



KAPITAŁOWSKI



Wydawnictwo



Stanisław Walukiewicz

Kapitał społeczny

Skrypt akademicki



**Instytut Badań Systemowych
Polskiej Akademii Nauk**

Stanisław Walukiewicz

**Kapitał
społeczny**

Skrypt akademicki

Warszawa 2012

**Copyright by Instytut Badań Systemowych Polskiej Akademii Nauk
Warszawa 2012**

© Copyright

Stanisław Walukiewicz

Instytut Badań Systemowych Polskiej Akademii Nauk

ul. Newelska 6, 01-447 Warszawa

e-mail: Stanislaw.Walukiewicz@ibspan.waw.pl

All Rights Reserved

Printed in Poland

Utwór w całości ani we fragmentach nie może być powielany ani rozpowszechniany za pomocą urządzeń elektronicznych, mechanicznych, kopiujących, nagrywających i innych, w tym również nie może być umieszczany ani rozpowszechniany w postaci cyfrowej zarówno w Internecie, jak i w sieciach lokalnych bez pisemnej zgody posiadacza praw autorskich.

Recenzenci

Dr hab. Stanisław Skowron, profesor Politechniki Lubelskiej

Dr Mikołaj Herbst, Uniwersytet Warszawski

Redakcja techniczna i skład

Joanna Niestuchowska-Kubacz

Małgorzata Włoczewska

Projekt okładki

Paweł Urbankowski

Korekta

Ewa Zaborska-Probola

Joanna Niestuchowska-Kubacz, Joanna Tarasiewicz

Redakcja

Joanna Niestuchowska-Kubacz

Wydawca

Instytut Badań Systemowych PAN

ul. Newelska 6, 01-447 Warszawa

tel. 22 38 10 100, faks 22 38 10 105

e-mail: ibs@ibspan.waw.pl

web: www.ibspan.waw.pl

Druk i oprawa

Argraf Sp. z o.o.

ISBN 83-894-7546-4

**Skrypt akademicki napisany i wydany w ramach
projektu nr UDA-POKL.04.02.00-00-083/08-00 współfinansowanego
z Europejskiego Funduszu Społecznego**

Kapitał ludzki i kapitał społeczny jako nowe przedmioty akademickie

Stanisław Walukiewicz

Kapitał społeczny

[...] jeżeli możesz mierzyć to, o czym mówisz, i wyrazić to w liczbach, wiesz coś o tym, ale kiedy nie możesz mierzyć, kiedy nie możesz tego wyrazić w liczbach, twoja wiedza jest uboga i niezadowolająca.

Lord Kelvin,
właściwie William Thomson (1824–1907),
słynny brytyjski fizyk i matematyk

Nie dowiemy się wszystkiego (o kapitale społecznym), dopóki (go) nie zmierzymy.

Nasza zasada



Wstęp

Termin „kapitał społeczny” zrobił w ostatnich latach niebywałą karierę w nauce i szeroko rozumianej publicystyce. w 2000 roku Robert D. Putnam opublikował książkę *Bowling alone*, przetłumaczoną na polski pod tytułem *Samotna gra w kręgle*, w której nieco przewrotnie sformułował tezę, że USA tracą swój kapitał społeczny, bo kręgle przestały być grą towarzyską. W krótkim czasie książka zyskała ogromną popularność, nieporównywalną z innymi publikacjami naukowymi, a jej czytelnicy podzielili się na dwie mniej więcej równe frakcje. Podczas gdy jedni zachwycali się oryginalnością myśli i wniosków Putnama, drudzy podważali zasadniczy wniosek wypływający z jego prac, że polityka jest pochodną kapitału społecznego, czyli że kapitał społeczny jest pierwszy, a polityka – druga.

Uzasadniając ten wniosek, Putnam dowodził, w największym skrócie, że ludzie angażując się społecznie, uczestnicząc w różnorodnych formalnych i nieformalnych organizacjach, protestach itp., zmieniają politykę, czyli sposób rządzenia danym demokratycznym państwem w gospodarce rynkowej. Dlatego, według Putnama, polityka jest pochodną kapitału społecznego, czyli jest druga. W 2003 roku ukazał się artykuł Adalberta Eversa, w którym autor udowodnił dokładnie odwrotną tezę, że to kapitał społeczny jest pochodną polityki, bo są demokratyczne systemy polityczne zarówno sprzyjające rozwojowi kapitału społecznego, jak też niszczące go. Czytelnik nie musi daleko szukać, aby znaleźć przykłady świadczące o słuszności tego stwierdzenia. Naszą odpowiedź na to istotne pytanie, co jest pierwsze (ważniejsze) kapitał społeczny czy polityka, podajemy w punkcie 8.3.

Tytuł książki Putnama podpowiada, że gdy w kręgle grają przyjaciele, to wartość kapitału społecznego (USA) rośnie, natomiast spada, gdy kręglami bawi się samotnik. Stąd już niedaleko do wniosku, sformułowanego przez autora tego skryptu w 2006 roku, że w jednoosobowej firmie nie ma kapitału społecznego, bo jego wartość jest równa zero. Wniosek ten wzbudził spore kontrowersje, bo oponenci twierdzili, że przecież sukces tej jednoosobowej firmy zależy między innymi od tego, na ile jej właściciel jest w dobrych relacjach ze swoimi klientami, na

ile jest on z nimi *social*, mówiąc z angielska. Błąd rozumowania oponentów wynika z braku precyzji wypowiedzi. Kapitał społeczny powstaje w społeczeństwie, w społeczności, w grupie co najmniej dwóch osób, a w firmie jednoosobowej (wewnątrz tej firmy) jest tylko jedna osoba – jej właściciel. Zatem w takiej firmie nie ma kapitału społecznego (patrz również rozdział 3 oraz 4).

W tym miejscu Czytelnik może zapytać, co się stało z relacjami między właścicielem firmy jednoosobowej a jego klientami. Czyżby one gdzieś zniknęły? Nie zniknęły, ale wspólnie z wiedzą, doświadczeniem itd. tworzą (składają się) na jego kapitał ludzki. Ten przykład pokazuje, że „w przyrodzie nic nie ginie, tylko zmienia właściciela”. a mówiąc wprost zmienia rozdział w bilansie. w podręczniku dowodzimy, że zapisanie powyższych relacji w rozdziale bilansu zatytułowanym „Kapitał ludzki”, a nie - jak chcieli oponenti - w rozdziale „Kapitał społeczny”, prowadzi do ciekawych wniosków zarówno teoretycznych, jak też praktycznych.

Zasadniczym celem tego skryptu jest opis kapitału społecznego zarówno jako statycznego zasobu, rozumianego podobnie jak stan konta bankowego (zasobu finansowego), jak też jako zjawiska, tj. (dynamicznego) procesu, czyli funkcji czasu. Badamy rolę, jaką odgrywa kapitał społeczny tak w mikroekonomii, na poziomie szeroko rozumianej firmy, jak i w makroekonomii, czyli w gospodarce danego kraju lub regionu. Zakładamy, że wszystkie obiekty naszych badań działają/istnieją w gospodarce rynkowej będącej w stanie równowagi między popytem a podażą. w naszej pracy stosujemy zasadę podaną na okładce podręcznika. Twierdzimy, że bez pomiaru lub oszacowania wartości nasza wiedza o kapitale społecznym będzie cząstkowa i ułomna. Interesuje nas na przykład wartość kapitału społecznego sali wykładowej, tj. wartość współpracy wykładowcy ze studentami. Czy w miarę wykładów z kapitału społecznego ta wartość rośnie, czy maleje? To ostatnie pytanie powinno, zdaniem autora, zainteresować również innych wykładowców. Dlatego tak dużą wagę przywiązujemy do metodologii pomiaru/szacowania jego wartości.

W rozdziale 1 definiujemy kapitał społeczny jako wszystkie, ale to absolutnie wszystkie relacje formalne i/lub nieformalne między co najmniej dwiema osobami. Zwrotu „wszystkie, ale to absolutnie wszystkie” używamy, aby podkreślić fakt, że w naszej teorii niczego nie pomijamy, chociaż w pierwszych próbach szacowania wartości kapitału społecznego koncentrujemy się, co zrozumiałe, na najistotniejszych tu i teraz jego składowych, a te mniej istotne świadomie pomijamy. Te mniej istotne tu i teraz składowe mogą okazać się bardzo istotnymi tam i wtedy.

Na przykład poczucie humoru jest bardzo istotne u aktora komediowego i mniej istotne – u naukowca. Chociaż kto wie? Świat się zmienia.

W naszych wykładach kapitału społecznego i kapitału ludzkiego unikamy dwóch skrajności. Po pierwsze, wykład nie może być luźnym słowotokiem na temat tych kapitałów, bo to prowadzi do chaosu terminologicznego i błędnych wniosków, jak ten z firmą jednoosobową, opisany wyżej. Po drugie, wykład nie może być skostniałym, oderwanym od rzeczywistości tu i teraz ciągiem definicji, lematów (twierdzeń) i wniosków. w tym podręczniku, podobnie jak w poprzednim skrypcie *Kapitał ludzki*, staramy się znaleźć złoty środek między tymi skrajnościami.

W kapitale społecznym badamy wszystkie relacje: zarówno te „dobre” (współpraca, przyjaźń, lojalność itp.), jak i te „złe” (kłótnie, nienawiść, hipokryzja itp.), te publiczne, na przykład wynikające z umowy o pracę, jak i te intymne, na przykład między dwojgiem młodych programistów (analityków) – Jasiem i Małgosią, opisanych w przykładzie 1.1. Ktoś może w tym miejscu zapytać, czy relacje nieformalne między Jasiem i Małgosią mają jakąkolwiek wartość ekonomiczną. Nasza najkrótsza odpowiedź brzmi: tak, mają, i to bardzo dużą. w pracy programisty bezpośrednia rozmowa i wzajemne zaufanie są konieczne, a gdy Jaś i Małgosia mają tzw. ciche dni, to wydajność ich pracy spada, bo wtedy nie mogą otwarcie i z pełnym zaufaniem przedyskutować pewnych kwestii. Nasze społeczeństwo to miliony takich Jasiów i Małgosi, jak powszechnie wiadomo, od zaufania między nimi, czyli od kapitału społecznego, zależy bardzo, bardzo wiele (patrz rozdział 8 oraz 9).

Naszym zdaniem badanie kapitału społecznego jest ściśle związane z próbą odpowiedzi na pytania typu: ile wart jest kapitał społeczny firmy F1 z przykładu 1.1? Ile warte jest tu i teraz zaufanie między Polakami? Nie są to pytania łatwe, dlatego mówimy o próbie odpowiedzi, a nie o odpowiedzi jako takiej. Dziś (luty 2012) bylibyśmy zadowoleni ze stwierdzenia, że wprawdzie wartość zaufania tu i teraz spada, ale – po spełnieniu takich to a takich warunków – powinna rosnąć. Zatem potrzebna jest nam teoria, która odpowie na pytanie, co to jest wartość kapitału społecznego i jak ją mierzyć lub szacować. Ten skrypt jest próbą zbudowania takiej teorii.

W rozdziale 2 definiujemy wartość, w tym wartość kapitału społecznego, jako ekonomiczny równoważnik wyznaczany (szacowany) na rzeczywistym lub umownym rynku. Cały kłopot z kapitałem społecznym sprowadza się do braku rzeczywistego rynku takiego kapitału. Zatem należy zbudować umowny

(teoretyczny) rynek kapitału społecznego, jako narzędzie pracy naukowca (punkt 7.2). Szeroko rozumiany rynek, zarówno rzeczywisty, jak i umowny, zdefiniowaliśmy jako reguły gry określające działanie na nim prawa o równowadze między popytem a podażą; reguły, które tu i teraz są powszechnie uważane za uczciwe, sprawiedliwe i adekwatne (patrz definicja 2.2 i komentarz do niej). Każdy rynek ma swoją strukturę, którą tworzą trzy elementy (trójka rynkowa): popyt, podaż i organizator (rynku) oraz wszystkie formalne i/lub nieformalne relacje między nimi. Zauważmy, że jeden człowiek nie tworzy rynku, ale już dwie osoby – tak. Przykładem może tu służyć rynek relacji nieformalnych między Jasiem i Małgosią – ich „intymny mały świat” opisany w punkcie 8.1. Widać zatem ogromne podobieństwo w definicji kapitału społecznego i szeroko rozumianego rynku.

Praktycznie rzecz biorąc, jest nieskończenie wiele rynków, bo rynek jest wszędzie w gospodarce rynkowej, ale jest tylko sześć różnych struktur rynkowych. Fakt ten dowodzimy dwa razy: pierwszy raz – opisowo w rozdziale 7, a drugi raz – matematycznie w rozdziale 10, gdzie opisujemy matematykę relacji tu i teraz. Wśród tych nieskończenie wielu rynków rynek badań naukowych jest jedynym, jak dotąd, rynkiem z dwupoziomowym popytem (patrz punkt 7.6). Pośrednim celem tego skryptu jest pokazanie, że budowa rynku badań naukowych, zarówno w Polsce, jak i w UE, jest ze wszech miar pożądana.


Powyższe rozważania wskazują, że warto w analizie kapitału społecznego ściśle definiować pojęcia i stosować matematyczne myślenie. Unikamy w ten sposób chaosu terminologicznego, tak charakterystycznego w tysiącach publikacji na ten temat, i możemy sformułować ciekawe wnioski, zarówno teoretyczne i praktyczne. Autor ma nadzieję, że Czytelnik doceni jego wysiłek, aby wprowadzić pewien porządek w nauczaniu o kapitale społecznym. Chodzi o to, aby uniknąć wrażenia, że w kapitale społecznym wszystko zależy od wszystkiego, wrażenia, które miał autor po przeczytaniu wielu prac oraz książek na ten temat.

Podręcznik ten jest ściśle związany ze skryptem *Kapitał ludzki*, bo obie książki powstały w ramach projektu współfinansowanego z funduszy UE, o czym mówimy nieco dalej w sprawach formalnych. Każdy ze skryptów został napisany jako pewna zamknięta, logicznie spójna i niezależna całość, bo założenie, że studenci będą „skakać” z jednego skryptu do drugiego, jest nierealistyczne. Czytelnik znający *Kapitał ludzki* będzie mógł się przekonać, że te same pojęcia, jak: zasada ortogonalności, równanie fundamentalne oraz wirtualna taśma produkcyjna, są tu prezentowane w innym ujęciu. Oba skrypty mają podobne okładki, by podkreślić ich

organiczny związek. w tytule Jaś i Małgosia jako stylizowane litery marzą o tym, aby studiowanie kapitału społecznego wzmocniło ich wzajemne uczucia.

Jak studiować?

Każdy rozdział skryptu to do pewnego stopnia zamknięta całość rozpoczynająca się od naszkicowania celów i pojęć, które Czytelnik powinien poznać i zrozumieć. Stosujemy numerację typu x.y, gdzie x jest numerem rozdziału, a y kolejnym numerem, zatem definicja 5.2 oznacza drugą definicję w piątym rozdziale. Każdy rozdział dzieli się na punkty, a niektóre z nich na podpunkty.

Studując *Kapitał społeczny*, Czytelnik zawsze powinien pamiętać, że nasza droga badawcza wiedzie **od praktyki do teorii**, która jest lub będzie stosowana w praktyce, a nigdy odwrotnie, że staramy się uogólnić, rozwinąć i teoretycznie uzasadnić to, co praktycy, być może niedoskonale, już dziś robią. Będziemy często odwoływać się do takich przykładów. Rzeczy istotne, do których będziemy się w przyszłości odwoływać, wyróżniamy pogrubionym drukiem. 

Już we Wstępie, co Czytelnik zapewne zauważył, często korzystamy ze skrótów „itp.” oraz „itd.” lub zwrotu „wszystkie, ale to absolutnie wszystkie”. Czynimy tak świadomie, gdyż nasza teoria obejmuje wszystko, co ma związek z kapitałem społecznym, chociaż, jak to piszemy w rozdziale 1, zaczynamy nasze badania od jego najważniejszych składowych, a te mniej istotne w pierwszym podejściu pomijamy. Dobrym sposobem studiowania jest rozwijanie tych skrótów i zwrotów przez podawanie dodatkowych przykładów.

W wykładzie często odwołujemy się do rysunku, wykresu, schematu itp. graficznej interpretacji, gdyż dobry rysunek zastępuje zwykle tysiąc słów opisu i często pozwala szybciej zrozumieć istotę rzeczy. z tych samych względów korzystamy z wzorów matematycznych, skrótów i oznaczeń. Czytelnik powinien starać się zrozumieć te rysunki, wzory i oznaczenia od samego początku, przy pierwszej lekturze. Dobrą metodą jest robienie odręcznych notatek, zgodnie ze starą studencką maksymą, że wiedza wchodzi do głowy przez rękę (robiącą notatki). i jeszcze jedna uwaga: w naszych rozważaniach nie jest konieczne rozróżnienie między schematem, wykresem oraz zwykłym rysunkiem i tego nie będziemy robić.

W trakcie wykładu zwykle nie odwołujemy się do literatury, gdyż takie odwołania rozbijają ciąg myślowy rozważań. Istnieje bardzo obszerna literatura na temat kapitału ludzkiego i kapitału społecznego, liczona w tysiącach książek, monografii i artykułów (patrz uwagi poświęcone przeglądowi literatury w ostatnim

punkcie każdego rozdziału). Wielu autorów podaje swoje definicje terminu „kapitał społeczny”, przy okazji dodając, iż jest to pojęcie bardzo złożone, które trudno jest zmierzyć lub oszacować, a co więcej, niektórzy z nich twierdzą wprost, że jest to pojęcie niemierzalne.

Autor nie zgadza się z tą opinią. Ten skrypt można traktować jako opis metodologii pomiaru (wartości) kapitału społecznego, tj. prezentujemy w nim metody i narzędzia do takich pomiarów. w naszych badaniach kierujemy się znaną regułą: **Nie dowiemy się wszystkiego** (o kapitale społecznym), **dopóki (go) nie zmierzmy**. Inaczej rzecz ujmując, autor czyni wszystko, aby Czytelnik nie odniósł mylnego wrażenia, że w kapitale społecznym panuje totalny terminologiczny chaos i nie ma żadnej hierarchii pojęć.

