Andrzej Matysiak

REPRODUKCJA KAPITAŁU SPOŁECZNEGO W GOSPODARCE

1. Uwagi wstępne

Głównym celem tego artykułu jest próba rekonstrukcji mechanizmu tworzenia kapitału społecznego w gospodarce. Innymi słowy, będę się starał odpowiedzieć na pytanie: kto tworzy kapitał społeczny, jakie są źródła jego pochodzenia? Literatura na to pytanie odpowiada niejednoznacznie. Francis Fukuyama pisze, że „Kapitał społeczny [...] jest wytwarzany przez prywatne rynki, gdyż leży to w długoterminowym interesie egoistycznych jednostek"[1]. Nie podzielam tego poglądu, ponieważ wiemy, że rynek oferuje dobra prywatne w celach zarobkowych. Kapitał społeczny nie jest przedmiotem obrotu pieniężnego i każdy z niego może korzystać – teza ta jest powszechnie akceptowana. Pozostaje więc inna interpretacja wypowiedzi Francisa Fukuyamy, że kapitał społeczny jest niezamierzonym efektem funkcjonowania rynku, ale jest ona sprzeczna z tezą o długoterminowym interesie podmiotów rynkowych. Wszyscy badacze zgodnie twierdzą, że kapitał społeczny obejmuje normy, a więc reguły działania. Są one z istoty swej niezależne od graczy, a zatem nie mogą być wytworem rynku. Podmioty rynkowe nie tworzą kapitału społecznego, lecz tylko z niego za darmo korzystają.

We wcześniejszej publikacji autor ten uzasadnił tezę, że „kapitał społeczny różni się od innych form kapitału ludzkiego tym, że jest tworzony i przekazywany za pośrednictwem mechanizmów kulturowych: religii, tradycji, historycznego nawyku"[2]. Religijne źródła kapitału społecznego dostrzega również Robert O. Putnam, ale umiejscawia je w szerszym kontekście społecznym. Zdaniem tego badacza wielkość kapitału społecznego zależy od intensywności życia społecznego, a nie tylko od struktury sieci społecznych. W związku z tym erozja kapitału społecznego w USA jest efektem niezamierzonych zmian społecznych, które osłabiły wspomniane zmienne. „Większa aktywność zawodowa Ameryka-

[1] Zob. F. Fukuyama, *Wielki wstrząs*, Bertelsman Media, Warszawa 2000, s. 232.

[2] Zob. Tenże, *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa-Wrocław 1997.

nek [...] pochłonęła czas i energię potrzebną do budowy społecznego kapitału". Spadło również zaangażowanie mężczyzn w stowarzyszeniach. Niekorzystny wpływ na intensywność życia społecznego ma zwiększona mobilność, przemiany demograficzne oraz technologiczna transformacja spędzania wolnego czasu[3]. Nie ulega wątpliwości, że intensywność życia społecznego ma wpływ na wielkość kapitału społecznego, ponieważ od niej zależy zakres kontroli społecznej jednostki lub grupy osób. Nie można jednak intensywności życia społecznego utożsamiać z kapitałem społecznym. Przypomnijmy zatem, że według Roberta D. Putnama „Kapitał społeczny odnosi się tu do takich cech organizacji społeczeństwa, jak zaufanie, normy i powiązania, które mogą zwiększyć sprawność społeczeństwa ułatwiając skoordynowane działania"[4]. Definicja powyższa jest wadliwa, ponieważ obejmuje zjawiska kategorialnie niejednorodne i tym samym wyklucza możliwość sformułowania jego teorii. Nie można mieć wątpliwości, że powiązania i normy należą do świata dóbr, a zaufanie do świata wartości, a zatem nie mogą być wyjaśnione w ramach teorii kapitału społecznego. Wątpliwości budzi również ogólniejsza teza Jamesa S. Colemana i Roberta D. Putnama, głosząca że „kapitał społeczny w odróżnieniu od innych form kapitału, musi często powstawać jako produkt uboczny innych społecznych działań"[5]. Teza ta wynika – jak się wydaje – ze zbyt szerokiego rozumienia tego pojęcia, które jest heurystycznie jałowe, ponieważ, mówiąc z pewną przesadą, prowadzi do wniosku, że kapitał społeczny zależy od wszystkich działań społecznych, w tym również od sposobu spędzania czasu wolnego. Nie akceptuję zatem tezy, że kapitał społeczny jest ubocznym efektem działań w gospodarce lub efektem intensywności życia społecznego. Wręcz przeciwnie, zakładam, że kapitał społeczny jest artefaktem interwencji państwa w gospodarkę. Takie ujęcie otwiera drogę do badania czynników determinujących jego wielkość, pochodzących ze sfery polityki, kultury i gospodarki.

2. *Rynek jako dobro wspólne*

Jakkolwiek definicja utożsamiająca rynek z miejscem spotkań nabywców i oferentów może wydawać się zbyt wąska, to jednak może ona być przydatna do badania jego niektórych aspektów. W moich rozważaniach ważna jest bowiem odpowiedź na pytanie: czy owe miejsce jest dostępne dla wszystkich chęt-

[3] R. D. Putnam, *Bowling Alone: America's Declining Social Capital*, „Journal of Democracy" 1995, no. 6.

[4] Tenże, *Demokracja w działaniu społecznym*, Instytut Wydawniczy „Znak", Kraków 1995, s. 258.

