

# Współczesne formy kapitału w rozwoju społeczno-gospodarczym

Redakcja naukowa

**Aleksandra GRABOWSKA-POWAGA**

**Monika KRAKOWIAK-DRZEWIECKA**



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego  
w Katowicach

---

# **WSPÓŁCZESNE FORMY KAPITAŁU W ROZWOJU SPOŁECZNO-GOSPODARCZYM**

**Redakcja naukowa**  
**Aleksandra Grabowska-Powaga**  
**Monika Krakowiak-Drzewiecka**



**Katowice 2024**

**Komitet redakcyjny**

Janina Harasim (przewodnicząca), Monika Ogrodnik (sekretarz),  
Małgorzata Pańkowska, Jacek Pietrucha, Irena Pyka, Anna Skórska,  
Maja Szymura-Tyc, Artur Świerczek, Tadeusz Trzaskalik, Ewa Ziemia

**Recenzent**

Ewa Gruszevska

**Redakcja i korekta językowa**

Alicja Bronder

**Skład tekstu**

Marzena Safian

**Projekt okładki**

Emilia Gumulak

Ilustracja na okładce © SergeyNivens – Photogenica

**ISBN 978-83-7875-914-0**

[doi.org/10.22367/uekat.9788378759140](https://doi.org/10.22367/uekat.9788378759140)

© Copyright by Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach 2024



Publikacja na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa 4.0 Międzynarodowa  
(CC BY 4.0), <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/legalcode.pl>



WYDAWNICTWO UNIWERSYTETU EKONOMICZNEGO W KATOWICACH

ul. 1 Maja 50, 40-287 Katowice, tel.: +48 32 257-76-33

<http://www.wydawnictwo.ue.katowice.pl>, e-mail: [www.wydawnictwo.ue.katowice.pl](mailto:www.wydawnictwo.ue.katowice.pl)

Facebook: @wydawnictwouekatowice

---

# SPIS TREŚCI

---

|                                                                                        |   |
|----------------------------------------------------------------------------------------|---|
| <b>WSTĘP</b> ( <i>Aleksandra Grabowska-Powaga, Monika Krakowiak-Drzewiecka</i> ) ..... | 7 |
|----------------------------------------------------------------------------------------|---|

## Rozdział 1

|                                                                       |    |
|-----------------------------------------------------------------------|----|
| <b>FORMY CZY METAFORY KAPITAŁU?</b> ( <i>Maciej Miszewski</i> ) ..... | 11 |
| 1.1. Wprowadzenie .....                                               | 11 |
| 1.2. Metafory kapitału .....                                          | 12 |
| 1.3. Kapitał kulturowy .....                                          | 13 |
| 1.4. Kapitał społeczny .....                                          | 15 |
| 1.5. Kapitał ekologiczny .....                                        | 16 |
| 1.6. Kapitał dóbr wspólnych.....                                      | 19 |
| 1.7. System wartości a metaforyczne formy kapitału.....               | 21 |
| 1.8. Podsumowanie .....                                               | 23 |
| 1.9. Bibliografia .....                                               | 24 |

## Rozdział 2

|                                                                                                                                                      |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>WPŁYW SZTUCZNEJ INTELIGENCJI NA AKUMULACJĘ KAPITAŁU I EWOLUCJĘ WSPÓŁCZESNEGO KAPITALIZMU – PRZEGLĄD ZAGADNIEŃ</b> ( <i>Sławomir Czech</i> ) ..... | 26 |
| 2.1. Wprowadzenie .....                                                                                                                              | 26 |
| 2.2. Podstawy teoretyczne akumulacji kapitału .....                                                                                                  | 27 |
| 2.3. W jaki sposób AI zmienia współczesny kapitalizm? .....                                                                                          | 30 |
| 2.4. Wyzwania i ryzyka związane z implementacją AI.....                                                                                              | 32 |
| 2.5. Podsumowanie .....                                                                                                                              | 34 |
| 2.6. Bibliografia .....                                                                                                                              | 35 |

## Rozdział 3

|                                                                                                     |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>WOLNOŚĆ I KAPITAŁ SPOŁECZNY – WSPÓŁCZESNE UWARUNKOWANIA</b> ( <i>Ewa Zeman-Miszewska</i> ) ..... | 38 |
| 3.1. Wprowadzenie .....                                                                             | 38 |
| 3.2. Istota kapitału społecznego .....                                                              | 39 |
| 3.3. Wolność i jej związek z kapitałem społecznym .....                                             | 40 |

|                                                                               |    |
|-------------------------------------------------------------------------------|----|
| 3.4. Współczesne ograniczenia wolności i ich wpływ na kapitał społeczny ..... | 42 |
| 3.5. Podsumowanie .....                                                       | 45 |
| 3.6. Bibliografia .....                                                       | 47 |

## **Rozdział 4**

### **REFLEKSJA NAD WSPÓŁDZIELENIEM W ŚWIELE KAPITAŁU SPOŁECZNEGO**

|                                                                   |    |
|-------------------------------------------------------------------|----|
| (Monika Kamińska).....                                            | 48 |
| 4.1. Wprowadzenie .....                                           | 48 |
| 4.2. Współdzielenie i zaufanie między ludźmi .....                | 49 |
| 4.3. Zaufanie i współdzielenie dóbr – wyniki badań własnych ..... | 53 |
| 4.4. Podsumowanie .....                                           | 57 |
| 4.5. Bibliografia .....                                           | 58 |

