

Anna Gardocka-Jałowiec
Katedra Ekonomii Politycznej
Uniwersytet w Białymstoku
Wydział Ekonomiczny
ul. Warszawska 63, 15-062 Białystok
agmj@piasta.pl

KAPITAŁ SPOŁECZNY JAKO DESKRYPTOR PRZEWAGI KONKURENCYJNEJ

Abstrakt

Problemem (jednym z wielu) współczesnej gospodarki jest nie tyle jej pozycja konkurencyjna, co przede wszystkim przewaga konkurencyjna osiągnięta na arenie międzynarodowej. Deskryptory konkurencyjności to szeroki zbiór, który to w przypadku danej konkretnej gospodarki, zawęża się do wybranych, właściwych dla niej uwarunkowań wewnętrznych.

O specyfice danego kraju decydują pojedyncze podmioty gospodarcze cechujące się elastycznością zachowań, upodobań, bazą moralno-etyczną, systemem wartości. Stąd kapitał społeczny uznać można za jeden z deskryptorów konkurencyjności gospodarki. Jest to czynnik bardzo specyficzny. Cechuje go bowiem trudność kwantyfikacji tzw. miękkość ujęcia. Można więc powiedzieć, że jest to miękki czynnik konkurencyjności funkcjonujący w oparciu, w otoczeniu, przy współdziałaniu z czynnikami twardymi tj. mierzalnymi. Jest to deskryptor kształtujący konkurencyjność konkretnej gospodarki, a uściślając – konkurencyjność w ujęciu czynnikowym (obok ujęcia wynikowego).

Słowa kluczowe: konkurencja, konkurencyjność, przewaga konkurencyjna, kapitał społeczny,

Wprowadzenie

Aktywność gospodarcza opiera się o relacje międzyludzkie. Rozgrywane gry rynkowe opierają się o wzajemną, między stronami - uczestnikami rywalizację, czyli konkurencję. I nie istotna jest tu sama pozycja – wynik, stan statyczny, co właśnie przewaga konkurencyjna – taktyka, styl rozgrywanych gier, stan dynamiczny.

Celem prezentowanego opracowania jest wykazanie, że osiągnięcie przewagi konkurencyjnej – problemu ujawniającego się na każdym poziomie agregacji procesów gospodarczych, odbywa się w oparciu o społeczne uwarunkowania, międzyludzkie interakcje, czyli w oparciu o kapitał społeczny.

Konkurencyjność. Przewaga konkurencyjna gospodarki

Złożoność, ciągłość i dynamizm procesów gospodarczych sprawia, że mówiąc o konkurencyjności patrzy się na nią z następujących poziomów tj. z poziomu globalnego czyli poziomu mega; kraju czyli z poziomu makro; sektora – mezo, przedsiębiorstwa – mikro. Konkurencyjność jest swoistą, specyficzną dla swojego poziomu, kombinacją zasobów, procesów polegających na transformacji zasobów w ekonomicznie efektywne rezultaty.

Konkurencyjność międzynarodowa (w skali mega) postrzegana jest jako zdolność kraju do tworzenia wartości dodanej i w ten sposób podnoszenia bogactwa narodowego przez

odpowiednie zarządzanie zasobami i procesami, atrakcyjnością i agresywnością, uwzględniające wymiar globalny i lokalny oraz integrowanie tego wszystkiego w jednolity, spójny model ekonomiczny i społeczny (The World Competitiveness Yearbook 1999). Czyli jest to zdolność i motywacja do rozwoju w warunkach gospodarki otwartej; zdolność do osiągnięcia sukcesu w gospodarczej rywalizacji.

Konkurencyjność w odniesieniu do kraju to warunki, które sprzyjają lub utrudniają rozwój społeczno-gospodarczy. Nie odnosi się tylko i wyłącznie do zjawisk realnych, osiągniętych wyników, poziomu rozwoju i struktury gospodarczej. Odnosi się do sfery regulacji, jej takiego ukształtowania, które stwarza podstawy do wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw. Otoczenie, przestrzeń w której funkcjonują mikropodmioty mają decydujący wpływ na ich aktywność, sprawność podejmowanej działalności. Znaczenie mają wszelkie uwarunkowania instytucjonalne, tak formalne (jawne, prawne), jak i nieformalne (zwyczajowe uwarunkowania zachowań ludzkich).