Skrypt został napisany tak, że jego zrozumienie wystarczy do zdania wszystkich egzaminów i zaliczeń z tego przedmiotu. Dla piszących prace licencjackie, magisterskie czy doktorskie na końcu każdego rozdziału podano przegląd literatury, gdzie w wielkim skrócie omawiamy podstawowe, naszym zdaniem, prace, które mogą być w tym pomocne. Zakładamy, że każdy Czytelnik ma dostęp do Internetu, gdzie może znaleźć dane potrzebne do rozwiązania każdego z zadań w tym skrypcie. Natomiast podane na końcu zagadnienia należy rozpatrywać jako propozycje tematyki przyszłych prac licencjackich, magisterskich lub doktorskich.

Sprawy formalne

Skrypt został napisany i wydany w ramach projektu Nr UDA-POKL.04.02.00-00-083/08-00 *Kapitał ludzki i kapitał społeczny jako nowe przedmioty akademickie*, współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Społecznego. Jest to projekt trzyletni, realizowany od 15.04.2009 do 14.04.2012 roku, z budżetem prawie 2,2 mln zł, a autor jest jego koordynatorem. Instytucją nadzorującą realizację projektu był do 31.08.2011 roku Departament Wdrożeń i Innowacji Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego, który zawarł odpowiednią umowę z Instytutem Badań Systemowych PAN, jako głównym wykonawcą na jego realizację. Od 1.09.2011 roku instytucją nadzorującą jest Narodowe Centrum Badań i Rozwoju. Jedynym podwykonawcą jest Komitet Prognoz POLSKA 2000 PLUS przy Prezydium PAN.

Tytuł projektu wiernie oddaje jego treść. Chodzi w nim przede wszystkim o napisanie dwóch skryptów, podręczników akademickich *Kapitał ludzki* oraz *Kapitał społeczny*, jako podstawy semestralnych wykładów dwóch nowych przedmiotów

akademickich. Harmonogram projektu przewiduje, że autor wygłosi pilotażowe wykłady na dwóch uczelniach niepaństwowych: Śląskiej Wyższej Szkole Zarządzania im. gen. Jerzego Ziętka w Katowicach oraz w Wyższej Szkole Informatyki Stosowanej i Zarządzania w Warszawie. Należy dodać, że na pierwszej uczelni autor wykłada kapitał społeczny już od 2007 roku. Komitet Prognoz jest odpowiedzialny za organizację dziesięciu konferencji naukowych, w których problematyka kapitału ludzkiego i społecznego zostanie odpowiednio uwzględniona. Więcej informacji o projekcie można znaleźć na stronie internetowej:

<http://www.noweklks.ibspan.waw.pl/>

Podręcznik został napisany i wydany w ramach projektu, dlatego słuchacze wykładów autora otrzymają go bezpłatnie. Jest zrozumiałe, że w tej sytuacji publikacja ta nie może być przedmiotem handlu.

Podziękowania

Zasadnicze tezy tego podręcznika były prezentowane na seminariach w IBS PAN, które stopniowo stają się forum wymiany myśli na temat kapitału społecznego. Prof. Leszek Kuźnicki wygłosił niezwykle ciekawy referat o wpływie kultury, czyli kapitału społecznego, na proces ewolucji. Zainspirowany tezami referatu napisałem podpunkt 9.5.1 i pragnę serdecznie podziękować panu profesorowi za dyskusje na temat podręcznika, a szczególnie o rynku badań naukowych. Prof. Przemysław Śleszyński przeczytał kilka rozdziałów i zaprosił mnie do wygłoszenia referatu o tym rynku w Instytucie Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN. Jego referat o budowie autostrad w Polsce wywołał ożywioną dyskusję wśród uczestników seminarium w IBS PAN, w którym uczestniczyli współautorzy tzw. Raportu Boniego. Punkt 8.5 o paradoksach władzy w gospodarce rynkowej można traktować jako moją odpowiedź na tezy z referatu red. Jacka Żakowskiego z tygodnika „Polityka” o zarządzaniu procesowym. Zestawienie wszystkich referatów wygłoszonych na seminariach w IBS PAN do końca lutego 2012 roku podaję na końcu skryptu. Pragnę serdecznie podziękować ich uczestnikom za aktywny udział.

Prof. Bolesław Niemierko przeczytał prawie wszystkie rozdziały i wniósł niezwykle cenne uwagi oraz sugestie. Bolesław zauważył, że doświadczony nauczyciel wie, „czuje przez skórę”, który z jego uczniów jest dobry, rozwija się prawidłowo itp., a więc jemu osobiście nie są potrzebne oceny szkolne z ich

cząstkowym, jak dotychczas, opisem osobowości ucznia. Oczywiście system szkolnego oceniania jest konieczny, bo nie można przypisać doświadczonego nauczyciela do każdego ucznia. Bolesław zamierza wykorzystać między innymi zasadę ortogonalności w budowie nowego systemu oceniania szkolnego. Jestem tym ogromnie zainteresowany i deklaruję moją wszechstronną pomoc. Moja przyjaźń z Bolesławem jest jeszcze jednym dowodem na to, że podział pracy, wiedzy i przyjemności rzeczywiście istnieje.

Dr inż. Barbara Szymoniuk przeczytała cały rękopis i wniosła wiele bardzo wartościowych uwag. Autorkami układu i szaty graficznej podręcznika są mgr Małgorzata Włoczevska oraz mgr Joanna Niestuchowska-Kubacz. Jest oczywiste, że ja, jako autor, odpowiadam za wszystkie ewentualne błędy i niejasności podręcznika. Dlatego będę szczerze zobowiązany za wszelkiego rodzaju uwagi. Proszę je kierować na adres:

noweklks@ibspan.waw.pl/wyklady

Chciałbym z głębi serca podziękować wszystkim współpracownikom z Centrum Systemowej Analizy Przedsiębiorczości IBS PAN, jak również wszystkim moim doktorantom. To, że po tylu latach śmiejecie się z moich dowcipów, utwierdza mnie w przekonaniu, że stosowany kapitał społeczny (SKS) „to jest to” oraz że jesteśmy na dobrej drodze do budowy polskiej szkoły kapitału społecznego.

Jako gorący zwolennik podziału pracy, wiedzy i przyjemności pragnę zapewnić Czytelników, że praca nad tym podręcznikiem była dla mnie dużym wyzwaniem i... przyjemnością. Dlatego, w poczuciu dobrze spełnionego obowiązku, zapraszam do lektury!

*Stanisław Walukiewicz
Warszawa, marzec 2012*

Rynek jest wszędzie

Powyższy tytuł oddaje wiernie treść tego rozdziału. Najpierw szczegółowo omówimy w nim termin „wartość”, który jest bardzo istotny w naszych badaniach i dlatego potrzebujemy jego ścisłej definicji (patrz punkt 2.1). Wykażemy, że wszystko na tym świecie ma swoją wartość rynkową i że jest ona zawsze wyznaczana lub definiowana na rynku rzeczywistym lub umownym, tj. utworzonym w celu jej wyznaczania lub oszacowania.

Rynek rzeczywisty lub umowny jest wolny, gdyż w gospodarce rynkowej w stanie równowagi, gdy popyt równoważy podaż, ludzie są wolni, niczym nieograniczeni w swoich potrzebach i decyzjach zarówno po stronie popytu, jak i podaży. Mogą bez żadnych ograniczeń chcieć, marzyć itp. o dowolnych zakupach lub potrzebach (popyt), jak też kupować, co zechcą, o ile mają na to pieniądze. Po stronie podaży ludzie mogą (są wolni) oferować swoje towary/usługi i sprzedawać je, o ile znajdują się nabywcy. Niczym nieograniczona różnorodność potrzeb, omówionych w punkcie 1.4, wymusza powstawanie coraz to nowych rynków, zarówno realnych, jak i umownych lub modyfikację rynków już istniejących. Ten rozdział zawiera wiele przykładów takich rynków.

Wszyscy używamy codziennie pojęć takich jak „wartość” oraz „rynek”. Co więcej, pojęcia te mają coraz szersze znaczenie. Oprócz wartości materialnych i niematerialnych mówimy często o wartościach moralnych, artystycznych, wartości życia ludzkiego itd. Podobnie prócz powszechnie znanego rynku towarów i usług, mamy rynek emocji (na przykład sportowych, politycznych itp.), rynek bankowy, rynek firm sprzedawanych za symboliczną złotówkę, rynek wewnętrzny (wewnątrz danej firmy) itd. Zatem potrzebujemy bardzo szerokich definicji tych pojęć, podobnych do definicji terminu „kapitał”, podanej w punkcie 1.2. Poza opisem tych różnorodnych rynków, w punkcie 2.5 zdefiniujemy rynek relacji, który odgrywa bardzo istotną rolę w analizie kapitału społecznego.

Po przestudiowaniu tego rozdziału Czytelnik powinien rozumieć tezę podaną w tytule. Pośrednim celem tego rozdziału jest zapoznanie Czytelnika z metodologią

budowy (definiowania) rynków, którą prezentujemy na przykładzie rynków omawianych w punktach 2.3 – 2.5.

2.1. Wartość i rynek

Termin „wartość” jest powszechnie używany i ma bardzo głęboki sens filozoficzny, podobnie jak pojęcie czasu czy jakości. Prawie każdy z nas miałby duże trudności w udzieleniu zwięzłej odpowiedzi na pytanie, co to jest „czas” lub „jakość”, natomiast każdy doskonale wie, co to jest brak czasu czy brak jakości. o ile w przypadku czasu czy jakości taka wiedza zwykle wystarcza w codziennej praktyce, o tyle określenie wartości jako tego, co nie jest bezwartościowe, to tautologia, klasyczne „masło maślane”, które nie posuwa ani o krok naprzód naszych rozważań.

2.1.1. Definicja pojęcia „wartość”

Pierwsza definicja kapitału społecznego (definicja 1.4) stwierdza, że kapitał społeczny danej grupy liczącej co najmniej dwie osoby, to wszystkie, ale to absolutnie wszystkie relacje formalne i/lub nieformalne między członkami tej grupy. Zatem wartościując kapitał społeczny, musimy brać pod uwagę zarówno relacje „dobre”, takie jak współpraca, lojalność czy zaufanie, jak też relacje „złe” (konflikty personalne, hipokryzja, podejrzliwość, itp.). Na uwagę: po co zajmować się tymi „złymi” relacjami, bo przecież one „nic nie wnoszą do sprawy”, należy odpowiedzieć, że historia ludzkości zna tysiące przykładów konfliktów twórczych. w zasadzie każda polityczna zmiana wynika z niezgody na istniejącą sytuację. z pewnym polemicznym wigorem autor uważa, że **nasze życie to rozwiązywanie problemów (twórczych) i konfliktów (międzyludzkich)**. w rozwiązywaniu jednych i drugich kapitał społeczny odgrywa, zdaniem autora, zasadniczą rolę. Dlatego potrzebna jest nam bardzo szeroka definicja pojęcia „wartość” obejmująca wszystkie, ale to absolutnie wszystkie relacje na tym świecie, a więc zgodnie z definicją 1.4 relacje formalne i relacje nieformalne, i to zarówno te „dobre”, jak i te „złe”. Oczywiście, wartościując kapitał społeczny, najpierw analizujemy relacje najistotniejsze, a potem te mniej istotne.

► Definicja 2.1

Wartość rynkowa to ekonomiczny równoważnik (ekwiwalent) wszystkiego, zwykle wyrażany w jednostkach monetarnych.

Jest to definicja typu tu i teraz. Mówi ona, że wszystko na tym świecie ma swoją wartość rynkową, swój ekonomiczny równoważnik lub ekwiwalent, który jest wyznaczany tu i teraz na odpowiednim rzeczywistym lub umownym rynku, o czym powiemy jeszcze w tym punkcie, i ten równoważnik jest zwykle mierzony w pieniądzu. Słowo „zwykle” w poprzednim zdaniu należy rozumieć tak, że na przykład wartość rynkowa absolwenta uczelni jest mierzona ocenami w jego indeksie i na dyplomie, które są/powinny być uwzględniane w procedurze przyjmowania tego absolwenta do pracy. Zwykle w takiej procedurze wycenia się wartość kandydata w punktach przeliczanych później na pieniądze (jego wynagrodzenie), co – jak pokażemy w punkcie 3.3 – jest wartością rynkową kapitału ludzkiego tej osoby na rynku wewnętrznym rozważanej firmy.

Każda teoria ma swój zestaw pojęć, zwrotów, tez, lematów itp. Dlatego poczynając od tego miejsca, w przydługim zwrocie „wartość rynkowa kapitału społecznego” będziemy opuszczać słowo „rynkowa”. Tego zwrotu nie można dalej skracać, bo „wartość kapitału społecznego” i „kapitał społeczny” to dwie różne rzeczy, dwa różne pojęcia. By dostrzec tę różnicę, rozważmy jeszcze raz firmę *F1* z przykładu 1.1. Tam pokazaliśmy, że kapitał społeczny tej firmy to pięć relacji formalnych i dwie relacje nieformalne między Jasiem i Małgosią. Chociaż o tym, jak wyznaczać wartość kapitału społecznego, będziemy mówili w następnych rozdziałach, to już teraz powinno być oczywiste, że kapitał społeczny może mieć istotny wpływ na zyski firmy. Na przykład gdy Jaś pokłóci się z Małgosią i będą mieli tzw. ciche dni, czyli wartość relacji nieformalnych między nimi (jakkolwiek mierzona) ulegnie zmianie, to ten fakt może mieć wpływ na efekty ich wspólnej pracy i pośrednio na zysk firmy *F1*. Czyli kapitał społeczny firmy *F1* to nadal te same relacje, ale ich wartości się zmięły. Zatem „kapitał społeczny” i „wartość kapitału społecznego” to dwa różne pojęcia, dokładnie tak jak w matematyce: funkcja i wartość funkcji.

Definicję 2.1 można interpretować w następujący sposób. Każdy z nas doskonale wie, jak działa (klasyczna) waga szalkowa. Na przykład na jednej szalce kładziemy jabłko, a na drugiej odpowiednie odważniki, tak aby waga była w równowadze. Wyobraźmy sobie teraz **szalkową wagę wartości** działającą na podobnej zasadzie. Jeśli dane jabłko kosztuje tu i teraz złotówkę, to kiedy na jednej szalce położymy to jabłko, a na drugiej jednoczłotową monetę lub dwie pięćdziesięciogroszówki lub pięć monet 20-groszowych itd., to szalkowa waga wartości będzie w ekonomicznej równowadze. Zatem jeden złoty jest tu i teraz

(ekonomicznym) równoważnikiem, tj. wartością danego jabłka. Zauważmy, że zwykle złotówka jest lżejsza niż typowe jabłko, a więc w tym przypadku klasyczna waga szalkowa nie będzie w fizycznej równowadze.

Z definicji 2.1 wynika, że dowolny element naszego świata, na przykład rzecz, idea/patent, talent piłkarza zawodowego, piękno modelki, ma swoją wartość, swój równoważnik ekonomiczny mierzony tu i teraz w pieniądzach, który może się różnić od jego wartości określonej tam i wtedy. Aby uniknąć ewentualnych nieporozumień: autor nigdy nie twierdził i nie twierdzi, że wszystkie równoważniki ekonomiczne istniejące tu i teraz są doskonałe i nie powinny być nigdy zmieniane. Ten podręcznik daje teoretyczną podbudowę i praktyczne rady dla takich zmian, o ile są one potrzebne.

Jeszcze raz rozważmy prawo popytu i podaży (1.1)

$$\text{popyt} = \text{podaż}.$$

Z definicji 2.1 wynika, iż lewa i prawa strona tej równości, tj. wartości zarówno popytu, jak i podaży, muszą być mierzone w tych samych jednostkach monetarnych. Co więcej, pieniądź jest neutralną i najbardziej ogólną miarą tych dwóch zjawisk: Pieniądże – jak to zauważyli starożytni – nie śmierdzą (*pecunia non olet*), a więc nie mają na przykład zapachu potu człowieka, który wytworzył daną podaż. Nie zawierają one również emocji, na przykład marzeń czy łez, związanych z danym popytem.

Kupujący na przykład samochód rozważa ten zakup z punktu widzenia różnych kryteriów, takich jak zużycie paliwa, komfort jazdy, wygląd itp. Na końcu tej wielowymiarowej (wieloaspektowej) analizy jest cena (wartość), którą tu i teraz trzeba za ten samochód zapłacić. Zatem w akcie kupna/sprzedaży wiele wymiarów jest agregowanych w jedną wielkość skalarną (skalar), czyli wartość. Możemy zatem sformułować następujący wniosek:

► Wniosek 2.1

Wartość jest najogólniejszą miarą ekonomiczną wszystkiego.

☞ Warto zestawić tę konkluzję z wnioskiem 1.2, z którego wynika, że proces doskonalenia podziału pracy, wiedzy i przyjemności nie ma końca, a więc ich doskonalenie jest wieczne, podczas gdy wynalazek pieniędzy, zwykle przypisywany Fenicjanom, czyni bezzasadnymi poszukiwania miar bardziej uniwersalnych niż

pieniądze. Nie mówimy tu o formach prezentacji pieniądza jako takiego (banknoty, czeki, karty kredytowe, pieniądz elektroniczny itp.). Te formy były, są i będą doskonałe.