## **Rozdział 5**

### **KAPITAŁ SPOŁECZNY W MIKRO I MAŁYCH PRZEDSIĘBIORSTWACH**

|                                                                                                             |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| (Aleksandra Grabowska-Powaga) .....                                                                         | 62 |
| 5.1. Wprowadzenie .....                                                                                     | 62 |
| 5.2. Charakterystyka mikro i małych przedsiębiorstw w Polsce<br>w świetle badań wtórnych .....              | 63 |
| 5.3. Model konceptualny kapitału społecznego – przykład pomiaru<br>w mikro i małych przedsiębiorstwach..... | 65 |
| 5.4. Rola kapitału społecznego w mikro i małych przedsiębiorstwach .....                                    | 71 |
| 5.5. Podsumowanie .....                                                                                     | 72 |
| 5.6. Bibliografia .....                                                                                     | 73 |

## **Rozdział 6**

### **KAPITAŁ GMINY W DOBIE GOSPODARKI CYFROWEJ**

|                                                                              |    |
|------------------------------------------------------------------------------|----|
| (Monika Krakowiak-Drzewiecka).....                                           | 75 |
| 6.1. Wprowadzenie .....                                                      | 75 |
| 6.2. Pojęcie kapitału gminy .....                                            | 76 |
| 6.3. Wpływ gospodarki cyfrowej na miasta i ich kapitał.....                  | 79 |
| 6.4. Rozwiązania cyfrowe w praktyce polskich miast – wybrane przykłady ..... | 82 |
| 6.5. Podsumowanie .....                                                      | 85 |
| 6.6. Bibliografia .....                                                      | 87 |

## **Rozdział 7**

### **KAPITAŁY GMINY – CZYNNIKI ICH ROZWOJU ORAZ POWIĄZANIA MIĘDZY NIMI**

|                                                          |    |
|----------------------------------------------------------|----|
| (Agnieszka Kristof).....                                 | 90 |
| 7.1. Wprowadzenie .....                                  | 90 |
| 7.2. Czynniki wpływające na rozwój kapitałów gminy ..... | 91 |

|                                                                                              |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 7.3. Powiązania pomiędzy kapitałami w gminie .....                                           | 96  |
| 7.4. Podsumowanie .....                                                                      | 101 |
| 7.5. Bibliografia .....                                                                      | 101 |
| <b>ZAKOŃCZENIE</b> ( <i>Monika Krakowiak-Drzewiecka, Aleksandra Grabowska-Powaga</i> ) ..... | 103 |
| <b>SPIS RYSUNKÓW</b> .....                                                                   | 105 |
| <b>SPIS TABEL</b> .....                                                                      | 106 |
| <b>INFORMACJE O AUTORACH</b> .....                                                           | 107 |



---

# WSTĘP

---

*Aleksandra Grabowska-Powaga,  
Monika Krakowiak-Drzewiecka*

Kapitalizmu XXI w. nie sposób postrzegać jedynie przez pryzmat akumulacji środków produkcji. Jest to kategoria wielowymiarowa, determinowana licznymi zmiennymi ilościowymi i jakościowymi, w tym otoczeniem instytucjonalnym, procesami politycznymi, problemami władzy i legitymizacji społecznej. Na pozór istota współczesnego kapitalizmu pozostaje taka sama jak na początku uprzemysłowienia – różne formy kapitału stanowią fundament rozwoju gospodarczego i wpływają m.in. na przyrost produktywności, wzrost płac, bilans handlowy, innowacje technologiczne itp. Wiele wskazuje jednak na to, że charakter kapitalizmu uległ dość istotnym zmianom, co przejawia się m.in. w następujących zjawiskach:

- reinterpretacja pojęcia kapitału i poszerzenie jego znaczenia,
- powstawanie nowych form i sposobów akumulacji będących pokłosiem m.in. postępu technologicznego i przemian społecznych (np. kapitał społeczny i intelektualny, kapitał naturalny/przyrodniczy, kapitał publiczny, kapitał finansowy, kapitał big data),
- pojawianie się nowych zagrożeń związanych z dalszą akumulacją kapitału (inwigilacja ze strony korporacji big tech, niszczenie środowiska naturalnego),
- ucieczka wielkiego kapitału spod nadzoru państw narodowych oznaczająca, że w wielu sytuacjach kapitał stał się źródłem władzy.

Analiza powyższych zagadnień stanowi punkt odniesienia w rozważaniach poczynionych przez Autorów niniejszej monografii. Celem podejmowanego przez nich wysiłku jest próba identyfikacji współczesnych form kapitału oraz ich struktury z perspektywy rozwoju gospodarczo-społecznego. Należy tym samym wyjść poza wąskie pojęcie kapitału odwołujące się do majątku firmy lub zakumulowanego bogactwa na rzecz ujęcia wielowymiarowego i interdyscyplinarnego.

Można zauważyć, że nie wszystkie próby rozwoju i kształtowania kapitału przynoszą korzyści w postaci podnoszenia standardu i jakości życia ludzi. Często

są to bowiem zaledwie gry interesów politycznych i korporacyjnych. Niniejsza monografia stanowi próbę stworzenia studium wiedzy na temat współczesnej teorii kapitału. Rozważania skupiają się przede wszystkim na niematerialnych składnikach/formach kapitału, gdyż przyjęto założenie, że kapitał rzeczowy został już dostatecznie rozpoznany i opisany w teoriach ekonomicznych. Ujęcia kapitału w poszczególnych rozdziałach cechuje zróżnicowany poziom abstrakcji. Struktura monografii została podporządkowana stopniowemu pogłębianiu i uszczegóławianiu poprzednich rozważań.

