

## KULTURA EKONOMICZNA NA OBSZARZE PERYFERYJNYM I JEJ EWOLUCJA

Postęp gospodarczy w skali kraju uwarunkowany jest zdolnościami adaptacyjnymi poszczególnych regionów. Chodzi głównie o adaptację nowych uwarunkowań rynkowych, technologicznych i kulturowych. Różnice w poziomie produktu krajowego brutto (PKB) na mieszkańca, jakie występują między województwami Polski nie informują o przyczynach dysproporcji w rozwoju regionalnym<sup>40</sup>. Przyczyny te mają charakter strukturalny i wiążą się nie tyle z różnicami w ilości potencjału produkcyjnego, jakim dysponują poszczególne regiony, co w jego jakości, konwergencji istniejącej między zasobami w ujęciu ilościowym a stosunkami międzyludzkimi, zdolnościami asymilacyjnymi czy systemem wartości społeczeństwa. Uwarunkowania wewnętrzne takie jak:

---

<sup>40</sup> W opracowaniu analiza obszarów peryferyjnych przedstawiona jest w odniesieniu do regionalnego układu gospodarki polskiej. Region wyodrębniony w ramach gospodarki cechujący się szeroko ujmując niższym poziomem rozwoju gospodarczego (PKB *per capita*), będący obszarem stagnacji, obszarem niestabilnym politycznie i gospodarczo względem centrum gospodarczego (obszaru charakteryzującego wysoka sprawność, dynamika produkcji materialnej i usług tradycyjnych oraz tworzenia wartości intelektualnych, kreatywność) zyskuje w układzie terytorialnym pozycję obszaru peryferyjnego, obszaru względnie mniej konkurencyjnego. W Polsce obszarem takim jest tzw. ściana wschodnia tj. województwo podlaskie, lubelskie, świętokrzyskie, jak wskazują badania Instytutu nad Gospodarką Rynkową (P. Macierewicz, Polska A coraz bardziej oddala się od Polski B, „Gazeta Wyborcza”, 20 grudnia 2005).

zdolności wykorzystywania potencjalnych okazji rozwoju, kreacji własnych możliwości, predyspozycji do samorozwoju i samodoskonalenia społeczeństwa stają się podstawą dla istotnych do rozwoju czynników endogenicznych (postęp techniczny, rozwój kapitału ludzkiego i fizycznego) regionu. Brak tych uwarunkowań bądź ich względna niestabilność pogłębia dysproporcje w rozwoju regionów prowadząc do względnej ich peryferyzacji.

Opracowanie to stanowi próbę weryfikacji hipotezy, że czynnikiem decydującym o tempie rozwoju obszarów peryferyjnych, tworzenia ich potencjału gospodarczego jest kultura ekonomiczna określana przez kapitał ludzki i kapitał społeczny. Celem rozważań<sup>41</sup> jest wykazanie, że odpowiednia struktura kultury ekonomicznej (właściwe otoczenie instytucjonalne) warunkuje racjonalne Zachowania jednostek, społeczeństwa: motywuje do postępu technicznego i innowacyjności, podnoszenia umiejętności, organizowania efektywnego rynku. Sprzyja stabilnym i dynamicznym procesom tworzenia potencjału gospodarczego obszaru peryferyjnego.

## 1. Kultura ekonomiczna.

Istotą działalności gospodarczej regionu jest całokształt działań zaspokajania potrzeb indywidualnych i zbiorowych zawsze wymagających określonych działań jednostkowych i zespołowych oraz środków materialnych i niematerialnych, które albo bezpośrednio zaspokajają potrzeby, albo tworzą - bezpośrednio czy pośrednio - warunki tego procesu, przede wszystkim w sferze

---

<sup>41</sup> Rozważania mają charakter ogólny, dotyczą bowiem szeroko pojętego obszaru peryferyjnego. Uzupełnieniem opracowania są wyniki analiz empirycznych prowadzonych przez innych autorów niniejszej publikacji odnośnie obszaru peryferyjnego, jakim jest województwo podlaskie a w szczególności analiz obejmujących zagadnienia: strategii rozwoju regionu, zasobów kapitału ludzkiego, potencjału demograficznego i migracji ludności, potencjału gospodarczego i jego struktury, prognoz i przemian rozwojowych.

produkcji dóbr i usług oraz ich podziału. Procesy gospodarowania przebiegają zawsze w konkretnych warunkach materialnych, instytucjonalno-organizacyjnych, społecznych, kulturowych, politycznych itd. charakteryzujących dany region na tle szerszego otoczenia.<sup>42</sup> Nie są zdarzeniami pojedynczymi lecz zdarzeniami przyjmującymi postać powtarzających się aktów warunkujących się wzajemnie i ewoluujących w czasie. Wskazana specyfika procesu gospodarowania sprawia, że możliwe staje się określenie pewnych prawidłowości, zależności oraz identyfikacja deskryptorów decydujących o istnieniu różnic między regionami w ich długookresowym tempie rozwoju społeczno-gospodarczego.

Zasoby ziemi, pracy i kapitału są w ujęciu ilościowym środkami niezbędnymi do prowadzenia działalności gospodarczej, w ujęciu jakościowym środkami do efektywnego ich wykorzystania, sprawnej organizacji procesów wytwórczych. Aby szansa na rozwój, jaką dają zasoby czynników wytwórczych, mogła być wykorzystana, konieczne są nieformalne sieci powiązań, zaufanie, poczucie wspólnoty interesów, czyli swoiste spoiwo pozwalające na wytworzenia specyficznych warunków sprzyjających budowaniu nie tyle pozycji konkurencyjnej (konkurencyjności wynikowej) regionu co jego przewagi konkurencyjnej (konkurencyjność czynnikowej). Systemowe podejście do procesów gospodarowania w regionie tzn. uwzględniające zarówno rolę czynników „twardych” związanych z polityką gospodarczą, jak i „miękkich” uwarunkowań instytucjonalnych związanych z jakością zarządzania wskazuje na wzrost znaczenia instytucji kultury ekonomicznej - jej struktury.

