

**JÓZEF ŁOBOCKI**

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lubinie

## **ZNACZENIE KAPITAŁU SPOŁECZNEGO W BUDOWIE KONKURENCYJNOŚCI REGIONU**

**Abstract:** The article lists the basic factors that affect building competitiveness of a region. These include: human capital, a broadly-conceived infrastructure, social capital and business surroundings. These four factors satisfy the conditions for realizing the economy's high competitiveness. These are the factors that, if they occur, guarantee a successful pace of development. Building a region's competitiveness is a dynamic process aimed to create the economy's developed and diversified structure.

Social capital consists of human relations and social trust, determines the quality of life in a community and opportunities for its development. It is a factor that stimulates cooperation, facilitates manufacturing of various goods, and as a result it enhances the global efficiency of diverse economic entities operating and functioning in a specific community.

The analysis of the effect of social capital on the process of building competitiveness of a region's economy was conducted taking account of the following manifestations: the effect on small and medium-sized enterprises, and on distribution of public assets, public-private partnership, and social economy.

Mutual mistrust, subjugation and exploitation, isolation, mutual distrust and corruption, crime and backwardness are a manifestation of the lack of social capital and lead to social and economic stagnation, and waste of resources.

Na wstępie opracowania należy zaznaczyć, że do podstawowych czynników mających wpływ na budowę konkurencyjności regionu należy zaliczyć kapitał ludzki, szeroko rozumianą infrastrukturę, kapitał społeczny i otoczenie biznesu. Te cztery czynniki wyczerpują warunki realizacji wysokiej konkurencyjności gospodarki. Są to czynniki, których wystąpienie (zdaniem Autora) gwarantuje pomyślne tempo rozwoju. Często podnoszony w literaturze przedmiotu problem „rozwinętej i zróżnicowanej struktury gospodarki” jako czynnika rozwoju

konkurencyjności regionu<sup>1</sup>, ma większe znaczenie dla pomiaru konkurencyjności w ujęciu statycznym, niż w procesie budowy tego czynnika. Budowa konkurencyjności regionu jest ujęciem dynamicznym zmierzającym do stworzenia rozwiniętej i zróżnicowanej struktury gospodarki.

Innowacyjny charakter gospodarki zaliczany przez wielu autorów do najważniejszych czynników konkurencyjności, jest (zdaniem Autora) skutkiem nagromadzenia w regionie kapitału ludzkiego i społecznego, otoczenia biznesu i dobrej infrastruktury.

### Próba definicji

Kapitał społeczny będący przedmiotem opracowania, należy do rzadziej omawianych czynników wpływających na konkurencyjność regionu, dlatego istnieje potrzeba szerszego nim zainteresowania.

W starszej literaturze omawiającej teorię rozwoju społeczno-ekonomicznego obok tzw. tradycyjnych czynników, wymieniano sprzyjające rozwojowi czynniki socjokulturowe. Autorzy zazwyczaj powołują się na Maxa Webera, który dowodził, że protestancka etyka pracy wyrażająca się sumiennością, oszczędnością i zapobiegliwością w istotny sposób przyczyniła się do gospodarczego rozwoju Stanów Zjednoczonych i innych krajów protestanckich<sup>2</sup>.

Historia gospodarcza dostarcza wielu dobrze udokumentowanych przykładów na bardzo pozytywny wpływ kapitału społecznego na rozwój gospodarczy. Wydaje się, że dobrym przykładem obrazującym wpływ kapitału społecznego na rozwój był powojenny okres w Niemczech, gdzie przez cztery lata w gospodarce panowała głęboka stagnacja. Brak zaufania do pieniądza był do tego stopnia demotywuujący, że niemieckie społeczeństwo charakteryzujące się wysokim zdyscyplinowaniem, pracowitością, lojalnością i zaufaniem, mimo głodu i innych przeciwności losu nie było w stanie zacząć normalnie funkcjonować. Dopiero reforma monetarna przeprowadzona przez Ludwika Erharda spowodowała szybkie uruchomienie procesu wzrostu. Kiedy w czerwcu 1948 r. każdy obywatel niemiecki otrzymał po 46 marek, którym zaufał, rozpoczął się okres nazywany później cudem gospodarczym.