Rozdział pierwszy stanowi swoisty wstęp do dociekań przedstawionych w kolejnych częściach. Autor przedstawia w nim kategorie kapitału w innym świetle niż większość tekstów z tego tematu. Rozdział jest pewnego rodzaju dyskusją na temat tego, czym różnią się formy/metafory kapitału (przez innych autorów uznawane za niematerialne składniki kapitału) od kapitału właściwego, czyli pieniężnego. Rozdział drugi koncentruje się wokół tematu modyfikacji teorii kapitału związanej z uwzględnieniem zmian we współczesnej gospodarce obejmujących zastosowanie sztucznej inteligencji. W rozdziale trzecim przedstawione zostały zależności między wolnością a kapitałem społecznym. Autorka starała się zidentyfikować i opisać zmiany we współczesnej gospodarce, które ujawniają postępujące ograniczanie wolności, co w konsekwencji prowadzi do trudności w budowie kapitału społecznego. Tematyka rozdziału czwartego koresponduje zarówno z rozdziałem pierwszym, jak i trzecim, gdyż przedstawia zjawisko współdzielenia w gospodarce oraz jego wpływu na możliwość tworzenia i wzmacniania kapitału społecznego. Rozdział piąty koncentruje się na pogłębianiu badań nad kategorią kapitału społecznego, przenosząc je na poziom przedsiębiorstw. Prócz konceptualizacji kapitału społecznego tekst zawiera wyniki badań ankietowych przeprowadzonych wśród mikro i małych przedsiębiorstw, których celem było określenie skali uczestnictwa tych podmiotów w kreowaniu kapitału społecznego. Rozdziały szósty i siódmy odnoszą się do kategorii kapitału, analizowanej z perspektywy podstawowych jednostek samorządu terytorialnego, czyli gmin. Wywód przedstawiony w rozdziale szóstym jest uzupełniony i uszczegółowiony rozważaniami z rozdziału siódmego. W rozdziale szóstym scharakteryzowana została struktura kapitału gminy, obejmująca siedem składowych. Następnie opisany został wpływ gospodarki cyfrowej na poszczególne elementy kapitału gmin miejskich wraz ze wskazaniem przykładów z praktyki polskich miast. Rozdział siódmy natomiast oscyluje wokół czynników kształtujących kapitał gminy i jego poszczególne składowe. Pokazuje również, jak czynniki oddziałują na powiązania między składowymi kapitału gminy, posługując się w tym celu przykładami z praktyki.

Wielość podniesionych tu zagadnień zdaje się przesądzać o nieuchronnej niekompletności prowadzonych w monografii dociekań. Można jednak mieć nadzieję, iż będzie ona mogła inspirować pogłębione rozważania dotyczące współczesnych form kapitału w obecnej i nadchodzącej przyszłości.



# Rozdział 1

---

## FORMY CZY METAFORY KAPITAŁU?

---

*Maciej Miszewski*

### 1.1. Wprowadzenie

Rzeczywistość społeczno-gospodarcza, będąca przedmiotem opisu teorii ekonomii, jest wysoce złożona, przy czym stopień tej złożoności wciąż rośnie. Uniemożliwia to – a co najmniej utrudnia – bezpośredni jej opis. Teoretycy ekonomii uciekają się więc do sposobów dających szansę oddania istoty rozpatrywanych procesów i zjawisk. Takim sposobem, za użycie którego trzeba jednak płacić osłabieniem wartości poznawczej danych koncepcji naukowych, są „stylizowane fakty” – przekształcane w imię spójności tworzonej konstrukcji teoretycznej twierdzenia, podbudowywane częściową jedynie wiedzą [Fiedor, 2015, s. 17].

Zwolennicy utylitarnego podejścia do tworzenia teorii ekonomicznych skłonni są wyżej cenić komunikatywność teorii niż jej formalną elegancję. Próbuje używać metafor, których kształt pozwala zrozumieć sedno opisywanych elementów rzeczywistości. Dobrym przykładem skutecznego komunikacyjnie użycia metafor mogą być teksty J. Wilkina [2016, s. 36–52]. Metafory budowane są dwojako. Mogą się one opierać na podobieństwie cech badanego zjawiska do cech rozpoznawanych w innych domenach bytu społecznego bądź też na analogiach pomiędzy obserwowanymi w gospodarce mechanizmami a innymi, znanymi już lepiej z innych obszarów. Ten drugi typ metafor nadaje się przede wszystkim do odzwierciedlania procesów, a nie poszczególnych zjawisk gospodarczych.

Pojęcie kapitału, będące przedmiotem prezentowanych wywodów, stanowi przykład takiego właśnie procesualnego użycia metafory. Tytuł niniejszej monografii, w którym mowa o formach kapitału, nasuwa spostrzeżenie, iż formom tym można przypisać różny status metodologiczny. Jeśli mówimy o kapitale w jego ścisłym, pierwotnym rozumieniu – a więc o kapitale pieniężnym bądź finansowym – pojęcie to odbieramy dosłownie. Kapitał jest tu zasobem wartości pieniężnych, który wprowadzamy do obrotu gospodarczego w celu jego pomnożenia. Takie ujęcie kapitału nie jest metaforą.

