

- Gröner H. (1989) *Gerechtigkeitsvorstellungen bei W. Eucken und K. P. Hensel* (w:) Gutmann G., Schüller A. (Hrsg.) *Ethik und Ordnungsfragen der Wirtschaft*. Baden-Baden, s. 309.
- Gutmann G. (1989) *Ethische Grundlagen und Implikationen der ordnungspolitischen Konzeption „Soziale Marktwirtschaft“* (w:) Gutmann G., A. Schüller (Hrsg.) *Ethik und Ordnungsfragen der Wirtschaft*. Baden-Baden, s. 323.
- Hayek von F.A. (1983) *Die Verfassung der Freiheit*, Tübingen.
- Hellwig F. (1997) *Rede beim Festakt zum 100. Geburtstag von Ludwig Erhard* (w:) *Bulletin der Bundesregierung* nr 13, Bonn, s. 123.
- Hohmann K. u.a. (Hrsg.) (1981) *Grundtexte zur Sozialen Marktwirtschaft*, Bd. I: *Zeugnisse aus zweihundert Jahren ordnungspolitischer Diskussion*, Stuttgart/New York.
- Hohmann K. u.a. (Hrsg.) (1988) *Grundtexte zur Sozialen Marktwirtschaft*, Bd. II: *Das Soziale in der Sozialen Marktwirtschaft*, Stuttgart/New York.
- Hübner B. (1994) *Das Konzept einer „paretianischen Sozialpolitik“* (w:) Wahl J. (Hrsg.) *Sozialpolitik in der ökonomischen Diskussion*, Marburg, s. 97.
- Issing O. (Hrsg.) (1981) *Zukunftsprobleme der Sozialen Marktwirtschaft*, (w:) *Schriften des Vereins für Socialpolitik*, NF, Bd. 116. Berlin.
- Keilhofer F. (1995) *Wirtschaftliche Transformation in der Tschechischen Republik und in der Slowakschen Republik. Schriften zum Vergleich von Wirtschaftsordnungen*, Bd. 51. Stuttgart/Jena/New York.
- Kleinhenz G. (1983) *Alternatives towards Improving the Efficiency and Effectiveness of the State's Transfer Policy*, (w:) Pfaff M. (Hrsg.) *Public Transfers and Some Private Alternatives during the Recession*, Berlin, s. 56.
- (1985) *Der wirtschaftliche Wert der Sozialpolitik* (w:) Winterstein H. (Hrsg.) *Sozialpolitik in der Beschäftigungskrise* I. *Schriften des Vereins für Socialpolitik*, NF, Bd. 152/1. Berlin, s. 51.
- (1992) *Die Zukunft des Sozialstaats. Spielraum für sozialen Fortschritt unter veränderten Rahmenbedingungen* (w:) *Hamburger Jahrbuch* 37. Jahr, s. 43.
- (1995) *Die Wissenschaft von der Sozialpolitik am Ende des 20. Jahrhunderts* (w:) Kleinhenz G. (Hrsg.) *Soziale Ausgestaltung der Marktwirtschaft*, Festschrift für Heinz Lampert. Berlin. S. Vff.
- (1996a) *Laudatio zur Verleihung der Ehrendoktorwürde* (Dr. rer. pol. h.c.) an Herrn Prof. Dr. Vaclav Klaus (w:) *Nachrichten und Berichte der Universität Passau* nr. 85. Passau, s. 12.
- (1996b) *Allgemeine Theorie der Sozialpolitik* (w:) *Gablers Volkswirtschaftslexikon*, Wiesbaden.
- (1997) *Kinderarbeit. In der Reihe Kirche und Gesellschaft*, Köln.
- Kleinhenz G., H. Lampert (1971) *Zwei Jahrzehnte Sozialpolitik in der Bundesrepublik Deutschland – eine kritische Analyse* (w:) *ORDO* XXII, s. 103.
