czynniki zachęcające do udziału w wolontariacie pracowniczym

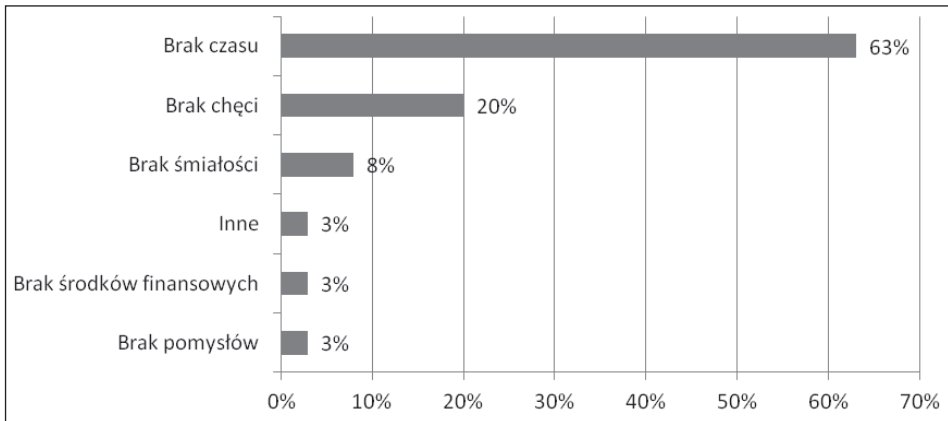
Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Zaproponowane czynniki zachęcające akcentowały różnorodne wsparcie firmy. Badania pokazały, że ankietowani nie mają wyraźnych preferencji, raczej ogólnie oczekują podjęcia działań przez firmę, co wskazuje na konieczność zaangażowania firmy na różnych płaszczyznach. Ankietowanych zachęciłaby pomoc finansowa firmy, a także promocja wśród innych pracowników. Wyniki te można interpretować jako próbę balansowania pomiędzy oczekiwaniami pracodawcy a chęcią zachowania „twarzy” wobec innych (*wzję udział w działaniach, które są akceptowane przez moją grupę odniesienia*). Ankietowani nie chcą być pozostawieni samym sobie, pokazują niechęć wobec przerzucania kosztów

wolontariatu pracowniczego wyłącznie na nich, nie chcą sami ponosić jego kosztów (stąd oczekiwanie zaangażowania się osób znaczących). Czynnikiem wspierającym byłoby także merytoryczne przygotowanie do bycia wolontariuszem.

Podobnie w dwojaki sposób zapytano o czynniki zniechęcające. Pytanie nie-wprost dotyczyło ewentualnych przeszkód (pytanie zamknięte: *Co według Pana/Pani utrudnia zaangażowanie się w działalność wolontariacką?*), natomiast pytania wprost dotyczyły ewentualnych obaw (pytanie zamknięte: *Co zniechęciłoby Pana/Panią do wzięcia udziału w projekcie wolontariatu pracowniczego?* oraz otwarte: *Czy odczuwa Pan/Pani jakieś obawy przed byciem wolontariuszem?*).

Wyraźnie dominującym czynnikiem utrudniającym zaangażowanie w wolontariat jest brak czasu (63%), niemniej znaczący jest brak motywacji (20%). Pozostałe wybory deklarowały pojedyncze osoby (rys. 4).



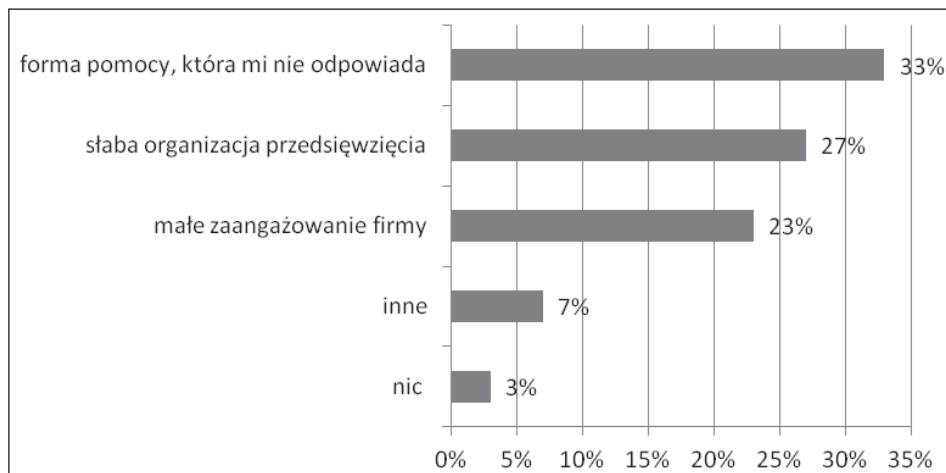
Rys. 4. Czynniki utrudniające zaangażowanie w wolontariat

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Natomiast do głównych czynników zniechęcających do udziału w wolontariacie pracowniczym ankietowani zaliczyli nieodpowiadającą im formę pomocy (33%), słabą organizację (27%) oraz małe zaangażowanie firmy (rys. 5). Odpowiedzi nie sumują się do 100%, gdyż część osób pominęła to pytanie lub wskazała więcej niż jedną odpowiedź.

Ankietowani wykazali spójność w ocenie czynników zniechęcających – najczęściej wybierany ma charakter indywidualny (nieodpowiadająca forma pomocy – 33% wskazań), dwa kolejne – instytucjonalny: słaba organizacja przedsięwzięcia (27%) oraz małe zaangażowanie firmy (23%).

Większość ankietowanych (76 osób, ponad 80%) uznała, że nie ma obaw przed byciem wolontariuszem, 4 osoby nie udzieliły odpowiedzi, a 12 osób wskazało jako obawy: przygnębiający charakter wolontariatu, obawa o brak kompetencji i wytrwałości, lęk przed byciem bezradnym (*mogą sobie nie poradzić*) lub bycie wykorzystanym przez beneficjentów pomocy lub organizację, które tę pomoc organizują. Jako negatywne strony wolontariatu



Rys. 5. Czynniki zniechęcające do udziału wolontariacie pracowniczym

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

wskazywali na pozbawienie ich wolnego czasu, którego nie mogliby poświęcić rodzinie i najbliższym, a także obawę przed zaniedbaniem swoich spraw.

6. Wnioski z badań

Przeprowadzone badania pozwalają na wyciągnięcie następujących wniosków:

1. Poziom potrzeby angażowania się w inicjatywy prospołeczne oraz jej zaspokajania pracowników badanej firmy jest deklaratywnie stosunkowo powszechny (hipoteza pierwsza została zweryfikowana częściowo pozytywnie: ok. 30% pracowników angażuje się w tego typu działania, pozostali rozpoznają pojęcie intuicyjnie).
2. Nastawienie pracowników wolontariatu pracowniczego można zinterpretować jako ostrożnie pozytywne – ostrożną chęć zaangażowania deklaruje ponad połowa ankietowanych (tab. 2); a brak zainteresowania wolontariatem pracowniczym jest uzasadniany nieznaną zjawiska (96% odpowiedzi) oraz brakiem wolnego czasu (rys. 4), co pozytywnie weryfikuje drugą postawioną hipotezę. Ponadto 28 osób oceniło, że wolontariat w omawianym przedsiębiorstwie ma duże szanse zaistnieć i byłby dobrą inicjatywą.
3. Do analizy wolontariatu pracowniczego można zastosować koncepcję McAdama, wskazującą na trzy kluczowe czynniki istotne do angażowania się w działalność społeczną:
 - a) powiązania z siecią społeczną – ankietowani rozpoznają pojęcie wolontariatu intuicyjnie, w większości nie mają takich doświadczeń;

- b) ideologiczna zgodność – nieodpowiadająca forma pomocy (rys. 5, 33% wskazań) uzyskiwała największą liczbę wskazań wśród czynników zniechęcających, w kontekście ogólnego charakteru pytań trudno też dziwić się brakowi motywacji (20% wskazań – rys. 4) jako czynnikowi utrudniającemu zaangażowanie;
 - c) dostępność biograficzną ankietowanych, a raczej na jej brak wskazało 63% badanych (rys. 4) jako czynnik utrudniający zaangażowanie.
4. Czwartą zmienną, specyficzną dla wolontariatu pracowniczego, jest zaangażowanie firmy. Może mieć ono znaczenie pozytywne, wspierające (rys. 3) oraz negatywne (rys. 5). Za czynniki potencjalnie zniechęcające ankietowani uznali słabą organizację przedsięwzięcia (27%) oraz małe zaangażowanie firmy (23%).

7. Konkluzje

Spółeczeństwa składają się z jednostek, jednostki tworzą społeczeństwa. Każdy członek społeczeństwa ma wobec niego swoisty dług, który może spłacić poprzez działania na rzecz całej społeczności. Doskonale ujmuje to E. Warren, amerykańska prawniczka (profesor Harvard University) i polityk (senator stanu Massachusetts), pisząc: „*Nie ma w tym kraju nikogo, kto doszedł do bogactwa sam. Nikogo! Zbudowałeś fabrykę – to świetnie. Ale powiedzmy szczerze, woziłeś towary po drogach, za które reszta z nas zapłaciła. Zatrudniałeś pracowników, których wykształcono za nasze pieniądze. Byłeś bezpieczny w swojej fabryce, bo za nasze pieniądze pilnowały cię policja i straż pożarna. Miałeś świetny pomysł, wyszło ci coś cudownego – Bóg z tobą. Weź dla siebie kawałek tortu. Ale częścią umowy społecznej jest to, że resztę oddasz następnemu dziecku, które będzie chciało pójść w twoje ślady*”⁴.

Edukacyjny wymiar wolontariatu pracowniczego przejawia się w dwóch aspektach. Dzięki pracodawcy pracownik zaznajamiany jest z samą ideą nieodpłatnego działania na rzecz osób słabszych. Po drugie, doświadcza wolontariatu w bardziej przyjaznych warunkach – oferuje swój czas i zaangażowanie, natomiast inne koszty ponosi pracodawca. Wolontariat pracowniczy z reguły pozwala na minimalizowanie kosztów psychologicznych ze względu na rodzaj oferowanych działań oraz wsparcie kolegów i współpracowników.

Literatura

- Czapiński J. *Diagnoza społeczna 2013 (wyniki wstępne)*, prezentacja niepublikowana z konferencji prasowej w dniu 26.6.2013, <http://www.diagnoza.com> (dostęp 30.7.2013).
- Czapiński J., Panek T. (red.), *Raport: Diagnoza społeczna 2011. Warunki i jakość życia Polaków*, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2011.
- Domaradzka A., *Aktywni inaczej? Uwarunkowania (nie)aktywności społecznej Polaków*, s. 163–176, w: P. Radkiewicz, R. Siemińska, *Spółeczeństwo w czasach zmiany. Badania Polskiego Generalnego Sondażu Społecznego 1992–2009*, Scholar, Warszawa 2010.
- Fukuyama F., *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, PWN, Warszawa 1997.

⁴ W. Orliński, *Elizabeth Warren – bezkompromisowa prawniczka kontra amerykański sektor finansowy*, wysokieobcasy.pl (dostęp 8.01.2013).

McAdam D., *Gender as Mediator of the Activist Experience: The Case of Freedom Summer*, "American Journal of Sociology" 1992, no. 5.

Orliński W., *Elizabeth Warren – bezkompromisowa prawniczka kontra amerykański sektor finansowy*, wysokieobcasy.pl (dostęp 8.1.2013).

Putnam R.D., *Samotna gra w kręgle. Upadek i odrodzenie wspólnot lokalnych w Stanach Zjednoczonych*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008.

Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie.

Żurek K., *Wolontariat pracowniczy w polskich firmach. Sposoby angażowania pracowników, bariery, korzyści.*, ThinkTank, Warszawa 2011 (maszynopis niepublikowany), http://www.dobrywolontariat.pl/uploads/TT_raport_badawczy_wolontariat.pdf (dostęp 30.7.2013).

Streszczenie

Zaspokojenie podstawowych potrzeb życiowych jest warunkiem aktywizacji potrzeb wyższego rzędu. W społeczeństwach dobrobytu potrzeby wyższe ujawniane są częściej i skutkują podejmowaniem działalności na rzecz innych, np. w formie wolontariatu pracowniczego. Artykuł ma charakter empiryczny, przedstawia wyniki badań przeprowadzonych w przedsiębiorstwie z branży nowych technologii. Badania objęły grupę pracowników, których status materialny i społeczny nie stanowi przeszkody do angażowania się w inicjatywy prospołeczne.

Słowa kluczowe: wolontariat pracowniczy, potrzeby prospołeczne, edukacja.

Summary

Educational aspect of employee volunteering

Satisfying of basic needs is a prerequisite for activation of higher-order needs. In prosperous societies higher needs are disclosed more often and resulted by taking some activity for helping others, for example in the form of volunteering. The study is empirical, it presents the results of research carried out in the company from the new technologies sector. The study included a group of employees whose material and social status does not prevent to engage in pro-social initiatives.

Key words: employee volunteering, corporate volunteering, prosocial needs, education.

Witold Toczyski*

Polityka przestrzenna w rozwoju sustensywnym

1. Wstęp

Pakt klimatyczny stał się straszakiem, który uświadomił społeczności światowej zagrożenia wynikające z działalności gospodarczej człowieka. Bez względu na to, czy istotnie CO₂ jest sprawcą zmian klimatycznych, co przecież niektórzy badacze kwestionują, otoczenie przyrodnicze człowieka ulega niebagatelnej degradacji, a życie w postindustrialnym mieście naraża ludzi na pogorszenie jego jakości (korki, zanieczyszczenie środowiska, problem śmieciowy itp.). Świadomość granic pędu do bogacenia się i konsumpcji skłania do badań nowego pojmowania tego, co istotne dla dobrostanu i prowadzi do poprawy jakości życia (ang. *quality of life*).

W badaniach nad jakością życia wykazano, że Polacy ze wschodniej części kraju, do tej pory Polski B, tworzą trwalsze rodziny i żyją dłużej niż ich krewni z bogatszych regionów. Najdłużej w Polsce żyją mieszkańcy Podkarpacia, a poziom PKB na głowę jest tam o 1/3 niższy od średniej krajowej. Dodatkowo województwa: podlaskie, warmińsko-mazurskie, podkarpackie i lubelskie, czyli regiony o niskich płacach i wysokim bezrobociu, są też powyżej średniej wśród regionów o najmniejszej zachorowalności na nowotwory złośliwe¹. Bardzo zastanawiające są również wyniki gimnazjalnego testu matematycznego w Polsce. Potwierdzają silną korelację ze wskaźnikami szczęścia – młodzież z Polski wschodniej (z niższym przeciętnie cenzusem wykształcania nauczycieli matematyki) miała wyższe wskaźniki z przedmiotu, który jest uznawany miarę IQ. Mamy więc nowy dowód, że wysoki poziom dobrobytu i dobra materialne nie są uniwersalnym kluczem do szczęścia. Dlatego coraz bardziej twórcze są koncepcje ekonomiczne, w których docenia się środowiskowe i społeczne komponenty w warunkach życia, a nawet można mówić o tworzeniu teorii ekonomii szczęścia, co przedstawił Janusz Czapiński [Czapiński 2012, s. 51–58].

Niewątpliwie podglebieniem szczęścia i zdrowego bytowania (ang. *well being*) jest dążenie do bardziej harmonijnego rozwoju, którego podstawy upatrujemy właśnie w ideach rozwoju zrównoważonego. W ekonomii coraz silniejszy jest nurt badań społecznych podkreślających wpływ aktywnej działalności ludzi w ramach demokratycznych struktur, w których buduje się kapitał społeczny. W kluczowych raportach o rozwoju Polski stawia się

* Powiślańska Szkoła Wyższa.

¹ Pisze o tym nawet popularny „Dziennik Gazeta Prawna”, 3 grudnia 2013.

jednoznaczną tezę o niezwykle ważnej roli kapitału społecznego. Zespół Michała Boniego – autorów najbardziej zaawansowanej i spójnej strategii rozwoju kraju w perspektywie roku 2030 – przedstawia swoje dociekania następująco: „Istnieje korelacja między kapitałem społecznym a wzrostem gospodarczym i zadowoleniem z życia”. [*Polska 2030...*, 2009, s. 348]. Podobnie przedstawia to J. Hausner pisząc: „Bez ukształtowania się i rewitalizacji obywatelskiej przestrzeni publicznej i adaptacyjno-rozwojowego kapitału społecznego, który ją animuje, będziemy napotykać coraz poważniejsze trudności w formowaniu złożonych systemów techniczno-społecznych, [...] a tym samym nie będziemy w stanie podnosić poziomu kapitału społecznego” [*Kurs...*, 2012, s. 100] Umacniają się nowe oczekiwania ludzi, którzy nie zadowolają się doskonaleniem metod i technik zarządzania i gospodarowania zmierzających do pomnażania PKB, ale przede wszystkim chcą aktywnie uczestniczyć w dążeniu do wyższej, bezpieczniejszej i nacechowanej odczuwaniem piękna, szczęścia i ładu społecznego bezpośredniej przestrzeni ich otaczającej, tej fizycznej i tej publicznej. Zagadnieniu budowania polityki publicznej wspartej na szerokim udziale społeczności w zagospodarowaniu przestrzennym poświęcam dalszą część artykułu.

2. Ku nowemu paradygmatowi

Rozwój sustensywny jest nowym pojęciem w polityce rozwoju gospodarczego i społecznego. W przeciwieństwie do rozwoju ekstensywnego podkreśla się konieczność uwzględnienia form i granic korzystania ze środowiska naturalnego i zasobów społecznych. Rozwój sustensywny jest reakcją na postępujące zagrożenia cywilizacji, które są konsekwencją rabunkowego gospodarowania zasobami przyrody. Możemy więc mówić, że tworzy się nowy paradygmat rozwoju obejmujący zaspokojenie potrzeb ekonomicznych i społecznych danej społeczności terytorialnej przy ustanowieniu ograniczeń, które respektują racjonalne użycie i zachowanie zasobów, w tym także tych nieodnawialnych lub trudno odnawialnych. Rozwój sustensywny jest pojęciem ściśle związanym z ideą rozwoju zrównoważonego, który coraz powszechniej w Europie jest traktowany jako zasada horyzontalna każdego dokumentu strategicznego lub operacyjnego w ramach polityki rozwoju. Rozwój sustensywny traktujemy więc jako nowe pojęcie syntetyczne, które spełnia rolę paradygmatu, jest założeniem nowej unijnej filozofii rozwoju, w ramach której możemy formułować zalecenia i rekomendacje – obwarować rozwój Europy nowymi zasadami, które w oczywisty sposób muszą naruszać interesy gospodarcze tych, którzy chcą ekstensywnie gospodarować zasobami przyrodniczymi i społecznymi.

3. Czym więc jest sustensywny zrównoważony rozwój?

Łacińskie *suspensio/sustineo* oznacza podtrzymywanie, utrzymanie, wytrzymanie, żywienie i trwanie. Stąd przyjmuje się, że rozwój sustensywny oznacza oszczędną i troskliwą gospodarkę naturalnymi i materialnymi zasobami człowieka – rozwój ani intensywny, ani

ekstensywny, ale rozwój w imię przetrwania i, jak mówi definicja sustensywnego rozwoju, dający obecnym i przyszłym pokoleniom możliwość dalszego godziwego korzystania z odnawialnych i niezbywalnych zasobów naszej ziemi. [Janikowski 2004, s. 224–230].

Istotę rozwoju sustensywnego można też przedstawić, kładąc akcent na „racjonalne użycie”. J. Zaucha proponuje: „celem rozwoju sustensywnego jest jak najlepsze zaspokojenie potrzeb ekonomicznych i społecznych danej społeczności lokalnej przy warunku ograniczającym, jakim jest racjonalne użycie (i zachowanie) zasobów, w tym także tych nieodnawialnych lub trudno odnawialnych. Takimi zasobami są między innymi: środowisko naturalne (kapitał naturalny), kapitał ludzki, kapitał społeczny i przestrzeń.” [Zaucha 2012, s. 10].

Do zasobów trudno odnawialnych, a raczej wymagających podejścia przekrojowego (ang. *cross-sectoral approach*) spajającego sferę przyrodniczą i gospodarczą ze sferą społeczną jest szeroko rozumiana kultura, a w niej przede wszystkim obowiązujący system wartości, determinujący funkcjonowanie regulacji gospodarki rynkowej (wybory konsumenta) oraz mechanizm wyboru publicznego. Przykładem sukcesu kultury, jej głębokiego zakorzenienia w zachowaniach społecznych, w rozwoju sustensywnym jest Skandynawia i Szwajcaria. Symbolem takiego podejścia są produkty IKEI w stylistyce i funkcjonalności nawiązujące do harmonii ze środowiskiem przyrodniczym.

Działania zmierzające do urzeczywistnienia tego typu rozwoju będą utrwalone poprzez pojęcia nazywane (ciągle niezbyt precyzyjnie) ekorozwojem, rozwojem zrównoważonym, równoważeniem rozwoju, tym bardziej że ustawa o ochronie przyrody i planowaniu przestrzennym definiuje się jako rozwój zrównoważony. Warto jednak oswoić się z pojęciem rozwoju sustensywnego, mimo braku większego poparcia naukowców.

Przed wszystkim zrównoważony rozwój jest nie tyle celem działań, ile raczej procesem, w którym w długim horyzoncie czasowym rozwój gospodarczy i społeczny łączy się z poszanowaniem środowiska. W głównej mierze kładzie się nacisk, w wielopokoleniowej perspektywie, na rozwój jakościowy, a nie ilościowy. Warto tu wspomnieć, skąd wzięła się pierwotnie idea zrównoważonego rozwoju, a mianowicie z XIX-iejnej gospodarki leśnej – „jeśli chcesz długofalowo gospodarować lasem, nie wycinaj więcej drzew niż posadziłeś”. Celem jest więc dobra jakość życia ludzi (dobrobyt), środowisko jest podstawą do osiągnięcia tego celu, a gospodarka narzędziem, dzięki któremu można ten cel osiągnąć. Kluczowe są nie tylko konieczne do zaspokojenia potrzeby, ale także ograniczone możliwości ich zaspokajania, głównie związane z pojemnością środowiska. Takie podejście stosowały ludy pierwotne, które polowały na zwierzyne w ilościach potrzebnych do zaspokojenia głodu.

Celem zrównoważonego rozwoju jest więc dobrobyt społeczny, rozumiany jako możliwość zaspokojenia podstawowych potrzeb, nie tylko „tu i teraz”, ale także możliwość zaspokojenia potrzeb przez przyszłe pokolenia (solidarność międzypokoleniowa) i przez innych „współzamieszkujących” Ziemię. Kamieniem milowym dojrzewania idei rozwoju zrównoważonego był Szczyt Ziemi w Rio de Janeiro, na którym w 1992 roku została sformułowana Agenda 21, stanowiąca abecadło rozwoju sustensywnego.

4. Przestrzeń w rozwoju sustensywnym

Rezultatem polityki rozwoju, opartej na wymienionych założeniach powinno być wyzwolenie potencjału terytorialnego za pomocą strategii rozwojowych opartych na lokalnej i regionalnej znajomości potrzeb oraz wykorzystywaniu konkretnych i specyficznych atutów i czynników zwiększających trwałą i zrównoważoną konkurencyjność obszarów (zrównoważone wykorzystywanie kapitału terytorialnego w procesach rozwoju). W ramach tej polityki możemy sformułować wnioski i rekomendacje dla wspierania inicjatyw i dobrych praktyk planowania przestrzennego w ramach rozwoju sustensywnego [Toczyski 2003, s. 28].

Polityka rozwoju musi spełniać istotne warunki. Możemy wymienić dwa podstawowe:

- koordynacja (w układzie horyzontalnym i wertykalnym) różnych polityk, które mają w zintegrowany, zsynchronizowany sposób służyć rozwojowi sustensywnemu, konkurencyjności i spójności terytorialnej;
- odpowiednie różnicowanie polityk w przestrzeni, poprzez dostosowanie realizowanej interwencji publicznej do specyficznych uwarunkowań rozwojowych (barier, potencjałów) charakteryzujących różne części przestrzeni – istotnym elementem różnicowania polityk publicznych w przestrzeni może być ich selektywność tematyczna i koncentracja przestrzenna.

Podstawy oraz ramy prawidłowego gospodarowania przestrzenią są tworzone przez przepisy prawa wspólnotowego oraz polskiego, poczynając od Konstytucji, zgodnie z którą Rzeczypospolita Polska „zapewnia ochronę środowiska, kierując się zasadą zrównoważonego rozwoju” [*Konstytucja...* 1997, art. 5]. Ochrona środowiska jest obowiązkiem m.in. władz publicznych, które przez swą politykę powinny zapewnić bezpieczeństwo ekologiczne współczesnemu i przyszłym pokoleniom. W ustawie o ochronie środowiska w art. 1 stwierdza się, że „Ustawa określa zasady ochrony środowiska oraz warunki korzystania z jego zasobów, z uwzględnieniem wymagań zrównoważonego rozwoju” [*Prawo...* 2001, poz. 627]. Środowisko naturalne jest podstawowym twórczym i komponentem przestrzeni. W art. 71 stwierdza się już konkretnie, iż „zasady zrównoważonego rozwoju i ochrony środowiska stanowią podstawę do sporządzania i aktualizacji koncepcji przestrzennego zagospodarowania kraju, strategii rozwoju województw, planów zagospodarowania przestrzennego województw, studiów uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego gmin oraz miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego”.

Rozwój zrównoważony jest nie tylko priorytetem polityki ekologicznej, ale również przestrzennej. W ustawie o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym w art. 1 sformułowano fundamentalną zasadę przyjmującą „ład przestrzenny i zrównoważony rozwój za podstawę tych działań” [*O planowaniu...* 2003, poz. 717].

Planowanie przestrzenne, zajmując się zagadnieniami rozwoju, funkcjonowania, utrzymania, ochrony i zachowania zasobów naturalnych, miast, obszarów wiejskich, krajobrazów i regionów, musi przyjmować, jako punkt wyjścia podejścia przekrojowe, zwłaszcza że planowanie owo jest tym rodzajem planowania publicznego, które w pierw-

szym rządzie i w największym stopniu uwzględni publiczne uczestnictwo i decentralizację procesów decyzyjnych.

5. Wytyczne i zasady gospodarki przestrzennej

W odniesieniu do gospodarki przestrzennej można więc mówić zarówno o podstawowych wytycznych, jak i o szczegółowych zasadach. W odniesieniu do podstawowych wytycznych wymienić należy następujące elementy: racjonalizację wykorzystania przestrzeni (w tym przez intensyfikację użytkowania terenów miejskich i rewitalizację obszarów zdegradowanych); tworzenie systemów obszarów chronionych; politykę transportową prowadzącą do zmniejszenia potrzeb transportowych, renesans szynowego transportu publicznego.

Można stworzyć katalog zasad urbanistycznych, wynikających z filozofii zrównoważonego rozwoju, wśród których najważniejsze to:

- oszczędna gospodarka zasobami, do których zaliczyć trzeba m.in. przestrzeń nieurbanizowaną. Konsekwencją tej idei jest racjonalizacja i intensyfikacja wykorzystania już zainwestowanych terenów miejskich, w tym rewitalizacja zdegradowanych obszarów przemysłowych, mieszkaniowych i śródmiejskich;
- minimalizacja konfliktów funkcjonalno-przestrzennych, wywołujących negatywne skutki środowiskowe, społeczno-kulturowe i ekonomiczne;
- dążenie do wielofunkcyjności poszczególnych obszarów, co pozwoli na zmniejszenie potrzeb przewozowych oraz zwiększy dążenia do lokalnej integracji społecznej i kulturowej;
- łączenie funkcji komplementarnych, co ma na celu racjonalizację gospodarowania zasobami materialnymi i energetycznymi;
- projektowanie pasm terytorialnego rozwoju z uwzględnieniem ich konsekwencji dla struktury funkcjonalno-przestrzennej, co może zapobiegać negatywnym skutkom ubocznym nowych inwestycji dla tych obszarów;
- kształtowanie tożsamości miasta i jego poszczególnych fragmentów, co wpłynie na podniesienie jakości życia w mieście oraz zakorzenienie mieszkańców i utożsamienie się z ideą małej ojczyzny.

Równoważenie rozwoju jest zatem domeną wyboru publicznego. Kluczem do jej skutecznego wdrożenia jest więc stworzenie wiarygodnych mechanizmów wyboru publicznego. W szczególności powinny one służyć definiowaniu określonej wiązki pożądanych przez daną społeczność celów (takich jak: wzrost dochodów osobistych, poprawa stanu zdrowia i żywienia, dostęp do zasobów środowiska odpowiedniej jakości, poziom wykształcenia). Mechanizmy wiarygodnego wyboru publicznego opierać się muszą na koncepcji „terytorium społecznie odpowiedzialnego”, w ramach którego różne polityki sektorowe wdrażane są w sposób spójny i przekrojowy poprzez stworzenie modelu zrównoważonego rozwoju, który wpływa na równowagę ekonomiczną, społeczną, kulturalną i środowiskową. Istota tego podejścia polega na tym, że polityka zarządzania otoczeniem i terytorium

jest częścią łańcucha przepływów informacji i relacji, które są inspirowane poczuciem wspólnotowego interpretowania określonego terytorium. Zarządzanie terytorium, w tym polityka spójności, są traktowane w sposób holistyczny. Istotnym elementem są tutaj działania na rzecz rozwoju demokracji lokalnej i wzmocnienia modelu partnerskiego na terytoriach, co wzmacnia wartość procesów rozwoju lokalnego i postępu społecznego. Poprzez czynne obywatelstwo, solidarność, partycypację, odpowiedzialność i zarządzanie (ang. *governance*), wzrasta poziom zaufania i pewności we wspólnotach lokalnych, co sprzyja większemu zaangażowaniu społecznemu i większej spójności społecznej. Stymuluje także rozwój gospodarczy.

6. Spójność terytorialna w polityce publicznej

Spójność terytorialną należy postrzegać w dwóch wymiarach. Pierwszy wymiar podkreśla znaczenie stanu rozwoju terytorium, w którym procesy wymiany i przepływów w sferze gospodarczej i społecznej przebiegają sprawnie, gwarantując społecznie i gospodarczo efektywną alokację zasobów. W drugim, spójność terytorialna jest procesem polegającym na takim kształtowaniu przestrzeni, aby zapewnić najlepszy rozwój poszczególnych części danego terytorium, w tym spójności społeczno-gospodarczej, poprzez zintegrowane zarządzanie rozwojem [Toczyski 2012, s. 168–200]. Z punktu widzenia wyzwań stojących przed politykami publicznymi spójność terytorialna oznacza:

- konieczność koordynacji polityk sektorowych w ich wymiarze przestrzennym oraz koordynowanie rozwoju przestrzennego w wymiarze pionowym (wieloszczeblowym);
- sposób planowania i rozwoju uwzględniający kapitał (potencjał) terytorialny, sieć osadniczą, regiony i ich powiązania.

Spójność terytorialna jest zagrożona przez następujące procesy:

- niedopasowanie systemu instytucjonalnego i praktyki planistycznej wobec narastających sprzeczności między dynamiką funkcji a petryfikacją zagospodarowania;
- pogłębianie się niesprawności rynku (ang. *market failure*) i pogłębianiu się ułomności funkcjonowania władzy (ang. *governmental failure*);
- zbyt powolne zmiany w lokalnych (terytorialnych) społecznych systemach wartości, rozchwianie systemów wartości przez cykle koniunkturalne i inne zakłócenia o charakterze społecznym, środowiskowym [Markowski 2011].

7. Polityka publiczna w uczącym się regionie

Zadaniem instytucji publicznych jest udział w ciągłej wymianie wiedzy i obserwowanie interakcji, jakie występują pomiędzy nią (wiedzą) a środowiskami kulturowo znaczącymi i biznesowymi w danym regionie. Celem jest to, by występował proces „ciągłej innowacji”, dlatego tak ważne jest, by kolaboracja pomiędzy różnymi lokalnymi ugrupowaniami

była ciągła i wielopłaszczyznowa. W tym celu tworzy się pojęcie „siły regionu uczącego się” – (ang. *learning forced region*), które wskazuje na to, że proces kreowania innowacji nie kończy się na rozwiązaniach technologicznych. Raczej jest początkiem interaktywne-ego współdziałania instytucji wzmacniających środowisko innowacji i jego rozprzestrzenianie w otoczeniu kulturowym i edukacyjnym. W innowacjach społecznych chodzi o wykorzystanie pomysłowości samorządów terytorialnych, organizacji humanitarnych, stowarzyszeń i przedsiębiorców społecznych dla znalezienia nowych sposobów zaspokojenia potrzeb społecznych, których nie zaspokajają w wystarczający sposób rynek lub sektor publiczny. Chodzi także o wykorzystanie tych pomysłów w procesie zmian postaw i zachowań społecznych. Innowacje społeczne nie tylko odpowiadają na potrzeby społeczne i pomagają rozwiązywać społeczne problemy, ale wzmacniają też pozycję obywateli i tworzą nowe relacje społeczne i modele współpracy. Są zatem innowacyjne same w sobie i sprzyjają innowacyjności społeczeństwa. Wreszcie innowacją jest wdrożenie zasad Agendy 21.

Do szczegółowych warunków poprawy skuteczności polityk publicznych w związku z ich koordynacją i lepszym adresowaniem przestrzennym zaliczają się m.in.:

- pionowa i pozioma koordynacja między organami decyzyjnymi na różnych szczeblach i w ramach polityki w różnych sektorach;
- uwzględnienie skutków terytorialnych przy opracowywaniu polityki – podejmowane działania powinny być dostosowane do danego rodzaju terytorium, pogłębienie wymiaru terytorialnego polityk na wszystkich jej etapach, tj. w ramach strategicznego programowania, oceny i monitorowania;
- wsparcie koordynacji terytorialnej za pomocą takich instrumentów, jak ocena oddziaływań terytorialnych, koordynacja mechanizmów planowania i monitorowanie pod kątem terytoriów;
- opracowywanie i wdrożenie koncepcji i instrumentów zintegrowanego rozwoju lokalnego i regionalnego;
- lepsze odzwierciedlenie wymiaru terytorialnego oraz uwzględnienie zróżnicowanej sytuacji wyjściowej i szczególnych uwarunkowań krajowych, regionalnych i lokalnych w procesie wdrażania i monitorowania strategii rozwoju;
- wypracowanie lepszych metod monitorowania i oceny rozwoju terytorialnego i skuteczności działań na rzecz spójności/konkurencyjności terytorialnej;
- przeprowadzanie zintegrowanej oceny skutków wszystkich istotnych polityk i programów;
- ukierunkowanie inicjatyw współpracy terytorialnej na rzecz długofalowych celów spójności/konkurencyjności terytorialnej, intensyfikacja wymiany dobrych praktyk i rozwój planowania przestrzennego obszarów morskich;
- zmiana sposobu prowadzenia polityki miejskiej na bardziej zintegrowaną i uwzględniającą wpływ miast na rozwój ich otoczenia.

8. Iluzoryczna integracja planowania

Trzeba jednak powiedzieć, przyglądając się praktyce planowania przestrzennego, że tendencja rzeczywistego integrowania planowania rozwoju jest w Polsce iluzoryczna i w istocie jest to ewidentna słabość wymiaru terytorialnego w polityce rozwoju. Konieczna jest zatem poprawa korelacji (synchronizacja) planowania przestrzennego i społeczno-gospodarczego zarówno w układzie horyzontalnym – czyli na poziomie samorządu województwa, jak i wertykalnym – na linii region – szczeble lokalne.

Ciągle oczekuje się lepszej konstrukcji instrumentarium wpływania na zagospodarowanie przestrzenne, aby przez to skuteczniej przyczyniać się do równoważenia rozwoju w skali regionalnej i lokalnej. Być może powinny to być instrumenty systemu zachęt i wsparcia z poziomu regionalnego na poziom lokalny: wsparcie finansowe w zamian za inkorporowanie dobrych praktyk rozwoju zrównoważonego na poziom lokalny. Także stworzenie przekonujących podstaw finansowych dla motywującego systemu zachęt.

