

Kapitał społeczny a instytucje

— konceptualizacja i relacje

Beata Łopaciuk-Gonczonek, mgr, Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego, doktorant

Wstęp

Ekonomia neoklasyczna, której niewątpliwą zaletą jest spójność i precyzja wynikająca z wysokiego stopnia sformalizowania, ma swoje ograniczenia i nie wyjaśnia wielu zjawisk gospodarczych świata, zarówno nam współczesnych, jak i z przeszłości [por. North, 1990, s. 11]. Lukę tę stara się wypełnić nowa ekonomia instytucjonalna (NEI), która podobnie jak tradycyjny instytucjonalizm podkreśla rolę instytucji¹, lecz w przeciwieństwie do niego nie odrzuca teorii neoklasycznej, lecz próbuje ją uzupełniać. Od lat 60. w ekonomii funkcjonuje pojęcie kapitału ludzkiego (twórcy T. W. Schultz i Gary Becker, za [Woolcock, 1998, s. 154]) i stopniowo, nawet w ekonomii głównego nurtu (*mainstream economics*), coraz bardziej zwraca się uwagę na czynniki o charakterze „jakościowym”: społeczne, polityczne, kulturowe i psychologiczne.

Obecność zagadnienia kapitału społecznego w naukach społecznych, a szczególnie ekonomii, jest zjawiskiem stosunkowo nowym, stan zaawansowania poświęconych mu badań przypomina poziom badań nad kapitałem ludzkim 30–40 lat temu. Mimo to termin kapitał społeczny nie jest wynalazkiem ostatnich lat, a sama idea wartości, płynących z relacji społecznych, istniała na długo przed pojawieniem się pojęcia kapitału społecznego. Korzeni jego idei można się doszukiwać między innymi w pracach A. de Tocqueville’a, E. Durkheima i M. Webera [za OECD, 2001], więcej o prekursorach kapitału społecznego można znaleźć u Woolcocka [1998]. Terminu kapitał społeczny po raz pierwszy prawdopodobnie użyła Lyda J. Hanifan w 1916 roku, opisując szkolne ośrodki społeczne na wsi. Następnie, począwszy od lat pięćdziesiątych, określenie to pojawiało się niezależnie w różnych kontekstach². Przełomowe były lata osiemdziesiąte, od których obserwuje się rosnące zainteresowanie problematyką kapitału społecznego³.

¹ W niniejszym opracowaniu będę korzystać z analizy instytucji w ujęciu nowej ekonomii instytucjonalnej.

² Na początku lat sześćdziesiątych Jane Jacobs nazwała kapitałem społecznym sieć stosunków sąsiedzkich mających odzwierciedlenie w poziomie bezpieczeństwa w amerykańskich dzielnicach miejskich [1961], w latach siedemdziesiątych ekonomista Glenn Loury przywołał ten termin, analizując niski rozwój gospodarczy społeczności afroamerykańskich [1977].

³ Największy wkład w rozwój i rozpowszechnienie tej koncepcji mieli socjolog James S. Coleman i politolog Robert D. Putnam, często przywołuje się również prace francuskiego socjolo-

Niniejsze opracowanie ma na celu przegląd najważniejszych definicji, kategorii i koncepcji kapitału społecznego oraz próbę ich syntezy, a także zestawienie tego pojęcia z pojęciem instytucji i pokazanie możliwych związków pomiędzy kapitałem społecznym a analizą instytucjonalną w ujęciu nowej ekonomii instytucjonalnej. Część pierwsza będzie miała charakter dyskusji dotyczącej zasadności używania terminu kapitału społecznego, przedstawione w niej zostaną zarówno głosy krytyczne, jak i przede wszystkim obrona tego pojęcia i jego perspektywy. Część druga będzie koncentrować się na poszukiwaniach jednej definicji kapitału społecznego. Omówiona w niej zostanie złożoność i wewnętrzne sprzeczności koncepcji kapitału społecznego, które utrudniają te poszukiwania, a także przedstawiona zostanie propozycja pewnej syntezy rozumienia pojęcia kapitału społecznego. Część trzecia zostanie poświęcona związkom kapitału społecznego z instytucjami. Zostaną tam również wskazane przykładowe obszary, w których koncepcja kapitału społecznego może korzystać z dorobku nowej ekonomii instytucjonalnej, jak również stanowić jego uzupełnienie.

1. Silne strony i słabości pojęcia kapitał społeczny

1.1. Interdyscyplinarność kapitału społecznego

Kapitał społeczny to jedna z najbardziej obiecujących i popularnych metafor we współczesnych badaniach nauk społecznych [Durlauf, Fafchamps, 2004]; odnosi się ona do relacji międzyludzkich charakteryzujących wspólnoty (*community*) i pozwala tłumaczyć różnice w dobrobycie pomiędzy jednostkami, grupami i społeczeństwami. Koncepcja ta daje nadzieję, że można zmniejszać te różnice, wpływając na zasoby kapitału społecznego na przykład dobrze dobraną polityką społeczną. Atrakcyjność idei kapitału społecznego polega na połączeniu sfery ekonomicznej (pojęcie kapitał) i socjologicznej (społeczny, czyli odnoszący się do czynników związanych z relacjami międzyludzkimi i wykraczających poza tradycyjne obszary badań nauk ekonomicznych) — por. Svendsen G. L. H., Svendsen G. T. [2004, s. 5].

Interdyscyplinarność zawarta już w samej nazwie kapitału społecznego jest jego największą siłą, a zarazem słabością. Koncepcja kapitału społecznego łączy różne nauki społeczne, porusza zagadnienia związane z ekonomią, naukami politycznymi, socjologią, antropologią i historią. Takie podejście można odczytywać jako oznakę czasu, postulat, by patrzeć na problemy gospodarcze całościowo; także zbliża ono pojęcie kapitału społecznego do nowej ekonomii instytucjonalnej, która też stoi na stanowisku spojrzenia interdyscyplinarnego. Silną stroną koncepcji kapitału społecznego jest to, że żadnej nauce nie udało się „zawłaszczyć” tego pojęcia w ramach własnej teorii; nie istnieje definicja kapitału społecznego mieszcząca się w jednej nauce i niestanowiąca

ga P. Bourdieu oraz popularnego futurologa F. Fukuyamy, więcej ważnych twórców koncepcji kapitału społecznego zostanie wymienionych w dalszej części niniejszego opracowania.

pomostu ponad granicami nauk społecznych [Durlauf, Fafchamps, 2004, s. 3]. Interdyscyplinarność kapitału społecznego tworzy potencjalną platformę wymiany dorobku naukowego i komunikacji pomiędzy naukami społecznymi, ale jednocześnie pociąga za sobą brak precyzji definicyjnej.

Zagrożeniem jest wielorakość zastosowań terminu kapitału społecznego i pewnego rodzaju „moda” na posługiwanie się tym pojęciem w różnych środowiskach, zanim jeszcze zostało ono dostatecznie ugruntowane w ramach nauk społecznych. Problem ten nie byłby tak poważny, gdyby prawdziwy okazał się *social capital dream* (sen/marzenie dotyczące kapitału społecznego), że jest to koncepcja *robust*, czyli wszyscy badający kapitał społeczny mają na myśli jedno, główne zagadnienie, tylko różnie je interpretują w ramach różnych konwencji definicyjnych [por. Paldam, 2001, s. 118–119]. Gorzej byłoby, gdyby się okazało, że kapitał społeczny to nie jedna koncepcja, a tylko *praxis*, słowo-klucz (*code word*), używane, by połączyć odległe zainteresowania badawcze i zainicjować interdyscyplinarną wymianę doświadczeń [por. Durlauf, Fafchamps, 2004, s. 3]. W drugim przypadku wybór definicji jest kluczowy i należy zachować dużą ostrożność wypowiadając się o kapitale społecznym w sposób uniwersalny; do tego problemu wróć jeszcze przy omawianiu różnych definicji kapitału społecznego.

1.2. Krytyka i obrona pojęcia kapitał społeczny

Już samo zestawienie pojęć „kapitał” i „społeczny” może budzić zastrzeżenia zarówno ze strony ekonomistów, jak i socjologów. Upraszczając nieco, problem leży w tym, że pojęcie kapitału społecznego dla ekonomistów zawiera za dużo elementów społecznych niemierzalnych, dla socjologów za mało — nie tłumaczy wszystkich społecznych uwarunkowań (np. proces decyzyjny w grupach, teorie wpływu, przywództwo). Chcąc bronić idei kapitału społecznego, warto w tym miejscu przywołać stanowisko Granovettera [1985], który krytykuje zarówno podejście odsocjalizowane (*undersocialized*), właściwe ekonomii, jak i podejście przesocjalizowane (*oversocialized*), wywodzące się z socjologii. Zwraca on uwagę, że wszystkie zjawiska ekonomiczne są zakorzenione (*embedded*) w relacjach społecznych i nie można analizować jednych w oderwaniu od drugich. Tak więc połączenie tych obu sfer w koncepcji kapitału społecznego wydaje się być bardzo obiecujące.

A jednak koncepcja kapitału społecznego, oprócz rzeszy entuzjastów i setek zainspirowanych nią badań [por. Kostro, 2005, s. 1, przypis 1], doczekała się również surowej krytyki. Wśród krytyków zwracających uwagę, że definicje kapitału społecznego są niekonkretne i niepełne, wymienić można takich badaczy jak Dasguptę, Durlaufa, Manskiego, Portesa [za Durlauf, Fafchamps, 2004, s. 3]. Dasgupta [2002] zwrócił uwagę, że kapitał społeczny, mimo że intuicyjnie wydaje się koncepcją atrakcyjną i obiecującą, okazał się bardzo trudny w traktowaniu jako dobro ekonomiczne, a co więcej bardzo trudno jest go mierzyć nie tyle z braku danych, ale ponieważ nie wiemy co mierzyć — składników jest wiele, są różnorodne (normy i sieci), nie mówiąc już o tym, że ze

swojej natury są *intangible* — niekonkretne, ulotne i niemierzalne. Oprócz problemów definicyjnych, do których wróć jeszcze w drugiej części, krytykowane jest samo użycie pojęcia „kapitał”, Solow i Arrow [za Dasgupta, 2002] polemizują, że zjawiska opisywane pod nazwą kapitału społecznego nie mają cech kapitału, który zazwyczaj jest identyfikowany z obiektami *tangible, durable and alienable*, takimi jak budynki czy maszyny, poddającymi się akumulacji i wycenie. Najdalej w swej krytyce posunął się chyba Arrow [2000, za Durlauf, Fafchamps, 2004], twierdząc, że koncepcję kapitału społecznego należy porzucić.

W tym miejscu warto przeanalizować koncepcję kapitału społecznego jako kapitału. Da się ona obronić, jeśli jesteśmy w stanie postrzegać kapitał społeczny jako zakumulowany zasób, z którego płyną korzyści ekonomiczne i który prowadzi do zwiększenia produktywności innych zasobów [Grootaert, Bastelaer, 2002]. Jako taki wymaga inwestycji w tworzenie struktury wzajemnych zobowiązań, odpowiedzialności oraz zasad i sankcji [Coleman, 1990]. Kapitał społeczny do pewnego stopnia można przenosić pomiędzy różnymi zastosowaniami (zaufanie i sieci stworzone podczas jednej działalności mogą być podstawą innej), ale też bywa specyficzny dla danej organizacji i poza nią nie istnieje (podobnie jak inne „wysoko wyspecjalizowane” formy kapitału). Najbliższej koncepcji kapitału społecznego do koncepcji kapitału ludzkiego — też jest trudny do mierzenia, „jakościowy”, niekonkretny i ulotny (*intangible*), podobnie jak kapitał ludzki, kapitał społeczny może się zwiększać wraz z używaniem.

Kluczowym aspektem kapitału społecznego jako kapitału jest generowanie przez niego korzyści ekonomicznych, które mogą płynąć do społeczeństw, organizacji i jednostek. Wśród najważniejszych korzyści ekonomicznych, płynących z kapitału społecznego, wymienia się obniżanie kosztów transakcyjnych, wpływ na efektywne zarządzanie własnością wspólną [Grootaert, Bastelaer, 2002] oraz zwiększanie innowacyjności i adaptacji [Fukuyama, 2000a]. Kapitał społeczny może zwiększać efektywność wymiany⁴, np. polepszać organizację rynków w warunkach niepełnej informacji (Granovetter [1973]⁵ i rynki pracy) oraz dostarczanie dóbr publicznych (Coleman [1990] — pomaga zwalczyć problem „jazdy na gapę”). Wpływ kapitału społecznego na efektywność ekonomiczną powinien głównie interesować ekonomistów, nie można jednak zapominać, że kapitałowi społecznemu zawsze towarzyszą również efekty nieekonomiczne (społeczne, polityczne itd.) takie jak np.: budowanie poczucia przynależności, akceptacji i bezpieczeństwa, ład społeczny, niższa przestępczość, zmniejszenie frustracji i dysfunkcji społecznych, lepsza komunikacja w społeczeństwie; dotyczą one problematyki szeroko

⁴ Durlauf, Fafchamps [2004, s. 7] uważają, że właśnie to spostrzeżenie powinno stanowić punkt wyjścia do badań nad kapitałem społecznym.