- Külp B., H.-D. Haas (Hrsg.) (1977) *Soziale Probleme der modernen Industriegesellschaft* (w:) *Schriften des Vereins für Socialpolitik*, NF, Bd. 92/I. Berlin.
- (1982) *Die Wertgrundlagen des Sozialen Marktwirtschaft* (w:) *Wertpluralismus und Wertewandel heute*, München, s. 31.
- Lampert H. (1995a) *Die Wirtschafts- und Sozialordnung der Bundesrepublik Deutschland*, 12. Aufl. München u. Landsberg am Lech.
- (1995b) *Voraussetzungen einer Sozialstaatsreform – kritische Anmerkungen zur aktuellen Diskussion über den Umbau des Sozialstaates* (w:) *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 214, s. 513.
- (1996) *Lehrbuch der Sozialpolitik*, 4. Aufl. Berlin u.a.
- Lampert H., A. Bossert (1987) *Die Soziale Marktwirtschaft – eine theoretisch unzulänglich fundierte ordnungspolitische Konzeption?* (w:) *Hamburger Jahrbuch* 32. Jahr, s. 109.
- Müller-Armack A. (1966) *Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik. Studien und Konzepte der Sozialen Marktwirtschaft und zur Europäischen Integration*, Freiburg. B.
- (1974) *Genealogie der Sozialen Marktwirtschaft. Frühschriften und weiterführende Konzepte*, Bern und Stuttgart.
- o. V.: *Ludwig Erhard Wohlstand für alle*, „Wirtschaftswoche“ nr 6 v. 30.1.1997, s. 18.
- Rolf G., P.B. Spahn, G. Wagner (Hrsg.) (1988) *Sozialvertrag und Sicherung*, Frankfurt/New York 1988.
- Schönwitz D., H.F. Wünsche (1989) *Was ist „sozial“ an der Sozialen Marktwirtschaft?* (w:) Fischer W. (Hrsg.) *Währungsreform und Soziale Marktwirtschaft. Schriften des Vereins für Socialpolitik*, NF, Bd. 190. Berlin, s. 181.
- Schulenburg J. M. Graf v. d. (Hrsg.) (1989) *Von der Marktwirtschaft zur „sozialen“ Marktwirtschaft – eine Operationalisierung des Begriffs „sozial“* (w:) Fischer W. (Hrsg.) *Währungsreform und Soziale Marktwirtschaft*, *Schriften des Vereins für Socialpolitik*, NF, Bd. 190. Berlin, s. 197.
- Streißler E., Ch. Watrin (Hrsg.) (1980) *Zur Theorie marktwirtschaftlicher Ordnungen*, Tübingen.
- Streit M.E. (1996) *Zur Interdependenz der Ordnungen – marktwirtschaftliche Ordnungspolitik im Sozialstaat* (w:) *List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik*, Bd. 22 H. 3, s. 253.
- Vaubel R., H. D. Barbier (Hrsg.) (1986) *Handbuch Marktwirtschaft*, Pfullingen.
- Vaubel R. (1990) *Sozialpolitik für mündige Bürger: Optionen für eine Reform*, Baden-Baden.
- Watrin Ch. (1994) *Ordnungs- und wirtschaftspolitische Grundlagen Sozialer Marktwirtschaft* (w:) Klein W. u.a. (Hrsg.) *Soziale Marktwirtschaft. Ein Modell für Europa*, Berlin, s. 9.
- Watrin Ch. (1980) *Zur sozialen Dimension marktwirtschaftlicher Ordnungen* (w:) Streißler E., Ch. Watrin (Hrsg.) *Zur Theorie marktwirtschaftlicher Ordnungen*. Tübingen, s. 476.
- Werding M. (1997) *Zur Rekonstruktion des Generationenvertrages. Dissertation*, Passau.