---

<sup>1</sup> B. Winiarski: *Czynniki konkurencyjności regionów*, [w:] *Konkurencyjność regionów*, M. Klamut (red.), Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 1999.

<sup>2</sup> M. Weber: *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Scribner, New York, 1930.

W Polsce w okresie międzywojennym zaufanie i entuzjazm również odegrały bardzo istotną rolę w rozwoju gospodarczym. Nieco bardziej skomplikowana sytuacja miała miejsce po II wojnie światowej ale niewątpliwie i wtedy entuzjazm części społeczeństwa doprowadził do szybkiej odbudowy kraju.

Koncepcja kapitału społecznego jest już od dłuższego czasu szeroko poruszana w socjologii, teorii organizacji i ekonomii, a szczególnie w ramach nowej ekonomii instytucjonalnej. Mimo licznych opracowań na ten temat brak jest, jak w przypadku wielu innych terminów z zakresu nauk społecznych, ścisłej definicji kapitału społecznego.

Pojęcie *kapitału społecznego* jest definiowane w bardzo różny sposób, przez co nie jest ono jednoznaczne. Lista czynników składających się na kapitał społeczny jest dość długa, a do najważniejszych zalicza się zazwyczaj utrwalone tradycje, interesy indywidualne i grupowe, idee, normy moralne i religijne, stosunek do prawa, a także psychospołeczne cechy ludzi, gotowość do podejmowania ryzyka, inwestowanie w przyszłość<sup>3</sup>. Na pojęcie to składają się również różnorodne połączenia międzyludzkie, zaufanie, chęć porozumienia, zespół wspólnych wartości i zachowań oraz sieci społeczne warunkujące wspólne działania. Kapitałem społecznym jest wszystko to co warunkuje zbiorowe działanie dla dobra wspólnego w każdej dziedzinie: gospodarce, kulturze polityce. Opublikowana w Polsce książka Francis Fukuyamy, przypuszczam że niezależnie od intencji autora, sprowadza w powszechnej świadomości kapitał społeczny do zaufania<sup>4</sup>.

Określenie wspólnym mianem kapitału społecznego, na który składają się tak różne elementy kulturowe powoduje, że pojęcie to jest trudno definiowalne, a różnorodność i jakościowy charakter składowych uniemożliwia wręcz jego pomiar. Samo słowo „kapitał” wskazuje na to, że niematerialne wartości nagromadzone w społeczeństwie są istotnymi aktywami, których wykorzystanie z użyciem innych zasobów, może dać konkretne korzyści gospodarce. Instytucje i wartości składające się na szczególny rodzaj aktywów, jakim jest kapitał społeczny, same nie tworzą wartości materialnych, są tylko wartością kulturową określonej społeczności. Użycie innych aktywów w tych społecznościach i miejscach, gdzie są nagromadzone duże zasoby kapitału społecznego, wywołuje efekt synergii.

<sup>3</sup> G. Skąpska: *Kapitalizm: „czy” i „jaki”*. „Universitas” 1997, nr 21, s. 17; K. Bondyra: *Jaka Europa*, s. 115.

<sup>4</sup> F. Fukuyama: *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*. Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa-Wrocław 1997.

Jeśli uznajemy bezwzględnie korzystny wpływ kapitału społecznego na efektywność wykorzystania zasobów w celu pomnożenia bogactwa realizowanego przez jednostki gospodarcze, to tym bardziej należy uznać jego korzystny wpływ na funkcjonowanie mniejszych jednostek terytorialnych z własnym samorządem, dla których kapitał społeczny jest podstawowym substratem. Samorządność może mieć sens tylko w warunkach nagromadzenia dużych zasobów kapitału społecznego w danej społeczności. Nie sposób wyobrazić sobie sytuacji, w jakiej samorząd terytorialny mógłby dobrze funkcjonować bez tego wszystkiego, co nazywamy kapitałem społecznym.