Plan zagospodarowania przestrzennego województwa powinien w większym stopniu być uwzględniany w regionalnym planowaniu strategicznym. Plan struktury funkcjonalno-przestrzennej powinien zawierać podstawowe elementy powiązań i struktur ekologicznych, podstawowe elementy sieci osadniczej i hierarchie ośrodków oraz podstawowe elementy struktury powiązań transportowych i energetycznych wraz z określeniem rangi i znaczenia poszczególnych elementów struktury. Dobre praktyki rozwoju zrównoważonego, adresowane w zindywidualizowany sposób w stosunku do specyficznych części regionu, wiążą się z potrzebą precyzyjnej identyfikacji geograficzno-tematycznych obszarów problemowych w regionie w oparciu o obiektywne kryteria diagnozowania lokalizacji i intensywności występowania określonych problemów rozwojowych.

W ramach systemu monitorowania strategii/programu wyodrębnia się specjalną podgrupę tzw. wskaźników środowiskowych, a w szczególności na etapie oceny strategicznej, czyli ostatecznego rekomendowania projektów do dofinansowania zastosowanie ma specjalna preferencja, której funkcją jest wychwytywanie i premiowanie projektów wyróżniających się pod względem korzystnego oddziaływania na środowisko i wychodzących w tej kwestii poza wymogi określone przepisami obowiązującego prawa (wychwytywanie i promowanie dobrych praktyk). Istnieje potrzeba wyróżnienia w strukturze tematycznej regionalnych planów przestrzennych kategorii interwencji (typy przedsięwzięć), które mają szczególne znaczenie dla rozwoju zrównoważonego. W szczególności wsparcie przedsięwzięć wpisujących się w koncepcję rozwoju zrównoważonego (energetyka odnawialna, ekoefektywność, bioróżnorodność, infrastruktura transportu kolejowego, transport zbiorowy, gospodarka wodno-ściekowa i gospodarka odpadami, oddolne inicjatywy obywatelskie itp.). Oferta dla miast koncentruje się przy tym np. na problematyce transportu zbiorowego (a w szczególności – powiązań transportowych z otoczeniem) oraz rewitalizacji centrów miast (mającej istotne znaczenie z punktu widzenia procesów niekontrolowanej suburbanizacji), czy też samowystarczalności i efektywności energetycznej. Dla pozostałych obszarów mogą to być na przykład przedsięwzięcia dotyczące: gospodarki wodno-ściekowej, gospodarki odpadami, ochrony zdrowia na poziomie podstawowym,

dostępności podstawowych usług społecznych w obszarze edukacji, kultury czy sportu [Mikołajczyk 2012, s. 168–200].

Innym zabiegiem ukierunkowania przestrzennego może być identyfikacja w przestrzeni regionu tzw. obszarów strukturalnie słabych (wyznaczane np. na poziomie gmin na podstawie obiektywnych wskaźników gospodarczych, społecznych i finansowych). Mogą być one w ramach programów operacyjnych preferowane (gratyfikowane punkto-wo) w ramach systemu wyboru projektów do dofinansowania. Pozwala to na pewną korektę naturalnej przewagi (wynikającej z lepszych zdolności instytucjonalnych) obszarów i ośrodków lepiej rozwiniętych w konkurencji o środki finansowe. Nowym, praktycznym rozwiązaniem skutecznej realizacji celów rozwoju zrównoważonego w planowaniu przestrzennym w systemie negocjacji wielopoziomowego partnerstwa, obecnie testowanym, jest nowy model terytorialnego adresowania polityk publicznych, oparty na koncepcji Obszarów Strategicznej Interwencji (OSI) czy też Regionalnych Obszarów Strategicznej Interwencji (ROSI) [Mikołajczyk 2012, s. 170].

9. Uspołecznienie planowania przestrzennego

Rekomendować należy następujące zasady zrównoważonego rozwoju w mechanizmie planowania i realizacji polityki rozwoju regionu:

- respektowanie wartości związanych z wieloszczeblową decentralizacją zarządzania terytorialnego;
- umożliwienie harmonizacji i koordynacji lokalnych polityk rozwojowych w ramach polityki rozwoju regionu;
- oparcie na podejściu negocjacyjnym – dialog umożliwiający wzmocnienie mechanizmów partycypacji społecznej;
- całościowa integracja czynników rozwoju zrównoważonego, konkurencyjności i spójności terytorialnej oraz subsydiarności.

Ważnym elementem koncepcyjnym odnowionych polityk rozwoju powinny stać się terytorializacja oraz wielopoziomowe zarządzanie. Przez „terytorializację” należy rozumieć taką reorientację polityk publicznych, dzięki której przy określaniu i realizacji tych polityk bierze się pod uwagę terytorialnie (regionalnie) sformułowane cele z naciskiem na potencjały endogeniczne. Terytorializacja ściśle wiąże się z wielopoziomowym zarządzaniem, ponieważ wynika z niej potrzeba ujęcia w wymiarze konkretnej przestrzeni regionalnej czy też gminnej.

Rozbudowane założenia programowe zagospodarowania miast europejskich przedstawione zostały w dokumencie Komisji UE pt. „Rozwój zrównoważony miast europejskich – ramy działań” [Nachhaltige 1999]. Zostały tam sformułowane polityczne strategie miast, które:

- zapewnią sprawiedliwy dostęp do korzyści wynikających ze zwiększonej produktywności i konkurencyjności, zmniejszą zjawisko izolacji społecznej i zagwarantują większe bezpieczeństwo;

- wspierają innowacyjne i elastyczne procesy decyzyjne oraz instytucje miejskie, przewidują rozległą współpracę oraz integrują przedsięwzięcia partnerów sektora miejskiego, publicznego i prywatnego, a także przedsięwzięcia na płaszczyźnie europejskiej i lokalnej.

Uporządkowanie a nawet ukonstytuowanie zasad planowania miast przyniosła Nowa Karta Ateńska z 1998 roku. Prezentuje ona zasady planowania miast przyjęte przez Europejską Radę Urbanistów. Powołując się na Agendę 21 i Habitat, wskazuje się na rosnącą rolę i zadania planowania urbanistycznego i konieczność znalezienia radykalnych rozwiązań, które pozwolą na stworzenie nowych form funkcjonowania miast odpowiadających kulturowym i społecznym potrzebom przyszłych pokoleń w perspektywie zrównoważonego rozwoju i jakości życia [Nowa... 1998]. Nowa Karta Ateńska formułuje rekomendacje w formie ogólnych ocen i zaleceń, wyraźnie wybijają się tu dwa nurty – respektowanie zasad rozwoju zrównoważonego, który silnie wiąże się z harmonijnym, bezpiecznym, oszczędnym rozwojem miasta oraz oczekiwanie, że miasto będzie kształtowane przez szeroki udział społeczności lokalnej.

W podobnym kierunku idą oświadczenia europejskich konferencji i deklaracji. Głównym tematem konferencji w 2000 roku w Hanowerze była Lokalna Agenda 21 jako proces, w którym władze lokalne współpracują w celu opracowania planów działań na rzecz zrównoważonego rozwoju na szczeblu lokalnym. Jej dokument końcowy, Apel Hanowerski, wylicza już szczegółowo zagadnienia, które uznano za kluczowe dla rozwoju miejskiego [Zrównoważony... 2000, s. 16–18]. Są to: zintegrowana polityka planowania przestrzennego; zwarty rozwój miast; rehabilitacja upośledzonych obszarów miejskich i przemysłowych; zmniejszone i bardziej wydajne wykorzystanie gruntów i innych zasobów naturalnych; lokalny transport i gospodarka energetyczna; a także walka ze społeczną niesprawiedliwością, bezrobociem i ubóstwem. Miasta-sygnatariusze tego *Apelu* zobowiązały się też do przygotowywania wskaźników zrównoważonego rozwoju. Ważnym i nowym elementem w *Apelu* jest też zobowiązanie do przestrzegania zasady subsydiarności.

Położono też nacisk na zwiększenie presji na włączanie samorządów terytorialnych do wdrażania zrównoważonego rozwoju w skali lokalnej. Okazuje się jednak, że nadal istnieje potrzeba definiowania tego pojęcia indywidualnie przez każdą społeczność podejmującą wysiłek na rzecz wdrażania go. Sposób definiowania, jak się okazuje, ma duży wpływ na kształt systemów monitorowania wdrażania zrównoważonego rozwoju.

Demokratyzacja życia publicznego, jakkolwiek zagrożona przez postpolitykę, która stosuje rozliczne manipulacje opinią publiczną, będzie musiała uwzględniać struktury i aspiracje społeczeństwa obywatelskiego. W szczególności jest to widoczne w decyzjach związanych z partycypacją mieszkańców w planowaniu przestrzennym. Kultura i kapitał społeczny stają się pierwszorzędnymi motorami nowoczesnego rozwoju. Wskazuje się na wyzwanie polegające na stopniowym przechodzeniu od interwencji w administracyjnie wyodrębnionych układach terytorialnych do interwencji w obszarach funkcjonalnych. Jeśli interwencja odbywać się będzie w obszarach funkcjonalnych, wówczas rośnie znaczenie kapitału społecznego i sieciowych powiązań w układzie wielopoziomym. Nowoczesne zarządzanie regionem staje się zatem konglomeratem tradycyjnych form rządzenia

publiczno-administracyjnego oraz współpracy sieciowej z szerokim udziałem organizacji lokalnych, przedsiębiorców, ośrodków nauki i innych aktorów życia publicznego (ang. *participative democracy*). W wielu przypadkach konieczne jest oddolne budowanie strategii na poziomie lokalnym i regionalnym. Takie oddolne podejście uwzględnia specyfikę regionu, skutecznie wzmacnia spójność podejmowanych lokalnie decyzji, podnosi jakość rządzenia i przyczynia się do wzmocnienia kapitału społecznego w społecznościach lokalnych, a także motywuje do stosowania rozwiązań innowacyjnych.

10. Projekt Ecoregion

Deklaracja Gdyńska*

wybrane fragmenty

My, partnerzy projektu „EcoRegion” – podjętego przez Baltic 21, reprezentujący sektory działań, regiony i władze polityczne w Regionie Morza Bałtyckiego, pragniemy podkreślić znaczenie zrównoważonego rozwoju, który łączy wzrost gospodarczy z integralnością środowiska i społeczną sprawiedliwością. [...]

Zrównoważony rozwój musi być budowany w oparciu o wspólny wysiłek władz lokalnych, regionalnych i krajowych, przedstawicieli sektorów i sieci współpracy, a także Komisji Europejskiej i organizacji makro-regionalnych. [...]

Zalecamy, aby władze lokalne i regionalne w całym Regionie Morza Bałtyckiego stosowały model zintegrowanego zarządzania, jako skuteczny sposób wdrażania zrównoważonego rozwoju na szczeblu lokalnym i regionalnym. Należy przy tym zwrócić szczególną uwagę na kluczowe dla jego sukcesu elementy: jak zaangażowanie zainteresowanych stron, inicjatywy oddolne, tworzenie sieci, wymiana doświadczeń i wiedzy między sektorami, jak również koncentrowanie się tylko na wybranych celach.

* Deklaracja została przyjęta na międzynarodowej konferencji „Region Morza Bałtyckiego – w kierunku pierwszego na świecie EkoRegionu? Sukcesy i wyzwania na przyszłość?”, Gdynia, 17 stycznia 2012.

Szczególny dorobek w praktycznych formach dotyczący partnerstwa i wielopoziomowego zarządzania powstał w projekcie Ecoregion [*Ecoregion...* 2012], który stworzył w Regionie Morza Bałtyckiego przesłanki w kierunku pierwszego w świecie EkoRegionu, gdzie wzrost gospodarczy harmonizowany jest z integralnością środowiska i sprawiedliwością społeczną. Był to tzw. projekt flagowy w programie Baltic Sea Region 2007–2013. Głównym celem projektu była identyfikacja dobrych praktyk w zakresie rozwoju zrównoważonego w różnych sektorach, takich jak: edukacja, energetyka, leśnictwo, turystyka, przemysł, rolnictwo, transport i planowanie przestrzenne. Już to zestawienie pokazuje jak szerokie jest spektrum spraw związanych z rozwojem sustensywnym. Polscy partnerzy podjęli się przewodzenia w sektorze energetyki i planowania przestrzennego. W projekcie przedstawiono niezwykle szeroko dobre praktyki w państwach Regionu Morza Bałtyckiego. Projekt stał się ważną inspiracją dla planistów przestrzennych i władz samorządowych

regionów i gmin. W kończącej projekt Deklaracji Gdyńskiej, dokumencie przyjętym na konferencji końcowej projektu Ecoregion, wskazano dyrektywnie na potrzebę: „nawiązania wielopoziomowego partnerstwa w celu formułowania zasad polityki”.

Partnerstwa te powinny być odpowiedzią na instytucjonalną i organizacyjną słabość w osiąganiu rezultatów zrównoważonego rozwoju, a także środkiem na łączenie biznesowych i społecznych celów i kompetencji z poprawą programowania i realizacji celów sektora publicznego. Partnerstwo trójsektorowe ułatwia włączenie ludności do realizacji określonych celów, a z drugiej strony daje społeczności szanse na ujawnienie potrzeb i interesów oraz ich zaspokojenie. Wartością dodaną partnerstw trójsektorowych jest aktywizacja społeczności lokalnej, co jest szczególnie pożądaną innowacją zarządzania publicznego. Partnerstwo trójsektorowe trzeba uznać za prostszą formę rekomendowanego zarządzania wielopoziomowego (*Multilevel Governance*) w Unii Europejskiej.

W praktyce, model „terytorium społecznie odpowiedzialnego” musi polegać na takich działaniach jak:

- rozwój wspólnej długoterminowej wizji zrównoważonego miasta/terytorium;
- współuczestnictwo w realizacji procesu zrównoważonego rozwoju wśród społeczności lokalnej i administracji samorządowej;
- udział wszystkich sektorów społeczności lokalnej w podejmowaniu decyzji;
- podejmowanie decyzji w sposób otwarty, odpowiedzialny i transparentny;
- współpraca w partnerstwie z przyległymi gminami i władzą na innych szczeblach.

W rozwoju Regionu Morza Bałtyckiego wzrasta presja czynników wymuszających podejście partycypacyjne i sieciowe w mechanizmach polityki rozwoju sustensywnego. Są to:

- rosnący udział podmiotów niepaństwowych;
- konieczność odchodzenia od decyzji podejmowanych w sferze „dyskrecjonalnych poziomów terytorialnych” (ang. *discrete territorial levels*), a zamiast tego konieczność opracowania koncepcji w kategoriach „pokrywania rozwiniętych sieci” (ang. *complex overlapping networks*);
- transformacja roli państwa w kierunku nowych strategii koordynacji, sterowania i sieci, pozwalających na budowanie ładu administracyjno-regulacyjnego społeczeństwa obywatelskiego.

W przyszłości spadać będzie znaczenie tradycyjnych czynników lokalizacji, czynników materialnych i gospodarczych, a wzrastać rola powiązań sieciowych, w których istotną rolę odgrywać będzie wykształcenie, atrakcyjność kulturowa miasta, potencjał innowacyjnych działań czy też sprawność funkcjonowania systemów zarządzania. Wzrost gospodarczy w zglobalizowanej gospodarce światowej jest w coraz większym stopniu wynikiem wielopoziomowych struktur współpracy angażujących różnego rodzaju podmioty publiczne i prywatne. Adekwatnym rozwiązaniem jest zatem zastosowanie systemu wieloszczeblowego zarządzania opierającego się na zadaniowym i wielostronnym doborze partnerów zainteresowanych danym obszarem.

Literatura

- Czapiński J., *Ekonomia szczęścia i psychologia bogactwa*, „Nauka” 2012, nr 1.
- Ecoregion*, <http://www.baltic-ecoregion.eu>, Berlin 2011.
- Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r.*, art. 5.
- Kurs na innowacje. Jak wyprowadzić Polskę z dryfu rozwojowego*, Kraków 2012.
- Markowski T., *Terytorialny wymiar zintegrowanej polityki rozwoju – oczekiwania i wyzwania wobec planowania i systemu instytucjonalnego*, prezentacja na posiedzeniu plenarnym KPZK w Warszawie w dniu 13.09.2011.
- Mikołajczyk A., *Rekomendacje praktyczne dla polityki przestrzennego rozwoju spójnego terytorialnie i zrównoważonego (sub)regionów*, w: *Planowanie przestrzenne w rozwoju zrównoważonym. Inspiracje i dobre praktyki Ecoregionu*, red. E. Toczyska, Gdańsk 2012.
- Nachhaltige Stadtentwicklung in der Europäischen Union: ein Aktionsrahmen*, w serii: *Polityka regionalna i spójność*, Bruksela 1999.
- Nowa Karta Ateńska*, Warszawa 1998.
- O planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym*, ustawa z dnia 27 marca 2003 r.
- Planowanie przestrzenne w rozwoju zrównoważonym. Inspiracje i dobre praktyki Ecoregionu*, red. E. Toczyska, Gdańsk 2012.
- Polska 2003. Wyzwania rozwojowe*, red. M. Boni, Warszawa 2009.
- Prawo ochrony środowiska*, ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 r.
- Janikowski R., *Rozwój zrównoważony czy stały*, „Ekonomia i Środowisko” 2004, nr 2 (26).
- System monitoringu rozwoju zrównoważonego Polski Północnej w Regionie Bałtyckim*, red. W. Toczyński, Gdańsk 2003.
- Toczyński W., *System monitoringu rozwoju zrównoważonego Polski Północnej w Regionie Bałtyckim*, Gdańsk 2003.
- Toczyński W., *Partnerstwo na rzecz innowacji społecznej w rozwoju zrównoważonym w procesie budowania terytorialnej spójności*, w: *Planowanie przestrzenne w rozwoju zrównoważonym. Inspiracje i dobre praktyki Ecoregionu*, red. E. Toczyska, Gdańsk 2012.
- Zaucha J., *Synteza aktualnego stanu wiedzy dotyczącej rozwoju sustensywnego i spójności terytorialnej w planowaniu przestrzennym*, w: *Planowanie przestrzenne w rozwoju zrównoważonym. Inspiracje i dobre praktyki Ecoregionu*, red. E. Toczyska, Gdańsk 2012.
- Zrównoważony rozwój miast*, „Miasto” 2000, nr 2.

Streszczenie

Pojęcie rozwoju zrównoważonego należy do fundamentalnych idei Unii Europejskiej. Rozwój ten jest nie tylko celem działań, co raczej procesem. Wsunęliśmy tezę, że trzeba typologię procesów rozwoju ekstensywnego i intensywnego uzupełnić pojęciem rozwoju sustensywnego. Celem rozwoju sustensywnego jest jak najlepsze zaspokojenie potrzeb ekonomicznych i społecznych danej społeczności lokalnej przy warunku ograniczającym, jakim jest racjonalne użycie (i zachowanie) zasobów, w tym także tych nieodnawialnych lub trudno odnawialnych. Takimi zasobami są między innymi: środowisko, kapitał ludzki, kapitał społeczny i przestrzeń.

Przykładem wdrażania idei rozwoju sustensywnego był projekt „Ecoregion”, <http://www.baltic-ecoregion.eu>. Stworzony został model zintegrowanego zarządzania jako skuteczny sposób wdrażania zrównoważonego rozwoju na szczeblu lokalnym i regionalnym. Należy przy tym zwrócić szczególną uwagę na kluczowe dla jego sukcesu elementy: jak zaangażowanie zainteresowanych stron,

inicjatywy oddolne, tworzenie sieci, wymiana doświadczeń i wiedzy między sektorami, jak również koncentrowanie się tylko na wybranych celach.

Słowa kluczowe: rozwój zrównoważony, planowanie przestrzenne, rozwój regionalny, strategia Regionu Bałtyckiego.

Summary

Spatial planning in „sustainable” development

The idea of sustainable development is one of fundamental ideas in EU. This development is not only the aim of activity but rather a process. Our thesis is that there is necessary to complete the typology of processes of extensive and intensive development by the idea of “sustainable” development.

The aim of “sustainable” development is to satisfy the economical and social needs of local society at the high level. Rational using of supplies and taking into account the limits of supplies, especially not renewable or difficult renewable is necessary. This kind of supplies are: environment, human resources, social resources and the space.

The example of introducing the idea of “sustainable” development was the “Ecoregion” project – <http://www.baltic-ecoregion.eu>. There were created the recommendations that local and regional authorities throughout the region work with the integrated sustainability management as an effective way of advancing sustainability at the local and regional levels. Particular emphasis should be put on key success factors such as stakeholder involvement, bottom-up initiatives, network building and sharing of experience and knowledge exchange across sectors as well as focusing on only a few targets.

Key words: sustainable development, spatial planning, regional development, Baltic Sea strategy.

Waldemar Kozłowski*

Wybrane aspekty zarządzania inwestycjami infrastrukturalnymi na przykładzie gmin powiatu olsztyńskiego

1. Wstęp

Podstawowym instrumentem zarządzania strategicznego w samorządzie lokalnym jest ambitna, solidna, a jednocześnie rzetelnie opracowana strategia, która jest wyrazem zintegrowanego planowania społecznego, gospodarczego, ekologicznego oraz przestrzennego. Strategia stanowi zbiór informacji mobilizującej społeczeństwo wokół kluczowych przedsięwzięć zarówno w skali lokalnej jak i regionalnej w celu poprawy własnych warunków życia.

Brak strategii oznacza przypadkowość w podejmowaniu decyzji, sprowadza sprawowanie władzy do biernego urzędowania, czyli do rozwiązywania wyłącznie bieżących problemów [Kosiedowski 2001]. Władze samorządowe stoją obecnie przed koniecznością skutecznego rozwiązywania wielu istotnych problemów społeczno-gospodarczych i ekologiczno-przestrzennych, które można sprowadzić do następujących pytań:

- w jaki sposób skutecznie wykorzystywać szanse wynikające z integracji z Unią Europejską?
- w jaki sposób stymulować procesy rozwoju gospodarczego?
- w jaki sposób racjonalnie i efektywnie wykorzystywać zasoby własne?

Cele rozwoju samorządu terytorialnego powinny być wyrazem dążeń i aspiracji społeczeństwa zmierzających do rozwiązywania problemów, likwidacji barier i zagrożeń oraz do wykorzystywania wszelkich szans tkwiących w potencjale ludzkim i materialnym przyczyniających się do przyszłego rozwoju [Wysocka i in. 1996].

Realizacja przyjętej strategii opiera się głównie na skutecznej realizacji projektów inwestycyjnych, dzięki którym następuje faktyczna poprawa sytuacji gospodarczo-społecznej w danym samorządzie. Do najistotniejszych projektów z punktu widzenia rozwoju lokalnego należą inwestycje w infrastrukturę komunalną. Rozbudowa infrastruktury komunalnej w gminie stanowi obecnie podstawową determinantę rozwoju lokalnego, a poziom zagospodarowania infrastrukturalnego ma istotne znaczenie dla inicjowania

* Powiślańska Szkoła Wyższa.

i przyspieszania wzrostu aktywności gospodarczej na danym terenie. Dla podmiotów gospodarczych dobrze funkcjonująca infrastruktura jest zachętą a zarazem warunkiem rozwoju, wpływa w sposób pośredni na poprawę produktywności, wzrost wydajności pracy, jak również przyczynia się w znacznym stopniu do wzrostu popytu na dobra i usługi. Dla mieszkańców infrastruktura stanowi możliwość zabezpieczenia na odpowiednim poziomie podstawowych potrzeb, a spirala inwestycyjna oddziałuje na lokalny rynek pracy.

W opracowaniu podjęty został problem badawczy związany z procesem planowania i realizacji inwestycji komunalnych, który – mimo wciąż rosnącej wiedzy – staje się coraz bardziej złożony, co wynika z takich determinant jak:

- konieczność dostosowania sektora komunalnego do standardów Unii Europejskiej,
- zaostrenie przepisów w zakresie ochrony środowiska,
- konieczność dostosowania się do wymogów gospodarki przestrzennej,
- presja społeczna związana z dążeniem do podwyższenia jakości świadczonych usług komunalnych z jednoczesną optymalizacją kosztową,
- brak środków własnych gminy na realizację inwestycji komunalnych.

Celem głównym opracowania jest analiza wybranych elementów procesu planowania i realizacji inwestycji infrastruktury komunalnej na przykładzie gmin powiatu olsztyńskiego.

Celami szczegółowymi są:

- zaprojektowanie modelu zarządzania inwestycjami infrastrukturalnymi w gminie,
- analiza wydatków inwestycyjnych badanych gmin,
- analiza metod planowania inwestycji infrastrukturalnych,
- analiza barier przy realizacji inwestycji infrastrukturalnych.

Metody badawcze wykorzystane w opracowaniu to metoda projektowa oraz metoda analizy. Przy zbieraniu danych źródłowych wykorzystano metodę kwestionariuszową.

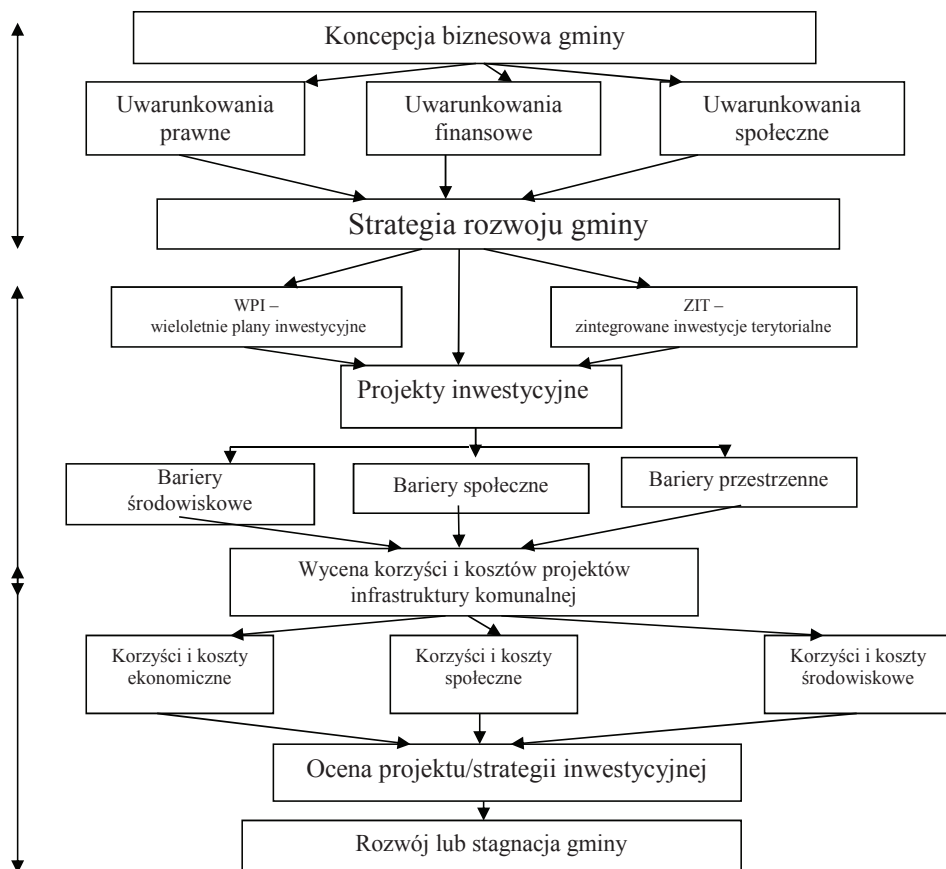
2. Model zarządzania inwestycjami infrastruktury komunalnej

W procesie zarządzania inwestycjami infrastruktury komunalnej wyróżnić możemy trzy etapy (rys. 1). W pierwszym, konceptualnym etapie powstaje koncepcja biznesowa gminy jako plan rozwoju gospodarczo-społecznego wraz ze zdefiniowanymi uwarunkowaniami o charakterze finansowym, prawnym oraz społecznym¹.

Uwarunkowania prawne wynikają z obowiązującego gminę prawodawstwa krajowego i unijnego², dotyczą również aktów niższej rangi w zakresie konkretnych obszarów, np. środowiska, energetyki, drogownictwa, mieszkalnictwa. Uwarunkowania finansowe

¹ Powszechnie w trzech głównych uwarunkowaniach można zawrzeć inne, mniej ważne. Szczegółowo na temat uwarunkowań pisze W. Kozłowski, *Uwarunkowania realizacji inwestycji infrastrukturalnych*, w: *Oblicza dobrobytu*, Kwidzyn 2012.

² Do podstawowych dokumentów determinujących działania gminy zaliczyć możemy: ustawę z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym; ustawę z dnia 26 listopada 1998 r. o finansach publicznych znowelizowaną 27 sierpnia 2009 r.; ustawę – Prawo budżetowe z dnia 5 stycznia 1991 r.; ustawę o dochodach jednostek samorządu terytorialnego z dnia 13 listopada 2003 r.

Rys. 1. Proces inwestycyjny w infrastrukturze komunalnej³

Źródło: opracowanie własne.

wynikają głównie z ustawy o finansach publicznych. Zgodne z tą ustawą jednostki samorządu terytorialnego są zobowiązane do przygotowania wieloletniej prognozy finansowej (WPF), która umożliwi dokonanie oceny zdolności kredytowej gminy oraz wskazuje możliwości inwestycyjne, w tym skuteczną aplikację środków finansowych z Unii Europejskiej. Wieloletnia prognoza finansowa pozwala na usystematyzowanie procesu realizacji inwestycji planowanych w perspektywie kilku lat, ponadto długofalowe i racjonalne planowanie wydatków gminy umożliwia rozpoczęcie z odpowiednim wyprzedzeniem działań związanych z regulacjami terenowo-prawnymi, pozyskaniem wymaganych prawem decyzji oraz środków finansowych ze źródeł zewnętrznych.

³ Podejście procesowe w zarządzaniu inwestycjami przedstawił W. Kozłowski, *Dostosowanie projektów inwestycyjnych do wymogów norm ISO*, w: *Współczesne formy i kierunki inwestowania – formy i efekty*, Katowice 2005.

Uwarunkowania społeczne wynikają głównie z oporu społeczności lokalnej oraz podmiotów gospodarczych dotyczących proponowanych celów strategicznych tzw. interesariuszy.

Kolejnym etapem procesu zarządzania inwestycjami infrastrukturalnymi jest etap operacyjny, w którym zostaje opracowany plan inwestycyjny w postaci wieloletnich planów inwestycyjnych (WPI) lub nowy element w procesie zarządzania inwestycjami, jakimi są zintegrowane inwestycje terytorialne (ZIT)⁴. Zintegrowane inwestycje terytorialne to narzędzie, które po raz pierwszy pojawiło się w przedstawionych przez Komisję Europejską aktach prawnych na nową perspektywę pomocową 2014–2020. Za pomocą tego instrumentu, partnerstwa jednostek samorządu terytorialnego (JST) miast i obszarów powiązanych z nimi funkcjonalnie (miasto i samorządy znajdujące się w jego oddziaływaniu) mogą realizować wspólne przedsięwzięcia, łączące działania finansowane z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i Europejskiego Funduszu Społecznego. Zintegrowane inwestycje to także wyjście poza sztywne granice administracyjne JST i większe możliwości oddziaływania projektów unijnych.

Wraz z pojawieniem się konkretnych projektów pojawiają się bariery w takich obszarach jak środowisko, społeczność i przestrzeń. Kwestie środowiskowe wiążą się głównie z koniecznością uzyskania decyzji środowiskowej⁵ co do każdej inwestycji infrastrukturalnej. Nierzadko, mimo uzyskania pozytywnej decyzji środowiskowej, pojawiają się protesty tych interesariuszy, którzy uważają, iż w wyniku realizacji inwestycji naruszone zostaną ich dobra materialne lub niematerialne. Przykładem takich barier może być problem lokalizacji farm wiatrowych, infrastruktury drogowej czy kanalizacyjnej.

Do barier przestrzennych zaliczyć można brak zabezpieczenia odpowiednich terenów pod inwestycję oraz uregulowań przestrzennych w postaci miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego.

Trzecim etapem w modelu jest prognoza korzyści i kosztów z planowanej inwestycji w trzech perspektywach: ekonomicznej, społecznej i środowiskowej (tab. 1). Wagę analizy korzyści i kosztów społeczno-ekonomicznych doceniają instytucje Unii Europejskiej biorące udział w finansowaniu inwestycji, która stawia proceduralny wymóg sporządzenia

⁴ Zintegrowane Inwestycje Terytorialne (ZIT) to zupełnie nowy sposób współpracy samorządów. Miasta i otaczające je gminy oraz władze województw wspólnie ustalą cele do osiągnięcia i wskażą inwestycje do zrealizowania. Minister Elżbieta Bieńkowska zatwierdziła 22 lipca 2013 r. dokument *Zasady realizacji Zintegrowanych Inwestycji Terytorialnych w Polsce*, który przekłada na praktykę propozycję wprowadzenia tego instrumentu, zawartą w unijnych projektach rozporządzeń dla polityki spójności.

⁵ Decyzja o środowiskowych uwarunkowaniach zgody na realizację przedsięwzięcia (w skrócie decyzja środowiskowa – DŚU), to decyzja wydawana dla przedsięwzięć mogących zawsze lub potencjalnie znacząco oddziaływać na środowisko. Została ona wprowadzona ustawą z dnia 18 maja 2005 r. o zmianie ustawy – Prawo ochrony środowiska oraz niektórych innych ustaw. Znowelizowana ustawą z dnia 3 października 2008 r. o udostępnianiu informacji o środowisku i jego ochronie, udziale społeczeństwa w ochronie środowiska oraz o ocenach oddziaływania na środowisko.

tej analizy przy ubieganiu się o środki finansowe w większości programów pomocowych, a w szczególności przy realizacji dużych projektów infrastrukturalnych.

Tabela 1. Charakterystyka korzyści i kosztów z inwestycji infrastrukturalnych

Rodzaj	Korzyści	Koszty
Ekonomiczne	<ul style="list-style-type: none"> - wzrost bogactwa gminy - poprawa klimatu inwestycyjnego - wzrost znaczenia i pozycji gminy - poprawa dostępności transportowej - wzrost wartości majątku gminy - pozyskanie kapitału - wzrost liczby firm, liczby miejsc pracy - wzrost wartości ziemi wokół infrastruktury - wzrost dochodów gminy - wzrost dochodowości mieszkańców 	<ul style="list-style-type: none"> - zaangażowanie zasobów - wkład własny na budowę - utrzymanie infrastruktury - system monitoringu i kontroli - zmiany w planach zagospodarowania przestrzennego - zmiany w systemie transportowym - zmiany w strukturze gospodarczej
Spoleczne	<ul style="list-style-type: none"> - poprawa atmosfery społecznej - wzrost zadowolenia mieszkańców - wzrost poczucia bezpieczeństwa - pozyskanie wiedzy - spadek wypadków drogowych - dążenie do wyrównania różnic regionalnych - nabycie doświadczenia w realizacji projektów 	<ul style="list-style-type: none"> - protesty społeczne - wzrost natężenia ruchu
Środowiskowe	<ul style="list-style-type: none"> - wzrost bezpieczeństwa zwierząt - ograniczenie zanieczyszczeń 	<ul style="list-style-type: none"> - zanieczyszczenie środowiska - destrukcja krajobrazu - straty środowiskowe - wzrost hałasu - zmiany klimatyczne

Źródło: opracowanie własne na podstawie E. Mischan 1982.

Celem analizy korzyści i kosztów jest wykazanie, czy dany projekt doprowadzi do wzrostu dobrobytu społeczności objętej skutkami danego projektu infrastrukturalnego, jak również dostarczy informacji o tych aspektach oddziaływania projektu, które nie są na co dzień przedmiotem transakcji rynkowych. Analiza korzyści i kosztów zmierza do wyrażenia, w wartościach pieniężnych, wszystkich korzyści i kosztów, jakie związane są z projektem⁶. Największym wyzwaniem przy opracowywaniu analizy jest wycena pieniężna tych korzyści i kosztów, które nie występują na konwencjonalnych rynkach dóbr, np. poprawa czy pogorszenie jakości środowiska, oszczędność czasu, zmiana wartości estetycznych krajobrazu, spadek bezrobocia, spadek zachorowań, spadek wypadków

⁶ Metodyka analizy i kosztów i korzyści, popularnie znana jako metodyka CBA (*cost benefits analysis*), służy do wyceny korzyści i kosztów występujących na rynkach równoległych, na które miał wpływ dany projekt. Szczegółowo na temat metodyki CBA wypowiadają się m.in. R. Prud'homme 2005 i A. Ray 1990.

drogowych. Tego typu wartości mogą się pojawiać zarówno jako jeden z głównych zamierzonych efektów projektu oraz jako tzw. efekty zewnętrzne, a więc wykraczające poza zdefiniowany na wstępie podmiot analizy, względem którego szacuje się korzyści i koszty. W obu przypadkach przede wszystkim powinno się podjąć próbę wyceny w wartościach pieniężnych.