## KAPITAŁ SPOŁECZNY JAKO CZYNNIK ROZWOJU GOSPODARCZEGO

Piotr Szukalski  
Uniwersytet Łódzki

W dyskusjach o przyśpieszeniu tempa rozwoju gospodarczego Polski wiele miejsca poświęca się zasobom kapitałowym, rzeczowym i ludzkim, tj. kapitałowi finansowemu, fizycznemu i ludzkiemu. Pomija się zazwyczaj jeszcze jeden rodzaj kapitału – kapitał społeczny<sup>1</sup>. Pomijanie tego czynnika dobrobytu wiąże się z rozpowszechnionym w niektórych dyscyplinach spo-

łecznych (zwłaszcza w klasycznej ekonomii) założeniem, że społeczeństwo to zbiór niezależnych jednostek, z których każda działa w celu osiągnięcia własnych celów. Mimo że proces modernizacji rzeczywiście przyczynił się do stworzenia społeczeństwa, w którym jednostki mają więcej swobody, to założenie trudno uznać za zgodne z rzeczywistością.

*Kapitał społeczny to zbiór zasobów tkwiących w związkach rodzinnych i w organizacji lokalnych społeczności, zasobów, które wypływają z istniejącej struktury społecznej i ułatwiają działanie jednostkom wchodzącym w skład owej struktury. Składa się on z trzech elementów: zobowiązań, informacji i norm. Zobowiązania to kapitał wynikający ze wzajemnego wsparcia. Po tym, jak jedna osoba pomaga innej, ta druga czuje się zobowiązana do udzielenia z kolei pomocy pierwszej. Informacja to kapitał pojawiający się dzięki kontaktowaniu się z innymi ludźmi i wynikającemu stąd przepływowi wiedzy posiadanej od osób, z którymi utrzymujemy stosunki społeczne. Normy wreszcie to część kapitału społecznego zawarta w społeczności, umożliwiająca efektywne działanie (np. normy zachęcające do nauki lub zniechęcające do podejmowania aktywności przestępczej). W każdym przypadku kapitał społeczny związany jest z relacjami pomiędzy osobami, relacjami, które ułatwiają działanie. Ten rodzaj kapitału może być traktowany jako zasób, który może być używany przez jednostki „posiadaczy-nosicieli” tego kapitału. Zasób ten jest atrybutem danej struktury społecznej, w której dana jednostka jest osadzona, i nie stanowi jej prywatnej własności, mimo że owa osoba korzysta z niego. Z wymienionych na wstępie rodzajów kapitału jest on najmniej materialny, odnosi się bowiem jedynie do międzyludzkich relacji. Jednakże to on pozwala bez obaw spacerować nocą czy pozwalać dzieciom na oddalanie się od domostwa, o ile normy społeczne – jego elementy – mają moc skutecznego oddziaływania na członków danej zbiorowości sprawiając, że wszelkie zachowania uniemożliwiające powyższą aktywność są uznawane za niewłaściwe czy wręcz karygodne. Zwrócić trzeba przy tym uwagę, że kapitał społeczny nie tylko ułatwia pewną działalność, lecz również ogranicza niektóre jej typy, zwłaszcza mające znamiona innowacji.*

Kapitał społeczny jest tworzony i przekazywany za pośrednictwem mechanizmów kulturowych: religii, tradycji, nawyków. Obyczaje, tradycje i cele danej zbiorowości, mimo iż są nieuchwytnie i niemożliwe do wymiernego potraktowania, stanowią istotną część posiadanych przez pewne społeczeństwo zasobów, które są związane z rozpowszechnianiem się zaufania w obrębie społeczności lub jej części. Naturalną bazę omawianego typu kapitału stanowi rodzina, gdyż normy moralne, na których jest oparty – rzetelność, lojalność, uczciwość – są pierwotnie wpajane w rodzinach.

Kapitał społeczny może być analizowany w nieco innych kategoriach jako coś decydującego o gotowości do „produkcji” dóbr publicznych, zwłaszcza charakteryzujących się dodatnimi efektami zewnętrznymi, tj. dóbr, z których korzystają inne osoby bez ponoszenia jakichkolwiek opłat i bez jakiejkolwiek możliwości udaremnienia im owego korzystania. *Zaufanie społeczne* bowiem, główny składnik kapitału społecznego, może być używany i nadużywany przez inne osoby przypadkowo w danym czasie znajdujące się na danym terenie. Jednocześnie poziom zaufania społecznego będzie oscylował o szeregu zmiennych wpływających na osiągnięcia gospodarcze danego kraju. Oprócz oczywistego obniżania kosztów działalności gospodarczej, związanych choćby z brakiem konieczności spisywania przez wynajętych prawników każdej umowy, nawet opiewającej na niewielką kwotę, wysoki poziom zaufania – przez

skrócenie czasu na monitoring wiarygodności partnerów handlowych – pozwala przedsiębiorcy poświęcać więcej czasu na wprowadzanie innowacji. Kolejną konsekwencją większego zaufania i tym samym większej stabilności gospodarczo-politycznej jest skupianie się przedsiębiorców raczej na działalności długo- niż krótkookresowej<sup>2</sup>. Oczywiście, tak jak w przypadku innych dóbr publicznych, niemożność wykluczenia osób niegodnych korzystania z omawianego rodzaju kapitału prowadzi do jego „niedoinwestowania”, tj. przeznaczania na niego niewystarczających nakładów. Podkreślić bowiem trzeba, że ten rodzaj kapitału deprecjonuje się z czasem; brak podtrzymywania związków międzyludzkich, osłabienie skuteczności obowiązujących w danej społeczności norm czy wreszcie obojętność wobec spraw dotyczących grupy, której jest się członkiem, wpływają na zanik kapitału społecznego. W ten sam sposób działają wzrost zamożności jednostek czy działalność państwa, redukują bowiem potrzebę pomocy ze strony innych osób, która leży u podstaw powstawania kapitału społecznego.