⁵ Nie używa on określenia kapitał społeczny, ale do jego badań dotyczących sieci często odwołują się badacze kapitału społecznego.

pojętego dobrobytu społecznego. Korzyści społeczne z kapitału społecznego mogą więc przewyższać te wynikające z rachunku ekonomicznego.

Kapitał społeczny ma jeszcze mniej cech tradycyjnego kapitału niż ludzki, głównie dlatego, że jest jeszcze mniej konkretny i jeszcze trudniejszy do mierzenia. Koncepcja kapitału społecznego na pewno ma znaczenie pragmatyczne, dzięki swojej atrakcyjności i intuicyjnej „czytelności” przyciąga uwagę do badania roli społecznych czynników w gospodarce; są to nieformalne instytucje, zaufanie, współpraca, samoorganizowanie się, których główną ekonomiczną rolą jest obniżanie kosztów transakcyjnych (związek kapitału społecznego z instytucjami nieformalnymi i kosztami transakcyjnymi zostanie bliżej omówiony w ostatniej części niniejszego opracowania). Należy podkreślić, że krytycy koncepcji kapitału społecznego, mając zastrzeżenia do trafności doboru terminu oraz sposobu definiowania opisywanych zjawisk, nie podważają zasadności badań w obszarze, który obejmują. Przeciwnie, np. Arrow wysoko ceni funkcję jaką pełni w gospodarce zaufanie, czynnik blisko związany z pojęciem kapitału społecznego (według niektórych badaczy wręcz jego kluczowy element składowy), czego dowodzi poniższy cytat

Zaufanie i podobne wartości, jak lojalność czy prawdomówność [...] mają [...] rzeczywistą, praktyczną, gospodarczą wartość; zwiększają efektywność systemu, ułatwiają wytwarzanie większej ilości dóbr czy jakichkolwiek wartości, które sobie wysoko cenimy [1985, s. 17].

Przyszłość pokaże, czy koncepcja kapitału społecznego spełni pokładane w niej nadzieje, w każdym wypadku czas badań poświęconych kapitałowi społecznemu nie będzie zmarnowany, nawet jeśli sama koncepcja okaże się ślepym zaułkiem. Badania te umieściły w centrum uwagi znaczenie czynników społecznych w ekonomii, a także zapoczątkowały interakcje pomiędzy naukami społecznymi i dały impuls do wzajemnego uczenia się od siebie przedstawicieli różnych nauk społecznych.

1.3. Perspektywy koncepcji kapitału społecznego

Koncepcja kapitału społecznego dotyka wielu zjawisk społecznych, co jest zaletą z punktu widzenia ekonomii, bo pozwala włączyć do jej analizy wiele czynników socjologicznych, a jednocześnie jest bardziej konkretna niż pojęcie społecznych uwarunkowań, w których są zakorzenione transakcje. Tak jak stwierdzili badacze nowej ekonomii instytucjonalnej, nie wystarczy zauważyć, że instytucje mają znaczenie (*institutions matter*), istotne jest nie tylko znaczenie zaufania, ale też to, jak się tworzy i w jaki sposób oddziałuje. Kapitał społeczny jest koncepcją dynamiczną obejmującą przyczyny, skutki, drogi oddziaływania i wzajemne zależności różnych zjawisk ekonomiczno-społecznych i dlatego widzę jej największe szanse rozwoju. Okaże się dopiero, czy na bazie koncepcji kapitału społecznego powstanie osobna teoria interdyscyplinarna, czy pojęcie to uzupełni teorie należące do różnych nauk społecznych, w tym

teorię ekonomiczną. Obecnie, mimo mnogości badań i opracowań, koncepcja kapitału społecznego znajduje się we wstępnej fazie rozwoju, nie istnieje kompletna i ogólnie obowiązująca teoria kapitału społecznego, brak także ogólnie przyjętej wykładni porządkującej zamieszanie definicyjne.

2. Spór wokół definicji kapitału społecznego

2.1. Różne ujęcia kapitału społecznego w różnych naukach społecznych

Interdyscyplinarność pojęcia kapitału społecznego znajduje odzwierciedlenie w sposobie ujmowania problematyki kapitału społecznego; można wyróżnić ujęcie antropologiczne, socjologiczne, ekonomiczne, politologiczne (podział za OECD [2001]). Podejście antropologiczne zwraca uwagę na uwarunkowania kulturowe kapitału społecznego, a także naturalne instynkty ludzkie skłaniające do samoorganizowania się (Fukuyama: [1995] — uwarunkowania kulturowe, [2000a] — biologiczne podstawy porządku społecznego i korzenie kapitału społecznego w naturze ludzkiej). Literatura socjologiczna opisuje normy społeczne i źródła ludzkiej motywacji. Zwraca uwagę na takie cechy organizacji społecznych jak zaufanie, normy wzajemności i sieci społeczne. Najważniejszymi socjologami zajmującymi się kapitałem społecznym są Coleman i Bourdieu. Z podejścia socjologicznego wydaje się czerpać większość najczęściej cytowanych definicji kapitału społecznego. Podejście ekonomiczne tłumaczy powstawanie kapitału społecznego teorią gier, opiera się na założeniu, że ludzie maksymalizują swoją osobistą użyteczność (włączając również korzyści psychiczne czerpane z kontaktów międzyludzkich), decydując się wejść w trwałe relacje z innymi i korzystają z zasobów kapitału społecznego podejmując różne typy aktywności grupowych [por. Glaeser, 2001, za OECD, 2001]. Podejście to koncentruje się na strategiach inwestowania w obliczu alternatywnych możliwości wykorzystania ograniczonego czasu. Podejście wywodzące się z nauk politycznych zwraca uwagę na rolę instytucji formalnych, a także wpływ norm politycznych i społecznych na kształtowanie zachowania ludzkiego. W tym nurcie znajdują się próby ustalenia możliwości wpływu polityki społecznej na kapitał społeczny w celu redukcji nierówności i promowania rozwoju. Należą do niego między innymi prace Banku Światowego, badające rolę kapitału społecznego w redukowaniu biedy i promowaniu zrównoważonego rozwoju w krajach rozwijających się. Podejście politologiczne reprezentuje też Putnam [1993], badając związek kapitału społecznego z funkcjonowaniem instytucji politycznych, a także [2000], podkreślając znaczenie zaangażowania obywatelskiego jako składnika kapitału społecznego. Moim zdaniem powyżej opisane podejścia wzajemnie się uzupełniają i tworzą różne aspekty koncepcji kapitału społecznego.

2.2. Najważniejsze definicje kapitału społecznego

Punktem wyjścia dla próby syntezy definicji kapitału społecznego, o którą chciałabym się pokusić w niniejszym opracowaniu, musi być przedstawienie

najważniejszych definicji autorstwa najbardziej uznanych badaczy kapitału społecznego.

Coleman [1990] definiuje kapitał społeczny jako:

ucieleśniony w relacjach międzyludzkich [s. 304]

(w porównaniu z kapitałem ludzkim, który jest ucieleśniony w umiejętnościach i wiedzy nabytych przez jednostki,). Według niego

struktura społeczna tworzy kapitał społeczny, przyczyniając się do osiągnięcia celów, które nie mogłyby być osiągnięte przy jego braku, lub byłyby osiągnięte po wyższych kosztach [s. 304].

Formami kapitału społecznego są relacje oparte na autorytecie i zaufaniu oraz normy [s. 300]. Sens pojęcia kapitał społeczny polega na

wartości tych aspektów struktury społecznej dla jednostek, jako zasobów, które mogą być użyte przez te jednostki do realizacji własnych celów [s. 305].

Kapitał społeczny to zasób mający źródło w strukturze społecznej, a zwłaszcza

strukturze (wzajemnych) obligacji i oczekiwań, odpowiedzialności i relacji opartych na autorytecie oraz norm (albo zasad) i sankcji, które w efekcie powodują efektywność działania organizacji [s. 313].

Według Putnama [1993, s. 167] kapitał społeczny:

odnosi się do cech organizacji społecznej, takich jak zaufanie, normy oraz sieci, które mogą poprawić efektywność społeczeństwa.

W kolejnej jego książce [Putnam, 2000, s. 19] definicja ta ewoluuje i określa on kapitał społeczny jako:

powiązania pomiędzy jednostkami — sieci społeczne i normy wzajemności oraz zaufanie, które powstaje pomiędzy nimi.

Zwraca on tam uwagę, że kontakty społeczne mają wpływ na produktywność jednostek i grup, a także podkreśla, że pojęcie kapitału społecznego na pierwszym planie stawia gęstą sieć wzajemnych relacji społecznych, w której tle pozostają, zakorzenione w niej (*embedded*) cnoty obywatelskie (*civic virtues*). Same cnoty, bez relacji społecznych, nie tworzą według niego kapitału społecznego.

Badacze związani z Bankiem Światowym, inicjatorem licznych badań empirycznych poświęconych kapitałowi społecznemu, opierają się na definicji, która wlicza do kapitału społecznego:

instytucje, społeczne relacje, sieci i normy kształtujące ilość i jakość społecznych interakcji w społeczeństwie⁶.

Definicję Fukuyamy moim zdaniem w wersji najpełniejszej i najbardziej uporządkowanej można znaleźć w [Fukuyama, 2000b, s. 3]. Definiuje on tam kapitał społeczny jako

„ucieleśnione” (*instantiated*) normy społeczne, które promują współpracę pomiędzy dwiema lub więcej jednostkami.

Normy te mogą przyjmować formy od zasady wzajemności pomiędzy dwójkiem przyjaciół, aż po złożone doktryny jak chrześcijaństwo czy konfucjanizm. Normy nie mogą istnieć jako potencjalne zasady postępowania, ale muszą przejawiać się w konkretnych relacjach międzyludzkich. Nie każdy zestaw norm „ucieleśnionych” tworzy kapitał społeczny, muszą one prowadzić do współpracy w grupach i dlatego są związane z takimi tradycyjnymi cnotami, jak uczciwość, dotrzymywanie obietnic, wywiązywanie się z obowiązków, wzajemność itd. Według jego definicji zaufanie, sieci, społeczeństwo obywatelskie i tym podobne powstają dzięki kapitałowi społecznemu, lecz nie tworzą go same w sobie.

W następnej kolejności przedstawiona zostanie analiza różnych sposobów spojrzenia na kapitał społeczny, związanych z powyższymi definicjami. Przywołane w niej zostaną stanowiska (i propozycje definicji) badaczy podejmujących polemikę z przedstawionymi powyżej ujęciami pojęcia kapitału społecznego. Dla jasności wyводу, zmierzającego do próby syntezy, poniższe rozumowanie z pewnością nie jest wolne od pewnych uproszczeń; także niektóre różnice definicyjne, uznane za mniej istotne, zostaną pominięte lub potraktowane marginalnie.

2.3. Sieci kontra normy

Pierwszą obserwacją, jaka nasuwa się przy analizie wyżej wymienionych definicji, jest różne rozłożenie akcentów dotyczących znaczenia relacji i sieci z jednej strony, a norm z drugiej. W definicji Putnama nacisk jest położony na sieci, normy same w sobie nie tworzą kapitału społecznego. U Colemana kapitał społeczny jest „ucieleśniony” przede wszystkim w relacjach społecznych, choć normy również stanowią formę kapitału społecznego. W definicji Banku Światowego obok siebie, równoważnie, zestawione są instytucje, relacje, sieci i normy. Z kolei u Fukuyamy najważniejszą rolę zdecydowanie od-

⁶ <http://www.worldbank.org/prem/poverty/scapital/whatsc.htm>.

grywają normy, z tym zastrzeżeniem, że muszą przejawiać się w konkretnych relacjach międzyludzkich. Fukuyama wyraźnie wprowadza rozgraniczenie pomiędzy kapitałem społecznym, jako „ucieleśnionymi normami”, a sieciami, które są wypadkową kapitału społecznego.

