

Rozdział

Rola kapitału społecznego w procesie tworzenia i transferu wiedzy

Anna Wildowicz-Giegiel¹

Streszczenie

Koncepcja współczesnej gospodarki opartej na wiedzy to pewna wizja gospodarki, w której tworzenie i umiejętne wykorzystanie wiedzy, staje się główną siłą napędową wzrostu, stanowiąc zarazem niezbędny warunek poprawy efektywności i innowacyjności przedsiębiorstw, a tym samym dobrobytu całego społeczeństwa. Niezmiernie ważną rolę odgrywa w tym modelu proces efektywnego tworzenia i wykorzystania wiedzy na rynku, w tym rozwój społeczeństwa informacyjnego oraz nowoczesnych technologii. Ze względu na fakt, iż wiedza ucieleśniona jest w człowieku, szczególną wartość przypisuje się przede wszystkim kapitałowi ludzkiemu. Aczkolwiek w przepływie wiedzy i informacji, zwłaszcza w sytuacji niepewności, konieczny wydaje się być także kapitał społeczny.

Problematyka kapitału społecznego, pomimo licznych kontrowersji jakie się wiążą z tym właśnie zagadnieniem, cieszy się wciąż niesłabnącą popularnością wśród ekonomistów. Kapitał społeczny jakkolwiek byłby definiowany ma bez wątpienia wpływ na gospodarkę, gdyż ułatwia bądź też utrudnia realizację różnorodnych celów indywidualnych, jak i zbiorowych. Zasadniczym celem tego artykułu jest zatem przedstawienie roli kapitału społecznego w procesie tworzenia i transferu wiedzy, co okazuje się być szczególnie ważne w przypadku polskiej gospodarki, która usiłuje zwiększyć swą zdolność konkurencyjną i innowacyjną budując filary gospodarki opartej na wiedzy. Rozwój społeczno-gospodarczy, napływ inwestycji zagranicznych, w tym funduszy unijnych do Polski oraz efektywne ich wykorzystanie, nie są bowiem zdaniem autorki możliwe bez tej formy kapitału.

¹ dr A.Wildowicz-Giegiel jest pracownikiem Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu w Białymstoku

Wstęp

Ekonomia neoklasyczna, podobnie jak większość teorii ekonomicznych, pomija z reguły wpływ czynników społeczno-kulturowych na rozwój gospodarki, przyjmując, iż stabilność systemu ekonomicznego osiągnąć można wyłącznie dzięki mechanizmowi rynkowemu. Jednakże warto przypomnieć, iż nawet Adam Smith (1759) zastanawiał się w „Teorii uczuć moralnych” nad potrzebą zharmonizowania indywidualnych potrzeb egoistycznej jednostki z moralnością społeczeństwa. Na znaczenie pozaekonomicznych źródeł wzrostu gospodarczego zwracali uwagę zarówno przedstawiciele starszej, jak i młodszej szkoły historycznej. Analiza instytucjonalnych determinant procesu rozwoju została następnie rozwinięta przez ekonomię instytucjonalną. Uwzględnienie instytucjonalnych uwarunkowań rozwoju gospodarczego rozszerzyło niewątpliwie zakres i metodę dotychczasowych badań, stanowiąc niejako alternatywę w stosunku do ekonomii ortodoksyjnej.

Każdy społeczny proces gospodarowania wymaga wykształcenia się odpowiedniej struktury ideologicznej, politycznej, religijnej i kulturowej. Mechanizm rynkowy funkcjonuje sprawnie jedynie wówczas, gdy istnieje cała sieć kompatybilnych instytucji nieformalnych w postaci norm i wartości kulturowych, które są w stanie skutecznie go wspierać. W związku z tym zwraca się coraz częściej uwagę, na konieczność akumulacji kapitału społecznego jako czynnika współdecydującego o rozwoju gospodarczym. Odkrycie kapitału społecznego i ujawnienie jego roli w stymulowaniu rozwoju nastąpiło stosunkowo niedawno. Okazuje się, iż jest to koncepcja niezwykle użyteczna, gdyż jakość kapitału społecznego może rozstrzygać o zdolności konkurencyjnej i innowacyjności na poziomie mikro- i makroekonomicznym. Pojęcie kapitału społecznego wydaje się być szczególnie pomocne przy wyjaśnianiu różnic w jakości życia i zamożności poszczególnych społeczeństw, dysponujących podobnym potencjałem gospodarczym. Pozwala jednocześnie uświadomić jakie są przyczyny niepowodzeń programów rozwojowych wdrażanych na obszarach gospodarczo i cywilizacyjnie opóźnionych.

2. Znaczenie wiedzy we współczesnej gospodarce

Przejęcie do gospodarki postindustrialnej, tzw. gospodarki opartej na wiedzy zmieniło zasadniczo rolę tradycyjnych czynników produkcji takich, jak praca, ziemia czy kapitał. Obserwuje się, iż maleje znaczenie zasobów materialnych, a coraz większą rolę odgrywają zasoby niematerialne, co oznacza, iż miejsce wy-

siłku fizycznego zajmuje wysiłek umysłowy, natomiast wiedza okazuje się być najcenniejszym kapitałem. Nowe dobra symboliczne i usługi, nowe formy wytwarzania i dystrybucji oraz zachodzące procesy globalizacji uzależnione są nie tylko od powstawania, ale i sprawnego przepływu wiedzy *Burton-Jones* (1999).

Wiedza stanowi atrybut towarzyszący człowiekowi od początku jego istnienia. Sam Konfucjusz stwierdza, że „wiedzieć, że się wie, co się wie i wiedzieć, czego się nie wie – oto prawdziwa wiedza”. Wiedza jako dobro niewyczerpalne w naturalny sposób ulega procesom akumulacji, znajdując następnie swoje praktyczne zastosowanie niemal we wszystkich dziedzinach życia, w tym w działalności gospodarczej człowieka. Już R.Solow laureat nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii (1987), zauważył, iż wzrost amerykańskiej gospodarki w 50 % związany jest z wiedzą. Przywołać można również słowa słynnego eksperta zarządzania Peter Druckera, który z kolei mówi, że „nie możesz wygrać z konkurencją dzisiaj, dysponując wczorajszą wiedzą” *Kwiatkowski, Sharif* (2005). Bez wątpienia, wiedza miała zawsze ogromne znaczenie w rozwoju ludzkości, aczkolwiek współcześnie wydaje się być ona szczególnie ważnym źródłem przewagi konkurencyjnej oraz skutecznym narzędziem zwiększenia innowacyjności zarówno na poziomie mikro-, jak i makroekonomicznym. Drucker posuwa się w swoich wywodach nawet jeszcze dalej, przyjmując, iż wiedza staje się kluczowym czynnikiem produkcji, a tradycyjne zasoby: praca, ziemia i kapitał stają się raczej hamulcem, niż siłą napędową przedsiębiorstwa *Kolarz* (2005). W obliczu zachodzących procesów globalizacyjnych, rozwoju technologii informacyjnych i komunikacyjnych, współczesne przedsiębiorstwa przestają konkurować za pomocą tradycyjnych, tzw. twardych czynników produkcji, lecz koncentrują głównie swoją uwagę na zasobach niematerialnych. Wzrost znaczenia wiedzy jako czynnika produkcji uwarunkowany jest oczywiście splotem różnorodnych czynników. Spośród nich wymienić warto takie, jak: wzrost złożoności systemów informatycznych, rozwój nowych koncepcji zarządzania, umiędzynarodowienie postępu technicznego opartego na wiedzy, postępujące procesy integracyjne, itp.