Podsumowując: wartość jest skalarem (jednowymiarowym wektorem) i mierzy się ją zwykle w jednostkach monetarnych. w naszych badaniach przyjmujemy, że wszystko, ale to absolutnie wszystko ma swoją wartość, której dziś nie potrafimy w sposób dostatecznie naukowy i obiektywny zmierzyć lub oszacować, bo być może nie ma dziś takiej potrzeby. Ale to tylko kwestia czasu. Żyjemy w świecie zdominowanym przez ekonomię, gdzie obowiązuje prawo popytu i podaży (1.1), gdzie, zdaniem autora, wszystkie inne wartości materialne, artystyczne, moralne, duchowe itp. mają swoją wartość ekonomiczną. w tym kontekście zasadne jest porównanie prawa popytu i podaży z prawem powszechnego ciężenia, któremu podlegamy wszyscy, z wyjątkiem kosmonautów przebywających w stanie nieważkości. Ale to są wyjątki, które tylko potwierdzają uniwersalność naszych rozważań.

2.1.2 Definicja pojęcia „rynek”

Jak wiemy, w gospodarce rynkowej z prawa popytu i podaży (1.1) wynika wartość życia ludzkiego (np. pasażera samolotu), wartość talentu piłkarza, wartość kompetencji, doświadczenia itp. na przykład prezesa wielkiej korporacji czy wartość atrakcyjnego wyglądu modelki. Zauważmy jeszcze, że wartości artystyczne (obrazu, rzeźby, utworu muzycznego itp.) są wyceniane na odpowiednio ukształtowanych (zdefiniowanych) rynkach. Podobnie wartości moralne danego autora czy filozofa są lub powinny być wyceniane tu i teraz, zgodnie z (1.1), poprzez jego wynagrodzenia, nakłady/sprzedaż książek czy honoraria za wykłady, odczyty itp. Możemy zatem podsumować nasze rozważania w formie bardzo ważnego wniosku.

► Wniosek 2.2

Każda wartość jest zawsze wyznaczana tylko i wyłącznie na odpowiednio zdefiniowanym realnym lub umownym rynku.


☞ Inaczej rzecz ujmując, **wartość to liczba jednostek monetarnych, które ktoś, będąc wolnym człowiekiem, gotów jest zapłacić tu i teraz w rzeczywistej lub umownej transakcji na odpowiednio zdefiniowanym rynku.** z wniosku 2.2 wynika, że w gospodarce rynkowej nie można określać wartości czegokolwiek poza

realnym lub umownym rynkiem, który tu i teraz jest powszechnie uważany za odpowiednio (adekwatnie do potrzeb) zdefiniowany. Wniosek ten mówi, że **wartość jest zawsze, a nie tu i teraz, definiowana na rzeczywistym lub umownym rynku**. Zatem potrzebujemy bardzo ogólnej definicji rynku obejmującej rzeczywiście istniejące rynki, jak też rynki umowne będące na przykład owocem teoretycznych rozważań autora.

► Definicja 2.2

Rynek to reguły gry określające działanie na nim prawa (1.1) o równowadze między popytem a podażą, które tu i teraz są powszechnie uważane za uczciwe, sprawiedliwe i adekwatne.

Jest to bardzo ważna definicja, dlatego w punktach 2.3 – 2.5 wyjaśnimy na wielu przykładach, jak należy ją rozumieć. Przykłady te dowodzą tezy, że rynek jest wszędzie, że reguły gry rynkowej zmieniają się w czasie, że to, co adekwatnie opisuje rzeczywistość tu i teraz, nie musi być takim tam i wtedy (patrz również zadanie Z2.1). Między innymi na przykładzie rynku emocji związanych z piłką nożną wyjaśnimy, dlaczego reguły gry rynkowej, uważanych za uczciwe, sprawiedliwe i adekwatne w Wielkiej Brytanii, nie udało się – zdaniem autora – wprowadzić w Polsce (patrz punkt 2.4).

 I jeszcze jedna uwaga: autor kilkakrotnie spotkał się z krytyką ze strony humanistów, że sprowadzanie wszystkiego do pieniędzy (ekwiwalentu ekonomicznego) jest „takie niehumanitarne, takie niehumanitarne”. Jako przykład podaje się zwykle fakt, że historia zna wielu artystów, których twórczość została doceniona i odpowiednio oceniona dopiero wiele lat po ich śmierci. Odpowiedź na taki zarzut sformułujemy w dwóch punktach:

- i. Mogło być tak, że za życia danego artysty (tam i wtedy) były inne gusta, inne poczucie piękna itp. niż wiele lat po jego śmierci (tu i teraz), co znalazło odbicie w nowych regułach gry rynkowej.
- ii. Mogło być też tak, że za życia danego artysty rynek na jego twórczość był źle zdefiniowany, tj. reguły gry rynkowej nie były w powszechnej opinii uczciwe, sprawiedliwe i adekwatne, a stały się takimi, tj. zostały naprawione, wiele lat po jego śmierci. w podpunkcie 2.4.2 oraz 2.4.3 na przykładzie Mistrzostw Świata w Siatkówce we Włoszech w 2010 roku i wspomnianego już przypadku profesjonalnej piłki nożnej w Polsce

pokażemy, że zbudowanie rynku zgodnie z definicją 2.2 wymaga wiedzy i odwagi cywilnej, a to nie wszyscy mają.

Na zakończenie omówimy w skrócie trzy warunki, jakie nałożyliśmy na reguły gry rynkowej w definicji 2.2, wymagając, aby były one: 1) uczciwe, 2) sprawiedliwe oraz 3) adekwatne. Ostatni warunek jest najważniejszy, a dwa pozostałe mają znaczenie pomocnicze, porządkujące. w punktach 2.3–2.5 pokażemy, że – praktycznie rzecz biorąc – jest nieskończenie wiele rynków, bo w gospodarce rynkowej rynek jest wszędzie i każdy z nich ma swoje reguły gry rynkowej. Definicja 2.2 obejmuje wszystkie możliwe rynki, zarówno te realnie istniejące tu i teraz, jak też rynki umowne, teoretyczne, na przykład będące produktem wyobraźni autora (patrz **rynek badań naukowych** opisany w punktach 7.5 oraz 7.6). w tak ogólnej definicji wymaganie adekwatności reguł gry rynkowej oznacza, że reguł tych nie jest ani za mało, ani za dużo. Gdy reguł jest za mało, to sytuacja jest prosta, bo życie (rynek) wymusi powstanie (wymyślenie) brakujących reguł. Gdy reguł jest za dużo, to mamy przypadek **przeregulowanego rynku**, który będziemy analizowali w punkcie 9.1. Reguły gry rynkowej muszą być sprawiedliwe w tym sensie, że sąd powszechny tu i teraz nie zakwestionuje (podważy) ich legalności. Bieganie z każdą transakcją rynkową do sądu jest nierealistyczne – dlatego jako pierwszy warunek sformułowaliśmy żądanie, aby reguły gry rynkowej były uczciwe w powszechnym rozumieniu tego słowa tu i teraz.

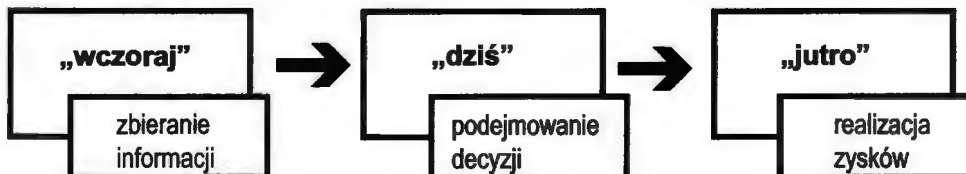
Zauważmy jeszcze, że skoro rynek jest wszędzie, to reguły gry rynkowej organizują nasze życie od kołyski po grób, bo jest rynek produktów dla niemowlaków i rynek usług pogrzebowych. Tak rozumianym regułom poświęcimy rozdział 9 oraz punkty 2.3–2.5. Przedtem omówimy bardzo ogólny sposób wyznaczania wartości.

2.2 Model decyzyjny

Skoro wszystko na tym świecie ma swoją wartość, to w naturalny sposób pojawia się pytanie: Jak ją wyznaczyć? w tym punkcie opiszemy bardzo ogólny schemat (sposób), według którego postępują ludzie (decydenci) odpowiadający na pytania typu: „Ile to jest warte?” lub „Ile to kosztuje?”. Nie ulega wątpliwości, że odpowiedź na takie pytania jest decyzją i dlatego ten sposób postępowania nazwaliśmy modelem decyzyjnym.

► Definicja 2.3

Model decyzyjny to bardzo ogólny schemat postępowania decydenta w **procesie decyzyjnym**, w którym wyróżniamy trzy okresy (fazy): przeszłość lub „wczoraj” (zawsze ujęte w cudzysłów, podobnie jak dwa pozostałe okresy), teraźniejszość lub „dziś” oraz przyszłość, czyli „jutro”. Decydent zawsze podejmuje decyzję „dziś” na podstawie danych/informacji z „wczoraj”, aby „jutro” osiągać zyski lub jak najmniej stracić (patrz rysunek 2.1).



Rys. 2.1. Trzy fazy procesu decyzyjnego

Bez uszczerbku dla ogólności naszych rozważań możemy traktować stratę jako ujemny zysk. Pokażemy, jak ten model działa w praktyce:


- Gdy autor kupuje jabłka na rynku, to decyzję o ich zakupie podejmuje, powiedzmy, w 10 sekund („dziś”) na podstawie swojego doświadczenia z przeszłości („wczoraj”), by zjeść je w najbliższych dniach („jutro”).
- Inwestor/decydent kupuje akcje, na przykład Microsoftu, na giełdzie „dziś” na podstawie oficjalnych i nieoficjalnych informacji, na przykład plotek o tej firmie z „wczoraj”, po to, aby odnieść sukces ekonomiczny „jutro”. Długość tych trzech faz może być bardzo różna i zależy od konkretnego inwestora. Ważne jest w modelu decyzyjnym to, że „dziś” to granica, być może nieskończenie krótka (mgnienie oka), między praktycznie nieskończonym „wczoraj” a takim samym „jutro” i że zawsze te trzy fazy występują (patrz rysunek 2.1).
- Jako trzeci przykład rozważmy finansowanie działalności statutowej IBS PAN przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, które w roku 2012 („dziś”) ocenia nasze publikacje i nasz dorobek z ostatnich dwóch lat („wczoraj”), by określić wysokość dofinansowania w roku 2013 („jutro”). Zatem „dziś” oraz „jutro” trwają w tym przypadku rok, natomiast „wczoraj” – dwa lata. Inaczej mówiąc, ministerstwo w tym roku przygotowuje na podstawie informacji z lat

2010–2011 odpowiedź na pytanie, ile wart jest IBS PAN na odpowiednio zdefiniowanym rynku w roku 2012. Wrócimy do tych zagadnień w rozdziale 7.

Z dotychczasowych rozważań wynika, że badając kapitał społeczny w szeroko rozumianej firmie F (patrz definicja 1.5), jesteśmy żywotnie zainteresowani metodami wyznaczania jej wartości w chwili t , tj. $V(F, t)$. Wartość ta może być określana na dwa zasadniczo różne sposoby:

- **Sposób pośredni.** Dla firmy F notowanej na giełdzie jej **wartość giełdowa (rynkowa)** $V(F, t)$ w chwili t jest równa iloczynowi liczby akcji będących w obrocie giełdowym $N(F)$ i ceny $c(t)$ jednej akcji w danej chwili t , czyli

$$V(F, t) = N(F) \cdot c(t).$$

Zauważmy, że $c(t)$, jako efekt równowagi na giełdzie między popytem i podażą, może się zmieniać w trakcie sesji giełdowej z każdą sekundą, a nawet milisekundą, natomiast $N(F)$ zmienia się bardzo rzadko, jeśli w ogóle, na przykład na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy. Zwykle jako $c(t)$ przyjmuje się cenę akcji w momencie zamknięcia sesji giełdowej w danym dniu t . Taki sposób określania wartości firmy nazwiemy **sposobem pośrednim** lub **inwestycją pośrednią**, ponieważ jest on związany z zakupem przez danego inwestora (gracza giełdowego) tylko bardzo niewielkiej części akcji będących w obrocie. Na przykład inwestorzy zwykle kupują po kilkaset akcji Microsoftu z blisko 10 miliardów akcji tej firmy znajdujących się w obrocie (patrz przykład 2.1). Piękno i siła wolnego rynku, w tym rynku giełdowego, polega na tym, że działają na nim tysiące i miliony ludzi, firm itp., o bardzo różnych, często sprzecznych interesach i w wyniku tych działań osiągnięta jest równowaga pomiędzy podażą a popytem, czyli równowaga ekonomiczna (patrz punkt 1.1). Będziemy o tym mówili w podpunkcie 2.3.3. 

- **Sposób bezpośredni.** Drugi sposób określania $V(F, t)$ nazwiemy **inwestycją bezpośrednią**, ponieważ jest on związany z zakupem (całej) firmy F . Wtedy jej wartość jest wynikiem negocjacji między sprzedającym i kupującym. z taką inwestycją mamy również do czynienia w przypadku łączenia dwóch firm w jedną całość lub przejęcia jednej firmy przez drugą.

Sposób pośredni wyznaczania wartości firmy omówimy szczegółowo na przykładzie firmy Microsoft.

► Przykład 2.1 Microsoft

Firma Microsoft pojawi się wielokrotnie w trakcie naszych wykładów, dlatego podamy kilka podstawowych informacji o niej, czyli tzw. metryczkę firmy. Microsoft, światowy potentat w oprogramowaniu, został założony w 1975 roku przez Billa Gatesa (wtedy studenta drugiego roku w Harvard Business School) i Paula Allena, pracującego w firmie komputerowej Honeywell. Oficjalnie firma została zarejestrowana pod nazwą Microsoft (przedtem pisaną z łącznikiem, jako Micro-soft) 26 listopada 1976 roku w stanie Nowy Meksyk, natomiast 10 lat później, 13 marca 1986 roku, firma zadebiutowała na nowojorskiej giełdzie. w połowie 2011 roku Microsoft zatrudniał ponad 92 tysiące pracowników w swoich filiach zlokalizowanych w ponad stu krajach, w tym w Polsce. Wszystkie dane o Microsoftzie podajemy na podstawie jego strony internetowej.

Na rysunku 2.2 przedstawiono, jak zmieniała się wartość giełdowa Microsoftu w ostatnich dwóch latach, tj. od 31 grudnia 2008 do 31 grudnia 2010 roku. **Wartość (rynkowa, giełdowa)** Microsoftu (np. w dniu 31 marca 2010 roku) jest równa iloczynowi liczby akcji będących w obrocie (8 400 000 000 sztuk) i ceny akcji na zamknięciu notowań w tym dniu (29,29 dol. USA), co daje ponad 246 mld dol. (dokładnie 246 0366 000 000 dol.). Linia przerywaną (prawa skala) pokazano, jak zmieniała się w tym czasie jego **wartość księgową** rozumiana jako różnica wpływów i zobowiązań, czyli to, co zarejestrowano w bilansach Microsoftu, sporządzanych na koniec każdego kwartału zgodnie ze wszystkimi regułami (klasycznej) rachunkowości. Tabela 2.1 zawiera dane liczbowe potrzebne do obliczenia wartości giełdowej na koniec danego kwartału. z tego rysunku wynika, że wartość rynkowa jest zawsze większa od wartości księgowej, zwykle cztery–pięć razy. Wtedy w naturalny sposób pojawia się pytanie, dlaczego inwestorzy przepłacają wielokrotnie wartość księgową lub, bardziej dobitnie, czego (jakich wartości bądź zasobów) nie uwzględniła klasyczna rachunkowość w swoich bilansach. Odpowiedź na to pytanie, które nazwiemy pytaniem A, jest zasadniczym celem dwóch następujących rozdziałów. ■

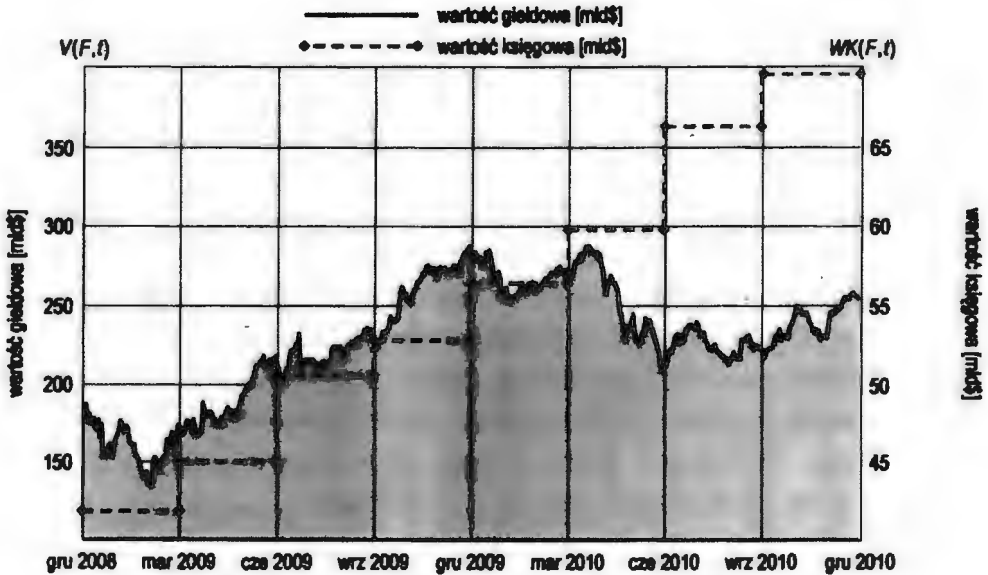
Rys. 2.2. Wartość giełdowa $V(F,t)$ i wartość księgową $WK(F,t)$ Microsoftu w latach 2008–2010

Tabela 2.1. Wartość giełdowa i wartość księgową Microsoftu w latach 2008-2010

Data	Cena akcji [\$]	Liczba akcji	Wartość giełdowa [\$]	Wartość księgową [\$]
31 gru 2008	19,44	9 055 478 726	176 038 506 433,44	42 076 000 000
31 mar 2009	18,37	8 928 107 654	164 009 337 603,98	45 030 000 000
30 cze 2009	23,77	8 928 107 654	212 221 118 935,58	50 854 000 000
30 wrz 2009	25,72	8 928 107 654	229 630 928 860,88	52 851 000 000
31 gru 2009	30,48	8 928 107 654	272 128 721 293,92	56 381 000 000
31 mar 2010	29,29	8 400 000 000	246 036 000 000,00	58 486 000 000
30 cze 2010	23,01	8 400 000 000	193 284 000 000,00	59 966 000 000
30 wrz 2010	24,49	8 400 000 000	205 716 000 000,00	65 683 000 000
31 gru 2010	27,91	8 400 000 000	234 444 000 000,00	67 994 000 000

W zadaniu Z2.2 pytamy o porównanie polskiej firmy informatycznej Prokom z Microsoftem. Niżej omówimy przykład inwestycji bezpośredniej, zakupu profesjonalnego klubu piłkarskiego, naszej firmy F , zgodnie z definicją 1.5.