Według Dasgupty [2005] problemem prób definiowania kapitału społecznego jest zestawianie obok siebie sieci i norm, podczas gdy jedno jest wynikiem działania drugiego (a jednocześnie drugie pierwszego). Postuluje on, by nie mieszać w jednej definicji sieci i norm, a pokazywać ich powiązania. Jego zdaniem najbardziej wartościowym spojrzeniem na kapitał społeczny jest postrzeganie go wyłącznie jako system międzyludzkich sieci, nie wartościując ich [s. 12–13]. Jeśli da się zinternalizować korzyści płynące z kapitału społecznego, stanowi on część kapitału ludzkiego w sensie, jaki nadają temu pojęciu ekonomiści; tą część kapitału społecznego, która generuje efekty zewnętrzne, należy postrzegać jako produktywność czynników produkcji [Dasgupta, 2002, s. 311].

W kierunku rozumienia kapitału społecznego jako sieci poszedł też Lin [2001], który określa kapitał społeczny jako

zasoby zakorzenione (*embedded*) w sieciach społecznych, z których korzystają jednostki w swoich działaniach [s. 25].

Podobne stanowisko reprezentuje w Polsce Januszek [2004], który bada, jakie znaczenie odgrywają sieci społeczne na rynku pracy. Te podejścia traktują kapitał społeczny jako *know who* (kontakty, znajomości), co jest analogią do *know how*, wchodzącego w skład kapitału ludzkiego. Zwracają one uwagę na ten aspekt kapitału społecznego, z którego korzyści można zinternalizować. Tak rozumiany kapitał społeczny ma stosunkowo najwięcej cech kapitału w sensie ekonomicznym, można w niego inwestować, przynosi stopy zwrotu, daje się transferować; pojawia się tylko pytanie, czy ten kapitał jest jeszcze „społeczny”. Uważam, że pojęcie kapitału społecznego, rozumianego jako *know who*, znajduje się pomiędzy kapitałem społecznym a kapitałem ludzkim i na pewno nie można do niego ograniczać definicji kapitału społecznego.

Jeśli by przyjąć drugą skrajność i definiować kapitał społeczny jako normy — np. uogólnione zaufanie — również byłby to krok do precyzji definicyjnej, ale w tym podejściu kapitał społeczny ma mało cech kapitału w sensie ekonomicznym i jest bardzo trudny do mierzenia⁷. Nie jest również tak atrakcyjny, jak podejścia obejmujące sieci: normy mają znaczenie, ale co dalej, ciekawszy jest model dynamiczny pokazujący, skąd się biorą normy i jak oddziałują. Jeśli chcemy rozważać coś więcej niż uwarunkowania kulturowe, musimy włączyć do badania kapitału społecznego koncepcję sieci. Sieci łatwiej niż

⁷ Mimo to taką próbę podjęli w swoich badaniach Knack i Keefer [1997], którzy wykazali pozytywny związek kapitału społecznego, mierzonego wskaźnikami zaufania, i norm społecznych z wynikami ekonomicznymi różnych krajów (a także z efektywnymi instytucjami formalnymi i etnicznie jednorodnymi społeczeństwami).

normy poddają się badaniu, ale za to ich efekty nie są jednoznaczne, mogą być zarówno pozytywne, jak i negatywne, o czym więcej w dalszej części. Warto również zauważyć, że niektórzy badacze radzą sobie z problemem norm i sieci, nie rezygnując z żadnego z nich i wyróżniając dwie formy kapitału — kapitał mentalny (*cognitive*) i strukturalny (*structural*) — patrz Grootaert, Bastelaer [2002].

Wypada zwrócić uwagę, że czasem w definicjach pojawia się utożsamienie kapitału społecznego z korzyściami (zasobami) przechwyconymi z relacji i sieci i/bądź z norm, a czasem utożsamia się go z samymi relacjami, sieciami i/bądź normami (uwagę na te różnice zwraca Paldman [2001]), ale jakościowo nie zmienia to definicji ani nie ma wpływu na podstawowy problem: normy obok sieci (Bank Światowy, Coleman), same normy (Knack i Keefer), same sieci (Dasgupta, Lin), bądź normy „ucieleśnione” w sieciach (Fukuyama) lub sieci „zakorzenione” w normach (Putnam).

Należy nadmienić, że w powyższym wywodzie nie wprowadzam rozgraniczenia między pojęciami sieci społecznych i relacji społecznych, pojawiającymi się w definicjach kapitału społecznego, gdyż koncentruję się na przeciwstawieniu ich normom społecznym. Używając pojęcia sieci mam na myśli strukturę powiązań międzyludzkich, które z kolei utożsamiam z relacjami społecznymi.

2.4. Ciemna strona kapitału społecznego

Mimo iż kapitał społeczny intuicyjnie wydaje się mieć pozytywne konotacje, jest to problematyczne. Badacze kapitału społecznego bez względu na przyjętą definicję stają przed problemem, że opisywane przez nich mechanizmy pociągają za sobą nie tylko pozytywne, ale też negatywne efekty. Większość wymienionych powyżej definicji zawiera elementy wartościujące. Coleman i Putnam określają kapitał społeczny jako mający korzystny wpływ na efektywność jednostek i organizacji, Fukuyama zaś ogranicza swoją definicję do tych spośród norm istniejących w grupach, które są tradycyjnymi cnotami. Jednocześnie zarówno Putnam, jak i Fukuyama przyznają, że kapitał społeczny ma swoją „ciemną stronę”, co jest pewnego rodzaju niekonsekwencją. Szczególnie jest to widoczne u Fukuyamy [1995], który z jednej strony dostrzega niedobór kapitału społecznego w kulturach rodzinnych, w których „krąg zaufania” jest ograniczony do rodziny oraz zauważa, że na obszarach cierpiących na deficyt kapitału społecznego (np. były ZSRR, niektóre dzielnice dużych miast USA) tworzą się gangi i organizacje mafijne jako namiastka więzi społecznych, a z drugiej strony przyznaje, że istnieje „ciemna strona kapitału społecznego” i wysoki kapitał społeczny może charakteryzować organizacje przestępcze.

Próba obejścia tej niekonsekwencji w podejściach wartościujących (normatywnych) jest wyróżnienie dwóch rodzajów kapitału społecznego — o korzyściach pozytywnych i negatywnych. Putnam (2000) wprowadził podział na kapitał społeczny *bonding* — jednoczący w ramach grupy oraz *bridging* —

umożliwiający współpracę na zewnątrz grupy (używa się również podziału kapitału na *bonding*, *bridging* i *linking*, ale dla jasności wyводу ta koncepcja podziału kapitału społecznego została jedynie krótko opisana w przypisie)⁸. Ten pierwszy może mieć negatywne konsekwencje — poczucie solidarności wewnątrz grupy może się opierać na wrogości w stosunku do osób z zewnątrz, więzi integrujące mogą również „oślepić” (*ties that bond can blind*), czyli hamować innowację i postęp, silna identyfikacja z grupą stwarza zagrożenie zamknięcia się i stagnacji. Drugi, *bridging*, uważany jest przez Putnama za bardziej wartościowy dla społeczeństw — pozwala na współpracę pomiędzy grupami społecznymi, pomaga zwalczać nierówności i sprzyja postawom tolerancyjnym. Svendsen G. L. H. i Svendsen G. T. [2004] przejęli od Putnama ten podział przyjmując, że budowanie kapitału społecznego dotyczy budowania kapitału społecznego typu *bridging*, a destrukcja (korozja) kapitału społecznego polega na przekształcanie się wartościowego kapitału *bridging* w szkodliwy *bonding*. Kapitał społeczny *bonding* stanowi rozwiązanie drugiej kategorii w stosunku do kapitału *bridging*; gdy brakuje uogólnionego zaufania transakcje opierają się na personalnym zaufaniu, szczególnie w krajach rozwijających się, gdzie słabo funkcjonują instytucje formalne [por. Durlauf, Fafchamps, 2004, s. 12–15].

Podobne rozumowanie, jak to stojące za podziałem kapitału społecznego na *bridging* i *bonding*, wyróżnia słabe i silne więzi. Granovetter [1973] zauważył, że słabe więzi (które można identyfikować z kapitałem typu *bridging*) bywają bardziej wartościowe od silnych (np. podczas szukania pracy). Problematykę tę porusza również koncepcja *structural holes* (dziur strukturalnych) Burta [1992] — według której największą korzyścią jest przechwytywanych w punktach, które są łącznikami pomiędzy sieciami.

Jednak na problem silnych więzi można też spojrzeć z innej strony. Różne więzi mają różne zastosowanie i najważniejsza jest właściwa ich proporcja [za Svendsen G. L. H., Svendsen G. T., 2004, s. 36]. Zbyt silne więzi w wąskiej grupie bywają szkodliwe, z reguły im większa grupa, tym słabsze więzi, ale gdy więzi są za słabe, kapitał społeczny ginie — nie starcza go by stworzyć zaufanie i normy wzajemności.

Rozwiązaniem wydaje się przyjęcie, że kapitał społeczny sam w sobie jest neutralny, tylko może służyć różnym celom (podejście pozytywne). Zwolennicy tego podejścia zwracają uwagę, że inne formy kapitału też z natury nie są ani dobre, ani złe, i mogą zostać wykorzystane do szkodliwych społecznie celów (fabryka broni, wymyślanie nowych tortur; rozumowanie to pojawia się nawet u Fukuyamy [2000a, s. 27], choć uważa on, że kapitał społeczny zazwyczaj jest dla społeczeństwa wartością pozytywną). Na przykład Dasgupta

⁸ Według Woolcocka [2001] za Kostro [2005] można wyróżnić trzy rodzaje kapitału społecznego: *bonding* (*social bonds*, więzi) — odnoszący się do relacji pomiędzy członkami rodziny i grup etnicznych, *bridging* (*bridges*, pomosty) — odnoszący się do relacji z dalszymi przyjaciółmi i kolegami, *linking* (*linkages*, ogniwa) — odnoszący się do relacji pomiędzy różnymi poziomami w hierarchiach, w sytuacji nierównego dostępu grup do siły społecznej, statusu i bogactwa.

[2005] proponuje odejść od wartościowania kapitału społecznego, uważa bowiem, że sieci z samej natury zawsze mają charakter wyłączający (korzyści wynikające z przynależności do sieci płyną do ich członków, a osoby spoza sieci są z nich wyłączone [s. 19]).

Abstrahowanie od wartościowania kapitału społecznego pociąga za sobą pewien problem pragmatyczny. Jeśli nie dodamy do definicji kapitału społecznego pozytywnych efektów zewnętrznych lub oparcia na wartościujących normach [patrz Fukuyama, 2000b], to zorganizowana działalność przestępcza (mafia), nepotyzm, „kolesiostwo” i zjawiska z pogranicza korupcji mieszczą się w definicji kapitału społecznego. Np. koncepcja *structural holes* Burtę świetnie opisuje szkodliwe społecznie „układy” pomiędzy przedstawicielami świata biznesu a politykami (takie kontakty wymagają zaufania, że strony się wzajemnie nie wydadzą, istnieją więzi oparte na wspólnocie interesów, relacje są powtarzalne, funkcjonuje zasada wzajemności). Tak zdefiniowanego kapitału społecznego z pewnością nie można zaliczać do czynników wpływających na dobrobyt społeczny. Atrakcyjność pojęcia kapitału społecznego polega na tym, że wydaje się on być panaceum na zachowania oportunistyczne w społeczeństwie, takie jak łapówki, korupcja, nepotyzm, poszukiwanie renty, „jazda na gapę” (poprzez tworzenie normy uogólnionego zaufania); występowanie tych zachowań powinno wskazywać na brak kapitału społecznego, a jednocześnie przynajmniej niektóre z tych zachowań mogą być konsekwencją kapitału społecznego *bonding*.

Uważam, że powyżej wymieniane szkodliwe społecznie zjawiska należy analizować albo jako brak kapitału społecznego (gdy punktem odniesienia jest „zdradzana” grupa), lub objaw, że jest go zbyt mało i relacje oparte na zaufaniu są ograniczone do bardzo wąskiej grupy (np. rodzina) przy ich braku w szerszych kręgach. Pojęcia współpraca (a więc i kapitał społeczny) i oportunizm powinny być traktowane jako zdecydowane sprzeczności. Zarazem należy zauważyć, że pojęcia współpraca i konkurencja też są opozycyjne, stąd też może się okazać, że kapitał społeczny w niektórych wcieleniach jest nieefektywny ekonomicznie. Przykładowo transakcje w ramach sieci obniżają pewne koszty transakcyjne, ale nie dochodzi do transakcji z klientami, dostawcami itd. spoza sieci, nawet jeśli oferują lepsze warunki, w czym przejawia się wyłączający charakter sieci.