Schemat 1. Czynniki i strumienie konkurencyjności



Źródło: IMD World Competitiveness Yearbook 2003

Konkurencyjność na poziomie mikro postrzegana jest jako długookresowa zdolność przedsiębiorstwa do przeciwstawiania się konkurencji ze strony innych podmiotów, utrzymywania i powiększania udziałów rynkowych, osiągania odpowiednich korzyści ekonomicznych. Konkurencyjność w skali mikro definiowana jest więc jako zdolność przedsiębiorstw do sprzedawania własnych produktów na rynku globalnym dzięki relatywnej atrakcyjności cenowej i jakościowej w porównaniu do konkurentów zagranicznych. Związana jest więc z jednej strony z kosztami produkcji i cenami, z drugiej z szeroko pojmowaną jakością produktów i innowacyjnością wewnątrzorganizacyjną. Decydujące znaczenie mają zatem: zdolność produkcyjna, wyposażenie w czynniki wytwórcze, zarządzanie firmą, strategie marketingowe, koszty produkcji, koszty skali.

W dobie globalizacji i integracji gospodarczej strategię konkurencji determinuje kli-

mat przedsiębiorczości oraz orientacja proinnowacyjna (tzw. czynniki wewnętrzne). Za fundamentalne czynniki konkurencyjności, w odniesieniu do skali makro, uznaje się: wyniki gospodarcze, efektywność administracji, efektywność biznesu, infrastruktura. Na tzw. profil konkurencyjny kraju dodatkowo wpływa zestaw przenikających się strumieni oddziaływania: agresywność-atrakcyjność, globalność-bliskość, spójność społeczna-podejmowanie ryzyka. (Zależności te przedstawia Schemat 1).

Podstawą do osiągnięcia konkurencyjności na rynku międzynarodowym jest więc wysoka wydajność pracy, wysoka produktywność kapitału, innowacje, wysoka jakość dóbr i usług oraz aktywna polityka makroekonomiczna państwa. Ponadto o konkurencyjności gospodarki decyduje zdolność do szybkiego wprowadzania nowoczesnych rozwiązań technologicznych, technicznych, menedżerskich i organizacyjnych oraz przekształcania ich w sukces komercyjny.

Analiza konkurencyjności każdej gospodarki uwzględnia więc dwa zasadnicze jej kierunki rozważań. Pierwszy – dotyczący miejsca gospodarki w rankingu światowym, czyli pozycji konkurencyjnej, zwanej konkurencyjnością wynikową, bowiem odnosi się głównie do udziału gospodarki danego kraju w wymianie międzynarodowej. Drugi – dotyczący długofalowych zdolności gospodarki do sprostanania konkurencji międzynarodowej, do efektywnego jej rozwoju. Z uwagi na postępujące procesy instytucjonalizacji gospodarki na uwagę zwraca drugi kierunek rozważań tj. zdolności konkurencyjne – ujęcie czynnikowe.

Miary czynnikowe umożliwiają formułowanie wniosków o stanie i możliwych zmianach potencjału oraz efektywności danej gospodarki. Zalicza się do nich: poziom wykształcenia i kwalifikacje zatrudnionych; stan infrastruktury technicznej; stan oraz jakość funkcjonowania rynków. Sprawność funkcjonowania rynku, rozgrywania gier toczących się między jego uczestnikami, uzależnione jest od kapitału społecznego decydującego o stopniu komplementarności między różnymi formami kapitału jakie występują w gospodarce.

Współczesne rankingi konkurencyjności łączą miary wynikowe i czynnikowe, określają je, nadają im wagi i szeregują według ważonej sumy tych wskaźników. Wyróżnia się rankingi konkurencyjności, które to w znacznym stopniu pozwalają określić poziom przewagi konkurencyjnej, bądź obszary warunkujące osiągnięcie tej przewagi. Są to:

- ranking wg World Economic Forum (WEF): Global Competitiveness Report;
- ranking wg Institute for Management and Development (IMD): The World Competitiveness Yearbook (WCY).