[5] Tamże, s. 264.

nych? W języku ekonomii jest to pytanie: czy rynek jest dobrem prywatnym, publicznym, czy może wspólnym? Na wstępie należy rozstrzygnąć, czy rynek jest dobrem. Odpowiedź na to pytanie może być tylko pozytywna, ponieważ wymiana jest wartością w warunkach podziału pracy. Rynek jest urzeczywistnieniem tej wartości i dlatego jest dobrem wspólnym wszystkich tych, którzy pragną uczestniczyć w wymianie dóbr prywatnych. Z drugiej strony wiadomo, że w wymianie mogą uczestniczyć tylko osoby, które są właścicielami praw do określonych zasobów o potencjalnej wartości wymiennej. Indywidualne prawa własności są warunkiem koniecznym, ale niewystarczającym do wejścia na rynek określonego dobra. Uczestnictwo w wymianie rynkowej może być uzależnione od spełnienia innych dodatkowych warunków, takich jak: uzyskanie koncesji, uiszczenie opłaty celnej itp. Swoboda wejścia może być również ograniczona przez przepisy prawne, które zakazują pewnych transakcji lub konsumpcji niektórych dóbr. Powyższe zastrzeżenia nie podważają głównej tezy, że przedmiotem wymiany rynkowej są indywidualne prawa do rzeczy. Z tej perspektywy rynek jest przestrzenią indywidualnych praw do zasobów i transakcji. Proces tworzenia i odtwarzania rynku sprowadza się do reprodukcji indywidualnych kapitałów oraz więzi niezbędnych do zawierania transakcji. Główną cechą rynku jest koordynacja cen, ponieważ od niej zależą przychody ze sprzedaży, a więc źródła finansowania inwestycji prywatnych. Patrząc na rynek z perspektywy zawieranych transakcji, czyli więzi łączącej jego uczestników, można go postrzegać jako wspólną wartość. Każdy bowiem uczestnik wymiany rynkowej oczekuje określonych korzyści z tego tytułu i ma jednocześnie świadomość, że jego korzyść zależy od działania innych podmiotów wymiany. Można więc powiedzieć, że rynek jako wartość przejawia się we współzależności celów i działań jednostkowych. Wymiana łączy ludzi, ale, niestety, może również dzielić, a dzieje się tak wtedy, gdy gracze kontestują jej rezultaty, bo uważają je za niesprawiedliwe. Stan taki jest wielce prawdopodobny wówczas, gdy wymiana rynkowa odbywa się w próżni normatywnej. Z badań socjologicznych wynika, że „tworzenie się układu strukturalnego w sposób czysto behawioralny (negocjacje nagród, szacowanie zasobów, zdolności przetargowych itd.) bez odwołania się do szerszych układów normatywnych, wartości zewnętrznych wobec danego układu [...] powoduje, że w obrębie takiego układu zaczyna się tworzyć porządek oparty na czystej dominacji, zdolności do bezpośredniej kontroli zachowań partnerów itd."[6]. Ten typ porządku z całą pewnością nie gwarantuje efektów opisanych w formie metafory „o niewidzialnej ręce". Dążenie do korzyści własnej nie zapewnia automatycznie korzyści wszystkim, czyli dobrobytu społecznego, jak głosi ekonomia neoklasyczna, a wręcz przeciwnie – korzyść jednak może być okupiona stratą innych osób.

[6] M. Kempny, J. Szmatka, *Współczesne teorie wymiany społecznej. Zbiór tekstów*, PWN, Warszawa 1992, s. 61–62.

3. System wartości rynkowych

Nie ma, jak sądzę, potrzeby uzasadniania znaczenia wartości w życiu człowieka i społeczeństw. Nikt bowiem nie kwestionuje tezy, że wartości mogą być motywem działania ludzi oraz podstawą oceny zdarzeń i procesów. Znaczenie wartości w życiu gospodarczym dostrzega i podkreśla L. C. Thurow, gdy stwierdza, że „w średniowieczu żyli ludzie, którzy wiedzieli, że poziom życia w Cesarstwie Rzymskim był znacznie wyższy i że lepsze życie jest możliwe. Posiadali oni, albo mogli posiadać, wszelkie technologie, jakie posiadano w Rzymie, lecz nie dysponowali wartościami pozwalającymi wytworzyć zdolności organizacyjne konieczne do odbudowania wcześniejszego potencjału [...]. Wartości, a nie technologia decydowały o tym, że ludzie tkwili przez wieki w mrokach średniowiecza”[7].