Za każdym razem, gdy bada się kapitał społeczny, należy dokładnie określić punkt odniesienia. Jednostki, kiedy decydują się współpracować, zaczynają mieć na uwadze obok korzyści indywidualnych dobro wspólne, istotne jest, czy jest to dobro wspólne wąskiej grupy, czy całego społeczeństwa. Należy zachować daleko idącą ostrożność, agregując kapitał społeczny od skali mikro do skali makro; związki pomiędzy jednostkowymi interakcjami a uogólnionymi normami wymagają dokładnego zbadania.

Istotne jest badanie całego układu, na który składają się różne kategorie kapitału społecznego wraz z uwarunkowaniami zewnętrznymi. Przykładem podejścia łączącego w jeden układ różne kategorie kapitału społecznego jest

koncepcja Woolcocka [1998], który, analizując kapitał społeczny w kontekście rozwoju gospodarczego, dzieli relacje społeczne na zakorzenione (*embedded*) i autonomiczne (*autonomous*). W koncepcji Woolcocka zakorzenienie („*embeddedness*”) w skali mikro dotyczy więzi wewnątrz wspólnot i przejawia się jako integracja (*integration*), autonomia (*autonomy*) zaś odnosi się do sieci łączących jednostki należące do różnych wspólnot i jest określona jako powiązania (*linkage*). W skali makro zakorzenienie dotyczy relacji pomiędzy państwem i społeczeństwem i ma charakter synergii (*synergy*), a autonomia odnosi się do jakości instytucji państwowych i ich wiarygodności i jest zidentyfikowana jako integralność (*integrity*). Poniższe tabele przedstawiają efekty różnych układów wyżej wymienionych dwóch form kapitału społecznego w skali mikro i makro; pokazują, że tylko łączne występowanie relacji zakorzenionych i autonomicznych niesie za sobą pozytywne rezultaty.

Tabela 1.

Poziom mikro — integracja i powiązania

powiązania integracja	–	+
–	amoralny indywidualizm (izolacja, brak więzi społecznych jakiegokolwiek typu)	anomia (brak korzeni, często związana z urbanizacją i modernizacją)
+	amoralny familizm (więzi występują w zamkniętych grupach)	optimum, występują więzi jednoczące wspólnoty i połączenia pomiędzy wspólnotami

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Woolcock, 1998, s. 171–175].

Tabela 2.

Poziom makro — synergia i integralność

integralność synergia	–	+
–	anarchia, instytucje państwowe są nieudolne i nie występują kontakty pomiędzy sferą publiczną i prywatną	nieefektywność gospodarcza, sprawna biurokracja bez społeczeństwa obywatelskiego
+	przestępczość, korupcja, układy interesów, łamanie praw człowieka, przemoc	rozwój, wiarygodność instytucji, współpraca pomiędzy sferą publiczną i prywatną

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Woolcock, 1998, s. 176–178].

Według Woolcocka rozwój gospodarczy musi przebiegać jednocześnie jako proces oddolny i odgórny, a łącznikiem pomiędzy poziomem mikro i makro jest społeczeństwo obywatelskie. W rezultacie wszystkie cztery wymienione przez niego formy kapitału społecznego (integracja, powiązania, synergia i integralność) są potrzebne i muszą się wzajemnie uzupełniać.

2.5. Próba syntezy

Powyższe rozważania pokazują, że ustalenie jednej precyzyjnej definicji, przynajmniej na obecnym poziomie rozwoju koncepcji kapitału społecznego, wydaje się bardzo trudne. Mam wrażenie, że problem nie polega na tym, iż różni badacze mają na myśli różne zjawiska używając terminu kapitału społecznego, lecz że problematyka, której dotyczy kapitał społeczny jest bardzo złożona i nie została jeszcze do końca zbadana. Intuicyjne rozumienie kapitału społecznego wydaje się być wspólne dla większości badaczy, różnią się według mnie interpretacją obserwowanych zjawisk. Widać to w tabeli 3., która przedstawia kapitał społeczny w ujęciu różnych badaczy i stanowi uzupełnienie rozważań przedstawionych powyżej. Mimo iż zostały w niej pokazane różnice pomiędzy różnymi badaczami, również widać, jak wiele ich łączy. Najbardziej od pozostałych różni się koncepcja Dasgupty, która zawiera świadomą krytykę poprzedników, jednak wszystkie dotyczą tych samych zjawisk.

Według mnie istnieje wspólna interdyscyplinarna idea stojąca za kapitałem społecznym. Droga do zbudowania teorii kapitału społecznego wiedzie przez badanie różnych jego aspektów i szukanie ich wzajemnych powiązań. Nawet jeśli kapitał społeczny okaże się tylko interdyscyplinarną metaforą — warto badać różne jego aspekty i szukać powiązań. Może się wtedy okazać, że — choć nie powstanie interdyscyplinarna teoria kapitału społecznego — z badań tych skorzystają inne teorie w ramach różnych nauk, lub że staną się one podwaliną zupełnie nowej teorii łączącej różne nauki społeczne.

Tabela 3.

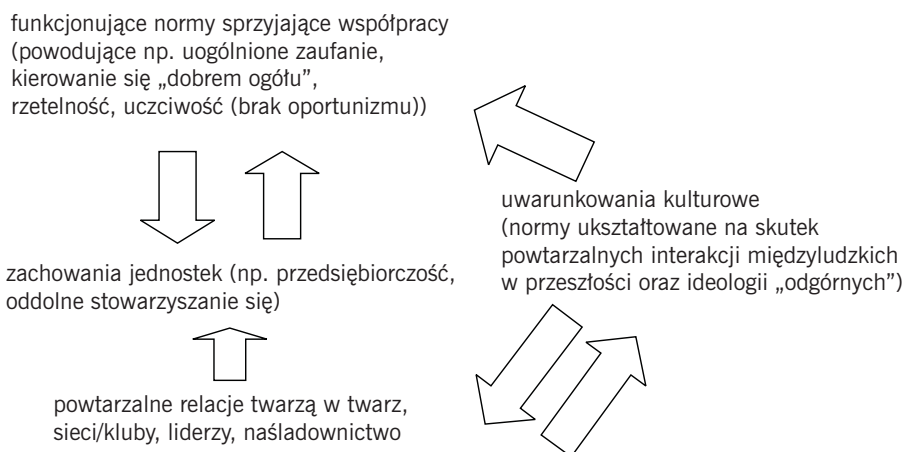
Kapitał społeczny w ujęciu różnych badaczy

	Coleman [1988, 1990]	Putnam [1993, 2000]	Fukuyama [1995, 2000a, 2000b]	Grootaert, Bastelaer [2002]	Dasgupta [2002, 2005]
Sieci/relacje kontra normy	k. s. jako relacje i normy	k. s. jako sieci zakorzenione w normach	k. s. jako „ucieleśnione” normy	normy, sieci, a także instytucje, k. s. strukturalny (sieci) i k. s. mentalny — <i>cognitive</i> (normy)	k. s. wyłącznie jako sieci
Elementy wartościujące	k. s. definiowany jako zwiększający efektywność działania jednostek i organizacji	k. s. jako zasób wysoce pożądanym, szczególnie w wersji <i>bridging</i>	k. s. utożsamiany z tradycyjnymi cnotami, ale podobnie jak inne formy kapitału może zostać wykorzystany do różnych celów	k. s. jako autentyczny zasób, który generuje korzyści, nawiązanie do Putnama i Colemana	kategoria neutralna, niesie za sobą zarówno pozytywne jak i negatywne efekty

	Coleman [1988, 1990]	Putnam [1993, 2000]	Fukuyama [1995, 2000a, 2000b]	Grootaert, Bastelaer [2002]	Dasgupta [2002, 2005]
Ciemna strona kapitału społecznego	dana forma k. s. korzystna w odniesieniu do pewnych aktywności może być bezużyteczna lub szkodliwa w stosunku do innych, k. s. może obniżać innowacyjność, ponieważ blokuje zmiany	k. s. drugiej kategorii typu <i>bonding</i> , który może utrudniać formułowanie się k. s. typu <i>bridging</i>	zaufanie ograniczone do wąskiego kręgu rodziny, organizacje przestępcze, wraz ze zmianami np. technologii czy uwarunkowań rynkowych; istniejące formy k. s. stają się przestarzałe i mogą hamować rozwój zamiast go wspierać	negatywne efekty zewnętrzne ekonomiczne i społeczne, k. s. może powodować nierówności ekonomiczne oraz zaostrzać konflikty etniczne	wyłączający charakter sieci i faworyzowanie „swoich”, co może powodować nieefektywność alokacji zasobów; długotrwałe relacje jako źródło eksploatacji
Korzyści płynące z kapitału społecznego	przeciwdziała „jeździe na gapę” i wspiera działania zbiorowe, sprzyja tworzeniu kapitału ludzkiego, umożliwia osiągnięcie celów, inaczej niedostępnych bądź dostępnych po wyższych kosztach	sprzyja: tolerancji, obniżaniu poziomu nierówności społecznych, edukacji, bezpieczeństwu, zdrowiu, szczęściu, dobrobytowi ekonomicznemu i demokracji [2000, r. 16–22]	umożliwia tworzenie dużych korporacji, ułatwia przekształcanie hierarchii w sieci małych firm, zwiększa wydajność i satysfakcję z pracy, przyczynia się do innowacyjności i lepszej adaptacji grupowej, obniża koszty transakcyjne, jest podstawą społeczeństwa obywatelskiego	informacja o zachowaniach innych, większa przewidywalność, dzielenie się wiedzą, lepsze dostarczanie dóbr publicznych i zarządzanie własnością wspólną, k. s. kompensuje słabe państwo, sprzyja walce z biedą i rozwojowi prywatnych przedsiębiorstw	korzyści płynące do jednostek na skutek posiadania wartościowych powiązań, źródło informacji, korzystne efekty zewnętrzne, np. w postaci dzielenia się wiedzą między firmami
Obszar badań	społeczny kontekst edukacji, porównanie szkół katolickich, innych prywatnych i publicznych w USA [1988]	wpływ k. s. na funkcjonowanie instytucji demokratycznych w południowych i północnych Włoszech [1993], postępująca od lat 60. erozja k. s. w USA	wpływ k. s. na powstawanie dużych korporacji [1995], przemiany społeczne w USA i innych krajach wysoko rozwiniętych pod koniec XX wieku [2000a]	zbiór różnych badań nad k. s. począwszy od skali mikro do makro, w odniesieniu do krajów rozwijających się	

Źródło: opracowanie własne.

Proponuję „roboczo” włączać do kapitału społecznego zarówno relacje (powiązania) międzyludzkie, zawierające element współpracy i oparte na zaufaniu i wzajemności, jak i towarzyszące tym konkretnym relacjom normy. Kapitał społeczny przyjmuje struktury różnych sieci, przejawia się w kontekście wspólnot, grup, klubów, organizacji, ale według mnie struktury organizacyjne (szczególnie formalne) same w sobie nie są kapitałem społecznym. W badaniach nad kapitałem społecznym jest bardzo ważny jego szerszy kontekst społeczno-kulturowy, w którym kapitał społeczny jest zakorzeniony. Kapitał społeczny w pewnym sensie możemy postrzegać jako część nieformalnego otoczenia instytucjonalnego (o tym szerzej w punkcie poświęconym instytucjom), ale można również powiedzieć, że jest on uwarunkowany nieformalnymi instytucjami, a zarazem powoduje ich tworzenie. Proponuję analizować kapitał społeczny w kontekście układu przedstawionego na rysunku 1., w którym zakorzeniona jest wymiana ekonomiczna.



Rysunek 1.

Kapitał społeczny jako układ współzależności

Źródło: opracowanie własne.

Na poziomie mikro kapitał społeczny obserwujemy jako wynik powtarzalnych interakcji jednostek, czyli relacji międzyludzkich twarzą w twarz, polegających na odwzajemnianiu przysług, co opisuje m.in. Coleman [1990]. Ekonomiści tłumaczą to teorią gier, najczęściej wychodząc od powtarzanego dylematu więźnia, co zresztą stanowi paradoks (trafnie odnoszący się do wcześniejszych rozważań dotyczących wartościowania kapitału społecznego), gdyż tworzenie kapitału społecznego często łączonego z cnotami obywatelskimi tłumaczy się na przykładzie współpracujących ze sobą przestępców, chcących uniknąć słusznie się im należącej kary [Paldam, 2001, s. 123].