Oczywiście, nie jest prawdziwe twierdzenie, że dzisiejsza teoria gospodarowania całkowicie odrzuca uznanie jakiegokolwiek wpływu stosunków międzyludzkich na przebieg realnych procesów gospodarczych. Wręcz przeciwnie, współczesna ekonomia coraz częściej odchodzi od uznawania jedynie materialnych czynników za przyczyny decydujące o „bogactwie narodów”. Uwaga ta odnosi się do teorii dotyczącej zarówno mikro-, jak i makroskali. Na poziomie mikroekonomicznym o przywiązywaniu znaczenia do czynników pozamaterialnych świadczy podkreślanie roli kultury organizacyjnej dla powodzenia danego przedsiębiorstwa i rozwój teorii kapitału ludzkiego. Otóż przedsiębiorstwa czerpią z otoczenia nie tylko surowce, energię, kapitał czy pracowników, ale wraz z tymi ostatnimi również wartości, przekonania czy symbole<sup>3</sup>; kultura organizacyjna wychodzi zatem poza przedsiębiorstwo i opiera się na podstawach kulturowych społecznego otoczenia firmy. Zainteresowanie kulturą organizacji gospodarczych było przyczyną, dla której była rozwijana teoria poszerzająca pojęcie tejże kultury na organizacje większe i o znacznie bardziej skomplikowanej strukturze, działające na poziomie makro – na społeczeństwo w całości i jego części. Jest to oczywiście zabieg odwrotny w stosunku do rzeczywistości, w której to właśnie kultura danego społeczeństwa jest kulturą organizacyjną funkcjonującą w tych społecznościach przedsiębiorstw. Odpowiednikiem kultury organizacyjnej przedsiębiorstwa w makroskali – z zachowaniem wszelkich proporcji – jest kapitał społeczny. Różnica pomiędzy kapitałem społecznym a kulturą organizacyjną polega na tym, że ten pierwszy nie zawiera wchodzących w skład drugiego pojęcia artefaktów kulturowych, a jedynie dwa pierwsze poziomy kultury organizacyjnej: poziom podstawowych nie uświadamianych sobie założeń dotyczących natury człowieka i zasad rządzących środowiskiem społecznym oraz poziom deklarowanych i praktykowanych norm i wartości. Kapitał społeczny nie jest infrastrukturą instytucjonalną, tj. zespołem skodyfikowanych norm wartości i wzorców postępowania czy zbiorem istniejących sformalizowanych instytucji, albowiem te stanowią elementy utożsamiane z państwem. Z ekonomicznego punktu widzenia kapitał społeczny może być zdefiniowany jako umiejętność współpracy międzyludzkiej w obrębie grup i organizacji w celu prowadzenia

wspólnych interesów<sup>4</sup>. Owa umiejętność współpracy, czyli gotowość i zdolność do podjęcia wysiłków dla osiągnięcia celów grupowych, zależy od stopnia, w jakim dana społeczność uznaje wspólny zbiór norm i wartości oraz od gotowości członków owej społeczności do poświęcania swych partykularnych interesów dla dobra grupy. A zatem na kapitał społeczny składają się pewne elementy zinternalizowanych przez poszczególne jednostki systemów wartości, decydujące o wyborze przez daną jednostkę, czy w kontaktach z innymi będzie ona nastawiona na kooperację czy konkurencję. Na poziom kapitału społecznego wpływać będą dwie grupy zinternalizowanych norm: (1) normy dotyczące poziomu indywidualizmu/kolektywizmu oraz (2) normy dotyczące uznania ważności celów uznanych za ważne przez społeczeństwo.

Zgodnie z przedstawionymi wyżej pozytywnymi opiniami o wpływie kapitału społecznego są formułowane teorie wyjaśniające patologie społeczne, zwłaszcza przestępczość, niedostatkami kapitału społecznego. Tymczasem pojawiają się próby tłumaczenia tych zjawisk nie niedostatkami, lecz odmiennością kapitału społecznego występującego na danym obszarze. Z omawianą kategorią jest wówczas związane pojęcie ujemnego kapitału społecznego (*perverse social capital*). O ile wzmiankowany wcześniej kapitał społeczny miał wartość dodatnią, był zatem produktywny, sprzyjał ekonomicznej efektywności i skuteczności danego społeczeństwa jako całości i jego składowych, o tyle ujemny kapitał obejmuje te, rozpowszechnione w danej społeczności poglądy i wartości, które utrudniają bądź wręcz uniemożliwiają wzrost i rozwój gospodarczy. Można zatem pojęcie ujemnego kapitału społecznego utożsamiać z terminem ujemnych dóbr ekonomicznych, które – przypomnijmy – mają jedynie wartość ujemną, tzn. ich występowanie wiąże się tylko z koniecznością ponoszenia kosztów bez możliwości wyciągnięcia z ich istnienia korzyści (idealnym przykładem tego typu dóbr są zanieczyszczenia przemysłowe). W skład omawianego rodzaju kapitału wchodzi przede wszystkim: odmienna od oficjalnie przyjętej struktura nagradzania (oparta na innych niż merytokratyczne zasadach) oraz przekonanie o małej szkodliwości, ba, konieczności postępowania nie liczącego się z prawem<sup>5</sup>. Ten rodzaj kapitału społecznego typowy jest, jak wspomniano wyżej, dla szeroko pojętych środowisk patologicznych czy wręcz przestępczych.