Pojęcie gospodarki opartej na wiedzy pojawiło się na początku lat 90-tych XX wieku. Określenia tego używano wówczas głównie w odniesieniu do Stanów Zjednoczonych, dopiero zaś później przyjęło się bardziej powszechne wykorzystanie tego terminu, również w stosunku do innych, najbardziej rozwiniętych gospodarek świata. W raporcie opracowanym przez OECD i Bank Światowy sformułowana została definicja makroekonomiczna. Zgodnie z przyjętą definicją gospodarka oparta na wiedzy to gospodarka, w której wiedza jest tworzona, przyswajana, przekazywana i wykorzystywana bardziej efektywnie przez przedsiębiorstwa, organizacje, osoby fizyczne i społeczności, co sprzyja szybkiemu rozwojowi gospodarki, jak i całego społeczeństwa. Natomiast z punktu widzenia mikroekonomicznego jest to gospodarka, w której funkcjonuje wiele przedsiębiorstw opierających swą przewagę konkurencyjną na wiedzy *Raszew-*

ska-Skatecka (2006). Można więc mówić o powstaniu nowego modelu gospodarki, którego funkcjonowanie opiera się na jak najpełniejszym wykorzystaniu zasobów wiedzy. Innowacje i wiedza wydają się być siłą motoryczną współczesnej gospodarki. Rozwój gospodarki opartej na wiedzy stanowi rezultat dynamicznie rozwijających się rynków, gwałtownie zmieniających się preferencji konsumentów, globalizacji i przybierającej na sile konkurencji międzynarodowej. Rozwój technologii i systemów informatycznych (*ICT*) to kolejne czynniki, które stymulują wzrost gospodarczy osiągany dzięki:

- wysokiemu wzrostowi produktywności w sektorze *ICT* oraz
- postępowi technicznemu w innych sektorach wykorzystujących nowoczesne technologie powstałe w tym sektorze.

Wykorzystanie nowoczesnych technologii i systemów informatycznych przynosi wiele pozytywnych efektów zewnętrznych (*externalities, spillover effects*) takich, jak redukcja kosztów, większa elastyczność i korzyści skali osiągnięte za sprawą *outsourcingu*, tj. procesom eksternalizacji wielu funkcji na zewnątrz przedsiębiorstwa oraz wzmocnieniu efektywności dystrybucyjnej. Wzrost innowacyjności uzależniony od nakładów na badania, w połączeniu z konkurencyjnym środowiskiem oraz wspomnianym powyżej korzyściom przynoszonym przez sektor *ICT* prowadzi do zmian w sposobie prowadzenia przedsiębiorstw. Ogólnie rzecz biorąc, w gospodarce, w której kluczową rolę odgrywa wiedza mają miejsce zdaniem M. Lissowskiej (2007, s. 7) następujące tendencje:

- powstanie sieciowych form organizacyjnych (jako przeciwieństwo form hierarchicznych i biurokratycznych),
- dominacja struktur opartych na usługach,
- kapitał ludzki i społeczny staje się głównym źródłem kreacji wartości,
- elastyczność organizacji produkcji zamiast produkcji masowej,
- wzrost znaczenia innowacji i jakości, napędzanej przez łańcuch dostaw zapewniający osiągnięcie przewagi konkurencyjnej, pojawiający się w miejsce redukcji kosztów osiąganych wyłącznie dzięki korzyściom skali,
- większa skłonność do zawierania aliansów i współpracy niż prowadzenia walki konkurencyjnej w pojedynkę,
- wzrost znaczenia umiejętności i szybkiej adaptacji do zmieniających się warunków otoczenia,
- kształcenie ustawiczne
- zatrudnienie nacechowane dużym ryzykiem, lecz przynoszące wiele nowych szans.

Wymienione tendencje przyjmuje się traktować jako wyznaczniki Nowej Gospodarki ery postindustrialnej, która odznacza się jednocześnie ciągłym i nie zakończonym przez inflację wzrostem. Takie podejście stało się jednak przedmiotem krytyki, prowokując liczne dyskursy i polemiki naukowe odnośnie proporcji

nowych i starych czynników i ich znaczenia w rozwoju współczesnej gospodarki. W szczególności wątpliwości wzbudza często tak wielki zachwyt i powszechny entuzjazm wielu ekonomistów spowodowany rozwojem nowoczesnych technologii. Przecenianie ich roli w porównaniu z takimi wynalazkami, jak maszyna parowa bądź też rewolucja przemysłowa w wieku XVIII wydaje się być bowiem nieuzasadnione.

Wzrost udziału wiedzy w produktach i usługach staje się zjawiskiem charakterystycznym przypisywanym współczesnej gospodarce. Zdaniem T. Stewarda wszystkie kraje, przedsiębiorstwa i ludzie są coraz bardziej uzależnieni od wiedzy, patentów, procesów, umiejętności, technologii, informacji odnośnie klientów i dostawców, a także doświadczenia. Wszystkie te elementy tworzą wiedzę będącą kapitałem intelektualnym. Wiedza umożliwia doskonalenie procesów i produktów. W rezultacie, gospodarki, w których zlokalizowane są firmy o większych zdolnościach innowacyjnych, rozwijają się niezwykle dynamicznie w ostatnich latach, co znajduje swoje odzwierciedlenie nie tylko w wyższym standardzie, lecz i jakości życia tych społeczeństw. Warto także podkreślić, iż powstanie gospodarki opartej na wiedzy jest ściśle powiązane z procesem tworzenia społeczeństwa wiedzy. Członkowie takiego właśnie społeczeństwa działają, uczą się i komunikują za pośrednictwem technologii cyfrowej zapewniającej nieograniczone zasoby wiedzy. W związku z tym, im większa i rozleglejsza jest wiedza i umiejętności zawodowe pracowników, tym przedsiębiorstwa są zdecydowanie bardziej konkurencyjne i odznaczają się większą innowacyjnością. We współczesnej gospodarce człowiek jest kreatorem i beneficjentem procesów gospodarczych, podstawowym nośnikiem postępu technicznego. Stąd też w społeczeństwie wiedzy to właśnie człowiek, jego umiejętności, kreatywność i doświadczenie stają się najcenniejszym zasobem przyszłości.

Szereg działań na rzecz budowy gospodarki opartej na wiedzy zostało zamieszczone w Strategii Lizbońskiej. Powszechnie wiadomo, iż zasadniczym założeniem tej strategii była transformacja gospodarki europejskiej w kierunku gospodarki opartej na wiedzy w celu uczynienia z niej do 2010 r. najbardziej innowacyjnej, przodującej gospodarki świata. Wydaje się obecnie mało prawdopodobne, aby tak ambitne założenie udało się zrealizować z sukcesem, aczkolwiek przyjęte kierunki działań są przecież jak najbardziej właściwe. Wdrażanie gospodarki opartej na wiedzy zależy oczywiście od poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego poszczególnych krajów. Niestety, polska gospodarka wciąż bazuje na tradycyjnych gałęziach produkcji o niższej wartości dodanej. Tymczasem warunkiem osiągnięcia szybkiego i wszechstronnego rozwoju jest stworzenie gospodarki, w której rzeczywiste bogactwo rozumiane jako efektywność gospodarowania, konkurencyjność gospodarki oraz tworzenie nowych miejsc pracy, pochodzi nie tylko z produkcji dóbr materialnych, lecz przede wszystkim z wytwarzania, transferu i wykorzystywania wiedzy *Raszewska-Skałeczka* (2006).

Rozwój krajowego systemu nauki i techniki oraz podnoszenie jakości społecznego potencjału intelektualnego stanowi więc niezbędny warunek osiągnięcia statusu gospodarki opartej na wiedzy. Budowanie gospodarki opartej na wiedzy wymaga niewątpliwie stworzenia odpowiedniego otoczenia instytucjonalnego sprzyjającego powstawaniu innowacyjnych przedsiębiorstw. Niekwestionowaną rolę w tym zakresie mają zatem do spełnienia organy władzy różnych rodzajów i szczebli, przedsiębiorstwa (zwłaszcza sektora finansowego), oraz środowiska intelektualne i akademickie. Z doświadczenia wynika bowiem, iż tylko te kraje, które posiadają odpowiednio wykształcone instytucje formalne, w szczególności ekonomiczne i polityczne, bazujące na instytucjach nieformalnych, posiadają zdolność do wszechstronnego wykorzystywania możliwości technologicznych i skutecznego zwiększania konkurencyjności swoich gospodarek. Budowanie nowoczesnej gospodarki opartej na wiedzy wymaga też bez wątpienia wsparcia ze strony instytucji nieformalnych, co pozwala sięgnąć do zasobów pozaekonomicznych, a więc do koncepcji kapitału społecznego, co będzie przedmiotem dalszych rozważań.