## 1.2. Metafory kapitału

Wśród innych niż kapitał pieniężny form kapitału często podnosi się (i używa w rozważaniach z zakresu nauk społecznych) określenia takie jak kapitał ludzki, kapitał kulturowy, kapitał społeczny, a nawet kapitał przyrodniczy (ekologiczny). Podobieństwo między nimi a kapitałem pieniężnym związane jest z mechanizmami ich funkcjonowania. We wszystkich przypadkach mamy do czynienia z gromadzeniem określonego zasobu, uznawanego za wartość przez gromadzący go podmiot, oraz zastosowaniem go w celu jego pomnożenia. Trafne wydaje się porównanie tego mechanizmu do działania wirusa. „Kapitał ma swój samopowielający się kod, tak jak wirus stara się przemienić wszystko, czego się dotknie, w samopowielającą się replikę samego siebie – to znaczy w nowy kapitał” [Hickel, 2021, s. 123]. J. Hickel pisał tu o kapitale pieniężnym (w istocie – finansowym). Zauważmy jednak, że ujęcie to daje się odnieść – z niewielkimi zastrzeżeniami – do innych form kapitału.

Różnica, którą w tym kontekście można wskazać, dotyczy przede wszystkim przejawów pomnażania się kapitału. W przypadku kapitału pieniężnego jest to wzrost wartości tworzących zasób. W pozostałych przypadkach pomnażanie polega najczęściej na wzroście liczebności nośników owych wartości, a wzrost samych wartości, choć możliwy, nie musi jednak występować. Po drugie, co wydaje się bardziej istotne, wymienione pojęcia funkcjonują jako prawomocne kategorie w obrębie danych konstrukcji teoretycznych i można wskazać dla każdego z nich teorię, w świetle której traciłby swą użyteczność. Nie są to kategorie uniwersalne. Refleksja nad nimi i ewolucją związanych z nimi zjawisk oraz procesów nabędzie większej ścisłości metodologicznej, jeśli będziemy mówić o nich jako o metaforach kapitału, odróżniając je tym samym od pojęcia pierwotnego, którym jest kapitał pieniężny.

Każda z wyliczonych „metaforycznych” form kapitału nie jest wewnętrznie jednorodna, co różni je od kapitału sensu stricto. Kapitał pieniężny składa się z jednostek wartości, jednakowych dla danego systemu walutowego, bądź wymienialnych na dane inne jednostki, a co najmniej dających się na jakieś wspólne jednostki przeliczyć. Jest więc on wielkością mierzalną. Składniki metafor kapitału są wewnętrznie różnorodne i niekoniecznie porównywalne między sobą. Kapitał ludzki, będący formą najbliższą strukturalnie pojęciu pierwotnemu, składa się wprawdzie z policzalnych jednostek, wyposażonych jednak indywidualnie w szereg kluczowych cech jakościowych, sprawiających, że porównywanie wielkości różnych przypadków kapitału ludzkiego staje się utrudnione. Jego mierzenie możliwe jest tylko pośrednio i nie oddaje jego istoty ani znaczenia.

Kwestia ta wiąże się z odmiennością charakteru wartości składających się na dany zasób kapitałowy. Użyteczne będzie tu rozróżnienie wartości instrumentalnych i egzystencjalnych [Hausner, 2019, s. 12]. W ujęciu J. Hausnera rozróżnienie to jest ukazane jako dychotomia. Wolno jednak uznać, iż wartości składające się na zasoby kolejnych metafor kapitału mają charakter mieszany. Poczynając od kapitału pieniężnego, zawierającego jedynie wartości instrumentalne, poprzez kapitał ludzki, gdzie aspekt przetrwania jednostki narzuca wspólnotowy, a więc egzystencjalny charakter wartości, do dalszych form, w których składniki egzystencjalne dominują coraz bardziej, przy zachowaniu jednak w każdym przypadku części wartości instrumentalnych.

Wewnętrzna niejednorodność składników kapitału nasila się w miarę upowszechniania się nowych, coraz bardziej odległych od pojęcia pierwotnego, metafor kapitału. Elementy składowe kapitału społecznego czy kulturowego różnią się między sobą jeszcze bardziej, a próby ich mierzenia czy wtłaczania we wzory sformalizowanej ekonomii najczęściej zawodzą. Kolejne metafory kapitału odnoszą się do zjawisk o charakterze systemowym, gdzie rola poszczególnych składowych podporządkowana jest mechanizmowi całego systemu (np. ekosystemu). W tych przypadkach wymierne aspekty form kapitału ograniczają się tylko do zewnętrznych efektów ich funkcjonowania.

Metaforyczne formy kapitału bywają wieloaspektowe. W kapitale ludzkim daje się wyróżnić aspekt ilościowo-demograficzny, a także aspekt statusu społecznego. Ten ostatni dotyczy tego, czy i w jakim stopniu ludzie, a więc składniki kapitału ludzkiego, skłonni są do podejmowania działalności gospodarczej lub innej zarobkowej zgodnie bądź niezgodnie z mniemaniami o własnych kompetencjach i miejscu w strukturze społecznej. Oba te aspekty łączy sposób rozumienia pomnażanej wartości – zdolności i skłonności do działania w ramach gospodarki [Hausner, 2019, s. 217].