► Przykład 2.2 Londyński klub piłkarski Chelsea

Rozważmy fragment historii tego klubu, jako przykład inwestycji bezpośredniej. w lipcu 2003 roku rosyjski multimilioner Roman Abramowicz po kilkumiesięcznych negocjacjach z Kenem Batesem, właścicielem klubu, kupił Chelsea, będącą na skraju bankructwa za 60 mln funtów brytyjskich. Tak więc faza „dzisiaj” trwała w przypadku tej inwestycji (zakupu) kilka miesięcy w 2003 roku. w tych negocjacjach Abramowicz i jego zespół negocjacyjny brali pod uwagę różne fakty z historii klubu przed lipcem 2003 roku, czyli „wczoraj”. Między innymi fakt, że 21 lat wcześniej, w 1982 roku, Chelsea była też w głębokim kryzysie finansowym i wtedy Bates, nikomu nieznanemu menedżer klubu Oldham Athletic, kupił ten klub za symbolicznego funta, a teraz na transakcji z Abramowiczem zarobił jako osoba fizyczna 17 mln funtów. a więc Abramowicz kupił ten klub „dzisiaj” na podstawie informacji z „wczoraj” po to, aby mieć zyski „jutro”, tj. po 2003 roku. ■

2.3 Przykłady rynków

W tym i w następujących dwóch punktach, korzystając z definicji 2.2, opiszemy rynki zarówno istniejące od stuleci, jak też wynalezione (zdefiniowane) w ostatnich 20–30 latach. Świadomie używamy zwrotu „wynaleźć rynek”, gdyż – jak Czytelnik się przekona – właśnie wynalezienie reguł gry rynkowej, które tu i teraz są uważane za uczciwe, sprawiedliwe i adekwatnie opisujące rzeczywistość, nie jest łatwą sprawą.

2.3.1. Powszechny rynek towarów i usług

Powszechny rynek towarów i usług ma reguły ukształtowane przez praktykę liczoną w tysiącach lat, niemal od zarania ludzkości. Te reguły w powszechnej opinii są tu i teraz uważane za uczciwe, sprawiedliwe i adekwatne, a wszelkie odstępstwa od nich, na przykład oszustwa, korupcja itp., są wyjątkami, które je tylko potwierdzają. Rynek ten w początkowym stadium rozwoju był pewnym zgrupowaniem jarmarcznych stoisk i właśnie jarmark, targ, bazar itp. weźmiemy za punkt startu naszej analizy.

Rynek tworzą **aktorzy rynku**, którzy dzielą się na sprzedawców lub **aktorów (ryнку) po stronie podaży** i kupujących – **aktorów (ryнку) po stronie popytu**. Ci ostatni mogą być aktywnymi uczestnikami rynku, tj. kupować lub też być jego

¹ Wszystkie fakty i dane do tego przykładu zostały zaczerpnięte z oficjalnej strony internetowej klubu.

pasywnymi obserwatorami, czyli robić, mówiąc z angielska, *window shopping*. Natomiast aktorzy rynku po stronie podaży odgrywają na nim aktywną rolę (sprzedają, reklamują, atrakcyjnie prezentują swoje towary/usługi itp.). Rynek jest rzeczywistym, realnym rynkiem wtedy i tylko wtedy, kiedy istnieją na nim dwie wyżej wymienione grupy aktorów. Zatem rynek bez potencjalnych/rzeczywistych kupujących nie jest rynkiem, tylko wystawą, która poniosła klęskę.

Aktorzy po stronie popytu oraz podaży rozmawiają ze sobą, a więc nawiązują w naszej terminologii relacje, zwykle **relacje nieformalne**. Zatem bardzo trudno jest wyobrazić sobie sytuację, aby aktorem po stronie podaży była osoba głuchoniema. Oczywiście taka osoba może porozumiewać się z kupującymi, pisząc na kartce papieru, ale jest to wyjątek potwierdzający regułę. Przykład dawnego Stadionu Dziesięciolecia, nazwanego słusznie największym jarmarkiem Europy, gdzie do 2008 roku handlowali ludzie dosłownie z całego świata, pokazuje, że ci aktorzy nie muszą wcale znać polskiego ani żadnych języków obcych. Jest to jeszcze jeden dowód na siłę przyciągania idei powszechnego rynku, która bez gromkich deklaracji w codziennym trudzie dowodzi, że wszyscy ludzie są równi (na rynku).

Próg wejścia na rynek dla tych dwóch grup aktorów rynkowych jest różny. Zwykle wstęp na jarmark, targ itp. jest bezpłatny dla kupujących, czyli mamy **zerowy próg wejścia na rynek dla aktorów po stronie popytu**. Natomiast sprzedawcy (aktorzy po stronie podaży) muszą wnieść pewne opłaty (placowe, opłaty za wynajęcie stoiska, boksu itp.). Zatem po **stronie podaży mamy pewien, niezerowy próg wejścia na rynek**. Zauważmy, że **zerowy próg wejścia na rynek po stronie popytu** wynika wprost z jego powszechności, z faktu, że tylko dostępny dla wszystkich rynek gwarantuje rzeczywistych nabywców. Kupujący (aktywni aktorzy rynku po stronie popytu) nie spadają z nieba, a biorą się tylko i wyłącznie z potencjalnych kupujących.

Reguły powszechnego rynku towarów i usług nie tylko mówią, jak należy rozumieć tu i teraz równowagę między popytem i podażą, czyli równanie (1.1), lecz także zmuszają sprzedawcę do podawania uczciwej (prawdziwej) ceny potencjalnemu nabywcy. z powszechności rynku wynika, że nabywca ma informację o aktualnych (tu i teraz) cenach i jest wielu sprzedawców na rynku. Jeśli dany sprzedawca poda zbyt wysoką cenę, to nabywca pójdzie do innego sprzedawcy. i odwrotnie, jeśli sprzedawca poda zbyt niską cenę, to nabywca z potencjalnego stanie się rzeczywistym i sprzedawca straci. Zatem w każdej sytuacji nieuczciwy sprzedawca jest karany i to reguły powszechnego rynku, a nie żadna religia czy

zasady dobrego wychowania, wymuszają uczciwe zachowanie sprzedawcy w stosunku do potencjalnego nabywcy.

Warto zauważyć, że te reguły nie są zwykle nigdzie spisane ani zatwierdzone przez tzw. wyżej stojące organy. Co więcej, historia rozwoju gospodarczego dobitnie pokazuje, że administracyjne próby „poprawiania” reguł powszechnego rynku przynosiły zwykle więcej szkody niż pożytku. W istocie reguły te bazują na dwóch bardzo ogólnych założeniach.

► **Założenie 2.1. Podstawy powszechnego rynku towarów i usług:**

Z1. Wszyscy aktorzy, zarówno po stronie popytu, jak i podaży, mają **równy dostęp do informacji** o rynku (ceny, warunki sprzedaży itp.).

Z2. Próg wejścia na rynek dla wszystkich aktorów po stronie podaży jest taki sam, a dla aktorów po stronie popytu jest równy zero (nie istnieje).

Powyższe założenia mówią, że na powszechnym rynku towarów i usług wszyscy są równi, jeżeli chodzi o dostęp do informacji i wstęp na rynek, czyli o rzeczywisty lub potencjalny udział w grze rynkowej. Obraz Pietera Brueghela Młodszego *Rynek flamandzki*, którego reprodukcję zamieszczamy na trzeciej stronie okładki, przedstawia dosłownie i w przenośni piękno powszechnego rynku jako dzieła tysięcy bezimiennych twórców/praktyków doskonalonego przez tysiąclecia. Taki rynek był czterysta lat temu centrum życia społecznego – miejscem, gdzie powstawał kapitał społeczny rozumiany jako relacje formalne i nieformalne między ludźmi (zadanie Z2.4). Obraz pokazuje dosłownie, że na rynku realizowane są wszystkie potrzeby ludzkie, które analizowaliśmy w punkcie 1.4 (patrz zadanie Z2.5).

O sile i pewnej samowystarczalności rynku świadczy historyjka zaczerpnięta z włoskiego filmu z lat sześćdziesiątych. Jest tam taki dialog:

– Gdzie mieszka Mario?

– Jaki Mario?

– Ten, który kradnie.


– Tu wszyscy kradną.

Otóż ten Mario kradł jabłka na rynku, udając, że ma złamaną rękę. Sprzedawca, gdy to odkrył, tak wymierzył sprawiedliwość bez pomocy wymiaru sprawiedliwości, że rzeczywiście złamał mu rękę. Historyjka ta jest dobrym

przykładem na to, że rynek nie tylko ustala zasady gry rynkowej, która w tym przypadku brzmi: na rynku się kupuje, a nie kradnie, lecz także potrafi je skutecznie egzekwować. By nie było niejasności: autor nie popiera samosądów, ale oczekiwanie, że włoski wymiar sprawiedliwości osądzi każdą kradzież, było i jest naiwnością.

W miarę rozwoju społeczno-gospodarczego powstają coraz to nowe rynki z coraz wyższymi progami wejścia. Na przykład w naszej kulturze nie kupuje się nowych samochodów w jarmarcznych budach, tylko u autoryzowanych sprzedawców, którzy przekroczyli próg wejścia na **rynek nowych samochodów** (odpowiednie inwestycje, przeszkolenie, wiarygodność finansowa itp.). Zatem **rynki wyrobów/usług wysokiej technologii** (rynek samochodowy, rynek komputerów i oprogramowania, rynek usług bankowych itp.) charakteryzują się wysokimi progami wejścia dla aktorów po stronie podaży. o uzasadnienie takiego stanu rzeczy pytamy w zadaniu Z2.6.

Jest rzeczą oczywistą, że w miarę powstawania rynków, na których handluje się coraz bardziej skomplikowanymi towarami/usługami, pojawiają się odstępstwa od założeń Z1 oraz Z2. Na przykład Stany Zjednoczone wprowadziły embargo na eksport wyrobów wysokiej technologii do niektórych krajów (Iran, Kuba, Korea Północna itd.). Próg wejścia po stronie popytu na amerykański rynek wyrobów wysokich technologii dla tych krajów jest zatem nieskończenie wysoki. Podobnie jest z ograniczeniami na import pewnych towarów (np. mięsa) z niektórych krajów. Próg wejścia po stronie podaży dla takich krajów jest wtedy nieskończenie wysoki.

 Najwyższą formą rozwoju powszechnego rynku towarów i usług jest **rynek integracji gospodarczej**, na przykład **wspólny rynek Unii Europejskiej**, na którym państwa członkowskie mają wiele naturalnych przywilejów w porównaniu z nie członkami UE. Pytamy o nie w zadaniu Z2.7. Historia Unii Europejskiej jest w istocie historią rozwoju wspólnego rynku. Rozpoczęła się ona od Wspólnoty Węgla i Stali, wspólnego rynku sześciu państw (Belgii, Francji, Holandii, Luksemburga, RFN-u oraz Włoch) obejmującego tylko te dwa surowce strategiczne (zadanie Z2.8). w 2011 roku UE liczyła 27 państw i była najpotężniejszą organizacją gospodarczą świata. Powstał w ten sposób wspólny rynek około pół miliarda konsumentów (aktorów tego rynku po stronie popytu), na którym zgodnie z jego ideą można wymieniać swobodnie, bez żadnych ograniczeń cztery podstawowe dobra: kapitał (w naszej terminologii kapitał finansowy), pracę, towary i usługi. Wprawdzie

codzienna praktyka dobitnie pokazuje, że realizacja tej idei nie jest sprawą łatwą, ale dwa fakty wymagają szczególnego podkreślenia:

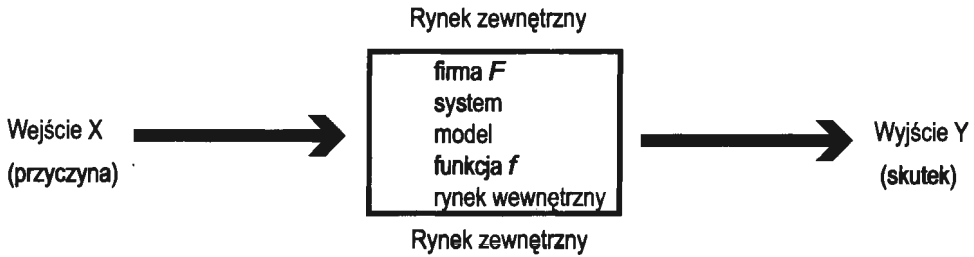
- ▶ jest wiele krajów aplikujących do UE, ale, jak dotąd, nikt z niej nie chce wystąpić,
- ▶ już od ponad 65 lat Europa, kontynent „od zawsze” targany wojnami i konfliktami narodowościowymi, żyje w pokoju i powiększa swój dobrobyt. w powszechnej opinii wkład wspólnego rynku UE, tej sieci formalnych i nieformalnych relacji między poszczególnymi państwami, firmami, ludźmi itp. w utrzymanie pokoju w Europie jest bardzo istotny.

Dotychczas mówiliśmy o powstawaniu nowych rynków w miarę rozwoju gospodarczo-społecznego. Jest oczywiste, że znikanie lub obumieranie rynków jest negacją lub odwrotną stroną procesu powstawania nowych rynków. Na początku ubiegłego wieku w Stanach Zjednoczonych istniał ogromny rynek brył lodowych dostarczanych do domów przez bardzo rozbudowaną sieć dostaw. Wynalazek lodówki i jej upowszechnienie zlikwidowało ten rynek. Wielu Czytelników jest naocznyimi świadkami pojawienia się i zniknięcia rynku magnetowidów i magnetofonów taśmowych. o inny rynek pytamy w zadaniu Z2.9.

2.3.2. Rynek wewnętrzny

Rynek omówiony w poprzednim podpunkcie znajduje się na zewnątrz szeroko rozumianej firmy F , którą zdefiniowaliśmy w punkcie 1.3. Jest to zatem **rynek zewnętrzny** w stosunku do firmy F . Samą firmę jako taką możemy potraktować jako **rynek wewnętrzny**, czyli rynek umowny stworzony specjalnie dla analizy firmy F , tzn. wewnątrz prostokąta na rysunku 2.3 będącego modyfikacją rysunku 1.3.

Na takim rynku zarząd/kierownictwo firmy F przydziela (umownie kupuje) pracowników na odpowiednie miejsca pracy/stanowiska tak, aby odnieść sukces na **ryнку zewnętrznym**, tj. na obszarze swojego działania. Rezultatem tego umownego kupna jest wynagrodzenie za pracę danego pracownika w firmie F , co, jak pokażemy w punkcie 3.3, jest wartością jego kapitału ludzkiego na rynku wewnętrznym. Inaczej rzecz ujmując, pracownik sprzedaje swoją pracę, ściśle rzecz biorąc, swoje możliwości świadczenia pracy na danym stanowisku, tj. swoje kompetencje, doświadczenie, talent itp. Za to otrzymuje wynagrodzenie wynikające z działania prawa popytu i podaży (1.1) na rynku wewnętrznym.

Rys. 2.3 Firma F jako rynek wewnętrzny

Zakładamy, że rynek wewnętrzny znajduje się w stanie równowagi, że popyt na nim równoważy podaż, czyli obowiązuje założenie 1.1. Praktycznie oznacza to, że w analizowanym okresie w firmie F nie ma strajków, wielkich konfliktów pracowniczych itp. Rynek wewnętrzny różni się od rynku zewnętrznego tym, że zwykle działanie prawa (1.1) jest na nim dodatkowo warunkowane tradycją, regulaminami, pisаныmi/niepisаныmi zasadami itp. obowiązującymi tylko w tej firmie. z faktu, że firma F działa na wolnym rynku (w gospodarce rynkowej) wynika, że jej pracownicy uważają tu i teraz reguły zatrudnienia, tj. reguły rynku wewnętrznego, za uczciwe, sprawiedliwe i adekwatne. Oznacza to, że każdy pracownik podpisuje umowę o pracę w firmie F jako wolny człowiek, bez żadnego przymusu, nacisku itp.

☞ Zatem, aktorami na rynku wewnętrznym po stronie podaży są pracownicy firmy F , a po stronie popytu – kierownictwo tej firmy. Pracownicy oferujący swoją pracę na danym stanowisku tworzą wewnętrzny rynek pracy (dla danego stanowiska), a kierownictwo firmy F występuje w podwójnej roli: jako organizator rynku wewnętrznego oraz jako potencjalny nabywca. Jeśli ten nabywca wybierze pracownika na dane stanowisko, to podpisuje z nim umowę o pracę (na tym stanowisku) i płaci za tę pracę wynagrodzenie. Jeśli kierownictwo nie znajdzie wśród pracowników firmy odpowiedniego kandydata na dane stanowisko, to zwykle rozpoczyna poszukiwanie kandydata na zewnętrznym (w stosunku do firmy F) rynku pracy. Zatem w każdym z tych dwóch przypadków kandydat, podpisując umowę o pracę, zgadza się na to, że zasady rynku wewnętrznego są uczciwe, sprawiedliwe i adekwatne, co jest istotą definicji 2.2.