3. Koncepcja kapitału społecznego- przegląd podejść

Początki refleksji nad przejawami, charakterem i jakością ludzkich interakcji sięgają czasów starożytności. Już Arystoteles w *Etyce Nikocho-mejskiej* pisze o wspólnocie bazującej na takich fundamentalnych wartościach, jak przyjaźń czy sprawiedliwość *Kostro (2005, s. 8)*. Adam Smith w *Teorii uczuć moralnych (1759)* kładzie również nacisk na znaczenie sympatii i życzliwości w kontaktach międzyludzkich. Zakłada, iż człowiek kieruje się w swoich działaniach aprobatą bliźnich. Podobnie myśli też J. Rousseau (1762) mówiąc o roli wspólnie podzielanych wartości i społecznego kontraktu *Pawar (2006, s. 215-216)*. Warto się tutaj odwołać także do M. Webera (1904), u którego przecieź znaczenie czynników kulturowych, w tym tradycji, religii i zaufania, pełni kluczową rolę w wyjaśnieniu genezy kapitalizmu.

Problematyka kapitału społecznego zaczęła pojawiać się ponownie w literaturze w latach 60 XX wieku i cieszy się wciąż niesłabnącą popularnością. Wprowadzenie pojęcia kapitału społecznego do dyskursu nauk społecznych pozwoliło na włączenie do analizy zachodzących procesów gospodarczych i politycznych kontekstu społeczno-kulturowego. Takie interdyscyplinarne ujęcie świadczy z jednej strony o atrakcyjności teoretycznej, jak i praktycznej tego pojęcia, z drugiej zaś wywołuje liczne implikacje. W literaturze przedmiotu występuje wiele definicji i sposobów interpretacji kapitału społecznego, trudno zatem o wypracowanie konsen-

susu wokół tego właśnie zagadnienia. Pojawia się mianowicie spór o właścicieli, tj. dysponentów kapitału społecznego, jego podstawowe źródła i składniki, funkcje oraz możliwości konwersji Kwiatkowski (2005).

Kapitał społeczny ma swoich prekursorów, którzy wytyczyli główne obszary studiów i badań. Należą do nich: P. Bourdieu, J. Coleman, R. Putnam oraz F. Fukuyama. I tak, P. Bourdieu powszechnie znany socjolog traktuje kapitał społeczny jako indywidualne inwestycje w sieci związków społecznych. Zdaniem autora jest on dobrem prywatnym, a nie publicznym, i może owocować kapitałem kulturowym, zamożnością, albo „kapitałem symbolicznym”, czyli oznakami statusu społecznego Czapiński (2007, s. 4). Kapitał społeczny jednostki jest według Bourdieu zasadniczym wyznacznikiem pozycji społecznej jednostki. Z kolei inny socjolog J.S.Coleman (1994) sygnalizuje, iż „kapitałem społecznym jest każdy aspekt nieformalnej organizacji społecznej, który konstytuuje zasoby produkcyjne dla jednego lub większej ilości podmiotów”, co pozwala przypuszczać, iż to nie organizacje formalne, lecz raczej nieformalne tworzą kapitał społeczny. Coleman postrzega kapitał społeczny jako instytucje, które powiększają korzyści jednostki ze współpracy i wymiany.

Kapitał społeczny jest pożądaną cechą struktury społecznej, tkwi w relacjach społecznych i oznacza umiejętność współdziałania ludzi w obrębie grup i organizacji w celu realizacji wspólnych celów. Do podstawowych jego form, pozwalających zwiększyć sprawność podejmowanych działań zbiorowych należą stosunki władzy, wzajemne zobowiązania i oczekiwania wynikające z przypisanych ról społecznych, usankcjonowane normy społeczne, czy też zaufanie. Szczególnie istotną rolę odgrywają zdaniem Colemana wspólnie podzielane normy i wartości, które mogą zarówno ułatwiać, jak i utrudniać działanie Cierniak-Szóstak (2006). Zgodnie z tym ujęciem kapitał społeczny stanowi pewien etos zbiorowy składający się z pewnych norm i wzorców kooperacyjnego działania, zinternalizowany przez jednostki w procesie socjalizacji. Coleman wykorzystał koncepcję zbiorowego kapitału społecznego, aby wyjaśnić różnice w demokracji i rozwoju gospodarczym w południowych i północnych Włoszech. Odkrył, iż poziome relacje w części północnej, charakteryzujące się wysokim udziałem jednostek w działaniach zbiorowych, zaufaniem społecznym i współpracą, tworzą idealne warunki do prawidłowego funkcjonowania rządu i podstawę do osiągnięcia dobrobytu społecznego.

Analizą kapitału społecznego z perspektywy kulturowej zajmuje się również F.Fukuyama, dla którego pojęciem kluczowym staje się zaufanie. Niezwykle interesująca wydaje się być próba nadania zaufaniu wymiaru ekonomicznego, co pozwala wyjaśnić różnice w poziomie rozwoju gospodarczego poszczególnych regionów i krajów. W swojej książce zatytułowanej „Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu” (1997) argumentuje, że różne społeczeństwa posiadają

odmienny zestaw norm kulturowych, odrębne dziedzictwo kulturowe, różnią się poziomem zaufania, jakością więzi społecznych, wyznawanymi wartościami, czy też umiejętnością spontanicznego zrzeszania się. Wszystko to ma ogromny wpływ na przebieg życia gospodarczego, gdyż gospodarki funkcjonują w ramach tych społeczno-kulturowych odniesień, specyficznych dla poszczególnych krajów. Autor za najważniejszą cechę kulturową stanowiącą o kondycji gospodarki uznaje zaufanie. Zaufanie działa niczym smar, który skutecznie poprawia efektywność funkcjonowania każdej grupy czy organizacji. Fukuyama uznał, iż kapitał społeczny w odniesieniu do społeczeństwa oznacza umiejętność współpracy międzyludzkiej w obrębie grup i interesów. Aby tak się stało, musi istnieć zestaw właściwych norm i wartości etycznych, podzielanych przez członków danej grupy. Cechą szczególną kapitału społecznego jest to, iż umożliwia on swoim dysponentom osiągać cele, które w innym przypadku nie byłyby zrealizowane w ogóle lub też wymagałyby poniesienia dodatkowych kosztów. Tak rozumiany kapitał społeczny posiada zatem charakter dobra publicznego. Przyjmuje się, iż kapitał społeczny jest niematerialnym efektem działań zbiorowych, co uzasadnia nazwanie go dobrem wspólnym, posiadającym jednocześnie cechy dobra prywatnego, jak i publicznego. Zdaniem Matysiaka kapitał społeczny jako dobro wspólne obejmuje swoim zasięgiem takie formy, jak zaufanie, instytucje prawne normujące interakcje między ludźmi i ich uprawnienia do zasobów, a także normy wzajemności *Kostro* (2006, s. 66). OECD definiuje z kolei kapitał społeczny jako sieci wspólnie podzielanych norm i wartości, które ułatwiają ludzką współpracę. Podobnie Bank Światowy przyjmuje, iż kapitał społeczny to nic innego jak pewien rodzaj spoiwa społecznego, a więc tworzące go instytucje, społeczne relacje, sieci i normy kształtujące i ilość i jakość społecznych interakcji *Social Capital* ... (2001, s. 9).