W opinii niektórych teoretyków występowanie kapitału społecznego wiąże się z rozszerzeniem powszechnie przyjętej i zrozumiałej normy, którą jest odwzajemnianie się<sup>6</sup>. Wyróżnić bowiem można dwa rodzaje odwzajemniania się. Pierwszy typ, „równoważony”, odnosi się do jednorazowej, równoczesnej i ekwiwalentnej wymiany dóbr i dotyczy krótkiego okresu, po którym następuje podliczenie „korzyści i kosztów”. Typ drugi, „uogólniony”, związany jest z wymianą dóbr w długim okresie. W tym przypadku nikt nie oczekuje zrównoważenia zysków i strat w poszczególnych jednostkach czasu, typ ten opiera się bowiem na przekonaniu, że wysławiane przysługi zostaną i tak w przyszłości wynagrodzone. Powstawanie kapitału społecznego powiązać można ze znanym socjologom odchyleniem od altruizmu krewniczego (pomoc okazywana członkom rodziny w celu zwiększenia prawdopodobieństwa upowszechnienia własnego genotypu) przez altruizm recyprokalny (oparty na oczekiwaniu, że w przyszłości nie spokrew-

niona osoba, której okazano pomoc, odwzajemni się, zasada *do ut des*) do altruizmu bezinteresownego (nie opartego na żadnych oczekiwaniach co do odwzajemnienia okazanej pomocy czy życzliwości). W społeczeństwach charakteryzujących się wysokim poziomem kapitału społecznego gotowość do współpracy opartej na obopólnych korzyściach dotyczy nie tylko członków rodziny, lecz również innych osób. Na pierwszy rzut oka owa obopólna współpraca kojarzy się z altruizmem recyprokalnym, lecz w rzeczywistości jest powiązana z altruizmem bezinteresownym, gdyż oczekiwanie ekwiwalentu za okazaną gotowość do kooperacji nie jest kierowane pod adresem żadnej konkretnej jednostki, lecz powiązane raczej z przekonaniem, że i ja skorzystam na upowszechnieniu się współpracy, zaufania, uczciwości.

Przyczyną powstawania kapitału społecznego można wyjaśnić posługując się koncepcją A. Adlera, według którego każda osoba w dzieciństwie musi dokonać wyboru celu swego życia. Wyróżnić można dwa podstawowe i przeciwstawne cele: pierwszy, związany z poczuciem wspólnoty, zapewniający rozwój tak jednostki, jak i ogółu, który utożsamiać można z pragnieniem stania się częścią większej całości i współdziałania z nią, oraz drugi, polegający na przezwyciężaniu własnej słabości przez zdobywanie osobistej przewagi nad innymi ludźmi. Wybór celu życia jest bowiem jedynie wyborem sposobu zwalczania poczucia niższości typowego dla każdego człowieka. A zatem owo poczucie niższości może zostać pomniejszone przez działania mające źródło w indywidualizmie bądź kolektywizmie. Uzewnętrznieniem wybranego celu jest styl życia, czyli typowy dla jednostki, z reguły nie uświadomiany wzór, według którego przebiega droga ludzkiego życia, sposób, w jaki osiągnąć jest cel życia<sup>7</sup>. Z powyższych rozważań wynika, że istnieją cele życiowe generujące powstawanie kapitału społecznego, jak i działające na ten ostatni destrukcyjnie. Co więcej, wnioskować można, że na wybór celu życia znaczny wpływ mieć będzie poziom omawianego kapitału w środowisku, w którym wychowuje się dana jednostka, wybór celu jest bowiem dokonywany nieświadomie w wieku kilku lat.