Uruchomienie zasobów kapitału społecznego wymaga warunków, jakie charakteryzują demokratyczne społeczeństwo obywatelskie. Społeczeństwo obywatelskie ze swoimi instytucjami i organizacjami, odznaczające się wysokim poziomem zaufania ma podstawy do szybkiego rozwoju. Znana praca Roberta Putnama *Demokracja w działaniu*, traktująca o włoskim eksperymencie regionalnym, przedstawia te zależności w sposób bardzo przekonujący<sup>5</sup>.

Znaczenie kapitału społecznego dla funkcjonowania podmiotów terytorialnych jest szczególnie ważne, i to przynajmniej z trzech powodów:

- warunkuje funkcjonowanie samorządu terytorialnego jako formy organizacji społeczności lokalnych;
- potęguje efekty działań skierowanych na rozwój gospodarczy i społeczny regionu bądź gminy;
- sprawia, że region czy gmina są korzystnie postrzegane, jako bardziej zasobne, w szeroko rozumiane wartości niematerialne.

Dwa pierwsze powody mają bezpośredni wpływ na rozwój społeczno-gospodarczy, a w konsekwencji dobrobyt mieszkańców. Nagromadzenie w danej jednostce terytorialnej kapitału społecznego pozwala jej być bardziej atrakcyjną dla przyszłych inwestorów czy szerzej, jako miejsce prowadzenia działalności gospodarczej.

Analiza najważniejszych czynników warunkujących powodzenie rozwoju lokalnego lub regionalnego pozwala na ocenę znaczenia kapitału społecznego w procesie rozwoju. Powszechnie uznaje się, że na powodzenie programów rozwoju jednostek terytorialnych wpływają w największym stopniu m.in.:

- istnienie skutecznego przywództwa inspirującego decydentów, zdolnego do mobilizowania zbiorowości lokalnej;

---

<sup>5</sup> R. Putnam: *Demokracja w działaniu*. SIW ZNAK, Kraków, Fundacja im. Stefana Batorego, Warszawa, 1995.

- szerokie współuczestnictwo wszystkich kategorii mieszkańców w podejmowanych działaniach;
- zdefiniowanie jasnych zasad kierunkowych oraz precyzyjną ocenę celów (tzw. audyt strategiczny);
- zaufanie i konsensus oraz współpraca i partnerstwo publiczno-prywatne;
- wyczerpanie na tożsamość kulturową i strukturę społeczno-polityczną regionu;
- uwzględnienie potrzeby ciągłego „dostrajania” działań do ewoluującego otoczenia i zmian strukturalnych<sup>6</sup>.

Z istoty kapitału społecznego wynika, że jego wpływ na rozwój jest tym większy im niższy jest poziom agregacji terytorialnej. W stosunku do znaczenia wpływu kapitału społecznego na rozwój gospodarczy kraju, w warunkach regionu i gminy będzie odpowiednio większy.

Analizę wpływu kapitału społecznego na proces budowy konkurencyjności gospodarki regionu można przeprowadzić uwzględniając wiele różnych jego przejawów. Do najistotniejszych należy zaliczyć wpływ na:

- rozwój małych i średnich przedsiębiorstw,
- dystrybucję dóbr publicznych,
- partnerstwo publiczno-prywatne,
- ekonomię społeczną.

## **Rozwój małych i średnich przedsiębiorstw**

Znaczenie sektora MSP dla rozwoju współczesnej gospodarki, a gospodarki regionów w szczególności, nie budzi wątpliwości. Korzyści, jakie wiążą się z tymi przedsiębiorstwami są szeroko opisane w literaturze i potwierdzone wynikami badań empirycznych. Małe i średnie przedsiębiorstwa charakteryzują się innowacyjnością, elastycznością, przedsiębiorczością, efektywnością, ale też i korzystnym wpływem na lokalny czy regionalny rynek pracy. Mówiąc o wpływie kapitału społecznego mam na myśli jego oddziaływanie na powstawanie i rozwój MSP. Właśnie już na etapie powstawania przedsiębiorstw, takie wartości jak klimat społeczny, instytucje wspomagające przedsiębiorczość decydują o ich powstaniu. W polskich warunkach słowo „prywaciarz” ciągle ma ujemną konotację jakkolwiek z biegiem czasu