### **1.3. Kapitał kulturowy**

Dla kapitału kulturowego właściwe są aspekty edukacyjny, osobowy oraz aspekt tradycji danego kręgu kulturowego. Stwierdzenie, że określony poziom edukacji warunkuje zakres i intensywność uczestnictwa w kulturze, jest prawdą banalną. Warto jednak zauważyć, iż samo korzystanie z dóbr kultury nie musi się przyczyniać do pomnażania kapitału kulturowego. Uczestnictwo w kulturze bywa bierne i wynika nierzadko z chęci dostosowania się do oczekiwań otoczenia. Taka postawa nie zapewnia pomnażania się kapitału kulturowego (nawet w wymiarze jednostkowym). Podobne wątpliwości można podnosić w kwestii

roli edukacji. Praktyka systemów edukacyjnych niekoniecznie sprzyja rozbudzaniu u dzieci i młodzieży potrzeb wiążących się z dobrami kultury. Nie można też pominąć związku pomiędzy indywidualną wrażliwością (aspekt osobowy) a zdolnością do wykorzystywania edukacji dla rozwoju własnego kapitału kulturowego. Wreszcie – kapitał kulturowy może być i bywa dziedziczony. Wyraża się to przede wszystkim we wpływie środowiska domowego na rozbudzanie potrzeb w zakresie kultury. Jest to kwestia naśladownictwa postaw jednego lub obojga rodziców, ale w niemniejszym stopniu dostępności dóbr kultury uwarunkowanej statusem materialnym rodziny. Dziedziczenie kapitału kulturowego może też mieć miejsce w większych zbiorowościach, poprzez oddziaływanie określonych środowisk zawodowych, oraz w odniesieniu do charakteru miejsca zamieszkania (wielkie miasta, małe miejscowości, wieś).

Nowym aspektem kapitału kulturowego jest możliwość jego pomnażania w związku z korzystaniem (jednostkowo, ale głównie zbiorowo) z usług internetowych. Stanowią one źródło informacji zawierających elementy wiedzy, a także bezpośrednio – samych dóbr kultury. Przede wszystkim zaś internet tworzy platformy społecznościowe umożliwiające wymianę myśli i rozbudzające zainteresowania, m.in. również dobrami kultury. Rosnący wciąż wpływ internetu na pomnażanie kapitału kulturowego nie wydaje się jednak jednoznaczny. Wpływ ten jest obciążony nowym, wynikającym bezpośrednio z postępu naukowo-technicznego, zjawiskiem nadmiaru informacji. O ile w erze przedinternetowej barierą rozwojową była dostępność informacji (w tym również dóbr kultury), to współcześnie mamy do czynienia z nierozwiązywalnym do końca problemem selekcji informacji. Zasadniczych trudności odbiorcom przekazu dostarczać może rozróżnianie dóbr potencjalnie pomnażających kapitał kulturowy od informacji pozorujących jedynie charakter dóbr kultury. Przeciętny odbiorca ulega przy tym naciskom marketingowym czy też modom utrudniającym orientację co do wartości otrzymywanego przekazu. Równolegle selekcję utrudnia tzw. szum informacyjny – nieistotne, lecz odwracające uwagę odbiorcy anonсы, ciekawostki i zwykły spam. Problem ten wiąże się po części z edukacyjnym aspektem kapitału kulturowego. Mamy tu do czynienia z zależnością dwukierunkową. Źródła internetowe mogą wspomagać procesy edukacji, ale dla wyodrębnienia istotnej edukacyjnie wiedzy i jej pożądanej percepcji niezbędne okazuje się wcześniejsze przygotowanie odbiorców. Owo przygotowywanie powinno być również konstytutywnym elementem edukacji. Przykłady pochodzące z państw, w których nauka umiejętności korzystania z mediów włączana jest do programów szkolnych, nie znajdują w Polsce dostatecznego oddźwięku.

Pomnażanie się kapitału kulturowego obejmuje zarówno ten kapitał jako zasób, jak i związane z nim inne zasoby – zwłaszcza kapitał pieniężny. Kwestia

powstawania wartości ekonomicznych dzięki inwestycjom w kapitał kulturowy może być różnorodnie interpretowana w zależności od tego, gdzie zostanie zaznaczona granica tego, co ekonomiczne. J. Hausner twierdzi, iż granica ta wyznaczana jest przez przyjęty model gospodarowania – gospodarki linearnej bądź cyrkularnej. Upowszechnienie tego drugiego modelu, choć pożądane z punktu widzenia przyszłości globu, nie jest jednak przesądzone. Inne powiązanie kapitału kulturowego i ekonomicznego wiąże się z pojęciem własności intelektualnej. Pomimo podniesionych tu nieostrości teoretycznych można z pewnością stwierdzić, iż kultura może być traktowana jako zasób, który może być pomnażany poprzez działania mające wymiar ekonomiczny, a pomnażanie tego zasobu zwiększa dobrostan społeczny i przeważnie – także ekonomicznie rozpatrywany dobrobyt. Problem ilościowego wymiaru kapitału kulturowego trafnie kwituje przywoływany już J. Hausner [2019, s. 381]: „Ważniejsze od tego, jak liczyć wartość kultury, zdaje się to, po co to liczyć, a tym samym, co naprawdę warto mierzyć w odniesieniu do kultury”.