Jedną z głównych korzyści z kapitału społecznego jest fakt, że umożliwia on wyciszenie niepokoju istnienia. Zgodnie bowiem z psychologiczną teorią opanowywania trwogi, przed poczuciem bezsensu, bezsilności i stałej niepewności chroni człowieka kulturowo wytworzony system znaczeń. Społeczne tworzenie rzeczywistości przejawia się zatem w tym wypadku w próbie ukonstytuowania powszechnego systemu zaufania: ufam innym i sam postępuję tak, aby inni mogli mi ufać. Dokonuje się zatem coś, co ekonomiści nazywają zarządzaniem ryzykiem: jego kontrolowanie i minimalizowanie. W ten sposób powstaje nowa rzeczywistość, w której wiele zachowań i działań jest ułatwionych, a prawdopodobieństwo ich powodzenia jest wyższe. Tworzeniu się kapitału społecznego przeciwdziała pojawianie się nowych, wcześniej nie znanych obszarów ryzyka. Kapitał społeczny można jednak również traktować jako *katalizator* ułatwiający społeczeństwu przeżycie okresów wzmożonego ryzyka. Umożliwia on produkowanie społecznych odpowiedników endorfin, „organicznych opiatów” ograniczających kolektywną świadomość ponoszenia wysokich kosztów związanych z przyjętymi powszechnie obyczajami. Równocześnie to właśnie omawiany rodzaj kapitału implikuje pojawianie się Galbraithow-

skiej cnoty społecznie użytecznej, tj. gotowości do pracy takich grup, jak nauczyciele czy lekarze, mimo że ich zarobki są znacznie niższe niż ich rynkowa wartość. Osobom bowiem, które pracują za wynagrodzenie niższe od wolnorynkowego, wpojono w młodości przekonanie o ważności czy wręcz ethosie niektórych profesji. W takim przypadku część wynagrodzenia „płatna” jest w formie wdzięczności, szacunku czy związanego z zawodem prestiżu. Jednocześnie honorowanie zobowiązań moralnych w warunkach niskiego poziomu wzajemnego zaufania zależy od skutecznego działania służb państwa. Jak słusznie zauważa P. Sztompka<sup>8</sup>, w takim przypadku bowiem można założyć np., że jeśli nawet zostanie oszukani przez nieuczciwego kontrahenta, zostanie on odszukany przez policję i osądzony przez sąd; ostatecznie zatem fakt, że podzielamy wartości składające się na kapitał społeczny danej społeczności nie będzie stałe działać na naszą niekorzyść, mimo że nie wszyscy członkowie tej społeczności przestrzegają wspomnianych norm.

Wzrastająca złożoność systemów gospodarczych powoduje konieczność obdarzania współpracowników – osób, które coraz częściej są od nas przestrzenie znacznie oddalone – coraz większym zaufaniem. F. Fukuyama twierdzi wręcz, iż to właśnie zaufanie jest podstawowym czynnikiem powodzenia dalekowschodnich „tygrysów”. Badania R. Putnama również zdają się potwierdzać znaczenie tego nie docenianego dotychczas czynnika wzrostu gospodarczego. Zreferujmy pokrótce wyniki badań tego ostatniego, albowiem są one znakomitym przykładem wszechstronnego uzasadnienia otrzymanych wniosków.

Analizując przyczyny zróżnicowania tempa rozwoju poszczególnych włoskich regionów po wprowadzeniu w tym kraju daleko posuniętej decentralizacji Putnam, na podstawie wszechstronnych badań, doszedł do wniosku, że różnice te najlepiej tłumaczy odwołanie się do kapitału społecznego dostępnego w danym regionie. Okazało się bowiem, że skuteczność instytucji samorządowych w rozwiązywaniu lokalnych problemów jest wysoce i dodatnio skorelowana z syndromem zachowań członków danej społeczności, utożsamianym z (pozytywnym) kapitałem społecznym. Postawy i zachowania pro- i antyspołeczne okazały się zadziwiająco silnie zależne od rozpowszechnionych lokalnie, przekazywanych z pokolenia na pokolenie założeń dotyczących natury człowieka i oceny korzyści związanych z współdziałaniem z innymi członkami społeczności. W regionach, w których poziom postaw prospołecznych był wyższy, kapitał społeczny stanowił niejednokrotnie substytut środków finansowych, umożliwiając wyższą efektywność ich wykorzystania. Tereny charakteryzujące się syndromem postaw prospołecznych odznaczały się jednocześnie wyższą oceną jakości życia formułowaną przez mieszkańców.

Do podobnych wniosków doszła grupa naukowców badających determinanty rozwoju jednego z najuboższych krajów świata – Tanzanii<sup>9</sup>, a za przyczyny takiego stanu rzeczy uznano: wyższą efektywność usług publicznych związaną z wyższym poziomem uczestnictwa w życiu publicznym i aktywności stowarzyszeniowej, szybszy przepływ informacji, w tym zwłaszcza *know-how*, wyższą gotowość mieszkańców do angażowania się w tworzenie i utrzymywanie infrastruktury, wreszcie rozkwit transakcji rynkowych opartych na ufności w dotrzymanie przez partnera w

przyszłości zobowiązań. W efekcie oceniono, że wpływ „uspołecznienia” mierzonygo poziomem kapitału społecznego odgrywał trzykrotnie większą rolę w rozwoju lokalnym wsi tanzańskiej niż kapitał ludzki.