Na poziomie mezo kapitał społeczny pojawia się w kontekście społeczności lokalnych mających charakter wspólnot, niektórych organizacji hierarchicznych i ogólnie sieci społecznych. W tradycyjnych społeczeństwach, np.

zorganizowanych we wspólnoty plemienne, gdzie nieformalne normy społeczne służą jako jedyna instytucja, umożliwiająca nie tylko współpracę i wymianę, ale i przetrwanie, tworzenie i wzmacnianie kapitału społecznego opiera się na takich mechanizmach jak wzajemność, kierowanie się interesem grupy, reputacja oraz groźba ostracyzmu i sankcji ze strony grupy za złamanie obowiązujących zasad — por. North [1990, s. 37–39]. Taylor [za North, 1990, s. 14] podaje następujące warunki konieczne, by zaistniała współpraca w stanie natury (anarchii) opisywanym przez Hobbsa: podzielane wierzenia lub normy, bezpośrednie i złożone relacje pomiędzy członkami wspólnoty i wzajemność. W krajach rozwiniętych, gdzie otoczenie instytucjonalne jest znacznie bardziej zróżnicowane i dużą rolę odgrywają normy prawa oraz państwo pełniące funkcję ich gwaranta i egzekutora, głównie zwraca się uwagę na rolę organizacji charytatywnych i inicjatyw obywatelskich jako źródła kapitału społecznego [Putnam, 2000], ale również zauważa się znaczenie, jakie mają rodziny, szkoły i firmy (por. OECD [2001], znaczenie rodziny — Fukuyama [2000a]). Kapitał społeczny często tworzy się też jako efekt zewnętrzny „społecznego” spędzania wolnego czasu — uczestnictwa w różnorodnych klubach, organizacjach, relacji z przyjaciółmi i znajomymi (od chórów kościelnych po grę w kręgle — por. Putnam [2000]).

Niektórzy badacze koncentrują się głównie na tworzeniu kapitału społecznego w relacjach horyzontalnych, w ramach „płaskich” sieci (np. Dasgupta [2005, s. 18] i Putnam [1993, s. 174] stwierdzają, że tylko w horyzontalnych sieciach, gdzie jednostki zajmują „równe” pozycje, jest możliwe zaufanie i współpraca), inni pokazują, że kapitał społeczny tworzy się również w relacjach hierarchicznych (Coleman [1990] — relacje oparte na autorytecie, Fukuyama [1995] — korporacje japońskie, Lin [2001] — przykłady z Chin). Podejście do tego problemu wydaje się być uwarunkowane kulturowo, w niektórych kulturach tworzenie zaufania jest możliwe wyłącznie w relacjach „równorzędnych”, w innych (szczególnie opartych na konfucjanizmie, por. Fukuyama [1995]) większe znaczenie mają relacje oparte na autorytecie: ojciec–syn (lub mistrz–uczeń).

Mechanizmy tworzenia kapitału społecznego nie są jeszcze do końca zbadane. Wydaje się, że oprócz spontanicznego tworzenia się kapitału społecznego na skutek powtarzalnych interakcji międzyludzkich, na poziomie grup zaczynają odgrywać rolę różne procesy społeczne, np. naśladownictwo (por. Durlauf, Fafchamps [2004, s. 22]: *role model, herding behaviour*). W tworzeniu kapitału społecznego zarówno we wspólnotach lokalnych, jak i organizacjach hierarchicznych, ważną rolę odgrywają liderzy (np. międzynarodowa organizacja pozarządowa Ashoka wyszukuje i zrzesza lokalnych „przedsiębiorców społecznych”, którzy mają zdolność odtwarzania lub tworzenia na nowo kapitału społecznego we wspólnotach lokalnych, takich jak gminy; rola liderów — również Durlauf, Fafchamps [2004, s. 10–11], Svendsen G. L. H. i Svendsen G. T. [2004, s. 4] — aspekt przedsiębiorczości właściwej oddolnym inicjatywom, Grootaert, Bastelaer [2002, rozdz. 3 i 5] — rola lidera w wiosce).

W dłuższym czasie normy wytworzone jako skutek powtarzalnych relacji są przekazywane za pośrednictwem kultury kolejnym pokoleniom. Fukuyama [1995] proponuje postrzegać kulturę jako sumę „dziedzicznych nawyków etycznych” — s. 49 oraz „wspólny język dobra i zła” i utożsamia ją ze zwyczajami w opozycji do racjonalnego wyboru — s. 50. Z kolei antropolog Geertz [1973, s. 89, za Fukuyama, 1995] definiuje kulturę jako

przekazywany w czasie wzorzec znaczeń i koncepcji przedstawionych w formie symboli, za których pomocą ludzie porozumiewają się, przechowują informacje oraz zdobywają wiedzę i formułują swoje opinie na temat życia.

Kapitał społeczny jest uwarunkowany kulturowo, niektóre kultury sprzyjają tworzeniu się norm, które obejmuje kapitał społeczny, por. Fukuyama [1995]. Zakorzenione kulturowo uogólnione normy społeczne są nie tylko efektem powtarzalnych relacji w przeszłości, ale również ideologii „odgórných” i działalności charyzmatycznych liderów [por. Fukuyama, 2000, s. 13–14, Fukuyama [1995], Weber, 1930].

Kapitał społeczny rozpatrywany na poziomie makro jest pojęciem dyskusyjnym, występują bowiem problemy z agregacją kapitału społecznego w skali mikro i mezo, kapitał społeczny niektórych grup może pełnić funkcję redystrybucyjną, o czym była już mowa w punkcie 2.4. Ma sens rozumienie kapitału społecznego w skali makro w postaci uogólnionych norm; ten kapitał społeczny będzie zmieniał się najwolniej i dlatego możemy traktować go jako egzogeniczny w przypadku rozpatrywania modeli na poziomie mezo i mikro.

Zauważyć należy, że rozróżnienie pomiędzy poziomami mikro, mezo i makro jest podziałem sztucznym i zostało wprowadzone dla uporządkowania przedstawionych zjawisk, w rzeczywistości te sfery wzajemnie się przenikają i ze sobą współoddziałują, tak jak zostało to przedstawione na rysunku 1.

3. Kapitał społeczny a instytucje

3.1. Preferencje i zachowania

Teoria neoklasyczna opiera się na modelu racjonalnych zachowań; przyjmuje, że jednostki kierują się oczekiwaną użytecznością, mają stałe i przechodnie preferencje oraz maksymalizują własny zysk przy istnieniu doskonałej informacji i pełnej racjonalności. Według Northa [1990] uderzające są rozbieżności pomiędzy logiką teorii neoklasycznej i faktycznym działaniem gospodarek, szczególnie w krajach rozwijających się. Ekonomia neoklasyczna nie tłumaczy, dlaczego utrzymują się nieefektywne formy wymiany. W założeniach teorii neoklasycznej brakuje zrozumienia natury ludzkiej koordynacji i współpracy [North, 1990, s. 11]. W rzeczywistości racjonalność ma swoje ograniczenia i wiele ludzkich decyzji jest kierowanych zwyczajem, tradycją, emocjami, uczuciami i intuicją.

North [1990, s. 20–24] zwraca uwagę na dwa główne problemy związane z teorią racjonalnego wyboru. Pierwszy dotyczy motywacji ludzkich, jednostki kierują się nie tylko maksymalizacją zysku (interese własnym), ale również takimi motywacjami jak altruizm, ideologie, narzucone sobie ograniczenia. Motywacje te są bardzo złożone i różnie próbuje się je wyjaśniać. Becker [1990] szuka genezy zachowań altruistycznych w racjonalności indywidualnej [s. 491] i analizując altruizm, posługuje się funkcjami maksymalizacji użyteczności. Według teorii gier gracze maksymalizują swoje zyski współpracując, jeśli są spełnione trzy warunki: gra jest powtarzalna, gracze mają wiedzę o wcześniejszych zachowaniach innych graczy oraz liczba graczy jest ograniczona. North [1990, s. 12] zauważa, że w nowoczesnym zachodnim świecie rynki są przeciwnością powyższych założeń, a jednak dochodzi do współpracy. Keefer i Knack [2005, s. 711] również zwracają uwagę, że istnieje coś więcej niż współpraca, wynikająca z wyrachowania (*calculated trust* — określenie Williamsona [1993]), czyli zaufanie oparte na racjonalnej kalkulacji. Istnieją eksperymenty jednopróbowe dotyczące zaufania i dóbr publicznych, w których nie mają znaczenia reputacja i instytucje formalne, a jednak nawet w tych warunkach przynajmniej częściowo ludzie wykazują zaufanie i wiarygodność [np. Ostrom, 2000, za: Keefer, Knack, 2005, s. 712]. Oprócz reputacji i strachu przed ostracyzmem znaczenie ma poczucie winy, wstyd, nakazy religii oraz przywiązanie do norm (ludzie wykazują bezinteresowną chęć karania za łamanie norm — Keefer, Knack [2005, s. 715]). Psychologowie pokazują też, że na preferencje ludzkie można wpływać np. przez reklamę i propagandę [Durlauf, Fafchamps, 2004, s. 19].

Drugi problem, związany z teorią racjonalnego wyboru, wynika z subiektywnego i niekompletnego odczytywania środowiska. Problemy, przed którymi staje jednostka są zbyt skomplikowane, a jej zdolności poznawcze ograniczone, stąd tworzy subiektywne i niekompletne modele rzeczywistości, na podstawie których podejmuje decyzje. Decyzje te są racjonalne przy ograniczeniu związanym z dostępną wiedzą i posiadanymi umiejętnościami przetwarzania oraz oceniania faktów. Indywidualne modele rzeczywistości różnią się między jednostkami i nie mają tendencji do ujednociania się [North, 1990, s. 17]. Na ograniczenia w podejmowaniu racjonalnych wyborów przez jednostki uwagę ekonomistów zwracają psychologowie, jak Kahneman, który dostał Nagrodę Nobla z ekonomii w roku 2002. Jego badania⁹ dotyczące ograniczonej racjonalności wykazały, że jednostki dokonują większości sądów i wyborów w sposób intuicyjny, a reguły kierujące intuicją są podobne do tych związanych z percepcją wraz z jej wszystkimi ograniczeniami, np. istnieją tzw. *framing effects*, polegające na tym, że wybór, jakiego dokonuje jednostka, zależy od sposobu zaprezentowania jej możliwych opcji [por. Kahneman, 2003].

⁹ We współpracy z Amosem Tverskym.

Nowa ekonomia instytucjonalna w ujęciu Williamsona przyjmuje dwa podstawowe założenia dotyczące zachowań ludzkich i uzupełniające tradycyjne założenia ekonomii neoklasycznej — ograniczoną racjonalność (zachowania ludzkie są w intencji racjonalne, ale w rzeczywistości ta racjonalność jest ograniczona), oraz oportunizm (kierowanie się własnym interesem w sposób nieuczciwy, *self interest with guile*) — Williamson [1985, s. 30]. Ograniczona racjonalność nawiązuje do problemów z odczytywaniem środowiska, oportunizm zaś dotyczy sfery ludzkich motywacji. Jednak zachowania ludzkie maksymalizujące interes własny sposób nieuczciwy na pewno nie wyczerpują puli złożonych ludzkich motywacji.

North [1990] zwraca uwagę, że to, czy motywacje inne niż maksymalizacja zysku dojdą do głosu, zależy od ceny, jaką ludzie muszą zapłacić za kierowanie się własnymi przekonaniem, przy czym przyznaje, że brak na razie dokładnych wyjaśnień, jakie to są motywacje i skąd się biorą [por. s. 26]. Podejście związane z kapitałem społecznym bada okoliczności, w których motywacje skłaniające do współpracy i kierowania się interesem wspólnym zaczynają mieć znaczenie, a także pomaga przybliżyć ich genezę, sięgając do dorobku różnych nauk społecznych.

Badacze pokazują, że na modyfikację preferencji jednostki wpływa identyfikacja z grupą, która sprawia, że oprócz interesu własnego zaczyna odgrywać rolę interes grupowy; a niespójność preferencji związana z podejmowaniem decyzji pod wpływem impulsów może zostać powstrzymana przez przyjęcie norm związanych z członkostwem w jakiejś grupie (np. anonimowych alkoholików) — Durlauf, Fafchamps [2004, s. 19–20]. Kapitał społeczny wzmacnia takie sankcje, jak obawa przed utratą reputacji i poczucie winy. Znaczenie odgrywa też naśladownictwo, w przeciwieństwie do tworzenia zachowań altruistycznych przez identyfikację z grupą, mechanizm naśladownictwa (*mimicry*) może prowadzić do powielania zarówno dobrych jak i złych wzorców [tamże, s. 22].

Jednostki skonfrontowane z dużą złożonością i trudnością wyboru odwołują się do regularnych wzorców reakcji, czyli instytucji, North [1990]. Instytucje są tworzone, by zredukować niepewność zawartą w ludzkich interakcjach, spowodowaną niepełną informacją co do zachowań innych jednostek, złożonością problemów do rozwiązania, jak i ograniczonymi zdolnościami rozwiązywania tych problemów. Instytucje ułatwiają wybory, bo je ograniczają. To właśnie instytucje zmieniają cenę, jaką jednostka płaci za działania zgodne z przekonaniem, dzięki czemu motywacje typu altruizm oraz własne ograniczenia jednostek stają się tańsze i przez to mogą częściej wpływać na wybory. Jak widać, rozumowanie to bardzo przybliży problematykę instytucji do zagadnień związanych z kapitałem społecznym. Warto więc bliżej przyjrzeć się pojęciu instytucji i skonfrontować go z pojęciem kapitału społecznego.