Ranking konkurencyjności gospodarek, zgodnie z WEF, opiera się o analizę m.in.:

- internacjonalizacji gospodarki – stopień otwartości na handel międzynarodowy oraz bezpośrednie inwestycje zagraniczne;
- wewnętrznej siły gospodarczej – stopień aktywności gospodarczej;
- działalności rządu – zakres działań sprzyjających rozwojowi konkurencyjności;
- infrastruktury – system transportowy, telekomunikacja;
- sektora finansowego wraz z możliwościami jaki on stwarza dla alokacji zasobów poprzez oferowanie alternatywnych sposobów inwestycyjnych i wspieranie inwestycji przez system bankowy (rynek pieniężny i kapitałowy);
- sposobu zarządzania – orientacja jakościowa na klienta (CRM, CEM);
- zasobów ludzkich – kwalifikacje, motywacja do pracy, stosunki pracy, struktura wiekowa, nakłady na naukę;
- nauki i technologii – działalność B+R.

Zgodnie z IMD brane są, w rankingu konkurencyjności, pod uwagę m.in.:

- kierunki zmian w gospodarce kraju z punktu widzenia dynamiki oraz tendencji realnych zmian PKB, dynamiki i kierunków zmian inwestycji, oszczędności krajowych oraz konsumpcji;

- tendencje zmian w zakresie umiędzynarodowienia i stanu stosunków gospodarczych z zagranicą;
- ocena zmian w zakresie zaangażowania państwa w działalność gospodarczą (zmiany w polityce fiskalnej, subsydia, regulowanie rynku pracy, korupcja);
- finanse (ocena kosztu kapitału, dynamika rynku kapitałowego, rating kredytowy kraju);
- poziom i kierunki rozwoju infrastruktury gospodarczej;
- nauka i technologia;
- tendencje rozwoju rynku pracy, zatrudnienia, bezrobocia oraz rozwoju kapitału ludzkiego.

Polska w świetle międzynarodowych rankingów konkurencyjności oceniana jest nisko (Tabela 1). Wynika to m.in. z:

- niedostatecznego rozwoju eksportu;
- istniejącego bezrobocia – jego poziomu i tendencji;
- istniejącego deficytu budżetowego;
- relatywnie niskiego poziomu oszczędności gospodarstw domowych;
- szerzącej się korupcji czy szarej strefy ;
- niskich nakładów na działalność badawczo-rozwojową (B+R);
- niskiej sprawności otoczenia instytucjonalnego (niesprawne sądownictwo i administracja).

Tabela 1. Polska w rankingach konkurencyjności (w nawiasie liczba analizowanych gospodarek ogółem)

Rok	Ranking wg WEF					Ranking wg IMD
	I. GCI – Global Competitiveness Report	Indeks technologiczny	Indeks instytucji publicznych	Indeks otoczenia makroekonomicznego	II. BCI – Business Competitiveness Index	
1998	-	-	-	-	-	44
1999	-	-	-	-	-	40
2000	-	-	-	-	-	38
2001	41	35	40	50	-	47
2002	51 (80)	36	61	54	46	45 (49)
2003	45 (102)	34	58	49	47	55 (60)
2004	60 (104)	-	-	-	42	57 (60)
2005	51 (117)	-	-	-	-	57 (60)

(-) brak danych

Źródło: opracowanie własne na podstawie: The World Competitiveness Yearbook, The Global Competitiveness Report.

Konkurencyjność gospodarki polskiej – jej przewagę – określają głównie: niska sprawność procesu tworzenia kapitału oraz słabość otoczenia instytucjonalnego. Źródeł istniejących barier należy zatem poszukiwać w kapitale społecznym, jego strukturze, poziomie ukształtowania.

Kapitał społeczny w kontekście przewagi konkurencyjnej

Relacje, jakie powstają między uczestnikami procesów gospodarczych (kapitałem ludzkim), określa kapitał społeczny. Kapitał społeczny odnosi się do wewnętrznej, społecznej i kulturowej koherencji społeczeństwa, do norm i wartości, które kierują ludzkimi interakcjami i do instytucji, które owe transakcje ucieleśniają. Kapitał społeczny jest rodzajem spoiwa, które utrzymuje społeczeństwo jako całość i bez którego wzrost bądź dobrobyt społeczny może nie zaistnieć (Fine, 2001).