---

<sup>6</sup> Zarządzanie Rozwojem Ekonomicznym. Economic Innovation International, 1992.

uległa już istotnemu osłabieniu. Natomiast jest jeszcze bardzo dużo do zrobienia w zakresie rozwoju wszelkiego rodzaju instytucji i organizacji, które mogłyby wspierać przedsiębiorczość. Mam na myśli te, które w swoich celach statutowych mają zapisane niekomercyjne usługi na rzecz MSP, takie jak doradztwo, gwarancje kredytowe, organizacja promocji firm i ich produktów oraz szkolenia<sup>7</sup>.

Małe i średnie przedsiębiorstwa występujące w formie własności indywidualnej lub spółek osobowych mogą funkcjonować przy pewnym minimalnym poziomie zaufania. W spółkach osobowych podstawą funkcjonowania jest zaufanie między wspólnikami. Nawet spółka z ograniczoną odpowiedzialnością jest taką konstrukcją prawną, w której udziałowcy wspólnie prowadzą działalność, zaufanie ma w niej bardzo istotne znaczenie. Uregulowania kodeksowe szerzej zabezpieczają jedynie interes akcjonariusza w spółce akcyjnej.

Również wzajemne relacje między przedsiębiorstwami MSP w znacznym stopniu opierają się na takich zasadach, jak zaufanie czy lojalność, gdyż sformalizowanie ich współpracy znacznie zwiększyłoby koszty ich funkcjonowania (koszty transakcyjne). Duże korporacje mogą pozwolić sobie na korzystanie z zastępów prawników, którzy precyzyjnie i szczegółowo określą przedmiot kontraktu. Małych, często jednoosobowych przedsiębiorstw nie stać na usługi kancelarii adwokackich czy wywiadowni gospodarczych. Działają one na znacznie mniejszą skalę, również terytorialną. W tym przypadku intuicja właściciela i jego zaufanie do kontrahenta stają się najważniejszymi czynnikami powodzenia. Przy prowadzeniu działalności w regionie bądź gminie, kontrola społeczna jest silniejsza, kontrahenci najczęściej znają się, a ewentualne niedotrzymanie warunków umowy może grozić wykluczeniem niesolidnemu partnerowi.

## Dystrybucja dóbr publicznych

Władze publiczne zarówno krajowe, jak i niższych szczebli są powoływane w celu efektywniejszego dostarczenia dóbr publicznych. W procesie wytwarzania tych dóbr zachodzi znane zjawisko ekonomii skali, wzrost rozmiarów wytwarzanego dobra wymaga jednak rozsze-

---

<sup>7</sup> J. Łobocki: *Wpływ samorządu terytorialnego na rozwój instytucji infrastruktury rynku*, [w:] *Funkcjonowanie samorządu terytorialnego – doświadczenia i perspektywy*, t. II S. Dolat (red.) UO, Opole 1998.

rzenia kręgu konsumentów. Doświadczenie pokazuje, że im większa jest organizacja, w ramach której dystrybuowane jest dane dobro, tym silniejsza tendencja wśród jej członków do korzystania z dóbr bez partycypacji w kosztach<sup>8</sup>. W takiej sytuacji powstaje dylemat, korzystać z obniżki kosztów jednostkowych godząc się jednocześnie na istnienie większego kręgu niesolidnych konsumentów /obywateli, czy akceptować wyższy koszt, zmniejszając skalę produkcji i zarazem ograniczając zjawisko nieuczciwych konsumentów. Praktyka pokazuje, że dystrybucja tego typu dóbr w mniejszych jednostkach terytorialnych, w których istnieje silniejsza kontrola społeczna, a sankcja wykluczenia ze społeczności dotkliwsza, powoduje istotne zmniejszenie zjawiska nieuczciwych konsumentów. Właśnie region, powiat czy gmina są tymi podmiotami, które mogą wykazać się znacznie większą efektywnością w zakresie dystrybucji dóbr publicznych niż państwo jako całość.