3.2. Związek kapitału społecznego z instytucjami nieformalnymi

Istnieje wiele definicji instytucji; podobnie jak kapitał społeczny jest to pojęcie interdyscyplinarne i występujące w różnych naukach społecznych. Według często przytaczanej definicji Northa instytucje to „reguły gry”, a organizacje to „gracze biorący udział w tej grze” — North [1990]. Nie jest to jedynie możliwe rozgraniczenie, np. Williamson włącza organizacje do instytucji, w tym ujęciu instytucje dzielą się na otoczenie instytucjonalne i struktury instytucjonalne, do których należą organizacje [za Iwanek, Wilkin, 1998, s. 16]. Niniejsze opracowanie będzie opierać się na definicji Northa, ze względu na jego podział instytucji na formalne i nieformalne, który jest pomocny w kontekście analizowania kapitału społecznego.

Według Northa instytucje są to stworzone przez ludzi ograniczenia, które kształtują ludzkie interakcje. Tworzą bodźce podczas procesów wymiany (politycznej, socjologicznej i ekonomicznej), regulują niepewność i zapewniają strukturę codziennego życia, są przewodnikami podczas ludzkich interakcji, dostarczają wskazówek, jak się zachować w różnych sytuacjach. Instytucje określają i ograniczają wybory, jakie są dostępne jednostkom, tworzą ograniczenia, które zabraniają pewnych działań i pokazują warunki, w których jednostki mogą podejmować pewne akcje. Są to ramy, w których mają miejsce ludzkie interakcje, to, czy ludzie ich przestrzegają, zależy od efektywności mechanizmów nadzoru i surowości kar. Organizacje też zapewniają strukturę dla ludzkich interakcji, ale są graczami w ramach warunków stworzonych przez instytucje, a jednocześnie same mogą wpływać na zmianę instytucji. Organizacje grupują jednostki połączone wspólnym celem osiągnięcia zamierzonych rezultatów; to, jakie organizacje powstają i będą powstawały, zależy od systemu bodźców stworzonych przez instytucje.

Jak już wspomniano, North dzieli instytucje na formalne (np. zasady prawa, kontrakty) i nieformalne (np. zwyczaje, normy, zasady postępowania). Pojęcie kapitału społecznego jest najbliższe związane z instytucjami nieformalnymi. Grootaert i Bastelaer [2002] utożsamiają instytucje nieformalne, opisywane przez Northa, z kapitałem społecznym w skali makro. Takie podejście sugeruje, że kapitał społeczny zawiera coś więcej niż instytucje, pozostaje skala mikro i mezo, w których kapitał społeczny koncentruje się na konkretnych relacjach międzyludzkich i sieciach społecznych, do których ludzie należą. Z drugiej strony pojęcie instytucji nieformalnych wykracza poza obszar kapitału społecznego, nie wszystkie instytucje nieformalne go tworzą, np. norma zakazująca jedzenia krów w Indiach ma znaczenie ekonomiczne (ogranicza wybór), ale nie tworzy kapitału społecznego. Pojęcie kapitału społecznego wiąże się z niektórymi instytucjami nieformalnymi, tymi, które sprzyjają współpracy, choćby tylko w wąskiej grupie. Według Dasgupty [2005] instytucje tworzą się w sieciach, ale same nie stanowią sieci. Tak więc w zależności od definicji kapitału społecznego możemy go albo utożsamiać z niektórymi instytucjami nieformalnymi (skłaniającymi jednostki do współpracy), albo uznamy instytucje nieformalne za ważny element składowy kapitału społecz-

nego, bądź też stwierdzimy, że kapitał społeczny nie jest bezpośrednio tożsamy z instytucjami nieformalnymi sprzyjającymi współpracy, ale jest w nich zakorzeniony i jednocześnie powoduje ich tworzenie. W każdym wypadku definicja kapitału społecznego jest ściśle związana z instytucjami nieformalnymi. Celowo wyłączam z definicji kapitału społecznego instytucje formalne (takie jak normy prawa czy kontrakty, które powodują pozytywne skutki w postaci współpracy i przestrzegania zasad wzajemności), pojęcie kapitału społecznego, ograniczające się do niektórych instytucji nieformalnych, a także mechanizmów ich tworzenia i oddziaływania, jest i tak obszerne.

North [1990] pośród instytucji nieformalnych wymienia zasady postępowania, normy zachowania i konwencje. Normy nieformalne funkcjonują jako: rozwinięcia i modyfikacje norm formalnych, społecznie sankcjonowane normy postępowania oraz wewnętrznie przyjęte standardy postępowania [s. 40]. Nawet w najbardziej rozwiniętych gospodarkach, zasady nieformalne stanowią ważną część ograniczeń, które wpływają na wybory jednostek [s. 36]. Często za instytucjami nieformalnymi stoją formalne, lecz w codziennym życiu jednostki automatycznie działają w oparciu o instytucje nieformalne. Instytucje nieformalne są ważne same w sobie, a nie tylko jako uzupełnienie formalnych — te same normy prawne i konstytucje wdrożone w różnych społeczeństwach przynoszą różne rezultaty (s. 36). Instytucje nieformalne biorą się ze społecznie przenoszonych informacji i są częścią dziedzictwa kulturowego.

W społeczeństwach pierwotnych opisywanych przez antropologów porządek społeczny jest rezultatem gęstych sieci społecznych, te więzi są niezbędne, by zapewnić bezpieczeństwo i umożliwić wymianę przy braku egzekucji zewnętrznej. Ale i w nowoczesnych gospodarkach nieformalne ograniczenia mają znaczenie: konflikty w wielu dziedzinach życia są rozwiązywane bez sięgania po prawo i sądy (np. między sąsiadami). Efektywne tradycje ciężkiej pracy, uczciwości i integralności obniżają koszty transakcyjne i umożliwiają złożoną, produktywną wymianę (s. 138). Tego rodzaju tradycje są wzmocnione przez ideologie, które za nimi stoją. Percepcja aktorów jest nie tylko kulturowo ograniczona, ale zmienia się przez doświadczenia, które też są odbierane przez filtry kulturowe.

Zauważyć należy, że powyższe rozważania, dotyczące instytucji nieformalnych, odnoszą się również do kapitału społecznego, bezpośrednio (jeśli przyjmujemy, że kapitał społeczny to normy), lub pośrednio (jeśli normy zaliczają się do szerszej kategorii, jaką jest kapitał społeczny bądź też kapitał społeczny jest w nich zakorzeniony, a jednocześnie sprzyja ich tworzeniu). Dzięki spojrzeniu na instytucje nieformalne przez pryzmat koncepcji kapitału społecznego stają się one mniej nieokreślone i bardziej mierzalne. Po pierwsze, koncepcja kapitału społecznego koncentruje się tylko na niektórych instytucjach nieformalnych, których funkcją jest tworzenie wiarygodnych zobowiązań (*credible commitment*). Nawet jeśli kapitał społeczny nie zawsze okazuje się efektywny (gdy normy z nim związane są ograniczone jedynie do wąskiej grupy lub ze względu na inne, formalne lub nieformalne, uwarunko-

wania nie funkcjonują właściwie), to i tak ta grupa instytucji nieformalnych, do których przywiązuje uwagę koncepcja kapitału społecznego, ma stosunkowo największy związek z efektywnością w sensie ekonomicznym. Po drugie, koncepcja kapitału społecznego wiąże instytucje nieformalne z konkretnym kontekstem w skali mikro, co daje szansę zbadania, jak instytucje nieformalne są tworzone i w jaki sposób oddziałują.

3.3. Relacje pomiędzy kapitałem społecznym a instytucjami formalnymi

North [1990] wymienia następujące instytucje formalne: normy polityczne, zasady prawa, normy ekonomiczne (określają prawa własności) i kontrakty. Jednym z ważniejszych przesłań, jakie płyną z rozważań Northa, jest to, że nie można badać niezależnie wpływu instytucji formalnych lub nieformalnych na funkcjonowanie gospodarek, znaczenie ma cały układ instytucjonalny, na który składają się instytucje formalne, instytucje nieformalne i mechanizmy ich egzekwowania (*enforcement*), które ze sobą wzajemnie oddziałują i których efekty nie dają się prosto sumować — por. North [1990, s. 53]. Wniosek ten jest bardzo istotny dla badaczy kapitału społecznego, oznacza, że nie można badać kapitału społecznego odnosząc się jedynie do instytucji nieformalnych i abstrahując od jego relacji z instytucjami formalnymi.

Niektórzy badacze kapitału społecznego zastanawiają się, do jakiego stopnia kapitał społeczny (rozumiany jako normy społeczne) i instytucje formalne są substytutami. Gdyby świat był doskonały w sensie spełniania założeń ekonomii neoklasycznej, zarówno instytucje formalne, jak i kapitał społeczny nie miałyby większego znaczenia dla ekonomii. Ponieważ jednak istnieją takie zjawiska jak dobra publiczne i „jazda na gapę”, niepełna informacja i niepełna racjonalność, pojawia się pytanie, jak w tych warunkach dojść do społecznie efektywnych rozwiązań. Zainteresowanie kapitałem społecznym bierze się stąd, że polepsza on sytuację, gdy ze względu na nieefektywności rynku nie dochodzi do społecznie korzystnej wymiany, np. strony wymiany nie mogą siebie znaleźć bądź sobie nie ufają. Według Durlaufa i Fafchamps [2004, s. 8–9] cel ten można osiągnąć zarówno przez formalne instytucje jak i przez nieformalne relacje, nawet jeśli kapitał społeczny podwyższa efektywność wymiany, nie wiadomo, czy jakiś formalny mechanizm nie byłby lepszą alternatywą. Np. [s. 11] dostarczanie dobra publicznego przez organizacje dobrowolne jest uwarunkowane lokalnym zaufaniem i przywództwem, w razie ich braku lepsze efekty przyniesie interwencja państwa. Tam, gdzie państwo jest słabe (kraje rozwijające się), dostarczanie dóbr publicznych musi opierać się na lokalnych inicjatywach jako namiastce dobrze funkcjonujących instytucji prawnych i państwowych [s. 13].

Odpowiedzi na pytanie, czy wspólnoty dostarczają lepiej dobra publiczne niż państwo, dostarcza teoria nowej ekonomii instytucjonalnej — zależy to od kosztów transakcyjnych, pewne problemy najlepiej rozwiązywać we wspólnotach lokalnych, inne za pośrednictwem trzeciego sektora (NGO), jeszcze inne za pośrednictwem państwa. Koszty te zależą od istniejących instytucji

i ich funkcjonowania, a więc również od poziomu kapitału społecznego; to od ograniczeń konkretnego otoczenia instytucjonalnego i charakteru dostarczającego dobra zależy, jaka droga jego dostarczenia będzie najefektywniejsza. Jeśli w krajach rozwijających nie istnieją sprawne sądy i aparat państwowy, a także nie ma uogólnionego zaufania, jedyną dostępną instytucją pozostaje personalne zaufanie, oparte na sieciach o ograniczonym zasięgu. W sytuacji idealnej, gdy sprawnie działają zarówno państwo, jak i istnieje wysoki kapitał społeczny, wybór determinują koszty wynikające z charakteru dostarczanych dóbr.

Durlauf i Fafchamps [2004] przyznają również, że kapitał społeczny i instytucje formalne są nie tylko konkurencyjne, ale również przynajmniej do pewnego stopnia komplementarne i powinny się wzajemnie wspierać. Same instytucje formalne nie wystarczą, muszą współistnieć z dobrowolnie akceptowaną dyscypliną; w przypadku braku kapitału społecznego akcje rządowe są nieefektywne — podatki nie są płacone, zasady prawa przestrzegane, pracownicy państwowi ulegają korupcji, wzmaga się „jazda na gapę” [s. 14]. Fukuyama [2000b, s. 8–9] zwraca uwagę, że zaufanie obywateli do instytucji formalnych umożliwia tym instytucjom funkcjonowanie.