Przedstawione argumenty przemawiające za znaczeniem kapitału społecznego dla rozwoju gospodarczego krajów znajdujących się na różnym szczeblu rozwoju gospodarczego sugerują, że zaufanie i gotowość do współpracy z innymi osobami to ważne ponadkulturowe czynniki warunkujące pomyślność ekonomiczną i społeczną. Z twierdzeniem tym porównać należy wyniki przeprowadzonych badań, z których wynika, że w Polsce nastawienie na kooperację jest rzadkością i jest ograniczone przede wszystkim brakiem zaufania do innych ludzi. Około 90% Polaków podziela przekonanie, że w stosunkach z ludźmi nigdy nie dość ostrożności<sup>10</sup>. Pogląd ów jest podzielany przede wszystkim przez osoby o niższym poziomie wykształcenia i związany prawdopodobnie z nasileniem się przestępczości. W kierunku zmniejszania się zdolności do tworzenia i replikacji kapitału społecznego działa również permanentne podkreślanie praw posiadanych przez jednostkę i jednoczesne pomniejszanie lub wręcz pomijanie obowiązków, jakie z przynależnością do jakiejś wspólnoty są związane. Wzrastający indywidualizm prowadzi w efekcie do anomii (stan silnej rozbieżności pomiędzy normami i celami a możliwościami działania zgodnymi z owymi normami i celami) i w konsekwencji do osłabienia kontroli społecznej. Ostatecznie maleje skuteczność kontroli ze strony zarówno organów państwa, jak i społeczności lokalnych (choćby wścibskich sąsiadów), co ostatecznie prowadzi do wzrostu niepewności co do zachowania się danej osoby w danych okolicznościach. Wreszcie koszty społeczne związane z transformacją (bezrobocie, wzrost przestępczości, ogólny wzrost konkurencyjności na poziomie jednostek) nie sprzyjają tworzeniu się, a nawet tylko odtworzeniu się kapitału społecznego.

Poziom kapitał społeczny, jego powszechność wpływają na model polityki społecznej na danym obszarze. Zasada subsydiarności zakłada, że ludzie chcą samodzielnie rozwiązywać swoje problemy i problemy najbliższego otoczenia społecznego, jeśli tylko są w stanie im sprostać, a państwo czy inne formy władzy pomagać mają w rozwiązywaniu jak największej części lokalnych problemów na miejscu przez mieszkańców danego terenu. A zatem zasada subsydiarności może być stosowana jedynie tam, gdzie kapitał społeczny istnieje w wystarczającej ilości, gdzie istniejące zasady, normy czy zaufanie umożliwiają przynajmniej powstawanie lokalnych inicjatyw społecznych. Warto pamiętać o tej zależności jako o ważnym argumentie sprzyjającym próbom tworzenia społeczeństwa obywatelskiego, wykazującym pozytywne ekonomiczne i społeczne konsekwencje realizacji wspomnianej koncepcji. Warto pamiętać o tej zależności, promując społeczeństwo obywatelskie choćby ze względu na pozytywne społeczne i gospodarcze konsekwencje.

<sup>1</sup> Coleman J.S. *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press 1994 s. 300–321.

<sup>2</sup> Knack S. Keefer Ph. *Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-country Investigation*, "Quarterly Journal of Economics", November 1997, s. 1252–1254.

<sup>3</sup> Konecki K. *Kultura organizacyjna japońskich przedsiębiorstw przemysłowych*, UŁ, Łódź 1994, s. 3–8.

- <sup>4</sup> Fukuyama F. *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, PWN, Warszawa 1997, s. 20,39.
- <sup>5</sup> Rubio M. *Perverse Social Capital – Some Evidences from Colombia*, "Journal of Economic Issues", September 1997, s. 805–816
- <sup>6</sup> Putnam R. *Demokracja w działaniu*, Znak–Fundacja Batoro, Kraków–Warszawa 1995, s. 266–267.
- <sup>7</sup> Opoczyńska M. *W stronę psychologii subiektywnej – Alfreda Adlera koncepcja człowieka* (w:) Galdowa A. *Wybrane koncepcje osobowości*, UJ, Kraków 1995.