### Partnerstwo publiczno-prywatne

Analiza funkcjonowania różnych jednostek terytorialnych – od państwa zaczynając, a na gminie kończąc – pokazuje tendencję, zgodnie z którą szybko rośnie liczba zadań, które należy rozwiązać i które angażują coraz większe ilości środków budżetowych. Są to bądź zadania ważne, na które brak jest ciągle pieniędzy (wiąże się to zarówno z pojawianiem się czy nasileniem nowych potrzeb – ochrona środowiska problemy komunikacyjne, a nawet szerzej infrastrukturalne, ochrona zdrowia, edukacja), bądź wynikają z procesów zachodzących w społeczeństwie (bezrobocie, zubożenie jego znacznych części, patologie). Silna presja na powiększanie wydatków budżetowych w warunkach gospodarki krajowej powoduje nadmierny fiskalizm, a ten blokując przedsiębiorczość redukuje dochody. W województwie lub gminie uzyskiwane dochody wyznaczają poziom zaspokojenia potrzeb zbiorowych społeczności. Na niski poziom zaspokojenia ma wpływ m.in. sektor publiczny, który produkuje lub świadczy usługi drogo, nie dba o jakość, jest mało elastyczny w stosunku do oczekiwań społecznych. Częściowo jest to jego przyrodzona cecha wynikająca z braku syntetycznych mierników oceny efektywności, a częściowo z niedostatku społecznej kontroli nad wykorzystaniem publicznych środków.

---

<sup>8</sup> M. Olson: *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Collective Action*. Cambridge, Harvard University Press, 1965.

Wydaje się, że rozwiązaniem tego społecznego dylematu polegającego na artykułowaniu coraz większych potrzeb i na blokowaniu rozwoju rosnącym fiskalizmem z jednoczesną dużą nieefektywnością sektora publicznego, może być rozwój instytucji partnerstwa publiczno-prywatnego. Wykorzystanie partnerstwa na szerszą skalę może mieć miejsce w tych społecznościach, w których zostały nagromadzone większe zasoby kapitału społecznego. Oczywiście realizacja projektów tego typu ma sens wtedy, kiedy będzie miała na celu przysporzenie korzyści obu stronom. Powstaje jednak problem oceny korzyści przez kontrahentów. W przypadku sektora komercyjnego, gdzie decyduje głównie stopa zwrotu na kapitale, jest to znacznie mniejszy problem.

Rozwój tej formy współpracy może być blokowany głównie przez sektor publiczny. Przyczyn może być wiele, do najczęstszych można zaliczyć:

- brak doświadczenia we współpracy z sektorem komercyjnym;
- brak zaufania do sektora prywatnego, jako kontrahenta;
- awersja do oddania czegoś co było domeną publiczną komuś innemu;
- obawa przed szybkim wzrostem cen, wcześniejsza deformacja rozwiązań w wyniku stosowania subwencji i dotacji;
- brak właściwych regulacji prawnych.

Realizacja projektów w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego wymaga dostosowania kultury organizacyjnej sektora publicznego (urzędników) i sektora prywatnego (przedsiębiorców), co z góry nasuwa określone problemy. Brak możliwości efektywnego świadczenia usług bądź produkcji przez sektor publiczny zarządzany przez urzędnika sprawia, że należy sięgnąć po rozwiązania w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego.

Rozwiązanie, określane jako PPP wydaje się dobrą propozycją dla jednostek terytorialnych w celu przezwyciężenia trapiących je problemów i trudności; jednak może nie zostać zaakceptowane z powodu braku zaufania między partnerami, braku kapitału społecznego. W przezwyciężeniu problemu niskiego poziomu kapitału społecznego przynajmniej częściowo mogą pomóc instytucje i organizacje *non-profit*, które same są elementem tego kapitału, a liczebność jest miernikiem poziomu tego kapitału. Przez wmontowanie do współpracy trzeciego partnera – właśnie niekomercyjnego – dokonuje się uwiarygodnienia zarówno publicznego, jak też prywatnego partnera. Udana przedsięwzięcia tego typu są dobrym przykładem budowy kapitału społecznego. Natomiast ewentualne niepowodzenie może w istotny sposób

rzutować na pomniejszenie zasobów tego kapitału. PPP to realizacja celu społecznego z wykorzystaniem prywatnych pieniędzy. Tego typu działanie wymaga szczególnie dokładnego przestrzegania prawa i najczęściej pełnego upublicznienia kontraktu.