---

<sup>42</sup> Postfordowskie rozumienie prowadzenia działalności gospodarczej, jako procesu uwarunkowanego terytorialnie, zwraca uwagę na: zmianę kryteriów lokalizacji, wzrost znaczenia aglomeracji, rolę innowacyjności jako procesu uwarunkowanego społecznie oraz wzrost znaczenia pozaekonomicznych czynników rozwoju tj. historii, kultury, instytucji.

Kultura ekonomiczna jest, w układzie hierarchicznym, instytucją pierwszego poziomu, instytucją „głęboko zakorzoną”<sup>43</sup>, instytucją nieformalną, a przede wszystkim instytucją fundamentalną dla instytucji pochodnych.

Instytucja kultury ekonomicznej określana jest z jednej strony przez obecny system wartości, poziom zakumulowanej wiedzy, sposób organizacji życia społeczno-gospodarczego, z drugiej przez weryfikację tego, co już w tym zakresie posiada, o dostosowywanie tego do nowej rzeczywistości, o kreowanie zupełnie nowych znaczeń i ról w sferze stosunków społeczno-gospodarczych.

Dostosowanie istniejącego i tworzenie nowego systemu norm i wartości w nieustannie ewoluującej rzeczywistości gospodarczej leży w gestii podmiotów gospodarczych uczestniczących w interakcjach rynkowych (społecznych). Ich aktywność, postawy są podstawą przemian społecznych, gospodarczych i politycznych. W każdym ludzkim działaniu nastawionym na przekraczanie istniejącego stanu,

---

<sup>43</sup> Hierarchia instytucji uporządkowana z punktu widzenia czasu ich trwania wskazuje, że obyczaje i tradycje jako kulturowe tło społeczeństwa tworzą najwyższy poziom instytucji, tj. poziom instytucji nieformalnych, określanych jako „głębokie zakorzenie”. Obyczaje i tradycje oddziałują na wszystkie instytucje powołane przez ludzi, tworząc ramy reguł instytucjonalnego otoczenia (drugi poziom). Reguły instytucjonalnego otoczenia powstają w toku działalności ludzkiej i nazywane są formalnymi instytucjami (konstytucja, ustawy, struktury polityczne i prawne). Instytucje formalne powołane do życia wykazują się większą zmiennością niż instytucje nieformalne. Z upływem czasu instytucje rozwijają się i zmieniają swoją budowę. Jednakże dominującą właściwością instytucji jest ich relatywna stabilność. Reguły znajdujące się na najwyższym poziomie hierarchii instytucji trudniej podlegają zmianie niż reguły z niższych poziomów. Im dalej w dół przemieszczamy się w hierarchii instytucji, tym silniej zaprogramowana jest instytucja przez instytucje z wyższych poziomów. [R. Pappenheim, *Neue Institutionenökonomik und politische Institutionen. Zur Anwendung der ökonomischen Theorie auf politische Institutionen und Organisationen*, Frankfurt 2001, s. 22 i nast.]

na sięganie po coś nowego, zawiera się dorobek całych pokoleń i osobistych doświadczeń. Działanie człowieka jest tak przechodnie, jak i nieprzechodnie. Przechodnie, czyli wykracza poza podmiot – poza działającego, który to dokonuje zmian w otaczającym go świecie; nieprzechodnie, czyli pozostaje w podmiocie (indywidualne umiejętności, cechy osobowościowe) - w działającym. Jednostka spełnia więc podwójną rolę: ustala *status quo* - jako cząstka procesów społeczno-gospodarczych oraz pomaga zmieniać *status quo* - występując jako indywidualny kreator procesów gospodarczych.

Spontaniczny porządek, czyli procesy rynkowe rozwijające się w danym regionie, wśród których podstawową rolę odgrywa wolność oraz normy moralne, ma w sobie coś z twórczej ewolucji determinowanej przez indywidualną wiedzę i indywidualne wybory jednostek danej społeczności. Wynika stąd specyfika kultury ekonomicznej danego regionu którą to cechuje:

- charakter niesamodzielny - istnieje w obrębie społeczności określonego regionu,
- charakter niesamoistny - istnieje w oparciu o realny byt podmiotów gospodarczych i rzeczy materialnych o ścisły, choć egzystencjonalnie pośredni z nimi związek,
- charakter pochodny - kultura jest wytwarzana i przetwarzana zawsze przez podmioty gospodarcze, uczestników interakcji rynkowych.

Za główne elementy określające kulturę ekonomiczną regionu uznać należy:

1. jego elementy kapitału ludzkiego takie jak: wiedza ogólna i profesjonalna; przy czym o sile kapitału ludzkiego nie stanowi tylko wiedza, ale także zdolności, aspiracje, motywacje do pracy, kreatywność, gotowość do podejmowania ryzyka;
2. jego elementy kapitału społecznego tj. system wartości, sposób organizacji życia społeczno-gospodarczego (upowszechnianie zasad wolnego rynku i konkurencji),

nieformalne struktury powiązań jednostek będące czynnikiem niezbędnym do utrzymania odpowiedniego poziomu stabilności, bezpieczeństwa, chęci porozumiewania i współpracy.