W literaturze przedmiotu mamy do czynienia z opisem trzech poziomów analizy kapitału społecznego *Kostro* (2005, s. 7), *Franke* (2005, s. 11):

- podejście mikroekonomiczne – skupia się na wartości działań zbiorowych; zajmuje się badaniem relacji, postaw, norm, zachowań powstających między jednostkami, grupami, w obrębie bliskiego sąsiedztwa; w takim ujęciu poprzez kapitał społeczny rozumie się pewien potencjał różnych strategii kooperacji i traktuje się go albo jako rezultat motywacji aktorów zawierających porozumienie o współpracy, podtrzymywany dzięki wartościom i aspiracjom, albo jako typy zachowań określające zasady kooperacji bądź też sposób postrzegania spraw ważnych (na przykład wartości religijnych), istotnych z punktu widzenia całej społeczności;
- poziom mezo- analiza uwzględnia efektywność funkcjonowania instytucji społecznych, które pozwalają na tworzenie większych wspólnot sieciowych; kapitał społeczny uznaje się za zasób wynikający z istniejących więzi społecznych, wykorzystywany przez członków danej sieci; zakłada się jedno-

cześnie, iż kapitał społeczny przynosi zarówno indywidualne, jak i społeczne korzyści;

- poziom makro – badanie kapitału społecznego odbywa się poprzez nawiązanie do politycznego, społecznego czy też kulturowego środowiska, zgodnie z podejściem instytucjonalnym analizę poszerza się o formalne struktury instytucjonalne badając ich wpływ na stabilność i kondycję ekonomiczną społeczeństwa; przejawami działania kapitału społecznego na tym poziomie może być: wiarygodność państwa, zakres wolności obywatelskich i politycznych, przejrzystość podejmowania decyzji w państwie, brak korupcji, efektywność systemu administracyjnego, itp.

Reasumując, ogół definicji kapitału społecznego podzielić można na co najmniej trzy grupy *Kaźmierczak* (2007, s. 45). I tak, wyróżnia się po pierwsze definicje „twarde” –strukturalne- podkreślające znaczenie ról, powiązań i sieci społecznych (ujęcie Colemana). Po drugie, definicje „miękkie”, tj. poznawcze, które koncentrują się na wartościach, zaufaniu, podzielanych normach wzajemności (zgodnie z interpretacją Putnama). Poza tym występują także definicje „mieszane” – stanowiące syntezę obu powyższych podejść, przywiązują uwagę zarówno do norm i wartości, jak i formalnych i nieformalnych sieci, efektywnych kanałów informacji, zaangażowania lub przynależności.

Większość badaczy podkreśla, iż kapitał społeczny można zdefiniować za pośrednictwem funkcji jakie spełnia. Podobnie do innych kapitałów jest on produktywny, ponieważ umożliwia osiąganie wspólnych celów. Innymi słowy, kapitał społeczny osadzony w interakcjach społecznych, poprawia efektywność całego społeczeństwa poprzez ułatwianie skoordynowanych działań. Aczkolwiek zwraca się uwagę, że funkcje i źródła kapitału społecznego mogą być różnorodne, zmienne, a przede wszystkim zależne od kontekstu społeczno-kulturowego. W związku z tym należy uwzględniać korzyści, jak i różne typy ryzyka związane z poszczególnymi formami kapitału społecznego. Wielu autorów wskazuje bowiem na przykłady świadczące o negatywnych funkcjach kapitału społecznego, których powodem mogą być m.in. silne więzi powstające w obrębie pewnych zbiorowości, co może prowadzić do wykluczenia społecznego. Kapitał społeczny może przynosić samej jednostce straty w postaci ograniczenia dostępu do szans i indywidualnej wartości, podlegania konformizmowi grupy lub też normom uniemożliwiającym poprawę dotychczasowej sytuacji życiowej. Świadczy to o tym, iż kapitał społeczny rozumiany jako pewien zasób moralny, bądź więzi społeczne nie zawsze przynosi pozytywne skutki. Stąd też można mówić w tym kontekście również o negatywnych aspektach kapitału społecznego, ze względu na fakt, iż jego pewne formy są funkcjonalne jedynie wobec określonych typów działań zbiorowych, natomiast w innych sytuacjach stanowią raczej obciążenie, o czym warto pamiętać.

4. Ekonomiczna wartość kapitału społecznego

Większość ekonomistów wydaje się być zgodna, co do pewnej słabości tradycyjnego sposobu wyjaśniania przyczyn wzrostu gospodarczego. Idea kapitału ludzkiego, który nawiązuje do możliwości inwestowania, akumulowania i użytkowania specyficznego zasobu jakim jest wiedza, pojawiła się w ekonomii dopiero w latach 60 tych XX wieku wraz z pracami T. Schulza i G. Beckera. Z czasem zaczęto dostrzegać również znaczenie kapitału społecznego. Interdyscyplinarny charakter kapitału społecznego sprawia, iż nie ma jednolitej koncepcji związanej z tym pojęciem. Wielu ekonomistów, w tym laureaci Nagrody Nobla K. Arrow i R. Solow, uznali pojęcie kapitału społecznego za nietrafnie skonstruowane ze względu na fakt, iż nie można go transferować, przenosić, obliczyć stopy zwrotu, ani też w inny precyzyjny sposób zmierzyć *Przymeński (2005, s. 46)*. Pomimo wielu wątpliwości istnieje jednak wiele analogii i podobieństw pozwalających utożsamiać kapitał społeczny z kapitałem jako kategorią ekonomiczną, na co wskazuje m.in. *Kostro (2005, s. 15)*. Warto równocześnie podkreślić, że oprócz wielu rozbieżności co do tego, czym kapitał społeczny jest oraz kłopotów związanych z jego operacjonalizacją, istnieją jednak pewne przekonania podzielane przez większość autorów. Kapitał społeczny łączy niewątpliwie sferę ekonomiczną, społeczną i polityczną. Ze względu na fakt, iż gospodarowanie jest społeczną formą działania kapitał społeczny może wpływać na osiągane wyniki ekonomiczne. Stosunki ekonomiczne jakie się zawiązuje między ludźmi w procesie wytwarzania i podziału dóbr tworzą bazę ekonomiczną społeczeństwa, a kapitał społeczny warunkuje w znacznej mierze jakość tych społecznych interakcji, przyczyniając się tym samym do poprawy efektywności gospodarowania. Oczywiście wzrost gospodarczy, jak słusznie zauważa *Matysiak*, nie zawsze wymaga kapitału społecznego, jednakże w perspektywie dłuższego okresu czasu wydaje się być niezbędny w celu osiągnięcia rozwoju społeczno-gospodarczego.

Autoteliczna wartość kapitału społecznego polega przede wszystkim na tym, iż pozwala on łączyć i efektywnie wykorzystywać inne typy kapitału. W naukach ekonomicznych koncepcja kapitału społecznego wykorzystywana jest m.in. na poziomie makroekonomicznym. Wówczas to kapitał społeczny stanowi jeden ze składników kultury ekonomicznej społeczeństwa zmniejszający poczucie ryzyka, a tym samym stymulujący postawy przedsiębiorcze. Ekonomiczna wartość kapitału społecznego może więc być identyfikowana na poziomie makrostrukturalnym. Substituowanie innych postaci kapitału, ograniczenie problemu *free riding*, zabezpieczenie społeczne i rozwój gospodarczy to najczęściej wymieniane ekonomiczne korzyści z kapitału społecznego. Kapitał społeczny

zmniejsza koszty reprodukcji praw własności, koszty transakcji i pozyskiwania informacji, ułatwia procesy akumulacji i przepływu wiedzy, sprzyja współpracy rynkowej, przywraca ład konkurencyjny. Dzięki temu, iż kapitał społeczny tworzy normy stabilizujące proces wymiany dóbr i usług na rynku, sprawia, iż zachowania rynkowe przyjmują bezkonfliktową postać *Cierniak-Szóstak* (2006, s. 27-28). Szczególnie istotną rolę odgrywa tutaj zaufanie, a więc ufność w to, iż konkurent będzie stosował metody rywalizacji zgodnie nie tylko z obowiązującymi zasadami prawnymi, ale i moralnymi. Przywołane przykłady wskazują, że kapitał społeczny traktuje się często jako remedium na zjawiska określane jako zawodność rynku.