Występowanie sektora niekomercyjnego jako podmiotu kontraktu w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego może mieć dodatkowy, korzystny wpływ w postaci łagodzenia skutków kadencyjności władz publicznych. Czteroletni okres kadencji z punktu widzenia zarządzania procesem rozwoju społeczno-gospodarczego jest względnie krótki. Dlatego obecność sektora niekomercyjnego może łagodzić skutki i przyczynić się do optymalizacji programowania i realizacji projektów rozwoju.

Instytucje i organizacje niekomercyjne, które są utożsamiane z kapitałem społecznym przez swoją obecność w programach PPP uwiarygodniają je, a to powiększa jego zasoby. Przy niskim poziomie kapitału społecznego oddanie tradycyjnych dotychczas obszarów działalności sektora publicznego może rodzić niezadowolenie, bądź nawet silne protesty społeczne. Niski poziom zaufania do władz nie sprzyja również społecznej akceptacji prywatyzacji usług czy produkcji dobra publicznego. W takiej sytuacji w projektach partnerstwa publiczno-prywatnego, obok reprezentantów kapitału prywatnego i władz publicznych może zaistnieć konieczność występowania również sektora niekomercyjnego.

## Ekonomia społeczna

Obserwowane obecnie w gospodarce światowej procesy, takie jak globalizacja czy regionalizacja – obok bezsprzecznych pozytywnych efektów społecznych i gospodarczych – rodzą wiele negatywnych zjawisk, takich jak szybko postępujące zróżnicowanie dochodów, bezrobocie czy masowe zubożenie dużych grup społecznych. Niejako na przeciw temu wychodzą pewne inicjatywy mające na celu przeciwdziałanie marginalizacji społecznej, określane mianem ekonomii społecznej. Samo zjawisko nie jest nowe, jakkolwiek jego korzystne działanie zostało dostrzeżone dopiero przed kilku laty.

Terminem *ekonomia społeczna* określa się zwykle organizacje funkcjonujące na pograniczu sektora prywatnego i publicznego, dlatego też używa się określenia „trzeci sektor”. Obejmuje on organizacje społeczne, fundacje, wszelkiego rodzaju stowarzyszenia i inne organi-

zacje niekomercyjne<sup>9</sup>. W Polsce upowszechniła się ogólna nazwa *organizacje pozarządowe* ale często używane jest określenie *sektor niekomercyjny* lub *trzeci sektor*.

Obecnie, definicja ekonomii społecznej zaaprobowana przez Europejską Stałą Konferencję Spółdzielni, Towarzystw Ubezpieczeń Wzajemnych, Organizacji i Fundacji w marcu 2002 r. brzmi następująco: „Organizacje ekonomii społecznej są to podmioty gospodarcze i społeczne aktywne we wszystkich sektorach. Wyróżniają się one ze względu na swoje cele oraz szczególną formę przedsiębiorczości. Ekonomia społeczna zawiera organizacje, takie jak spółdzielnie, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, stowarzyszenia i fundacje. Przedsiębiorstwa działają w poszczególnych obszarach, takich jak opieka społeczna, usługi dla społeczeństwa, zdrowie, banki, ubezpieczenia, produkcja rolnicza, sprawy konsumentów, praca stowarzyszeń, sektor mieszkaniowy, handel, usługi sąsiedzkie, edukacja i trening, obszar kultury, sport i aktywność w czasie wolnym”<sup>10</sup>.

Przedsiębiorstwa te można odróżnić od pozostałych opartych na bazie kapitałowej, przez specyficzne cechy powiązane z ekonomią społeczną, a szczególnie:

- prymat celów indywidualnych i społecznych nad kapitałem;
- dobrowolne i otwarte członkostwo;
- demokratyczna kontrola przez członków (z wyjątkiem fundacji);
- połączenie interesów członków /użytkowników i/lub wspólnych interesów;
- rozwijanie i przyjmowanie wartości solidarności i odpowiedzialności;
- autonomiczne zarządzanie i niezależność od władz państwowych;
- podstawowe nadwyżki przeznaczane na stały rozwój celów.