Istniejący związek pomiędzy kapitałem ludzkim a kapitałem społecznym (w aspekcie instytucji kultury ekonomicznej) wynika z faktu: kapitał ludzki ucieleśniony w podmiotach gospodarczych określa strukturę społeczną regionu, kapitał społeczny – relacje pomiędzy tymi podmiotami, sieci powiązań.

## **2. Kultura ekonomiczna a rozwój gospodarczy obszaru peryferyjnego**

Instytucjonalne ramy kultury ekonomicznej sterują bieżącymi zachowaniami podmiotów gospodarczych, ukierunkowują ich aktywność, ograniczają niepewność transakcji i zmniejszają ich koszty. Niepewność jest poważną przeszkodą w podejmowaniu działalności gospodarczej i współpracy między ludźmi, organizacjami, regionami. Jako wynik ograniczonej wiedzy podmiotów gospodarczych skutkuje skłonnością do podejmowania błędnych decyzji a przez to niską efektywnością działań, co w konsekwencji prowadzi do wzrostu kosztów transakcyjnych.

Ważnym elementem otoczenia instytucjonalnego są różnego rodzaju normy o charakterze formalnym i nieformalnym. Znaczenie tych norm jest bardzo duże. Przepisy i normy formalne (prawo) określają zręby systemu politycznego i gospodarczego regionów. Przepisy nieformalne mają natomiast swoje źródło w doświadczeniu, wartościach, tradycjach, etosie, religii, tradycji etnicznej itp.<sup>44</sup> Podobne przepisy formalne wprowadzone w danej grupie społecznej mogą wywołać odmienne efekty z uwagi na wpływ odmiennych norm nieformalnych. Normy formalne i nieformalne, prawne i etyczne są nierozłącznymi cechami sprawnie działającego rynku, który z natury swojej wymaga ekonomicznego porządku.

---

<sup>44</sup> D.C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge 1990, s. 101.

Inwestowanie wysiłku i czasu na budowanie takich organizacji społecznych jak: rodzina, przedsiębiorstwo, grupy interesu, akceptowane systemy wartości, upowszechnione wzorce zachowań przynosi efekty w postaci poprawy efektywności gospodarowania i poczucia dobrobytu w długim okresie. Warto podkreślić, że podporządkowywanie przemian gospodarczych wyłącznie mechanizmom gospodarki rynkowej (tj. kierowaniu się zasadą maksymalnej wydajności) prowadzi do spadku konkurencyjności instytucjonalnej regionu. Efektem czego jest pogarszanie się, w dłuższej perspektywie, warunków związanych z równością i sprawiedliwością społeczną<sup>45</sup>. Kwestia ta jest o tyle istotna, że w miarę osiągania dojrzałości ekonomicznej przez region głównym źródłem przewag komparatywnych stają się tzw. „miękkie” wyznaczniki konkurencji, jak: kwalifikacje, edukacja, postawy ludzkie, system wartości<sup>46</sup>. Brak tych uwarunkowań na poziomie regionalnym warunkuje pogłębianie się dysproporcji w rozwoju regionów i dalszą ich peryferyzację.

Ukierunkowane i wzajemnie zależne przedsięwzięcia charakteryzujące się powstawaniem relacji współzawodnictwa, dialogu, współpracy czy wspólnego podejmowania decyzji między podmiotami gospodarczymi sprzyjają tworzeniu konkurencyjności regionu. Istotą której są wzajemne powiązania elementów warunkujących konkurencyjność oraz ich związek z systemem społeczno-politycznym i ekonomicznym danego kraju. W tak pojmowanej konkurencyjności, czynniki społeczno-kulturowe i systemy wartości stanowią podstawę dwóm zasadniczym warunkom<sup>47</sup>. Pierwszemu,

---

<sup>45</sup> T.J. Hamalainen, *National Competitiveness and Economic Growth: The Changing Determinants of Economic Performance in the World Economy*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, Great Britain 2003, s. 21.

<sup>46</sup> *Global Competitiveness Report 2003-2004*, WEF, Oxford University Press.

<sup>47</sup> K. Żukrowska, *Konkurencyjność systemowa w procesie transformacji. Przykład Polski [w:] Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji*, red. W. Bieńkowski, J. Bossak, SGH, Warszawa 2001, t. 1, s. 173.

tj. presji konkurencyjnej stanowiącej ciągle wyzwanie dla poprawy efektywności produkcji i produktu. Drugiemu, tj. integracji przedsiębiorstw w sieci współpracy, których różnorodność usług, instytucji oraz powiązań zewnętrznych wspiera wysiłek indywidualnych podmiotów. Warunki te gwarantują rozwój ekonomiczny danego regionu, uzależniając w tym większym zakresie jego rozwój i konkurencyjność od kryteriów „miękkich”.

## **2.1 Kapitał ludzki jako deskryptor rozwoju obszaru peryferyjnego**

Jednym z czynników warunkujących rozwój obszaru peryferyjnego (w tym województwa podlaskiego), w oparciu o jego kulturę ekonomiczną, jest kapitał ludzki. Przy czym istotny staje się nie tyle jego aktualnie istniejący poziom, co jego perspektywy, tkwiący w nim możliwy do uaktywnienia potencjał. Stąd też ważna staje się struktura wewnętrzna kapitału ludzkiego – uwarunkowania jej rozwoju.

Kapitał ludzki w szerokim ujęciu to zasób wiedzy, umiejętności, zdrowia i energii witalnej zawartej w danym społeczeństwie. W wąskim ujęciu<sup>48</sup> obejmuje wiedzę jawną, posiadaną przez pracowników, wiedzę ukrytą, zawartą w jego umiejętnościach, oraz elementy kultury organizacyjnej w postaci postrzeganych przez nich wartości i norm postępowania. Stwierdzenie, że kapitał ludzki jest cechą jakościową danej osoby decyduje o odrębności sposobu funkcjonowania kapitału ludzkiego: nie może on być przedmiotem obrotu rynkowego i zmieniać właściciela.