W kapitale społecznym poszukuje się źródeł racjonalności ekonomicznej, ponieważ określa on optymalne wykorzystanie zasobów, ułatwia wymianę dóbr i usług, powstawanie nowych organizacji społecznych i gospodarczych. Fukuyama pisze, że kapitał społeczny jest wytwarzany przez prywatne rynki, co leży w długoterminowym interesie egoistycznych jednostek. Podobnie Putnam twierdzi, że kapitał społeczny jako koordynator działań indywidualnych i zbiorowych w gospodarce stanowi niejako „niewidzialną ręką rynku” kierującą działaniami ludzkimi. Głównym motywem homo oeconomicus zgodnie z koncepcją A. Smitha (1776) jest wprawdzie korzyść własna, ale wydaje się, iż bez kapitału społecznego, motyw ten byłby źródłem licznych konfliktów, prowadząc do niestabilności społecznej. Taka interpretacja kapitału społecznego budzi tymczasem wiele wątpliwości. Po pierwsze, zdaniem *Matysiaka* (2005, s. 209) kapitał społeczny nie jest ani ubocznym efektem działań w gospodarce, ani też, jak twierdzi Putnam efektem intensywności życia społecznego. Kapitał społeczny okazuje się być raczej artefaktem interwencji państwa w gospodarkę. Takie podejście reprezentuje także Fukuyama, który przyjmuje, iż rządy mogą i powinny bezpośrednio bądź też pośrednio wpływać na kapitał społeczny poprzez m.in. właściwą politykę edukacyjną, dostarczanie dóbr publicznych, a w szczególności gwarantowanie bezpieczeństwa i praw własności *Kostro* (2005, s. 12). Putnamowskie ujęcie kapitału społecznego było również przedmiotem krytyki ze strony B. Klimczak. Według tej autorki, koncepcja Putnamowska nie wniosła niczego nowego do teorii ładu gospodarczego, ponieważ tak naprawdę Putnamowi nie udało się należycie udowodnić, w jaki sposób zaufanie i normy wzajemności stanowią niewidzialną ręką rynku *Kostro* (2006, s. 65).

Idea kapitału społecznego nabiera szczególnego znaczenia w nowej ekonomii, w której podstawowym zasobem strategicznym staje się wiedza, a o wartości firmy decyduje kapitał intelektualny. Kapitał społeczny powstaje w procesach społecznych czemu sprzyja odpowiednia kultura organizacyjna. Zwraca się uwagę, iż kapitał społeczny jest spoiwem zarówno przedsiębiorstwa w nowej ekonomii, jak i społeczeństwa obywatelskiego. Wypełnia on przestrzeń społeczną pomiędzy ludźmi. Na poziomie mikro umiejętność współpracy należy do

jedego z najważniejszych elementów kompetencji pracowniczych. Wielu badaczy twierdzi, iż prowadzenie przedsiębiorstwa staje się w istocie swego rodzaju przedsięwzięciem społecznym i w związku z tym nie może być ono oderwane od wzajemnych interesów i spraw, które wymagają wspólnego wysiłku, zaufania i osobistej tożsamości *Bratnicki, Strużyńska (2001, s. 131)*. Kapitał społeczny jest podstawą działania zespołowego i efektywnego dzielenia się prywatnymi dobrami. Umiejętność zrzeszania się stanowi niezwykle istotną wartość ekonomiczną, ponieważ oznacza elastyczność. Tylko ludzie ufający sobie nawzajem i posiadający umiejętność współpracy mogą skutecznie osiągać wyznaczone cele. Zauważa się, iż organizacje dysponujące kapitałem społecznym, postrzeganym najczęściej jako jeden z elementów nieformalnej kultury organizacji w postaci norm, zasad wzajemności, poziomu zaufania są bardziej skłonne do podejmowania ryzyka i działań innowacyjnych. Efektywność przedsiębiorstwa zależy od poziomu zaufania i wypracowanych reguł współdziałania, co pozwala jednocześnie na wyeliminowanie zachowań oportunistycznych. Zachowania w organizacjach o wyższym poziomie zaufania opierają się z reguły na zasadzie krótkotrwałego altruizmu w oczekiwaniu, że w dłuższej perspektywie zgodnie z regułą uogólnionej wzajemności korzyści się wyrównają *Cierniak-Szóstak (2006, s. 27)*. Zaufanie zwiększa bowiem poczucie bezpieczeństwa i ułatwia otwartość informacyjną, co znajduje swoje pozytywne odzwierciedlenie we wzroście przedsiębiorczości i innowacyjności. Za kapitał społeczny uznać więc można wiedzę osadzoną w relacjach i stosunkach społecznych, której tworzenie, jak i przekazywanie wymaga właściwej kultury organizacyjnej, a zwłaszcza klimatu zaufania. Istnieje coraz większy konsensus co do tego, iż kapitał społeczny jest w pewnym sensie zdolnością aktorów do zabezpieczenia korzyści wynikających z uczestnictwa w sieciach i strukturach. Stąd też od lat 80-tych XX wieku zaczęto doceniać rolę kapitału społecznego w organizacji. Kapitał społeczny jest powszechnie uznawany za wartość, która odpowiednio zarządzana może stworzyć wartość dodaną *Bugdol (2006, s. 120-122)*. Badania Banku Światowego potwierdzają, że wzrost jakości i efektywności pracy w przedsiębiorstwach, jest zasługą istniejącego w nim kapitału społecznego *Kostro (2005, s. 20)*.

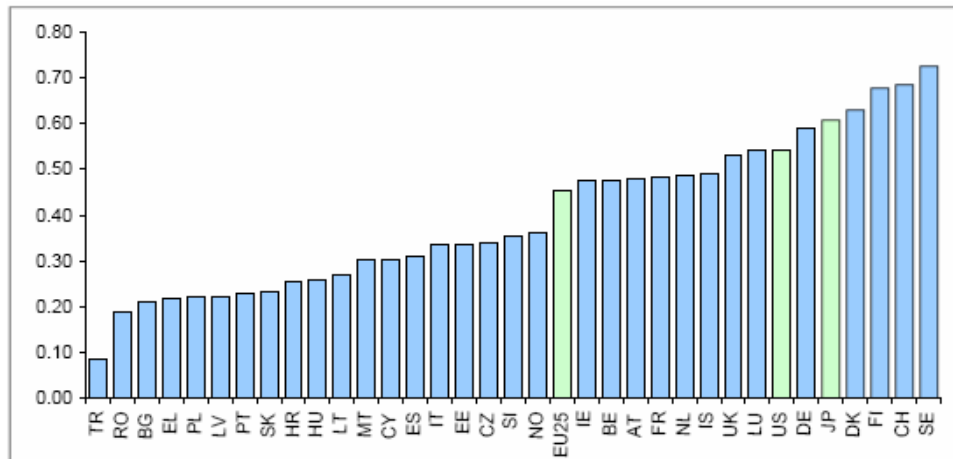
Kapitałowi społecznemu przypisuje się szczególną wartość w gospodarce opartej na wiedzy. Powszechnie wiadomo, iż tylko podmioty gospodarcze dysponujące wysokim poziomem kapitału społecznego, dzięki płynnemu przepływowi informacji, wiedzy i doświadczeń są w stanie osiągnąć przewagę konkurencyjną. W. Baker stwierdza, że kapitał społeczny ma zasadniczy wpływ na efektywność przedsiębiorstwa, ponieważ podwyższa zdolność do innowacji i jest swego rodzaju „katalizatorem” zarządzania wiedzą *Bugdol (2006, s. 124)*. Większa jakość i ilość kapitału społecznego sprzyja kreacji wiedzy. Przedsiębiorstwa posiadające wysoki poziom kapitału społecznego są bardziej skłonne do wprowadzania nowych sposobów działania. Kapitał społeczny posiada wy-