3. Wyniki badań własnych na przykładzie gmin powiatu olsztyńskiego

3.1. Analiza wydatków inwestycyjnych badanych gmin

Do analizy procesu zarządzania inwestycjami przeprowadzono ankietę wśród 12 gmin powiatu olsztyńskiego, dodatkowo wykorzystano dane z banku danych regionalnych dotyczące wydatków inwestycyjnych. Przy analizie wydatków na inwestycje infrastrukturalne przyjęto kryterium funkcjonalne. Jak wynika z danych, największe wydatki inwestycyjne zanotowano w roku 2010 (100 mln PLN), w wyniku bomu inwestycyjnego współfinansowanego ze środków unijnych. Rok 2011 miał trend spadkowy, co z kolei związane było z wygaszaniem strategii inwestycyjnych JST. Najwięcej środków pieniężnych w badanych latach 2007–2011 wydatkowała gmina Biskupiec (61,8 mln zł PLN), najmniej gmina Świątki (4,9 mln zł PLN). Szczegółowe wydatki inwestycyjne w poszczególnych latach przedstawia tabela 2.

Tabela 2. Wydatki inwestycyjne gmin powiatu olsztyńskiego w latach 2007–2011

Gmina	Wydatki inwestycyjne w PLN					Razem
	2007	2008	2009	2010	2011	
Barczewo	5 787 401	4 890 104	6 569 590	9 215 730	14 981 187	41 444 012
Biskupiec	9 406 730	7 348 933	5 628 760	24 573 190	14 873 041	61 830 654
Dobre Miasto	18 505 866	5 319 988	3 446 839	6 327 991	5 332 763	38 933 447
Dywity	5 058 706	3 436 065	8 561 182	9 075 939	7 203 620	33 335 512
Gietrzwałd	6 219 988	3 081 132	9 703 289	2 516 794	2 183 734	23 704 937
Jeziorany	6 340 653	5 310 597	5 282 530	3 990 609	2 908 249	23 832 638
Jonkowo	3 317 380	2 003 698	2 076 987	13 369 502	3 483 591	24 251 158
Kolno	924 852	852 593	1 288 743	3 635 449	2 113 431	8 815 068
Olsztynek	4 986 464	5 623 404	8 667 866	11 172 613	11 986 549	42 436 896
Purda	2 146 358	3 175 790	2 764 977	5 631 455	3 567 520	17 286 100
Stawiguda	3 538 141	8 062 172	5 223 815	9 789 672	10 493 813	37 107 613
Świątki	707 917	351 725	527 641	1 226 307	2 094 048	4 907 638
Razem	66 940 456	49 456 200	59 742 218	100 525 250	81 221 546	357 885 670

Źródło: opracowanie własne na podstawie BDR 2012 roku.

Biorąc pod uwagę kryterium przedmiotowe wydatków infrastrukturalnych można stwierdzić, że najwięcej środków finansowych, 110,5 mln PLN, zostało zainwestowane przez badane gminy na inwestycje drogowe. Najmniej natomiast inwestowały gminy w in-

frastrukturę mieszkaniową 19,78 mln PLN. Szczegółowe wydatki na poszczególne rodzaje infrastruktury w badanych gminach powiatu olsztyńskiego przedstawia tabela 3.

Tabela 3. Wydatki inwestycyjne na poszczególne obszary infrastrukturalne badanych gminach w latach 2007–2011

Lp.	Gmina	Wydatki inwestycyjne na infrastrukturę komunalną w PLN			
		Gospodarka mieszkaniowa	Ochrona środowiska rolnictwo	Gospodarka komunalna	Infrastruktura drogowa
1	Stawiguda	1 013 633	10 766 048	898 056	18 353 516
2	Świątki	813 930	1 210 163	2 062 791	89 608
3	Purda	2 544 104	6 685 589	3 759 159	451 694
4	Olsztynek	4 180 018	7 337 191	16 607 943	982 375
5	Kolno	94 380	5 510 942	77 188	0
6	Jonkowo	122 412	0	18 673 208	1 493 464
7	Jeżiorany	2 140 020	1 899 492	7 181 164	10 325 906
8	Gietrzwałd	1 385 242	6 401 269	423 065	3 590 622
9	Dywity	552 684	6 077 857	1 024 606	17 501 783
10	Dobre Miasto	2 729 153	1 023 717	116 931	8 601 138
11	Biskupiec	2 286 645	12 212 531	15 945 153	30 356 416
12	Barczewo	1 922 753	10 972 353	12 449 167	16 734 950
	Razem	19 784 974	70 097 152	79 218 431	110 481 472

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych BDR 2012 roku.

Wydatki gmin powiatu olsztyńskiego na infrastrukturę komunalną stanowiły w badanym okresie 30,8% wszystkich wydatków inwestycyjnych, co świadczy o znaczącej ich roli w rozwoju gospodarczo-społecznym powiatu olsztyńskiego. Największą wartość uzyskały inwestycje z obszaru gospodarki komunalnej (79,2 mln PLN), do których zaliczyć można inwestycje wodociągowe, kanalizacyjne i z zakresu gospodarki odpadami. Najmniej inwestowały gminy w gospodarkę mieszkaniową, czyli budownictwo komunalne i społeczne (19,8 mln PLN).

3.2. Analiza wybranych elementów procesu inwestycyjnego w badanych gminach

Analizując wybrane aspekty procesu inwestycyjnego, należy zwrócić uwagę na to, iż żadna z badanych gmin nie wdrożyła programu wieloletnich inwestycji oraz programu zintegrowanych inwestycji terytorialnych (tab. 4).

Tabela 4. Wybrane aspekty procesu inwestycyjnego w badanych gminach

Lp.	Gmina	Posiadanie strategii	Wieloletnie plany inwestycyjne	Zintegrowane inwestycje terytorialne	Liczba projektów zrealizowanych	Liczba projektów niezrealizowanych lub okrojonych
1	Stawiguda	X	Brak	Brak	25	3
2	Świątki	X	Brak	Brak	10	0
3	Purda	X	Brak	Brak	14	2
4	Olsztynek	X	Brak	Brak	24	3
5	Kolno	X	Brak	Brak	5	0
6	Jonkowo	X	Brak	Brak	7	0
7	Jeziorany	X	Brak	Brak	18	1
8	Gietrzwałd	X	Brak	Brak	7	1
9	Dywity	X	Brak	Brak	18	3
10	Dobre Miasto	X	Brak	Brak	9	1
11	Biskupiec	X	Brak	Brak	34	5
12	Barczewo	X	Brak	Brak	21	2
	Razem		Brak	Brak	192	21

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie przeprowadzonych badań ankietowych widać, że 11% planowanych w strategiach inwestycji nie zostało zrealizowanych. Wśród analizowanych przyczyn dominowały problemy związane z kwestiami gospodarki przestrzennej (8 projektów), kwestie ochrony środowiska zablokowały 7 projektów, kwestie związane z oporem społecznym – 4 projekty, a kwestie finansowe – 2 projekty.

Pojawienie się barier związanych z realizacją inwestycji infrastrukturalnych zaplanowanych w strategiach rozwoju poszczególnych gmin wynika głównie z niedostatecznej analizy otoczenia wykonywanej przed zdefiniowaniem głównych celów strategicznych. Narzucającym się wnioskiem jest postulat do decydentów wskazujący na konieczność przeprowadzenia bardziej szczegółowych analiz oraz ekspertyz dotyczących planowanych inwestycji. Z badań wynika, iż gminy przy definiowaniu strategii inwestycyjnej opierały się głównie na diagnozie uzyskanej z analizy otoczenia zewnętrznego (analizy SWOT).

4. Zakończenie

Realizacja przedsięwzięć w infrastrukturę komunalną wymaga bardziej profesjonalnego podejścia do planowania inwestycji infrastrukturalnych jako podstawowego fundamentu rozwoju gospodarczo-społecznego gminy. Istotną kwestią jest szczegółowa analiza strategiczna ujmująca wszystkie aspekty związane z planowaną inwestycją, a w szczególności kwestie środowiskowe, społeczne i finansowe, w celu uniknięcia błędów oraz niepotrzebnych oporów, które mogą się pojawić po zatwierdzeniu planu inwestycyjnego.

Obecnie żadna z badanych gmin nie ma wieloletniego planu inwestycji infrastrukturalnych, jak również nie przystąpiła do nowego instrumentu zarządczego, jakim są zintegrowane inwestycje terytorialne (ZIT).

Otwartym pytaniem pozostaje kwestia dotycząca jakości technik planowania i realizacji inwestycji infrastrukturalnych, aby można było zminimalizować możliwość wystąpienia problemów na etapie realizacji inwestycji.

Literatura

- Kosiedowski W., *Strategia i polityka rozwoju lokalnego (na przykładzie Polski Północno-Wschodniej)*, Olecko 2001.
- Kozłowski W., *Dostosowanie projektów inwestycyjnych do wymogów norm ISO*, w: *Współczesne formy i kierunki inwestowania – formy i efekty*, Katowice 2005.
- Kozłowski W., *Uwarunkowania realizacji inwestycji infrastrukturalnych*, w: *Oblicza dobrobytu*, Kwidzyn 2012.
- Mischan E., *The Methodology of Benefit-Cost Analysis with Particular Reference to the CFC Problem*, Cambridge 1982.
- Prud'homme, R., *Infrastructure and development*, Annual bank conference on development economics, World Bank and Oxford University Press, Washington 2005.
- Ray A., *Cost-benefit analysis: issues and methodologies*, Baltimore 2005.
- Wysocka E., Bobiński J., Topczewska T., Trojanek M., Mzyk E., *Strategia i polityka rozwoju gmin i województw*, Warszawa–Poznań–Zielona Góra 1996.

Streszczenie

Rozwój gminy jest ściśle uzależniony od inwestycji realizowanych na danym obszarze. Istotną rolę w procesie planowania i realizacji inwestycji infrastruktury komunalnej odgrywają dobrze przygotowane analizy strategiczne, dzięki czemu możemy uniknąć barier na etapie realizacji inwestycji. Celem opracowania jest analiza strategicznych aspektów procesu inwestycyjnego na przykładzie gmin powiatu olsztyńskiego.

Słowa kluczowe: infrastruktura, inwestycje komunalne, strategia.

Summary

Strategic aspects of managing the process of implementation infrastructure investment

The development community is closely linked to investments in the area. An important issue in the planning and development of urban infrastructure plays well prepared strategic analysis, so that we can avoid the barriers at the stage of investment. This article aims to analyze the strategic aspects of the investment process as an example of Olsztyn district municipalities.

Keywords: infrastructure, municipal investments, strategy.

Joanna Newerli-Guz*
Agnieszka Rybowska*

Charakterystyka produktu luksusowego w opinii konsumentów z Trójmiasta

1. Wstęp

Rozwój gospodarczy w Polsce spowodował pojawienie się na rynku produktów luksusowych. Ich nabywanie może być związane zarówno z podnoszeniem prestiżu osób kupujących, jak i wyrazem podążania za modą. Luksus coraz rzadziej wiąże się z ostentacyjną konsumpcją, a jest raczej przejawem chęci wyróżnienia się lub zaliczenia do wybranej grupy – demonstracji swojej pozycji społecznej. Istotna stała się zatem obecnie znajomość produktów nasyconych znaczeniem symbolicznym, zwłaszcza że cechą towarzyszącą konsumpcji luksusowej stała się dewaluacja luksusu.

2. Definicja luksusu

Jednoznaczne zdefiniowanie pojęcia luksusu, ze względu na jego subiektywny charakter, przysparza wielu trudności. W najczęściej spotykanych definicjach [Lewko 2006, s. 6; Doroszewski 1958, s. 1094] przewija się utożsamianie luksusu z wystawnością, okazałością, dostatkami, zbytkiem, przepychem, bogactwem, a także z rozpustą i wyuzdaniem.

Luksus to potrzeba posiadania dóbr luksusowych materialnych i niematerialnych i próba jej zaspokojenia. Decyzjom o zakupie produktów luksusowych nieodmiennie towarzyszą emocje, ekstrawagancja i manifestacja pozycji społecznej [Dziarska 2010, s. 2]. Do produktów luksusowych najczęściej zalicza się wysokiej jakości towary markowe: samochody, biżuterię, kosmetyki, dzieła sztuki, a także niedostępne dla większości prywatne samoloty, jachty oraz wyszukane usługi luksusowe. Najczęściej kupowanymi dobrami luksusowymi są przedmioty codziennego użytku: markowa odzież, akcesoria, kosmetyki i produkty żywnościowe.

Definiując pojęcie luksusu, G. Serraf zwraca uwagę na jego wyznaczniki jakościowe – naturę i pochodzenie oraz na rolę społeczną, jaką on pełni [Seraff 1991, s. 2–3]. T. Sikora wyróżnia dwoistość rozumienia luksusu jako produktu i stylu życia, będących widocznym dowodem bogactwa [Sikora 2002, s. 127]. T. Taranko uważa, że luksusem nie muszą być dobra materialne, ale także posiadanie czasu wolnego na realizację życiowych marzeń czy

* Akademia Morska w Gdyni.

pasji – pewien styl życia [Taranko 2005]. J. Newerli-Guz dodatkowo wymienia niematerialne zadowolenie z obcowania z kulturą i sztuką oraz przebywanie w wybranym towarzystwie [Newerli-Guz 2013, s. 231].

Zjawiska, które obecnie towarzyszą luksusowi, to snobmoddity, demokratyzacja luksusu, korzystanie z luksusowych marek, ale bez konieczności posiadania oraz paradoks wartości. Snobmoddity to kreowanie produktów marki ekskluzywnej i przenoszenie ich na produkty codzienne, funkcjonalne, np. złota myszka do komputera. Demokratyzacja luksusu to udostępnianie prestiżowych marek większej grupie konsumentów, sławni projektanci współpracujący z sieciami sklepów odzieżowych. Paradoks wartości wiąże się zaś ze zwiększeniem postrzegania wartości produktu uważanego za luksusowy [Thomas 2010].

Produkty luksusowe zmieniły w obecnych czasach swój wizerunek. Z towarów i usług ostentacyjnej konsumpcji stały się elementami wyróżniającymi w strefie publicznej, lecz w sposób bardziej subtelny. Istotnie wzrosło znaczenie przynależności do określonej grupy i związane z nią dobra i usługi. Na wartości zyskują odpowiedzialne społecznie praktyki i bardziej subtelna komunikacja marketingowa (tab. 1).

Tabela 1. Kryteria nowoczesnego postrzegania dóbr luksusowych

Tradycyjne postrzeganie luksusu	Komunikacja marketingowa	Odpowiedzialność społeczna
<ul style="list-style-type: none"> - wysoka jakość - wysoka cena - ponadczasowość - ograniczony dostęp (obecnie stosowanie limitowanych edycji) 	<ul style="list-style-type: none"> - subtelność - dyskrecja - indywidualność - więź między marką a społecznością marki 	<ul style="list-style-type: none"> - odpowiedzialność - autentyczność - regionalność - ekologia - działania prozdrowotne

Źródło: opracowanie własne z wykorzystaniem [Hajdas 2009, s. 3].

W tabeli 1 przedstawiono kryteria, które determinują obecnie rozwój rynku towarów i usług luksusowych. Autorki podzieliły je na trzy grupy. Pierwszą stanowią te, należące do tradycyjnego postrzegania luksusu. W kolejnej grupie ujęto kryteria związane z komunikacją marketingową i jej stylem, a w ostatniej kryteria związane ze społeczną odpowiedzialnością zarówno producentów, jak i konsumentów tego rodzaju dóbr.

Współczesne formy konsumpcji prestiżowej nie polegają wyłącznie na posiadaniu dóbr podkreślających status materialny konsumenta, ale na demonstracji rozsądku i indywidualności tworzących nowe wzory konsumpcji zorientowanej na prestiż. Konsumentci demonstrują rozsądek, racjonalność ekonomiczną w połączeniu z zachowaniami proekologicznymi i prozdrowotnymi [Patrzałek 2008, s. 564].

2.1. Aspekt ekonomiczny luksusu

Dobro luksusowe (dobro wyższego rzędu) z ekonomicznego punktu widzenia charakteryzuje się dochodową elastycznością popytu większą od 1, popyt na nie rośnie szybciej od wzrostu dochodów. Prawidłowości te odzwierciedlają prawa Engela [Milewski 2005].

Dobro luksusowe może być uznawane za dobro Veblena, zaprzeczające prawo podaży i popytu, gdyż wraz ze wzrostem ceny popyt na nie rośnie, i przez to stają się one trudniej dostępne i bardziej prestiżowe. Często głównym celem ich posiadania jest zaspokajanie potrzeby ostentacyjnej konsumpcji [Newerli-Guz 2012, s. 46]. Obecnie istotną cechą produktu luksusowego stała się możliwość szybkiego przekształcenia w dobro normalne, przy czym proces ten zależny jest w dużym stopniu od poziomu dochodów kupującego [Newerli-Guz, Długosz 2012, s. 224].

2.2. Styl życia a produkty luksusowe

Styl życia można określić jako pewien sposób zachowań danej osoby, przejawiający się przez jej zainteresowania, wartości, poglądy, sposób postrzegania otoczenia, zachowania, sposób spędzania wolnego czasu, wydawania pieniędzy czy reakcje społeczne [Komor 2011, s. 14].

Koncepcja AIO stylu życia Wellsa i Tiggerta wskazuje na trzy główne elementy stylu życia: aktywność (*activities*), zainteresowania (*interests*), poglądy (*opinions*). Bardzo często dodawany jest element czwarty, którym jest wartość (*value*) – model AIOV [Wells 1971, s. 27–35].

Styl życia i związane z nim wyżej wymienione elementy wpływają na zachowanie konsumentów na rynku produktów luksusowych. Niektórzy z nich przedkładają wartość produktów ponad inne cechy. Potwierdzają to badania Pietrzaka, który uważa, że zachowanie konsumentów produktów luksusowych determinowane jest przez trzy czynniki:

- 1) ekspozycję bogactwa w celu wywarcia wrażenia na otoczeniu i zmanifestowanie swojego statutu majątkowego;
- 2) snobizm, podkreślanie odrębności i jednocześnie przynależności do kręgów elitarnych;
- 3) aspirację do grupy odniesienia będącej wzorcem kulturowym [Pietrzak 2006, s. 31].

Te determinanty zachowania konsumentów dóbr luksusowych pozwalają na wyodrębnienie pewnych grup konsumentów tego typu produktów, wśród których można znaleźć zarówno stałych nabywców, jak i grupę aspirującą do wyżej wymienionej.

Dobra z zawartością symboliczną, wykorzystywane do potwierdzenia zajmowanej pozycji społecznej, najczęściej tworzą określony spójny układ symboli charakterystyczny dla danego stylu życia. Umiejętność wyboru określonego dobra staje się zatem ważną kompetencją społeczną dzisiejszego społeczeństwa [Byłok 2013, s. 33].

3. Determinanty wyboru produktów luksusowych

Zachowania konsumentów na rynku są tematem licznych badań i analiz. Omawiając czynniki wpływające na te zachowania, często wymieniane są: cena, jakość, reklama, dostępność i wiele innych. Powstały też liczne modele przedstawiające te determinanty i różne zależności występujące między nimi. Jednakże wybór dóbr luksusowych jest wa-

runkowany zupełnie innymi czynnikami. Cena nie odgrywa nadrzędnej roli, chociaż jest ważna, gdyż wskazuje na wartość produktu. Produkty luksusowe to produkty dobre jakościowo i to właśnie jakość produktu jest najważniejszą determinantą wpływającą na jego wybór [Vigneron 1999, s. 1]. Jednakże konsumenci nabywają marki luksusowe nie tylko dla ich wartości ekonomicznych i funkcjonalnych, ale przede wszystkim nabywają wraz z nimi pewną wartość psychologiczną (wartości symboliczne i hedonistyczne) [Nueno 1998, s. 61; Stegeman 2006, s. 57–68]. Ważną rolę w podejmowaniu decyzji o zakupie produktów luksusowych ma czynnik społeczny [Khan 2005, s. 32–37]. Szczególną uwagę zwrócono na chęć zaimponowania innym [Wiedmann 2007, s. 7], prestiż wynikający z posiadania określonych produktów, podkreślenie statusu finansowego i zaimponowanie innym [Darian 1998, s. 421–428]. Jest to też forma autoekspresji, czyli wyrażenia siebie poprzez zakupy: co i gdzie się kupuje, co w konsekwencji wpływa na pokazanie własnej odrębności, niepowtarzalności. Na decyzję o zakupie wpływa także estetyka i sposób wykonania produktu [Dubois, Czellar 2005, s. 115–128]. Dubois i Laurent [Dubois, Laurent 1996, s. 470–477] wskazują na szczególne zjawisko zwane *excursionismem*, a w tym przypadku wiążące się z nabywaniem dóbr luksusowych. Dotyczy ono zakupu i spożywania tych dóbr tylko okazjonalnie. Autorzy tłumaczą je, wychodząc z założenia, że każdy element luksusu spełnia określone funkcje, a każda sytuacja wymaga niektórych funkcji do ich zrealizowania. W rezultacie, niektóre produkty luksusowe są bardziej odpowiednie w pewnych sytuacjach od innych. Dubois i Laurent określili cztery sytuacje: społeczne vs indywidualne, planowane vs impulsywne.

4. Rynek dóbr luksusowych w Polsce i na świecie

Mimo złożonej a często trudnej sytuacji gospodarczej na rynkach światowych rynek dóbr luksusowych cieszy się coraz większym zainteresowaniem.

Dane dotyczące rynku dóbr luksusowych na świecie po raz pierwszy pojawiły się w 1990 roku. Wydatki na ten cel oszacowano wtedy na 60 mld dol. Wartość ta wzrastała nieustająco i w 2001 roku wynosiła 134 mld euro, a 170 mld euro w 2007 roku. Później tendencja ta uległa zmianie i odnotowano lekki spadek związany z kryzysem gospodarczym. Największym zainteresowaniem nabywców dóbr luksusowych cieszyły się samochody, prywatne samoloty i jachty, gastronomia, sprzęt audiowizualny, elitarne sporty, alkohole, dzieła sztuki oraz turystyka i wypoczynek. Ważnym był także rynek luksusowych nieruchomości, których wartość sprzedaży wynosiła 225 mld USD [Sikora 1, 2010, s. 2]. W przyszłości produkty luksusowe będą mocniej dotyczyły kategorii użytecznych i kategorii *commodity*, będą związane ze zdrowiem, żywnością, ekologią, turystyką i rekreacją [Hajdas 2009, s. 3]. Najwyższe obroty na rynku dóbr luksusowych odnotowano w USA, Europie oraz Japonii. Ostatnie lata pokazują jednak, że znaczącą rolę zaczynają odgrywać wschodzące rynki azjatyckie (Chiny i Indie) oraz Brazylia i Rosja. Przewiduje się, że w 2015 roku co czwarty nabywca dóbr luksusowych będzie pochodził z Chin.

W Polsce rynek dóbr luksusowych również odnotowuje tendencje wzrostowe. W pierwszej dekadzie nowego tysiąclecia ponad dwukrotnie zwiększyła się liczba zamożnych Polaków. Według KPMG [*Rynek dóbr luksusowych w Polsce*, KPMG 2012] w Polsce istnieją dwie grupy odbiorców dóbr luksusowych: konsumenci bogaci i zamożni oraz konsumenci aspirujący do tej grupy [Sikora 2, 2010, s. 13]. Do pierwszej grupy zalicza się osoby o dochodach miesięcznych 7100 zł, natomiast do drugiej o dochodach w granicach 3700–7100 zł brutto. W roku 2008 grupę osób bogatych szacowano na 50 tys. i zamożnych – 543 tys., a aspirujących – 1,97 mln osób. W roku 2009 wielkość grupy osób zamożnych uległa zmianie i wynosiła ponad 606 tys. Wydatki na dobra luksusowe w 2008 roku wynosiły około 27 mld zł, a rok później 28,5 mld zł.

Polska jest młodym rynkiem dla produktów luksusowych. Jeszcze kilkanaście lat temu na rynku tym były one trudno dostępne. Do częściej występujących należały marki z branży motoryzacyjnej i hi-tech, a najmniej z branży kosmetycznej i odzieżowej. W 2010 roku dostępność marek luksusowych wynosiła około 60%, a w 2012 roku już 68%. Spośród tych marek największy odsetek stanowiły marki włoskie, francuskie, szwajcarskie, a w następnej kolejności niemieckie, amerykańskie i brytyjskie. Jak z tego wynika, dobra luksusowe cieszą się coraz większym zainteresowaniem współczesnych Polaków.

5. Postrzeganie luksusu

5.1. Cechy luksusu

Luksus nie jest jednoznaczny z posiadaniem dóbr luksusowych, chociaż najczęściej jest z nimi łączony. Niejednoznaczność pojęcia luksusu, wielość definicji i interpretacji tego zjawiska wynika z różnego postrzegania luksusu przez konsumentów. Jedna z definicji mówi, że luksus jest stanem wielkiego komfortu i ekstrawaganckiego życia. To jedno proste zdanie wskazuje na dwa aspekty zagadnienia: psychologiczny i ekonomiczny. Dla poczucia luksusu mogą one występować oddzielnie, niezależnie albo jednocześnie razem. W aspekcie psychologicznym luksus jest postrzegany jako odczucia hedoniczne, wynikające z posiadania określonych dóbr oraz wspomniany wcześniej aspekt społeczny (prestż, przynależność do określonych grup społecznych), ale często luksus jest to również poczucie związane z wartościami niematerialnymi (posiadanie czasu wolnego, realizowanie marzeń, rozwój pasji, przebywanie w wybranym towarzystwie).

Zróżnicowane podejście do pojmowania luksusu stało się podwaliną dla przeprowadzonych w Trójmieście badań dotyczących postrzegania luksusu przez dojrzałych konsumentów. Była to grupa 180 osób, w tym 86 mężczyzn (48% ogółu badanych) i 94 kobiety (52%). Respondentów podzielono na trzy grupy wiekowe: do 30 lat (28% badanych), 30–50 lat (38%) i powyżej 50 lat (34%). Dochód badanych wynosił do 2 tys. zł – 45% ogółu badanych, 2 do 5 tys. zł – 30% i powyżej 5 tys. zł – 25%. Badania przeprowadzono metodą ankiety bezpośredniej [Wybierała 2013], w której zamieszczono dziewięć pytań merytorycznych oraz trzy pytania dotyczące danych demograficznych respondentów. Za-

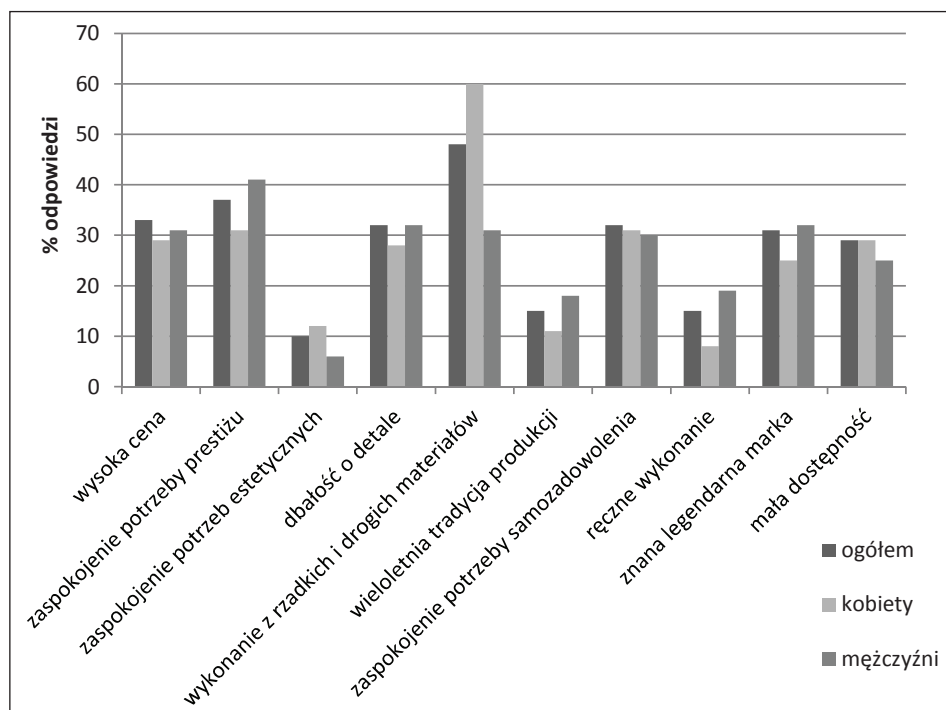
stosowano pytania zamknięte pojedynczego i wielokrotnego wyboru, pytania typu alternatywy oraz skalę Likerta do poznania postaw respondentów i skalę pozycyjną do oceny przynależności różnych branż do sfery luksusu. Wyniki badań przedstawiono jako odsetek odpowiedzi.

Badani mieszkańcy Trójmiasta zdecydowanie potwierdzili, iż nie można jednoznacznie zdefiniować pojęcia luksusu. Z taką opinią zgodziło się ponad 80% badanych. Jedynie respondenci po 50 roku życia deklarowali odmienne podejście do tego zagadnienia (52% z tej grupy wiekowej). Respondenci o średnich dochodach w 88% również nie potrafili określić jednoznacznie tego pojęcia. Jak pokazują powyższe wyniki, respondenci nie potrafili podać uniwersalnej definicji luksusu. Trójmiejskich konsumentów poproszono o wskazanie cech, które w najlepszym stopniu opisują dobra luksusowe (rys. 1). Według badanych dobro takie wykonane jest z rzadkich i drogich materiałów (48%), musi zaspokajać potrzebę prestiżu. Niewielu z nich uważa, że dobro luksusowe zaspokaja potrzeby estetyczne. Zauważano zróżnicowanie odpowiedzi w różnych grupach badanych. Kobiety, osoby do 30 lat i o średnim dochodzie (ok. 55%) twierdziły, iż dobra te najlepiej opisuje pierwszy wyróżnik, czyli wykonanie z rzadkich i drogich materiałów. Natomiast zaspokojenie potrzeby prestiżu ważne było dla większości mężczyzn, dla osób z najstarszej grupy wiekowej (66%) oraz dla osób o dochodzie powyżej 5 tys. zł. Badani o najwyższym dochodzie wskazywali jako ważną cechę zaspokojenie potrzeby samozadowolenia. Takie opinie dzielą badaną populację na dwie grupy, dla których dobro luksusowe spełnia inną rolę. Pierwszą z nich tworzą kobiety, młodzi ludzie i o niższym dochodzie. Zwracają oni uwagę na materiał z jakiego dobro luksusowe jest wykonane. Może to być podyktowane pragnieniem zwrócenia uwagi oraz funkcjonalnością produktu. Drugą grupę tworzą w większości mężczyźni, osoby starsze oraz o wysokich dochodach, którzy nastawieni są na zaspokojenie własnych potrzeb.

Kontynuując dociekania na temat luksusu respondentów poproszono o ustosunkowanie się do dwunastu stwierdzeń, z którymi badani mogli zgodzić się bądź nie (tab. 2). Uzyskane wartości średnie w zakresie 1,00–2,51 wskazywały na niezgadanie się respondentów z danym stwierdzeniem, zaś wartości wyższe na ich pozytywny stosunek. Według respondentów najtrafniejszym stwierdzeniem było określenie luksusu jako spełnienia własnych marzeń, a najmniej odpowiednim, że luksusem są tylko dobra materialne. Wykazano różnice w odpowiedziach poszczególnych grup badanych. Badani z najstarszej grupy wiekowej oraz ci najzamożniejsi nie zgodzili się z opinią, iż istnieje luksus dostępny i superluksus. Większość ankietowanych kobiet postrzega luksus jako styl życia. Zdaniem badanych kobiet oraz osób o średnich dochodach spadek ceny nie wpływa na postrzeganie produktu jako luksusowy. Mężczyźni i osoby do 30 roku życia uznają, iż wyrób luksusowy powinien być ponadczasowy i o niezmiennej wartości. Chociaż dla większości badanych luksusem jest spełnienie marzeń, deklarują oni, iż w trakcie ich życia postrzeganie tego zjawiska ulegało zmianie (59%). Taką opinię wyrażali w większości mężczyźni i osoby o dochodzie powyżej 2 tys. zł. Najstarsi badani i osoby o najniższych zarobkach nie stwierdziły u siebie zmian w postrzeganiu luksusu. Uzyskane wyniki potwierdzały, iż pojęcie luksusu nie musi być stałe i niezmienne, ale jest postrzegane osobniczo.

Respondenci wskazywali branże produktów luksusowych. Zaliczono do nich nieruchomości, motoryzację i zegarki. Za najmniej luksusowe uznano rozrywkę i gastronomię. Kobiety i mężczyźni różnili się w opiniach na temat motoryzacji, sportów elitarnych i alkoholi. Młodzi uznawali biżuterię i zegarki za mniej ekskluzywne niż osoby starsze, natomiast za bardziej luksusowe odzież i obuwie, galanterię oraz sprzęt hi-tech. Mniej zamożni badani wskazywali jako luksusowe kosmetyki, perfumy, alkohole i gastronomię. Młodszy badani często za luksusowe uważają dobra, które podlegają dynamicznym zmianom, ciągłemu ulepszaniu i modzie.

Młodzi ludzie częściej dążą do zmian, poszukują własnego stylu życia, a otaczający ich ciągle rozwijający się świat wyzwala w nich pragnienie dążenia do lepszego, bardziej wygodnego a nawet luksusowego życia. Odmiennie podejście mają osoby starsze, których większość życia przypadała na trudne lata 80. i 90. ubiegłego wieku. Inne realia wykształciły w nich bardziej racjonalne podejście do produktów materialnych i postrzegania luksusu. Różnice w opiniach ludzi młodych i starszych omówiono w innych badaniach, gdzie wykazano, iż starsi konsumenci wskazywali odmiennie marki produktów luksusowych niż młodzi, kierują się oni innymi przesłankami przy ich zakupie, a ich podejście jest bardziej racjonalne niż emocjonalne [Rybowska 2013, s. 527].



Rys. 1. Cechy opisujące dobra luksusowe w opinii badanych mieszkańców Trójmiasta [%]

Źródło: opracowanie własne z wykorzystaniem [Wybierała 2013].

Tabela 2. Postrzeganie luksusu przez badanych

Lp.	Zgadzam się	Wartość średnia
1.	Luksus to spełnienie swoich marzeń	3,04
2.	Luksus pobudza zmysły	2,85
3.	Istnieje superluksus i luksus dostępny	2,78
4.	Luksus to styl życia	2,69
5.	Spadek ceny produktu spowoduje zmniejszenie jego postrzegania jako dobra luksusowego	2,54
	Nie zgadzam się	
1.	Wyrób luksusowy musi być ponadczasowy o niezmienionej wartości	2,47
2.	Luksus musi być demonstracyjny	2,20
3.	Luksus ma jakieś granice cenowe	2,19
4.	Luksus musi być nowoczesny	2,18
5.	Luksusem są dobra aktualnie modne	2,18
6.	Dobra luksusowe są niezbędne do codziennego życia	1,82
7.	Luksusem są tylko dobra materialne	1,82

Źródło: badanie własne.

5.2. Zachowania zakupowe trójmiejskich konsumentów na rynku dóbr luksusowych

Ze względu na szczególny charakter dóbr luksusowych zmienia się zachowanie konsumenta na rynku tych produktów. Badani mieszkańcy Trójmiasta dokonują zakupu dóbr uznawanych we własnej opinii za luksusowe raz w roku lub rzadziej (odpowiednio 28 i 26% odpowiedzi), raz na pół roku – 18%, raz na kwartał – 21% i zaledwie 7% raz w miesiącu. Ciekawe wyniki uzyskano, analizując je w zależności od płci badanych. Kobiety deklarowały rzadkie kupowanie produktów luksusowych (32% rzadziej niż raz w roku, 26% raz na rok), a tylko 4% raz w miesiącu. Zupełnie inaczej wyglądało to w przypadku mężczyzn, którzy dokonują takich zakupów raz na rok i raz na trzy miesiące (po 28% odpowiedzi), rzadziej niż raz w roku – 17%, raz na pół roku – 11% i 9% raz w miesiącu. Zachowania takie potwierdzają wcześniejsze stwierdzenia, że mężczyźni wybierają produkty droższe, trwalsze i z zupełnie innych branż niż kobiety, dla których najważniejsze były dobra jakość, używane materiały oraz funkcjonalność.