---

<sup>48</sup> W kontekście analizy kultury ekonomicznej jako czynnika rozwoju obszaru peryferyjnego, czynnika decydującego o poziomie potencjału gospodarczego, przyjmuje się wąskie ujęcie kapitału ludzkiego. Rozważania zawężone zostały do wiedzy i kompetencji.



Głównymi elementami struktury kapitału ludzkiego są<sup>49</sup>:

1. kompetencje określane przez: umiejętności praktyczne (biegłość, fachowość), wiedzę praktyczną, talenty;
2. zręczność intelektualna obejmująca takie cechy człowieka jak: innowacyjność, przedsiębiorczość, zdolność do naśladowania, zdolność do zmian;
3. motywacja określana przez: chęć działania, predyspozycje osobowościowe do określonych zachowań, zaangażowanie, skłonność do zachowań etycznych.

Kompetencje wynikają z wiedzy, umiejętności praktycznych (*know-how*) i talentu zatrudnionych. Postawy są zdeterminowane przez motywacje, uznawane wartości. Zdolności intelektualne oznaczają zdolność do transferu, przekształcania i doskonalenia wiedzy. Wiązą się z umiejętnościami stosowania wiedzy w różnych sytuacjach, zdolnościami do imitacji, innowacji i adaptacji.

Części składowe kapitału ludzkiego można więc podzielić na wrodzone (otrzymane) i nabyte. Przykładem zdolności i talentów wrodzonych jest szybkość kojarzenia i przyswajania wiedzy, komunikatywność, otwartość, łatwość nawiązywania kontaktów, zdolność do wykorzystania posiadanych i nabywanych umiejętności. Indywidualne predyspozycje osoby mogą być jednak doskonałe i wzmacniane w procesie kształcenia (inwestycji w wiedzę). Wiedza, kwalifikacje czy doświadczenie zdobywane w trakcie życia są nabytymi elementami składowymi kapitału ludzkiego. Zgromadzony kapitał niematerialny jest źródłem przyszłych korzyści tak na poziomie jednostki, jak i zbiorowości społecznej w której żyje. Nie jest zasobem danym raz na zawsze. Można go powiększać i doskonalić drogą inwestycji, zwanych inwestycjami w człowieka, w kapitał ludzki.

---

<sup>49</sup> M. Majowska, Problemy badania wpływu kapitału ludzkiego na zachowania przedsiębiorcze [w:] Kapitał ludzki a kształtowanie przedsiębiorczości, red. M. Juchnowicz, Wyd. Poltext, Warszawa 2004, s. 36.

Inwestycje w człowieka to nakłady na podwyższanie potencjału ludzkiego rozumianego jako zasób możliwości, wiedzy, zdrowia, mobilności i zdolności wytwórczej człowieka. Celem tych inwestycji jest kreowanie warunków do przynoszenia korzyści (dochodów) w przyszłości. Przy czym są to nie tylko przyszłe korzyści finansowe, ale także korzyści fizyczne i psychiczne decydujące w długim okresie o jakości kapitału ludzkiego.

Jakość kapitału ludzkiego określają: suma cech populacji zamieszkującej region (determinowanych w znacznej mierze przez genetyczne cechy danej populacji oraz różnorodne transfery międzypokoleniowe) oraz zdolności do tworzenia więzi społecznych pozostających pod wpływem inwestycji w człowieka (np. szeroko rozumianej edukacji). Jakość kapitału ludzkiego określa natomiast zdolność do pracy i możliwości dostosowawcze do zmian w otoczeniu oraz sprzyja kreacji nowych rozwiązań (przedsiębiorczość).

Dla jakości kapitału ludzkiego istotna jest zdolność do tworzenia, transferu (mediacji), gromadzenia, integrowania i wykorzystywania zasobów wiedzy. Ważne jest więc efektywne zarządzanie zasobami wiedzy. Wiedza bowiem:<sup>50</sup>

1. stanowi konkurencyjny zasób decydujący o rozwoju;
2. obok wiedzy dostępnej (skodyfikowanej), powstałej z nagromadzonych i przetworzonych informacji, istnieje skumulowany zasób tzw. wiedzy ukrytej, nieujawnionej, która jest w posiadaniu poszczególnych jednostek;
3. racjonalne zarządzanie wiedzą polega na wykorzystaniu zarówno zasobów wiedzy skodyfikowanej, jak i zasobów wiedzy ukrytej;
4. w procesie zarządzania wiedzą następuje ciągły, twórczy proces przemian wiedzy ukrytej w wiedzę skodyfikowaną, i odwrotnie, wiedza skodyfikowana daje podstawy dla tworzenia zasobu wiedzy cichej (spirała wiedzy);

---

<sup>50</sup> A. Sosnowska, Czynniki ludzki w procesie zarządzania innowacjami, SGH, Warszawa 2003, s. 111.

5. celem zarządzania wiedzą jest zbudowanie i eksploatacja systemu, który pozwala na produktywne wykorzystanie całego zasobu wiedzy dla celów uzyskania długookresowej przewagi konkurencyjnej regionu;
6. powstające systemy wiedzy są oparte na dwu podstawowych filarach: zasobach i kwalifikacjach należących do niej osób oraz infrastrukturze informacyjnej pozwalającej na gromadzenie, przetwarzanie i transfer zasobów wiedzy.