Kapitał społeczny to umiejętności współpracy międzyludzkiej w celu realizacji własnych interesów. Odnosi się do takich cech społeczeństwa, jak: zaufanie, normy i powiązania, które mogą zwiększać sprawność społeczeństwa, ułatwiając koordynację działań (Coleman, 1999).

Najogólniej ujmując, kapitałem społecznym są instytucje¹, które podmiot gospodarczy postrzega jako własne zasoby, powiększające jego korzyści ze współpracy i wymiany. Elementami składowymi kapitału społecznego są więc: system wartości, sposób organizacji życia społeczno-gospodarczego (upowszechnianie zasad wolnego rynku i konkurencji), nieformalne struktury powiązań jednostek będące czynnikiem niezbędnym do utrzymania odpowiedniego poziomu stabilności, bezpieczeństwa, chęci porozumiewania i współpracy.

W kapitale społecznym wyróżnia się dwie jego formy: formę strukturalną i formę przekonaniową/myślową (Pogonowska, 2004). Obie formy wchodzą w zakres relacji społecznych i interakcji między ludźmi oraz obie na nie oddziałują, obie też są kształtowane przez oczekiwania.

Strukturalny kapitał społeczny umożliwia wzajemne korzystne działania zbiorowe poprzez ustanowione role i sieci społeczne uzupełnione regułami, procedurami i precedensami. Są to role, które ułatwiają podejmowanie decyzji, mobilizowanie ludzi, zarządzanie zasobami, komunikowanie, koordynowanie działań oraz rozwiązywanie konfliktów. Strukturalny kapitał społeczny jest więc uzewnętrzniony, względnie obiektywny, może być obserwowany i modyfikowany. Kapitał przekonaniowy jest natomiast uwewnętrzniony, subiektywny, odnosi się do tego, jak ludzie myślą i czują. Jest integralnie związany z osobowością człowieka i nie może być łatwo zmieniony przez zewnętrzne działania. Obejmuje podzielane normy, wartości, postawy i przekonania/wierzenia wytwarza u ludzi skłonność w kierunku podejmowania wzajemnie korzystnych działań zbiorowych. Do podstawowych rodzajów myślowego kapitału społecznego wchodzą: zaufanie, solidarność, współpraca, sprawiedliwość, uczciwość, bezstronność. Obie formy kapitału społecznego współdziałają i wzmacniają się wzajemnie. Wynika stąd, że rozwój gospodarki zależy nie tyle od wielkości zasobu kapitału społecznego co od jego struktury.

Kapitał społeczny, jako sieć powiązań między uczestnikami procesów gospodarczych, cechuje:

- domknięcie sieci powiązań (każdy podmiot gospodarczy uczestniczy w jak największej liczbie relacji z innymi);

¹ Instytucje są to trwałe, prawne, organizacyjne i zwyczajowe uwarunkowania dla powtarzających się ludzkich zachowań i międzyludzkich interakcji tzw. gier społecznych. Wyróżnia się instytucje formalne i nieformalne. **Instytucje nieformalne** określane jako „głębokie zakorzenienie” lub „społeczne zakorzenienie” stanowią pierwszy poziom w hierarchii instytucji. Są to pozaprawne normy postępowania tj. obyczaje, tradycje, wierzenia, normy religijne. **Instytucje formalne** to „reguły instytucjonalnego otoczenia”. Stanowią drugi poziom w hierarchii instytucji. Są to prawne normy (uregulowania) postępowania tj. konstytucja, ustawy, struktury polityczne i prawne. Między instytucjami formalnymi a instytucjami nieformalnymi istnieje korelacja i odpowiedniość (czyli powtarzające się między nimi relacje). Brak tych zależności prowadzić może do:

- zachowań nieuznających kompromisu,
- zjawisk korupcyjnych i działań gospodarczych niezgodnych z przyjętymi zasadami, regułami prawnymi i normami społecznymi.