Należy pamiętać o jeszcze jednym aspekcie, a mianowicie o roli kobiet w życiu społecznym. To właśnie one zajmują się domem i rodziną, dokonują zakupów i gospodarują zasobami finansowymi przeznaczonymi na konsumpcję. Dlatego też bardzo często wybierają produkty o niższej cenie, mniej luksusowe, ale na przykład o porównywalnej jakości, lepszej funkcjonalności. W tym przypadku dochodzi do głosu praktycyzm i racjonalność. Zdarza się, że badane wyrzekają się zakupu dobra luksusowego tylko dla własnego użytku w zamian za inne dobro, które posłuży innemu członkowi rodziny lub całej rodzinie. Mężczyźni częściej wybierają produkty dla siebie (markowe ubrania, kosmetyki, które wraz z lepszą jakością zapewnią dłuższe ich użytkowanie) oraz produkty dla rodziny i do domu (sprzęt sportowy, audiowizualny, samochody). Wykazano to również w innych badaniach

Rybowskiej, poświęconych stereotypowemu postrzeganiu kobiet i mężczyzn [Rybowska 2013, s. 92]. Również wiek wpływa na zakup produktów luksusowych. Badania pokazały, że trójmiejscy konsumenci powyżej 50 roku życia dokonują takich zakupów raz na trzy miesiące (prawie 40% badanych). Grupa seniorów, czyli osób w wieku średnim (często niemających już na swoim utrzymaniu dzieci) oraz emerytów jest w Polsce niedocenianą populacją konsumentów, którzy mogą inwestować w różne dobra.

Podobną tendencję zaobserwowano u osób o dochodzie powyżej 5 tys. zł, którzy dokonują zakupu dóbr luksusowych raz na kwartał – 36% osób z tej grupy badanych, raz na pół roku – 25%, raz na rok – 18% raz na miesiąc – 15%. Nikt z tej grupy nie wskazał odpowiedzi rzadziej niż raz w roku. Jednocześnie stwierdzili oni, że wydają na ten cel do 5 tys. i powyżej 5 tys. zł w roku (82% ankietowanych z tej grupy). Osoby o niższych dochodach deklarywały wydatki do 1 tys. zł (prawie 60%) lub do 2 tys. zł, a o dochodach w średnim przedziale dochodów różne kwoty: do 3 tys. zł i do 1 tys. zł – po 22% badanych, do 2 tys. zł 20% do 5 tys. 15%, a pozostali powyżej 5 tys. zł.

Widoczne też były różnice w wydatkach kobiet i mężczyzn. Te pierwsze wydawały kwoty w ciągu roku do 1 tys. zł (38%), do 2–3 tys. zł po 14% badanych pań, do 5 tys. zł 18%, a pozostałe po 5 tys. zł. Mężczyźni rozkładali wydatki bardziej równomiernie w każdej z wymienionych kwot i wahały się one w granicach po około 20% wskazań. Konsumenci młodzi wydawali najczęściej do 1 tys. zł (43%), natomiast najstarsi badani powyżej 5 tys. (36%) lub do 1 tys. (25%). W większości badani zadeklarowali, że w przypadku zwiększenia dochodów są skłonni zdecydowanie zwiększyć wydatki na dobra luksusowe (28%), bądź jedynie nieznacznie je zwiększyć (60%). Pozostali nie zdecydowaliby się na taką zmianę.

6. Podsumowanie i wnioski

Oblicza luksusu – pojęcie, które często pojawia się w rozważaniach na jego temat, są bardzo różne i w różny sposób postrzegane, co znajduje swoje potwierdzenie w przedstawionych powyżej badaniach. Wykazano, iż luksus to nie tylko posiadanie dóbr materialnych o bardzo dobrej jakości, drogich i trudno dostępnych, ale coraz częściej przybiera on formę pragnień niematerialnych związanych z posiadaniem i wykorzystywaniem wolnego czasu, z rozrywką, wartościami duchowymi. Luksusem dla wielu badanych były rzeczy niezbyt drogie w ogólnym zrozumieniu (do 1 tys. zł), ale dla nich i przy ich dochodach stanowiły wydatek na luksus. Ważnym aspektem, na który zwrócono uwagę w opracowaniu, to grupa starszych konsumentów, która ze względu na etap w swoim życiu może pozwolić sobie na dokonywanie luksusowych zakupów. Istnieje więc luksus i superluksus, który nie jest dostępny dla przeciętnego konsumenta. Stwierdzono także, iż luksus to styl życia.

Badania pozwoliły na sformułowanie następujących wniosków:

1. Pojęcie luksusu jest zmienne i traktowane indywidualnie przez każdego człowieka.
2. Należy badać nie tylko rynek dóbr luksusowych, ale przede wszystkim to, co dla każdego jest luksusem, co pozwoli na ocenę zadowolenia społeczeństwa, dostosowanie oferty do rynku, a co w konsekwencji może wpłynąć na rozwój gospodarki.

3. Konsument w podeszłym wieku też jest konsumentem istotnym na rynku i często dokonuje ważnych wyborów, może pozwolić sobie na produkty droższe, lepsze jakościowo, więc należy ukierunkować działania rynkowe również na ten segment nabywców.

Literatura

- Byłok F., *Konsumpcja na pokaz jako cecha rynku konsumpcyjnego*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, „Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu” 2013 nr 32.
- Darian J.C., *Parent-child Decision Making in Children's Clothing Stores*, „International Journal of Retail & Distribution Management” 1998, vol. 26.
- Doroszewski W., *Słownik Języka polskiego*, PWN, t. 5, Warszawa 1958.
- Dubois B., Czellar S., Laurent G., *Consumer Segments Based on Attitudes Toward Luxury: Empirical Evidence from Twenty Countries*, „Marketing Letters” 2005, vol. 16(2).
- Dubois B., Laurent G., *The Functions of Luxury: a Situational Approach to Excursionism*, „Advances in Consumer Research” 1996, vol. 23.
- Dziarska H., *Stać mnie na to – czyli o konsumpcji luksusowej*, „Manager's Life” 2010, vol. 2.
- Hajdas M., *Co czeka marki luksusowe*, „Marketing w praktyce” 2009, nr 3.
- Khan G., Khan N., *Susceptibility to informational social influence on purchase decisions of designer label apparel: The mediating role of gender*, „The Business Review” 2005, vol. 4(1).
- Komor M., *Segmentacja europejskich konsumentów według teorii stylu życia*, „Marketing i Rynek” 2001, nr 7.
- Lewko K., Jasiński A., *Podstawowe prawdy o luksusie*, „Marketing i Rynek” 2006, nr 6.
- Milewski R., Kwiatkowski E. (red.), *Podstawy ekonomii*, PWN, Warszawa 2005.
- Newerli-Guz J., Długosz D., *Zachowanie młodych konsumentów i seniorów na rynku spożywczych produktów luksusowych*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, „Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu” 2012, nr 709, 23.
- Newerli-Guz J., *Konsument produktów luksusowych – wybrane zagadnienia*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, „Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu” 2013, nr 32.
- Newerli-Guz J., *Produkty kosmetyczne jako produkty luksusowe*, „Zeszyty Naukowe Akademii Morskiej w Gdyni” 2012, nr 72.
- Nueno J.L., Quelch J.A., *The mass marketing of luxury*, „Business Horizons” 1998, 41, vol. 6.
- Patrzalek W., *Prestiż marki w zachowaniach konsumenckich*, w: J. Kall, B. Sojkin (red.), *Zarządzanie produktem – teoria, praktyka, perspektywy*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, 2008.
- Pietrzak J., *Luksusowe marki*, „Gazeta Bankowa” 2006, nr 49.
- Rybowska A., *Produkty luksusowe w opinii młodych mieszkańców Trójmiasta*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, „Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu” 2013, nr 32.
- Rybowska A., *Stereotypy płci wyzwaniem dla marketingu*, „Handel Wewnętrzny” 2013, nr 3.
- Rynek dóbr luksusowych w Polsce*. KPMG, 2012, www.kpmg.pl.
- Serraf G., *Le produit de luxe, somptuaire ou ostentatoire?*, „Revue Française du Marketing” 1991, nr 2–3.
- Sikora T., *Pojęcie luksusu – definicje i cechy charakterystyczne*, „Zeszyty Naukowe Kolegium Gospodarki Światowej” 2002, nr 12.
- Sikora T., *Rynek dóbr luksusowych na świecie*, „Marketing i Rynek” 2010, nr 5.

- Sikora T., *Postępowanie konsumentów dóbr luksusowych w Polsce – analiza eksploracyjna*. „Marketing i Rynek” 2010, nr 9.
- Stegeman N., *Unique brand extension challenges for luxury brands*, „Journal of Business and Economics Research” 2006, vol. 4, no. 10.
- Taranko T., *Strategie produktów luksusowych na polskim rynku*, w: T. Słaby (red.), *Elity ekonomiczne – konsumpcja, rynek, marketing*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2005.
- Thomas D., *Luksus, dlaczego stracił blask*, Warszawa 2010.
- Vigneron F., Johnsona L.W., *A Review and a Conceptual Framework of Prestige-Seeking Consumer Behavior*, „Academy of Marketing Science Review” 1999, no. 1.
- Wells W.D., Tiggert D.J., *Activities, Interests and Opinion*, „Journal of Advertising Research” 1971, vol. 11.
- Wiedmann P., Hennigs N., Siebels A., *Measuring Consumers’ Luxury Value Perception: A Cross-Cultural Framework*, „Academy of Marketing Science Review” 2007, no. 7.
- Wybierała M., *Postrzeganie luksusu i dóbr luksusowych przez mieszkańców Trójmiasta*, praca magisterska, promotor: A. Rybowska, AMG, Gdynia 2013.

Streszczenie

Rozwój gospodarczy kraju spowodował pojawienie się na rynku produktów luksusowych, na które ciągle wzrasta zapotrzebowanie społeczne. Jednoznaczne zdefiniowanie pojęcia luksusu, ze względu na jego subiektywny charakter, przysparza wielu trudności. Najczęściej pojmowany jest on jako wystawność, okazałość, dostatek, zbytek, przepych, bogactwo. Celem pracy była charakterystyka produktu luksusowego w opinii 180 konsumentów z Trójmiasta. W badaniu oceniano wpływ płci i dochodu na opinie konsumentów. Zdecydowana większość badanych potwierdziła, iż nie można jednoznacznie zdefiniować pojęcia luksusu. Według nich towar taki wykonany jest z rzadkich i drogich materiałów oraz zaspokaja potrzebę prestiżu. Jednocześnie stwierdzono, że istnieje superluksus i luksus dostępny, na który można sobie czasem pozwolić. Branże uznawane za najbardziej luksusowe to nieruchomości, motoryzacja, biżuteria i zegarki. Do luksusu dostępnego zakwalifikowano produkty spożywcze, usługi kosmetyczne, wyjścia do restauracji, kupowanie markowych perfum, zagraniczne podróże, nieruchomości itp. Badania w środowisku trójmiejskich konsumentów pozwoliły na stwierdzenie, że luksus postrzegany jest subiektywnie i może zmieniać się w czasie w zależności od różnych warunków.

Słowa kluczowe: luksus, produkty luksusowe.

Summary

Luxury products’ evaluation among Tri-city consumers

The economic development of the country resulted in the luxury goods appearance on the market. Public demand of this kind of product still increase. Clear definition of luxury, because of its subjective nature, causes many difficulties. Most often it is understood as the pomp, splendor, wealth, luxury, glamour, wealth. The aim of this study was to identify the perception of luxury product in the opinions of consumers. A survey was conducted among 180 residents of the Tri-City. The studies examined the impact of gender and income on consumer reviews. The vast majority of respondents confirmed that it is impossible to clearly define the concept of luxury. According to respondents, the

luxury product is made of rare and expensive materials, and satisfies the need for prestige. At the same time it was found that there are two types of luxury, accessible and not available. Luxury accessible considered the most luxurious real estate, automotive, jewelry and watches. The luxury accessible include food products, beauty services, restaurant outings, buying designer perfumes, foreign travels, real estate, etc. Research have confirmed that luxury is perceived subjectively and may vary over time depending on various conditions.

Key words: luxury, luxury products.

Małgorzata Grabus*
Aleksandra Czechowska**

Specyfika usług telefonii komórkowej w Afryce

1. Wstęp

Potrzeba komunikacji, wymiany informacji i porozumiewania się z innymi osobami jest powszechna i należy do grupy potrzeb podstawowych. Rozwój społeczny wiązał się zawsze z wymianą towarów, usług, myśli oraz idei. Z kolei rozwój tradycyjnie rozumianej komunikacji infrastrukturalnej wynikał z rozwoju dróg i sposobów przemieszczania się (pieszych, konnych, kolejowych, drogowych, ale też morskich i powietrznych), a także wytwarzania nowych metod porozumiewania się (np. telegrafia, telefonia stacjonarna, radio i telewizja, Internet, telefonia komórkowa). Firmy produkujące urządzenia i oprogramowanie, pozwalające na korzystanie z telefonii komórkowej (Apple, Nokia, Samsung, Microsoft), należą do gospodarki przyszłości, zaawansowanej technologicznie, wiodącej w rozwoju cywilizacyjnym. Skutkuje to powszechnym skojarzeniem łączącym telefonię komórkową ze wzrostem gospodarczym, z nowoczesnością, z dobrobytem. Najbogatsze państwa świata – państwa dobrobytu – są bez wątpienia zarazem państwami pozwalającymi na coraz szybsze i tańsze komunikowanie się zarówno przedsiębiorstw i instytucji, jak i indywidualnych jednostek.

Firmy z branży nowych technologii, w tym telekomunikacyjne, konkurują ze sobą takimi cechami produktów lub usług jak: nowość, szybkość, jakość. Jakkolwiek paternalistycznie to zabrzmie, cechy te w powszechnym odczuciu nie są kojarzone ani z gospodarką Afryki, ani z afrykańskimi towarami lub usługami.

Do końca XX wieku poziom rozwoju infrastruktury komunikacyjnej w Afryce, zarówno tradycyjnej (szlaki drogowe, kolejowe i lotnicze) jak i telekomunikacyjnej (telefonia stacjonarna i komórkowa) był bardzo niski. Nadal Afryka jest najbiedniejszym i najsłabiej zurbanizowanym kontynentem, zdecydowana większość (45 z 54) krajów lokuje się w drugiej setce pod względem poziomu PKB¹. Jednak od początku XXI wieku, po latach postkolonialnego zastoju (lub wręcz regresu), rozwija się coraz silniej i relatywnie szybciej

* Powiślańska Szkoła Wyższa.

** Wyższa Szkoła Bezpieczeństwa.

¹ Gross Domestic Product (GDP) Volume, Międzynarodowy Fundusz Walutowy, <http://www.principalglobalindicators.org/default.aspx> (dostęp 10.09.2013).

niż pozostałe kontynenty – 11 z 20 najszybciej rozwijających się krajów świata w ostatniej dekadzie leży w Afryce². Duże firmy widzą w Afryce ogromny potencjał zarówno jako źródła siły roboczej, jak i rynku zbytu.

Jednym ze wskaźników rozwoju gospodarczego w Afryce jest dynamiczny rozwój sieci telefonii komórkowej oraz powiązanych z nią usług. Rozwój ten charakteryzują trzy zjawiska. Po pierwsze, pominięcie – wydawałoby się naturalnego i oczywistego – etapu telefonii stacjonarnej. Sieciom stacjonarnym trudno było dotrzeć do odległych, mało zurbanizowanych terenów wiejskich. Do końca XX wieku, poza ośrodkami miejskimi, telefon był dobrem rzadkim, wręcz luksusowym. Po drugie, prawie całkowita nieobecność wielkich koncernów telefonii komórkowej, które nie dostrzegły możliwości promowania swoich produktów na rozległych, niezurbanizowanych i ubogich obszarach. Spośród pierwszych 15 firm z listy 500 najcenniejszych marek branży telekomunikacyjnej³ na rynku usług dla ludności (telefonii komórkowej oraz Internet) szerzej obecne są tylko dwie: Vodafone (pierwsza na liście w dziewięciu krajach także poprzez spółki zależne: Safaricom, Vodacom i Almadar⁴) oraz Orange (głównie jako skutek obecności France Telecom w sieci telefonii stacjonarnej w dawnych francuskich koloniach, a także aktywności biznesowej w państwach arabskich – w 14 krajach, także jako MobiNil⁵). Pozostałe firmy z pierwszej dwudziestki, jeżeli wchodzi na rynek afrykański, to podążają za wielkimi koncernami międzynarodowymi i oferują przede wszystkim rozwiązania dla biznesu (np. BT⁶). Trzecią cechą jest odmiennosc oferowanych usług. Usługi te – w przeciwieństwie do oferty dla klientów indywidualnych w krajach rozwiniętych – koncentrują się wokół możliwości uzyskania kontaktu i załatwienia spraw z urzędami, bankami, mają też charakter informacyjny.

Opracowanie pokazuje przykład Afryki, zignorowanej przez międzynarodowe koncerny oferujące wysoce rozwinięte produkty i usługi z obszaru nowych technologii, których przydatność w krajach nisko rozwiniętych wydawała się niewielka. W opracowaniu scharakteryzowano rozwój rynku telefonii komórkowej w Afryce, wskazano przykładowe, odmienne niż w krajach rozwiniętych, zastosowanie telefonów komórkowych oraz zasygnalizowano możliwe przyczyny braku zainteresowania tym rynkiem ze strony koncernów międzynarodowych.

² Raport serwisu *Business Insider*, L. Kawa, *The 20 Fastest-Growing Countries In The World*, <http://www.businessinsider.com/fastest-growing-economies-through-2015-2013-1?op=1> (dostęp 10.09.2013).

³ Top 500 Telecom Brands 2012 – The most valuable telecom brands of 2012, http://brandirectory.com/league_tables/table/top-500-telecom-brands-2012 (dostęp 10.09.2013).

⁴ <http://enterprise.vodafone.com/who-we-are/regions/africa/#sthash.cXGiyCqL.dpuf>.

⁵ <http://www.orange.com/pl/home>.

⁶ http://www.globalservices.bt.com/uk/en/location/sub_saharan_africa.

2. Rozwój telefonii komórkowej w Afryce

Afryka stanowi obecnie ok. 7% światowego rynku telefonii komórkowej, w sierpniu 2013 roku zarejestrowano 396,9 mln abonentów, czyli ok. 36% populacji⁷. Pod względem wielkości stanowi ona drugi po Azji rynek zbytu telefonów komórkowych.

Rynek telefonii komórkowej w Afryce ma charakter konkurencyjny i dynamiczny. Za główne czynniki sukcesu uznaje się: niewystarczające rozpowszechnienie sieci stacjonarnej oraz, paradoksalnie, zacofanie gospodarcze regionu. Telefonacja stacjonarna w Afryce opiera się na monopolu państwowym, operatorzy nie inwestowali i nadal nie inwestują w upowszechnienie sieci poza obszarami miejskimi. Po drugie, Afryka z gospodarką opartą na rolnictwie i pasterstwie nie wydawała się atrakcyjna dla wielkich firm, które podzieliły pomiędzy siebie rynek usług nowoczesnych i innowacyjnych, a przez to ryzykownych i drogich. Dzięki temu szanse dla siebie znalazły firmy o zasięgu lokalnym, stosunkowo niewielkim kapitale, będące blisko potencjalnych odbiorców. Firmy te zaoferowały mało skomplikowane usługi, pozwalające na realizację rzeczywistych potrzeb odbiorców indywidualnych w warunkach gospodarki słabo rozwiniętej. Zaoferowały nowe możliwości w specyficznych obszarach, czasem nawet powielając znane rozwiązania telefonii stacjonarnej poprzez ich proste przeniesienie (np. mobilne budki telefoniczne). W takich samych warunkach gospodarczych szanse inwestycyjne doceniły firmy z kapitałem chińskim (HuaWei i ZTE Corp.⁸), indyjskim (Airtel⁹) oraz arabskim (np. Zain Ltd¹⁰, Orascom Telecom¹¹), a także kapitał lokalny (MTN¹² – w 2012 roku najbardziej wartościowa firma Afryki Południowej, 28 wśród najbardziej wartościowych firm telekomunikacyjnych na świecie). Charakterystykę wiodących operatorów telefonii komórkowej w Afryce zawiera tabela 1.

Chiny odgrywają ważną rolę w finansowaniu i dostarczaniu urządzeń i rozwiązań technologicznych w dziedzinie telekomunikacji w Afryce. Eksperti podkreślają, że chińskie firmy złamały monopol zachodnich gigantów telekomunikacyjnych w Afryce, co pomogło obniżyć koszty i przyczyniło się do sukcesu telefonów komórkowych na kontynencie. W 2010 roku wartość wymiany handlowej z Afryką wyniosła 114,8 mld USD, czyniąc Chiny największym partnerem handlowym Afryki¹³.

⁷ T. Machinchick, C.L. Stimmel, *The Mobile Telecommunications Market in Africa*, Manifest Mind LLC 2013, <http://www.manifestmind.com/downloads/mobile-africa/> (dostęp 4.09.2013).

⁸ Jako dostawcy rozwiązań technologicznych, <http://www.huawei.com/en/about-huawei/newsroom/resources/africa/>; http://www.zte.com.cn/en/about/global_sales_offices/middle_east_africa/.

⁹ <http://www.airtel.com>.

¹⁰ <http://www.zain.com>.

¹¹ <http://www.orascomtelecom.com/>, obecna w Algierii, ale także Republice Środkowej Afryki, Burundi, Zimbabwe i Kanadzie.

¹² <http://www.mtn.com/MTNGROUP/Pages/CompanyProfile.aspx>.

¹³ A. Marshall, *China's mighty Telecom footprint in Africa*, <http://www.newsecuritylearning.com/index.php/feature/75-chinas-mighty-telecom-footprint-in-africa>, 14 lutego 2011 (dostęp 4.09.2013).

Tabela 1. Wiodący operatorzy telefonii komórkowej

Operator	Kraj	Pozycja wg PKB (2012, ogólna, w Afryce)	Firma kontrolująca	Pochodzenie kapitału	Miejsce w Top 500	Obecność w Afryce
Airtel	Kenia, Uganda	158,164 (28, 34)	Bharti Airtel Ltd	Indie	27	17 krajów
Vodacom	Południowa Afryka	81 (7)	Vodafone	Wielka Brytania	1	9 krajów
Vodafone	Egipt	110 (11)	Vodafone	Wielka Brytania	1	9 krajów
MTN	Południowa Afryka	81 (7)	-	RPA	28	17 krajów
MTN	Nigeria	143 (18)	-	RPA	28	17 krajów
Glo Mobile	Nigeria	143 (18)	-	Nigeria	poza	4 kraje
Maroc	Maroko	121 (14)	Vivendi	Maroko	poza	1 kraj
Djezzy	Algieria	103 (10)	Orascom Telecom	Egipt	poza	1 kraj
Mobinil	Egipt	110 (11)	Orange	Francja	5	1 kraj
Mobilis	Algieria	103 (10)	-	Algieria	poza	1 kraj
Celstel	Nigeria	143 (18)	Zain	Sudan, obecnie Kuwejt	poza	15 krajów

Źródło: opracowanie własne na podstawie stron internetowych firm telekomunikacyjnych.

Większość firm telekomunikacyjnych w Afryce powstała w latach 1997–2002, czyli z niewielkim opóźnieniem w stosunku do Europy i obu Ameryk¹⁴. Operatorzy telefonii komórkowej przyjęli agresywną strategię biznesową, polegającą na dotarciu do najbiedniejszej (czyli najliczniejszej) części społeczeństwa, z niedrogimi telefonami komórkowymi i małymi nominałami kart przedpłatowych (*pre-paid*). Z wyjątkiem trzech krajów (Etiopia, Republika Środkowej Afryki i Demokratyczna Republika Konga) zasięg telefonii komórkowej pokrywa przynajmniej 20% terytorium kraju, a w krajach arabskich oraz w czterech krajach na południu kontynentu co najmniej 70%¹⁵. W Afryce sprzedano 600 mln telefonów komórkowych, czyli ma do nich dostęp ok. 60% populacji. Większa dostępności telefonii komórkowej niż stacjonarnej powoduje, że ruch internetowy przechodzi najczęściej przez sieć komórkową. Nadal jednak ponad 90% telefonów nie jest podłączonych do Internetu¹⁶.

¹⁴ Informacje ze stron internetowych poszczególnych operatorów.

¹⁵ R. de Waele, *Mobile Opportunities in Africa – Engaging the next Billion*, NYOTA MEDIA 2011 (niepublikowany pokaz slajdów), <http://www.nyotamedia.com/mobile-opportunities-in-africa/> (dostęp 4.09.2013).

¹⁶ <http://www.forgetmenotafrika.com>.

Analitycy szacują, że rynek telefonii komórkowej w Afryce wzrośnie z łącznej wartości ponad 60 mld USD w 2013 roku do wartości prawie 234 60 mld USD w 2020 roku, przy rocznej stopie wzrostu ok. 21,27%. Największą część przychodów będą generowali operatorzy sieci komórkowych, w drugiej kolejności – dostawcy rozwiązań technologicznych i producenci oprogramowania oraz twórcy aplikacji i dostawcy treści¹⁷.

Telefonia komórkowa nie tylko rozwija się bardzo szybko, generuje także wysokie przychody i tworzy lokalną silną gospodarkę. Dwaj operatorzy sieci komórkowych (MTN i Vodacom) zajęli pierwsze miejsca w rankingu (2013) najcenniejszych firm południowo-afrykańskich. W pierwszej 50 znalazły się jeszcze trzy firmy telekomunikacyjne: Multi-Choice (16), Telkom (18), Altech (40)¹⁸. Warto podkreślić, iż MTN jest firmą międzynarodową, z siedzibą w RPA, jedyną afrykańską firmą w rankingu 500 najlepszych firm świata, a na liście najcenniejszych firm z branży telekomunikacyjnej zajmuje 28 pozycję.

3. Telefonia komórkowa – odmienność usług

Telefony komórkowe są w Afryce najwyżej cenionym dobrem materialnym, przeważają nad chęcią zdobycia dodatkowych ubrań, posiadaniem komputera, zdecydowanie dominują nad radiem czy telewizorem. Telefon komórkowy nie służy tylko do komunikowania się ze znajomymi. Szeroka dostępność tzw. *feature phone* (telefonów komórkowych z rozbudowanymi funkcjami; mniej zaawansowanych technologicznie i tańszych niż smartfony) zapewnia dostęp do serwisów płatniczych, książek, aplikacji edukacyjnych, portali społecznościowych oraz informacyjnych. Najprostszy *feature phone* pozwala w 31 krajach afrykańskich (w 2012 roku) na stosunkowo łatwy i tani sposób komunikowania się, kontaktu z bankami, załatwiania spraw urzędowych, korzystania z e-booków itd.¹⁹ Dzięki temu poprawia się jakość życia, powszechne staje się też wykorzystywanie telefonu komórkowego do prowadzenia działalności gospodarczej: zamawiania towarów, negocjowania cen, składania reklamacji. Poniżej przytoczono wybrane przykłady usług oferowanych w Afryce.

Życie codzienne. Mobilne budki telefoniczne – w wyniku lepszego dostępu do sieci GSM niż do sieci stacjonarnych – są powszechne na niektórych obszarach Afryki²⁰. Minimalizacja kosztów roamingu w Afryce, gdzie granice państw przebiegają często pomiędzy terytoriami plemion i tradycyjnych społeczności, ma bardzo duże znaczenie. Celtel jako

¹⁷ C. Stimmel, *African Mobile Telecom Market is Growing at a Rate of 21%, Driving Economic Development of the Continent*, Manifest Mind LLC, http://www.csrwire.com/press_releases/36039-African-Mobile-Telecom-Market-is-Growing-at-a-Rate-of-21-Driving-Economic-Development-of-the-Continent, Aug 27, 2013 (dostęp 4.09.2013).

¹⁸ E. Kamau, *Telecoms, banking produce South Africa's most valuable brands*, <http://www.bdlive.co.za/business/2013/08/01/telecoms-banking-produce-sas-most-valuable-brands> (dostęp 1.08.2013).

¹⁹ S. Wojtas, *Afryka zagłębiem innowacyjnych start-upów*, The Daily Interactive, <http://tdint.pl/sylwia-wojtas/afryka-zaglebiem-innowacyjnych-start-upow/> (dostęp 4.09.2013).

²⁰ Np. MTN-operated „mobile phone booth” w Zambii: K. Njombo, *MTN launches Cell on Wheels*, <http://www.daily-mail.co.zm/business/19728> (dostęp 7.08.2013).

pierwszy zapewnił nieodpłatny roaming (w 2006 roku, kampania *One Network*) dla Ugandy, Kenii i Tanzanii, w 2007 roku rozszerzony na Gabon, Kongo, Burkina Faso, Czad, Malawi, Niger, Nigerię i Sudan. Obecnie usługa jest oferowana także przez Zain i Airtel²¹. Budowanie społeczeństwa sieciowego, czyli umożliwienie kontaktu ze światem, bez dostępu do Internetu, ze starego typu telefonu komórkowego zapewnia usługa Message Optimizer²². Pozwala na udostępnianie nowych usług (MSN Messenger, Yahoo!, Windows Live) bez konieczności unowocześniania telefonów. Kontakt następuje poprzez wysłanie sms z kodem, który dociera do operatora, przesyłającego treść na serwery, które przetwarzają i dostarczają wiadomość do odbiorcy. Lokalizacja miejsca innego telefonu komórkowego to usługa MTN WhereRU²³.

Obrót pieniędzmi – finanse i płatności. System *M-Pesa*²⁴ (*pesa* oznacza w języku suahili *pieniądze*), jest pomyślany jako uzupełnienie mikrokredytów – systemu pożyczek dla najbiedniejszych. *M-Pesa* umożliwia przesłanie określonej sumy pieniędzy innemu posiadaczowi telefonu za pomocą telefonu komórkowego, niekoniecznie zarejestrowanemu w systemie. Klienci *M-pesa* mogą zapłacić rachunki, sprawdzić stan konta, wziąć kredyt, dokonywać wpłat i wypłat gotówkowych u autoryzowanych agentów (punktach „doładowań” sieci komórkowych), doładować telefon oraz zapłacić za bilet lotniczy (np. w Kenya Airways, British Airways i Virgin Atlantic). W 2009 roku korzystało z niego 6,5 mln osób, które przeprowadzały 2 mln transakcji dziennie. Funkcjonuje on w Kenii, podobne systemy działają w Afganistanie i Tanzanii; wkrótce mają funkcjonować w Egipcie i RPA. Podobna, choć o mniejszym zakresie, usługa *Orange Money* umożliwia klientom niemającym konta w banku przeprowadzanie bezpiecznych operacji finansowych, takich jak: lokaty, regulowanie faktur lub przelewy pieniężne²⁵.

Rolnictwo. Telefon komórkowy pozwala na zdobycie w czasie rzeczywistym informacji o cenach produktów rolnych i tendencjach na rynku lokalnym oraz na kontakt z klientami (usługa *Pocket Agricultural Feed* oferowana przez Orange w Nigrze), a także umożliwia otrzymywanie porad z dziedziny rolnictwa lub sprawdzanie prognozy pogody, np. działający w Ugandzie *Przyjaciel Farmera*²⁶.

Zdrowie. *Mobilne usługi zdrowotne* oferowane przez Orange Healthcare Group obejmują np.: prewencję przez sms, gromadzenie danych, telemedycynę (nie tylko kraje afry-

²¹ http://www.airtel.com/wps/wcm/connect/africaairtel/Ghana/Home/Our_coverage/One_Network; <http://www.zain.com/media-center/press-releases/celtel-launches-one-network-worlds-first-borderless-mobile-phone-network-2/>.

²² <http://www.forgetmenotafrika.com>.

²³ <http://www.mtnwhereru.co.za>.

²⁴ A. Leszczyński, *Komórka po afrykańsku*, <http://next.gazeta.pl/next/2029020,114656,10577368.html> (dostęp 3.11.2011).

²⁵ <http://www.orange.com/pl/grupa/aktualnosci/dokumentacja/2013/Afryka-strategia-rozwoju-sieci-oparta-na-innowacji/Afrique/Internet-i-telefonii-komorkowa-kluczowe-zrodla-rozwoju-w-Afryce>.

²⁶ N.S. Jain, *The Mobile Revolution*, “The Harvard Crimson” March 30, 2011, <http://www.thecrimson.com/column/social-impact/article/2011/3/30/phones-mobile-social-cell/> (dostęp 4.09.2013).

kańskie, także za pośrednictwem telekomów zależnych²⁷), dostęp do terapii – system osoby trzeciej płacącej przez telefon w Senegalu)²⁸. Interesującą usługą jest potwierdzanie autentyczności leków (Nigeria i Ghana) – usługa *mPedigree* umożliwia otrzymanie certyfikatu autentyczności produktu poprzez wysłanie wiadomości sms zawierającej kod spod „zdrapki” na opakowaniu²⁹.

Internet i edukacja. Umożliwienie dzieciom wiejskim edukacji szkolnej na wzór australijski oraz udostępnienie szkołom i uniwersytetom dostępu do globalnych bibliotek *online*, czyli szansa na awans cywilizacyjny.

Dostęp do zasobów internetowych przez sieć komórkową ma tym większe znaczenie, że Afryka jest kontynentem o najniższym odsetku użytkowników Internetu (15,6%, ok. 167 385 751 osób), podczas gdy w Europie i Ameryce Północnej odsetek ten wynosi odpowiednio 63,2% oraz 78,8%. Przeciętny odsetek użytkowników na świecie wynosi 34,3%³⁰.

4. Przyczyny nieobecności koncernów międzynarodowych

Nieobecność wielkich koncernów w Afryce, szczególnie w początkowej fazie budowy rynku telekomunikacyjnego, jest faktem. Oczywiście, można przyjąć, iż była to ich świadoma polityka lub efekt braku zasobów zaangażowanych w inne, bardziej dynamiczne, i postrzegane w danym czasie jako perspektywiczne, rynki (np. Europa Środkowo-Wschodnia, kraje Ameryki Łacińskiej, ale też własne kraje – przypadek firm amerykańskich). Równie prawdopodobne mogą być – mniej lub bardziej ujawniane – przyczyny wymienione poniżej.

Po pierwsze, brak potencjalnych odbiorców i postkolonialne widzenie Afryki – postrzeganie kontynentu przede wszystkim jako źródła zasobów naturalnych, a w konsekwencji – niechęć do inwestowania w rynek postrzegany jako słaby. Biznes w krajach rozwiniętych oferuje coraz bardziej skomplikowane urządzenia i rozwiązania, które nie są możliwe do bezpośredniego zastosowania w krajach ubogich.

Drugą przyczyną mógł być brak właściwego rozpoznania potrzeb lub ignorowanie potrzeb. Wielkie firmy nastawiają się na oferowanie swoich produktów niezależnie od tego, czy istnieje na nie zapotrzebowanie. Środkiem do realizacji celów biznesowych jest kreowanie potrzeb klientów. Tymczasem między potrzebami konsumentów w krajach rozwiniętych i krajach afrykańskich w latach 90. ubiegłego wieku była ogromna luka, która spowodowała, że koncerny nie dostrzegły zapotrzebowania na własne, wysoce zaawanso-

²⁷ <http://orange.com/en/other-websites/all-the-Group-s-website>.

²⁸ <http://www.orange.com/pl/grupa/aktualnosci/dokumentacja/2013/Afryka-strategia-rozwoju-sieci-oparta-na-innowacji/Afrique/Internet-i-telefonja-komorkowa-kluczowe-zrodla-rozwoju-w-Afryce>.

²⁹ L. Rakotomalala, Africa: Tech Entrepreneurship Bubbling in the Developing World, <http://globalvoicesonline.org/2012/03/08/africa-tech-entrepreneurship-bubbling-in-the-developing-world/> (dostęp 8.03.2012).

³⁰ Dane na dzień 31 grudnia 2012, *World Internet Users and Population Stats*, Internet World Stats, <http://www.internetworldstats.com/stats.htm> (dostęp 4.09.2013).

wane technologie. Wejście na rynek afrykański wymagałoby rozpoznania potrzeb konsumentów i dostosowania do nich swoich produktów.