Istniejące w danym regionie potencjalne zasoby wiedzy nie zawsze jednak znajdują odzwierciedlenie w wynikach jej wykorzystania. Nie wystarczy zgromadzić wiedzy w wyniku inwestycji czy jej skodyfikowania, ale trzeba ją jeszcze przełożyć na działania.

Wiedza w procesie gospodarczym może być tak nakładem przekształcającym się w nową wartość, jak i wynikiem - stanowi efekt działalności gospodarczej. Zasoby wiedzy leżą u podstaw kompetencji a kompetencje leżą u podstaw ofert jaką jednostka ma do zaoferowania na konkurencyjnym rynku. Wiedza jest więc ważnym zasobem decydującym o kluczowych kompetencjach, pozwalającym na budowanie potencjału gospodarczego regionu.

Do najważniejszych działań podnoszących jakość kapitału ludzkiego tzw. form inwestycji w człowieka (inwestycji bezpośrednio i pośrednio kształtujących wiedzę) należą<sup>51</sup>:

- 1) trzy różne formy kształcenia, których wyodrębnianie uzasadnia się różną treścią ekonomiczną każdego z tych rodzajów podnoszenia kwalifikacji:
  - a. kształcenie otrzymane i oferowane przez formalny system edukacji;
  - b. kształcenie i doskonalenie zawodowe w czasie pracy;
  - c. programy permanentnego kształcenia dla dorosłych;

---

<sup>51</sup> A.B. Czyżewski, M. Góralczyk-Modzelewska, E. Saganowska, M. Wojciechowska, Regionalne zróżnicowanie kapitału ludzkiego w Polsce, GUS Zakład Badań Statystyczno-Ekonomicznych, Warszawa 2001, s. 7.

- 2) działania zwiększające mobilność kapitału ludzkiego (migracja, poszukiwanie i gromadzenie informacji);
- 3) badania naukowe (działalność B+R obejmująca:<sup>52</sup> badania podstawowe, badania stosowne, prace rozwojowe);
- 4) szeroko rozumiane usługi i udogodnienia związane z ochroną zdrowia i wpływające na długość życia, witalność, siłę i wigor ludzi.

Strumień inwestycji w człowieka przekształca się w zasób kapitału ludzkiego, a nabyte umiejętności stają się kapitałem trwałym ucieleśnionym w danym człowieku w krótkim okresie. W długim okresie ulega zużyciu. Wynika stąd istotna z punktu widzenia tworzenia potencjału gospodarczego regionu potrzeba ciągłego uaktualniania (odtworzenia, przypomnienia wiedzy), modyfikowania, modernizowania (doskonalenia), dostosowywania do zmieniających się warunków, przekwalifikowania (nowych inwestycji) wiedzy.

Nakłady na kształcenie, będące inwestycją w kapitał ludzki, podlegają bowiem procesowi amortyzacji ekonomicznej, podobnie jak każdy środek trwały.

---

<sup>52</sup> Badania podstawowe (*research basic*) - prace teoretyczne i eksperymentalne podejmowane przede wszystkim w celu zdobycia lub poszerzenia wiedzy na temat przyczyn zjawisk i faktów, nieukierunkowane w zasadzie na uzyskanie konkretnych zastosowań praktycznych; Badania stosowane (*research applied*) - prace badawcze podejmowane w celu zdobycia nowej wiedzy mającej konkretne zastosowania praktyczne. Polegające na poszukiwaniu możliwych zastosowań praktycznych dla wyników badań podstawowych, bądź na poszukiwaniu nowych rozwiązań pozwalających na osiągnięcie z góry założonych celów praktycznych; Prace rozwojowe (*experimental development*) - polegające na zastosowaniu istniejącej już wiedzy do opracowania nowych lub istotnego ulepszenia istniejących materiałów, urządzeń, wyrobów, procesów, systemów czy usług. Są to w szczególności prace konstrukcyjne, technologiczno-projektowe oraz doświadczalne.

Zużycie kapitału ludzkiego może wynikać z:

1. właściwości umysłowych i fizycznych człowieka. Zużycie w tym przypadku jest związane z niewykorzystaniem zdobytego wykształcenia. Przyczynami tego zużycia mogą być niesprzyjające warunki ekonomiczne i społeczne, stanowiące w dużej mierze czynnik niezależny od wyboru jednostek (np. przymusowe bezrobocie, wykluczenie społeczne z powodu niepełnosprawności), jak i zależny od osobistych pobudek człowieka (np. rezygnacja kobiet z wykonywania zawodu na rzecz wychowywania dziecka i prowadzenia gospodarstwa domowego);
2. postępu naukowo-technicznego oraz postępu w metodach kształcenia. Ten rodzaj zużycia określanymi jest mianem „zużycia moralnego”. Zdobyta wiedza traci swą dotychczasową wartość i ulega „starzeniu”. Stąd konieczność ciągłego ponoszenia nakładów na jej rozwój.

Tak więc tworzenie i efektywne wykorzystywanie wartości niematerialnych, takich jak wiedza i umiejętności jest niezbędne dla rozwoju regionu. Region inwestując w zgromadzony na swoim obszarze zasób kapitał ludzkiego zwiększa swój potencjał gospodarczy. Budowanie układów sieciowych zwanych klastrami czy gronami, czyli współpraca między przemysłem i nauką jest warunkiem nieustannego wymieniania się wiedzą. Przy czym proces ten może przebiegać tylko wtedy, gdy towarzyszy mu komunikowanie się, wzajemne powiązania, dyfuzja innowacji, edukacja. Celem tego transferu jest interakcyjny charakter wiedzy.