W kontekście tej wypowiedzi zdziwienie budzi fakt pomijania wartości w ekonomii neoklasycznej, w której wartości zostały wyparte przez preferencje i ceny. Wartości nie można utożsamiać z preferencjami, ponieważ ich istota jest różna. Interesy mają charakter subiektywny, ponieważ są umocowane w konkretnej osobie lub grupie osób, a system wartości ma charakter obiektywny[8]. Nie można, rzecz jasna, wykluczyć możliwości ich krzyżowania się. Należy się natomiast zgodzić z tezą, że rynek reguluje ceny dóbr i usług prywatnych a nie ich wartość, gdyż wartości mają charakter zewnętrzny. Innymi słowy, wartości są ujawniane w innych sferach życia społecznego, a rynek może być tylko środkiem pomocnym przy ich urzeczywistnianiu. Inaczej mówiąc, rynek ma charakter instrumentalny wobec niektórych wartości ostatecznych, co podkreśla J. Gray, pisząc, że „wolności rynkowe mają wartość jedynie instrumentalną (jako środki umacniania indywidualnego dobrobytu) i że mają tę wartość jedynie wtedy, gdy nie osłabiają form życia wspólnego, bez których dobrobyt indywidualny jest ułomny lub niemożliwy”[9]. Teza o instrumentalnym wymiarze rynku jest prawdziwa tylko wówczas, gdy założymy, że rynek jest rezultatem inżynierii społecznej. Sformułował ją K. Polanyi, gdy dowodził, że wolny rynek jest artefaktem polityki państwowej, a nie rezultatem ewolucji społecznej[10]. Nie oznacza to, że przy pomocy inżynierii społecznej można urzeczywistnić dowolny zbiór wartości ostatecznych. Wolny rynek, czyli określony zbiór wartości fundamentalnych, może być instrumentalny tylko wobec ściśle określonych wartości ostatecznych a nie dowolnych.

---

[7] L. C. Thurow, *Przyszłość kapitalizmu*, Wyd. Dolnośląskie, Wrocław 1999, s. 342.
[8] A. Chmielecki, *Rzeczy i wartości. Humanistyczne podstawy edukacji ekonomicznej*, PWN, Warszawa 1999, s. 170.
[9] J. Gray, *Po liberalizmie. Eseje wybrane*, Fundacja Aletheia, Warszawa 2001, s. 349.
[10] Tamże, s. 490.

Odpowiedź na pytanie, w czym są umocowane wartości rynkowe, ma kluczowe znaczenie w projektowaniu i ocenie mechanizmu rynkowego. Zakładam, że wartością najwyższą dla wartości rynkowych jest dobrobyt ekonomiczny. Jest to najważniejszy, jak dotąd, aspekt wartości najwyższej jaką jest bez wątpienia człowieczeństwo[11].

Dobrobyt ekonomiczny jest pojęciem węższym niż dobrobyt społeczny, bowiem zależy od ogólnej wartości dóbr i usług prywatnych. Za jego wyborem jako wartości najwyższej przemawia to, że dobrobyt społeczny jest urzeczywistnieniem również wartości pozarynkowych. Mówiąc inaczej, ani człowieczeństwo, ani dobrobyt społeczny nie zależą tylko od realizacji wartości rynkowych. Rynek jest instrumentem urzeczywistniania wartości materialnych w formie dóbr prywatnych, a wiemy, że dobrobyt społeczny zależy od wielu innych zmiennych, w tym również materialnych. Wartości rynkowe z perspektywy maksymalizacji dobrobytu ekonomicznego są zbiorem niejednorodnym, w którym można wyróżnić odrębne klasy wartości. Są one odzwierciedleniem różnych aspektów dobrobytu ekonomicznego. Najwyższą klasę tworzą wartości fundamentalne, ponieważ od nich zależy urzeczywistnienie innych wartości rynkowych. Fundamentem rynku jest autonomiczna jednostka, która wyraża się w koncepcji wolności pozytywnej, zgodnie z którą „jestem sam sobie panem [...], tym, który decyduje za siebie, a nie tym, za kogo decydują, samosterownym, a nie kierowanym przez prawa natury lub przez innych ludzi"[12]. Autonomia jednostki wyraża się w niezależności myślenia i działania oraz w odpowiedzialności za swoje czyny. Można ją utożsamiać z indywidualizmem, który wyraża się w wyzwoleniu jednostki od zbiorowości w poczuciu własnej tożsamości[13]. W związku z tym należy się zgodzić z tezą głoszącą, że wolność jest modusem wartości[14]. „Czy dany stan rzeczy jest realizowany w sposób wolny, czy też nie, wpływa w wysokim stopniu na to, jakie miejsce stan ten ostatecznie zajmie w porządku ocennym podmiotu działającego"[15]. Autonomia jednostki z perspektywy rynku przejawia się w wyborze wartości godnych urzeczywistnienia oraz w działaniach na rzecz ich osiągnięcia. Uściślając, osoba autonomiczna podejmuje decyzje o strukturze swoich wydatków i dzięki temu sama decyduje o swojej konsumpcji, czyli dobrobycie. Podmiot gospodarki rynkowej podejmuje decyzje o zarobkowaniu, o wyborze zawodu i miejsca pracy, o wielkości konsumpcji i oszczędności, o inwestycjach itp. Najogólniej mówiąc, autonomia jednostki przejawia się w wolności osobistej i gospodarczej. Urzeczy-

[11] A. Cmielecki, op.cit., s. 159–183.
[12] J. Berlin, *Dwie koncepcje wartości*, Res Publica, Warszawa 1991, s. 129.
[13] L. Berger, *Rewolucja kapitalistyczna*, Warszawa 1995, s. 164–183.
[14] L. Nowak, U podstaw spcjalizmu, t. 3, Nakom, Poznań 1991, s. 46.
[15] Tamże, s. 47.

wistnienie autonomii zależy w poważnym stopniu od państwa, które definiuje i chroni prawa obywateli od przemocy i oszustwa. Istotną rolę w tej materii odgrywa kultura, od której zależy indywidualizm i tożsamość jednostki.