Z powyższym łączy się zjawisko określane jako kulturowy albo gospodarczy imperializm³¹, polegające na oferowaniu towarów i usług bez uwzględniania specyfiki funkcjonującego rynku lub potrzeb klientów („sprzedajemy wam to, co mamy, a nie to, czego potrzebujecie”). Afrykański mały biznes wiąże się z rolnictwem i dlatego jest stosunkowo prosty. Opiera się na bezpośredniej wymianie (sprzedam – kupię – wymienię) podstawowych towarów przede wszystkim rolnych i pasterskich. A rozwiązań dla tego typu biznesu wielkie koncerny nie miały.

Warto też wspomnieć o wcześniejszych negatywnych doświadczeniach zachodnich koncernów w Afryce – od nacjonalizacji ich majątku³², poprzez ciągle zagrożenie konfliktami zbrojnymi, aż po wszechogarniający nepotyzm i korupcję³³. Doświadczenia te mogły zniechęcać do inwestowania w krajach afrykańskich – dotychczasowe koszty przeważały zyski.

Ostatnia przyczyna ma charakter paternalistyczny, związany ze stereotypami pochodzącymi z ery kolonialnej, które przedstawiają Afrykanów jako „skłonnych do wydawania ogromnych sum na zbędne, luksusowe gadzety – zaniedbując tak podstawowe potrzeby, jak jedzenie czy mieszkanie.”³⁴ Wynikająca stąd kultura gadżetu mogła sugerować, iż rynek nie jest perspektywiczny, gdyż telefony komórkowe nie okażą się przydatne długofalowo i pozostaną mało użyteczną zabawką.

Brak obecności wielkich firm w pierwszej fazie rozwoju telefonii komórkowej w Afryce nie wstrzymuje ich ewentualnej ekspansji. Zakup firmy ukształtowanej, osadzonej na rynku niesie mniejsze ryzyko niż zakładanie firmy nowej, szczególnie na słabo rozpoznanym pod względem gospodarczym i kulturowym obszarze. Może się jednak okazać, iż zakup ten jest bardziej kosztowny.

5. Zakończenie

Zależność pomiędzy dobrobytem a rozwiniętą infrastrukturą wydaje się bezsporna, może być wykazana empirycznie na podstawie ogólnodostępnych danych makroekonomicznych, np. poprzez korelację wysokości PKB albo wskaźnika dobrobytu (*Prosperity Index*) lub wskaźnika poziomu rozwoju społecznego (*Human Development Index*) z poziomem rozwoju dróg lub usług telefonicznych. W tym kontekście Afryka jest kontynentem o największej liczbie krajów uznawanych za ubogie. Nie oznacza to jednak braku potrzeb,

³¹ Por. E. Izberk-Bilgin, *When Starbucks Meets Turkish Coffee: Cultural Imperialism and Islamism as 'Other' Discourses of Consumer Resistance*, „Advances in Consumer Research” 2008, vol. 35, s. 808–809.

³² Np. Shell w Nigerii.

³³ R. Mead, T.G. Andrews, *Zarządzanie międzynarodowe*, Oficyna a Wolters Kluwer Business, Warszawa 2011.

³⁴ A. Leszczyński, *Komórka po afrykańsku*, <http://next.gazeta.pl/next/2029020,114656,10577368.html> (dostęp 3.11.2011).

a wręcz przeciwnie – opracowanie pokazało jak istotne jest dopasowanie oferty do poziomu danego rynku oraz dostrzeżenie potrzeb, które w rozwiniętych gospodarkach przestają być dostrzegane.

Rozwój cywilizacji jest związany z wymianą, której służy komunikacja zarówno o charakterze interpersonalnym, jak i infrastrukturalnym. W krajach dobrobytu istnieją nie tylko dobrze rozwinięte sposoby i metody porozumiewania się, ale także i różnego typu fora instytucjonalne oraz nieformalne pozwalające na dokonywanie rozmaitych wymian między ludźmi. Takimi środkami są rozwinięte szlaki komunikacyjne umożliwiające przemieszczanie się ludzi, towarów oraz informacji; jednym ze środków jest także telefonia komórkowa.

Telefonia komórkowa w krajach afrykańskich przypominała o podstawowej funkcji telefonu – wymianie informacji. W społeczeństwach rozwiniętych telefon zatracił swą pierwotną funkcję – jest m.in. notatnikiem, kalendarzem, budzikiem, encyklopedią, a także dostarcza rozrywki. Urządzenia telefonii komórkowej w krajach rozwiniętych pozwalają na zaspokajanie różnego typu potrzeb, w krajach afrykańskich telefon spełnia swą podstawową funkcję – służy wymianie informacji. Przykładem ilustrującym wprost korzyści indywidualne i gospodarcze wynikające z upowszechnienia telefonów komórkowych są badania J.C. Aker³⁵, która zbadała wpływ upowszechnienia telefonów komórkowych na ceny zboża na lokalnych rynkach w Nigrze, jednym z najbiedniejszych krajów świata. Komunikacja w tej części Afryki jest trudna i kosztowna, czyli rzadko podejmowana, co powodowało, że ceny żywności na poszczególnych targowiskach – nawet niezbyt odległych – wyraźnie się różniły. W latach 2001–2006 żywność w regionach peryferyjnych, odległych od centrów cywilizacyjnych, była droższa niż w ośrodkach miejskich. Telefony komórkowe, które w 2007 roku objęły zasięgiem 78% ludności Nigru, zmieniły tę sytuację. Różnice w cenach żywności zmniejszyły się o 20%, w największym stopniu na najbardziej odległych targowiskach, połączonych najgorszymi drogami. Było to spowodowane zmianą zachowań rynkowych sprzedawców, którzy dzięki telefonom komórkowym wymieniali informacje.

Wszelka komunikacja powoduje wymianę, której skutkiem jest przenikanie dobrobytu lub przenikanie zdobyczy dobrobytu między odrębnymi społecznościami. Branża telefonii komórkowej pobudza wzrost gospodarczy i umożliwia wyższy standard życia w Afryce³⁶. Jak wskazano w opracowaniu, rozwój telefonii komórkowej w Afryce może być i jest katalizatorem zmian w różnych obszarach: gospodarki, opieki zdrowotnej, edukacji.

³⁵ J. Aker, *Does Digital Divide or Provide? The Impact of Cell Phones on Grain Markets in Nigeri*, Center for Global Development, „Working Paper” 2008, no. 154.

³⁶ C. Stimmel, *African Mobile Telecom Market is Growing at a Rate of 21%, Driving Economic Development of the Continent*, Manifest Mind LLC, http://www.csrwire.com/press_releases/36039-African-Mobile-Telecom-Market-is-Growing-at-a-Rate-of-21-Driving-Economic-Development-of-the-Continent, Aug 27, 2013 (dostęp 4.09.2013).

Pozycje internetowe

- Aker J., *Does Digital Divide or Provide? The Impact of Cell Phones on Grain Markets in Nigeri*, Center for Global Development, „Working Paper” 2008, no. 154.
- Gross Domestic Product (GDP) Volume, Międzynarodowy Fundusz Walutowy <http://www.principalglobalindicators.org/default.aspx> (dostęp 10.09.2013).
- Izberk-Bilgin E., *When Starbucks Meets Turkish Coffee: Cultural Imperialism and Islamism as ‘Other’ Discourses of Consumer Resistance*, „Advances in Consumer Research” 2008, vol. 35.
- Jain N.S., *The Mobile Revolution*, „The Harvard Crimson” March 30, 2011, <http://www.thecrimson.com/column/social-impact/article/2011/3/30/phones-mobile-social-cell/> (dostęp 4.09.2013).
- Kamau E., *Telecoms, banking produce South Africa’s most valuable brands*, <http://www.bdlive.co.za/business/2013/08/01/telecoms-banking-produce-sas-most-valuable-brands> (dostęp 1.08.2013).
- Kawa L., *The 20 Fastest-Growing Countries In The World*, <http://www.businessinsider.com/fastest-growing-economies-through-2015-2013-1?op=1> (dostęp 10.09.2013).
- Leszczyński A., *Komórka po afrykańsku*, <http://next.gazeta.pl/next/2029020,114656,10577368.html> (dostęp 3.11.2011).
- Machinchick T., Stimmel C.L., *The Mobile Telecommunications Market in Africa*, <http://www.manifestmind.com/downloads/mobile-africa/> (dostęp 4.09.2013).
- Marshall A., *China’s mighty Telecom footprint in Africa*, <http://www.newsecuritylearning.com/index.php/feature/75-chinas-mighty-telecom-footprint-in-africa> (dostęp 4.09.2013).
- Mead R., Andrews T.G., *Zarządzanie międzynarodowe*, Warszawa 2011.
- Njombo K., *MTN launches Cell on Wheels*, <http://www.daily-mail.co.zm/business/19728> (dostęp 7.08.2013).
- Report serwisu *Business Insider*, L. Kawa, *The 20 Fastest-Growing Countries In The World*, <http://www.businessinsider.com/fastest-growing-economies-through-2015-2013-1?op=1> (dostęp 10.09.2013).
- Rakotomalala L., *Africa: Tech Entrepreneurship Bubbling in the Developing World*, <http://globalvoicesonline.org/2012/03/08/africa-tech-entrepreneurship-bubbling-in-the-developing-world/> (dostęp 8.03.2012).
- Stimmel C., *African Mobile Telecom Market is Growing at a Rate of 21%, Driving Economic Development of the Continent*, http://www.csrwire.com/press_releases/36039-African-Mobile-Telecom-Market-is-Growing-at-a-Rate-of-21-Driving-Economic-Development-of-the-Continent, Aug 27, 2013 (dostęp 4.09.2013).
- Top 500 Telecom Brands 2012 – The most valuable telecom brands of 2012*, http://brandirectory.com/league_tables/table/top-500-telecom-brands-2012 (dostęp 10.09.2013).
- Waele R. de, *Mobile Opportunities in Africa – Engaging the next Billion* (niepublikowany pokaz slajdów), <http://www.nyotamedia.com/mobile-opportunities-in-africa/> (dostęp 4.09.2013).
- Wojtas S., *Afryka zagłębiam innowacyjnych start-upów*, <http://tdint.pl/sylwia-wojtas/afryka-zaglebiam-innowacyjnych-start-upow/> (dostęp 4.09.2013).
- World Internet Users and Population Stats*, <http://www.internetworldstats.com/stats.htm> (dostęp 4.09.2013).

Strony internetowe operatorów i dostawców usług telekomunikacyjnych

Bharti Airtel Limited (Airtel Africa), <http://www.airtel.com>

BT Group, http://www.globalservices.bt.com/uk/en/location/sub_saharan_africa

ForgetMeNot Africa, <http://www.forgetmenotafrica.com>

Glo Mobile, <http://www.gloworld.com>

Grupa Maroc Telecom, <http://www.iam.ma/Groupe/Pages/accueil.aspx>

HuaWei Africa, <http://www.huawei.com/en/about-huawei/newsroom/resources/africa/>

MTN Group, <http://www.mtn.com/MTNGROUP/Pages/CompanyProfile.aspx>, [http://www.mtnwhe-
reru.co.za](http://www.mtnwhe-
reru.co.za)

Orange Gropu, <http://www.orange.com/pl/home>, [http://orange.com/en/other-websites/all-the-
-Group-s-website](http://orange.com/en/other-websites/all-the-
-Group-s-website), [http://www.orange.com/pl/grupa/aktualnosci/dokumentacja/2013/Afryka-
strategia-rozwoju-sieci-oparta-na-innowacji/Afrique/Internet-i-telefonja-komorkowa-kluczowe-
zrodla-rozwoju-w-Afryce](http://www.orange.com/pl/grupa/aktualnosci/dokumentacja/2013/Afryka-
strategia-rozwoju-sieci-oparta-na-innowacji/Afrique/Internet-i-telefonja-komorkowa-kluczowe-
zrodla-rozwoju-w-Afryce)

Orascom Telecom, <http://www.orascomtelecom.com>

Vodafone Africa, <http://enterprise.vodafone.com/who-we-are/regions/africa/#sthash.cxGiyCqL.dpuf>

Zain Ltd, <http://www.zain.com>

ZTE Corporation, http://www.zte.com.cn/en/about/global_sales_offices/middle_east_africa/

Streszczenie

Afryka jest najbiedniejszym i najsłabiej zurbanizowanym kontynentem, zdecydowana większość krajów lokuje się w drugiej setce pod względem poziomu PKB. Jednak od początku XX wieku rozwija się relatywnie szybciej niż pozostałe kontynenty. Wskaźnikiem rozwoju jest zakres i poziom usług oferowanych przez telefonię komórkową. Opracowanie koncentruje się na specyfice rynku afrykańskiego, którą charakteryzuje odmienność oferowanych usług oraz nieobecność światowych potentatów z branży telekomunikacyjnej.

Słowa kluczowe: telefonia komórkowa, komunikacja, potrzeby konsumentów.

Summary

The specificity of mobile services in Africa

Africa is the poorest and least urbanized continent, the vast majority of countries invests in the second hundred in terms of GDP. However, since the beginning of the twentieth century progresses relatively faster than the other continents. The development indicator can be the scope and level of services offered by mobile telephony. Article focuses on the African market's specific, which is characterized by the diversity of services offered and the absence of telecommunications global companies.

Key words: mobile telephony, communication, consumer needs.

Część II

PERSPEKTYWA
NAUK O ZDROWIU

Janina Książek*

Potencjał ludzki jako podstawa zarządzania i ewaluacji opieki w pielęgniarstwie

1. Wstęp

Szpital, podobnie jak inne przedsiębiorstwo, realizuje określone obszary zarządzania. Wielokrotnie zastanawiamy się, czy rzeczywiście troska o jakość świadczeń udzielanych w zakładach opieki zdrowotnej to jedno z najważniejszych wyzwań współczesnej ochrony zdrowia [Krukowski, Kretowicz, Gaworska-Krzemińska 2010, s. 299–303]. W tym kontekście niepokoić powinien fakt, że czynnikami powodującymi ograniczenia w rozwoju zawodowym w grupie pielęgniarek były i są problemy finansowe oraz kadra zarządzająca, również pielęgniarska [Tomaszewska, Cieśla, Czerniak, Dykowska 2008, s. 40–47]. Obserwując zachowania osób kierujących zespołami pielęgniarskimi, można stwierdzić, iż nie doceniają wystarczająco znaczenia potencjału ludzkiego. Dominuje przedmiotowe, a nie podmiotowe podejście do pracowników. Przeważają sztywne, hierarchiczne struktury organizacyjne, które uniemożliwiają lub hamują rozwój potencjału pracowniczego. Widoczne jest wyraźne oddzielenie zespołu zarządzającego od wykonawczego, co nie skłania tego ostatniego do angażowania się, dzielenia wiedzą organizacyjną, aktywnego uczestnictwa w kreowaniu i wdrażaniu zmian. Badania wykazują, że istnieje obecne wśród pielęgniarek zjawisko nadmiernej kontroli, a skala zjawiska pozwala uznać ją za patologię w zarządzaniu potencjałem ludzkim [Kunecka, Szych 2008, s. 26–32]. Również analiza ewaluacji jakości opieki wskazuje, że zadania związane z dokumentowaniem procesu pielęgnowania pochłaniają nadal znaczną część czasu pracy i zadania te nie są w wystarczającym stopniu uwzględniane podczas planowania czasu pracy [Książek, Wesołowska 2008, s. 215–223]. Mimo wielu doniesień wskazujących wady w zarządzaniu kapitałem ludzkim znaczna część wyników informuje jednak o wysokiej jakości opieki [Gaweł, Twarduś, Kin-Dąbrowska, Pycz 2008, s. 339–342; Cieśla, Wesołowska, Pastuszko 2010, s. 97–100].

Celem pracy jest próba odpowiedzi na pytanie, czy system zarządzania kadrami pielęgniarskim sprzyja rozwojowi profesjonalnego pielęgniarstwa i przyczynia się do ewaluacji opieki.

* Gdański Uniwersytet Medyczny.

2. Zarządzanie

Istnieje wiele definicji zarządzania. Jedną ze starszych jest definicja F.W. Taylora określająca zarządzanie jako „dokładne poznanie tego, czego się oczekuje od ludzi, a następnie dopilnowanie, by wykonali to w najlepszy i najtańszy sposób” [Bielski 2002, s. 157]. Zarządzanie jest jednak złożonym procesem, w którym dwa elementy wydają się wspólne dla różnych podejść i interpretacji: a) uznanie, że pojęcie zarządzania jest ściśle związane z pojęciem organizacji, jako że procesy zarządzania zachodzą w organizacjach; b) uznanie podmiotowej roli człowieka w procesie zarządzania, co wynika z „przemysłowości” istoty ludzkiej, czyli jej zdolności do formułowania celów i wyznaczania dróg ich osiągnięcia.

Mówiąc ogólnie, można wskazać, iż „zarządzanie jest to całość metod i funkcji umożliwiających określenie celów i dysponowanie zasobami kadrowymi, rzeczowymi, finansowymi dla efektywnego i racjonalnego ich osiągnięcia” [Sujkowski 2005, s. 24].

Podobny pogląd reprezentował M. Armstrong, który stwierdził, że „zarządzanie istnieje po to, aby osiągać rezultaty przez jak najlepsze wykorzystanie potencjału ludzkiego, finansowego i materialnego, jakim dysponuje firma lub poszczególni kierownicy” [Armstrong 1997, s. 15].

Można powiedzieć również, iż „zarządzanie to rozporządzanie zasobami organizacji poprzez działanie z ludźmi i poprzez ludzi, w zakresie określonym przez właściciela tych zasobów” [Czermiński, Czerska, Nogalski, Rutka, Apanowicz 2001, s. 86]. Z obszernej literatury przedmiotu wynika, że funkcje zarządzania przeszły dość długą drogę ewolucji od koncepcji pierwszej klasyfikacji dokonanej przez L.H. Gulicka do ich klasycznego kanonu autorstwa H. Koontza i C. O'Donelly'ego z końca lat osiemdziesiątych, swoimi korzeniami sięgają aż do Henriego Fayola twórcy m.in. czternastu zasad zarządzania menedżerów [Nogalski, Śniadecki 2001, s. 71]. Zasadniczo menedżerowie – tak się często w literaturze uznaje – wykonując swoją pracę, spełniają w organizacji cztery specyficzne funkcje: planowanie, organizowanie, kontrolowanie i przewodzenie [Penc 2001, s. 45]. Przedstawione funkcje zarządzania są podziałem tradycyjnym i stanowią trzon zarządzania organizacją, przy czym wspierają menedżera oraz wpływają na jego rolę.

Planowanie jest to określanie głównych celów organizacji oraz sposobów ich realizacji, a także jest to ustalenie niezbędnych zasobów materialnych i ludzkich potrzebnych do ich osiągnięcia [Griffin 2007, s. 40–41]. Pierwszym krokiem w planowaniu jest wyznaczenie celów i misji organizacji. Oto przykład misji Uniwersyteckiego Centrum Klinicznego w Gdańsku: „Efektywnie lecząc, dobrze uczyć i służyć nauce” (<http://www.uck.gda.pl>). W jakim zakresie misja ta jest także wyznaczeniem kierunku działania dla najliczniejszej grupy zawodowej, czyli pielęgniarzek? Czy z misją tą identyfikują się pielęgniarki oddziałowe jako najniższy szczebel zarządzający? Czy efektywność leczenia jest dla zarządzających równoznaczna z efektywnością pielęgnowania? Doświadczenie autorki podpowiada, że niewiele z owej misji dociera do praktyki. Planowanie w organizacji powinno mieć wymiar strategiczny, taktyczny i operacyjny, choć w praktyce rzadziej wyodrębnia się taktyczny wymiar planowania [Kisielnicki 2008, s. 82; Zajac 2007, s. 22].

Jednocześnie należy podkreślić, iż planowanie jako proces ustalania celów i integrowania oraz koordynowania w zorganizowanych strukturach użytkowania posiadanych zasobów wiąże się ściśle z decydowaniem [Griffin 2007, s. 267]. Podejmowanie decyzji wymaga od menedżera wiedzy i wyobraźni oraz znajomości szerokiego ich kontekstu. Skutki podejmowanych decyzji znajdują zawsze odzwierciedlenie w otoczeniu organizacji i jego stosunku do poczynań firmy, a więc także w kapitale jej reputacji.

Organizowanie jest to zespół działań mających na celu rozdysponowanie zasobów organizacji dla osiągnięcia ustalonych i przyjętych planów. Organizowanie to kształtowanie struktur organizacyjnych, a więc tworzenie stanowisk pracy, komórek organizacyjnych, trwałych form współpracy, a także grupowanie czynności, pracowników i zadań [Niedzielski 2002, s. 20].

Kolejną funkcją zarządzania jest przewodzenie, czyli zarządzanie kadrami. A. Poczowski uważa, że zarządzanie zasobami ludzkimi „to proces składający się z logicznie ze sobą powiązanych czynności, ukierunkowanych na zapewnienie organizacji w określonym czasie i miejscu wymaganej liczby pracowników o odpowiednich kwalifikacjach oraz tworzenie warunków stymulujących efektywne zachowanie zatrudnionego personelu zgodnie z nadrzędnym celem organizacji” [Poczowski 2008, s. 28].

Zarządzanie zasobami ludzkimi można ogólnie zdefiniować jako „strategiczną, jednorodną i spójną metodę kierowania najcenniejszym z kapitałów każdej organizacji – ludźmi, którzy osobistym i zbiorowym wysiłkiem przyczyniają się do realizacji wszystkich założonych przez organizację celów, a tym samym umacniają jej przewagę nad konkurencją” [Armstrong 2010, s. 13]. Współcześnie podstawową cechą zarządzania zasobami ludzkimi jest traktowanie ludzi jako podstawowy zasób organizacji. Poszczególni autorzy wskazują na różne elementy składowe zarządzania zasobami ludzkimi, wybrane koncepcje prezentuje tabela 1.

Tabela 1. Elementy składowe zarządzania zasobami ludzkimi według wybranych autorów.

Autor	Elementy
M. Kostera, <i>Zarządzanie personelem</i> , PWE, Warszawa 2011, s. 93	<ul style="list-style-type: none"> – planowanie zatrudnienia – rekrutacja i selekcja – ocena pracowników – wynagrodzenie – kształcenie i rozwój
J.A.F. Stoner, R. Freeman, D. Gilbert, <i>Kierowanie</i> , PWE, Warszawa 1998, s. 368	<ul style="list-style-type: none"> – diagnoza potrzeb personalnych – rekrutacja – selekcja – wprowadzenie do pracy – szkolenie i doskonalenie – ocena efektów – awanse przeniesienie, zwolnienia

Tabela 1. cd.

Autor	Elementy
Cz. Zajęc, <i>Zarządzanie z zasobami ludzkimi</i> , WSB, Poznań 2007, s. 22	<ul style="list-style-type: none"> - analiza zasobów ludzkich - planowanie zasobów ludzkich - rekrutacja, selekcja dobór i adaptacja zawodowa pracowników, - kierowanie pracą, ocenianie - motywowanie - rozwój pracowników i kadry menedżerskiej - kształtowanie warunków i stosunków pracy oraz controlling personalny
A. Ludwiczynski, <i>System okresowych ocen pracowników</i> , w: <i>Szkice z zarządzania zasobami ludzkimi</i> , red. H. Król, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2002, s. 168	<ul style="list-style-type: none"> - planowanie zasobów ludzkich - pozyskiwanie pracowników (rekrutacja, selekcja, adaptacja), - motywowanie - przeniesienie pracowników - rozwój pracowników

Źródło: opracowanie na podstawie wskazanych pozycji.

3. Elementy zarządzania kapitałem ludzki – dobór pracowników

Skuteczne zarządzanie w warunkach niepewności jest trudną grą wymagającą stałego modyfikowania strategii działania w zależności od zasobów własnych, potencjału kadrowego, stanu rynku, postępowania konkurencji i wielu innych czynników. Doświadczenia zakładów opieki zdrowotnej w ostatnich latach dowiodły, że w skutecznym zarządzaniu, owocującym sukcesami, zasadniczego znaczenia nabiera dobór kadr o odpowiednich kompetencjach i mentalności na stanowiska zarządzające. Dobór ten jest nie tylko problemem indywidualnej kariery określonego człowieka, lecz przede wszystkim wyznacznikiem przyszłego sukcesu lub niepowodzenia całego szpitala. Dlatego ważnym etapem zarządzania zasobami ludzkimi w szpitalach jest planowanie zatrudnienia. Jakże szczególnego znaczenia nabiera ten etap, jeśli będziemy rozpatrywać go przez pryzmat wszechobecnego kontraktowania usług pielęgniarskich. Planuje się: obsadę według kryteriów oceny umożliwiających rozwój pożądaną kulturę organizacyjną, umiejętności, a także motywacji pracowników; wynagradzaniu personelu; rozwojowi personelu, rozumianego jako zapewnienie pożądaną jakość personelu; planowania karier pracowników w skali organizacyjnej. Należy wskazać, że proces rekrutacji i selekcji, oprócz umiejętności typu wykształcenie czy doświadczenie, musi zwracać uwagę na predyspozycje osobowościowe pracownika do wykonywania pracy na danym stanowisku w oddziale. Czynnikiem wpływającym na jakość praktyki pielęgniarskiej są przyjęte standardy opieki, liczba zatrudnionych pielęgniarek i położnych, ich kwalifikacje, uwarunkowania psychofizyczne i motywacje.

Aby zapewnić właściwy poziom opieki, konieczne jest ustalenie i przestrzeganie przyjętych norm zatrudnienia personelu medycznego. Jak jednak przestrzegać owych norm, jeśli większość placówek nie ustaliła takich norm rzetelnie, a organy założycielskie wspólnie z NFZ i Ministerstwem Zdrowia czynią wszystko, aby normy te zaniżyć. Pytań jest dużo więcej: jak planować ścieżkę rozwoju zawodowego pielęgniarzek, jeśli brak zróżnicowania w odniesieniu do zakresu zadań, a co z tym się wiąże – różnic w wynagradzaniu. Praktyka ostatnich lat wskazuje przykłady placówek, które zrównywały wynagrodzenie pielęgniarzek oddziałowych do niezbędnego minimum, pomijając ich wykształcenie z zarządzania lub specjalizację. Czy motywująco działa przykład, kiedy pielęgniarka oddziałowa z wykształceniem średnim i kursem kwalifikacyjnym dla pielęgniarzek oddziałowych ma taką samą stawkę zaszerogowania co mgr pielęgniarstwa, która ukończyła podyplomowe studia z zarządzania? Oczywiście, kolejne pytania będą dotyczyły kompetencji obu pielęgniarzek oddziałowych oraz tego, jak zarządzający wykorzystują ich kwalifikacje.

4. Motywacja jako element wpływający na efektywność pracowników

Motywowanie pracowników jest jednym z najważniejszych elementów zarządzania ludźmi i warunkiem sukcesu organizacji. Przyjmując, że celem firmy jest rozwój, umacnianie własnej pozycji i osiąganie zysku, drogą do jego realizacji jest efektywna działalność pracowników, ich inicjatywa i zaangażowanie [Malec 2004, s. 3]. Jakość potencjału ludzkiego pozostającego w dyspozycji przedsiębiorstwa to jeden z czynników decydujących o pozycji firmy na rynku. Warunkiem produktywnej pracy jest kompleksowy i skuteczny system motywowania [Karaszewska 2000, nr 8]. W odniesieniu do szpitala jako organizacji motywowanie powinno się traktować jako proces kierowniczy, polegający na stwarzaniu warunków i stosowaniu bodźców zmierzających do tego, aby podwładni zachowywali się zgodnie z wolą kierującego, zachowując przy tym poczucie samodzielnych decyzji [Stoner 2011, s. 426]. W przedsiębiorstwach tworzy się układy, kompozycje narzędzi pobudzania, które nazywane są systemem motywacji. Jest to układ bodźców, środków i warunków, który ma być rodzajem zachęty pracowników do angażowania się w pracę w sposób możliwie najkorzystniejszy dla przedsiębiorstwa. Przez bodźce rozumieć należy „środki stosowane przez kierownika, które wpływają na zmianę stopnia zaspokojenia potrzeb podwładnych w zależności od osiągniętych przez nich wyników” [Słownik wyrazów obcych PWN 2009, s. 38]. Narzędzia motywacyjne powinny pogłębiać identyfikację z firmą. Podany przykład zrównania dwóch pielęgniarzek oddziałowych o różnym wykształceniu do jednakowej stawki zaszerogowania jest dobrym przykładem błędów w systemie motywowania, a tym samym zarządzania. Wśród samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej istotną rolę pełnią szpitale kliniczne zakładane przez publiczne uczelnie medyczne lub publiczne uczelnie prowadzące działalność dydaktyczną i badawczą w dziedzinie nauk medycznych. Szpitale kliniczne są stacjonarnymi zakładami opieki zdrowotnej, w których udziela się całodobowych i całodziennych świadczeń zdrowotnych, posiadającymi oddziały szpitalne, pion diagnostyczny, zabiegowo-leczniczy i rehabilitacyjny oraz zaplecze tech-

niczno-gospodarcze. Poza prowadzeniem działalności leczniczej są one także zobowiązane do realizacji zadań polegających na kształceniu przed-i podyplomowym w zawodach medycznych w powiązaniu z udzielaniem świadczeń zdrowotnych i promocją zdrowia, co dodatkowo komplikuje i tak trudną sytuację organizacyjną i ekonomiczną tego typu jednostek. Nie ma tutaj mowy o kształtowaniu ceny świadczeń w oparciu o grę rynkową. Taka sytuacja przekłada się na finansowanie jednostek. Chęć bilansowania działalności sprzyja drastycznemu obniżaniu kosztów i to najczęściej w pionie najliczniejszym – pielęgniarstwie. Kluczowe znaczenie dla zapewnienia właściwego procesu zarządzania jakością pracy zespołów zadaniowych mają odpowiednio wdrażane i umiejętnie stosowane formy przeciwdziałania niekorzystnym zjawiskom prowadzącym do zakłóceń w procesie pracy. Dotyczy to sfery kontaktów interpersonalnych, organizacji pracy, oceny efektywności i samoskuteczności pracowników oraz prewencji w zakresie stresu i wypalenia zawodowego [Sobczak, Czechowska, Dmowski 2009; Głowacka, Nowakowska 2010, s. 286].

5. Podsumowanie i wnioski

Zarządzanie zasobami ludzkimi jest nastawione na troskę o ludzi, ich potrzeby, poszukiwanie skutecznych środków związanych z selekcją, szkoleniem, oceną, rozwojem oraz nagradzaniem. Zarządzanie zasobami ludzkimi w dużej mierze bazuje na praktyce zarządzania personelem. Jednocześnie należy wskazać, że zarządzanie zasobami ludzkimi jest funkcją sztabową i jednocześnie stanowi proces ciągły, składający się z różnych elementów. Niestety, pielęgniarki ze swoim wykształceniem i potencjałem zawodowym, nie są traktowane jako najważniejszy zasób. Zarządzający ciągle uważają, że „dochód” przynoszą lekarze, a pielęgniarki to jedynie „nadmierne koszty”. Taki sposób myślenia przekłada się na fatalne zarządzanie pielęgniarstwem i w pielęgniarstwie. Pytanie, dlaczego pozytywne zmiany zachodzące w pielęgniarstwie jako nauce i postawach zawodowych samych pielęgniarek tak słabo przekładają się na efektywne zarządzanie zasobami pielęgniarstwie, wymaga odrębnej analizy.

Literatura

- Armstrong M., *Jak być lepszym menedżerem*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1997.
- Armstrong M., *Zarządzanie*, Dom Wydawniczy ABC, Kraków 1996.
- Bielski M., *Podstawy teorii organizacji i zarządzania*, C.H. Beck, Warszawa 2002.
- Cieśla D., Wesołowska E., Pastuszko M., *Jakość opieki świadczonej na oddziale neurochirurgii z perspektywy personelu lekarskiego i pielęgniarstwa*, „Problemy Pielęgniarstwa” 2010, t. 18, nr 2.
- Czermiński A., Czerna M., Nogalski B., Rutka R., Apanowicz J., *Zarządzanie organizacjami*, TNOiK, Toruń 2001.
- Gawęł G., Twarduś K., Kin-Dąbrowska J., Pycz L., *Jakość opieki pielęgniarstwiej na oddziale Kardiologicznym*, „Problemy Pielęgniarstwa” 2008, t. 16, nr 4.
- Głowacka, M.D., Nowakowska I., Wypalenie zawodowe jako czynnik zmieniający efektywność pracownika, w: M.D. Głowacka i E. Mojs (red.), *Profesjonalne zarządzanie kadrami w zakładach opieki zdrowotnej*, WoltersKluwer Polska, Warszawa 2010.

- Griffin R.W., *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa 2007, 40–41, 267, <https://www.uick.gda.pl>.
- Karaszevska H., Węgrzyn J., *Od trzech K do trzech W*, „Personel” 2000, nr 8.
- Kisielnicki J., *Zarządzanie. Jak zarządzać i być zarządzanym*, PWE, Warszawa 2008.
- Kostera M., *Zarządzanie personelem*, PWE, Warszawa 2010.
- Krukowski J., Kretowicz K., Gaworska-Krzemińska A., *Ocena jakości opieki pielęgniarskiej w hospicjum stacjonarym*, „Problemy Pielęgniarstwa” 2010, t. 18, nr 3.
- Książek J., Wesołowska D., *Ewaluacja jakości a ocena dokumentacji procesu pielęgnowania*, „Problemy Pielęgniarstwa” 2008, t. 16, nr 3.
- Kunecka D., Szych Z., *Nadmierna kontrola w zespole pielęgniarskim – patologia zarządzania*, „Problemy Pielęgniarstwa” 2008, t. 16, nr 1, 2.
- Ludwiczynski A., *System okresowych ocen pracowników*, w: *Szkice z zarządzania zasobami Leona Koźmińskiego*, Warszawa 2002.
- Malec E., *Motywacja w pigułce*, Verlag Dashöfer, Warszawa 2004.
- Niedzielski E. (red.), *Podstawy zarządzania. Zagadnienia wybrane*, Wyd. Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2002.
- Nogalski B., Śniadecki J., *Umiejętności menedżera w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, OPO, Bydgoszcz 2001.
- Nowakowska I., Głowacka M.D., *Risk of Professional Burnout in the Work Process and Its Influence on the Professional Effectiveness of Nurses*, w: J. Bizon-Górecka (red.), *Strategie zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie – ryzyko przedsiębiorstwa a ryzyko projektu*, TNOiK, Bydgoszcz 2008.
- Penc J., *Decyzje menedżerskie-o sztuce zarządzania*, C.H. Beck, Warszawa 2001.
- Pocztowski A., *Zarządzanie zasobami ludzkimi*, PWE, Warszawa 2008.
- Słownik wyrazów obcych*, PWN, Warszawa 2009.
- Sobczak A., Czechowska D., Dmowski M., *Sytuacja finansowa samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej – analiza wskaźnikowa*, CSIOZ, 2009, <http://www.csioz.gov.pl>.
- Stoner J.A.F., Freeman R., Gilbert D., *Kierowanie*, PWE, Warszawa 2011.
- Sujkowski Z., *Informacja w procesie gospodarowania i zarządzania nieruchomościami*, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, Olsztyn 2005.
- Tomaszewska M., Cieśla D., Czerniak J., Dykowska G., *Możliwości doskonalenia zawodowego pielęgniarek – potrzeby a rzeczywistość*, „Problemy Pielęgniarstwa” 2008, t. 16, nr 1, 2.
- Zajac Cz., *Zarządzanie zasobami ludzkimi*, WSB, Poznań 2007.

Streszczenie

Szpital, podobnie jak inne przedsiębiorstwa, realizuje określone obszary zarządzania. Zasadniczo menedżerowie – tak się często w literaturze uznaje – wykonując swoją pracę, spełniają w organizacji cztery specyficzne funkcje: planowanie, organizowanie, kontrolowanie i przewodzenie. Z teoretycznego punktu widzenia placówki świadczące usługi medyczne, aby odnieść sukces na rynku, powinny kłaść nacisk na profesjonalną obsługę pacjenta. Strategiczną rolę odgrywa tu pielęgniarstwo, które jest obecnie bardzo wystandaryzowanym zawodem.

Celem pracy jest próba odpowiedzi na pytanie, czy system zarządzania kadrami pielęgniarskim sprzyja rozwojowi profesjonalnego pielęgniarstwa i przyczynia się do ewaluacji opieki.