jątkowo cenną wartość także dlatego, ponieważ pomaga zmniejszać koszty poszukiwania informacji. Sieci kontaktów społecznych decydują o tym, kto dowiaduje się pierwszy o nowinkach technologicznych, działaniach konkurencji, szansach rynkowych, itp. Związek kapitału społecznego ze sposobem tworzenia sieci wydaje się mieć niebagatelne znaczenie. Struktura społeczna organizacji ewoluuje poprzez tworzenie się coraz to nowszych połączeń i relacji. Nowe więzi modyfikują z kolei istniejący kapitał społeczny, stwarzając szanse efektywnego wykorzystywania zasobów oraz ich wymiany pomiędzy jednostkami wewnątrzorganizacyjnymi. Warto równocześnie podkreślić, iż we współczesnej gospodarce niezmiernie ważnym aspektem kapitału społecznego jest również tworzenie sieci więzi społecznych z klientami, dostawcami, odbiorcami, inwestorami, partnerami strategicznymi, itp. Oprócz relacji wewnątrz przedsiębiorstwa wpływających na poprawę atmosfery w pracy czy też podniesienie efektywności działań zespołowych, kapitał społeczny pozwala na szybki przepływ wiedzy i kooperację między różnymi podmiotami na zewnątrz, co pozwala zwiększyć ich zdolności adaptacyjne, a więc dostosowanie się do nowych wymagań dynamicznie zmieniającego się otoczenia. Powyższe spostrzeżenia pozwalają na stwierdzenie, iż, zarówno kapitał ludzki utożsamiany z wiedzą, doświadczeniem i umiejętnościami ludzi, wykorzystywanymi do wytwarzania wartości dostarczanych klientom, jak i kapitał społeczny traktowany jako więzi społeczne pośredniczące w transakcjach ekonomicznych wydają się być niezbędne w celu osiągnięcia przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa.

5. Kapitał społeczny jako warunek wzrostu innowacyjności polskiej gospodarki

O innowacyjności współczesnej gospodarki decyduje niewątpliwie poziom wykształcenia społeczeństwa, wielkość ponoszonych nakładów na technologie informatyczne i telekomunikacyjne, inwestycje w badania i rozwój, czy też liczba zgłaszanych patentów. Niestety, biorąc pod uwagę większość z tych właśnie wskaźników okazuje się, że poziom innowacyjności polskiej gospodarki jest stosunkowo niski, co potwierdzają dane zaprezentowane na wykresie 1. A świadczy o tym m.in. niska liczba nowych wynalazków zgłaszanych do Europejskiego Urzędu Patentowego, niewielkie inwestycje firm w badania i rozwój, niski poziom eksportu zaawansowanego technologicznie oraz jedna z najgorszych w Europie sieć dostępu do szerokopasmowego Internetu.

Wykres 1 Ogólny wskaźnik innowacyjności (SII)w roku 2006



SE-Szwecja, CH-Szwajcaria, FI-Finlandia, JP-Japonia, DK-Dania, US-USA, DE-Niemcy, AT-Austria, BE-Belgia, NL-Holandia, UK-Wielka Brytania, FR-Francja, IS-Islandia, LU-Luksemburg, IE-Irlandia, NO-Norwegia, IT-Włochy, EE-Estonia, SI-Słowenia, HU-Węgry, ES-Hispania, CY-Cypr, PT-Portugalia, LT-Litwa, CZ-Czechy, BG-Bułgaria, PL-Polska, SK- Słowacja, EL-Grecja, LV-Łotwa, MT-Malta, RO-Rumunia, TR-Turcja.

Źródło: European Innovation Scoreboard, Comparative Analysis of Innovation Performance, Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology and The Joint Research Centre, European Commission 2007, s. 8.

Jak wynika z raportu „Policy mix for innovation in Poland”, przygotowanego wspólnie przez OECD, Ministerstwo Gospodarki oraz Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego Polska dysponuje niemal wszystkimi instytucjami i narzędziami wspierania innowacyjności. Jednakże aby konkurować na światowych rynkach, musi rozwijać współpracę nauki i przemysłu. Wzmacnianie powiązań nauki i przemysłu – poprawa regulacji dotyczących partnerstwa publiczno-prywatnego, i lepsza ochrona własności intelektualnej na uniwersytetach staje się naczelnym priorytetem. Konieczność wspierania i rozwoju powiązań kooperacyjnych w Polsce została także uwypuklona w dokumencie strategicznym „Kierunki zwiększania innowacyjności gospodarki na lata 2007-2013”, który został przyjęty przez rząd w dniu 4 września 2007 roku. W obszarze „infrastruktura dla innowacji” podkreśla się szczególne znaczenie wspierania wspólnych działań przedsiębiorców o charakterze sieciowym, oraz udzielanie wsparcia sektorom nauki, ukierunkowanym na realizację przedsięwzięć innowacyjnych. Zwraca się jednocześnie uwagę na potrzebę wzmacniania różnego rodzaju interakcji zachodzących zarówno między sektorem przemysłowym i naukowo-

badawczym, jak i administracją – tak charakterystycznych dla klastrów, których jednak poziom rozwoju jest w Polsce wciąż stosunkowo niski *Program Operacyjny...* (s. 28-29). Do najbardziej rozwiniętych inicjatyw o charakterze klastrowym w Polsce zalicza się obecnie takie, jak Klaster „Dolina Lotnicza” w województwie podkarpackim, Klaster automatyki przemysłowej i sterowania w Gdańsku, Klaster poligraficzny w Warszawie, Klaster budowlany w regionie świętokrzyskim, czy też Klaster meblowy (województwo wielkopolskie i zachodniopomorskie) *Program Operacyjny* (s. 29).

Jedną z najważniejszych barier dyfuzji innowacji w Polsce jest z całą pewnością wciąż bardzo słaba współpraca pomiędzy sektorem nauki a gospodarką. Przyczyn tego stanu rzeczy poszukuje się m.in. w niskiej podaży nowych rozwiązań odpowiadających potrzebom podmiotów gospodarczych. Z drugiej zaś strony, również przedsiębiorcy rzadko poszukują w polskich jednostkach naukowych rozwiązań swoich problemów technologicznych lub organizacyjnych. W związku z tym współpraca taka w polskiej gospodarce jest zjawiskiem bardzo rzadkim i występuje jedynie w przypadku nielicznych sektorów takich, jak biotechnologia, eko-innowacje, itp. Ponadto, instytucje pośredniczące w transferze technologii są w Polsce stosunkowo słabo rozwinięte, a te działające koncentrują się częściej na działalności inkubacyjnej niż na kontaktach pomiędzy nauką a gospodarką. Tymczasem kooperacja wydaje się być niezbędnym warunkiem budowy innowacyjnej gospodarki opartej na wiedzy, a siłą napędową rozwoju takiej właśnie gospodarki jest niewątpliwie kapitał społeczny warunkujący efektywną współpracę.