Drugą grupę wartości pod względem ważności stanowią wartości umocowane w efektywności alokacyjnej. Tworzą ją takie wartości, jak: przedsiębiorczość, konkurencyjność, innowacyjność itp. Urzeczywistnienie tych wartości zależy głównie od zmiennych ekonomicznych: struktury rynku, barier wejścia, ceny kapitału. Kultura jest natomiast odpowiedzialna za aspiracje, przedsiębiorczość, skłonność do ryzyka i inwestowania. Trzecią klasę wartości tworzą wartości umocowane w efektywności wymiany rynkowej. Efektywność rynku zależy, jak wiadomo, od giętkości cen, mobilności czynników produkcji oraz od wartości osobowych. Od tych ostatnich zależy przede wszystkim zaufanie społeczne oraz koszty transakcyjne. Klasę wartości osobowych tworzą wartości dotyczące uczciwości, lojalności i odpowiedzialności. Na szczególną uwagę zasługują takie wartości, jak racjonalność i zaufanie. Instrumentalny wymiar zaufania polega na tym, że dzięki niemu występuje redukcja niepewności behawioralnej, ograniczającej koordynację rynkową[16]. Podobną role spełnia racjonalność decyzyjna, gdyż dzięki niej zwiększa się przewidywalność działań podmiotów rynkowych. Ogół wartości rynkowych można podzielić na uniwersalistyczne i partykularystyczne. Te pierwsze mają charakter obiektywny, a drugie subiektywny, ponieważ odzwierciedlają wartościowanie z punktu widzenia korzyści osoby lub grupy osób. Kryterium rozróżnienia wartości jest ich zależność bądź niezależność od cech statutowych jednostki. „Cechy, które są cenione przez ludzi bez względu na to, czy sami je mają, odzwierciedlają wartości uniwersalistyczne, natomiast przyznawanie pierwszeństwa cechom, które się ma samemu, odzwierciedla wartości partykularystyczne. [...] Wartości uniwersalistyczne [...] stanowią czynniki pośredniczące w wymianie społecznej i w społecznym różnicowaniu, rozszerzające zasięg transakcji wymiany i struktur statusowych poza granice bezpośredniej interakcji społecznej"[17].

Wartości partykularystyczne są manifestowane w formie interesów, a przede wszystkim są to wartości utylitarne wyrażające ludzkie potrzeby i pragnienia. Rynek stwarza dla jednostki szansę wyboru takiego życia, jakie jej się wydaje najlepsze[18]. Instrumentalne wartości rynkowe mają – na ogół – charakter uniwersalistyczny. Pieniądz, uczciwość, sprawność, sprawiedliwość, racjonalność

[16] A. Matysiak, *Wpływ kapitału społecznego na mechanizm rynkowy*, „Ekonomista" 2000, nr 4.

[17] P. M. Blau, *Wartości pośredniczące w wymianie w strukturach złożonych*, w: M. Kempny, J. Szmatka, *Współczesne teorie wymiany społecznej. Zbór tekstów*, PWN, Warszawa, 1992, s. 274–278.

[18] Seldon 1990, s. 103, cyt. za: A. Giddens, *Poza lewicą i prawicą*, Wyd. Zysk i S-ka, Warszawa 2001, s. 45.

itp. są wartościami uniwersalistycznymi pomimo tego, że ich nie cenię, bo ich nie mam. Bez tych wartości wymiana rynkowa byłaby przedmiotem nieustannych konfliktów.

4. Realny kapitał społeczny

Można wyróżnić dwie metody urzeczywistniania wartości rynkowych – ekonomiczną i prawną. Metoda ekonomiczna ma zastosowanie wówczas, gdy realizacja określonych wartości wymaga zaangażowania zasobów materialnych w produkcji dóbr i usług. Z powodu ograniczoności zasobów w stosunku do potrzeb i pragnień wszystkie nieomal dobra materialne mają charakter ekskluzywny. Dostęp do tych dóbr musi być zatem ograniczony i uzależniony od czynników ekonomicznych. Metodą ekonomiczną są urzeczywistnione wartości partykularystyczne, a w mniejszym stopniu wartości uniwersalistyczne. Zakres stosowania metody ekonomicznej w urzeczywistnianiu różnych klas wartości zależy w dużym stopniu od systemu wartości danego społeczeństwa.

Przeciwieństwem dóbr ekskluzywnych są dobra niematerialne, które są urzeczywistnieniem wartości uniwersalistycznych. Dobra te mają charakter inkluzywny, ponieważ ich „produkcja" i „konsumpcja" odbywa się pod wpływem przymusu prawnego. Specyficzną cechą tych dóbr jest ich zerowy koszt alternatywny.

Poniższa tabela obrazuje podstawowe współzależności pomiędzy dobrami ze względu na ich dostępność (kryterium dystrybucji) oraz rodzaj urzeczywistnianych wartości.

Typologia dóbr według kryteriów normatywnych

Wartości urzeczywistnione	Dobra partykularystyczne	Dobra uniwersalistyczne	
Metodą ekonomiczną	dobra prywatne	dobra mieszane prywatno-publiczne	
Inkluzją prawną	dobra mieszane publiczno-prywatne	niezależność korzyści jednostkowych	współzależność korzyści jednostkowych
		czyste dobra publiczne	dobra wspólne

Źródło: opracowanie własne.