#### **1.4. Kapitał społeczny**

W przypadku kapitału społecznego można wyróżnić charakterystyczne dla niego aspekty. W literaturze wskazuje się na aspekt strukturalny, obejmujący powiązania oraz sieci łączące i spajające zbiorowości, stanowiące nośnik tego kapitału. Bardziej istotny, lecz trudniej mierzalny, wydaje się kognitywny aspekt kapitału społecznego [Grabowska-Powaga, 2019, s. 150]. Pozwala on wskazać kluczowe niematerialne składniki kapitału, takie jak: zaufanie, skłonność jednostek i grup do współpracy, poczucie tożsamości wewnątrzgrupowej czy orientacja na interes szerszej społeczności. Analizy kapitału społecznego koncentrują się często na możliwościach jego pomiaru. Problemami są jednak nieaddytywność wartości składających się na ten kapitał, jak też cząstkowy, nieobejmujący całości kapitału charakter efektów mierzalnych. Odniesienie istniejących ujęć teoretycznych do proponowanego w opracowaniu schematu, w którym zasób wartości tworzący kapitał jest gromadzony, uruchamiany (inwestowany), a następnie pomnażany, nie prowadzi do jednoznacznych konkluzji. Wedle tego schematu rezultatem zaangażowania kapitału miałby być przyrost kapitału jako całości, nie zaś jego składowych. Pomiar owych składowych ma przy tym charakter szacunkowy, tak jak w przypadku zaufania, tożsamości czy postaw prospołecznych. W praktyce najczęściej dokonuje się pomiaru zmian w infrastrukturze kapitału społecznego, a więc liczby stowarzyszeń i organizacji pozarządowych, rozmiaru i zasięgu mediów lokalnych, liczby szpitali, szkół, żłobków czy przed-

szkoli. Są to bardzo istotne elementy, trzeba jednak podkreślić, iż poprawa w ich zakresie nie musi oznaczać przyrostu kapitału społecznego, choć zapewne mu sprzyja.

Skupiając się więc na wspomnianych już niematerialnych składowych kapitału społecznego, należałoby zrezygnować z prób pomiaru jego efektów. Alternatywą jest wskazanie zależności przyczynowo-skutkowych pomiędzy elementami (wartościami) tworzącymi kapitał. Można dostrzec, że pojawienie się lub wzrost jednego z nich powoduje zazwyczaj wzrost kolejnego. Można więc ułożyć pewną sekwencję wartości składowych. Powinna się ona zacząć od zaufania występującego w małych grupach, przekraczających jednak wymiar rodziny. Mówi się w tych przypadkach o „krótkim promieniu zaufania” [Działek, 2011, s. 104]. Utrwalenie się i świadomość powszechności zaufania w tej skali skłaniają do utożsamiania się z interesami innych, podobnych, więc nietraktowanych jako źródło agresji, grup ludzkich. Zrozumienie dla cudzych interesów umożliwia z kolei współpracę w imię tego, co jawi się jako wspólny interes. Pozytywne doświadczenia tej współpracy utrwalały postawy prospołeczne, a kiedy stają się one zakorzenione, wtedy pojawia się idea współpracy w szerszej niż dotychczas skali. Zrozumienie wspólnoty interesów zachęca do tworzenia stowarzyszeń i instytucji pozarządowych. Z kolei ich działalność, jeśli przynosi jakieś sukcesy, pozwala ujawnić się orientacji na szeroko (ogólnospołecznie) rozumiane dobro wspólne. Pozytywne doświadczenie działań społecznych w szerszej skali podnosi poziom zaufania w skali ogólnospołecznej.

Zauważmy, że przy zmianie skali zjawiska kierunek wynikania pomiędzy poszczególnymi składnikami kapitału społecznego może po części ulec odwróceniu. Zaufanie jest początkiem procesu w „krótkim promieniu”, ale w „długim promieniu” zaufanie pojawia się jako efekt całego procesu rozwojowego i nie jest już tylko stymulującym bodźcem. Z konstatacji tej wynikają istotne wnioski co do sposobu inwestowania w kapitał społeczny. Skuteczne w tej mierze będą działania nakierowane na małe zbiorowości (gminy, dzielnice miast itp.), wsparte istotnymi dla tej właśnie skali inwestycjami infrastrukturalnymi. Natomiast odgórne stymulowanie rozwoju kapitału społecznego, typowe dla rządowych koncepcji polityki społecznej, nie wróży raczej powodzenia i będzie dawać niewspółmiernie niskie do wykładanych środków rezultaty.

## **1.5. Kapitał ekologiczny**

Jeszcze bardziej skomplikowany przypadek metafory kapitału stanowi kapitał ekologiczny (przyrodniczy). Również i tu należy podkreślić wieloaspektowość tego pojęcia. Kluczowym jego składnikiem jest trwanie przyrody jako

wartości samoistnej. Nie wpisuje się on w schemat pomnażającego się wskutek inwestycji weń kapitału. W przypadku poprzednio rozważanych form (metafor) kapitału skupialiśmy się na wzroście danego zasobu lub jego elementów składowych. Trwanie danego elementu nie było brane pod uwagę jako istotny aspekt. Przypadek przyrody jest odmienny. Pojawienie się gatunku ludzkiego na planecie zaowocowało postępującym kurczeniem się zasobów przyrody, z których część ulega nieodwracalnemu zniszczeniu. W takim kontekście przetrwanie poszczególnych elementów przyrody musi być już uznane za wartość. Nie przystaje do tego przypadku kategoria wzrostu. Pomnażanie się kapitału ekologicznego musi zatem odnosić się do innych jego aspektów. Może przybierać ono postać odtwarzania lub hamowania regresu poszczególnych ekosystemów. Ze względu na łatwość obserwacji, a niekiedy nawet pomiaru zjawiska, atrakcyjnym analitycznie aspektem jest bioróżnorodność. Niemniej ważny element kapitału ekologicznego stanowi podtrzymywanie związków pomiędzy rozpoznanymi ekosystemami, warunkujących niekiedy możliwość ich trwania. Materia ta jest złożona, ale dla uzmysłowienia sobie jej istoty wystarczy przykład łańcucha pokarmowego. Regres jednego ekosystemu może pozbawiać inny istotnych źródeł pokarmu, co może przekładać się na dalsze, uzależnione od poprzedniego ekosystemy. Powszechnie dostępna wiedza biologiczna nie dostarcza zazwyczaj informacji pozwalających na uchwycenie związków pomiędzy pozornie niewiązującymi się ze sobą systemami. Głębsza analiza tego aspektu wymaga już gruntownej znajomości nauk biologicznych. W obszarze nauk społecznych mieści się jednak kolejny aspekt kapitału ekologicznego – relacja pomiędzy człowiekiem a przyrodą, określaną w wysoce antropocentryczny sposób „otoczeniem przyrodniczym”.