Analiza piśmiennictwa nie pozwala na udzielenie jednoznacznej odpowiedzi, jednak wskazuje obszary, gdzie zarządzanie zasobami ludzkimi w grupie pielęgniarek jest mizerną kopią zarządzania

w korporacjach. Jednocześnie osiąga się zadowalające wyniki badań w zakresie zarządzania jakością opieki pielęgniarskiej, co jest nieadekwatne do głozonego powszechnie niezadowolenia z jakości usług w polskich zakładach opieki zdrowotnej.

Słowa kluczowe: potencjał ludzki, zarządzanie, pielęgniarstwo.

Summary

Human capital as the basis for management and evaluation of nursing care

Similar to other organizations, hospital operates within certain areas of management. According to literature, managers should play four specific roles within the organization: planning, organization, control, and leadership. Healthcare institutions should put emphasis on a professional care in order to succeed on a market. Nursing, which currently represents a highly-standardized profession, plays strategic role in achieving this goal.

The aim of this study was to explain if human resource management promotes the development of professional nursing care and is reflected by its more positive evaluation.

Although the abovementioned question cannot be answered on the basis of literature review, some areas in which human resource management in a group of nurses represents a poor copy of that in typical corporation can be identified. However, studies dealing with the quality management of nursing care produced satisfactory results, contradictory to widely populated theory on the unsatisfying quality of services offered in Polish healthcare institutions.

Key words: human capital, management, nursing.

Magdalena Skotnicka*
Monika Michalczuk**
Maria Śmiechowska*
Filip Kłobukowski*

Możliwości rozwoju żywności przeznaczonej dla osób starszych

1. Wstęp

Powszechnie stosowana definicja żywności jest zawarta w międzynarodowym zbiorze norm żywieniowych, tzw. kodeksie żywnościowym. Według kodeksu żywnościowego każda substancja, surowiec, półprzetwórczy lub przetwórczy przeznaczony do spożycia przez człowieka jest żywnością [Borycka 2010, s. 15]. Z żywnością dostarczamy odpowiednią ilość energii i składników odżywczych koniecznych do prawidłowego funkcjonowania organizmu. Niezwykle istotnym elementem żywności jest jej biodostępność i jakość. Składowe, które determinują ową jakość, to cechy organoleptyczne, wartość odżywcza i zdrowotna oraz dyspozycyjność. Dla konsumenta najważniejszy jest stopień zdrowotności, który warunkuje bezpieczeństwo żywności, wartość odżywcza, kaloryczną i dietetyczną. Właściwa jakość zdrowotna żywności ma podstawowe znaczenie dla zachowania dobrego stanu zdrowia zarówno fizycznego jak i psychicznego [Szczepanik i in. 2011, s. 37; Skrzypek 2012, s. 2].

Obniżona jakość żywności oraz złe nawyki żywieniowe mogą powodować rozwój chorób dietozależnych. Świadomość społeczeństwa oraz potrzeba prawidłowego odżywiania się, szczególnie w krajach rozwiniętych, postawiła nowe wyzwania nie tylko rynkom farmaceutycznym, ale także całemu przemysłowi spożywczemu. Producenci żywności, chcąc sprostać oczekiwaniom konsumentów, wprowadzają na rynek nowe produkty o korzystnym działaniu na organizm człowieka. Zadaniem tego typu produktów jest poprawa stanu zdrowia, kontrola masy ciała, utrzymanie dobrego samopoczucia, minimalizacja ryzyka i objawów chorób o charakterze dietozależnym. Tworzone są nowe segmenty artykułów spożywczych przeznaczone dla poszczególnych grup ludności [Krygier, Florowska 2008, s. 2].

* Gdański Uniwersytet Medyczny.

** Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego.

Na rynku pojawiła się żywność dla dzieci i niemowląt, dla sportowców i osób z nietolerancją pokarmową różnego typu. Nie ma jednak żywności przeznaczonej dla seniorów, która byłaby projektowana dla tej grupy ludności i spełniała oczekiwania osób starszych.

Celem pracy było określenie oczekiwań dotyczących produkcji żywności przeznaczonej specjalnie dla osób starszych.

2. Metody badań

Badania zostały przeprowadzone wiosną 2013 roku w grupie 365 osób (206 kobiet i 159 mężczyzn) powyżej 65. roku życia. Respondenci pochodzili z województw pomorskiego i mazowieckiego oraz byli uczestnikami Uniwersytetu Trzeciego Wieku. Na potrzeby doświadczenia stworzono ankietę, składającą się z 6 pytań dotyczących oczekiwań osób starszych i możliwości rozwoju żywności przeznaczonej dla tej grupy wiekowej. Badania ankietowe prowadzono metodą bezpośredniego wywiadu. Pięciu ankierów prowadziło badania anonimowo. Lista pytań zamieszczona w kwestionariuszu ankietowym miała charakter pytań zamkniętych. Pytania dotyczyły najczęściej spożywanych produktów na co dzień przez osoby starsze oraz preferencji i wskazówek do projektowania nowej żywności. Do wyliczenia różnic między dwoma grupami wykorzystano test Z dla dwóch frakcji dla prób niezależnych w przypadku dużych prób [Aczel 2006, s. 376]. Obliczono wpływ płci i miejsca zamieszkania na preferencje dotyczące żywności przeznaczonej dla seniorów. Obliczeń dokonano z użyciem programu Excel 2007.

3. Wyniki

W badaniu udział wzięło 111 kobiet i 95 mężczyzn z województwa pomorskiego oraz 83 kobiety i 76 mężczyzn z województwa mazowieckiego. Przedział wiekowy badanych kształtował się od 65 do 84 lat. Analiza ankietowa dotyczyła wyboru najczęściej spożywanych produktów na co dzień. Każdy z respondentów mógł zaznaczyć maksymalnie trzy produkty. Wyniki przedstawiono w tabeli 1. Wśród najczęściej spożywanych produktów spożywczych respondenci wymieniali pieczywo, wyroby mięsne i jaja. Aż 60% kobiet i 73% mężczyzn deklarowało, że codziennie spożywa pieczywo. W diecie seniorów parówki i jaja spożywane są przynajmniej 3 razy w tygodniu.

Kobiety częściej niż mężczyźni spożywały warzywa ($Z = 1,9555$, $p = 0,0253$), nabią ($Z = 2,7431$, $p = 0,0030$) i parówki ($Z = 1,4391$, $p = 0,0751$, poziom tendencji statystycznej). Natomiast mężczyźni częściej od kobiet spożywali wędliny ($Z = -2,8408$, $p = 0,0023$), ziemniaki ($Z = -1,3276$, $p = 0,0922$, poziom tendencji statystycznej) i pieczywo ($Z = -3,4557$, $p = 0,0003$). Spożycie pozostałych produktów u kobiet i mężczyzn było na podobnym poziomie.

Tabela 1. Produkty najczęściej spożywane

Produkty	Kobiety	Mężczyźni	Z	P	Pomor- skie	Mazo- wieckie	Z	P
Pieczywo	60,31%	73,10%	-3,4557	0,0003***	66,99%	65,41%	0,4273	0,3346
Jaja	45,36%	46,20%	-0,2264	0,4104	47,57%	43,40%	1,1285	0,1296
Parówki	38,66%	33,33%	1,4391	0,0751	36,89%	35,22%	0,4520	0,3256
Nabiał	28,87%	18,71%	2,7431	0,0030**	23,30%	25,16%	-0,5015	0,3080
Ziem- niaki	27,84%	32,75%	-1,3276	0,0922	30,10%	30,19%	-0,0247	0,4901
Wędliny	21,65%	32,16%	-2,8408	0,0023**	25,24%	28,30%	-0,8265	0,2042
Warzywa	20,10%	12,87%	1,9555	0,0253*	14,08%	20,13%	-1,6341	0,0511
Owoce	15,46%	12,28%	0,8601	0,1949	12,14%	16,35%	-1,1392	0,1273
Mleko	10,82%	11,70%	-0,2354	0,4070	10,68%	11,95%	-0,3432	0,3657
Makarony	8,76%	11,70%	-0,7925	0,2140	11,65%	8,18%	0,9387	0,1739
Kasze	6,19%	4,09%	0,5652	0,2860	6,80%	3,14%	0,9866	0,1619
Inne	13,40%	11,11%	0,6190	0,2680	13,11%	11,32%	0,4826	0,3147

*P < 0,05, **P < 0,01, ***P < 0,001

Źródło: opracowanie własne.

Mieszkańcy województwa mazowieckiego w porównaniu z mieszkańcami województwa pomorskiego częściej spożywali warzywa ($Z = -1,641$, $p = 0,0511$, poziom tendencji statystycznej). Spożycie pozostałych produktów przez mieszkańców obu województw nie różniło się statystycznie.

Na pytanie o czynniki decydujące o wyborze wyżej wymienionych produktów badani najczęściej zaznaczali zdrowotność i cenę, rzadziej zalecenia lekarza i smak. Wybór ograniczał się tylko do jednej odpowiedzi, co przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Czynniki decydujące o wyborze produktu

Czynniki	Kobiety	Mężczyźni	Z	P	Pomor- skie	Mazo- wieckie	Z	P
Smak	18,04%	16,37%	0,4504	0,3262	19,90%	13,84%	1,6391	0,0506
Cena	23,71%	14,62%	2,4564	0,0070**	19,42%	19,50%	-0,0214	0,4914
Przyzwy- czajenie	14,95%	24,56%	-2,5973	0,0047**	20,39%	18,24%	0,5807	0,2807
Zalecenia lekarza	15,98%	26,90%	-2,9507	0,0016**	18,93%	23,90%	-1,3421	0,0898
Zdrowot- ność	27,32%	17,54%	2,6413	0,0041**	21,36%	24,53%	-0,8562	0,1959

**P < 0,01

Źródło: opracowanie własne.

Dla kobiet większe znaczenie niż dla mężczyzn przy wyborze produktu miała cena ($Z = 2,4564$, $p = 0,0070$) oraz zdrowotność ($Z = 2,413$, $p = 0,0041$). Natomiast mężczyźni częściej niż kobiety przy wyborze kierowali się przyzwyczajeniem ($Z = -2,5973$, $p = 0,0047$) oraz zaleceniami lekarza ($Z = -2,9507$, $p = 0,0016$). Dla mieszkańców województwa pomorskiego większe znaczenie przy wyborze produktu niż dla mieszkańców województwa mazowieckiego odgrywał smak ($Z = 1,6391$, $p = 0,0506$, poziom tendencji statystycznej). Natomiast dla mieszkańców województwa mazowieckiego decyzja o wyborze była poddyktowana przede wszystkim zaleceniami lekarza ($Z = -1,3431$, $p = 0,0898$).

Zdecydowana większość badanych seniorów zadeklarowała, iż jest zainteresowana żywnością przeznaczoną specjalnie dla nich i powinna się taka pojawić na rynku (tab. 3).

Tabela 3. Opinia dotycząca potrzeby stworzenia segmentu żywności dla seniorów

Opinia	Kobiety	Mężczyźni	Z	P	Pomorskie	Mazowieckie	Z	P
Tak	91,75%	95,32%	-0,9643	0,1674	94,17%	92,45%	0,4652	0,3209
Nie	3,61%	2,34%	0,3429	0,3658	1,46%	5,03%	-0,9659	0,1670
Nie wiem	4,64%	2,34%	0,6214	0,2672	4,37%	2,52%	0,5007	0,3083

Źródło: opracowanie własne.

Pytając o oczekiwania względem nowej żywności, badani musieli zaznaczyć te cechy, które są dla nich najbardziej istotne. Maksymalnie mogli wybrać dwie odpowiedzi. Kobiety i mężczyźni mieli podobne wymagania wobec produktów przeznaczonych dla seniorów.

Mieszkańcy województwa mazowieckiego bardziej niż mieszkańcy województwa pomorskiego oczekiwali żywności o odpowiednio zmodyfikowanym składzie ($Z = -1,7570$, $p = 0,0395$) oraz właściwie rozdrobnionej strukturze (tab. 4), o konsystencji ułatwiającej żucie i przełykanie ($Z = -1,5186$, $p = 0,0644$, poziom tendencji statystycznej). Wielu respondentów postulowało, aby produkt niezależnie od właściwości i składu chemicznego był dedykowany specjalnie dla nich.

Wśród wyżej wymienionych cech kształtujących pożądaną produkt najważniejszy, niezależnie od miejsca zamieszkania i płci, okazał się skład surowcowy. Oczekiwania seniorów skupiły się na wytworzeniu produktów o obniżonej zawartości soli, a także cukru. Kobiety częściej niż mężczyźni zainteresowane były produktami niskokalorycznymi ($Z = 1,5295$, $p = 0,0631$), z dodatkiem błonnika ($Z = 2,7032$, $p = 0,0034$) i kwasów omega-3 ($Z = 1,4448$, $p = 0,0743$, poziom tendencji statystycznej). Mężczyźni oczekiwali produktów obniżających poziom cholesterolu ($Z = -4,3777$, $p = 0,0000$). Część z nich nie była zainteresowana żadnymi nowymi produktami ($Z = -2,2226$, $p = 0,0131$). Mieszkańcy województwa pomorskiego bardziej od mieszkańców województwa mazowieckiego oczekiwali produktów spożywczych wykorzystujących zamienniki cukru ($Z = 1,3099$, $p = 0,0951$, poziom tendencji statystycznej), co przedstawia tabela 5. Wszystkie badane grupy podkreślały, że najważniejsze jest ograniczenie spożycia soli, i tym samym najbardziej pożądana powinna być modyfikacja żywności prowadząca do obniżenia zawartości sodu.

Tabela 4. Wymagane cechy produktu z żywnością dla seniorów

Cechy produktu	Kobiety	Mężczyźni	Z	P	Pomor- skie	Mazo- wieckie	Z	P
Opakowanie czytelne, praktyczne	26,29%	26,32%	-0,0073	0,4971	25,24%	27,67%	-0,6566	0,2557
Według starych receptur bez dodatków do żywności	27,84%	28,65%	-0,2215	0,4123	26,70%	30,19%	-0,9429	0,1729
Wyraźne przeznaczenie dla osób starszych	37,11%	39,18%	-0,5587	0,2882	37,38%	38,99%	-0,4364	0,3313
Żywność o odpowiednim składzie	37,63%	42,11%	-1,2095	0,1132	36,89%	43,40%	-1,7570	0,0395*
Rozrobiona, przystosowana do problemów żucia	42,78%	42,69%	0,0252	0,4899	40,29%	45,91%	-1,5186	0,0644

*P < 0,05

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 5. Oczekiwania wobec żywności dla seniorów

Oczekiwania seniorów	Kobiety	Mężczyźni	Z	P	Pomor- skie	Mazo- wieckie	Z	P
Produkty o obniżonej zawartości soli	86,08%	78,95%	1,9278	0,0269*	81,55%	84,28%	-0,7358	0,2309
Produkty spożywcze wykorzystujące zamienniki cukru	57,22%	59,06%	-0,4993	0,3088	60,19%	55,35%	1,3099	0,0951
Produkty spożywcze z dodatkiem omega-3	51,55%	46,20%	1,4448	0,0743	48,06%	50,31%	-0,6096	0,2711
Produkty spożywcze z dodatkiem błonnika	38,66%	28,65%	2,7032	0,0034**	33,50%	34,59%	-0,2961	0,3836
Produkty obniżające poziom cholesterolu	33,51%	49,71%	-4,3777	0,0000***	40,78%	41,51%	-0,1980	0,4215
Produkty niskokaloryczne	14,43%	8,77%	1,5295	0,0631	12,14%	11,32%	0,2202	0,4128
Żadne nowe produkty mnie nie interesują	4,64%	12,87%	-2,2226	0,0131*	9,71%	6,92%	0,7540	0,2254
Inne	12,89%	14,62%	-0,4683	0,3198	13,59%	13,84%	-0,0660	0,4737

*P < 0,05, **P < 0,01, ***P < 0,001

Źródło: opracowanie własne.

Na pytanie dotyczące wyboru produktu, który powinien znaleźć się na rynku jako produkt przeznaczony dla seniorów, posiadający odpowiednie właściwości, najliczniejsza grupa opowiedziała się za wędlinami (w tym parówkami) i słodyczami. Mężczyźni bardziej niż kobiety oczekiwali wyrobów cukierniczych zaprojektowanych dla osób starszych ($Z = -1,4074$, $p = 0,0797$, poziom tendencji statystycznej), natomiast kobiety bardziej od mężczyzn zainteresowane były innymi produktami dla seniorów ($Z = 2,4026$, $p = 0,0081$), o których nie było mowy w ankiecie. Mieszkańcy województwa mazowieckiego bardziej niż mieszkańcy województwa pomorskiego spragnieni byli słodczy dla seniorów ($Z = -1,4205$, $p = 0,0777$, poziom tendencji statystycznej), co przedstawia tabela 6.

Tabela 6. Oczekiwane produkty dla seniorów

Produkty oczekiwane	Kobiety	Mężczyźni	Z	P	Pomor-skie	Mazo-wieckie	Z	P
Wędliny i parówki	48,97%	46,20%	0,7485	0,2271	47,09%	48,43%	-0,3621	0,3586
Słodycze	47,42%	52,63%	-1,4074	0,0797	47,57%	52,83%	-1,4205	0,0777
Pieczywo	37,63%	35,67%	0,5286	0,2985	35,92%	37,74%	-0,4900	0,3121
Przetwory	19,07%	16,96%	0,5709	0,2840	16,99%	19,50%	-0,6772	0,2491
Nabiał	15,98%	12,28%	0,9993	0,1588	13,59%	15,09%	-0,4058	0,3424
Inne	16,49%	7,60%	2,4026	0,0081**	16,02%	7,55%	2,2891	0,0110*

* $P < 0,05$, ** $P < 0,01$

Źródło: opracowanie własne.

4. Dyskusja

Inspiracją do rozwoju rynku żywności specjalnego przeznaczenia jest problem starzejącego się społeczeństwa i związanych z tym rosnących kosztów opieki zdrowotnej, a także wzmożona świadomość konsumentów zainteresowanych podnoszeniem swojego „dobrostanu”. Rosnący poziom jakości życia polskiego społeczeństwa powoduje, że ewalują oczekiwania ludzi co do sposobu życia.

Zmieniają się nawyki żywieniowe. Wzrasta zainteresowanie zdrowym odżywianiem i aktywnym modelem życia, również wśród osób starszych. Badani respondenci przy wyborze najczęściej spożywanych produktów wymienili pieczywo, wędliny ze szczególnym uwzględnieniem parówek oraz jaja. Potwierdzają to badania [Sygnowska, Waśkiewicz 2011, s. 240; Gacek 2008, s. 401], z których wynika, że dieta osób starszych jest mało urozmaicona i uboga w owoce i warzywa. Ograniczony jest nabiał, a głównym źródłem białka są produkty mięsne. Spośród zaproponowanych w ankiecie produktów wysokim spożyciem charakteryzowały się ziemniaki, co potwierdzają doniesienia [Gacek 2008, s. 401; Niedźwiedzka, Wądołowska 2012, s. 576]. Takie wybory determinują błędy żywieniowe i nieodpowiedni stan odżywienia [Babiarczyk 2008, s. 18; Waśkiewicz i in. 2012, s. 614]. Najczęściej dochodzi do nadwagi i otyłości lub niedożywienia białkowo-energetycznego.

Seniorzy to specjalna grupa ludności, obciążona szeregiem chorób przewlekłych i dietozależnych. W większości przypadków badani posiadali wiedzę dotyczącą zaleceń żywieniowych dla swojej grupy wiekowej. W szczególności dotyczyło to spożycia granicznych ilości soli i udziału w diecie owoców i warzyw oraz błonnika pokarmowego. Niestety, często pomijany był udział i rola białka w diecie.

Badani respondenci na pytanie dotyczące motywacji wyboru wyżej opisanych produktów odpowiadali, że w szczególności kierowali się zdrowotnością i smakiem. Kobiety częściej wymieniały cenę jako główny determinant wyboru produktu spożywczego. Sytuacja ekonomiczna osób starszych, którzy zazwyczaj stanowią grupę emerytów i rencistów, nie jest zadowalająca [Kałuża, Szukalski 2010, s. 289]. Z tego powodu wybór produktów nie jest przypadkowy, a stan odżywienia często bardzo zły. Brakuje odpowiednio zbilansowanej diety, dopasowanej do wieku i potrzeb [Humańska, Kędziora-Kornatowska 2009, s. 126]. Problemem jest również jakość posiłków, którą pośrednio kształtuje również cena.

Seniorzy zazwyczaj wykorzystują najprostsze i najtańsze produkty spożywcze dostępne na naszym rynku. Jednak na pytanie, czy są zainteresowani żywnością przeznaczoną dla osób starszych, niemal 92% wyraziło aprobatę. Na polskim rynku istnieją już produkty specjalnie przygotowywane i przeznaczone dla wybranych grup ludności. Coraz częściej można spotkać się z terminem żywności funkcjonalnej. Pod tym pojęciem rozumie się specjalnie zaprojektowaną żywność, o zmodyfikowanym składzie lub zmienionym procesie technologicznym. Produkt taki powinien wykazywać korzystne działanie zdrowotne ponad to, które wynika z jego tradycyjnych właściwości. Żywność taka przeznaczona jest zarówno dla ludzi zdrowych, pragnących utrzymać dobre samopoczucie i zmniejszyć ryzyko wystąpienia chorób, jak i dla osób szczególnie zagrożonych chorobami dietozależnymi o charakterze przewlekłym [Piesiewicz 2008, s. 32; Świdorski 2003].

Producenci oferują produkty dla niemowląt i dzieci, dla sportowców, oraz dla osób w specyficznych stanach chorobowych [Menrad 2003, s. 181]. Można by się spodziewać, że segment żywności specjalnego przeznaczenia w pełni zaspokaja potrzeby konsumentów. W rzeczywistości brakuje na polskim rynku asortymentu produktów funkcjonalnych, powszechnie produkowanych w krajach UE i Stanach Zjednoczonych [Roberfroid 2013, s. 1660]. Praktycznie całkowicie nie jest zagospodarowany segment żywności przeznaczonej dla seniorów [Górecka 2007, s. 20]. Polscy producenci, chcąc być konkurencyjni, muszą wprowadzać innowacyjne rozwiązania. Jedną z takich metod jest technologia pozwalająca na uzyskanie nowej funkcjonalnej żywności [Drożdż i in. 2009, s. 12]. Starzejące się społeczeństwo i wzrost poziomu jakości życia powinny skłonić branżę producentów żywności do sprostania oczekiwaniom osób w podeszłym wieku. Nowo zaprojektowany produkt, według badanych, powinien spełniać wiele cech, głównie dotyczących reologii produktu. Powinien być dobrze rozdrobniony, o odpowiedniej konsystencji, ułatwiając tym samym gryzienie i przełykanie. Problemy w użębieniu stanowią duże ograniczenie w stosowaniu zbilansowanej pełnowartościowej diety [Jurczak i in. 2011, s. 127; Jabłoński, Kaźmierczak 2005, s. 48; Massoulard i in. 2011, s. 192], o czym często się zapomina. Obok właściwości strukturalnych żywności, ważnym elementem jest opakowanie, które musi być łatwe w użyciu, praktyczne i czytelne. Konieczna jest przejrzysta informacja, że jest

to produkt przeznaczony dla osób starszych. Duży odsetek respondentów wskazywał na potrzebę modyfikacji składu chemicznego i ograniczenie substancji dodatkowych. Najwięcej badanych chciałoby kupować żywność o zmniejszonej zawartości soli. Nadmiar soli w diecie jest związany ze zwiększoną zachorowalnością i umieralnością z powodu chorób układu krążenia. W krajach, gdzie spożycie soli jest wysokie, częstość występowania nadciśnienia tętniczego jest większa w porównaniu z krajami, gdzie jest ono niższe. Na niekorzystne konsekwencje nadmiernego spożycia soli w większym stopniu narażone są osoby starsze. Sód, spożywany w nadmiernych ilościach, zwiększa wydalanie wapnia z moczem, co może powodować ryzyko rozwoju osteoporozy i kamicy nerkowej. Ponadto wysokie spożycie soli może niekorzystnie oddziaływać na funkcjonowanie płuc przy takich chorobach jak zapalenie oskrzeli czy astma [Traczyk, Jarosz 2011, s. 18]. Świadomość tych faktów sprawia, że osoby starsze są szczególnie zainteresowane obniżeniem zawartości chlorku sodu w diecie. Można to osiągnąć poprzez ograniczenie ilości soli lub stosowanie zamienników i przypraw. Natomiast problemem jest żywność wysokoprzetworzona, w której zawartość soli jest znacząco wyższa niż rekomendowane zalecenia żywieniowe [Śmiechowska, Pawlaczyk 2012, s. 519; Czerwińska 2011, s. 14; Michalak-Majewska i in. 2013, s. 34].

Ze względu na wzrastające zagrożenie zachorowalnością na cukrzycę typu 2 wśród osób w podeszłym wieku [Suliburska, Bogdański 2011, s. 3; Mazurkiewicz i in. 2011, s. 309] rośnie zapotrzebowanie na produkty diabetyczne o obniżonej zawartości cukru lub wykorzystujące zamienniki (tj. czekolada ze stewią, dżem z dodatkiem inuliny itp.) [Cichocka 2013, s. 38]. Produkcja tego typu żywności jest najlepiej rozwiniętą gałęzią produktów dietetycznych i specjalnego przeznaczenia w Polsce. Jednak cena jest za wysoka i seniorzy często nie mogą sobie pozwolić na zakup takich produktów [Rokicki 2007, s. 20; Niedźwiedzka, Wądołowska 2010, s. 576]. W krajach UE i w Stanach Zjednoczonych, gdzie konkurencyjność w tej branży i zakres możliwości technologicznych są duże, koszt wytworzenia i cena niemal zrównały się z wartością żywności konwencjonalnej [Bech-Larsen, Scholderer 2007, s. 231]. Wśród innych wymienionych cech respondenci wskazywali niedostateczną ilość na rynku produktów z dodatkiem błonnika, pro- i prebiotyków, witamin i innych substancji korzystnie wpływających na organizm człowieka.

Na rynku pojawiły się produkty spożywcze zawierające żywe kultury bakterii fermentacji mlekowej, margaryny z dodatkiem fitosteroli czy też żywność z udziałem choline i lecytyny, które usprawniają funkcjonowanie centralnego układu nerwowego. Coraz większą grupę produktów wzbogaconych stanowią herbaty. Często są to kompozycje różnych surowców roślinnych zawierające składniki zwiększające spektrum oddziaływania naparu na samopoczucie.

Z jednej strony oferta na rynku jest bogata, ale spożycie produktów funkcjonalnych przez osoby starsze – niskie. Problemem zdają się być jedynie bariera finansowa. Jednak w rzeczywistości jest to bardziej złożone. Osoby w podeszłym wieku nie są świadome, że taką żywność można kupić. Asortyment jest rozproszony, dlatego konieczne jest uwzględnienie potrzeb seniorów. Na półkach sklepowych powinno znaleźć się miejsce na żywność przeznaczoną przede wszystkim dla nich.

Żywność funkcjonalna zyskuje coraz większą popularność, również w Polsce. Przyczyny takiej sytuacji należy upatrywać we wzroście świadomości konsumentów, roli jaką odgrywa odżywianie i wpływie jej na zdrowie. Prognozuje się, że w 2015 roku ponad 20% artykułów spożywczych w Europie będzie stanowić żywność funkcjonalna [Kahl i in. 2012, s. 316].

Konsumenci w Polsce najchętniej spożywają produkty wzbogacane w postaci płatków zbożowych, wyrobów piekarskich oraz przetworów mlecznych. Jednak seniorzy są tą specyficzną grupą ludności, która wśród najbardziej pożądaných produktów funkcjonalnych widziałaby zupełnie inne niż te wyżej wymienione. Osoby po 65. roku życia najchętniej spożywałyby produkty wędliniarskie, zwłaszcza parówki oraz słodczyce.

Właściwe wykorzystanie potencjału nowych produktów i możliwości technologicznych powinno skłonić branżę spożywczą do wprowadzenia na rynek żywności dla seniorów. Stale rosnąca grupa osób starszych gwarantuje pomyślny rozwój tej gałęzi przemysłu spożywczego.

5. Wnioski

1. Nie ma na polskim rynku wystarczającej oferty żywności przeznaczonej dla osób starszych.
2. Blisko 93% badanych powyżej 65 roku życia wyraża duże zainteresowanie nową żywnością dla seniorów.
3. Produkt projektowany dla osób w podeszłym wieku powinien mieć praktyczne i czytelne opakowanie, odpowiednio skomponowany skład, strukturę i konsystencję ułatwiającą żucie i przełykanie oraz wyraźny przekaz, iż jest to produkt przeznaczony dla tej grupy wiekowej.
4. Modyfikacja składu żywności powinna przede wszystkim uwzględniać obniżenie zawartości soli i cukru w zależności od charakteru produktu.
5. Za najbardziej pożądane produkty specjalnie projektowane dla seniorów wskazano wyroby wędliniarskie i słodczyce.

Literatura

- Aczel A.D., *Statystyka w zarządzaniu*, WNT, Warszawa 2006.
- Babiarczyk B., *Monitorowanie stanu odżywienia osób starszych hospitalizowanych na oddziałach oraz w zakładach opieki krótko-długoterminowej*, „Gerontologia Polska” 2008, t. 16, nr 1.
- Bech-Larsen T., Scholderer J., *Functional foods in Europe: consumer research, market experiences and regulatory aspects*, „Trends in Food Science and Technology” 2007, no. 18.
- Borycka B., *Jakość zdrowotna nowych rodzajów żywności*, „Problemy Jakości” 2010, nr 4.
- Cichocka A., *Cukrzyca typu 2, cz. 2: Produkty spożywcze wskazane w diecie*, „Przemysł Spożywczy” 2013, nr 7.
- Czerwińska D., *Produkty o obniżonej zawartości sodu*, „Przemysł Spożywczy” 2011, nr 12.

- Drożdż J., Nosecka B., Morkis G., Szczepaniak I., *Produkcja żywności i napojów w XXI wieku*, „Przemysł Fermentacyjny i Owocowo-Warzywny” 2009, nr 1.
- Gacek M., *Zachowania żywieniowe grupy osób starszych zamieszkałych w Polsce i Niemczech*, „Problemy Higieny Epidemiologii” 2008, t. 89, nr 3.
- Górecka D., *Nowe kierunki produkcji żywności funkcjonalnej i instrumenty jej promocji*, „Przemysł Spożywczy” 2007, nr 6.
- Humańska M., Kędziora-Kornatowska K., *Wpływ miejsca zamieszkania osób w podeszłym wieku na stan odżywiania się*, „Gerontologia Polska” 2009, nr 17.
- Jabłoński E., Kaźmierczak U., *Odżywianie się osób w podeszłym wieku*, „Gerontologia Polska” 2005, t. 13 (1).
- Jurczak I., Barylski M., Irzmański R., *Znaczenie diety u osób w wieku podeszłym – ważny aspekt prewencji zdrowia czy nieistotna codzienność?* „Geriatrics” 2011, nr 5.
- Kałuża D., Szukalski P. (red.), *Jakość życia seniorów w XXI wieku z perspektywy polityki społecznej*, Wydawnictwo Biblioteka, Łódź, 2010.
- Kahl J., Załęcka A., Ploeger A., Bügel S., Machteld H., *Functional Food and Organic Food are Competing Rather than Supporting Concepts in Europe*, „Agricuture” 2012, vol. 2.
- Krygier K., Florowska A., *Żywność funkcjonalna obecnie i w przyszłości*, „Przemysł Spożywczy” 2008, nr 5.
- Massoulard A., Bonnabau H., Gindre-Poulvelarie L., Baptistev A., Preux P.M., Villemonteix C., Javerliat V., Fraysse J.L., Desport J.C., *Analysis of the food consumption of 87 elderly nursing home residents, depending on food texture*, „Food Consumption and Texture in Nursing Homes” 2011, vol. 15(3).
- Mazurkiewicz M.R., Podwysocka M., Jaczewska-Matyjaszczyk J., Matyjaszczyk M., *Problem cukrzycy u osób starszych w świetle najnowszych wytycznych Polskiego Towarzystwa Diabetologicznego 2011*, „Geriatrics” 2011, nr 5.
- Menrad K., *Market and marketing of functional food in Europe*, „Journal of Food Engineering” 2003, vol. 56.
- Michalak-Majewska M., Gustaw W., Sławińska A., Radzki W., *Spożycie chlorku sodu a współczesne zalecenia żywieniowe*, „Przemysł Spożywczy” 2013, nr 7.
- Niedźwiedzka E., Wądołowska L., *Analiza urozmaicenia spożycia żywności w kontekście statusu socjoekonomicznego polskich osób starszych*, „Problemy Higieny Epidemiologii” 2010, vol. 91, no. 4.
- Piesiewicz H., *Żywność funkcjonalna – dyskusyjnie*, „Przegląd Piekarski i Cukierniczy” 2008, nr 2.
- Roberfroid M.B., *Concepts and strategy of functional food science: the European perspective*, „Am J Clin Nutr” 2013, vol. 98(4).
- Rokicki T., *Czy mięso może być żywnością funkcjonalną?*, „Gospodarka Mięsna” 2007, nr 7.
- Skrzypiek E., *Wpływ zarządzania bezpieczeństwem żywności na jakość życia*, „Problemy Jakości” 2012, nr 5.
- Suliburska J., Bogdański P., *Ocena sposobu żywienia, stanu odżywienia oraz ryzyka występowania interakcji leków z żywnością u pacjentów z cukrzycą typu 2*, „Farmacja Współczesna” 2011, nr 4.
- Sygnowska E., Waśkiewicz A., *Ocena sposobu żywienia osób w wieku 60–74 lat. Badanie WOBASZ*, „Bromatologia i Chemia Toksykologiczna” 2011, nr 3.
- Szczepaniak G., Kryża K., Błaszczewicz P., *Technologiczny aspekt zarządzania jakością i bezpieczeństwem zdrowotnym*, „Problemy Jakości” 2011, nr 5.
- Śmiechowska M., Pawlaczyk E., *Ocena zawartości chlorku sodowego w wybranych koncentratkach spożywczych*, „Chemia Toksykologiczna” 2012, nr 3.

Świdorski F.(red), *Żywność wygodna i żywność funkcjonalna*, WNT, Warszawa 2003.

Traczyk I, Jarosz M., *Spożycie soli zalecenia i programy WHO oraz UE*, „Przemysł Spożywczy” 2011, nr 5.

Waśkiewicz W., Sygnowska E., Broda G., *Ocena stanu zdrowia i odżywienia osób w wieku powyżej 75 lat w populacji polskiej – badanie WOBASZ-SENIOR*, „Bromatologia i Chemia Toksykologiczna” 2012, nr 3.

Streszczenie

Celem pracy było określenie oczekiwań dotyczących produkcji żywności przeznaczonej dla osób starszych. Badania przeprowadzono za pomocą ankiety wśród 365 kobiet i mężczyzn powyżej 65 roku, uczestników Uniwersytetu Trzeciego Wieku w województwach pomorskim i mazowieckim. Blisko 92% respondentów widzi potrzebę wprowadzenia na rynek żywności przeznaczonej dla seniorów. Oceniono, że powinna się ona charakteryzować składem dopasowanym do potrzeb i schorzeń osób w podeszłym wieku. Zdaniem 40% badanych niezwykle istotne byłoby funkcjonalne i czytelne opakowanie oraz właściwa struktura produktu. Modyfikacje składu chemicznego powinny dotyczyć głównie ograniczenia zawartości soli i cukru w żywności. Rosnący poziom jakości życia i starzejące się społeczeństwo najprawdopodobniej wymusi na rynku żywnościowym wprowadzenie produktów przeznaczonych dla seniorów, spełniających ich oczekiwania.

Słowa kluczowe: żywność funkcjonalna, osoby starsze, żywność dietetyczna.

Summary

Development possibilities of elderly-designed food

Purpose of this work was to assess expectations of food dedicated to elder people. The research based on survey conducted among 365 women and men, over 65 years-old, attending Senior Universities in Pomerania and Masovia (“Uniwersytet III Wieku”). Nearly 92% of respondents stated urge of developing and putting into practice senior-designed food. Its composition should be adapted to senior needs, illnesses and ailments. According to 40% of respondents packaging should have proper structure, be functional and all informations should be clear and legible. Modifications of chemical composition should focus on reducing salt and sugar quantity. Increasing life standard and aging society will undoubtedly lead to developing senior-designed food, satisfying elder consumer needs.