Przedstawiona typologia dóbr nie różni się zasadniczo od ujęć podręcznikowych. Teoria ekonomii dzieli dobra na publiczne i prywatne na podstawie cech technologicznych. Kryterium to jest sformułowane jednak zbyt wąsko, ponieważ nie ma zastosowania do dóbr podzielnych, które z powodów normatywnych

należy zaliczyć do publicznych. Z obrotu rynkowego (pieniężnego) należy również wyłączyć dobra wspólne, które w ekonomii są znane jako „dobra niczyje". Dobra te są ważne, ponieważ są urzeczywistnieniem wartości uniwersalistycznych, i dlatego każdy powinien być ich użytkownikiem. Mają one charakter publiczny, ponieważ koordynacja rynkowa uzależniona jest od respektowania określonych reguł działania przez podmioty rynkowe. Mają one zarazem wymiar prywatny, ponieważ są środkiem umożliwiającym korzystanie z rynku przez dowolną jednostkę. Ich wspólnotowy charakter wyraża się w tym, że korzyści jednostkowe są współzależne. Korzyść jednego podmiotu rynkowego jest zależna od innego podmiotu. Nie można zatem korzystać z nich w sposób dowolny. Poczekalnia dworcowa jest dobrem wspólnym, ponieważ jest publiczna, ale reguły korzystania z niej nie mogą być dowolne, bo nie jest dobrem prywatnym. Jeżeli użytkownicy nie respektują obowiązujących przepisów prawnych, to poczekalnia traci wspólnotowy charakter. W związku z tym można powiedzieć, że dobra wspólne są tylko potencjalnym kapitałem społecznym. Są one środkiem do realizacji indywidualnych planów tylko wtedy, gdy prawo określające reguły działania jest przez każdego użytkownika przestrzegane. Istnieje jednak wielka pokusa nadmiernego zużycia dóbr wspólnych, ponieważ są one darmowe, a ponadto korzyści z tytułu oportunizmu są większe niż korzyści z działań uczciwych. Jest rzeczą wiadomą, że korzyści z tytułu oportunizmu są najwyższe – jak to wynika z gry pod nazwą „dylemat więźnia" – wtedy, gdy pozostali gracze respektują obowiązujące reguły gry. Można w związku z tym stwierdzić, że wielkość realnego kapitału społecznego zależy od wysokości kar dla oszustów, bo od nich z kolei zależy zakres działań uczciwych.

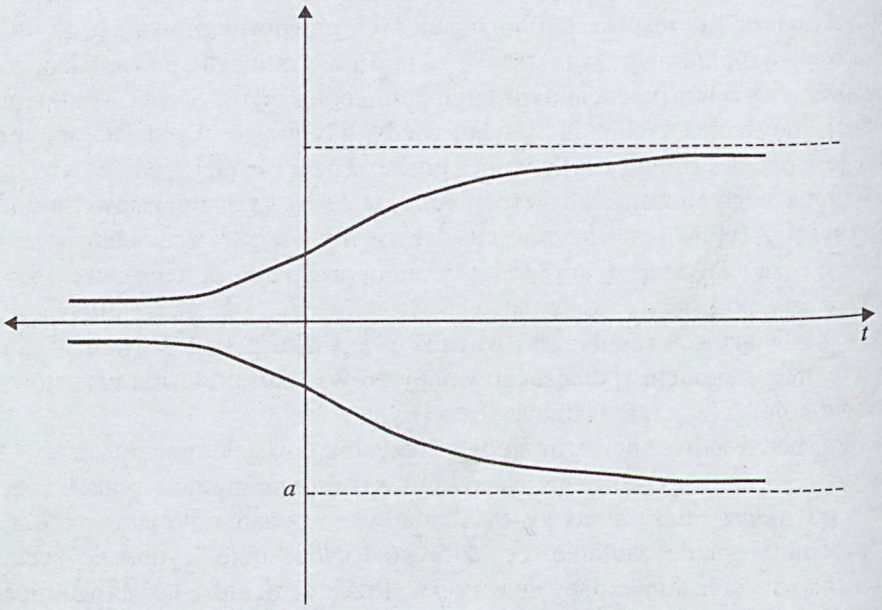
Istotnym, bodaj najważniejszym źródłem (czynnikiem) determinującym wielkość realnego kapitału społecznego jest system wartości podmiotów rynkowych, ponieważ od niego zależą motywy działania w gospodarce. Ważne miejsce w tym systemie zajmuje zaufanie, bez którego trudno sobie wyobrazić życie w społeczeństwie oraz funkcjonowanie rynku. Przez zaufanie należy rozumieć przekonania jednostkowe, że inny podmiot społeczny zachowa się zgodnie z obowiązującymi regułami działania i systemem wartości[19]. Zaufanie społeczne zależy od bardzo wielu zmiennych i dlatego jest wartością, którą trudno urzeczywistnić.

Wybitny badacz tej problematyki opisuje następujące determinanty zaufania: dziedzictwo historyczne, kontekst strukturalny, a w szczególności stabilność normatywną, trwałość porządku społecznego, realizowanie uprawnień i egzekwowanie obowiązków[20]. Bez większej przesady można stwierdzić, że poziom

[19] Por. A. Matysiak, *Wpływ zaufania na koordynację rynkową*, „Prakseologia" 2003, nr 143, s. 52–55.