Na wskazanej relacji ciąży bagaż tworzonych i kumulujących się przez tysiąclecia instytucji nieformalnych. Nawyk myślenia, iż przyroda jest czymś, czym trzeba zawładnąć, jest stary jak sama ludzkość. Zawłaszczanie przyrody było wprawdzie warunkiem przeżycia, potem – zaspokajania coraz większych potrzeb, wreszcie – w momencie pojawienia się prywatnej własności ziemi – warunkiem osiągnięcia dominacji gospodarczej [Miszewski, 2018, s. 60]. Instytucja zawłaszczania utrzymywała się i petryfikowała dzięki wielusetletnim pozytywnym doświadczeniom ludzkim. Tym, co może – i powinno – naruszyć zbudowany wokół zawłaszczania gmach instytucji, jest uświadomienie sobie (we wszelkich skalach – od jednostkowej poprzez skalę przedsiębiorstw, gospodarek narodowych aż po skalę globalną) nieodwracalnej ograniczoności przestrzeni, a poprzez to i potencjalnej podaży dóbr konsumpcyjnych. Globalizacja i lawinowy rozwój gospodarczy ostatniego półwiecza sprawiły, że dla tak jak dotąd rosnącej gospodarki planeta okazuje się zbyt mała. Sytuacja ta powinna też sprzyjać re-

fleksji nad kluczową cechą zasobów przyrody – ich odnawialnością lub jej brakiem. Rozróżnienie to było możliwe już wcześniej, ale pojawiające się sygnały ograniczeń dostępności coraz liczniejszych zasobów przyrody wymuszają niejako jego wprowadzenie [Rist, 2015, s. 49].

Z naturą ludzką zgodne jest dostrzeganie własnych błędów czy negatywnych konsekwencji własnych działań wtedy dopiero, gdy wymusza to sytuacja. Złudzenie panowania człowieka nad przyrodą podtrzymywane było przez redukcjonistyczny sposób myślenia. Niegdyś celnie scharakteryzował go J. Tuwim, pisząc o „strasznych mieszczanach”, którzy „widzą wszystko oddzielnie” [Tuwim, b.r.]. Myśl liberalna przyzwyczaiła nas do myślenia o nas samych jako o oddzielnych jednostkach. Oduczylśmy się zwracać uwagę na zależności pomiędzy poszczególnymi elementami otaczającej nas rzeczywistości. Dostrzegamy tylko te zmiany, które nie są rozproszone w większych całościach i których przyczyn potrafimy się domyślać. Dlatego nie dopuszcza się myśli, iż ludzie są jedynie częstką przyrody, a ich los jest nieodwołalnie spleciony z losem globalnego ekosystemu [Hickel, 2021, s. 25].

W świetle takiego obrazu kapitału przyrodniczego należałoby zastanowić się nad jego pomnażaniem. Wykorzystywany w przypadku poprzednich form kapitału schemat jest o tyle nieadekwatny, że długookresowo mamy do czynienia – jak dotychczas – z kurczeniem się tego kapitału. Niemniej kapitał przyrodniczy można pomnażać poprzez inwestycje ułatwiające przyrodzie jej regenerację. Kroki takie były i są prowadzone fragmentarycznie, np. przez rozmnażanie wymierających gatunków, odbudowę ekosystemów sprzyjających równowadze hydrologicznej (ochrona mokradeł, deregulacja rzek), walkę z zanieczyszczeniami wód rzek, mórz i oceanów, ograniczanie emisji pyłów przemysłowych.

Nie jest to tym samym, co współcześnie prowadzona polityka klimatyczna, choć część działań z nią się pokrywa. Kluczowa różnica polega na odmienności motywów podejmowania inwestycji. Stwarzanie warunków odbudowy ekosystemu ma służyć przyrodzie, której ludzie są częścią, podczas gdy polityka klimatyczna nakierowana jest na przetrwanie – być może ludzkości, ale w głównej mierze globalnego systemu ekonomicznego i pozycji jego beneficjentów. Rozróżnienie to pozwala wskazać takie metody polityki klimatycznej, które nie mają nic wspólnego z inwestycjami w kapitał przyrodniczy. Niezależnie od tego wszystkie cząstkowe inwestycje w kapitał przyrodniczy obciążone są perspektywą trudnego do ścisłego przewidzenia załamania się ekosystemu globalnego. Niemożność określenia prawdopodobieństwa, jak i czasowego horyzontu ewentualnej katastrofy, nie jest czynnikiem ułatwiającym racjonalne inwestowanie w kapitał przyrodniczy. W istocie rzeczy za faktyczne inwestycje w ten kapitał należałoby uznać wydatki na trwałe ograniczenie rozmiarów konsumpcji mate-

rialnej w krajach wysoko rozwiniętych (zasadnicze zmiany w sektorach reklamy i przemyśle opakowań), jak też na ograniczenie przyrostu, a może i liczby ludności globu. Ludzie muszą skupić się na działaniach na rzecz natury, porzucając naiwny, dziecięcy antropocentryzm. Inaczej oczekiwać można w tym obszarze głównie pozornych, a co najwyżej krótkoterminowych sukcesów.