2.3.3 Rynek firm

W rozwiniętej gospodarce rynkowej firmę produkcyjną lub usługową F można kupić na dwa zasadniczo różne sposoby (porównaj punkt 2.2):

- ▶ w sposób pośredni, jeśli firma F jest notowana na giełdzie, tj. kupując jej akcje,
- ▶ w sposób bezpośredni, na przykład kupując firmę F od jej właściciela.

Zatem **rynek giełdowy** jest częścią **rynku firm** i od niego rozpoczniemy nasze rozważania.

W przykładzie 2.1 mówiliśmy, że na giełdzie w Nowym Jorku, gdzie notowany jest Microsoft, w dniu 31 grudnia 2009 roku było w obrocie prawie 9 mld ($9 \cdot 10^9$) akcji tej firmy (dokładnie 8 928 107 654 sztuk) wycenionych na zamknięciu notowań w tym dniu na nieco ponad 30 dolarów USA za akcję (dokładnie 30,48 dol.), co daje giełdową wartość Microsoftu w tym dniu równą 272 128 721 294 dol. Szeregowy inwestor kupuje zwykle kilkaset takich akcji, co przy blisko 30 dolarach za akcję daje wydatek rzędu 10 tysięcy dolarów. Niech N oznacza liczbę akcji Microsoftu będących w obrocie, n – liczbę akcji kupowanych zwykle przez szeregowego inwestora. Symbolem r (od angielskiego *ratio* – udział) oznaczmy udział szeregowego inwestora w obrocie tymi akcjami. Możemy założyć, że $n = k100$, gdzie $1 \leq k \leq 9$ jest liczbą setek nabywanych akcji. Przypomnijmy jeszcze, że promil to tysięczna (10^{-3}) część całości. Zatem udział szeregowego inwestora w obrocie akcjami Microsoftu wyniesie:

$$r = \frac{n}{N} = k \cdot \frac{100}{8,93} \cdot 10^{-9} = k \cdot \frac{100}{8,93} \cdot (10^{-6} \cdot 10^{-3})$$

▶ Definicja 2.4

Mikropromil to milionowa część promila. Będziemy oznaczać go symbolem μp lub $\mu\text{‰}$.

W związku z tym szeregowy inwestor uczestniczy w obrocie akcjami Microsoftu na poziomie kilkudziesięciu μp . Piękno gospodarki rynkowej polega na tym, że ci mikroskopijni lub nanoskopijni udziałowcy działający zgodnie z prawem (1.1) o równowadze między podażą i popytem, tym swoistym prawem powszechnego ciężenia w ekonomii, tworzą ogromy światowy rynek, który tu i teraz wpływa na życie każdego z nas. Rynek ten działa ciągle, w „świątek, piątek i sobotę” i, co ciekawe, miliony jego mikroskopijnych udziałowców doskonale się samoorganizują. Zjawisko **samoorganizacji** będzie gruntownie analizowane w rozdziale 5. o ile


mikroskopijni udziałowcy rynku nie sprawiają żadnych kłopotów, o tyle inwestorzy z kilkoma procentami akcji danej firmy są/powinni być obserwowani przez odpowiednie komisje nadzorujące przestrzeganie prawa (1.1) na rynku giełdowym. Wiele takich komisji przyjęło 5% za górną granicę udziału pojedynczego inwestora w rynku giełdowym danej firmy. Jest to jeszcze jeden dowód na to, że liczba 5 w zasadzie $\pm 5\%$ (patrz założenie 1.2) oraz w interpretacji prawa (1.1) nie wzięła się z powietrza.

Giełdę można traktować jako najwyższą formę rozwoju powszechnego rynku towarów i usług omówionego w podpunkcie 2.3.1. Giełda to rynek, na którym jest ogromna koncentracja podaży i popytu wymuszająca standaryzację ofert zarówno kupna, jak i sprzedaży. Na przykład na Giełdzie Papierów Wartościowych w Nowym Jorku nie można kupić kilkunastu akcji Microsoftu (w naszej terminologii jednego mikropromila wszystkich akcji będących w obrocie), gdyż handluje się tu setkami takich akcji. Podobnie, na giełdzie towarowej w Chicago nie można kupić, na przykład, 155 ton żyta, gdyż handluje się setkami ton zbóż o ściśle określonych parametrach, bez żadnych wyjątków. Ta koncentracja w połączeniu ze standaryzacją znakomicie upraszcza wszelkie zapisy księgowo i obniża koszty takich transakcji. Co więcej, dziś powszechnie stosuje się dematerializację świadectw udziałowych (dokumentów giełdowych), zastępując rzeczywiste (realne) papiery wartościowe odpowiednimi plikami w pamięci komputerów.



Inwestorzy sprzedający lub kupujący akcje nie występują bezpośrednio na giełdzie, czyli nie są aktorami rynku giełdowego, ale działają poprzez maklerów **giełdowych**, którym składają zlecenia kupna lub sprzedaży. Porównując zlecenia kupna (popyt) ze zleceniami sprzedaży (podaż) na podstawie równania (1.1), wyznacza się cenę lub kurs (jednej) akcji. Dziś kurs akcji wyznacza się za pomocą jednej z dwóch metod zwanych na rynku giełdowym systemami:

- ▶ **systemem notowań ciągłych**, w którym kurs akcji zmienia się w sposób ciągły, w miarę napływu zleceń,
- ▶ **systemem kursu jednolitego**, gdy cenę akcji ustala się na podstawie wszystkich zleceń złożonych do określonego momentu dnia giełdowego, na przykład na jego zamknięcie. Zwykle są jeden lub dwa takie momenty w typowym dniu giełdowym.

 Charakterystyczny dla giełdy jest fakt, że dany makler zwykle niemal równocześnie jest aktorem po stronie popytu, jak też podaży, ponieważ prawie w tym samym czasie sprzedaje i kupuje akcje. Dlatego na giełdzie nie ma podziału na aktorów po stronie popytu i po stronie podaży, bo maklerzy ciągle wymieniają się rolami. By zostać maklerem trzeba przejść odpowiednie przeszkolenie, zdać egzaminy, uzyskać licencję, zarejestrować się na danej giełdzie, co zwykle jest związane z odpowiednimi opłatami itp. Makler musi ściśle przestrzegać regulaminu giełdy, na której jest zarejestrowany. Istota takiego regulaminu sprowadza się do zagwarantowania wszystkim uczestnikom gry giełdowej (maklerom i pośrednio inwestorom, składającym zlecenia kupna/sprzedaży) równego dostępu do informacji o akcjach będących w obrocie na danej giełdzie (porównaj Z1 w założeniu 2.1). Naruszenie regulaminu skutkuje/powinno skutkować odebraniem licencji maklerskiej. Zatem praca maklerów, a ściślej przestrzeganie przez nich regulaminu giełdy, gwarantuje, że zlecający uważają zasady gry giełdowej za uczciwie, sprawiedliwe i adekwatne, co jest istotą definicji 2.2.

Podsumowując: giełda (rynek giełdowy) to miejsce wysokiej koncentracji podaży i popytu, gdzie oferty kupna/sprzedaży są w wysokim stopniu unormowane, co obniża koszty transakcji, gdzie nie ma podziału na aktorów po stronie popytu i aktorów po stronie podaży oraz gdzie próg wejścia (na giełdę) jest wysoki.

W przykładzie 2.2 omówiliśmy, jak w sposób bezpośredni można kupić firmę na rynku firm jako rezultat negocjacji między sprzedającym (właścicielem) a kupującym. Roman Abramowicz kupił Chelsea jako wolny człowiek i tym samym stwierdził, że reguły gry rynkowej w tym konkretnym przypadku były uczciwe, sprawiedliwe i adekwatne (porównaj definicję 2.2). Na tak rozumianym rynku firm zwykle po stronie podaży występuje jedna firma, a po stronie popytu – potencjalni nabywcy, którzy są eliminowani w trakcie negocjacji. Jest oczywiste, że po zakupie Chelsea ten umowny rynek przestał istnieć.

2.3.4 Rynek bankowy

Rynek ten jest przykładem reguł, które pod koniec 2008 oraz w 2009 roku nie wytrzymały próby czasu i dlatego są zmieniane. w tym podpunkcie omówimy zasadnicze elementy rynku bankowego i pokażemy, dlaczego te reguły nie wytrzymały próby czasu.

Jak wiadomo, pieniądź jest szczególnym towarem na powszechnym rynku  towarów i usług. i ma swoją wartość. w naszej kulturze przyjęło się, że ludzie

oszczędzają pieniądze, lokując je głównie w bankach na procent (od lokat oszczędnościowych), który, ogólnie rzecz biorąc, rośnie z powiększeniem lokaty i wydłużeniem czasu oszczędzania. Zatem bank jest instytucją zaufania publicznego, gdzie ludzie lokują swoje oszczędności z nadzieją, że w określonym czasie zostaną one wraz z odsetkami wypłacone oszczędzającym. Zgromadzone w ten sposób w banku pieniądze są podstawą jego akcji kredytowej, w której bank udziela pożyczek (kredytów) swoim klientom. Kredytobiorca spłaca pożyczkę w ratach rozłożonych w czasie wraz z odsetkami, które zwykle zależą od wysokości kredytu i liczby rat. Oprocentowanie kredytów (odsetki) musi być wyższe niż oprocentowanie oszczędności, gdyż powstała w ten sposób różnica służy do pokrycia kosztów operacyjnych banku i ewentualnych strat spowodowanych głównie niewypłacalnością niektórych kredytobiorców. Zatem w gospodarce rynkowej bank zarabia głównie na dobrze ulokowanych kredytach.

Dziś na rynku bankowym (ryнку usług bankowych) panuje ostra konkurencja, w której wygrywają, ogólnie rzecz biorąc, banki proponujące swoim klientom nowe, atrakcyjne formy kredytów. Omówimy w zarysie tylko jedną taką formę, tzw. **kredyty subprime** (kredyty wysokiego ryzyka), i tylko w przypadku budowy domu na kredyt, co jest bardzo popularne w USA. Wyobraźmy sobie typową amerykańską rodzinę A, która zbudowała swój dom na kredyt i teraz spłaca raty tego kredytu w prywatnym banku B (w USA wszystkie banki są prywatne) zarabiającym na tak wiarygodnym kredytobiorcy. Bank B namawia rodzinę A, aby pod zastaw tego niespłaconego domu wzięła nowy kredyt na budowę jeszcze jednego domu, który będzie „jak znalazł” dla dzieci, gdy dorosną, bo dom to bardzo dobra lokata kapitału itp. Oczywiście, nowy kredyt (kredyt subprime) będzie wyżej oprocentowany, ale bank B kusi rodzinę a szeregiem ulg, takich jak odłożona pierwsza rata, pierwsze raty bez odsetek itp. Oferty tego typu bank B może kontynuować i zwykle to robi, bo kredyty *subprime*, acz ryzykowne, są źródłem ponadprzeciętnych zysków.

Wprowadzie takie postępowanie narusza zasady rynku bankowego, ale chciwe banki znalazły szybko jego „naukowe” uzasadnienie. Mniej więcej w tym samym czasie w fizyce wielką popularność zyskała teoria katastrof mówiąca, że praktycznie nie jest możliwe, aby wszystkie prawdopodobne katastrofy zdarzyły się w danej chwili i w tym samym miejscu. Przekładając to na język rynku bankowego mamy, że chociaż kredyty subprime są ryzykowne, to sytuacja, w której wszyscy lub znakomita większość takich kredytobiorców okazałaby się niewypłacalna, jest praktycznie

niemożliwa. We wrześniu 2008 roku, kiedy zbankrutował Bank Lehman Brothers, okazało się, że teoria katastrof niezbyt dokładnie opisuje ten wycinek rzeczywistości.

☞ W gospodarce rynkowej będącej w stanie równowagi lub w stanie ustalonym, gdy popyt na kredyty jest równoważony podażą oszczędności (patrz równanie (1.1) oraz (1.3)), banki mają cały arsenał środków na niewypłacalnych kredytobiorców (różnorodne zabezpieczenia, licytacje komornicze, procesy sądowe itp.). Sytuacja zmienia się dramatycznie, gdy gwałtownie rośnie liczba niewypłacalnych kredytobiorców, co sprowokowały niektóre banki, udzielając kredytów bez odpowiednich zabezpieczeń, głównie kredytów typu subprime. Wtedy ceny domów (zabezpieczeń) lecą na łeb, na szyję, a wsadzenie – powiedzmy – połowy społeczeństwa za długi do więzień nie jest żadnym rozwiązaniem. Dziś banki współpracują ze sobą, dlatego upadek jednego z nich może pociągnąć za sobą następne i w konsekwencji zrujnować system bankowy, tę podstawę podstaw gospodarki rynkowej. Dlatego liczne rządy pospieszyły z pomocą i z podatków wsparły prywatne banki publicznymi pieniędzmi. Dzięki takiej nadzwyczajnej pomocy została przywrócona równowaga (ekonomiczna) na rynku bankowym, tj. działanie prawa (1.1): w praktyce oznacza to, że klienci banków znów darzą je zaufaniem i uważają, że różnice między oprocentowaniem kredytów i oszczędności tu i teraz są uczciwe, sprawiedliwe i adekwatne (porównaj definicję 2.2).

W tym miejscu Czytelnik ma prawo zapytać, czy jest „uczciwe i sprawiedliwe”, że Polska, biorąc kredyt na międzynarodowym rynku bankowym, musi płacić 6% odsetek, podczas gdy USA płacą tylko 2% od swoich kredytów, chociaż obydwa te kraje są poważnie zadłużone. Zdaniem autora zasadniczą przyczyną, że taki stan jest uważany na rynku bankowym za sprawiedliwy, jest tragicznie niska innowacyjność polskiej gospodarki, która pomimo zmiany ustroju wcale się nie poprawia, a wręcz przeciwnie, ciągle spada, i to bardzo szybko. To zagadnienie będziemy bliżej rozważać w punkcie 7.4.

Rynek bankowy jest doskonałym przykładem tezy, że w gospodarce rynkowej nie istnieje coś takiego jak „darmowy lunch”. Publiczna pomoc dla prywatnych banków musi być kiedyś zwrócona lub umorzona (spisana na straty). To kolejny dowód na to, że kapitalizm ciągle się zmienia – taka nadzwyczajna interwencja na rynku bankowym była nie do wyobrażenia podczas kryzysu ekonomicznego lat trzydziestych ubiegłego wieku. Jest rzeczą zastanawiającą, że tu i teraz ludzie godzą się, aby rządy wspomagały z ich pieniędzy prywatne banki, by na rynku bankowym do pewnego stopnia zyski były prywatne, a ryzyko i ewentualne straty –

publiczne. Dzieje się tak, zdaniem autora, bo ludzie tu i teraz są lepiej wykształceni, lepiej rozumieją otaczającą ich rzeczywistość, bo analiza zysków i strat jednoznacznie pokazuje, że tak jest lepiej i rozsądniej.

2.4 Rynek emocji sportowych

Sport jest bardzo wymierną dziedziną życia i doskonałym przykładem dla nas, jak mierzyć lub szacować to, co na pierwszy rzut oka wydaje się absolutnie niemierzalne. Przykładowo, w skokach narciarskich, spopularyzowanych w Polsce przez Adama Małysza, zawodnicy są oceniani za długość skoku i styl. Początkujący kibic może mieć wątpliwości, że o ile można zmierzyć długość skoku, to czy można jakoś obiektywnie ocenić jego styl (jakość)? Okazuje się, że można. Co więcej, oceny te ostatnio uwzględniają warunki, w których skok został wykonany (siła i kierunek wiatru itp.). Miliony kibiców oglądających skoki narciarskie uważa te oceny za sprawiedliwe, uczciwe i adekwatnie opisujące wysiłek i klasę skoczka, co jest istotą definicji 2.2.

W tym punkcie na przykładzie koszykówki, siatkówki i piłki nożnej pokażemy, jak działa rynek emocji sportowych, który zdefiniujemy tak:

► Definicja 2.5

Na rynku emocji sportowych jego organizator sprzedaje emocje kibicom.

Zatem **organizator rynku emocji** jest aktorem po stronie podaży, a kibice – aktorami po stronie popytu. Jak zobaczymy dalej na przykładzie trzech dyscyplin sportowych, organizator proponuje kibicom emocje (obejrzenie zawodów) za odpowiednią opłatę (bilet wstępu, opłata za korzystanie z telewizji itp.) wynikającą z działania prawa popytu i podaży (1.1) na rynku emocji, działania tu i teraz. Kibice mogą albo pasywnie oglądać zapowiedzi zawodów, na przykład na plakatach, w Internecie itp. (porównaj z *window shopping* w podpunkcie 2.3.1), albo kupić bilety czy zapłacić abonament telewizji kablowej i być wtedy aktywnymi aktorami na rynku emocji po stronie popytu. i jeszcze uwaga: wszystkie opinie w tym punkcie są opiniami autora, który ogląda sport zwykle w telewizji.

2.4.1. Koszykówka

W powszechnej opinii *National Basketball Association* (NBA) jest przykładem dobrego organizatora rozgrywek ligi profesjonalnej koszykówki w USA i związanego

z nimi rynku emocji. Między innymi ta federacja ustala zasady sprzedaży/zakupu profesjonalnych koszykarzy przez kluby. z pewną przesadą można powiedzieć, że handel koszykarzami różni się od handlu niewolnikami tym, że ceny są o niebo wyższe, a koszykarzom podczas testów medycznych zagląda się nie tylko w zęby. NBA ustala limit pieniędzy, jakie klub może wydać rocznie na zakup nowych koszykarzy. w przypadku przekroczenia tego limitu klub płaci NBA bardzo wysoki podatek i pieniądze uzyskane tą drogą są wykorzystywane na szkolenie młodych koszykarzy. Limit wprowadzono po to, by uniknąć sytuacji, gdy bogaty klub kupuje najpierw najlepszych i najdroższych koszykarzy, a potem wygrywa (prawie) wszystkie mecze, co drastycznie obniża emocje z nimi związane i tym samym rynek emocji się kurczy.