[20] Por. P. Sztompka, *Socjologia*, Wyd. „Znak", Warszawa 2002, s. 318–319.

zaufania danego społeczeństwa odzwierciedla jego przeszłość, kulturę, prawo i moralność. Aby pokazać wpływ zaufania na wielkość realnego kapitału społecznego, przyjmijmy dwa przeciwstawne modele społeczeństwa: pierwszy, w którym istnieje pełna ufność, i drugi, gdzie występuje nieufność. Załóżmy, że w obu krajach wzrósł potencjalny kapitał społeczny w odpowiedzi na zmiany w gospodarce natury technologicznej oraz nowe uwarunkowania społeczne. Przyjmijmy ponadto, że w momencie wprowadzenia nowych przepisów prawnych istniał w obu krajach określony poziom ufności i nieufności. Zakładamy, że w wymienionych warunkach wzrost realnego kapitału społecznego adekwatnie odzwierciedla funkcja logistyczna. Jej przebieg w obu krajach przedstawia poniższy rysunek



gdzie a oznacza 100-procentowy poziom ufności lub nieufności.

Z wykresu funkcji wynika, że początkowy poziom kapitału społecznego jest bardzo niski, co może być rezultatem doświadczeń historycznych bądź efektem niedoboru reguł działania. W pierwsze ćwiartce funkcja kapitału społecznego rośnie więcej niż proporcjonalnie, a od pewnego punktu mniej niż proporcjonalnie. Wzrost kapitału społecznego stabilizuje się na poziomie nasycenia, gdy $y = a$. Asymptota o równaniu $y = a$ oznacza zinternalizowanie wszystkich reguł działania przez wszystkich uczestników rynku. Stabilizacja kapitału społecznego oznacza respektowanie obowiązujących reguł działania przez wszystkich przy założeniu, że nie pojawiają się nowe obszary działania ani nowe reguły, ani nie ubywa osób ufających. Szybkość wzrostu kapitału społecznego

zależy od początkowego poziomu ufności oraz czynnika $(a - y)$, który w miarę wzrostu y maleje, co wywołuje malejące przyrosty kapitału społecznego. Taki kształt krzywej kapitału zakłada, że działają tylko osoby ufające, a więc nikt i nic nie hamuje wzrostu zaufania społecznego. Uchylmy to założenie, przyjmując, że wszystkie osoby działające w gospodarce są nieufne. Wykres w czwartej ćwiartce odzwierciedla wzrost realnego negatywnego kapitału społecznego, którego krzywa zbliża się do poziomu pełnej nieufności. Realny kapitał społeczny, wbrew pozorom, nie jest tożsamy ze stanem anarchii w gospodarce. Wzrost tego kapitału wyraża się w przystosowaniu podmiotów rynkowych do stanu nieufności. Jeżeli nieufność jest epistemologicznie ugruntowana, to przyjęcie takiej postawy jest przejawem racjonalnej strategii działania[21]. Dzięki nieufności można uniknąć, jak pisze Sztompka, strat, zabezpieczyć się przed zagrożeniem itp. Przystosowanie do nieufności może wyrażać się w:

- ograniczaniu współpracy i współdziałania,
- zabezpieczaniu transakcji przy pomocy krótkoterminowych umów,
- w wyborze partnerów pewnych z kręgów rodzinnych, znajomych itp.

Można zatem stwierdzić, że w warunkach nieufności powstaje negatywny kapitał społeczny, który jest urzeczywistnieniem wartości partykularystycznych w formie dóbr grupowych i nieformalnej władzy. Korzystanie z negatywnego kapitału społecznego wymaga ponoszenia określonych nakładów niezbędnych dla podtrzymania znajomości, korumpowania, ponoszenia dodatkowych kosztów transakcyjnych na badania wiarygodności partnerów, samoubezpieczenia itp. Koszty alternatywne negatywnego kapitału społecznego wyrażają się w stratach materialnych wywołanych przez wybór mniej efektywnych form współpracy oraz partnerów w wymiarze rynkowej. Skrajnym przykładem negatywnego kapitału społecznego jest mafia, w której władza i pieniądz zastępuje zaufanie. Negatywny kapitał społeczny przyczynia się do redukcji dobrobytu materialnego, ponieważ generuje wysokie koszty transakcyjne. Zmniejsza potencjał podmiotowy społeczeństwa z powodu „demobilizacji, pasywizmu, ostrożności, oportunizmu, dystansów społecznych, alienacji. Mniejszy potencjał podmiotowy społeczeństwa ma ujemny wpływ na zdolność do twórczego innowacyjnego samoprzekształcania się"[22].

Zarysowany kształt społeczeństwa dysponującego negatywnym kapitałem społecznym jest zbyt ponury, żeby był prawdziwy. W rzeczywistości istnieje mieszany realny kapitał społeczny, gdyż negatywny kapitał społeczny nie jest bytem samodzielnym. Swoją egzystencję czerpie on w pewnym zakresie z pozytywnego kapitału społecznego. Krótko mówiąc, mafia pasożytuje na pozy-

[21] Por. P. Sztompka, *Socjologia*, op.cit., s. 322.

[22] Tenże, *Kulturowe imponderabilia szybkich zmian społecznych: zaufanie, lojalność, solidarność*, w: *Imponderabilia wielkiej zmiany*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa–Kraków 1995.

tywnym kapitale społecznym, a inne formy negatywnego kapitału społecznego muszą się np. odwoływać do legalnego wymiaru sprawiedliwości. Proporcje tych kapitałów zależą od siły ufności do siły działania nieufności w określonym społeczeństwie. Realny kapitał społeczny netto jest wypadkową działania tych dwóch tendencji, czyli różnicy między realnym kapitałem pozytywnym i negatywnym. Poziom netto kapitału społecznego zmienia się w czasie, ponieważ ewoluują jego determinanty, a więc potencjalny kapitał społeczny oraz poziom ufności.