- ciągłość relacji społecznych;
- wielorakość relacji (pomiędzy podmiotami zachodzą relacje związane z więcej niż jedną działalnością lub z więcej niż jedną rolą; może także zaistnieć okoliczność, w której więź pomiędzy pewnymi podmiotami zostanie przerwana w danej jednej konkretnej relacji. Przerwanie to może wynikać z nieakceptacji stosowanych reguł prowadzenia działalności gospodarczej przez którąś ze stron w danym obszarze współdziałania. Przy czym przerwanie to nie musi oznaczać przerwania na linii innych wzajemnych relacji, w których to interesy i uznane wartości jednostek są zbieżne).

Więzi oparte na zaufaniu i wzajemności sprzyjają podejmowaniu działalności i współpracy gospodarczej, zmniejszają niepewność w życiu społecznym i gospodarczym, prowadzą do zwiększania potencjału gospodarczego. Zmniejszeniu ulegają indywidualne wydatki podmiotów gospodarczych na:

- ochronę własnych zasobów i dóbr, tj. koszty reprodukcji praw własności;
- gromadzenie informacji o otoczeniu gospodarczym tj. koszty transakcyjne²;
- sygnalizację własnych cech budzących ufność otoczenia tj. koszty sygnalizacji.

Kapitał społeczny wpływa więc na stabilność wymiany rynkowej. Behawioralny sposób wymiany rynkowej (czyli wymiany poprzez negocjowanie cen, warunków) wymaga respektowania pewnych norm społecznych (instytucji), które przyjmują rolę tzw. mediów wymiany rynkowej. Kapitał społeczny przyczynia się wobec tego do zwiększania aktywności gospodarczej poprzez zmniejszenie nakładów finansowych, które mogą być przeznaczone bezpośrednio na działalność gospodarczą zwiększającą możliwości produkcyjne.

W każdym ludzkim działaniu nastawionym na przekraczanie istniejącego stanu, na sięganie po coś nowego, zawiera się dorobek całych pokoleń i osobistych doświadczeń. Działanie jednostki jest tak przechodnie, jak i nieprzechodnie. Przechodnie, czyli wykracza poza podmiot – poza działającego, który to dokonuje zmian w otaczającym go świecie; nieprzechodnie, czyli pozostaje w podmiocie (indywidualne umiejętności, cechy osobowościowe) - w działającym. Jednostka spełnia więc podwójną rolę: ustala *status quo* - jako cząstka procesów społeczno-gospodarczych oraz pomaga zmieniać *status quo* - występując jako indywidualny kreator procesów gospodarczych.

Na poziom kapitału społecznego danej gospodarki wpływ mają rodzaje i poziomy inteligencji, jakie reprezentuje społeczeństwo. Z kapitałem społecznym związane są bowiem: inteligencja intelektualna, inteligencja emocjonalna, inteligencja duchowa (Brzeziński, 2003).

Inteligencją intelektualną posługujemy się, jako podmioty gospodarcze, przy rozwiązywaniu problemów logicznych. Obejmuje ona: umiejętności zdobywania i posługiwania się informacjami, bystrość umysłu w zakresie racjonalnego myślenia, rozwiązywanie problemów i czynności poznawczych.

Inteligencja emocjonalna pozwala uświadomić jednostkom uczucia własne i innych ludzi. Obejmuje: samoświadomość (głębokie rozumienie swoich emocji, atutów i słabości),

² Koszty transakcyjne związane są z funkcjonowaniem rynku, brakiem informacji, koniecznością negocjowania i zawieraniem transakcji oraz zapewnieniem im bezpieczeństwa. W wymianie rynkowej sprowadzają się do kosztów koordynacji, motywacji (w tym związanych z niekompletnością i asymetrią informacji) i egzekucji umów (w tym koszty zachowań oportunistycznych) (Dołęgowski, 2002).