NBA wymaga, aby każda umowa między koszykarzem a jego klubem była jawna i transparentna. Koszykarzem NBA można zostać tylko po przejściu przez tzw. *draft* – publiczne testy dla kandydatów na koszykarzy NBA. Po takich testach sporządza się ranking kandydatów, poczynając od najlepszego. Zakup najlepszych kandydatów jest proponowany w pierwszej kolejności najslabszym klubom, które zajęły ostatnie miejsca w tabeli rozgrywek po zakończeniu ubiegłego sezonu. w postępowaniu tym chodzi o sportowe wzmocnienie słabszych klubów, aby mecze były jak najbardziej wyrównane, by dostarczały kibicom maksimum emocji.

NBA nie tylko reguluje zasady handlu koszykarzami, ale też modyfikuje przepisy gry w koszykówkę tak, aby gra była ciekawa zarówno dla kibiców bezpośrednio oglądających zawody, jak też dla widzów. Wszystkie zasady i regulaminy są spisane, jawne i ściśle egzekwowane. Relacje między sędzią a zawodnikiem mogą być tylko formalne i zgodne z przepisami. Koszykówka jest sportem kontaktowym, w którym zawodnicy walczą bezpośrednio ze sobą na małej przestrzeni w ogromnym stresie, gdy emocje sięgają zenitu, co kibice bardzo lubią. Rola sędziego sprowadza się do pilnowania, aby była to nawet ostra walka, ale zawsze walka sportowa w ramach przepisów. Na przykład krytykowanie przez zawodnika decyzji sędziego podczas meczu jest karane jako przewinienie techniczne (jeden dodatkowy rzut wolny dla przeciwników i potem oni mają piłkę). Dwa przewinienia techniczne tego samego zawodnika w trakcie jednego meczu skutkują jego wykluczeniem (wyrzuceniem) z gry. Również po meczu zawodnik nie może publicznie (w telewizji, prasie itp.) krytykować decyzji sędziów, gdyż za to wykroczenie grożą kary finansowe liczone w grubych tysiącach dolarów. w przepisach tego typu chodzi o autorytet sędziego jako funkcjonariusza NBA,


którego decyzje są niezaskarżalne i nie podlegają apelacji. Oczywiście sędzia jest człowiekiem i może się pomylić, a sędziowie, którym to się zdarza zbyt często, są eliminowani przez federację. Takie postępowanie jest konieczne, aby reguły gry na rynku emocji były tu i teraz uczciwe, sprawiedliwe i adekwatnie opisywały rzeczywistość.

Koszykówka jest sportem, w którym nie ma remisów, co oznacza, że w każdym meczu lub w jego kolejnych dogrywkach musi być wyłoniony zwycięzca. Ponieważ poziomy sportowe drużyn są bardzo wyrównane, to często dochodzi do niezwykle emocjonujących końcówek, gdy jeden rzut do kosza przesądza o zwycięstwie lub porażce. Dwie sekundy do końca regulaminowego czasu gry to w koszykówce wieczność. Zwykle drużyna mająca piłkę prosi wtedy o przerwę, by ustalić ostatnią akcję. Chociaż na parkiecie gra po pięciu koszykarzy w każdej z drużyn, a mecz to porównanie tu i teraz kapitałów społecznych tych drużyn (współdziałania zawodników, ich współpracy z trenerem, wzajemnego zaufania, itp.), to rzut ostatniej szansy wykonuje jeden zawodnik, a wynik zależy od jego kapitału ludzkiego, jak to pokażemy w następnym rozdziale. Na wynik tego rzutu wpływa wiele różnych rzeczy, takich jak profesjonalizm rzucającego, jego odporność na stres itp. w końcu może zależeć od łutu szczęścia, a szczęście, jak wiadomo, sprzyja lepszym. Historia koszykówki zna wiele takich przypadków, gdy równo z syreną kończącej zawody trafiano do kosza z ponad 20 metrów lub w innych niewyobrażalnych sytuacjach.

Koszykówka to sport zespołowy i od współpracy zawodników w drużynie, od ich wzajemnego zrozumienia, zaufania itp., zależy sukces lub porażka w każdym meczu. Wiadomo, że meczów nie wygrywa zlepek nawet największych gwiazd koszykówki, z których „każda ciągnie w swoją stronę”. Zatem drużyną nie może być luźny zbiór pojedynczych graczy (kapitałów ludzkich w naszej terminologii – patrz punkt 3.3). Gwiazdor musi chcieć i umieć, jak mówią sprawozdawcy, „podzielić się piłką” (podać ją koledze znajdującemu się na dobrej pozycji). Piękno koszykówki, jak zresztą każdego sportu zespołowego, polega na tym, że umiejętnie łączy ona wysoki kapitał społeczny (współpraca, zaufanie, solidarność itp.) z wartościowym kapitałem ludzkim (talent, poświęcenie, odporność na stres itp.). Wróćmy do tych zagadnień w następnym rozdziale.

Podsumowując, NBA jest dobrym organizatorem rynku emocji (sportowych), bo udało jej się stworzyć reguły gry, które wszyscy aktorzy tego rynku (miliony widzów rocznie na trybunach i miliardy przed telewizorami na całym świecie oraz zawodnicy,

sędziowie, działacze itp.) uważają za uczciwe, sprawiedliwe i adekwatnie regulujące ten rynek, co jest istotą definicji 2.2. Zauważmy ogromne zróżnicowanie ekonomiczne aktorów na rynku emocji. Na jednym biegunie mamy koszykarzy NBA, którzy zarabiają bardzo dobrze, mają zwykle po kilka domów, kilkanaście samochodów i tzw. wino, kobiety i śpiew. Na drugim biegunie mamy kibiców koszykówki w biednym kraju, na przykład w Polsce lub na Litwie, dla których miesięczny abonament telewizji kablowej jest istotną pozycją w rodzinnym budżecie. Jest rzeczą wysoce zastanawiającą, co sprawia, że ci tak bogaci koszykarze wylewają wiadra potu na treningach i ryzykują swoje zdrowie (kontuzje) na meczach. Zdaniem autora motorem postępowania koszykarzy nie są głównie pieniądze, chociaż „kasa” zawsze się liczy; ale potrzeba uznania, o której mówiliśmy w punkcie 1.4.

NBA wynalazło reguły rynku emocji (patrz definicja 2.2), na którym uznanie  milionów kibiców dla talentu, pracy, poświęcenia itp. danego koszykarza, uznanie wyrażane tu i teraz na każdym meczu, jest zdaniem tego koszykarza uczciwe, sprawiedliwe i adekwatnie go oceniające. Co więcej, koszykarz potrzebuje go jak kania dżdżu. Gdyby było inaczej, to koszykarz zakończyłby karierę. Bezstronny obserwator musi przyznać, że na meczach NBA kibice oceniają nie rasę, religię, narodowość itp. poszczególnych koszykarzy, ale – mówiąc ogólnie – piękno ich gry. a jest co podziwiać, obserwując mężczyznę o wadze 120 kg i wzroście 210 cm, poruszającego się z gracją i zwinnością baletnicy. Zdaniem autora rynek emocji NBA jest miejscem, gdzie ekonomia i piękno podają sobie rękę. Wrócimy do tych kwestii w rozdziale 8.

Oczywiście rynek emocji NBA jest żywym tworem, modyfikowanym ciągle w miarę potrzeb, na którym trzeba codziennie rozwiązywać życiowe problemy. w 2011 roku na rynku NBA był ostry konflikt o zarobki koszykarzy. w trosce o przetrwanie klubów najslabszych ekonomicznie NBA ogranicza procentowo część przychodów klubu, które można wypłacać koszykarzom. Koszykarze, oczywiście, chcą ten procent (udział) zwiększyć (to jeszcze jeden dowód na to, że „kasa” się liczy). Po kilkumiesięcznym lokaucie spór ten został rozstrzygnięty na drodze kompromisu.


2.4.2. Siatkówka

Wybraliśmy tę dyscyplinę, aby omówić przypadek, gdy nie udało się stworzyć reguł rynku emocji, które aktorzy tego rynku zgodnie z istotą definicji 2.2 uważaliby tu i teraz za uczciwe, sprawiedliwe i adekwatne.

Mistrzostwa Świata w Siatkówce Mężczyzn w 2010 roku we Włoszech zostały zorganizowane przez włoską i światową federację tego sportu jako organizatorów rynku emocji na tym turnieju. Podział uczestników na grupy i zasady awansu do dalszych rozgrywek zostały tak zaprojektowane, że stwarzały łatwiejszą drogę do finału Włochom i Brazylii. Co więcej, na początku mistrzostw opłacało się przegrać mecz, bo potem droga do finału mogła być łatwiejsza. Zasady te powszechnie oceniono jako nieuczciwe i niesprawiedliwe, czemu kibice dawali wyraz, bucząc podczas wielu meczów. Następne mistrzostwa świata będą rozegrane według nowych, miejmy nadzieję sprawiedliwych zasad (reguł rynku emocji).

Siatkówka jest, niestety, przykładem dyscypliny, w której reguły rynku emocji są zbyt często zmieniane przez europejską lub światową federację. Wrócimy do tych zagadnień w rozdziale 7.

2.4.3 Piłka nożna

 Angielska Premiership, liga najlepszych angielskich zawodowych klubów piłki nożnej jest powszechnie uważana za jedną z najlepiej zorganizowanych lig sportowych na świecie zarówno w sensie emocji kibiców, jak też w sensie biznesowym. Jeszcze w latach pięćdziesiątych ubiegłego wieku piłka nożna w Anglii była powszechnie traktowana jako sport klasy robotniczej, by nie powiedzieć motłochu. Do historii sportu lub raczej zezwierzęcenia kibiców piłkarskich przeszły wypadki na stadionie Heysel w Brukseli w 1985 roku, kiedy to w trakcie meczu pomiędzy włoskim Juventusem a angielskim Liverpooliem zginęło 39 osób. w odpowiedzi rząd Margaret Thatcher wydał bardzo ostre przepisy i wyeliminował chuligaństwo oraz bandytyzm ze stadionów piłkarskich w Wielkiej Brytanii. Po zaprowadzeniu porządku na stadionach wyraźnie wzrosły wpływy klubów piłkarskich, i to ze wszystkich źródeł (sprzedaż biletów i kart wstępu, reklamy w mediach i na stadionach, opłaty za prawa transmisji telewizyjnych, sprzedaż klubowych gadżetów, takich jak koszulki czy emblematy). Powstał w ten sposób nowy, ogromny rynek, który nazwaliśmy **rynkiem emocji sportowych**, gdyż to emocje kibiców są jego siłą napędową. o skali tego rynku może świadczyć fakt, że wpływy 20 największych klubów

piłkarskich świata przekroczyły w 2005 roku 2 miliardy funtów brytyjskich i ciągle rosną (patrz punkt 2.7).

Powyższy przykład wybraliśmy świadomie, by pokazać, że dobrze zorganizowany rynek emocji sportowych może rozwiązać wiele problemów społecznych i przyczynić się do rozwoju ekonomicznego kraju. w tym kontekście rozwiązywany przez dziesięciolecia problem chuligaństwa i bandytyzmu na polskich stadionach, jak też problem korupcji (kupowania meczów) w polskim piłkarstwie, to zdaniem autora dwie strony tej samej monety. To przykład Niemcy, by powiedzieć dosadniej, impotencji decyzyjnej, typowo polskiego „jakoś to będzie” lub „chcieliśmy dobrze, a wyszło jak zawsze”. Pomimo zmiany ustroju, powszechnej demokratyzacji itp. brak jest w Polsce odważnych, którzy zbudowałiby rynek emocji piłkarskich (patrz rozdział 7).

Przykład ten wybraliśmy jeszcze z jednego powodu. Otóż ten brak dobrego rynku emocji piłkarskich w Polsce powoduje dezintegrację środowiska kibiców. Tak zwani porządni kibice nie chodzą na mecze, tylko oglądają je (z niesmakiem) w telewizji, a ci „nieporządni”, równie zniesmaczeni, urządzają burdy, bójki (ustawki) itp. Wszystkie dotychczas omówione rynki, prócz zaspokojenia oczywistej potrzeby wymiany towarów i usług, spełniały również ważną funkcję integracyjną. Na targu kupujący zwykle może przez chwilę porozmawiać ze sprzedawcą o pogodzie, polityce itp., czego zwykle nie robi w supermarkecie. Tysiące kibiców na trybunach łączy zachwyty lub rozczarowanie grą ich drużyny. Zwycięzcy wielkich zawodów sportowych (olimpiad, mistrzostw świata itp.) stają się przez pewien czas bohaterami narodowymi, są uroczystie podejmowani przez wysokich dostojników państwowych, odznaczani medalami itp. oraz integrują wokół siebie pewną część społeczeństwa, nie tylko kibiców. Zatem możemy sformułować bardzo ważny wniosek.

► Wniosek 2.3

Rynek integruje, a brak rynku dezintegruje.

W rozdziałach 7 oraz 8 pokażemy, że wniosek ten obejmuje również rynek badań naukowych i rynek emocji politycznych.

2.5 Rynek relacji

Jak wiemy, w naszym świecie występują tylko relacje formalne oraz nieformalne i innych nie ma. Choć nie są one rozłączne, co pokażemy w następnym rozdziale, to wyjątkowo ze względów metodologicznych omówimy najpierw rynek relacji formalnych, a potem – rynek relacji nieformalnych.

2.5.1 Rynek relacji formalnych

Rozważmy jeszcze raz relacje formalne w firmie *F1* z przykładu 1.1, w której szef zatrudnia trzy osoby. w tak małej firmie jest on naturalnym organizatorem rynku relacji formalnych (patrz definicja 2.2), które zwykle w przypadku tak małej firmy sprowadzają się do pewnego zbioru niepisanych reguł ustalanych przez jej szefa. w tym przypadku, specjalnie uproszczonym dla celów dydaktycznych, relacje formalne – jak to pokazaliśmy w przykładzie 1.1 – polegają tylko na tym, że wszyscy muszą wykonywać polecenia szefa, tj. słuchać szefa, a szef nie słucha nikogo.

W większych firmach relacje formalne są zwykle opisane i unormowane w odpowiednich regulaminach, przepisach wewnętrznych, kodeksach postępowania itp. Regulacje tego typu są zwykle ustalane przez kierownictwo firmy (organizatora rynku relacji formalnych) po konsultacjach z załogą, na przykład ze związkami zawodowymi. Są firmy (na przykład wojsko) wymagające od swoich pracowników odpowiedniego stroju i ścisłego przestrzegania regulaminów we wszystkich relacjach formalnych. Zatem kierownictwo firmy jest równocześnie organizatorem rynku relacji formalnych i aktorem po stronie popytu, gdyż wymaga i płaci za realizację relacji formalnych przez pracowników – aktorów tego rynku po stronie podaży.

W życiu publicznym, w naszej megafirmie *MF*, rynek relacji formalnych jest regulowany aktami normatywnymi, takimi jak konstytucja, kodeksy, regulaminy, rozporządzenia itp. lub też przez wieloletnią tradycję, na przykład relacje formalne między proboszczem a wiernymi. Będziemy te zagadnienia omawiać w rozdziale 8.

2.5.2. Rynek relacji nieformalnych

Jako wprowadzenie do studiów nad relacjami nieformalnymi rozważmy dwie zaprzyjaźnione rodziny *A* oraz *B*. Możemy potraktować je jako pewien wyizolowany wycinek rzeczywistości, taki mały rynek relacji nieformalnych. Wtedy te dwie rodziny są równocześnie organizatorami i jedynymi aktorami na tym rynku. Organizatorami w tym sensie, że to one ustalają reguły, zwykle niepisane, obowiązujące na tym

rynku, w tej grupie przyjaciół. Na przykład jeśli rodzina a zaprosi rodzinę B na obiad do wystawnej restauracji, to rodzina a w tej chwili działa po stronie podaży (oferuje tu i teraz obiad w restauracji), a rodzina B działa po stronie popytu (może to zaproszenie przyjąć lub też jakoś się wymówić). Zwykle rodzina a oczekuje rewanżu, że po pewnym czasie B zaprosi a na podobny obiad i wtedy rodziny zamienią się rolami: rodzina B wystąpi po stronie podaży, natomiast a – po stronie popytu. Gdyby rodzina B zaprosiła a do baru mlecznego, to rodzina a nie mogłaby podać B do sądu. Zwykle wtedy taka przyjaźń się kończy i taki rynek relacji nieformalnych znika mimo gorących zapewnień B, że jest to ostatni bar mleczny w III/IV RP (niepotrzebne skreślić). Ta historyjka pozwala nam zdefiniować rynek emocji nieformalnych.


► Definicja 2.6

Wszyscy aktorzy **rynku relacji nieformalnych** definiują lub modyfikują jego reguły, a więc są jego organizatorami, jak również wymieniają się rolami, tj. występują nieraz po stronie podaży, a nieraz po stronie popytu.

Oczywiście bezzasadne jest wymaganie wymiany na przemian ról po stronie popytu i po stronie podaży. Podobnie altruizm (na przykład rodzina a zaprasza zawsze B na obiady) jest wyjątkiem potwierdzającym regułę. o więcej przykładów rynków nieformalnych pytamy w zadaniach Z2.10 oraz Z2.11. Już z definicji 2.5 Czytelnik może wywnioskować, dlaczego badanie rynku relacji nieformalnych jest tak trudne. Wrócimy do tych kwestii w rozdziałach 7 oraz 8, gdzie będziemy analizowali „intymny mały świat” Jasia i Małgosi z przykładu 1.1 jako rynek relacji nieformalnych.

2.6 Podsumowanie

Uważny Czytelnik zapewne spostrzeże, że wszystko w tym rozdziale koncentruje się wokół definicji 2.2., że właśnie definicja rynku odgrywa centralną rolę w naszych rozważaniach. Przykłady w punktach 2.3–2.5 powinny przekonać Czytelnika, że rynek rzeczywiście jest wszędzie, że zaprojektowanie i wdrożenie reguł gry rynkowej, które aktorzy rynku uznają za uczciwe, sprawiedliwe i adekwatne, nie jest wcale sprawą łatwą. Wymaga to wyobraźni, silnej woli i odwagi cywilnej.