5. Struktura kapitału społecznego

Dotychczasowe rozważania mogą wywołać wrażenie, że kapitał społeczny jest swoistym perpetuum mobile w gospodarce. Ekonomia wszak wyklucza możliwość uzyskania efektów materialnych bez ponoszenia nakładów z wyjątkiem dóbr wolnych o charakterze jednak materialnym. Wyklucza również proces wzrostu kapitału w miarę wzrostu jego zużycia oraz jego atrofię z powodu bezczynności. Można wprawdzie oponować mówiąc, że tworzenie kapitału społecznego wymaga nakładów na przygotowanie przepisów prawnych dotyczących ich stosowania oraz egzekwowania. Nie sposób temu zaprzeczyć, ale należy jednak podkreślić, że związek tych nakładów z efektami z tytułu dysponowania kapitałem społecznym jest nieistotny w skali makro i mikro (zerowe koszty dostępu).

Na czym więc polega tajemnica kapitału? – parafrazując tytuł książki Harnado de Soto. Mówiąc najprościej, tajemnica ta polega na związkach kapitału społecznego z innymi rodzajami kapitału prywatnego. Związki te są bardzo ścisłe, ponieważ kapitał prywatny zawsze występuje „w towarzystwie" kapitału społecznego. W języku ekonomii zjawisko to nazywa się komplementarnością zasobów. Można o niej mówić tylko w kontekście określonego celu, którym w tym przypadku jest koordynacja rynkowa. Jej podstawową kategorią jest transakcja, której zawarcie i realizacja zależy od kapitału prywatnego i społecznego. „Niesamowicie trudno wprowadzić na rynek jakikolwiek zasób, którego aspekty społeczne i ekonomiczne nie zostały ujęte w formalnym systemie własności"[23]. Innymi słowy, kapitał społeczny umożliwia transformację indywidualnych zasobów w kapitał prywatny. Dzięki niemu strony zawierające transakcję uznają swoje prawa i zobowiązania. Kapitał społeczny określa również obowiązujące wzory interakcji pomiędzy stronami transakcji, a tym samym ich korzyści. Od jakości kapitału społecznego zależy zatem sprawiedliwość wymiany oraz efek-

[23] H. De Soto, *Tajemnica kapitału*, Fijorr Publishing, Chicago 2002, s. 69.

tywność zaangażowanego kapitału prywatnego. Chociaż nikt nie kwestionuje potrzeby urzeczywistniania zasad sprawiedliwości, to jednak sama koncepcja jest przedmiotem sporów teoretycznych. Znaczenie sprawiedliwości dobitnie podkreślił A. Smith, gdy stwierdził, że „społeczeństwo może przetrwać, gdy zabraknie dobroczynności, choć nie będzie to dla niego najpomyślniejszy stan, jednak przewaga niesprawiedliwości musi całkowicie je zniszczyć"[24]. W związku z tym powstaje pytanie: jaką koncepcję sprawiedliwości powinien urzeczywistnić wolny rynek. Sądzę, że wolny rynek nie powinien być podporządkowany realizacji koncepcji sprawiedliwości społecznej sformułowanej przez Johna Rawlsa. Koncepcja ta zakłada, że istnieje niezależne kryterium uczciwego podziału, które pozwala rozstrzygnąć, czy rezultaty funkcjonowania rynku są sprawiedliwe. Druga zasada sprawiedliwości głosi: „Urządzenie społecznych i ekonomicznych nierówności winno być takie, by a) było z największą korzyścią dla najmniej uprzywilejowanych, b) nierówności te były związane z pozycjami i urzędami otwartymi dla wszystkich w warunkach autentycznej równości możliwości"[25].

Realizacja drugiej zasady sprawiedliwości jest sprzeczna z istotą rynku, ponieważ zakłada stanowienie cen przez państwo. Zapewnienie korzyści dla najmniej uprzywilejowanych nie może być dziełem rynku, jeżeli to wymaga regulacji cen. Drugą zasadę sprawiedliwości może urzeczywistniać tylko państwo. Nie oznacza to jednak, że rynek jest obojętny wobec sprawiedliwości. Wręcz przeciwnie, sprawiedliwość na rynku jest urzeczywistniana za pośrednictwem reguł, czyli uczciwej procedury. Sprawiedliwość czysto proceduralna ma miejsce wtedy, gdy przestrzegana jest określona procedura (reguły) bez względu na końcowy rezultat[26]. Reguły gry rynkowej obejmują prawa i obowiązki wszystkich podmiotów uczestniczących w wymianie. Sprawiedliwość komutatywna wymaga równości wobec prawa, równości w korzystaniu z dóbr i usług, nie dopuszcza dyskryminacji rasowej i religijnej. Zgodnie z teorią ekonomii, normatywnym modelem koordynacji rynkowej jest model konkurencji doskonałej. Wyniki koordynacji w warunkach doskonałej konkurencji spełniają jednocześnie postulaty efektywności i sprawiedliwości. Ekonomiści są zgodni w poglądach, że w rzeczywistości procedury konkurencji są dalekie od modelu konkurencji doskonałej i dlatego muszą być uzupełnione o regulację prawną, która zapobiega praktykom monopolistycznym oraz zapewnia uczciwe reguły konkurencji. Niezależnie jednak od błędów rynku, koordynacja rynkowa oddala się coraz bardziej od ideałów sprawiedliwości komutatywnej. Przyczyną tego stanu jest dominacja reguł efektywności nad regułami sprawiedliwości. W warunkach globa-