Key words: functional food, elderly people, dietetic foods.

Olga Bielan*

Mariola Ejdys**

Katarzyna Nowicka-Sauer***

Czynniki ryzyka chorób sercowo-naczyniowych wśród hospitalizowanych pacjentów oddziału kardiologii

1. Wstęp

Według danych Światowej Organizacji Zdrowia choroby serca w Europie są przyczyną zgonu 4,3 mln osób rocznie, z czego ponad 44% tych osób – tj. 1,9 mln – stanowią mieszkańcy Wspólnoty Europejskiej [Pikto-Pietkiewicz 2012, s. 16]. Co więcej, eksperci WHO przewidują, że choroby układu krążenia pozostaną – przynajmniej do 2030 roku – wiodącą przyczyną zgonów w krajach rozwiniętych gospodarczo. Ponadto, analizy Polskiego Towarzystwa Kardiologicznego wskazują na wysokie koszty związane z leczeniem chorób układu krążenia, przekraczające rocznie 169 mld EUR. Od lat wiadomo również, że choroby układu krążenia są największym zagrożeniem życia i odpowiadają za 46% ogólnej liczby zgonów Polaków. Obecnie z powodu choroby niedokrwiennej serca, w tym zawału mięśnia sercowego, umiera jednak znacznie mniej Polaków. Obserwuje się natomiast tendencję wzrostową umieralności z powodu innych chorób serca, w tym niewydolności serca [Wojtyniak, Goryński, Moskalewicz 2012, s. 94]. Polskie Forum Profilaktyki Chorób Serca prezentuje dwie grupy czynników zwiększających ryzyko wystąpienia chorób układu sercowo-naczyniowego; są to czynniki modyfikowalne i czynniki niemodyfikowalne. Wśród czynników modyfikowanych, podlegających zmianie lub eliminacji pod warunkiem dobrych chęci zmiany dotychczasowego stylu życia, znajdują się między innymi: nadciśnienie tętnicze, cukrzyca, hipercholesterolemia, palenie papierosów, nadwaga i otyłość, zespół metaboliczny, stres, mała aktywność fizyczna, nieprawidłowe odżywianie oraz alkohol. Do czynników niemodyfikowanych należą: wiek (M – powyżej 55 r.ż., K – powyżej 65 r.ż.), płeć (męska), choroby układu krążenia w rodzinie (ojciec, brat, do 55 r.ż., siostra, matka przed 65 r.ż.).

* Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Wojewódzki Szpital Specjalistyczny w Olsztynie.

** Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Miejski Szpital Zespolony im. M. Kopernika w Olsztynie.

*** Gdański Uniwersytet Medyczny.

Raport opublikowany na łamach prestiżowego pisma kardiologicznego „Circulation” Amerykańskiego Towarzystwa Kardiologicznego (AHA) *Forecasting the Future of Cardiovascular Disease in the United States* przewiduje do 2030 roku znaczący wzrost liczby chorób serca i naczyń w USA oraz ogromny wzrost kosztów ich leczenia [Bandosz 2012, s. 37]. Podobnie jest i w Polsce. Albowiem wyraźnie widać, że podstawową przyczyną chorób układu krążenia jest i nadal będzie starzenie się populacji oraz znaczne zwiększenie czynników ryzyka warunkujących te choroby [Drygas 2012, s. 65–67]. Powyższy stan rzeczy wskazuje na konieczność zintensyfikowania promocji zdrowia i wtórnej profilaktyki chorób układu krążenia obejmujących nie tylko osoby dorosłe, ale również ze względu na duże rozpowszechnienie modyfikowalnych czynników ryzyka (tj. palenie papierosów, picie alkoholu, mała aktywność fizyczna czy nieprawidłowe odżywianie) także dzieci i młodzieży.

W tym kontekście celem pracy była analiza występowania czynników ryzyka chorób układu krążenia w grupie pacjentów hospitalizowanych z powodu chorób układu krążenia w oddziale kardiologii Wojewódzkiego Szpitala Specjalistycznego w Olsztynie. W sposób syntetyczny przedstawiono istotne – zdaniem chorych – czynniki ryzyka mające związek z ich zachorowaniem oraz skalę zjawiska zagrożeń wynikających z wiedzy i niewiedzy chorych o wskazanych w badaniu czynnikach.

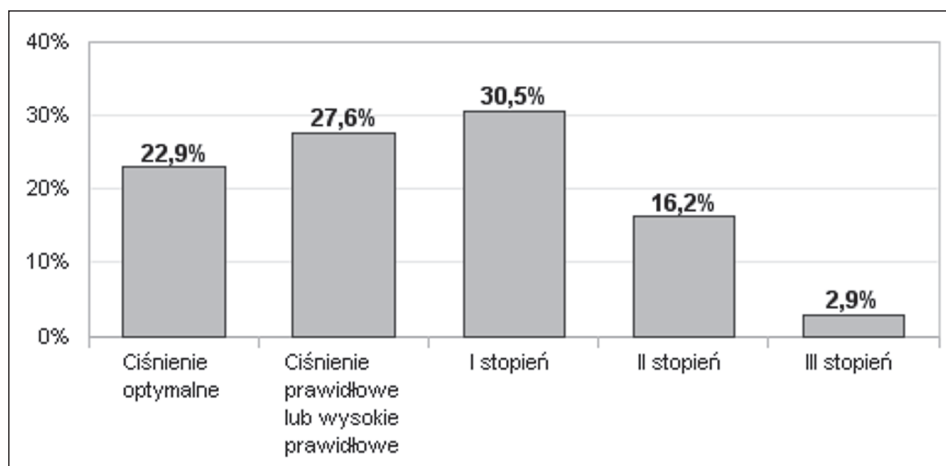
2. Materiał i metody

Metodę badawczą stanowił ukierunkowany wywiad pielęgniarski. Natomiast grupę badawczą stanowiło 105 pacjentów przyjętych do oddziału z różnych przyczyn kardiologicznych. Wywiad pielęgniarski był zbierany w chwili przyjęcia do oddziału w 2012 roku. Od każdego pacjenta uzyskano informacje dotyczące jego wieku, przyczyn hospitalizacji, aktywności fizycznej, palenia tytoniu, wiedzy na temat własnego poziomu cholesterolu, stosowanej diety, stresu i nadużywania alkoholu. Ponadto u wszystkich badanych w chwili przyjęcia do oddziału wykonano pomiary antropometryczne dotyczące masy ciała i wzrostu, z których to obliczono wskaźnik masy ciała (BMI). Poza tym dokonano pomiaru poziomu glikemii za pomocą glukometru, określając wartość glikemii w mg% oraz pomiar ciśnienia tętniczego krwi zgodnie z obowiązującymi standardami (pomiar wykonano aparatem zegarowym firmy ERKA. *The Oryginal nr seryjny 13012053*). Przeprowadzono również wywiad w kierunku cukrzycy typu 2, choroby niedokrwiennej serca, a także występowania chorób układu krążenia w rodzinie. Następnie dokonano analizy częstości występowania poszczególnych czynników ryzyka w kolejnych przedziałach wiekowych z rozróżnieniem płci. W analizie statystycznej wykorzystano elementy statystyki opisowej, bazując w szczególności na dwóch testach, teście t-Studenta i teście zgodności χ^2 . Test t-Studenta został wykorzystany do porównania wartości średnich niezależnych w grupach. Natomiast celem testu χ^2 było porównanie zgodności rozkładu procentowego określonych zmiennych w badaniach grupowych. W tym kontekście znamienność statystyczną przyjęto na poziomie prawdopodobieństwa $p < 0,05$, a wszelkie obliczenia wykonywano z użyciem pakietu statystycznego STATISTICA 6,0. P.L.

3. Wyniki

Przebadano łącznie grupę 105 pacjentów hospitalizowanych w oddziale kardiologii, z czego po raz pierwszy hospitalizowanych było 30 osób (28,6% badanych). Natomiast 75 osób, tj. 71,4% badanych, było hospitalizowanych po raz kolejny. W skład badanej grupy wchodziło 41 kobiet i 64 mężczyzn, co stanowiło odpowiednio 39% i 61% całej grupy. Wiek badanych zawierał się w przedziale od 30 do 87 lat. Natomiast średnia wieku wynosiła 62,3 roku, przy czym dla mężczyzn wyniosła ona 61,1 roku, a kobiet 63,5 roku. Ze względu na specyfikę oddziału powodem hospitalizacji badanych były choroby układu krążenia m.in.: niestabilna choroba wieńcowa, zawał mięśnia sercowego (NSTEMI, STEMI), niewydolność serca, zaburzenia rytmu pracy serca, nadciśnienie tętnicze, badania diagnostyczne (koronarografia) i inne, np. kardiomiopatia, wady serca, zapalenie mięśnia sercowego, wszczepienie stymulatora serca.

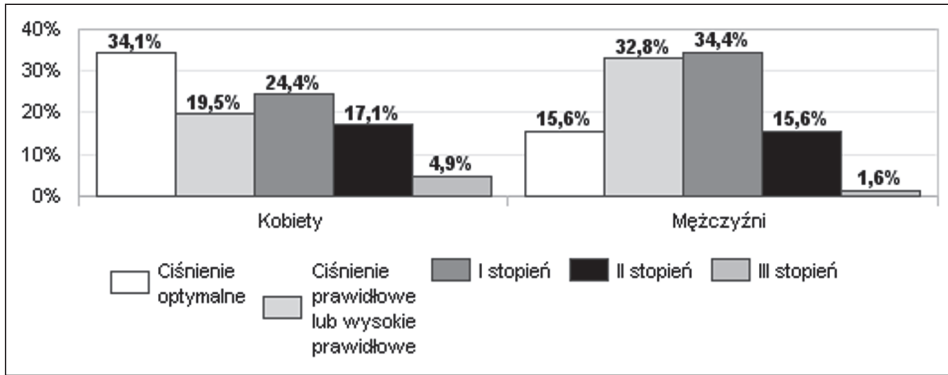
Z badań wynika, że optymalne ciśnienie tętnicze (< 120/80 mmHg) stwierdzono jedynie u 22,9% badanych. Natomiast ciśnienie prawidłowe lub wysokie prawidłowe występowało u 27,6% pacjentów. Należy przy tym dodać, że nadciśnienie tętnicze występowało aż u 49,6% badanych, przy czym częściej u mężczyzn niż u kobiet (M:51,6%, K:46,4%; $p < 0,001$), co przedstawiono na rysunkach 1 i 2.



Rys. 1. Rozkład wartości ciśnienia tętniczego w badanej grupie

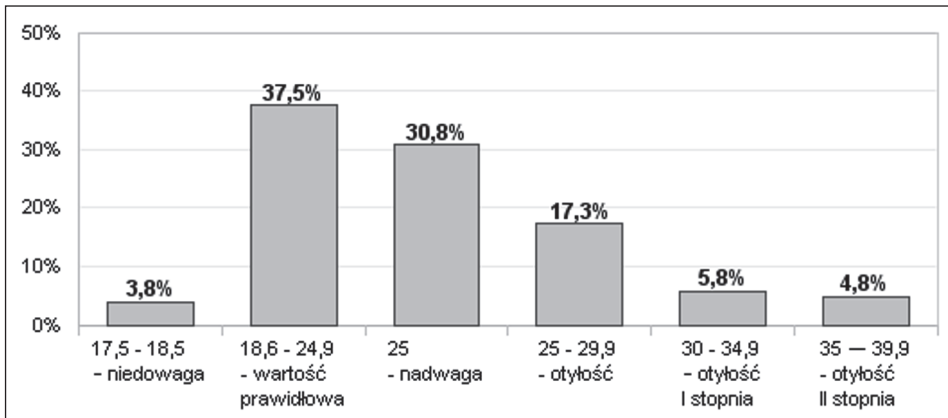
Źródło: opracowanie własne.

Prawidłową wartość BMI w badanej grupie stwierdzono u 37,5% pacjentów, częściej były to kobiety ($p < 0,001$). Natomiast nadwagę i otyłość rozpoznano u 58,7% badanych (M:56,2%, K:63,4%). Powyższe zależności przedstawiono na rysunku 3.



Rys. 2. Rozkład wartości ciśnienia tętniczego wśród mężczyzn i kobiet w badanej grupie

Źródło: opracowanie własne.

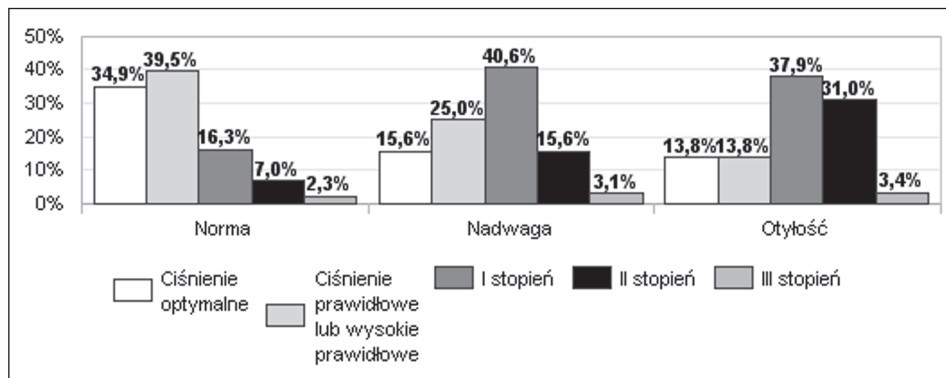


Rys. 3. Rozkład wartości BMI w badanej grupie

Źródło: opracowanie własne.

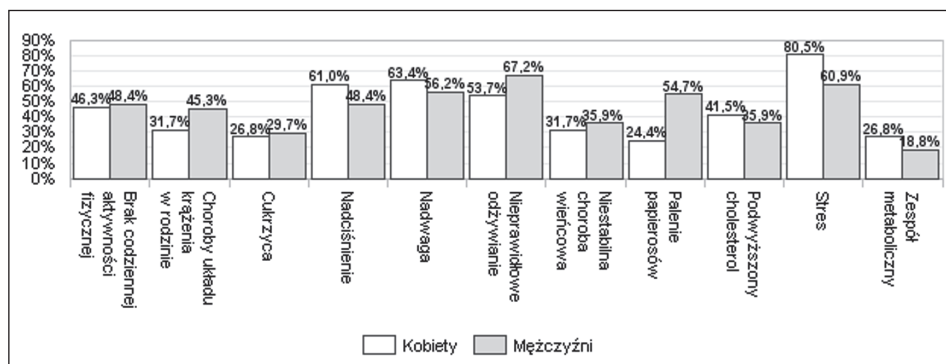
Osoby z nadwagą znalazły się w grupie pacjentów z nadciśnieniem tętniczym I stopnia – 40,6% oraz z nadciśnieniem tętniczym II stopnia 15,6%. Zaledwie 3,1% w tej grupie stanowiły osoby z nadciśnieniem tętniczym III stopnia. Natomiast w grupie osób z rozpoznaną otyłością nadciśnienie I stopnia występowało u 37,9% badanej grupy a nadciśnienie II stopnia u 31,0% badanych tej grupy. Nadciśnienie III stopnia zaobserwowano jedynie u 3,4% badanych (rys. 4).

Biorąc pod uwagę cukrzycę typu 2 należy stwierdzić, że występowała ona u 26,8% kobiet oraz u 29,7% mężczyzn, co przedstawia rysunek 5.



Rys. 4. Występowanie nadciśnienia tętniczego w zależności od wartości BMI

Źródło: opracowanie własne.



Rys. 5. Czynniki ryzyka chorób układu krążenia w grupie mężczyzn i kobiet

Źródło: opracowanie własne.

W badanej grupie odsetek palaczy wynosił 42,9% pacjentów (54,7% mężczyzn, 24,4% kobiet). Dane wskazują, że proporcja palących mężczyzn do kobiet wynosi 4:1. Oznacza to, że w porównaniu do kobiet mężczyźni palą czterokrotnie częściej, na co wskazują wyniki zamieszczone w tabeli 1.

Tabela 1. Palenie papierosów w grupie mężczyzn i kobiet

Wyszczególnienie	Mężczyźni	Kobiety	Ogółem
N (osoby palące obecnie lub w przeszłości)	38*	10	48
Lata	20,6 ±9,9	20,6 ±11,5	20,53 ±10,2
Liczba sztuk	13,9 ±9,8	16,6 ±10,3	14,3 ±9,

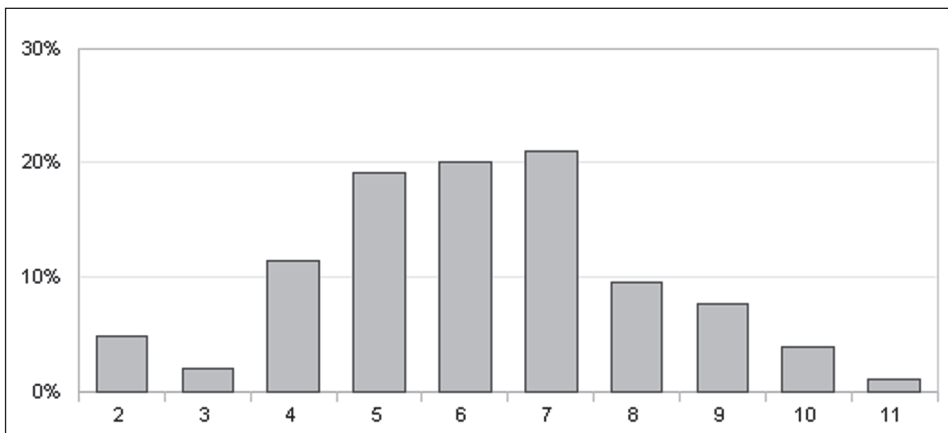
*chi-kwadrat $p < 0,01$

Źródło: opracowanie własne.

Bardzo duży odsetek badanych pacjentów, bo aż 68,6%, jako przyczynę rozwijającej się choroby układu krążenia podawało stres, w tym stres rodzinny, np. śmierć współmałżonka, dziecka, konflikty, lub stres zawodowy, w tym utratę pracy czy tzw. gilotynę emerytalną. Aż 70% badanych deklaroowało występowanie chorób sercowo-naczyniowych w rodzinie: zawał serca, nagły zgon, udar mózgu (ojciec lub brat do 55 r.ż. lub siostra, matka przed 65 r.ż.). Aż 74,4% badanych pacjentów nie znała lub nie badała wartości własnego cholesterolu w surowicy krwi. Część pacjentów deklarująca podwyższony poziom cholesterolu niestety nie znała wartości ani cholesterolu całkowitego, ani też jego frakcji LDL i HDL. Niezadawalające są także wyniki badań dotyczące zalecanych form aktywności fizycznej. W badanej grupie pacjentów aż 85,7% pacjentów ograniczało aktywność fizyczną jedynie do czynności dnia codziennego, a dla 25,7% badanych jedyną formą aktywności były spacer (głównie dotyczyło to osób w wieku 60–87 lat, tak w grupie mężczyzn jak i kobiet).

Ze względu na niechęć udzielania odpowiedzi odnoszącej się do częstości spożywanego alkoholu, trudno ocenić w niniejszych badaniach wpływ tego czynnika na występowanie chorób sercowo-naczyniowych w badanej grupie. Natomiast diety nie przestrzegało aż 61,9% badanych (w tym 67,2% mężczyzn i 53,7 kobiet). Tylko niewielki odsetek osób badanych deklaroował stosowanie diety ubogotłuszczowej i niskocholesterolowej.

Częstość występowania modyfikowalnych i niemodyfikowalnych czynników ryzyka chorób sercowo-naczyniowych w grupie pacjentów badanych w oddziale szpitalnym kardiologii jest bardzo duża. Można postawić tezę, że liczba czynników ryzyka występujących u jednego pacjenta jest rosnąca. Z badań wynika, że mieści się ona w obszarze od 2–11 czynników, wskazują na to dane zamieszczone na rysunku 6.



Rys. 6. Liczba czynników ryzyka wśród pacjentów

Źródło: opracowanie własne.

4. Dyskusja

Wyniki najważniejszych badań epidemiologicznych przeprowadzonych w Polsce w latach 1990–2005 (WOBASZ, POLMONICA) wskazywały na bardzo duże rozpowszechnienie w naszym kraju czynników ryzyka chorób serca i naczyń, tj. hipercholesterolemii (ponad 50% dorosłej populacji), nadciśnienia tętniczego (ok. 30–40% populacji dorosłych), otyłości (20–25% populacji dorosłych), zespołu metabolicznego (ponad 20% dorosłych Polaków), wysokiego odsetka osób z niską aktywnością fizyczną, palących papierosy i niewłaściwie się odżywiających [Pędziński, Kurianiuk, Pędziński, Szpak 2011, s. 397]. Analizowana grupa badawcza, mimo że nie jest reprezentatywna dla populacji ogólnej, wskazuje jednak na istotną skalę niepokojącego zjawiska. Populacja pacjentów hospitalizowanych w oddziale szpitalnym to w większości mężczyźni, osoby w średnim wieku i starsze z rozpoznaniem nadciśnieniem tętniczym, niewydolnością serca, nadwagą lub otyłością oraz przewlekłą chorobą wieńcową. 3/4 badanej grupy to osoby palące papierosy od wielu lat i w dużych ilościach oraz takie, które pomimo przewlekłej choroby układu krążenia i kolejnej hospitalizacji palą nadal i nie widzą w tym żadnego zagrożenia. 1/4 badanych stanowią osoby chore na cukrzycę typu 2 [Podolec, Kopec 2006, s. 67]. Z analizowanych modyfikowanych czynników ryzyka chorób sercowo-naczyniowych w badanej grupie najczęściej występowały: nadciśnienie tętnicze (53,3%), nadwaga i otyłość (59,0%), palenie papierosów (42,9%), mała aktywność fizyczna lub jej brak (47,6%), stres rodzinny lub zawodowy (68,6%), hiperlipidemia (38,1%), cukrzyca typ 2 (26,8% u kobiet i 29,7% u mężczyzn). Natomiast z czynników niemodyfikowanych: płeć męska (61,0%) oraz występowanie chorób układu krążenia w rodzinie (40,0%), wiek badanych, aż 82,9% badanych stanowili zarówno mężczyźni jak i kobiety powyżej 50 r.ż.

Podwyższone ciśnienie tętnicze (> 130/80 mmHg) jest wskaźnikiem zwiększonego ryzyka powikłań sercowo-naczyniowych. Pomimo pełnej świadomości zagrożenia związanego z obecnością nadciśnienia tętniczego można powiedzieć, że efektywność leczenia hipotensyjnego nie poprawia się jeszcze w stopniu wystarczającym. Nadwaga i otyłość to czynnik predykcyjny rozwoju nadciśnienia tętniczego [Dalen 2014, s. 364–369]. Szacuje się, że u około 75% mężczyzn oraz 65% kobiet nadciśnienie tętnicze jest związane z nadwagą lub otyłością. Przeprowadzone badania potwierdzają powiązanie nadciśnienia tętniczego z występowaniem nadwagi i otyłości [Komes 2011, s. 325–380].

Wiele światowych badań epidemiologicznych wskazuje na silny związek palenia papierosów z chorobami sercowo-naczyniowymi. Szkodliwe skutki zdrowotne palenia tytoniu zależą od liczby wypalanych papierosów dziennie i czasu trwania nałogu. Istnieje wiele dowodów naukowych dotyczących korzyści płynących z zaprzestania palenia tytoniu. Jednakże pomimo przewlekłego charakteru chorób układu krążenia oraz kolejnych hospitalizacji badani pacjenci nie rezygnują z tego czynnika ryzyka, co potwierdzają otrzymane wyniki z badań. Odsetek palaczy wynosił 42,9% pacjentów (54,7% mężczyzn, 24,4% kobiet) był większy niż w projekcie WOBASZ (42% mężczyzn, 25% kobiet, wiek badanych 20–74 lata), oraz w badaniu POLSCREEN (27,3% mężczyzn i 14,3% kobiet, wiek badanych powyżej 35 r.ż.) [Naruszewicz, Guzik, Kornacewicz-Jach 2012, s. 39]. Cechą wspólną

wyników niniejszego badania z wynikami z innych badań epidemiologicznych w Polsce (NATPOL PLUS 2002, WOBASZ, POLSCREEN) jest proporcja palących mężczyzn do kobiet, wskazująca na 4-krotnie częstsze palenie przez mężczyzn w porównaniu do kobiet [Broda, Rywik 2005, 401–404].

Hipertriglicydemia jest powszechnie występującym zaburzeniem lipidowym ściśle związanym z zaburzeniami metabolicznymi (cukrzyca, otyłość, zespół metaboliczny). Zaburzenia lipidowe stanowią jeden z czynników zapoczątkowujących powstawanie blaszek miażdżycowych w obrębie naczyń tętniczych [Leifheit 2013, s. 658–666]. Według Szeremety 91,0% Polaków nie zna antymiażdżycowego działania niskocząsteczkowych nienasyconych kwasów tłuszczowych. 53,0% nie potrafi podać średniej zalecanej dziennej liczby kalorii, a 50,0% nie ma pojęcia o wpływie soli na wzrost wartości ciśnienia tętniczego krwi [Majewicz, Marcinkowski 2006, s. 322–325]. W grupie badanych pacjentów aż 61,9% badanych przyznało się do nieprzestrzegania zaleceń dietetycznych, a niewielki odsetek pacjentów stosował dietę ubogotłuszczową i niskocholesterolową. Ponadto badania potwierdziły występowanie dość licznej grupy czynników ryzyka chorób układu krążenia u hospitalizowanych pacjentów kardiologicznych, wskazując na istotne braki w zakresie wiedzy i edukacji chorych w tym obszarze.

5. Wnioski

1. Znajomość czynników ryzyka chorób układu krążenia wśród pacjentów oddziału kardiologii nie przekłada się w rzeczywistości na eliminację tych czynników: w sposób wyraźny można zauważyć, że nie istnieje jakakolwiek motywacja lub też chęć do zmiany dotychczasowego stylu życia.
2. Częstość występowania modyfikowanych i niemodyfikowanych czynników ryzyka chorób sercowo-naczyniowych wśród chorych jest duża i wzrasta wraz z wiekiem.
3. Uzyskane wyniki badań dowodzą, że ryzyko wystąpienia chorób sercowo-naczyniowych u osób palących papierosy jest 4-krotnie większe niż u osób bez tego nałogu, co wynika również z innych badań epidemiologicznych prowadzonych w Polsce.
4. Zwiększenie aktywności fizycznej, podniesienie świadomości w zakresie badania poziomu cholesterolu oraz przestrzeganie zasad prawidłowego odżywiania jest ważnym czynnikiem w profilaktyce chorób sercowo-naczyniowych.

Literatura

- Bandosz P., Flaherty M.O., Drygas W. i in., *Analysing the decline in coronary heart disease mortality in Poland after socioeconomic transition. A modeling study*, „British Medicine Journal” 2012.
- Broda G., Rywik S., *Wieloośrodkowe ogólnopolskie badanie stanu zdrowia ludności – projekt WOBASZ. Zdefiniowanie problemu oraz cele badania*, „Kardiologia Polska” 2005, 63, Supl. 4.
- Choroby serca w populacji Polski wg WHO i WOBASZ*, <http://www.zdrowiepolakow.pl> (dostęp 20.07.2013).

- Dalen J.E., Devries S., *Diets to prevent coronary heart disease 1957–2013: what have we learned?*, „American Journal of Medicine” 2014 May, vol. 127 (5).
- Drygas W., *Ograniczenie chorobowości umieralności z powodu chorób układu krążenia jako priorytetowy cel polityki zdrowotnej i ludnościowej*, w: *Zdrowie publiczne i polityka ludnościowa*, red. J. Szymborski, II Kongres Demograficzny, Warszawa 2012.
- Drygas W., Zdrojewski T., Pająk A. i in., *Opracowanie strategii rozwoju prewencji w Polsce i zasad ogólnopolskich programów prewencji na lata 2009–2019*, Raport dla Ministerstwa Zdrowia opracowany w ramach Programu POLKARD, Warszawa 2009.
- Kones R., *Primary prevention of coronary heart disease: integration of new data, evolving views, revised goals, and role of rosuvastatin in management. A comprehensive survey*, „Drug Des Devel Therapy” 2011, vol. 5, s. 325–80.
- Leifheit-Limson E.C., Spertus J.A., Reid K.J., Jones S.B., Vaccarino, V., Krumholz H.M., Lichtman J.H., *Prevalence of Traditional Cardiac Risk Factors and Secondary Prevention Among Patients Hospitalized for Acute Myocardial Infarction (AMI)*, „Journal of Women’s Health” 2013 August, vol. 22 (8), s. 659–66.
- Majewicz A., Marcinkowski J.T., *Epidemiologia chorób układu krążenia. Dlaczego w Polsce jest tak małe zainteresowanie istniejącymi programami profilaktycznymi?* „Problemy Higieny i Epidemiologii” 2008, t. 89, nr 3.
- Matusik E., Matusik P., Podgórska J., Guzik T., *Znaczenie metod niefarmakologicznych w prewencji wtórnej ostrej zespołów wieńcowych*, „Czynniki Ryzyka” 2012, nr 3 (7).
- Naruszewicz M., Guzik T.J., Kornacewicz-Jach Z., *Zasady postępowania w hipercholesterolemii dotyczące diety i zmiany stylu życia*, Opracowane na podstawie: *Wytyczne ESC/EAS dotyczące postępowania w dyslipidemiach*, „Kardiologia Polska” 2011 supl. IV, „Czynniki Ryzyka” 2012, nr 3 (73).
- Pędziański B., Kurianiuk A., Pędziański W., Szpak A., *Ocena zagrożenia chorobami układu krążenia w oparciu o realizację programu profilaktyki w podstawowej opiece zdrowotnej*, „Problemy Higieniczno-Epidemiologiczne” 2011, nr 92(3).
- Pierzchała E., Postuła M., Kosior D., *Hipertriglicerydemia jako czynnik ryzyka rozwoju chorób układu sercowo-naczyniowego – postępowanie farmakologiczne w świetle aktualnych zaleceń*, „Czynniki Ryzyka” 2012, nr 3 (73).
- Pikto-Pietkiewicz W., *Nadciśnienie tętnicze ważne (najważniejsze?) zagrożenie w cukrzycy typu 2. Rola farmakoterapii*, „Czynniki Ryzyka” 2012, nr 3 (73).
- Podolec P., Kopeć G., *Rozpowszechnienie palenia tytoniu wśród dorosłych Polaków – wyniki badania POLSCREEN, Ogólnopolski Program Prewencji Choroby Wieńcowej POLSCREEN*, red. A. Cieśliński i in., Termedia, Poznań 2006.
- Polakowska M., Piotrowski W., Tykarski A. i in., *Nalóg palenia tytoniu w populacji polskiej. Wyniki programu WOBASZ*, „Kardiologia Polska” 2005, 63, 6 (supl. 4).
- Sytuacja zdrowotna ludności Polski i jej uwarunkowania*, Narodowy Instytut Zdrowia Publicznego: http://www.mz.gov.pl/wwwfiles/ma_struktura/do_CS/sytuacja_zdrowotna_w_Polsce_fakt.
- Wytyczne ESH/ESC dotyczące postępowania w nadciśnieniu tętniczym w 2013 roku*, http://www.nadciśnienietetniczne.pl/wytyczne/zalecenia-esh_stare/wytyczne_esc_w_2013_roku.

Streszczenie

Według polskich danych, opublikowanych w Ogólnopolskim Rejestrze Ostrych Zespołów Wieńcowych, choroby serca i naczyń są przyczyną hospitalizacji 140 tys. osób rocznie z rozpoznaniem ostrego zespołu wieńcowego, z czego 60 tys. z powodu niestabilnej choroby wieńcowej i 50 tys. z rozpoznaniem zawałem typu STEMI. Rocznie, pomimo ogromnego postępu w leczeniu chorób układu krążenia, umiera w Polsce ok. 20 tys. osób. Czynniki ryzyka chorób układu krążenia to głównie dwie grupy: czynniki modyfikowalne i niemodyfikowalne. W grupie pierwszej znajdują się takie czynniki jak: palenie papierosów, podwyższony poziom cholesterolu, stres, alkohol, mała aktywność fizyczna, nieprawidłowe odżywianie, zespół metaboliczny, cukrzyca, otyłość lub nadwaga, nadciśnienie tętnicze. W grupie czynników niemodyfikowalnych znajdują się takie jak: płeć, wiek, choroby układu krążenia w rodzinie. Istotną rolę w profilaktyce tych chorób odgrywa edukacja zdrowotna pacjentów skupiona na kształtowaniu ich świadomości w zakresie pierwszej grupy czynników ryzyka.

Badania potwierdziły występowanie dość licznej grupy czynników ryzyka chorób układu krążenia u hospitalizowanych pacjentów kardiologicznych, wskazując na istotne braki w zakresie wiedzy i edukacji tej grupy chorych.

Słowa kluczowe: choroby układu krążenia, czynniki ryzyka chorób układu krążenia, modyfikacja stylu życia.

Summary

Cardiovascular disease and risk factors among hospitalized patients – on the Cardiology Department

According to the statistic published in the Polish National Registry of Acute Coronary Syndromes, cardiovascular disease is the cause of hospitalization of 140 thousand patients per year with a diagnosis of acute coronary syndrome. Of which 60 thousand with unstable angina and 50 thousand with STEMI heart attack. Despite the enormous progress in the treatment of cardiovascular disease the mortality rate is 20 thousand per year. Risk factors for cardiovascular disease are divided mainly in two groups: modifiable and non-modifiable. The first group includes factors such as smoking, high cholesterol, stress, alcohol, physical inactivity, improper diet, metabolic syndrome, diabetes, obesity or overweight, hypertension. In the group of non-modifiable factors are such as gender, age, the family history of cardiovascular disease. An important role in the prevention of these diseases plays the health education which helps to focus the patient's awareness on the modifiable risk factors.

Key words: cardiovascular disease, risk factors for cardiovascular disease, lifestyle modification.

Justyna Kujawska*

Przestrzenna analiza zgonów uwarunkowanych chorobami cywilizacyjnymi

1. Wstęp

Choroby cywilizacyjne zarówno na świecie jak i w Polsce stanowią poważny problem zdrowotny i ekonomiczny. Do lat 70. XX wieku uważano, że im więcej pieniędzy przeznaczy się na służbę zdrowia, medycynę naprawczą (leczenie skutków chorób) i badania naukowe, tym lepszy będzie stan zdrowia społeczeństwa. Od lat 70. ubiegłego wieku podejście to przestało przynosić wymierne efekty. Pomimo rosnących nakładów na opiekę zdrowotną dynamika poprawy wskaźników zdrowotnych uległa zahamowaniu. Pojawiły się pytania zadawane do dziś o efektywność działań w kontekście ograniczania środków finansowych. Powstała wtedy koncepcja promocji zdrowia i profilaktyki [Opolski 2011, s. 21] oraz koncepcja wskazująca, że organizacja systemu opieki zdrowotnej jest odpowiedzialna tylko za 10% zdrowia człowieka, a za 90% odpowiada styl życia, uwarunkowania genetyczne i środowiskowe¹.

W Polsce w 2011 roku statystycznie na 1000 mieszkańców zmarło 10 osób, przy czym co najmniej 7 na choroby będące tematem tego opracowania.

Celem opracowania jest przedstawienie rozmieszczenia przestrzennego zgonów w Polsce spowodowanych chorobami układu krążenia, nowotworami i chorobami układu oddechowego w latach 1999–2011, w poszczególnych województwach.

Choroby układu krążenia są w Polsce najczęstszą przyczyną zgonów, choroby nowotworowe znajdują się na drugim miejscu, choroby układu oddechowego na czwartym, a w starszym wieku na trzecim miejscu. Dominującymi przyczynami zgonów wśród wskazanych grup chorób są: choroba niedokrwienna serca, nowotwory złośliwe płuc, oraz zapalenie płuc. Analiza przyczyn zgonów w przekroju województw ma pokazać, czy istnieją w Polsce województwa z wysoką i niską śmiertelnością.

* Politechnika Gdańska.

¹ Za autora koncepcji uważa się Ministra Zdrowia Kanady M. Lalande; zob. *A new perspective on the health of Canadians*, <http://www.phac-aspc.gc.ca/ph-sp/pdf/perspect-eng.pdf> (dostęp 1.9.2013), za [Nojszewska 2011, s. 19].