- <sup>8</sup> Sztompka P. *Kulturowe imponderabilia szybkich zmian społecznych. Zaufanie, lojalność, solidarność*, *Studia Socjologiczne*, 1997, nr 4, s. 5–20.
- <sup>9</sup> *Voices of the Poors. Poverty and Social Capital in Tanzania*, The World Bank, Washington D.C., 1997.
- <sup>10</sup> Marody M. *Spoleczeństwo polskie w perspektywie integracji z Unią Europejską* (w:) Belka M., Hausner J., Jasiński L.J., Marody M., Zirk-Sadowski M. *Polska transformacja w perspektywie integracji europejskiej*, Friedrich Ebert Stiftung, Warszawa 1996, s. 165.

## ZATRUDNIENIE W SFERZE USŁUG W OKRESIE TRANSFORMACJI SYSTEMOWEJ

Anna Dąbrowska  
Lidia Kuczevska

Instytut Rynku Wewnętrznego i Konsumpcji

Rozwój społeczno-gospodarczy wymaga wzajemnego współdziałania i odpowiednich proporcji między sektorami ekonomicznymi gospodarki. Badania współczesnych ekonomistów wskazują, że w miarę tego rozwoju zatrudnienie w sektorze usług wzrasta, a główną tego przyczyną są: wzrost popytu na usługi (głównie nowe i nowoczesne, a także komplementarne) w następstwie wzrostu dochodów, postęp techniczno-organizacyjny oraz rosnące bezrobocie w sektorach pozausługowych.

Wzrost zatrudnienia w sektorze usług może być efektem, ale i stymulatorem rozwoju społeczno-gospodarczego<sup>1</sup>. We wcześniejszych fazach rozwoju obserwuje się pierwszą zależność. Dopiero po osiągnięciu pewnego stopnia rozwoju pojawiają się realne możliwości rozwoju sfery usług i wzrostu jej znacze-

nia w gospodarce. Na tym etapie usługi stanowią jeden z najważniejszych czynników stymulujących rozwój gospodarczy, wzrost produkcji i poziomu zaspokajania potrzeb.

Rosnący udział pracujących w sektorze usług w gospodarce polskiej wskazuje na prouługowy kierunek przemian strukturalnych. W 1980 r. w sferze usług zaangażowanych było 31,8% ogółu zatrudnionych w gospodarce, w 1991 – 37,5%, a w 1996 – 41,9%. Wynika z tego, że w latach 1980–96 wskaźnik wzrost o ponad 10 punktów procentowych. Należy jednakże podkreślić, że tempo wzrostu udziału sektora usług w liczbie pracujących w całej gospodarce w stosunku do krajów wysoko rozwiniętych było niskie, a w okresie gospodarki rynkowej zostało wyhamowane – por. tabl. 1.

Tablica 1

*Pracujący według sektorów ekonomicznych i sekcji w latach 1992–96*

Sektory i sekcje	1992	1993	1994	1995	1996
Ogółem w tys. osób	15010	14761	14924	14967	15487
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Sektor I	26,8	26,7	27,2	27,0	28,2
Sektor II	32,0	30,6	30,6	30,5	29,9
Sektor III*	41,2	42,7	42,2	42,5	41,9
w tym:					
Handel i naprawy	12,5	13,4	12,7	12,7	12,3
Hotele i restauracje	1,1	1,1	1,2	1,2	1,2
Transport, składowanie i łączność	6,1	5,6	5,7	5,6	5,4
Pośrednictwo finansowe	1,3	1,5	1,7	1,8	1,8
Obsługa nieruchomości i firm	3,6	3,9	3,5	3,7	3,8
Edukacja	5,4	5,9	6,0	6,0	5,9
Ochrona zdrowia i opieka społeczna	6,7	6,7	6,7	6,7	6,5
Pozostała działalność usługowa komunalna, socjalna i indywidualna	2,6	2,3	2,3	2,2	2,4

\* W sekcjach usługowych nie uwzględniono sekcji administracja publiczna i obrona narodowa, gdyż mają one charakter pozagospodarczy.

Wewnątrz sektora usług w latach 1992–96 również zachodziły istotne przeobrażenia w poziomie i strukturze zatrudnienia. Wyrażało się to m.in. wysoką dynamiką wzrostu liczby pracujących w sekcjach: pośrednictwo finansowe oraz obsługa nieruchomości i firm (ale jedynie w dziale 74 – usługi biznesowe). Rozwój tych sekcji był zarówno efektem,

jak i warunkiem koniecznym transformacji systemowej.

Mimo prouługowych zmian sektorowa struktura zatrudnienia w Polsce jest nienowoczesna, można mówić o utrzymującym się zacofaniu. W porównaniu z krajami o rozwiniętej gospodarce rynkowej różnica w poziomie zatrudnienia w sferze usług sięga śred-