## **2.2 Kapitał społeczny jako deskryptor rozwoju obszaru peryferyjnego**

Relacje jakie powstają między uczestnikami procesów gospodarczych określa, w ramach danego obszaru, kapitał społeczny. Kapitał społeczny odnosi się do wewnętrznej, społecznej i kulturowej koherencji społeczeństwa, do norm i wartości, które kierują ludzkimi interakcjami i do instytucji, które owe transakcje ucieleśniają.

Kapitał społeczny jest rodzajem spoiwa, które utrzymuje społeczeństwo jako całość i bez którego wzrost bądź dobrobyt społeczny może nie zaistnieć<sup>53</sup>. Jest więc niezbędny dla prawidłowego rozwoju kapitału ludzkiego. Związek o charakterze komplementarnym między kapitałem ludzkim i kapitałem społecznym warunkuje rozwój obszaru peryferyjnego, przekraczanie dzielących go od centrum dysporcji.

Najogólniej ujmując, kapitałem społecznym są instytucje, które podmiot gospodarczy postrzega jako własne zasoby, powiększające jego korzyści ze współpracy i wymiany. Kapitał społeczny to umiejętności współpracy międzyludzkiej w celu realizacji własnych interesów. Odnosi się do takich cech społeczeństwa, jak: zaufanie, normy i powiązania, które mogą zwiększać sprawność społeczeństwa, ułatwiając koordynację działań.<sup>54</sup>

Elementami składowymi kapitału społecznego są więc: system wartości, sposób organizacji życia społeczno-gospodarczego (upowszechnianie zasad wolnego rynku i konkurencji), nieformalne struktury powiązań jednostek będące czynnikiem niezbędnym do utrzymania odpowiedniego poziomu stabilności, bezpieczeństwa, chęci porozumiewania i współpracy.

W kapitale społecznym wyróżnia się dwie jego formy: formę strukturalną i formę przekonaniową/myślową<sup>55</sup>. Obie formy wchodzą w zakres relacji społecznych i interakcji między ludźmi oraz obie na nie oddziałują, obie też są kształtowane przez oczekiwania. Strukturalny kapitał społeczny umożliwia wzajemne korzystne działania zbiorowe poprzez ustanowione role i sieci społeczne

---

<sup>53</sup> B. Fine, *Social Capital versus Social Theory. Political economy and social science at the turn of the millennium*, Routledge, London and New York 2001, s. 158.

<sup>54</sup> Szerzej w: J.S.Coleman, *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge Mass 1990, s. 300-321.

<sup>55</sup> B. Pogonowska, *Kapitał społeczny – próba rekonstrukcji kategorii pojęciowej [w:] Kapitał społeczny – aspekty teoretyczne i praktyczne*, red. H. Januszek, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2004, s. 18.

uzupełnione regułami, procedurami i precedensami. Są to role, które ułatwiają podejmowanie decyzji, mobilizowanie ludzi, zarządzanie zasobami, komunikowanie, koordynowanie działań oraz rozwiązywanie konfliktów. Strukturalny kapitał społeczny jest więc uzewnętrzniony, względnie obiektywny, może być obserwowany i modyfikowany. Kapitał przekonaniowy jest natomiast uwewnętrzniony, subiektywny, odnosi się do tego, jak ludzie myślą i czują. Jest integralnie związany z osobowością człowieka i nie może być łatwo zmieniony przez zewnętrzne działania. Obejmuje podzielane normy, wartości, postawy i przekonania/wierzenia wytwarza u ludzi skłonność w kierunku podejmowania wzajemnie korzystnych działań zbiorowych. Do podstawowych rodzajów myślowego kapitału społecznego wchodzi: zaufanie, solidarność, współpraca, sprawiedliwość, uczciwość, bezstronność. Obie formy kapitału społecznego współdziałają i wzmacniają się wzajemnie. Wynika stąd, że rozwój regionu zależy nie tyle od wielkości zasobu kapitału społecznego co od jego struktury.

Kapitał społeczny jako sieć powiązań między uczestnikami procesów gospodarczych cechuje:

1. domknięcie sieci powiązań (każdy podmiot gospodarczy uczestniczy w jak największej liczbie relacji z innymi);
2. ciągłość relacji społecznych;
3. wielorakość relacji (pomiędzy podmiotami zachodzą relacje związane z więcej niż jedną działalnością lub z więcej niż jedną rolą; może także zaistnieć okoliczność, w której więź pomiędzy pewnymi podmiotami zostanie przerwana w danej jednej konkretnej relacji. Przerwanie to może wynikać z nieakceptacji stosowanych reguł prowadzenia działalności gospodarczej przez którąś ze stron w danym obszarze współdziałania. Przy czym przerwanie to nie musi oznaczać przerwania na linii innych wzajemnych relacji, w których to interesy i uznane wartości jednostek są zbieżne).

Więzi oparte na zaufaniu i wzajemności sprzyjają podejmowaniu działalności i współpracy gospodarczej, zmniejszają niepewność

w życiu społecznym i gospodarczym, prowadzą do zwiększania potencjału gospodarczego. Zmniejszeniu ulegają indywidualne wydatki podmiotów gospodarczych na:

1. ochronę własnych zasobów i dóbr, tj. koszty reprodukcji praw własności;
2. gromadzenie informacji o otoczeniu gospodarczym, tj. koszty transakcyjne<sup>56</sup>;
3. sygnalizację własnych cech budzących ufność otoczenia, tj. koszty sygnalizacji.