Potencjał innowacyjny przedsiębiorstwa można skutecznie zwiększyć poprzez rozwinięcie sieci powiązań, które stanowią substytut bądź uzupełnienie bezpośredniej działalności B+R. Warto jednocześnie podkreślić, iż w procesie innowacyjnym w pośrednich powiązaniach zdecydowanie mniej istotny jest charakter podmiotów, które ze sobą współpracują, a o wiele ważniejszy rodzaj przenoszonej wiedzy. Wiedzę niezbędną do innowacji przedsiębiorstwa mogą bowiem nabywać m.in. w postaci maszyn i urządzeń, technologii skodyfikowanej w patentach, know-how, znakach towarowych, licencjach czy w formie produktów. Wiedza ta może być także ukryta, tj. niemożliwa do przekazania bez bezpośredniego kontaktu osób. Wśród pośrednich powiązań w systemie innowacyjnym wyróżnia się zatem dyfuzję technologii w postaci maszyn, wiedzy skodyfikowanej czy produktów oraz mobilność pracowników. Przy czym pojęcie - mobilność pracowników rozumie się tutaj jednak znacznie szerzej niż samo zatrudnianie wykwalifikowanych pracowników. Mobilność oznacza również wszelkie formy kontaktów pomiędzy pracownikami różnych firm, czy przedstawicielami różnych podmiotów systemu innowacyjnego, podczas których mogą oni przekazywać swoje doświadczenia i wiedzę, czemu służą konferencje, targi, spotkania, itp. I tak, jak wynika z badań przeprowadzonych w latach 2001- 2003

wśród polskich małych i średnich firm okazuje się, że współpraca w procesie innowacyjnym, a w szczególności z uczelniami, oraz wyższy poziom wykształcenia personelu sprzyjają wprowadzaniu przez te przedsiębiorstwa innowacji nowych w skali branży, co daje z kolei szansę na wzrost ich rentowności oraz zwiększenie udziału w rynku. Powszechnie wiadomo, że MŚP współpracujące w procesie innowacyjnym cechują się też z reguły wyższymi wskaźnikami udziału eksportu w wartości sprzedaży ogółem *Innowacyjność...* (2006, s. 35-37). Stąd też w ostatnich latach rośnie w Polsce znaczenie kooperacji, o czym świadczy chociażby wzrost zawieranych porozumień o współpracy w działalności innowacyjnej. W latach 2002-2004 zawarcie takich umów deklarowało około 6,4% firm małych i blisko 20% wszystkich firm średnich. Niestety, małe przedsiębiorstwa w Polsce ciągle są zdecydowanie mniej skłonne do zawierania porozumień w porównaniu z małymi podmiotami funkcjonującymi w innych krajach UE-15, z których 8,4% posiadało w analizowanym okresie takie właśnie umowy *Innowacyjność...* (2006, s. 42).

Światowe doświadczenia wskazują na niezwykle ważną rolę powiązań łączących przedsiębiorstwa z innymi podmiotami w generowaniu innowacji. Związki i kontakty między firmami a kontrahentami, instytucjami i uczelniami stanowią pewien system, w ramach którego przedsiębiorstwa o ograniczonym dostępie do wiedzy zdobywają ją z zewnątrz, co umożliwia im generowanie nowych pomysłów i podnoszenie tym samym ich innowacyjności. Do korzyści wynikających ze współpracy zalicza się m.in. :

- łatwiejszy i tańszy dostęp do zasobów produkcyjnych, w tym środków finansowych, możliwość podnoszenia kwalifikacji, i pozyskiwania lepiej wykształconych kadr,
- tworzenie własnych zasobów produkcyjnych i intelektualnych poprzez tworzenie wspólnego zaplecza badawczo-rozwojowego,
- podnoszenie efektywności funkcjonowania firmy na skutek wprowadzenia efektywniejszego systemu zarządzania dostawcami i klientami, czy też efektywniejszych rozwiązań organizacyjnych, w tym informatycznych,
- wpływanie na poprawę funkcjonowania otoczenia instytucjonalno – prawnego dzięki powstawaniu organizacji przedsiębiorców reprezentujących firmy w relacjach z przedstawicielami administracji lokalnej i centralnej.

Ze względu na wzrost znaczenia zasobów niematerialnych, w tym wiedzy powstaje problem związany zarówno z jej skutecznym tworzeniem, jak i szybkim transferem. Jednym z warunków niezbędnych do budowy innowacyjnej gospodarki opartej na wiedzy w Polsce staje się oczywiście kapitał społeczny, rozumiany jako odpowiednia ilość, i jakość społecznych interakcji, które wynikają z kultury ekonomicznej danego społeczeństwa. W społeczeństwach, gdzie występuje kapitał społeczny, a relacje gospodarcze opierają się na zaufaniu, koszty funkcjonowania przedsiębiorstw są znacznie niższe. Niestety, jakość kapitału

społecznego w Polsce pozostawia wiele do życzenia. Jak wskazują wyniki European Social Survey pod względem poziomu zaufania Polska zajmuje ostatnie miejsce wśród krajów objętych badaniem. Jedynie 10,5% badanych wyraża przekonanie, że większości ludzi można zaufać, podczas gdy w przypadku innych państw takich, jak Dania, Norwegia czy Finlandia odsetek ten wynosi ponad 70%. Zauważa się jednocześnie, iż zaufanie rośnie wraz z wykształceniem oraz z poprawą sytuacji materialnej. Wśród osób z wykształceniem wyższym i policealnym wskaźnik ten wynosił 15,9%, natomiast w przypadku osób z wykształceniem podstawowym jedynie 9,3% *Kostro (2006, s. 77)*. Pozwala to przypuszczać, że wzrost poziomu wykształcenia polskiego społeczeństwa jaki obserwuje się od początku lat 90-tych, co znajduje swoje odzwierciedlenie m.in. we wskaźnikach skolaryzacji, może ułatwić akumulację kapitału społecznego w przyszłości, co stanowi przecież jeden z warunków budowy nowoczesnej, konkurencyjnej gospodarki.

Niska jakość kapitału społecznego stanowi niewątpliwie dziedzictwo jeszcze poprzedniego systemu. W literaturze często podkreśla się asymetryczny charakter polskiej transformacji. Oprócz przemian w gospodarce, infrastrukturze politycznej i prawnej, potrzebne są wciąż przeobrażenia w sferze mentalno-świadomościowej, a to jak wiadomo wymaga czasu *Cierniak-Szóstak (2006, s. 30)*. Stąd też badania empiryczne kapitału społecznego w Polsce nie napawają dotąd optymizmem. Pomimo to, w ostatnich latach zachodzą jednak w polskiej gospodarce także i pozytywne zmiany. Same przedsiębiorstwa zaczynają coraz częściej odczuwać potrzebę współpracy w procesie innowacyjnym, o czym świadczy duża liczba zawartych umów między różnymi podmiotami. W skali kraju najwięcej umów o współpracy zostało zawartych przez MŚP z dostawcami wyposażenia, materiałów, komponentów i oprogramowania (60-70% firm posiadających porozumienia) oraz z klientami (około 40% firm). Trzecim z kolei partnerem są inne przedsiębiorstwa z grupy – (około 30% MŚP z umowami), zaś czwartym co do znaczenia konkurenci (co czwarta mała firma i co piąta średnia posiada porozumienie z konkurentami). Zwraca się przy tym uwagę, iż porozumienia z przedsiębiorstwami są znacznie bardziej popularne niż porozumienia z prywatnymi czy publicznymi usługami wiedzochłonnymi. Z usługami wiedzochłonnymi współpracują zdecydowanie częściej średnie firmy. Jak wynika z badań około 20% umów firm średnich dotyczy usług konsultingowych, jednostek B+R i szkół wyższych, tymczasem tylko od 10% do 13% małych firm posiada takie umowy. Najrzadziej stosunkowo mają natomiast miejsce porozumienia o współpracy z placówkami PAN, a także zagranicznymi jednostkami B+R (zaledwie kilka procent umów). Z kolei w przekroju regionalnym wyjątkowo ważni są dostawcy jako partnerzy w innowacjach w przypadku małych firm lubelskich – 100%, opolskich i świętokrzyskich oraz średnich przedsiębiorstw z województwa pomorskiego, zachodniopomorskiego czy warmińsko-mazurskiego. Jeśli zaś

chodzi o dostawców z zagranicy, to są oni najczęściej partnerami głównie małych firm łódzkich i opolskich oraz średnich łódzkich, opolskich i warmińskomazurskich *Innowacyjność...* (s. 69).