Fukuyama [2000b] pokazuje również, że sprawnie działające instytucje formalne sprzyjają kapitałowi społecznemu. Według niego zapewnienie praw własności i publicznego bezpieczeństwa jest warunkiem, by mogło się pojawić uogólnione zaufanie [s. 15]. Keefer i Knack [2005] pokazują z kolei związek stabilności demokracji z zaufaniem. Przywołując swoje poprzednie badania [Knack, Keefer, 1997], zwracają uwagę, że stopień, do którego rządy powstrzymane są przed arbitralnością, oraz niezależność sądów są dobrymi estymatorami zaufania [s. 711]. Kapitał społeczny pasuje również do koncepcji państwa liberalnego, państwo niszczy kapitał społeczny, gdy podejmuje aktywności, które powinny zostać w gestii sektora prywatnego lub społeczeństwa obywatelskiego, gdyż w ten sposób zwalnia obywateli z obowiązków i ich od siebie uzależnia [por. Fukuyama, 2000b, s. 15–16]. Według Putnama [1993; 2000] demokracja liberalna opiera się na społeczeństwie obywatelskim.

Dobór instytucji formalnych ma wpływ na kształtowanie się kapitału społecznego i formę, jaką przyjmie. Według Paldama [2001] dyktatorzy niszczą kapitał społeczny, a rządy, którym nie można ufać i które opierają się na korupcji, powodują brak zaufania w całym społeczeństwie (s. 21). Z drugiej strony w takiej sytuacji buduje się kapitał społeczny typu *bonding*, jako reakcja grup chcących się bronić przed wrogim państwem. Svendsen G. L. H. i Svendsen G. T [2004] z kolei pokazują, jak zmiana instytucji formalnych może korzystnie wpłynąć na kapitał społeczny, ograniczając rolę lobbingu i prowadząc do wzrostu zaufania do instytucji politycznych. Przywołują oni przykład Sławetnej Rewolucji (*Glorious Revolution*). W Wielkiej Brytanii po 1689 został wprowadzony system parlamentarny i ograniczona władza monarchy, który nie mógł już łamać kontraktów, np. konfiskować prywatnej własności bez rekompensaty. To rozproszenie władzy ograniczyło możliwości

działania grup nacisku i lobbingu, łatwiej bowiem wywierać wpływ na jeden zcentralizowany ośrodek władzy. Dzięki tym przemianom państwo stało się bardziej godne zaufania, co zaowocowało pożyczaniem pieniędzy państwu przez obywateli i akumulacją kapitału, a to z kolei umożliwiło inwestycje w przemysł i marynarke.

Według Northa [1990, s. 139] opisane wyżej przemiany w Wielkiej Brytanii były możliwe tylko dlatego, że sprzyjały im istniejące instytucje nieformalne. Zwraca on uwagę, że jeśli zmianie ulegną instytucje formalne (np. na skutek rewolucji) i istniejące instytucje nieformalne nie będą sprzyjać nowym instytucjom formalnym, dojdzie do długotrwałej niestabilności politycznej. Instytucje formalne mają zdolność kształtowania instytucji nieformalnych, lecz jest to proces długookresowy i obustronny.

3.4. Kapitał społeczny a rynek

Problem konkurencyjności i komplementarności pojawia się wyraźnie, gdy zestawimy kapitał społeczny z instytucjami rynkowymi. Często pojawia się pytanie, czy kapitał społeczny jest zaprzeczeniem rynku. Pojawia się w transakcjach, które nie mogą być dokonane na wolnym rynku (np. dobra publiczne) lub zamiast wolnego rynku (kraje rozwijające się), ale jednocześnie normy zaufania wspierają wolny rynek jako „smar gospodarki”. Według Dasgupty [2005, s. 19] istnieją zasadnicze różnice pomiędzy rynkiem a instytucjami wspólnotowymi opartymi na sieciach społecznych. Sieci są personalne i wyłączające, ktoś z zewnątrz sieci nie jest tak dobry, jak ktoś z wewnątrz, rynki są anonimowe, choć ma na nich znaczenie również reputacja. Wszystkie społeczeństwa opierają się na mieszanke anonimowych rynków i instytucji wspólnotowych, a ich proporcje zmieniają się wraz ze zmianą okoliczności. Rynki i sieci często są komplementarne, np. naukowcy zajmujący się badaniami w konkurencyjnych firmach dzielą się pewnymi informacjami między sobą i są zachęceni przez menedżerów do zrzeszania się w sieci, na tym polega np. sukces Silicon Valley [tamże, s. 19–20]. Czasami instytucje wspólnotowe i rynkowe są antagonistyczne, pewne sieci przeszkadzają rynkom dobrze funkcjonować (kiedyś były funkcjonalne, ale już nie są), sieci mogą również nie zapewniać efektywnej alokacji zasobów [tamże, s. 20–21].

Instytucje nieformalne i formalne wspólnie wpływają na kształt gospodarek. Na przykład otoczenie instytucjonalne wpływa na tworzenie się dużych korporacji w pewnych krajach. Fukuyama [1995] badał rolę instytucji nieformalnych (kapitału społecznego), według niego duże korporacje tworzą się na obszarach, gdzie krąg zaufania wykracza poza osoby spokrewnione. Jednocześnie North [1990, s. 67] zwrócił uwagę, że do powstawania dużych korporacji niezbędne jest zapewnienie praw własności, odpowiednie instytucje formalne gwarantowane przez państwo są nieodzowne, by opłacały się długookresowe inwestycje trwałe. Powyższy przykład pokazuje jak ważne jest branie pod uwagę kapitału społecznego i instytucji formalnych jako wzajem-

nie się uzupełniających, działalność gospodarek jest zakorzeniona zarówno w instytucjach formalnych jak i nieformalnych.

Na zjawisko zainteresowania kapitałem społecznym można patrzeć jak na zwrot w kierunku wspólnot (i komunitaryzmu) w przeciwieństwie do wolnego rynku (postmodernistyczne „zawiedzenie się kapitalizmem”), ale moim zdaniem bardziej chodzi o rozszerzenie ekonomii o treści socjologiczne, by zbliżyć założenia ekonomiczne do rzeczywistości. Uważam, że kapitał społeczny doskonale współlistnieje z demokracją liberalną (nie zamiast instytucji formalnych, ale obok) i może być uzupełnieniem gospodarki rynkowej. Putnam [2000] utożsamia kapitał społeczny z braterstwem i zastanawia się, jakie ma związki z wolnością i równością. Wyciąga optymistyczne wnioski, że te wartości nie muszą się wzajemnie wykluczać. Z pewnością kapitał społeczny przybiera najkorzystniejsze formy w zestawieniu z wolnością i równością, przy ich braku przybiera niepokojące formy familizmu i nepotyzmu.

3.5. Miejsce kapitału społecznego w nowej ekonomii instytucjonalnej

Kluczową rolę w nowej ekonomii instytucjonalnej odgrywa teoria kosztów transakcyjnych. Williamson [1985] sugestywnie przedstawia koszty transakcyjne jako ekonomiczny odpowiednik tarcia w fizyce [s. 19]. Arrow [1969, za Williamson, 1985, s. 18], definiuje je jako koszty działania systemu ekonomicznego (*cost of running the economic system*). Koszty transakcyjne dzielą się na koszty *ex ante* (przed zawarciem transakcji) i *ex post* (po zawarciu transakcji). Koszty *ex ante* to koszty formułowania, negocjowania i zabezpieczenia kontraktu [Williamson, 1985, s. 20], a także koszty oceny własności przedmiotu wymiany [North, 1990, s. 27]. Niewypełnienie kontraktu jest obwarowane sankcjami prawnymi, ale w rzeczywistości dużą rolę odgrywa też *private ordering* (prywatne rozwiązywanie sporów). Ponieważ stworzenie pełnego kontraktu nie jest możliwe, bo przed jego realizacją nie można przewidzieć wszystkich możliwych okoliczności, które mogą zaistnieć (lub też stworzenie takiego kontraktu pociągałoby za sobą bardzo wysokie koszty), znaczenia nabierają koszty *ex post*. Koszty te obejmują koszty renegocjacji kontraktu, koszty arbitrażu, koszty budowania relacji zapewniających bezpieczeństwo kontraktu [Williamson, 1985, s. 21], a także koszty ochrony praw własności i dopilnowania, by obie strony wywiązały się z kontraktu [North, 1990, s. 27]. Obie grupy kosztów są powiązane i obie są trudne do mierzenia, pewnym ułatwieniem jest to, że w analizie instytucjonalnej zazwyczaj nie liczy się wielkości absolutnych, ale porównuje różne transakcje [Williamson, 1985, s. 21–22]. North [1990, s. 28] podaje, że według jego wyliczeń w roku 1986 w USA koszty transakcyjne wyniosły 45% PKB (m.in. koszty związane z prawnikami, księgowymi).

W świecie, w którym nie istnieje pełen kontrakt bez kosztów, kapitał społeczny ma znaczenie. Durlauf i Fafchamps [2004, s. 16] zwracają uwagę, że kapitał społeczny obniża koszty transakcyjne poprzez zmianę bodźców oddziałujących na jednostki albo otwierając nowe drogi przepływu informacji. Po-

dobną funkcję pełnią kontrakty, integracja pionowa, interwencja państwowa (szczególnie w przypadku efektów zewnętrznych i dóbr publicznych), redefinicja praw własności, ważne jest określenie okoliczności, w których kapitał społeczny jest mniej kosztowny od innych rozwiązań. Z kolei Fukuyama [2000b], traktując kapitał społeczny jako komplementarny w stosunku do rozwiązań formalnych, podkreśla, że pozwala on redukować koszty transakcyjne, związane z formalnymi mechanizmami kontroli, takimi jak kontrakty, hierarchie, zasady biurokratyczne; ponieważ obniża koszty monitoringu, negocjacji, rozwiązywania konfliktów i dochodzenia wypełnienia kontraktu oraz pozwala radzić sobie z problemem, że w żadnym kontrakcie nie można przewidzieć wszystkich ewentualności. Podobne stanowisko zajmuje North [1990, s. 61], który uważa, że w kontraktach niepełnych dużą rolę odgrywają instytucje nieformalne: reputacja, powszechnie stosowane standardy zachowania uznane w danej profesji i konwencje wynikające z powtarzalnych interakcji (a więc ma w nich znaczenie kapitał społeczny). Fukuyama [2000a, rozdz. 12.] zwraca uwagę, że normy nieformalne nabierają na znaczeniu w nowoczesnych gospodarkach wraz z coraz większym skomplikowaniem działalności ekonomicznej bardziej i coraz bardziej zaawansowanymi technologiami. Złożone i zaawansowane usługi są kosztowne do monitorowania i w ich przypadku lepiej działają nieformalne standardy profesjonalne, niż formalne mechanizmy monitorujące, np. specjalistyczna wiedza agenta często przeraża wiedzę pryncypała, co znacznie utrudnia formalną kontrolę.

Koszty produkcji możemy podzielić na koszty transakcyjne i koszty transformacyjne. Williamson [1985] mimo swojej koncentracji na kosztach transakcyjnych, zastrzega, że podmioty gospodarujące działają tak, by oszczędzać (*economize*) na obu grupach kosztów łącznie. North [1990] zwraca uwagę, że instytucje pełnią nie tylko funkcję w kosztach transakcji (zdefiniowanie i ochrona praw własności, egzekwowanie kontraktu), ale też w kosztach transformacji, gdyż mają wpływ na wybór technologii. Na przykład w krajach Trzeciego Świata ze względu na brak bezpieczeństwa w zakresie praw własności stosowanie technologii wymagających trwałych inwestycji i długookresowych umów łączyłoby się z dużym ryzykiem [tamże, s. 64–65]. Analogicznie kapitał społeczny pozwala oszczędzać nie tylko na kosztach transakcyjnych, ale i transformacyjnych, na przykład poprzez obniżanie kosztów monitoringu, co ma wpływ na wybór technologii, lub za pośrednictwem nieformalnej wymiany wiedzy zarówno w obrębie firmy, jak i pomiędzy nimi, co szczególnie jest ważne dla badań i rozwoju. Także Fukuyama [2000b, s. 6–7] wskazuje, że kapitał społeczny ma wpływ na organizację produkcji; zwraca on uwagę, że płaskie metody zarządzania (*lean manufacturing*) opierające się na kapitale społecznym są konkurencją dla taylorizmu.