Kapitał społeczny wpływa więc na stabilność wymiany rynkowej. Behawioralny sposób wymiany rynkowej (czyli wymiany po przez negocjowanie cen, warunków) wymaga respektowania

---

<sup>56</sup> Koszty transakcyjne związane są z funkcjonowaniem rynku, brakiem informacji, koniecznością negocjowania i zawieraniem transakcji oraz zapewnieniem im bezpieczeństwa. W wymianie rynkowej sprowadzają się do kosztów koordynacji, motywacji (w tym związanych z niekompletnością i asymetrią informacji) i egzekucji umów (w tym koszty zachowań oportunistycznych). T. Dołęgowski, *Konkurencyjność instytucjonalna i systemowa w warunkach gospodarki globalnej. Implikacje dla sektora usług*, SGH, Warszawa 2002, s. 75.

Koszty transakcyjne są szczególnym przypadkiem transakcji publicznych tj. działań koniecznych do tworzenia i utrzymywania instytucjonalnych ram, w których odbywa się działalność gospodarcza, czyli do budowania, utrzymywania i modyfikowania stosunków społecznych. Publiczne koszty transakcyjne dzieli się na:

- koszty zorganizowania, utrzymania i modernizacji formalnego i nieformalnego publicznego porządku danego systemu. Zalicza się do nich koszty: stworzenia porządku prawnego, publicznego zarządzania, obronności, systemu wychowania i kształcenia, sądownictwa itp.

- koszty funkcjonowania społeczeństwa – bieżące wydatki na kształcenie, ustawodawstwo, komunikację itp. Działalność gospodarcza rodzi koszty poszukiwania informacji, podejmowania decyzji, nadzoru i egzekwowania oficjalnych zarządzeń.

J. Małyśz, *Instytucje a koszty transakcyjne w świetle neo-instytucjonalnej ekonomii*, „*Ekonomista*” 2003, nr 3, s. 327.



pewnych norm społecznych (instytucji), które przyjmują rolę tzw. mediów wymiany rynkowej. Kapitał społeczny przyczynia się wobec tego do zwiększania aktywności gospodarczej poprzez zmniejszenie nakładów finansowych, które mogą być przeznaczone bezpośrednio na działalność gospodarczą zwiększającą możliwości produkcyjne.

Kapitał społeczny jest, podobnie jak kapitał ludzki i rzeczowy, zasobem. Przyczynia się do generowania strumienia korzyści, jest tworzony przez człowieka – podmiot gospodarczy. Wytwarzanie kapitału społecznego nie jest pozbawione kosztów. Wymaga inwestycji, jeśli nie zawsze w formie pieniężnej to w postaci znacznego czasu i wysiłku np. trwające przez lata interakcje, kontakty, spotkania. Jednakże dysproporcje istniejące między tymi formami kapitału są zasadnicze i ważne z punktu widzenia analizowanej instytucji kultury ekonomicznej jako czynnika warunkującego rozwój obszaru peryferyjnego:

1. kapitał społeczny opisuje relacje między ludźmi, grupami ludzi, gdy kapitał rzeczowy i ludzki są w zasadzie cechami pojedynczych bytów;
2. kapitał społeczny ma wartość samą w sobie (wartość wewnętrzną, autoteliczną), a kapitał rzeczowy ma jedynie wartość instrumentalną jest środkiem do realizacji danego celu<sup>57</sup>;

---

<sup>57</sup> Wartości wewnętrzne (autoteliczne, podstawowe, wiodące) to trwałe wyznaczniki decyzji, których zasadniczym celem nie jest wyłącznie chęć jednorazowego osiągnięcia korzyści - zysku. Wartości instrumentalne to wartości uznawane tylko w określonych okolicznościach, usankcjonowane korzyścią chęcią wzbogacenia się. Zatem wartościami dominującymi w czasie podejmowania decyzji o współpracy powinny należeć do kategorii wewnętrznych, a nie instrumentalnych, gdyż te ostatnie mają z samej definicji charakter tymczasowy. Tylko wartości wewnętrzne są trwałe. Wynika z tego, że wartości skłaniające do rozwoju gospodarki nie powinny mieć wyłącznie charakteru ekonomicznego (byłyby, bowiem wartościami instrumentalnymi), ponieważ wraz z osiągnięciem gospodarczego sukcesu zaginęłyby.

3. kapitał społeczny może pojawić się jako niezamierzony efekt świadomych działań, gdy kapitał rzeczowy i ludzki tworzone są przez świadome decyzje ludzi;
4. kapitał rzeczowy może być częściowym substytutem dla pracy, czego nie można powiedzieć o kapitale społecznym ponieważ inwestowanie w kapitał społeczny może mieć charakter komplementarny (podmiot gospodarczy może wpływać na rozwój intelektualny innego podmiotu np. szkolenia, kursy, mobilizacja i motywacja do poszerzania wiedzy przez perspektywy rozwojowe firmy; ale z drugiej strony ten sam podmiot gospodarczy zarazem wpływa na jakość relacji między nim a innym podmiotem);
5. kapitał społeczny jest trudny i powolny w stwarzaniu, ale szybko ulega zniszczeniu;
6. zasób kapitału rzeczowego ulega zmniejszeniu na skutek zużycia. Z kapitałem społecznym bywa odwrotnie;
7. kapitał społeczny jest mniej mobilny.
8. zasób kapitału społecznego jest trudno kwantyfikowalny. Wyznacznikiem wartości kapitału społecznego jest liczba i siła wzajemnych powiązań pomiędzy członkami danej społeczności regiony. Zdaniem R. Solowa nie można obliczyć jego stopy zwrotu, ani, jak dotąd, w inny precyzyjny sposób mierzyć.