Jakość relacji pomiędzy przedsiębiorstwami, uczelniami, czy też instytucjami otoczenia biznesu, wydaje się być szczególnie istotna w kontekście podnoszenia konkurencyjności regionów. Dotyczy to zwłaszcza regionów charakteryzujących się niższym potencjałem konkurencyjnym oraz niskim poziomem zurbanizowania. Od jakości tego typu powiązań i ich charakteru oraz sprawności zależy niewątpliwie rozwój tych regionów. Obecnie tylko polityka regionalna prowadzona w oparciu o silne układy kooperacyjne, sprzyja polepszaniu jakości życia mieszkańców, wspiera przedsiębiorczość, wzmacnia wizerunek regionu. Podkreśla się również, że im wyższy poziom rozwoju gospodarczego danego regionu, tym łatwiej kształtują się regionalne sieci powiązań między organizacjami i łatwiej powstaje partnerstwo firm. Powstanie takich sieci powiązań zależy m.in. od umiejętności wykorzystania kapitału społecznego, niezbędnego do rozwoju pewnego poziomu wiedzy i specjalizacji, co pozwoli zapewnić nie tylko regionowi, ale i całej gospodarce stabilny rozwój w przyszłości.

6. Zakończenie

Koncepcja kapitału społecznego już od kilku dekad wydaje się być niezwykle popularna i nabiera szczególnego znaczenia zwłaszcza w społeczeństwie postindustrialnym, gdzie rośnie znaczenie zasobów niematerialnych, w tym wiedzy. Jak pisze Fukuyama, kapitał społeczny jest jednym z podstawowych warunków efektywnego funkcjonowania gospodarki i stabilnej demokracji liberalnej. Jego wartość ekonomiczna sprowadza się przede wszystkim do redukcji kosztów transakcyjnych, co zwiększa efektywność podejmowanych przedsięwzięć gospodarczych. Kapitał społeczny stanowi współcześnie istotny czynnik rozwoju społeczno-gospodarczego także dlatego, iż pozwala na efektywniejsze wykorzystywanie istniejących kapitałów, wpływając na kształtowanie się właściwych stosunków społecznych i instytucji, co przynosi pozytywne efekty zewnętrzne (*externalities*). We współczesnej gospodarce kapitał społeczny może więc w znacznym stopniu wpływać na skuteczną alokację kapitału ludzkiego, fizycznego i finansowego, dzięki zaufaniu i efektywnej współpracy podmiotów gospodarczych. Kapitał społeczny zwiększa konkurencyjność i innowacyjność zarówno na poziomie mikro-, jak i makroekonomicznym. Tylko podmioty gospodarcze o dużym poziomie kapitału społecznego posiadają wyższą zdolność do innowacji, zyskując przewagę nad konkurentami za sprawą płynnego przepływu informacji, wiedzy i doświadczeń. Kapitał społeczny oznacza współdziałanie, a zatem podejmowanie działań, które są tym efektywniejsze, im niższe koszty

transakcyjne, a to ma miejsce jedynie w kulturze zaufania. W przypadku zbiorowości terytorialnych, tj. regionów czy krajów kapitał społeczny może również ułatwiać pozyskiwanie inwestorów zagranicznych, co okazuje się być ważne zwłaszcza w dobie powszechnej mobilności kapitału.

Odkrycie synergii ujmowanej jako związek pomiędzy kapitałem społecznym a rozwojem gospodarczym otwiera niewątpliwie nowe możliwości w przypadku polskiej gospodarki. Coraz częściej zwraca się uwagę na sens współpracy i wzajemnego zaufania w sferze prywatnej, jak i publicznej oraz udział w społeczeństwie obywatelskim, co świadczy o potrzebie akumulacji kapitału społecznego, rozumianego jako ilość i jakość społecznych relacji. Z punktu widzenia wyzwania współczesności ma to niezwykle istotne znaczenie, ponieważ wciąż brakuje w Polsce sprawnych mechanizmów instytucjonalnych, jak i wypracowanych metod kolektywnego działania pozwalających generować lokalne procesy rozwojowe. Budowanie kapitału społecznego wymaga zatem inicjatyw odgórnych, a więc właściwej polityki państwa i to nie tylko w zakresie edukacji. Konieczne bowiem staje się podejmowanie działań mających na celu wzmacnianie powiązań nauki i przemysłu poprzez poprawę regulacji dotyczących partnerstwa publiczno-prywatnego i lepszą ochronę własności intelektualnej, co pozwoli zwiększyć innowacyjność polskiej gospodarki w przyszłości.

Bibliografia

1. Bratnicki M., Strużyna J. (2001), *Przedsiębiorczość i kapitał intelektualny*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice, s. 125.
2. Bugdol M. (2006), *Wartości organizacyjne. Szkice z teorii organizacji i zarządzania*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków, s. 120.
3. Burton-Jones A. (1999), *Knowledge Capitalism. Business, Work, and Learning in the New Economy*, Oxford University Press Inc., New York, s. 22.
4. Cierniak-Szóstak E. (2006), *Kapitał społeczny w opisach transformacji gospodarczej*, Prace z zakresu socjologii, red. A. Węgrzecki, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2006, s. 24-25.
5. Coleman J.S. (1994), *Foundations of Social Theory*, Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Mass, s. 302.
6. Czapiński J. (2007), *Polska-Państwo*, „Gazeta Sympozjalna”, nr 9, s. 4.
7. *European Innovation Scoreboard (2007), Comparative Analysis of Innovation Performance*, Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology and The Joint Research Centre, European Commission.
8. Franke S. (2005), *Measurement of Social Capital. Reference Document for Public Research, Development and Evaluation*, Policy Research Initiative, Canada 2005, s. 11.

9. *Innowacyjność 2006*, Stan innowacyjności, metody wspierania, programy badawcze. Raport, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
10. Kaźmierczak T. (2007), *Kapitał społeczny a rozwój społeczno-ekonomiczny-przegląd podejść*, red. Kaźmierczak T., Ryksza M. Kapitał społeczny. Ekonomia Społeczna, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa, s. 41.
11. Kostro K. (2005), *Kapitał społeczny w teorii ekonomicznej*, „Gospodarka narodowa”, nr 7-8, s. 8.
12. Kostro K. (2006), *Aktualny stan badań nad kapitałem społecznym w Polsce*, „Studia Ekonomiczne” nr 1-2, s. 59.
13. Kwiatkowski M.(2005), *Aksjonormatywne aspekty kapitału społecznego*, red. H.Januszek, Kapitał społeczny we wspólnotach, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2005, s. 75.
14. Kwiatkowski S., Sharif N.M. (2005), *Intellectual Entrepreneurship and Courage To Act*, Publishing House of Leon Kozminsky Academy of Entrepreneurship and Management, Warsaw, s. 142.
15. Lissowska M. (2007), *The Challenge of the Knowledge – Based Economy: The Polish Case*, „Gospodarka Narodowa”, nr 3, s. 7-8.
16. Matysiak A (2005), *Reprodukcja kapitału społecznego w gospodarce*, red. Januszek H., Kapitał społeczny we wspólnotach, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań, s. 208.
17. Pawar M.(2006) ,’*Social Capital?*’, „The Social Science Journal” , nr 43, s.215-216.
18. *Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka 2007-2013*. Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2007.
19. Przymeński A. (2004), *Rozwój kapitału społecznego i jego czynniki*, red. Januszek H., Kapitał społeczny – aspekty teoretyczne i praktyczne, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań, s. 46.
20. Raszevska-Skałeczka R. (2006), *Usługi edukacyjne w gospodarce opartej na wiedzy*, „Ekonomia”, nr 14, s. 52.
21. *Social Capital. A Review of The Literature* (2001), Social Analysis and Reporting Division, Office for National Statistics, s. 7.