Organizacje zaliczane do ekonomii społecznej w swoich statutach mają zapisane bardzo różnorodne cele, dla realizacji których zostały powołane, znaczna ich część funkcjonuje jako niekomercyjne otoczenie biznesu, bądź wspiera te organizacje, a cała reszta wypełnia bardzo szczytne zadania społeczne.

W ostatnich latach została dostrzeżona inna funkcja ekonomii społecznej, mianowicie korzystny wpływ tych organizacji na rynek pracy.

---

<sup>9</sup> S. Kelly: *Ekonomia społeczna: organizacje pozarządowe a rozwój przedsiębiorczości w Unii Europejskiej*, [w:] *W stronę aktywnej polityki społecznej*, T. Kaźmierczak, M. Rymsza (red.), Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2003.

<sup>10</sup> CEP-CMAF, *Europejska Stała Konferencja Spółdzielni, Towarzystw Ubezpieczeń Wzajemnych, Organizacji i Fundacji. Ekonomia społeczna 2002, Rozszerzenie ekonomii społecznej*, CECOP, Praga, 2002.

Właśnie ten aspekt został dostrzeżony w Unii Europejskiej w połowie lat 90. Raport Komisji Europejskiej z 1999 r. szacuje, że w trzecim sektorze jest zatrudnionych ok. 10 mln osób w państwach członkowskich UE, co stanowi 6,6% całej siły roboczej. Zatrudnienie w organizacjach zaliczanych do sektora ekonomii społecznej (zgodnie z definicją unijną) jest równe łącznej liczbie zatrudnionych w rolnictwie krajów UE (6,8 mln) oraz stanowi jedną trzecią liczby osób prowadzących samodzielną działalność gospodarczą w tych krajach<sup>11</sup>. Zatrudnienie w trzecim sektorze w przodujących pod tym względem krajach EU w Holandii i Irlandii wynosi odpowiednio ponad 12% i ponad 11% w stosunku do zatrudnionych poza rolnictwem.

Przedstawione dane dotyczą pierwotnego rynku pracy. Konsekwencje dla całego zatrudnienia będą odpowiednio większe, jeśli uwzględnić efekt wzrostu popytu zgłaszanego przez zatrudnionych w tym sektorze. Dochody zatrudnionych z pewnością są niższe niż w dwóch pozostałych sektorach, ważne jest jednak, że ludzie, którym grozi bezrobocie mają pracę, która zapewnia im środki utrzymania. Większość tworzonych obecnie miejsc pracy w najbardziej rozwiniętej gospodarce amerykańskiej to również niskopłatne prace w usługach. Znaczenie zatrudnienia w ramach ekonomii społecznej polega na przeciwdziałaniu marginalizacji na rynku pracy, a w konsekwencji marginalizacji społecznej.

Jeremy Rifkin znany amerykański ekspert od rynku pracy kończy swoją znaną książkę *Koniec pracy. Schyłek siły roboczej na świecie i początek ery postrynkowej* następującym stwierdzeniem: „Świat zawsze był zaabsorbowany funkcjonowaniem gospodarki rynkowej, że ani opinia publiczna, ani politycy nie zwracali większej uwagi na gospodarke społeczną. To chyba ulegnie zmianie już niedługo, gdy stanie się jasne, że przekształcony trzeci sektor daje jedyny praktyczny sposób konstruktywnego rozwiązania problemu nadwyżki siły roboczej odrzuconej przez rynek światowy”<sup>12</sup>.

W Polsce, mimo bogatych tradycji ekonomii społecznej, rozwijanej zwłaszcza w latach międzywojennych, w okresie przemian ustrojowych dekady lat 90. trzeci sektor stworzył względnie mało miejsc pracy (ok. 120 000 w przeliczeniu na pełne etaty, co stanowi 1,2% zatrudnienia w gospodarce narodowej poza rolnictwem).