Istniejące różnice między kapitałem społecznym a kapitałem ludzkim i rzeczowym wskazują potrzebę prowadzenia działalności gospodarczej w oparciu o integralny związek tych trzech form kapitału. Kapitał społeczny stanowi bowiem, podobnie jak kapitał ludzki i rzeczowy, jeden ze środków osiągnięcia celów gospodarczych. Jest „niewidocznym” źródłem przyszłych korzyści.

Funkcją, jaką spełnia kapitał społeczny, jest koordynacja działań indywidualnych i zbiorowych w regionie o czym świadczą następujące przesłanki:<sup>58</sup>

1. kapitał społeczny określa cel dążeń ludzkich – efektywne, czyli optymalne wykorzystanie dyspozycyjnych czynników wytwórczych;
2. kapitał społeczny stwarza ograniczenia w interakcjach – przestrzeganie zasad gospodarczych ułatwia wymianę dóbr i usług;
3. kapitał społeczny zwiększa możliwości spontanicznego działania ludzi. Zaufanie społeczne zwiększa adaptacyjność organizacyjną regionu do zmieniających się warunków (jeżeli podmioty gospodarcze ufają sobie to nie obawiają się innowacji organizacyjnych i wszelkich restrukturyzacji).

Niski poziom kapitału społecznego regionu świadczy o słabości norm moralnych; przyczynia się do wzrostu kosztów transakcyjnych. Wysokość tych kosztów jest negatywnie skorelowana z poziomem stabilności i spójności poszczególnych składników systemu instytucjonalnego. Wysokie i rosnące koszty transakcyjne są więc jednym z czynników osłabiających procesy rozwoju regionu, czynnikiem spowalniającym tempo tworzenia potencjału gospodarczego obszaru, w konsekwencji pogłębiającym rozwarstwienie regionalne, peryferyzację obszaru.

### 3. Wnioski

Kluczowe znaczenie w rozwoju gospodarczym regionu (w tym województwa podlaskiego) ma więc struktura bodźców, która nie wyłania się samoczynnie, bezpośrednio, lecz jest wynikiem racjonalnych działań jednostek uzależnionych od przyjętej polityki państwa (np. polityki w zakresie edukacji), od długookresowych instytucjonalnych rozwiązań zarówno formalnych (prawnych

---

<sup>58</sup> A. Matysiak, Źródła kapitału społecznego, Akademia Ekonomiczna im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1999, s. 62-63.

sposobów egzekwowania kontraktów, zabezpieczania praw własności, struktur politycznych, zapisów konstytucyjnych), jak i nieformalnych (systemu wartości, zwyczajów, obyczajów, norm, wiary). Bodźce te są konieczne przy:

- podnoszeniu jakości zasobów ludzkich,
- zwiększaniu wymagań rodzimego popytu,
- rozwoju zaplecza naukowego,
- umacnianiu lokalnej konkurencji,
- rozwoju zaawansowanej infrastruktury informacyjnej i komunikacyjnej,
- kształceniu potencjału twórczego w dziedzinie zaawansowanych technologii umożliwiających rodzimym firmom wytwarzanie unikatowych towarów i usług,
- udoskonalaniu czynników produkcji i instytucji.

Aktywizacji tychże bodźców sprzyja instytucja kultury ekonomicznej, którą to określają kapitał ludzki i kapitał społeczny. Istniejąca, między tymi formami kapitału, zależność o charakterze komplementarnym wskazuje, że kultura ekonomiczna:

1. tworzy „arenę” na której ludzie starają się realizować swoje cele;
2. reguluje większość działań ludzkich poprzez niematerialne i względnie trwałe czynniki;
3. nadaje szczególny sens i ciągłość działaniom ludzkim; antycypuje zachowania, postawy, decyzje;
4. wyznacza ramy działań ludzkich w wymiarze: możesz, nie możesz, powinieneś, musisz etc., stwarza więc szanse ale i ograniczenia;
5. nie determinuje działań ludzkich w sposób jednoznaczny; instytucja kultury ekonomicznej to nie układ mechanistyczny, ale raczej dialektyczny;
6. wytycza ramy działania dla każdej instytucji pochodnej (np. normy prawne sprzeczne z wrażliwością prawną ludności powodują wysokie koszty wdrożeniowe, ponieważ każda

jednostka ma motyw do omijania nieakceptowanego powszechnie przepisu prawnego).

Kultura ekonomiczna nie jest stałym, danym raz na zawsze czynnikiem rozwoju regionu. Ewoluuje wraz ze zmianami w strukturze ilościowej i jakościowej tak kapitału ludzkiego i kapitału społecznego.

Brak na danym obszarze korelacji i odpowiedzialności między formalnymi instytucjami a nieformalną instytucją kultury ekonomicznej (z którymi to podmioty gospodarcze są związane) prowadzić może do zachowań nie uznających kompromisu, do zjawisk korupcyjnych, do prowadzenia procesów gospodarczych niezgodnie z przyjętymi zasadami, regułami prawnymi i normami społecznymi. Jeśli zmiany w społecznym procesie gospodarowania zostaną pozbawione akceptacji istniejącego porządku wywołującej wzmocnienie zależności między położeniem w strukturze społecznej a dyskomfortem psychicznym, to dojść może do mentalnego wycofania się znacznej części społeczeństwa z aktywnego życia społecznego. Jednostki o wysokiej otwartości mentalnej wykazują znacznie większe poparcie dla zmian w sferze gospodarki. Zmian warunkujących dynamiczny rozwój gospodarczy regionu. Zmian znamienych dla regionów, które chcą (a raczej powinny) wyjść z „zakłętego kręgu ubóstwa”, skreślić przypisane do niego miano „obszar peryferyjny”.