Koszty transakcyjne są szczególnym przypadkiem transakcji publicznych tj. działań koniecznych do tworzenia i utrzymywania instytucjonalnych ram, w których odbywa się działalność gospodarcza, czyli do budowania, utrzymywania i modyfikowania stosunków społecznych. Publiczne koszty transakcyjne dzieli się na:

-koszty zorganizowania, utrzymania i modernizacji formalnego i nieformalnego publicznego porządku danego systemu. Zalicza się do nich koszty: stworzenia porządku prawnego, publicznego zarządzania, obronności, systemu wychowania i kształcenia, sądownictwa itp.

-koszty funkcjonowania społeczeństwa – bieżące wydatki na kształcenie, ustawodawstwo, komunikację itp. Działalność gospodarcza rodzi koszty poszukiwania informacji, podejmowania decyzji, nadzoru i egzekwowania oficjalnych zarządzeń. (Małyś, 2003).

samoregulację (dialog wewnętrzny, dzięki któremu człowiek nie musi być więzieniem swoich emocji), motywację (głębokie pragnienie osiągnięć dla samych osiągnięć), empatię (wczuwanie się, branie pod uwagę odczuć współpracowników), umiejętności socjalne dla kształtowania jak najlepszych stosunków w pracy a opierające się na wszystkich opisanych powyżej czynnikach.

Inteligencję duchową wykorzystujemy poszukując głębszego sensu i wartości postrzegając własne działania w szerszym i bogatszym kontekście. Obejmuje: elastyczność, wysoki stopień samoświadomości, zdolność do stawiania czoła problemom i wykorzystywania przy tym zdobytych doświadczeń, wrażliwość na inspirujące wizje i wartości, skłonność do dostrzegania powiązań pomiędzy różniącymi się rzeczami (podejście holistyczne), silną potrzebę pytań typu: dlaczego, co wtedy; oraz poszukiwania ostatecznych odpowiedzi, „niezależność od otoczenia”, jak nazywają to psycholodzy, umiejętność wychodzenia poza przetarte szlaki.

Tworzenie i efektywne wykorzystywanie wartości niematerialnych, takich jak wiedza i umiejętności, jest niezbędne dla rozwoju gospodarki. Inwestując w zgromadzony na swoim obszarze zasób kapitału ludzkiego zwiększa się potencjał gospodarczy kraju. Budowanie układów sieciowych zwanych klastrami czy gronami, czyli współpraca między przemysłem i nauką, jest warunkiem nieustannego wymieniania się wiedzą. Przy czym proces ten może przebiegać tylko wtedy, gdy towarzyszy mu komunikowanie się, wzajemne powiązania, dyfuzja innowacji, edukacja. Celem tego transferu jest interakcyjny charakter wiedzy.

Kapitał społeczny jest, podobnie jak kapitał ludzki i rzeczowy, zasobem. Przyczynia się do generowania strumienia korzyści, jest tworzony przez człowieka – podmiot gospodarczy. Wytwarzanie kapitału społecznego nie jest pozbawione kosztów. Wymaga inwestycji, jeśli nie zawsze w formie pieniężnej to w postaci znacznego czasu i wysiłku np. trwające przez lata interakcje, kontakty, spotkania. Jednakże dysproporcje istniejące między tymi formami kapitału są zasadnicze i ważne:

- kapitał społeczny opisuje relacje między ludźmi, grupami ludzi, gdy kapitał rzeczowy i ludzki są w zasadzie cechami pojedynczych bytów;
- kapitał społeczny ma wartość samą w sobie (wartość wewnętrzną, autoteliczną), a kapitał rzeczowy ma jedynie wartość instrumentalną jest środkiem do realizacji danego celu³;
- kapitał społeczny może pojawić się jako niezamierzony efekt świadomych działań, gdy kapitał rzeczowy i ludzki tworzone są przez świadome decyzje ludzi;
- kapitał rzeczowy może być częściowym substytutem dla pracy, czego nie można powiedzieć o kapitale społecznym ponieważ inwestowanie w kapitał społeczny może mieć charakter komplementarny (podmiot gospodarczy może wpływać na rozwój intelektualny innego podmiotu np. szkolenia, kursy, mobilizacja i motywacja do poszerzania wiedzy przez perspektywy rozwojowe firmy; ale z drugiej strony ten sam podmiot gospodarczy zarazem wpływa na jakość relacji między nim a innym podmiotem);
- kapitał społeczny jest trudny i powolny w stwarzaniu, ale szybko ulega zniszczeniu;
- zasób kapitału rzeczowego ulega zmniejszeniu na skutek zużycia. Z kapitałem spo-