---

<sup>11</sup> S. Kelly: *Ekonomia społeczna...op. cit.*

<sup>12</sup> J. Rifkin: *Koniec pracy. Schyłek siły roboczej na świecie i początek ery postrynkowej*. Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław, 2001.

Ekonomia społeczna daje dziś znaczną liczbę miejsc pracy, wiele niezwykle potrzebnych społecznie, zindywidualizowanych usług, którymi nie jest zainteresowany sektor prywatny i których z różnych powodów nie dostarcza sektor publiczny. Usługi te poprawiają warunki życia dużych grup społecznych, natomiast przez dostarczenie pracy i dochodów dają ludziom nadzieję. Właśnie nadzieja jest tak bardzo potrzebna ludziom do tego, żeby mogli zwiększyć swoją aktywność ekonomiczną, nabiera szczególnego znaczenia podczas procesu transformacji systemowej. Znaczna część społeczeństwa mniej wykształcona, z dłuższym stażem w gospodarce nakazowej, pozbawiona cech przedsiębiorczych, doświadczeń zagranicznych oraz z minimalnymi zasobami kapitałowymi znalazła się na marginesie gospodarki i społeczeństwa. Ta część społeczeństwa potrzebuje nadziei po to, ażeby móc poprawić swoją sytuację materialną. Tej nadziei nie daje rynek pracy ze względu na niską wartość pracy tych ludzi. Zatrudnienie w ramach przedsiębiorstw ekonomicznej może stworzyć szansę na powrót do grupy aktywnych zawodowo i w konsekwencji do grupy aktywnych ekonomicznie.

Wzajemna nieufność, podporządkowanie i wyzysk, izolacja, wzajemna podejrzliwość i korupcja, przestępczość i zacofanie są wyrazem braku kapitału społecznego i prowadzą do stagnacji społecznej i gospodarczej, do marnotrawstwa zasobów.

Brak kapitału społecznego może być teoretycznie, w jakimś nieznanym rozmiarze, zastępowany innymi instytucjami. Praktycznie natomiast jest to bardzo utrudnione, ze względu na wysokie koszty tej substytucji i brak wiarygodnych instytucji. Można stworzyć model, w którym brak zaufania między stronami kontraktu będzie rekompensowany przez gwaranta-suwerena. Powstaje jednak pytanie o realność takiej sytuacji. Kto przy niskim poziomie kapitału może pełnić funkcję suwerena, kto mu zaufa, jeśli F. Fukuyama swoją książkę na temat zaufania zaczyna „Już dawno pozbyliśmy się złudzeń, że rządowe programy na dużą skalę zdołają stworzyć „lepsze społeczeństwo”.

## Zakończenie

Kilkunastoletniemu okresowi budowy gospodarki rynkowej i społeczeństwa obywatelskiego nie towarzyszy wymagany proces wzrostu kapitału społecznego, a nawet w zakresie wielu jego przejawów obserwuje się proces dekapitalizacji. Jako główną przyczynę istniejącego stanu rzeczy upatruję błędne rozumienie i stosowanie słusznej z pra-

wniczego punktu widzenia zasady „co nie jest zabronione jest dozwolone”. Bardzo szerokie stosowanie tej zasady, moim zdaniem, jest wynikiem błędnej interpretacji jednego z warunków wolnej konkurencji podanych przez Smitha, a mianowicie, że wszystkie rodzaje zarobkowania są dozwolone. Upowszechnienie się zasady „co nie jest zabronione jest dozwolone” doprowadziło do galopującego rozwoju korupcji, będącej zaprzeczeniem kapitału społecznego. Obecnie wszystkie dobra publiczne mają swoją cenę rynkową poczynając od świadczeń rentowych, przez bezpieczeństwo restauratorów, egzaminy na specjalizację lekarską, zapisy na aplikacje w zawodach prawniczych, zwolnienie z podatku przez urząd skarbowy, a na ustawie sejmowej kończąc. Aby nie być posądzonym o wykorzystywanie zbyt nagłośnionych medialnie przypadków, należy przypomnieć, że przed dwoma laty Bank Światowy w swoim raporcie wymienił cenę, za którą w polskim parlamencie można kupić ustawę.