[24] A. Smith, *Teoria uczuć moralnych*, PWN, Warszawa 1989, s. 127.
[25] J. Rowls, *Teoria sprawiedliwości*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 1996, s. 119.
[26] Tamże, s. 122–123.

lizacji konkurencja odbywa się kosztem rezygnacji z zasad i reguł sprawiedliwości, czego jaskrawym przejawem jest nadrzędność interesu kapitału finansowego nad interesami producentów i społeczeństw lokalnych. Główną zatem przyczyną atrofii kapitału społecznego we współczesnym świecie jest dominacja efektywności nad sprawiedliwością. Jest to oczywiście hipoteza, która wymaga sprawdzenia.

6. Uwagi końcowe

W artykule tym starałem się dowieść, że kapitał społeczny zależy od zasobu dóbr wspólnych, jego struktury oraz systemu wartości. Zasób dóbr wspólnych jest urzeczywistnieniem wartości uniwersalistycznych, które są niezbędne w procesie koordynacji rynkowej. W sensie funkcjonalnym są to reguły i zasady działania obowiązujące na mocy prawa. Jeżeli podmioty rynkowe są ufne, to prawo staje się kapitałem społecznym. Ufność wyraża się w oczekiwaniu, że inni będą działać zgodnie z obowiązującymi regułami. Bez ufności dobra wspólne są kapitałem martwym. Efektem przystosowania do nieufności jest negatywny kapitał społeczny, który urzeczywistnia wartości partykularystyczne. Negatywny kapitał społeczny wykorzystuje stosunki wynikające ze znajomości, pokrewieństwa oraz władzy i pieniędzy. Jego istnienie jest możliwe tylko wtedy, gdy istnieje minimalny kapitał społeczny, który chroni struktury nieformalne w społeczeństwie i zapobiega anarchii.

Bibliografia

Berger L., *Rewolucja kapitalistyczna*, Warszawa 1995.

Berlin I., *Dwie koncepcje wartości*, Res Publica, Warszawa 1991.

Blan P.M., *Wartości pośredniczące w wymianie w strukturach złożonych*, w: M. Kempny, J. Szmatka, *Współczesne teorie wymiany społecznej. Zbiór tekstów*. PWN, Warszawa 1952.

Chmielecki A., *Rzeczy i wartości. Humanistyczne podstawy edukacji ekonomicznej*, PWN, Warszawa 1999.

De Soto H., *Tajemnica kapitału*, Warszawa: Fijorr Publishing, Chicago 2002.

Fukuyama F., *Wielki Wstrząs*, Bertelsman Media, Warszawa 2000.

Fukuyama F., *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Wrocław 1997.

Giddens A., *Poza lewicą i prawicą*, Wyd. Zysk i S-ka, Warszawa 2001.

Gray J., *Po liberalizmie. Eseje wybrane*, Fundacja Aletheia, Warszawa 2001.

Kempny M., Szmatka J., *Współczesne teorie wymiany społecznej. Zbiór tekstów*. PWN, Warszawa 1952.

Matysiak A., *Wpływ kapitału społecznego na mechanizm rynkowy*, „Ekonomista" 2000 nr 4.
Matysiak A., *Wpływ systemu wartości na wielkość kapitału społecznego*, w: *Działania zbiorowe – teoria i praktyka*, Wyd. AE, Wrocław 2003.
Matysiak A., *Wpływ zaufania na koordynację rynkową*, „Prakseologia" 2003 nr 143.
Nowak L., *U podstaw teorii socjalizmu*, t. 3, Nakom, Poznań 1991.
Putnam R. D., *Bowling Alone: America's Declining Social Capital*, „Journal of Democracy" 1995 no. 6.
Putnam R. D., *Demokracja w działaniu społecznym*, Instytut Wydawniczy „Znak", Kraków 1995.
Rawls J., *Teoria sprawiedliwości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996.
Smith A., *Toria uczuć moralnych*, PWN, Warszawa 1989.
Sztompka P., *Kulturowe imponderabilia szybkich zmian społecznych: zaufanie, lojalność, solidarność*, w: *Imponderabilia wielkiej zmiany*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Kraków 1995.
Sztompka P., *Socjologia*, Wyd. „Znak", Warzawa 2002.
Thurow L.C., *Przyszłość kapitalizmu*, Wyd. Dolnośląskie, Wrocław 1999.

Andrzej Matysiak

REPRODUCTION OF SOCIAL CAPITAL IN AN ECONOMY
Summary

The article contains conceptualization of the following notions: common goods, potential social capital, real social capital and net social capital which constitutes the difference between positive and negative social capital. The author justifies a thesis that the extent of real social capital depends on a system of values of market entities, particularly on confidence. He formulates a hypothesis that the main reason for atrophy of the real social capital in the modern world is replacing the principles of justice by market competition.

(Tłum. Ewa Kotkowska)