³ Wartości wewnętrzne (autoteliczne, podstawowe, wiodące) to trwałe wyznaczniki decyzji, których zasadniczym celem nie jest wyłącznie chęć jednorazowego osiągnięcia korzyści - zysku. Wartości instrumentalne to wartości uznawane tylko w określonych okolicznościach, usankcjonowane korzyścią chęcią wzbogacenia się. Zatem wartościami dominującymi w czasie podejmowania decyzji o współpracy powinny należeć do kategorii wewnętrznych, a nie instrumentalnych, gdyż te ostatnie mają z samej definicji charakter tymczasowy. Tylko wartości wewnętrzne są trwałe. Wynika z tego, że wartości skłaniające do rozwoju gospodarki nie powinny mieć wyłącznie charakteru ekonomicznego (byłyby, bowiem wartościami instrumentalnymi), ponieważ wraz z osiągnięciem gospodarczego sukcesu zaginęłyby.

łecznym bywa odwrotnie;

- kapitał społeczny jest mniej mobilny;
- zasób kapitału społecznego jest trudno kwantyfikowalny. Wyznacznikiem wartości kapitału społecznego jest liczba i siła wzajemnych powiązań pomiędzy członkami danej społeczności. Zdaniem R. Solowa nie można obliczyć jego stopy zwrotu, ani, jak dotąd, w inny precyzyjny sposób mierzyć.

Istniejące różnice między kapitałem społecznym a kapitałem ludzkim i rzeczowym wskazują potrzebę prowadzenia działalności gospodarczej w oparciu o integralny związek tych trzech form kapitału. Kapitał społeczny stanowi bowiem, podobnie jak kapitał ludzki i rzeczowy, jeden ze środków osiągania celów gospodarczych w tym m.in. przewagi konkurencyjnej. Jest „niewidocznym” źródłem przyszłych korzyści.

Funkcją, jaką spełnia kapitał społeczny, jest koordynacja działań indywidualnych i zbiorowych w gospodarce o czym świadczą następujące przesłanki (Matysiak, 1999):

- kapitał społeczny określa cel dążeń ludzkich – efektywne, czyli optymalne wykorzystanie dyspozycyjnych czynników wytwórczych;
- kapitał społeczny stwarza ograniczenia w interakcjach – przestrzeganie zasad gospodarczych ułatwia wymianę dóbr i usług;
- kapitał społeczny zwiększa możliwości spontanicznego działania ludzi. Zaufanie społeczne zwiększa adaptacyjność organizacyjną regionu do zmieniających się warunków (jeżeli podmioty gospodarcze ufają sobie to nie obawiają się innowacji organizacyjnych i wszelkich restrukturyzacji).

Kapitał społeczny pobudza innowacje, edukację, samoedukację, a także wzrost wydajności pracy. Nie jest bezpośrednio, skalarnie mierzalny. Dopiero od początku lat 90-tych XX wieku do ekonometrycznych modeli wzrostu wprowadzane są zmienne, które pośrednio ten kapitał reprezentują.

Proponuje się więc poszerzenie zmodyfikowanego modelu wydajności pracy Solowa o funkcję reprezentującą kapitał społeczny tzn. funkcję obejmującą: zaufanie, poziom przestępczości i zróżnicowania dochodów (Sztadynger, 2005):

$$\frac{Q}{L} = A + \beta \frac{I}{Q} + f(N)$$

gdzie:

N – miara zróżnicowania dochodów, poziom zaufania i przestępczości.