2. Główne przyczyny zgonów na świecie i w Europie

Choroby cywilizacyjne są według Światowej Organizacji Zdrowia (WHO) przyczyną największej liczby zgonów na całym świecie. Rocznie z powodu chorób umiera 55 mln ludzi (2011 r.). Za dwie trzecie zgonów (36 mln osób) odpowiadają choroby niezakaźne, takie jak: choroby układu krążenia, nowotwory, cukrzyca i przewlekłe choroby płuc. Za 25% zgonów odpowiadają choroby zakaźne związane z zakażeniem dolnych dróg oddechowych. Urazy są przyczyną 9% zgonów.

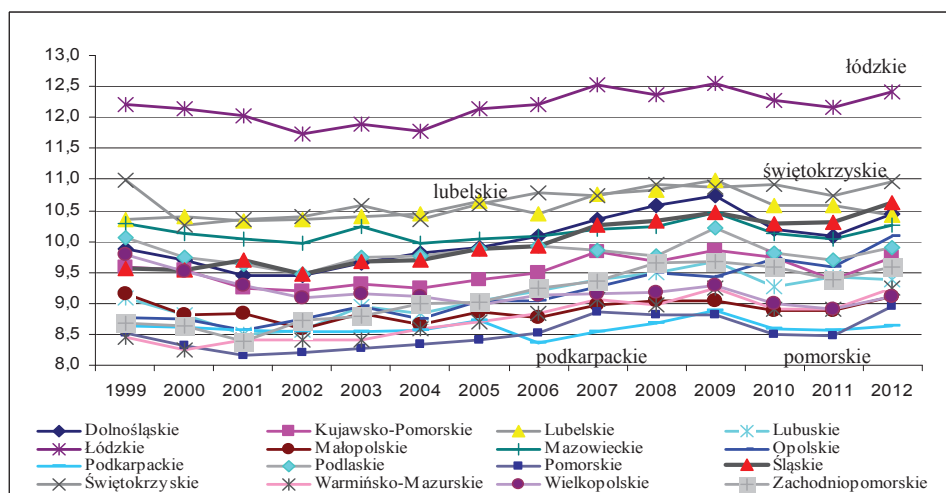
Z powodu chorób układu krążenia zmarło w 2011 roku na świecie 17 mln ludzi, co oznacza, że 3 zgony na 10 były właśnie z tej przyczyny. Spośród wymienionej liczby zgonów 7 mln osób zmarło z powodu choroby niedokrwiennej serca, a 6,2 mln z powodu udaru mózgu.

Głównymi przyczynami zgonów w Europie są choroby niezakaźne, takie jak: choroby układu krążenia, nowotwory i przewlekła obturacyjna choroba płuc; stanowią one 80% zgonów. Choroby układu krążenia (choroba niedokrwienności serca, udar itp.) są najważniejszą przyczyną przedwczesnej śmierci (przed ukończeniem 65 lat) i stanowią blisko 50% ogółu zgonów. Nowotwory są drugą przyczyną, (20% zgonów), podczas gdy urazy i zatrucia są odpowiedzialne za 9% zgonów. Śmiertelność z powodu chorób układu krążenia zmniejsza się, podczas gdy śmiertelność z powodu nowotworów wzrasta i według prognoz WHO będzie rosła do 2020 roku [The European Health Report 2012, s. 22].

Przyczyny zgonów w poszczególnych krajach Europy różnią się znacznie. Najwięcej osób na 1000 mieszkańców umiera w nowo przyjętych krajach UE (w 2010 r. średnio w Bułgarii zmarło 14,8 osób, na Łotwie – 13,9, na Litwie – 13,2 i na Węgrzech – 13 osób). W Polsce w 2010 roku zmarło 9,9 osoby na 1000 mieszkańców i jest to wynik przeciętny. Najwięcej osób umiera z powodu chorób układu krążenia, przy czym na 1000 osób najczęściej zgonów z tej przyczyny było w krajach Europy środkowo-wschodniej (Bułgaria 9,96 osoby, Łotwa 7,5, Litwa 7,4, Rumunia 7,3, Węgry 6,6, Estonia 6,5). Polska w tej grupie chorób jest w „górnym niższym” stawce (ok. 10 krajów poniżej Bułgarii, pomiędzy Czechami a Grecją i Niemcami z umieralnością 4,5 osoby). Drugą istotną przyczyną zgonów są choroby nowotworowe i w tym przypadku najczęściej zgonów obserwuje się w krajach Europy południowej (Węgry 3,3, Chorwacja 3,1, Włochy i Słowenia 2,9 osoby), oraz na Łotwie (2,8 osoby). Wśród wszystkich nowotworów największa śmiertelność występuje w Europie z powodu nowotworów krtani, tchawicy, oskrzeli i płuc i tu niechlubne pierwszeństwo przypada następującym krajom: Węgrom (0,9 osoby), Chorwacji i Danii (0,7 osoby), Holandii, Polsce i Belgii (0,6 osoby) w przeliczeniu na 1000 mieszkańców. Drugą przyczyną zgonów z powodu nowotworów jest rak prostaty i w tym przypadku najczęściej osób umiera na Węgrzech, w Chorwacji i w Portugalii (po 0,3 osoby). Kolejną chorobą cywilizacyjną są choroby układu oddechowego i najczęściej zgonów na 1000 mieszkańców notuje się w Wielkiej Brytanii (1,2 osoby), Portugalii i Danii (1,1), Grecji i Hiszpanii (0,9 osoby).

3. Choroby cywilizacyjne w Polsce

W Polsce w 2011 roku według danych GUS zmarły 375 501 osoby, a w 2012 r. 384 788 osób. W 1999 roku liczba zgonów wyniosła 372 685 i spadała do 2002 roku (359 438), po tym okresie zaczęła rosnąć aż do 2009 roku (384 940), by w 2010 i 2011 zmniejszać się i w 2012 roku znowu wzrosnąć i osiągnąć poziom tylko o 152 zgony niższy niż w 2009 roku. Różnica pomiędzy najniższą z 2002 roku i najwyższą śmiertelnością z 2010 roku wynosiła 19 040 osób. W przeliczeniu na 1000 mieszkańców umiera średnio w kraju 10 osób. W przekroju poszczególnych województw sytuacja jest bardzo zróżnicowana (rys. 1). Najwyższa śmiertelność występuje w województwie łódzkim w całym badanym okresie i wynosi w przeliczeniu na 1000 mieszkańców około 12,5 osoby. Kolejne województwa z wysoką śmiertelnością to lubelskie, świętokrzyskie i śląskie – gdzie liczba zgonów jest co najmniej o 1,5 osoby niższa niż w łódzkim. Najniższa śmiertelność występuje w podkarpackim, pomorskim, małopolskim, warmińsko-mazurskim, wielkopolskim i jest o 3,5–4 osoby niższa niż w łódzkim.



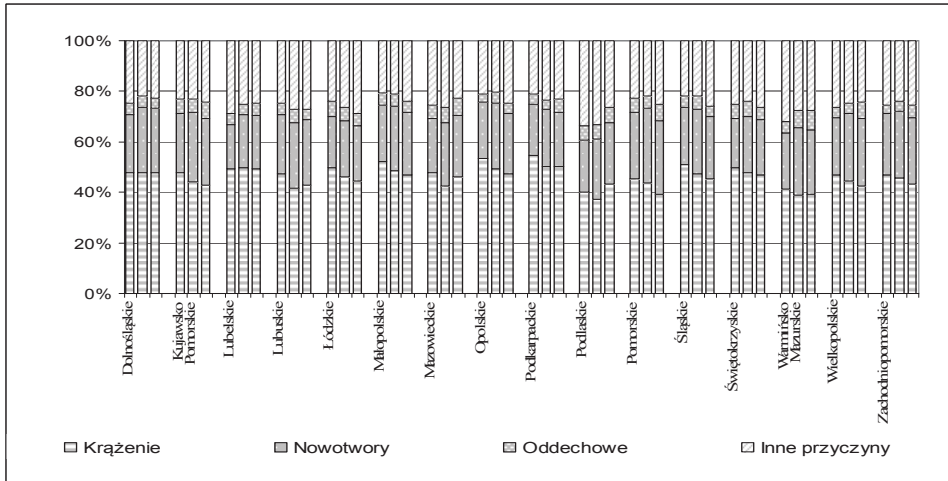
Rys. 1. Wskaźnik śmiertelności w przekroju województw w przeliczeniu na 1000 mieszkańców, w latach 1999–2012

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji statystycznych Banku Danych Lokalnych GUS.

Dalsza analiza ograniczy się do lat 1999–2011, gdyż dla roku 2012 dostępna jest ogólna liczba zgonów, natomiast brakuje informacji statystycznych na temat ich medycznych przyczyn.

Najczęstszą przyczyną zgonów w Polsce są choroby układu krążenia, na które umierało w poszczególnych województwach w badanych latach pomiędzy 35–56% osób. Drugą przyczyną zgonów są choroby nowotworowe, które przyczyniły się do 17–29% śmiertelności. Trzecią przyczyną zgonów są urazy, które zostały w tym opracowaniu pominięte (na

rys. 2 znajdują się w grupie inne). Natomiast kolejną przyczyną śmierci są choroby układu oddechowego i stanowią one pomiędzy 3–12% wszystkich zgonów.



Rys. 2. Procentowy udział zgonów z powodu chorób układu krążenia, nowotworów i chorób układu oddechowego w latach 1999, 2005 i 2011 w przekroju województw

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji statystycznych Banku Danych Lokalnych GUS.

4. Analiza zgonów w województwach

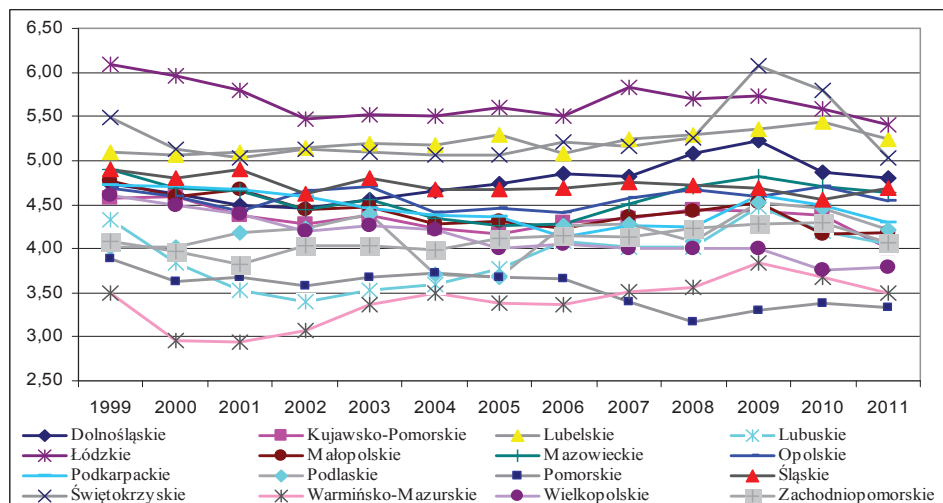
W przekroju województw struktura zgonów w Polsce jest podobna do sytuacji w większości państw europejskich (starej UE). W wielu województwach maleje udział zgonów z powodu chorób układu krążenia, rośnie natomiast z powodu chorób nowotworowych i chorób układu oddechowego. W Polsce jest wysoki udział tzw. przedczesnych śmierci, czyli zgonów przed 65 rokiem życia, oraz niska wyleczalność i krótka przeżywalność osób z chorobą nowotworową [Wojtyniak i in. 2012, s. 52–91].

4.1. Zgony z powodu chorób układu krążenia

Choroby układu krążenia są główną przyczyną zgonów na świecie. W Polsce w porównaniu z innymi państwami Europy występuje wysoka śmiertelność. Badania pokazują, że ważną rolę w rozwoju chorób układu krążenia odgrywa styl życia. W grupie podwyższonego ryzyka są mężczyźni po 45 roku życia i kobiety po 55 roku życia [Matyjaszczyk i in. 2011, s. 255–262]. Natomiast do czynników ryzyka należą: palenie tytoniu; nadciśnienie tętnicze, wysokie stężenie cholesterolu, trójglicerydy, cukrzyca, otyłość oraz mała aktywność fizyczna [Majewicz, Marcinkowski 2008, s. 322–325]. Oddziałując na te czynniki, można znacznie obniżyć zachorowalności i umieralności z powodu chorób układu krążenia. W Polsce

z tych przyczyn umiera rocznie więcej kobiet niż mężczyzn [Pośnik-Urbańska, Kawecka-Jaszcz 2006, s. 169–174].

Śmiertelność w województwach z powodu chorób układu krążenia w badanych latach kształtuje się pomiędzy 3–6 zgonów na 1000 mieszkańców (rys. 3). Głównymi przyczynami zgonów z powodu chorób układu krążenia są: choroba niedokrwienna serca (25% śmiertelności wśród wszystkich chorób układu krążenia), choroba naczyń mózgowych (ok. 20% udziału) i miażdżycy. Choroba nadciśnieniowa w niewielkim zakresie przyczynia się do śmierci z powodu chorób układu krążenia (ok. 3% zgonów)². Choroby miażdżycowe stanowią bardzo zmienny udział w poszczególnych województwach. Miażdżycy wykazuje duże wahania od 5% w województwie śląskim do 32% w województwie małopolskim. Zróżnicowanie to może być wynikiem odmiennego sposobu klasyfikacji. Około 30% zgonów następuje z innych przyczyn niż te wyszczególnione i są to: choroby reumatyczne, choroby krążenia płucnego, choroby żył, naczyń limfatycznych i węzłów chłonnych i inne schorzenia.



Rys. 3. Wskaźnik śmiertelności z powodu chorób układu krążenia w przekroju województw w przeliczeniu na 1000 mieszkańców w latach 1999–2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji statystycznych Banku Danych Lokalnych GUS.

Najwięcej zgonów z powodu chorób układu krążenia występowało w województwach: łódzkim, lubelskim, świętokrzyskim (5–6 osób na 1000 mieszkańców), najmniej w po-

² Autorzy opracowania *Sytuacja zdrowotna ludności Polski i jej uwarunkowania* [Wojtyniak, i in., 2012, s. 12] zwracają uwagę, że do poszczególnych przyczyn zgonów w ramach grup chorób należy odnieść się z dużym dystansem, wszystko zależy od lokalnych zwyczajów w określaniu przyczyny wyjściowej zgonu oraz kodowania kart zgonów. W tym zakresie konieczne jest wprowadzenie standardów, gdyż nie wszystkie informacje są wiarygodne.

morskim, warmińsko-mazurskim i wielkopolskim (3–4 osoby). W pozostałej większości województw śmiertelność utrzymuje się na poziomie 4–5 osób. Najwięcej zgonów z powodu choroby niedokrwiennej serca występuje w przeliczeniu na 1000 mieszkańców w województwach: śląskim, małopolskim, świętokrzyskim, wielkopolskim (1,3–1,9 osoby), a najmniej w: warmińsko-mazurskim, lubelskim, opolskim, kujawsko-pomorskim (0,7–0,9 osoby).

Z powodu chorób naczyń mózgowych, według statystyk GUS, umiera najczęściej osób w łódzkim, lubelskim, świętokrzyskim, śląskim i mazowieckim (1–1,5 osoby), a najmniej w województwach zachodniopomorskim, pomorskim, kujawsko-pomorskim, opolskim, podkarpackim, małopolskim (0,7–0,8 osób). Z powodu miażdżycy umiera średnio od 0,03 do 2 osób. Najwięcej w ostatnich latach umierało w województwach: dolnośląskim, lubelskim, opolskim, małopolskim i podkarpackim (1–1,5 osoby). Najmniej, czyli pomiędzy 0,17–0,5 osoby) w podlaskim, śląskim, wielkopolskim, pomorskim, mazowieckim. Z powodu choroby nadciśnieniowej umiera pomiędzy 0,03–0,3 osoby. Najwięcej w województwach: podlaskim, warmińsko-mazurskim, mazowieckim, zachodniopomorskim, a najmniej w łódzkim, pomorskim, kujawsko-pomorskim.

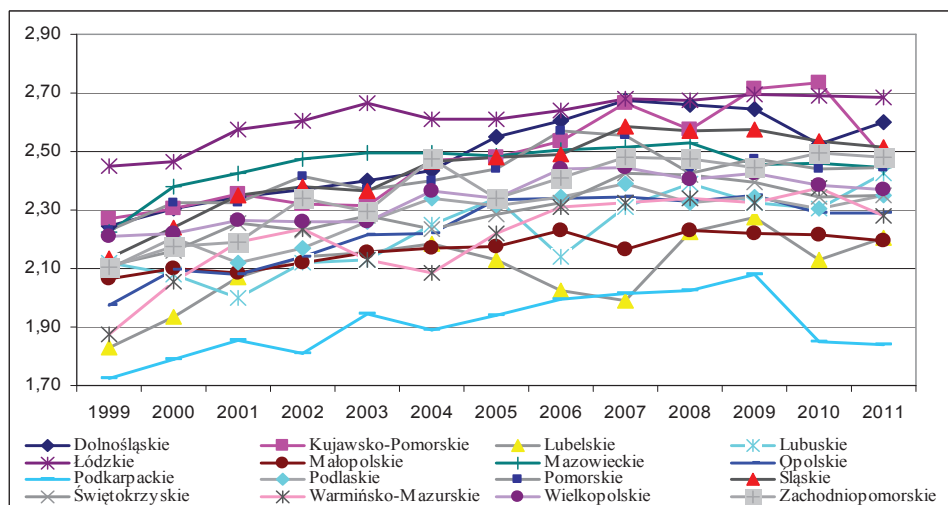
4.2. Zgony z powodu nowotworów złośliwych

Polska jest w Europie krajem o średnioniskiej zachorowalności i wysokiej umieralności na nowotwory złośliwe ogółem. W naszym kraju zachorowalność jest niższa w porównaniu z większością krajów tzw. starej Unii (także z Norwegią, Szwajcarią i Islandią), natomiast umieralność jest znacznie wyższa [Wojtyniak i in. 2012, s. 155]. Spośród 100 typów nowotworów rozpoznawanych każdego roku zaledwie kilka stanowi aż 60% wszystkich zachorowań, a później zgonów. Przyczyny śmiertelności są determinowane płcią [Tuchowska i in. 2013, s. 166–171], stąd u mężczyzn rak płuca stanowił w 2010 roku przyczynę 31% zgonów, natomiast nowotwory jelita grubego stały się przyczyną 11% zgonów, gruczolu krokowego – 8%, żołądka – 7%, pęcherza moczowego – 5%, trzustki – 4%. Nowotwory nerki, mózgu, krtani oraz białaczki były przyczyną po 3% zgonów. Pozostałe 21% zgonów spowodowały inne nowotwory.

Najwięcej kobiet w 2010 r. zmarło z powodu raka płuc (15%), a następnie raka piersi (13%). W 12% przypadków przyczyną śmierci był rak jelita grubego w 6%, rak jajnika, rak trzustki i żołądka – po 5%, a 4% – rak szyjki macicy. Za kolejne przypadki zgonu (po 3%) odpowiadają raki mózgu, trzonu macicy oraz białaczki. Pozostałe 31% zgonów spowodowały inne nowotwory [Wojciechowska i in. 2012, s. 13–21].

Niepokojącym zjawiskiem staje się nadumieralność kobiet w średnim wieku, tj. do 65 roku życia, połowa zgonów w tej grupie przypada właśnie na choroby nowotworowe i wykazuje tendencję wzrostową. W populacji kobiet w średnim wieku (45–64 lat) udział zgonów z powodu nowotworów złośliwych w zgonach ogółem systematycznie wzrasta: w 1980 roku wynosił 37% w 2000 – 44%, w 2010 – 49%. Nowotwory złośliwe jako przyczyna zgonu w takiej samej populacji wiekowej u mężczyzn pozostają w ostatnich dwóch dekadach na stałym poziomie (29%) [Wojciechowska i in. 2012, s. 153–166].

Nowotwory są przyczyną około 20% zgonów, przy czym typów nowotworów jest dużo w porównaniu z chorobami układu krążenia. Szczegółowe dane statystyczne GUS dotyczą tylko trzech rodzajów nowotworów i stanowią one około 50% ogółu zgonów z powodu nowotworów w przekroju województw. Najczęstszą przyczyną zgonów są nowotwory złośliwe: tchawicy, oskrzeli i płuc – odpowiedzialne za około 25% zgonów z przyczyn nowotworowych ogółem; żołądka, okrężnicy, odbytnicy, złącza jelit i odbytu – będące przyczyną około 17% śmiertelności; nowotwory kobiecych piersi i szyjki macicy – 8% śmiertelności. Za pozostałe 50% śmiertelności z przyczyn nowotworowych odpowiadają inne nowotwory złośliwe. Na nowotwory złośliwe umiera pomiędzy 1,8–2,7 osoby na 1000 mieszkańców. Największa śmiertelność była w województwach: łódzkim, dolnośląskim, kujawsko-pomorskim, śląskim i zachodniopomorskim (2,5–2,7 osób). Najniższa w województwach Polski południowo-wschodniej: podkarpackim, lubelskim, małopolskim (1,8–2,3 osoby). Niepokojąca jest, co zostało wspomniane wcześniej, sytuacja wzrostu liczby zachorowań w badanych latach (rys. 4).



Rys. 4. Wskaźnik śmiertelności z powodu nowotworów złośliwych w przekroju województw w przeliczeniu na 1000 mieszkańców w latach 1999–2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji statystycznych Banku Danych Lokalnych GUS.

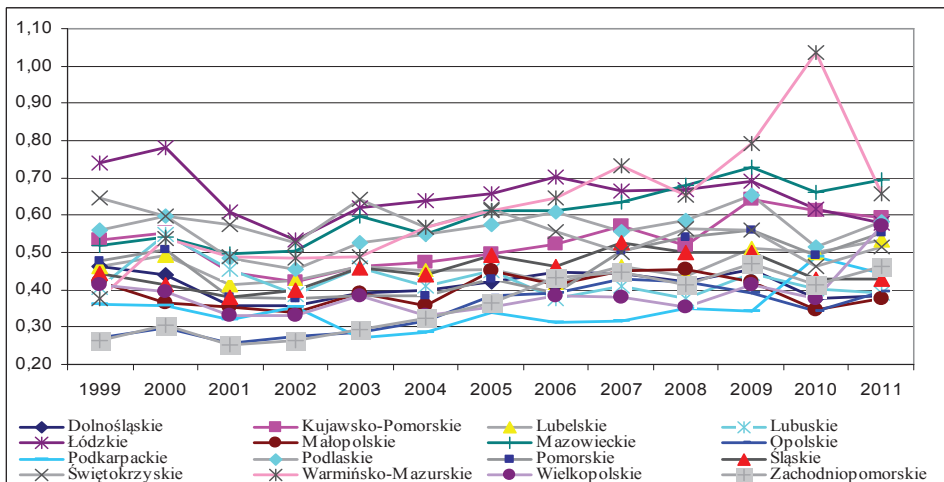
Najwyższy wskaźnik zgonów z powodu nowotworów tchawicy, oskrzeli i płuc, powyżej 0,6 osoby występował w województwach: mazowieckim, warmińsko-mazurskim, pomorskim, dolnośląskim, zachodniopomorskim, łódzkim, lubuskim i kujawsko-pomorskim, najniższy natomiast w podkarpackim 0,36 osoby i małopolskim 0,48 osoby. Druga grupa nowotworów pod względem wysokości wskaźnika śmiertelności to nowotwory żołądka, okrężnicy, odbytnicy oraz złącza jelit. Najwyższą śmiertelność z powodu tych nowotworów zanotowano w badanym okresie w województwach: opolskim, śląskim,

łódzkim (0,47–0,46 osoby), a najniższą w podkarpackim i lubelskim (0,31–0,37 osoby) na 1000 mieszkańców. Kolejną grupą nowotworów złośliwych dotyczy kobiecych piersi i szyjki macicy. Powoduje śmiertelność w granicach 0,13–0,21 osoby na 1000 mieszkańców i najwięcej kobiet na te nowotwory umarło w województwie łódzkim i śląskim, a najmniej w podkarpackim.

4.3. Choroby układu oddechowego

Choroby układu oddechowego to czwarta w kolejności przyczyna śmiertelności w Polsce³. Chorób związanych z układem oddechowym jest bardzo wiele i w 2011 roku były przyczyną 19 976 zgonów, czyli na 1000 mieszkańców z tego powodu zmarło 0,5 osoby. Według autorów [Wojtyński i in. 2012, s. 86] choroby układu oddechowego są dużo większym zagrożeniem życia mężczyzn niż kobiet i po wyeliminowaniu różnic w strukturze wieku natężenie zgonów z ich powodu wśród mężczyzn jest 2,6 razy wyższe niż wśród kobiet. W wieku powyżej 65 lat choroby układu oddechowego są większym niż przyczyny zewnętrzne zagrożeniem życia zarówno mężczyzn jak i kobiet. Przede wszystkim zapalenie płuc, ale także zapalenie oskrzeli, rozedma i astma są przyczyną ponad połowy zgonów powodowanych w Polsce przez choroby układu oddechowego.

Na 1000 mieszkańców umiera z powodu chorób układu oddechowego w poszczególnych województwach pomiędzy 0,3–0,7 osoby, przy czym są to jedyne z rozpatrywanych chorób, gdzie występują w badanych latach bardzo duże wahania (rys. 5).



Rys. 5. Wskaźnik śmiertelności z powodu chorób układu oddechowego w przekroju województw w przeliczeniu na 1000 mieszkańców, w latach 1999–2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji statystycznych Banku Danych Lokalnych GUS.

³ Trzecią w kolejności przyczyną są zewnętrzne przyczyny zgonów, czyli wszelkiego rodzaju wypadki, w tym komunikacyjne, wypadki przy pracy oraz samobójstwa.

Najwięcej zgonów przypadających na tę grupę chorób można zaobserwować w województwach: warmińsko-mazurskim, mazowieckim, łódzkim, kujawsko-pomorskim, podlaskim (0,7–0,6 osoby na 1000 mieszkańców), a najmniej w małopolskim, opolskim, dolnośląskim i lubuskim (0,3–0,4 osoby). Jak już zostało wspomniane, za połowę zgonów z powodu chorób układu oddechowego odpowiadają zapalenie płuc, zapalenie oskrzeli, rozedma i astma (0,1–0,45 osoby). Najwięcej zgonów z tych przyczyn przypada na województwa: mazowieckie, łódzkie, kujawsko-pomorskie, podlaskie, pomorskie (0,45–0,3). Najmniej w opolskim, wielkopolskim, małopolskim, dolnośląskim (0,2 osoby).

5. Podsumowanie

Najwięcej osób w przeliczeniu na 1000 mieszkańców umiera w województwie łódzkim. Duża śmiertelność jest także w województwach świętokrzyskim i lubelskim. Województwo łódzkie wśród rozpatrywanych trzech typów chorób jest w każdym przypadku wśród województw o wysokiej śmiertelności. Województwa świętokrzyskie i lubelskie cechują się wysoką śmiertelnością z powodu chorób układu krążenia, ale niską z powodu nowotworów i średnią z powodu chorób układu oddechowego. Analiza szczegółowa wskazuje, że wszystkie te województwa wśród chorób układu krążenia mają najwyższą śmiertelność w chorobach naczyń mózgowych. W województwie świętokrzyskim jest wysoka śmiertelność z powodu choroby niedokrwiennej serca, a w lubelskim z powodu miażdżycy, według klasyfikacji GUS.

W województwie łódzkim było najwięcej zgonów z powodu nowotworów złośliwych kobiecych piersi i szyjki macicy, wysoki wskaźnik był również w przypadku nowotworów tchawicy, oskrzeli i płuc, a także żołądka, okrężnicy, odbytnicy i odbytu.

W łódzkim jest także wysoka śmiertelność z powodu chorób układu oddechowego, chociaż w ostatnich latach wyższa śmiertelność w tej grupie chorób była w województwie warmińsko-mazurskim i mazowieckim. Konsekwencją tego faktu jest wysoka śmiertelność z powodu zapalenia płuc, zapalenia oskrzeli, rozedmy i astmy.

Analiza śmiertelności według grup wiekowych nie wskazuje wyraźnych różnic pomiędzy województwami o bardzo wysokiej i niskiej śmiertelności. Najwięcej zgonów we wszystkich województwach jest z powodu chorób układu krążenia i układu oddechowego w grupie wiekowej powyżej 80 lat, a na choroby nowotworowe w grupie 70–80 lat. Występują natomiast wyraźne różnice ze względu na płeć, co nie było przedmiotem analiz w tym opracowaniu.

Przyczyną wysokiej śmiertelności w województwie łódzkim jest niekorzystna struktura wiekowa mieszkańców (tab. 1). Struktura wiekowa osób powyżej 40 roku życia została przedstawiona dla lat 1999, 2005 i 2011. Można zauważyć wyraźną tendencję wzrostową (niekorzystną) w analizowanym okresie.

Tabela 1. Struktura wieku osób powyżej 40 roku życia w województwach, w 1999, 2005 i 2011 roku

Województwo	Lata	Udział osób w wieku 40 lat i więcej w %		
		1999	2005	2011
Dolnośląskie		45,03	47,68	48,96
Kujawsko-Pomorskie		42,32	45,09	47,22
Lubelskie		43,30	45,71	47,60
Lubuskie		41,93	45,01	46,86
Łódzkie		47,13	49,16	50,60
Małopolskie		41,38	43,98	45,90
Mazowieckie		45,43	47,06	47,68
Opolskie		42,42	46,66	49,86
Podkarpackie		39,90	43,05	45,56
Podlaskie		42,02	45,38	47,87
Pomorskie		41,51	44,16	45,78
Śląskie		44,50	47,86	49,98
Świętokrzyskie		44,82	47,50	49,39
Warmińsko-Mazurskie		40,11	43,66	46,01
Wielkopolskie		41,56	43,93	45,64
Zachodniopomorskie		43,11	46,13	48,15

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji statystycznych Banku Danych Lokalnych GUS.

W roku 2011 w województwie łódzkim było powyżej 50% mieszkańców w wieku 40 lat i więcej. Niekorzystna struktura wiekowa występowała także w województwach: śląskim, opolskim, świętokrzyskim. Korzystna struktura wieku, w porównaniu z innymi województwami, występowała w podkarpackim, wielkopolskim, pomorskim, małopolskim i warmińsko-mazurskim. Między innymi z tego powodu w tych województwach wskaźniki śmiertelności są niskie. Niekorzystną strukturą wiekową należy tłumaczyć wysoką śmiertelność w województwie łódzkim i świętokrzyskim. W łódzkim jest o 2–3 punktów procentowych więcej kobiet i mężczyzn w wieku powyżej 40 roku życia w porównaniu ze strukturą wiekową dla Polski. W miastach struktura wieku jest podobna. Niekorzystna struktura występuje na obszarach wiejskich, gdzie osób np. powyżej 60 roku życia jest o 3 punkty procentowe więcej niż średnio w Polsce. Za niską śmiertelność w województwach podkarpackim, pomorskim, warmińsko-mazurskim i małopolskim jest odpowiedzialna korzystniejsza struktura wieku mieszkańców. Niskie wskaźniki urodzeń i wyższa przewidywana długość życia powodują, że struktura wieku ciągle się pogarsza, i w przyszłości należy się spodziewać niekorzystnych tendencji w wysokości wskaźników zgonów. Nie należy również zapominać o aspekcie ekonomicznym. Niekorzystna struktura wiekowa społeczeństwa to ogromne obciążenie dla systemu opieki zdrowotnej i systemu emerytalnego.

Przegląd literatury sugeruje konieczność przeprowadzenia dalszych analiz nad przyczynami zgonów oddzielnie dla mężczyzn i dla kobiet ze względu na duże różnice w grupach wiekowych osób zmarłych i przyczynach zgonów.

Literatura

- Majewicz A., Marcinkowski J., *Epidemiologia chorób układu krążenia. Dlaczego w Polsce jest tak małe zainteresowanie istniejącymi programami profilaktycznymi?*, „Problemy Higieny i Epidemiologii” 2008, t. 89, nr 3.
- Matyjaszczyk P., Hoffmann K., Bryl W., *Epidemiologia wybranych czynników ryzyka chorób układu krążenia*, „Przegląd Kardiologiczny” 2011, t. 6, nr 4.
- Nojszewska E., *System ochrony zdrowia w Polsce*, Lex a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011.
- Opolski J., (red.) *Zdrowie publiczne. Wybrane zagadnienia*, Szkoła Zdrowia Publicznego CMKP w Warszawie, t. 1, Warszawa 2011.
- Pośnik-Urbańska A., Kawecka-Jaszcz K., *Choroby układu krążenia u kobiet — problem wciąż niedoceniany*, „Choroby Serca i Naczyń” 2006, t. 3, nr 4.
- Tuchowska P., Worach-Kardas H., Marcinkowski J., *Najczęstsze nowotwory złośliwe w Polsce – główne czynniki ryzyka i możliwości optymalizacji działań profilaktycznych*, „Problemy Higieny i Epidemiologii” 2013, t. 94, nr 2.
- Wojciechowska U., Didkowska J., Koćmiel A., *Nowotwory złośliwe w Polsce jako problem zdrowia publicznego*, „Studia Demograficzne” 2012, t. 1, nr 161.
- Wojciechowska U., Didkowska J., Zatoński W., *Nowotwory złośliwe w Polsce w 2010 r.* Centrum Onkologii – Instytut im. M. Skłodowskiej-Curie, Warszawa 2012.
- Wojtyński B., Goryński P., Moskałewicz B. (red.), *Sytuacja zdrowotna ludności Polski i jej uwarunkowania*, Narodowy Instytut Zdrowia Publicznego – Państwowy Zakład Higieny, Warszawa 2012.

Materiały źródłowe

Bank Danych Lokalnych, <http://www.stat.gov.pl/bdl>, dostęp sierpień 2013.

Źródła internetowe

- Lalande M., *A new perspective on the health of Canadians*, <http://www.phac-aspc.gc.ca/ph-sp/pdf/perspect-eng.pdf> (dostęp 1.09.2013).
- The top 10 causes of Health*, <http://who.int/mediacentre/factsheets/fs310/en/index2.html> (dostęp 1.10.2013).
- The European health report 2012 Charting the way to well-being*, (2013), WHO, <http://www.euro.who.int/pubrequest> (dostęp 1.10.2013).

Streszczenie

W opracowaniu przeprowadzono analizę zgonów w Polsce z powodu choroby układu krążenia, nowotworów złośliwych i chorób układu oddechowego w przekroju województw. Materiał statystyczny dotyczył lat 1999–2011. Najczęstszą przyczyną zgonów są choroby układu krążenia, a wśród nich choroba niedokrwienna serca i udar, choć w niektórych grupach wiekowych częstszą przyczyną zgonów są nowotwory. Największa śmiertelność w każdej rozpatrywanej grupie chorób występuje w województwie łódzkim. Przyczyną tego stanu jest niekorzystna struktura wieku mieszkańców, gdzie ponad połowa jest w grupie podwyższonego ryzyka zachorowania i zgonu na analizowane choroby. Ponadto wysoka śmiertelność występuje jeszcze w województwach: świętokrzyskim i lubelskim. Najmniejsza śmiertelność występuje w województwach: podkarpackim, pomorskim, małopolskim, wielkopolskim i warmińsko-mazurskim.

Słowa kluczowe: przyczyny śmierci w Polsce, choroby układu krążenia, nowotwory złośliwe, choroby układu oddechowego.

Summary

Spatial analysis of deaths from diseases of civilization

In the article an analysis of deaths due to cardiovascular disease, cancer and malignant diseases of the respiratory system in provinces in Poland. The statistical material covers the years 1999 to 2011. The most common cause of deaths are diseases of circulatory system including ischaemic heart disease and stroke, although in some age groups cancer is more common cause of deaths. The largest mortality occurs in the Łódź province, in principle in each considered group of diseases. Reason for this is an unfavorable age structure of the population, where more than half of them are at higher risk of developing and dying from analyzed diseases. In addition, there is also a high mortality rate in Świętokrzyskie and Lubelskie voivodships. The lowest mortality rate occurs in voivodeships: Podkarpackie Pomorskie Małopolskie, Wielkopolskie and Warmińsko-Mazurskie.

Key words: the causes of death in Poland, Diseases of the circulatory system, Malignant neoplasm, Diseases of the respiratory system.