Według Williamsona [1985, s. 26–27] w ramach nowej ekonomii instytucjonalnej można wyróżnić różne podejścia ze względu na zainteresowanie różnymi aspektami transakcji. Teoria praw własności i teoria agencji koncentrują się na stronie *ex ante* kontraktu, związani z nią badacze poszukują

nowych form praw własności i kontraktów, by ominąć ich niedostatki motywacyjne. Podejście koncentrujące się na stronie *ex post* kontraktu i przenoszące centrum zainteresowania na samą egzekucję kontraktu jest właściwe teorii kosztów transakcyjnych. W tej teorii zainteresowanie przenosi się z mechanizmów prawnych (*court ordering*) na prywatne rozwiązywanie sporów (*private ordering*), istotne są założenia dotyczące ograniczonej racjonalności i oportunistyki w zachowaniach ludzkich, a także zwraca się uwagę na złożoność przedmiotów transakcji — specyfikę dóbr. Pojęcie kapitału społecznego ma największe znaczenie właśnie w kontekście teorii kosztów transakcyjnych, koncentrujących się na kosztach *ex post*, choć może być również pomocne w teorii agencji — ze względu na poziom kapitału społecznego optymalne będą różne kontrakty, a także niektóre kontakty sprzyjają bardziej niż inne tworzeniu kapitału społecznego.

Williamson [1975, 1985] analizuje różne formy organizowania transakcji: od rynku, przez formy przejściowe, po hierarchie. Kapitał społeczny odgrywa rolę we wszystkich z nich (np. na rynku działa poprzez reputację i rekomendację, w hierarchii zaś ma znaczenie w kontekście problemu agencji), choć najbardziej kojarzy się z formami przejściowymi — hybrydami, w których znaczenie mają długookresowe umowy pomiędzy stronami transakcji (np. japońskie sieci keiretsu). Kapitał społeczny, w aspekcie dotyczącym dostarczania dóbr publicznych, ma również związek z teorią wyboru publicznego, która jest szkołą pokrewną nowej ekonomii instytucjonalnej.

Według Keefera i Knacka [2005] w centrum zainteresowania nowej ekonomii instytucjonalnej znajdują się zakłócenia w ludzkich interakcjach, spowodowane niemożnością stworzenia wiarygodnego zobowiązania (*credible commitment*). Nowa ekonomia instytucjonalna szuka rozwiązania głównie w instytucjach formalnych. Mimo to jej badacze dostrzegają rolę instytucji nieformalnych. Williamson [1985, s. 22] stwierdza, że:

kontekst społeczny, w którym są zakorzenione transakcje [...] ma znaczenie.

North [1990, s. 140] zaś:

musimy wiedzieć więcej o kulturowo uwarunkowanych normach zachowania i jak reagują one z zasadami formalnymi, by dostać lepsze odpowiedzi.

Czas pokaże, czy odpowiedzi tych dostarczą badania związane z kapitałem społecznym, które nie ograniczają się do postrzegania współpracy jako produktu powtarzalnych gier, ale również analizują dynamikę społecznego ostracyzmu i uczestnictwa w gęstych sieciach horyzontalnych [por. Keefer, Knack, 2005, s. 702].

Zakończenie

Coraz liczniejsze ostatnio badania nad kapitałem społecznym obejmują różne części świata oraz omawiają różne aspekty kapitału społecznego pokazując ich wpływ na bardzo zróżnicowane sfery życia gospodarczego, społecznego i politycznego. Przykładowo Woolcock [1998, s. 192–193] dzieli badania poświęcone kapitałowi społecznemu na siedem grup: (1) rodzina i problemy z młodzieżą, (2) szkoła i edukacja, (3) wspólnoty lokalne, (4) praca i organizacje, (5) demokracja i polityka państwa, (6) ogólne problemy związane z przedsięwzięciami zbiorowymi (*collective action*), (7) rozwój gospodarczy. Prymat wiodą kraje anglosaskie i skandynawskie (badaniem kapitału społecznego zajmują się u nich nie tylko naukowcy, ale i centralne instytucje statystyczne); w badania nad kapitałem społecznym zaangażowany jest również Bank Światowy (głównie badania kapitału społecznego w krajach rozwijających się), problematyką tą także interesuje się OECD.

Chociaż badania nad kapitałem społecznym, zarówno teoretyczne jak i empiryczne, znajdują się ciągle jeszcze w stosunkowo wczesnej fazie rozwoju, lecz po etapie początkowej euforii przyszedł już czas na konstruktywne kwestionowanie zasadności niektórych wniosków oraz konfrontowanie różnych podejść badawczych. Mimo ważkich głosów krytycznych koncepcje związane z kapitałem społecznym nie tracą na atrakcyjności, przeciwnie — prowokują coraz to nowe dyskusje i inspirują coraz liczniejsze prace. Pojawiające się wątpliwości świadczą, że koncepcja kapitału społecznego jest żywa i jej potencjał nie został jeszcze z pewnością wyczerpany.

Moim zdaniem idea kapitału społecznego jest intuicyjnie czytelna i wspólna dla wszystkich badaczy, nawet jeśli są przedstawicielami różnych nauk społecznych. Brak jednej precyzyjnej definicji oraz wspólnej teorii wynika, po pierwsze, z obecnej fazy rozwoju, a po drugie — ze złożoności zagadnień, które pociągają za sobą różne interpretacje. Interpretacje te muszą się ze sobą ścierać, stawiając coraz to nowe pytania badawcze, a także wzajemnie się uzupełniać, ujawniając coraz to nowe fakty. Moim zdaniem złożoność poruszanych zagadnień jest atutem koncepcji kapitału społecznego, uważam, że nadal w ramach badań nad kapitałem społecznym powinny być jednocześnie analizowane relacje, sieci, normy i instytucje, a przede wszystkim ich wzajemne związki i oddziaływania. Myślę, że jest to droga do wyjaśnienia pojawiających się sprzeczności dotyczących pozytywnych i negatywnych efektów kapitału społecznego.

Ważne jest również podejmowanie prób zakorzenienia pojęcia kapitału społecznego w teorii ekonomicznej, również głównego nurtu. Z jednej strony jest to droga do poszukiwania narzędzi i modeli do badania kapitału społecznego, a z drugiej — szansa na uzupełnienie teorii ekonomicznej poprzez rozszerzenie jej założeń co do zachowań ludzkich. W powyższych rozważaniach została podjęta wstępna próba zestawienia idei kapitału społecznego z nową ekonomią instytucjonalną. Teorie nowej ekonomii instytucjonalnej są o tyle obiecującymi obiektami porównań, że wiele je łączy z koncepcją

kapitału społecznego, przede wszystkim interdyscyplinarność i uzależnienie działalności gospodarczej od otoczenia instytucjonalnego, a metody analizy instytucjonalnej wydają się szczególnie właściwe do badania kapitału społecznego.

Bibliografia

- Arrow Kenneth J., 1985, *Granice organizacji*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Arrow Kenneth J., 2000, *Observation on Social Capital*, in *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, red. P. Dasgupta, I. Seragilden, Washington DC: World Bank.
- Becker Gary S., 1990, *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Burt Ronald S., 1992, *Structural Holes: The Social Structure of Competition*, Harvard University Press, Cambridge, MA and London, England.
- Coleman James S., 1988, *Social Capital in the Creation of Human Capital*, „American Journal of Sociology”, Supplement 94, s. 95–120.
- Coleman James S., 1990, *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge.
- Dasgupta Partha, 2002, *Social Capital and Economic Performance: Analytics*, w: *Foundations of Social Capital*, Elinor Ostrom, T. K. Ahn (red.), Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK and Northampton, MA.
- Dasgupta Partha, 2005, *The Economics of Social Capital*, Working Paper, University of Cambridge.
- Durlauf Steven N., Fafchamps Marcel, 2004, *Social Capital*, National Bureau of Economic Research, Working Paper 10485, Cambridge, MA.
- Fukuyama Francis, 1995, *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, Free Press, New York.
- Fukuyama Francis, 2000a, *Wielki Wstrząs: Natura ludzka a odbudowa porządku społecznego*, Politeja, Warszawa.
- Fukuyama Francis, 2000b, *Social Capital and Civil Society*, International Monetary Fund Working Paper.
- Geertz Clifford, 1973, *The Interpretation of Cultures*, New York, Basic Books.
- Glaeser Edward L., 2001, *The Formation of Social Capital*, w: J. F. Helliwell, *The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-being: International Symposium Report*, Human Resources Development Canada i OECD
- Granovetter Mark, 1973, *The Strength of Weak Ties*, „American Journal of Sociology”, nr 78 (6), s. 1360–1380, w: *Foundations of Social Capital*, Elinor Ostrom, T. K. Ahn (red.), Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK and Northampton, MA.
- Granovetter Mark, 1985, *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*, „American Journal of Sociology”, nr 91 (3), s. 481–510, w: *Foundations of Social Capital*, Elinor Ostrom, T. K. Ahn (red.), Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK and Northampton, MA.
- Grootaert Christiaan, Thierry van Bastelaer, 2002, *The Role of Social Capital In Development: An Empirical Assessment*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Guiso Luigi, Sapienza Paola, Zingales Luigi, 2000, *The role of social capital in financial development*, National Bureau of Economic Research, Working Paper 7563, Cambridge.
- Hanifan Lyda J., 1916, *The Rural School Community Center*, „Annals of the American Academy of Political and Social Science”, nr 67, s. 130–138.

- Iwanek Maciej, Wilkin Jerzy, 1998, *Instytucje i Instytucjonalizm w ekonomii*, Uniwersytet Warszawski, Wydział Nauk Ekonomicznych.
- Jacobs Jane, 1961, *The Death and Life of Great American Cities*, Vintage Books, New York.
- Januszek Henryk, 2004, *Kapitał społeczny na rynku pracy*, w: *Kapitał społeczny: aspekty teoretyczne i praktyczne*, red. naukowy Henryk Januszek, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Kahneman Daniel, 2003, *Map of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics*, „The American Economic Review”, vol. 93 nr 5, December, s. 1449–1471.
- Keefer Philip, Knack Stephen, 2005, *Social Capital, Social Norms and the New Institutional Economics*, w: *Handbook of New Institutional Economics*, C. Menard i M. M. Shirley (red.), Springer, Netherlands.
- Knack Stephen, Keefer Philip, 1997, *Does Social Capital have an economic payoff? A cross-country investigation*, „Quarterly Journal of Economics”, November, s. 1251–1288.
- Kostro Krzysztof, 2005, *Kapitał społeczny w teorii ekonomicznej*, „Gospodarka Narodowa”, nr 7–8 (167–168), r. XVI, lipiec–sierpień.
- Lin Nan, 2001, *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*, Cambridge University Press, Cambridge, New York, USA and Melbourne, Australia.
- Loury Glenn, 1977, *A Dynamic Theory of Racial Income Differences*, w: *Women, Minorities, and Employment Discrimination*, praca zbiorowa pod red. Wallace P. A., LeMund A., Lexington Books, Lexington.
- Matysiak Andrzej, 1999, *Źródła kapitału społecznego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Łangego we Wrocławiu, Wrocław.
- North Douglass C., 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge, New York, USA and Melbourne, Australia.
- OECD, 2001, Healy Tom, Côté Sylvain, *The Well-being of Nations: The Role of Human and Social Capital*, Centre for Educational Research and Innovation.
- Paldam Martin, 2001, *Social Capital: One or many? Definition and Measurement*, w: „Issues in New Political Economy”, Sayer Stuart (red.), Blackwell Publishers, Oxford.
- Putnam Robert D., 1993, *Making Democracy Work, Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton N.J..
- Putnam Robert D., 2000, *Bowling alone: The Collapse and the Revival of American Community*, Simon & Schuster, New York.
- Svendsen Gunnar Lind Haase, Svendsen Gert Tinggard, 2004, *The Creation and Destruction of Social Capital: Entrepreneurship, Co-operative movements and Institutions*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK and Northampton, MA.
- Weber Max, 1930, *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, Allen and Unwin, London.
- Williamson Oliver E., 1985, *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press, New York.
- Williamson Oliver E., 1993, *Calculativeness, Trust and Economic Organization*, „Journal of Law and Economics”, nr 36, s. 453–502.
- Woolcock Michael, 1998, *Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework*, „Theory and Society”, nr 27 (1), s. 151–208, w: *Foundations of Social Capital*, Elinor Ostrom, T. K. Ahn (red.), Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK and Northampton, MA.

A b s t r a c t **Social Capital versus Institutions—Concepts and Relations**

A

The paper revises the most important definitions, categories and concepts of social capital and tries to achieve their synthesis. It compares the term social capital and the term institution (as understood by new institutional economics) and tries to show possible relations between social capital approach and institutional analysis. The first part discusses if it is proper to use social capital term, it shows critic on social capital approach and the defence, as well as the concept perspectives. The second part focuses on the search for common definition of social capital. It discusses the complexity and internal contradictions of social capital concept, that make the research difficult, and follows with some possible synthesis of the concept, including both social relations and the social norms accompanying them. The third part analyses connections between social capital and institutions. It shows that the terms social capital and informal institutions to some extent cover similar area of research and that there are important relations between social capital and formal institutions which themselves are not part of social capital. This part also shows areas where social capital researchers may benefit from new institutional economics and where social capital approach may help to develop economic theory.