Przyjęcie poziomu zaufania, przestępczości i zróżnicowania dochodów jako indykatorów niemierzalnego bezpośrednio kapitału społecznego wynika z następujących przesłanek:

- zaufanie ułatwia porozumiewanie, sprzyja współpracy, realizacji każdego celu, jaki stawiają sobie współdziałający ludzie; pośrednio przyczynia się do wzrostu inwestycji, wzrostu gospodarczego, budowy przewagi konkurencyjnej;
- przestępczość - czyn sprzeczny z prawem można tłumaczyć niskim poziomem etycznym i moralnym przestępcy, jak i obojętnością, lekceważeniem, niechęcią, pogardą lub nienawiścią do innych ludzi – ofiar czynu przestępczego;
- zróżnicowanie dochodów prowadzi do wzrostu społecznych i politycznych konfliktów; ludzie biedni mają mniejsze szanse życiowe niż bogatsi i nie realizują w pełni swojego potencjału produkcyjnego; duże zróżnicowanie dochodów jest niekorzystne dla rozwoju gospodarki – prowadzi do nadmiernego rozwarstwienia społecznego; małe zróżnicowanie dochodów tłumi natomiast motywacje do bardziej wydajnej pracy, zmniejsza poziom wzrostu gospodarczego.

Niski poziom kapitału społecznego gospodarki świadczy o słabości norm moralnych; przyczynia się wobec tego do wzrostu kosztów transakcyjnych. Wysokość tych kosztów jest negatywnie skorelowana z poziomem stabilności i spójności poszczególnych składników systemu instytucjonalnego. Wysokie i rosnące koszty transakcyjne są więc jednym z czynników osłabiających procesy rozwoju danej gospodarki; są czynnikiem spowalniającym tempo tworzenia potencjału gospodarczego, czyli barierą dla przewagi konkurencyjnej.

Podsumowanie

Zmiany zachodzące w świecie są warunkowane zdolnościami elastycznej adaptacji gospodarek do zmieniających się uwarunkowań. Różnice w poziomie rozwoju poszczególnych państw wynikają z przyczyn o charakterze strukturalnym i wiążą się nie tyle z różnicami w ilości potencjału produkcyjnego, jakim dysponują poszczególne gospodarki, co w jego jakości, konwergencji istniejącej między zasobami w ujęciu ilościowym a stosunkami międzyludzkimi, zdolnościami asymilacyjnymi czy systemem wartości społeczeństwa. Uwarunkowania wewnętrzne takie jak: zdolności wykorzystywania potencjalnych okazji rozwoju, kreacji własnych możliwości, predyspozycji do samorozwoju i samodoskonalenia społeczeństwa stają się podstawą dla istotnych do rozwoju czynników endogenicznych (postęp techniczny, rozwój kapitału ludzkiego i fizycznego) gospodarki. Brak tych uwarunkowań bądź ich względna niestabilność pogłębia dysproporcje w rozwoju prowadząc do względnej peryferyzacji jednych gospodarek względem drugich w aspekcie przewagi konkurencyjnej.

BIBLIOGRAFIA:

1. Brzeziński M., (2003), *Kreatywność w nowoczesnej organizacji*, *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, nr 8.
2. Coleman J.S., (1990), *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge Mass.
3. Dołęgowski T., (2002), *Konkurencyjność instytucjonalna i systemowa w warunkach gospodarki globalnej. Implikacje dla sektora usług*, SGH, Warszawa.
4. Fine B., (2001), *Social Capital versus Social Theory. Political Economy and Social Science at the Turn of the Millennium*, Routledge, London and New York.
5. Malawski M., Wieczorek A., Sosnowska H., (2004), *Konkurencja i kooperacja. Teoria gier w ekonomii i naukach społecznych*, PWN, Warszawa
6. Małysz J., (2003), *Instytucje a koszty transakcyjne w świetle neoinstytucjonalnej ekonomii*, *Ekonomista* nr 3.
7. Matysiak A., (1999), *Źródła kapitału społecznego*, Akademia Ekonomiczna im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.
8. Pogonowska B., (2004), *Kapitał społeczny – próba rekonstrukcji kategorii pojęciowej*, w: *Kapitał społeczny – aspekty teoretyczne i praktyczne*, red. H. Januszek, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań.
9. Sztudynger J.J., (2005), *Wzrost gospodarczy a kapitał społeczny, prywatyzacja i inflacja*, PWN, Warszawa.
10. *The World Competitiveness Yearbook 1999*, IMD, Lausanne 2000.