 Istota naszego postępowania polega na pokazaniu, że rynek jest wszędzie, i że inne rynki mają wiele wspólnego z tym powszechnym. Najpierw zdefiniowaliśmy wartość rynkową jako ekonomiczny równoważnik wyznaczany na rzeczywistym lub umownym rynku. z naszej teorii wynika, że wszystko na tym świecie ma swoją wartość wyznaczaną na odpowiednim rynku rozumianym jako reguły gry powszechnie uważane tu i teraz za uczciwe, sprawiedliwe i adekwatne. Zatem aby zbudować rynek, nie wystarczy wymyślenie, stworzenie pewnego logicznie spójnego zestawu reguł, ale konieczne jest przekonanie aktorów tego rynku zarówno po stronie popytu, jak i podaży, że spełniają one trzy warunki z definicji 2.2. w punkcie 7.6 przewidujemy ogromne trudności związane z wprowadzaniem rynku badań naukowych, chociaż aktorzy tego rynku są z definicji za postępem, rozwojem itp.

Z tego rozdziału wynika generalny wniosek, że dla nas tak szeroko rozumiany rynek jest bardzo istotnym narzędziem do szacowania wartości kapitału społecznego szeroko rozumianej firmy F czy też kraju (megafirmy MF). Zatem wszystkie trudności związane z szacowaniem wartości tego kapitału można sprowadzić do problemu budowy odpowiedniego rynku.

Rozdział ten jest opisowym przygotowaniem do rozdziału 7 zatytułowanego „Rynek jest wszędzie – raz jeszcze”, gdzie zdefiniujemy strukturę rynku, tzw. trójkę rynkową, i szczegółowo ją przeanalizujemy. Przedtem omówimy naszą metodologię pomiaru wartości kapitału społecznego zarówno jako statycznego zasobu (rozdziały 3 oraz 4), jak też jako dynamicznego procesu (rozdziały 5 oraz 6).

2.7 Przegląd literatury

Materiał tego rozdziału jest nowy i prezentowany po raz pierwszy, chociaż powszechny rynek towarów/usług jest opisany niemal w każdym podręczniku ekonomii i zarządzania. Można tutaj polecić podręcznik Czamego [2011], jak też Berga [1993 i 1994] oraz Mankiwa i Taylora [2009]. Pewne elementy definicji pojęć „wartość” i „rynek” zostały wstępnie zasygnalizowane w skrypcie *Kapitał ludzki*. Są tysiące publikacji poświęcone ekonomice sportu, a wśród nich szczególnie dużo piłce nożnej i koszykówce (patrz na przykład Szymański [2000] oraz Morrow [2006]).

Istota naszego postępowania polega na pokazaniu faktu, że rynek jest wszędzie, i że inne rynki mają wiele wspólnego z tym powszechnym. Dla nas tak rozumiany rynek jest bardzo istotnym narzędziem do szacowania wartości kapitału społecznego szeroko rozumianej firmy F czy też kraju (megafirmy MF). Materiał

przedstawiony w tym rozdziale jest nowy, chociaż pewne jego elementy zostały wstępnie zasygnalizowane w skrypcie *Kapitał ludzki*.

2.8 Zadania i zagadnienia

Z2.1. Dlaczego w definicji 2.2 nie można zastąpić zwrotu: „... są powszechnie uważane...” słowami: „...są przez większość uważane...”?

Z2.2. Dla firmy Prokom opracować tabelę podobną do tabeli 2.1 oraz rysunek podobny do rysunku 2.2 dla ostatnich dwóch lat, gdy ta firma była notowana na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych.

Z2.3. w przykładzie 2.2 mówiliśmy, że Ken Bates kupił w 1982 roku zadłużony klub piłkarski Chelsea za symbolicznego funta, a 20 lat później Roman Abramowicz nie mógł tego zrobić. Dlaczego?

Z2.4. Opisać jak najwięcej relacji formalnych i nieformalnych między postaciami na obrazie Breughla.

Z2.5. Opisać wszystkie potrzeby ludzkie, które są realizowane na *Rynku flamandzkim* Breughla.

Z2. 6. Dlaczego próg wejścia dla aktorów po stronie podaży na rynkach wysokich technologii jest wyższy niż na powszechnym rynku towarów i usług?

Z2.7. Omówić najważniejsze przywileje państw członkowskich UE na wspólnym rynku.

Z2.8. Przedstawić najważniejsze fakty z historii UE i pokazać ich wpływ na rozwój jej wspólnego rynku.

Z2.9. Za tzw. komuny istniał rynek napraw telewizorów, a teraz prawie go nie ma. Dlaczego?

Z2.10. Opisać rynek relacji nieformalnych między Jasiem i Małgosią z przykładu 1.1.

Z2.11. Podać przynajmniej dwa przykłady rynku relacji nieformalnych.

Zagadnienie 2.1. Pojęcie rynku w historii ekonomii.

Zakończenie

Kapitał społeczny analizowaliśmy w tym skrypcie w trzech aspektach:

- i. jako relacje formalne i/lub nieformalne między ludźmi;
- ii. jako swego rodzaju smar w mechanizmach społecznych;
- iii. jako ogniwo w łańcuchu składającym się z czterech ogniw.

Na zakończenie podsumujemy wyniki naszych rozważań w tych aspektach.

Relacje formalne i/lub nieformalne między ludźmi

Podkreślenie „między ludźmi” jest istotne, bo – jak to wyjaśnialiśmy – kapitału społecznego nie mają zwierzęta, nawet tak „społeczne” jak mrówki. Nie ma go też między najbardziej „twórczymi” robotami, programami itp. Tylko samodzielne (wolne) istoty ludzkie i zbudowane przez nich instytucje, organizacje itp. tworzą różnorodne rynki w sensie definicji 2.2. Każdy rynek ma swoją trójkę rynkową, co oznacza, że te samodzielne istoty ludzkie mogą być jego organizatorami lub też aktorami po stronie podaży lub popytu. Jak wiadomo, trójka rynkowa to wszystkie relacje formalne i/lub nieformalne między wyżej wymienionymi elementami, jak też granice ostre lub rozmyte między nimi. Zatem kapitał społeczny rozumiany jako formalne i/lub nieformalne relacje między ludźmi jest istotą każdego rynku niezależnie od faktu, czy taki rynek rzeczywiście istnieje, czy też został wymyślony przez autora jak rynek badań naukowych. Bez kapitału społecznego żaden rynek – zarówno rzeczywisty, jak i umowny – nie istnieje.

Oznacza to, że kapitał społeczny jest istotą, podstawą, fundamentem każdego rynku niezależnie od tego, czy jest on zwykłym targiem, ogromnym rynkiem (wielkich) emocji politycznych związanych z wyborem prezydenta USA, czy też małym rynkiem relacji nieformalnych między Jasiem i Małgosią, ich „intymnym małym światem”. Jedna osoba nie tworzy rynku, ale już dwie – tak. Warunkiem istnienia każdego rynku, tak rzeczywistego jak i umownego, jest kapitał społeczny,

te formalne/niefORMALNE relacje między organizatorem, popytem i podażą. Zawsze te trzy elementy muszą wystąpić. Na przykład targowisko bez kupujących (rzeczywistych lub potencjalnych), czyli bez popytu nie jest rynkiem, ale wystawą, która poniosła klęskę.

Na tak szeroko rozumianym rynku odbywają się transakcje wymiany, zwykle dobra na pieniądze (kapitał finansowy). Na przykład na powszechnym rynku towarów i usług sprzedaje się głównie kapitał materialny (dobra, usługi, ale też oprogramowanie, patenty itp.). Na rynku bankowym wymienia się kapitał finansowy (zaciąga kredyty, oszczędza itp.). Na rynku emocji sportowych kibic kupuje emocje związane z przyszłym meczem, czyli płaci za rozwój swego kapitału ludzkiego. Jak już to wielokrotnie wyjaśnialiśmy, rynki nie istnieją w izolacji, ale oddziałują na siebie i wzajemnie się przenikają. Jaś kupił za 15 zł różę w kwiaciarni (powszechny rynek towarów i usług) i ofiarował (umownie sprzedał) ją Małgosi na rynku relacji niefORMALNYCH, w ich „intymnym małym świecie”. Na tym rynku róża była bezcenna, czyli jej wartość była nieskończenie wielka i przyczyniła się ona do wzrostu wartości ich kapitału społecznego (umocniła ich miłość).

Kapitał społeczny zdefiniowaliśmy jako relacje formalne i/lub niefORMALNE między co najmniej dwiema osobami traktowanymi jako samodzielne istoty ludzkie. Widać nierozzerwalny, organiczny związek tej definicji z definicją szeroko rozumianego rynku. w obydwu definicjach występują relacje formalne/niefORMALNE oraz samodzielne istoty ludzkie, jak również liczba dwa jako pewna wielkość graniczna. To jeszcze jeden dowód na to, że nasza teoria jest pewną zamkniętą, logicznie spójną całością.

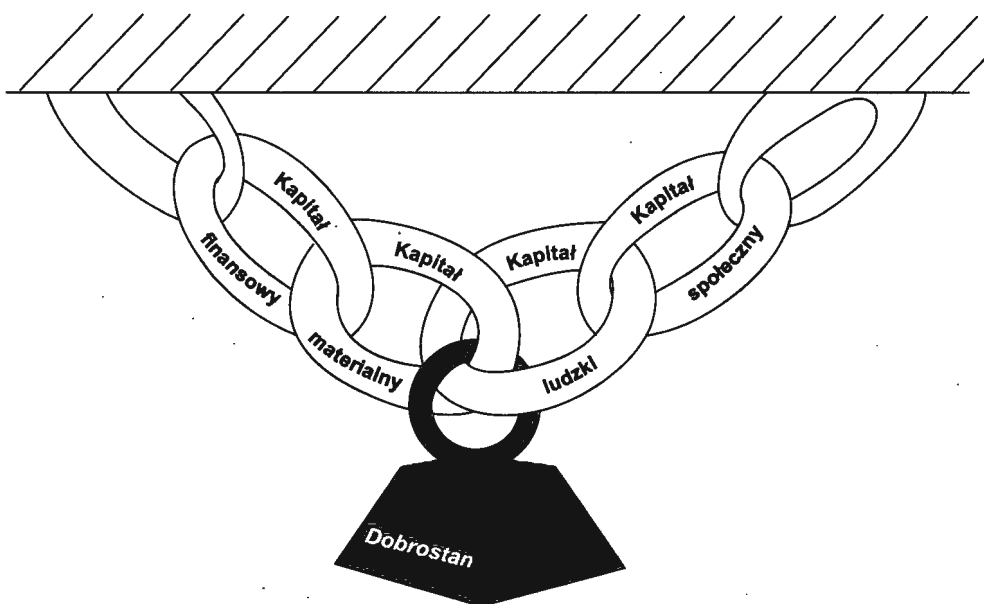
Smar w mechanizmach społecznych

Chociaż społeczeństwo tworzą ludzie jako nośniki kapitału ludzkiego, to nieraz wygodnie jest spojrzeć na nie jak na jeden wielki mechanizm społeczny, w którym jesteśmy trybikami. Jak wiemy, jedną z najważniejszych składowych kapitału społecznego jest zaufanie między ludźmi, które w tej metaforze można interpretować jako swego rodzaju smar czyniący pracę całego mechanizmu społecznego płynniejszą i efektywniejszą. Wielokrotnie podkreślaliśmy, że kapitał społeczny obejmuje nie tylko te „pozytywne” relacje, takie jak zaufanie, współpraca, solidarność itp., ale również te „negatywne” – hipokryzję, nielojalność itp. Te ostatnie można interpretować jako piasek w trybach mechanizmu społecznego. Omawiając brudny rynek polityki, podkreśliliśmy, że niektóre partie mogą być zainteresowane

niszczeniem kapitału społecznego, bo to ułatwia im wygraną demokratycznych wyborów. Sypany w tryby piasek wchłania olej i tym samym zakłóca pracę mechanizmu społecznego, na przykład w dniu wyborów.

Ogniwo łańcucha

W powszechnej opinii dobry rysunek zastępuje tysiąc słów opisu. Taki cel przyświeca rysunkowi 1. Widać z niego, że dobrostan danego kraju w gospodarce rynkowej będącej w stanie równowagi ekonomicznej zależy od współpracy i wytrzymałości czterech ogniw tego łańcucha. Wielokrotnie wyjaśnialiśmy, że tych ogniw nie może być trzy ani też pięć czy sześć. Powszechnie wiadomo, że udźwig takiego łańcucha, czyli dobrostan, zależy od wytrzymałości najsłabszego ogniwa.



Rys. 1. Zależność dobrostanu od czterech form kapitału

Historia uczy, że często tym najsłabszym ogniwnem był kapitał społeczny. Potężne państwa, monarchie itp. rozpadały się z powodu konfliktów społecznych, wojen domowych, rewolucji itp. Oznacza to, że ich dobrostan malał, bo ten łańcuch coraz mniej mógł utrzymać i w końcu ciężar spadał (w niebyt, w przepaść), a na

gruzach powstawało nowe państwo lub państwa. Bardzo często przyczyną upadku był brak adekwatnej odpowiedzi na wyzwania współczesności. Inaczej mówiąc, społeczeństwo upadającego kraju, tj. jego kapitał społeczny, nie potrafił rozwiązać problemów twórczych, jakie przed nim stawały, ani włączyć się jako aktywny uczestnik do procesu doskonalenia podziału pracy, wiedzy i przyjemności.

Jak wiemy, doskonalenie podziału pracy, wiedzy i przyjemności jest procesem bez końca i kapitał społeczny odgrywa w nim zasadniczą rolę. Autor jest głęboko przekonany, że ten podręcznik i skrypt *Kapitał ludzki* będą pomocne w różnorodnych próbach odpowiedzi na to fascynujące wyzwanie.

Bibliografia

- Arrow K. J., [1999] *Observations on Social Capital*, w: Dasgupta P., Serageldin I. (red.), *Social Capital. Multifaceted Perspective*, Washington DC., World Bank.
- Berg D., Fisher S., Dornbusch R., [1993 i 1994] *Ekonomia*, PWE.
- Becker G. S., [1975] *Human Capital, for the National Bureau of Economic Research*, Columbia University Press.
- Becker G. S., [1996] *Accounting for Tastes*, Harvard University Press.
- Becker G. S., Murphy K. M., [2000] *Social economics: Market behaviour in a social environment*, Belknap, Cambridge MA.
- Belbin M., [1981], *Management Teams. Why They Succeed or Fail*, Guilford and King's Lynn, Biddles Ltd.
- Belbin M., [1993] *Team Roles at Work*, Butterworth–Heinemann.
- Borkowska S., [1985] *System motywowania w przedsiębiorstwie*, Warszawa, PWN.
- Bourdieu P., [1986] *The Forms of Capital*, w: Richardson J.G. (red.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York, Greenwood Press.
- Coleman J. S., [1988] *Social capital and creation of human capital*, "American Journal of Sociology", Vol. 94 Suppl., s. 95-120.
- Coleman J. S., [1994] *Foundations of Social Theory*, Cambridge MA., Belknap Press.
- Chou Y. K., [2006] *Three simple models of social capital and economic growth*, „The Journal of Socio-Economics”, Vol. 35, Issue 5, s. 889–912.
- Czamy B., [2011] *Podstawy ekonomii*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Danthine J.-P., Jin X., [2007] *Intangible capital, corporate valuation and asset pricing*, "Economic Theory", Vol. 32, s. 157-177.
- Dolata R., [2007] (red.), *Edukacyjna wartość dodana jako metoda oceny efektywności nauczania na podstawie egzaminów zewnętrznych*, Warszawa: Centralna Komisja Edukacyjna.
- Domański S. R., [1993] *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*, Warszawa, PWN.
- Domański S. R., [2000] *Kapitał ludzki, podział pracy i konkurencyjność*, „Gospodarka Narodowa”, nr 7–8.
- Edvinsson L., [2002] *Corporate Longitude*, London, Pearson Education.

- Edvinsson L., Malone M. S., [2001] *Poznaj prawdziwą wartość swojego przedsiębiorstwa odnajdując jego ukryte korzenie* [tyt. oryg. *Intellectual Capital. The Proven Way to Establish your Company's Real Value by Measuring its Hidden Brainpower*], Marcinkowska M. (tłum.), Warszawa 2001, Wydawnictwo Naukowe PWN [wyd. oryg. London 1997, HarperBusiness].
- Evers A., [2003] *Social Capital and Civic Commitment: On Putnam's Way of Understanding*, "Social Policy & Society", Vol. 2:1, s. 13-21.
- Fitz-Enz J., 2001, *Rentowność inwestycji w kapitał ludzki*, Oficyna Ekonomiczna – Dom Wydawniczy ABC, Kraków.
- Fukuyama F., [1997] *Zaufanie: kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, PWN, Warszawa.
- Grabowska G., [2007] *Metody wartościowania kapitału społecznego na poziomie przedsiębiorstwa*, Working Paper WP-4-2007, Instytut Badań Systemowych PAN, Warszawa.
- Grabowska G., Wojnar J., [2009] *Social Capital and Proximity in ICT Companies*, Proceedings of ERSA 2009, Łódź 2009, August 25–29.
- Griffin R. W., 1998, *Podstawy zarządzania organizacjami*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Granovetter M., [1973] *The strength of weak ties*, *American Journal of Sociology*", Vol. 78, s. 1360-1380.
- Hanifan L., [1916] *The Rural School Community Center*, „Annals of the Academy of Political and Social Sciences”, Vol. 67, s. 130-138.
- Harriss R., de Renzio p., [1997] *Policy arena – 'missing link' Or analytically missing?: The concept of social capital*, „Journal of International Development”, Vol. 9(7), s. 919-937.
- Henry S. M., Stevens K. T., [1999] *Using Belbin's leadership role to improve team effectiveness. An empirical investigation*, „The Journal of Systems and Software”, Vol. 44, Issue 3, s. 241–250.
- Ikeda S., [2008] *The meaning of "social capital" as it relates to the market process*, "Rev. Austrian Econ.", Vol. 21, s. 167-182.
- Jakubowski M., [2010] *Kapitał ludzki i wartość dodana – czy ekonomiści mogą coś wnieść do badań edukacyjnych? Koreferat do artykułu prof. Stanisława Walukiewicza «Kapitał ludzki w pomiarze dydaktycznym»*, w: Niemierko B., Szmigiel M. K. (red.), *Teraźniejszość i przyszłość oceniania szkolnego*, Polskie Towarzystwo Diagnostyki Edukacyjnej, s. 82–85.
- Jakubowski M., [2006] *Metody szacowania edukacyjnej wartości dodanej*, w: „Biuletyn Badawczy CKE”, nr 8.
- Jasińska A., [2010] *Pomiar gotowości szkolnej uczniów za pomocą skali quasi-obszerności*, w: Niemierko B., Szmigiel M. K. (red.), *Teraźniejszość i przyszłość oceniania szkolnego*, Polskie Towarzystwo Diagnostyki Edukacyjnej, s. 415–424.
- Kołodko G. W., [2008] *Wędrujący świat*, Pruszyński i S-ka.

- Koźmiński A. K., Piotrowski W., [1995] *Zarządzanie. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kuźnicki L., [2006] *Granice życia*, PWN, Warszawa.
- Li P. P., [2007] *Social tie, social capital, and social behaviour. Toward an Integrative Model of Informal Exchange*, „Asia Pacific J. Management”, Vol. 24, No. 2, s. 227–246.
- Lin N., [2001], *Social Capital. A Theory of Social Structure and Action*, New York, Cambridge University Press.
- Lisiecka Z., [2010], *Badania panelowe w szkołach podstawowych i gimnazjach a rozwój wskaźnika EWD. Doniesienie badawcze*, w: Niemierko B., Szmigiel M. K. (red.), *Teraźniejszość i przyszłość oceniania szkolnego*, Polskie Towarzystwo Diagnostyki Edukacyjnej, s. 425–437.
- Lönnqvist A., [2002] *Measurement of intangible assets – an analysis of key concepts*, „Frontiers of e-Business Research”, 2002, s. 275-293.
- Low J., Kalafut P. C., [2004] *Niematerialną wartość firmy. Ukryte źródła przewagi konkurencyjnej*, Kraków, Oficyna Ekonomiczna.
- Łukasiewicz G., [2009] *Kapitał ludzki w organizacji. Pomiar i sprawozdawczość*, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Malhotra Y., [2000] *Knowledge Assets in the Global Economy. Assessment of National Intellectual Capital*, „Journal of Global Information Management”, Vol. 8, Issue 3, s. 5–15.
- Mankiw N. G., Taylor M. P., [2009] *Makroekonomia*, Warszawa, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Mankiw N. G., Taylor M. P., [2009] *Mikroekonomia*, Warszawa, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Maslow A. H., [1954] *Motivation and Personality*, New York, Harper & Row.
- Mazurowska A., [2010] *Analiza kapitału społecznego w przedsiębiorstwie na przykładzie hotelu Monopol. Praca magisterska*, Katowice, Śląska Wyższa Szkoła Zarządzania im. gen. Jerzego Ziętka.
- Menzel M.-P., [2006] *Dynamic Proximities. Towards a Concept of Changing Relations*, presented at the 5th Proximity Congress, Bordeaux 2006.
- Morrow S., [2006] *Impression Management in Football Club Financial Reporting*, „International Journal of Sport Finance”, Vol. 1, Issue 2, s. 96–108.
- Niemierko B., [2002] *Ocenianie szkolne bez tajemnic*, Warszawa, WSiP.
- Niemierko B., [2009a] *Diagnostyka edukacyjna*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Niemierko B., [2009b] *Zachodni wiatr w edukacji. Od unijnego prelegenta do wspólnych badań*, w: tenże, Szmigiel M. K. (red.), *Badania międzynarodowe i wzory zagraniczne w diagnostyce edukacyjnej*, Kraków, Polskie Towarzystwo Diagnostyki Edukacyjnej.

- Niemierko B., [2010] *Między prawdą a skutecznością – perspektywy oceniania szkolnego*, w: tenże, Szmigiel M. K. (red.), *Teraźniejszość i przyszłość oceniania szkolnego*, Polskie Towarzystwo Diagnostyki Edukacyjnej, s. 37–55.
- Parkin M., [2000] *Economics*, wyd. 5, Addison-Wesley.
- Pasternak Ch., [2003] *The Essence of Humanity Quest*, John Wiley & Sons, London.
- Polska 2030. Wyzwania rozwojowe*. Raport pod redakcją naukową Michała Boniego, lipiec 2009.
- Prokopenko A., [2009] *Metody statystyczne wykorzystywane w szacowaniu trzyletnich wskaźników egzaminacyjnych*, w: Niemierko B., Szmigiel M. K. (red.), *Badania międzynarodowe i wzory zagraniczne w diagnostyce edukacyjnej*, Kraków, Polskie Towarzystwo Diagnostyki Edukacyjnej.
- Powar M., [2006] «*Social*» «*Capital*»? „The Social Science Journal”, Vol. 43, Issue 2, s. 211–226.
- Putnam R. D., [1995] *Bowling Alone. America's Declining Social Capital*, „Journal of Democracy”, Vol. 6, No.1, s. 65–78.
- Putnam R. D., [2008] *Samotna gra w kręgle. Upadek i odrodzenie wspólnot lokalnych w Stanach Zjednoczonych* [tyt. oryg. *Bowling alone. The Collapse and Revival of American Community*], Sadura P., Szymański S. (tłum.), Kraków, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne [wyd. oryg. New York 2000, Simon and Shuster].
- Rallet A., Torre A., [1999] *Is Geographical Proximity Necessary in the Innovation Networks in the Era of Global Economy?*, „GeoJournal”, Vol. 49, s. 373-380.
- Robinson L. J., Ritchie B. K., [2010] *Relationship Economics. The Social Capital Paradigm and its Application to Business, Politics and Other Transactions*, Gower Publishing Limited.
- Sabatini F., [2005] *An Inquiry into the Empirics of Social Capital and Economic Development*, PhD Programme in Political Economy, Department of Public Economics, University of Roma La Sapienza.
- Schumpeter J., [1995] *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, PWN, Warszawa.
- Siderska J., [2011] *Wstępna ocena wartości niematerialnych w firmie Prokom*, Opracowanie wewnętrzne IBS PAN, Warszawa.
- Singh S., [1999] *Tajemnica Fermata*, Warszawa, Pruszyński i S-ka.
- Sobel J., [2002] *Can We Trust Social Capital?*, „Journal of Economic Literature”, XL, s. 139-154.
- Sztopka P., [2007] *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków.
- Szymanski S., [2000] *The Political Economy of Sport*, „World Economics”, Vol.1, No. 2, s. 101–109.
- Śleszyński P., [2009] *Polska na rozstajach. Wokół raportu «Polska 2030. Wyzwania rozwojowe»*, Biuletyn „Przyszłość. Świat-Europa-Polska”, Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus” przy Prezydium PAN, 2(20), s. 97–142.

- Tadeusiewicz R., [1993] *Sieci neuronowe*, Warszawa, Akademicka Oficyna Wydawnicza.
- Tattersac I., [2010] *Droga człowieka od jego początków do IV tysiąclecia p.n.e.*, PIW, Warszawa.
- Tendler J., [1997] *Good Government in the Tropics*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- Thompson D., [2011] *Social Capital and its Popularity*, „International Journal of Social Inquiry”, Vol.4, s.3-21.
- Torre A., [2006] *Clusters and Temporary Geographical Proximity*, presented at ERSA Conference in Volos (Greece).
- Torre A., Gilly J. P., [2000] *On the Analytical Dimension of Proximity Dynamics*, “Regional Studies”, Vol. 34, s. 169-180.
- Torre A., Rallet A., [2005] *Proximity and Location*, “Regional Studies”, Vol. 39, s. 47-59.
- Van de Water T., Van de Water H., Bukman C., [2006] *A balanced team generating model*, „European Journal of Operational Research”, Vol. 180, Issue 2, s. 885–906.
- Walukiwicz S., [1986] *Programowanie dyskretne*, Warszawa, PWN.
- Walukiwicz S., [1991] *Integer Programming*, Dordrecht-Boston-London, Kluwer Academic Publishers.
- Walukiewicz S., [2006a] *Systems Analysis of Social Capital at the Firm Level*, Working Paper WP-1-2006, Warsaw, Systems Research Institute.
- Walukiewicz S., [2006b] *Trzy modele do analizy kapitału społecznego*, w: Stachowicz J., Straszak A., tenże (red.), *Badania operacyjne i systemowe 2006. Wiedza systemowa dla rozwoju regionów i przedsiębiorstw w Polsce*, s. 25–40.
- Walukiewicz S., [2007] *Four Forms of Capital and Proximity*, Working Paper WP-3-2007, Warsaw, Systems Research Institute.
- Walukiewicz S., [2008a] *Piękno liczby cztery w naukach społecznych*, Working Paper WP-2-2008, Warszawa, Instytut Badań Systemowych.
- Walukiewicz S., [2008b] *The Dimensionality of Capital and Proximity*, Proceedings of ERSA 2008, Liverpool 2008, August 27–30.
- Walukiewicz S., [2009a] *The Orthogonality Principle*, Proceedings of ERSA 2009, Łódź 2009, August 25–29.
- Walukiewicz S., [2009b] *Kapitał ludzki i społeczny jako przedmiot badań pedagogicznych*, w: Niemierko B., Szmigiel M. K. (red.), *Badania międzynarodowe i wzory zagraniczne w diagnostyce edukacyjnej*, Kraków, Polskie Towarzystwo Diagnostyki Edukacyjnej.
- Walukiewicz S., [2010a] *Zasada ortogonalności i przykłady jej zastosowań*, w: Trzaskalik T.(red.), *Modelowanie preferencji a ryzyko '09*, s. 279–302.

- Walukiewicz S., [2010b] *Kapitał społeczny. Nowe wyzwania, nowa metodyka*. Biuletyn „Przyszłość. Świat-Europa-Polska”, Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus” przy Prezydium PAN, 1(21), s.79–104.
- Walukiewicz S., [2010c] *Badania systemowe w naukach społecznych*, „Studia i materiały Polskiego Stowarzyszenia Zarządzania Wiedzą”, t. 32, s. 8–23.
- Walukiewicz S., [2010d] *Kapitał ludzki w pomiarze dydaktycznym*, w: Niemierko B., Szmigiel M.K. (red.), *Teraźniejszość i przyszłość oceniania szkolnego*, Polskie Towarzystwo Diagnostyki Edukacyjnej, s. 65–81.
- Walukiewicz S., [2011a] *Twierdzenie Pitagorasa w naukach społecznych*, w: Trzaskalik T.(red.), *Modelowanie preferencji a ryzyko '11*, przyjęte do druku.
- Walukiewicz S., [2011b] *Kapitał ludzki i społeczny jako wyzwania dla edukacji*, w: Płopa M., (red) *Człowiek u progu trzeciego tysiąclecia. Zagrożenia i wyzwania*, Tom 4, Wydawnictwo Elbląskiej Uczelni Humanistyczno-Ekonomicznej, s.133-147.
- Walukiewicz S., Dewalska-Opitek A., [2008] *WP5. Regional Case Studies – SILESIA*, Working Paper WP-1-2008, Warsaw, Systems Research Institute.
- Walukiewicz S., Wiktorzak A. A., [2007] *Systems Approach in Social Sciences*, Proceedings of the Central European Conference in Regional Science, Slovakia, Novy Smokovec, October 2007.
- Walukiewicz S., Wiktorzak A. A., [2009], *Human and Social Capital in Education*, Proceedings of ERSA 2009, Łódź 2009, August 25–29.
- Westlund H., [2006] *Social Capital in the Knowledge Economy. Theory and Empirics*, Berlin-Heidelberg, Springer.
- Wiktorzak A. A., [2009] *Analiza systemowa i obliczenia inteligentne w modelowaniu kapitału ludzkiego i społecznego na przykładzie szkoły ponadgimnazjalnej. Rozprawa doktorska*, Warszawa, Instytut Badań Systemowych PAN.
- Wiktorzak A. A., [2010] *Pomiar kapitału ludzkiego na kolejnych poziomach edukacji*, w: Niemierko B., Szmigiel M. K. (red.), *Teraźniejszość i przyszłość oceniania szkolnego*, Polskie Towarzystwo Diagnostyki Edukacyjnej, s. 359–370.
- Zienkowski L., [1971] *Jak oblicza się dochód narodowy*, Warszawa, PWE.
- Young G.K., [2007] *A Survey on Intangible Capital*, CEI Working Paper Series, No. 2007 10, Japan, Tokyo, Hitotsubashi University.

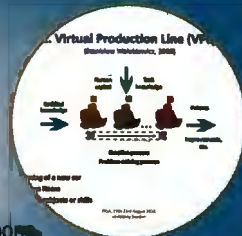
Zestawienie seminariów w ramach projektu „Kapitał ludzki i kapitał społeczny jako nowe przedmioty akademickie”.

autor	tytuł	data
Mgr Julia Siderska	„Czy można zarobić na bezpłatnym oprogramowaniu?”	29.02.2012 r.
Red. Jacek Żakowski z „Polityki”	„Zarządzanie procesowe”	15.11.2011 r.
Mgr Grażyna Grabowska	„Wykorzystanie zasady ortogonalności w budowie zespołu projektowego”	8.11.2011 r.
Prof. dr. hab.. Stanisław Walukiewicz	„Rynek badań naukowych”	14.06.2011 r.
mgr Julia Siderska	„Rola wartości niematerialnych w firmie Prokom”	10.05.2011 r.
Prof. dr hab. Bolesław Niemierko	„Jak mierzyć kapitał ludzki i społeczny”	12.04.2011 r.
Prof. nadzw. dr hab.. Przemysław Śleszyński	„Efektywność układów regionalnych Polski. Na marginesie raportu Boniego”	15.03.2011 r.
Prof. dr. hab.. Stanisław Walukiewicz	„Twierdzenie Pitagorasa dla dwojga”	22.02.2011 r.
Prof. dr. hab. Leszek Kuźnicki	„Źródła ewolucyjnego sukcesu człowieka”	8.02.2011 r.
Prof. dr. hab. Stanisław Walukiewicz	„Wielkie Twierdzenie Fermata i Zasada Ortogonalności”	30.11.2010 r.
Prof. dr. hab. inż. Stanisław Walukiewicz	„Nośniki i nosiciele kapitału”	28.05.2010
Red. Krzysztof Mroziwicz z „Polityki”	„Analiza porównawcza modeli rozwoju społeczno-gospodarczego przodujących krajów Azji”	17.02.2010 r.

Dr. Leszek Klukowski	„Metody pomiaru edukacyjnej wartości dodanej”	13.01.2010 r.
Prof. Hans Westlund z Royal Institute of Technology w Sztokholmie	„Social Capital and Economic Performance: A Quasi Meta-analysis of 65 Studies”	10.12.2009 r.
Prof. Hans Westlund z Royal Institute of Technology w Sztokholmie	„The Role of Social Capital in Innovation”	09.12.2009 r.
Prof. dr. hab. Stanisław Walukiewicz	„Miłość i małżeństwo z punktu widzenia kapitału społecznego”	28.09.2009 r.
Mgr. inż. Marek Trojanowski	„Zagadnienie przydziału pracy na wirtualnej taśmie produkcyjnej”	26.06.2009 r.
Prof. dr. hab. Stanisław Walukiewicz	„Kapitał ludzki i kapitał społeczny jako nowe przedmioty akademickie”	27.05.2009 r.

Stanisław Walukiewicz po ukończeniu Moskiewskiego Instytutu Technicznego w Instytucie Automatyki PAN, który po kilku reorganizacjach stał się Instytutem Informatyki. W tym Instytucie przeszedł wszystkie szczeble kariery naukowej — od asystenta stażysty do profesora. Po doktoracie przebywał rok w USA na stypendium National Science Foundation, pracując na University w Pittsburgu oraz na University of California at Berkeley.

Przez wiele lat zajmował się matematycznymi metodami wspomagającymi podejmowanie decyzji. Napisał monografię *Programowanie dyskretne*, która została przetłumaczona na język angielski. Wykładał badania operacyjne i programowanie matematyczne na wielu uczelniach w kraju i za granicą: Bayreuth, Kopenhaga, Odense (Dania), Linköping (Szwecja), Rzym, Lizbona, Rio de Janeiro. Od ponad 10 lat zajmuje się kapitałem społecznym i ludzkim



Był koordynatorem wielu projektów Unii Europejskiej realizowanych w ramach programów TEMPUS, PHARE oraz programów ramowych, od czwartego poczynając. Obecnie projekt *Kapitał ludzki i kapitał społeczny jako nowe przeobrażenie akademickie* współfinansowany ze środków UE w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

W książce stawiamy tezę, że każdy z nas, traktowany jako *homo economicus*, jest kapitalistą ludzkim, bo posiada pewne zasoby, które powinien pomnażać, ucząc się, zdobywając nowe doświadczenia, dbając o własne zdrowie itp. Jeśli kapitaliści ludzcy łączą swoją wysiłki, to powstaje kapitał społeczny; zasób o szybko rosnącym znaczeniu w rozwiązywaniu problemów twórczych, w zespołowej pracy twórczej. Rozwój społeczno-gospodarczy polega na tym, że rośnie wartość pracy twórczej i równocześnie spada wartość pracy rutynowej. Dlatego hasło *Kapitaliści ludzcy łączcie się!* jest ważne, bardzo ważne.

ISBN: 83-894-7546-4



Projekt i publikacja współfinansowane ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
Program Operacyjny Kapitał Ludzki

EGZEMPLARZ BEZPŁATNY

KAPITAŁ SPOŁECZNY

Stanisław Walukiewicz