Rozważania na temat kapitału przyrodniczego zmuszają do użycia pojęć sugerujących, że ludzie są skłonni i zdolni do działań na rzecz dobra wspólnego, do współpracy i koordynacji swoich poczynań. Założenie takie przyjmowane jest w całości dalszych wywodów. Prowadzi to do kolejnej możliwej metafory kapitału – kapitału dóbr wspólnych.

## **1.6. Kapitał dóbr wspólnych**

Pojęcie dobra wspólnego nie jest łatwe do scharakteryzowania. Jego definicje odwołują się do kategorii ekonomicznych, ale treści zawarte w kapitale dóbr wspólnych wykraczają daleko poza ekonomię, choć z gospodarowania się wywodzą. Za punkt wyjścia przyjmijmy prostą definicję: „Dobro wspólne to każdy odnawialny zasób zarządzany kolektywnie przez grupę ludzi, w sposób uwzględniający równy dostęp i użytkowanie tego dobra (sprawiedliwy dla członków wspólnoty i wykluczający jego wykorzystywanie przez osoby nieuprawnione) oraz zrównoważone utrzymanie (zapewnienie ilości dobra i odpowiedniej jego jakości)” [Prandecki, 2016, s. 59].

Zauważmy, iż tak zdefiniowany termin kryje w sobie szereg milcząco przyjmowanych założeń, niekoniecznie oczywistych z ekonomicznego punktu widzenia. Mieści się tu założenie o zdolności grup ludzkich do formułowania swoich wspólnych interesów i organizowania się dla ich realizacji. Założenie to obejmuje również zgodę lub co najmniej kompromis co do tego, co można uznać za sprawiedliwe. Wolno więc przypuszczać, że samo istnienie dobra wspólnego wymaga nie tylko użytecznego zasobu, który jest przedmiotem zarządzania przez wspólnotę, ale i szeregu akceptowanych przez jej członków reguł – wynikających z tradycji i kultury, ale przede wszystkim z podzielanych przez nich wartości. Zasoby, o których mowa, nie muszą być wyłącznie zasobami gospodarczymi, ich wspólną cechą może stać się jedynie użyteczność dla członków wspólnoty. Mogą być one usługami (np. nawadnianie pól), informacjami (wiedza naukowa i praktyczna) czy wręcz zasobem kulturowym o niematerialnym charakterze (np. koncepcja prowadzenia teatru lub galerii sztuki).

Dobra wspólne są pojęciem szerszym od dóbr publicznych. Te ostatnie wiążą się ściśle z własnością prywatną [Bollier, 2014, s. 44]. W przypadku dóbr

wspólnych kwestia typu własności nie jest przesądzona, zwłaszcza że rozpatrywane zasoby mogą przyjmować charakter open access. Brak też ostrej granicy pomiędzy kapitałem dóbr wspólnych a kapitałem społecznym. Dla przykładu, przyjmowane w ramach danej wspólnoty przeświadczenie, iż współpraca tak ze względów etycznych, jak i pragmatycznych jest rozwiązaniem lepszym niż działania indywidualne, może być traktowana jako przejaw kapitału społecznego, a jednocześnie stanowi składnik kapitału danej wspólnoty jako pewnego rodzaju dobro wspólne.

Podstawą dla tworzenia się dóbr wspólnych może być redystrybucja, rozumiana jako dobrowolne dzielenie się dobrami i usługami, jak też wartościami niematerialnymi. Może być nią również wzajemność jako funkcja integrująca ludzi [Ząbkowicz, 2023, s. 59]. Tworzenie się kapitału dóbr wspólnych wymaga obudowy instytucjonalnej. W zależności od natury danych dóbr wspólnych role obudowy mogą odgrywać elementy utrwalonej tradycji bądź instytucje nieformalne tworzące się jako uzusy wokół danego dobra wspólnego. Trwałość kapitału dóbr wspólnych może być dzięki nim zapewniana, ale niekiedy dodatkowo wzmacniają ją nowe, tworzone oddolnie instytucje (np. zaakceptowane przez wspólnotę zasady korzystania z wody czy pastwisk).

Koncepcja prowadzonego wywodu nakazuje postawienie dwu istotnych pytań. Po pierwsze, w czym wyraża się pomnażanie kapitału dóbr wspólnych, po drugie zaś, na czym miałyby polegać inwestycje w ten kapitał? Trzeba podkreślić, że warunkiem sine qua non pojawienia się dóbr wspólnych jest istnienie wspólnoty. Więzy spajające daną wspólnotę mogą mieć charakter pragmatyczny – gdy istnienie wspólnoty warunkuje jej członkom zaspokojenie określonych potrzeb. Mogą mieć też, o czym już wspomniano, charakter podzielanych przez członków wspólnoty wartości. Pomnażanie dóbr wspólnych może przybrać więc postać efektywnościową (pełniejsze zaspokojenie potrzeb członków wspólnoty), najczęściej wymierną ekonomicznie. Może się też przejawiać poprzez poprawę dobrostanu członków. Za pomnażanie kapitału dóbr wspólnych można zatem uznać wzrost korzyści ekonomicznych wspólnoty, ale także poszerzanie się granic tej wspólnoty (wzrost liczby członków) stymulowane rozprzestrzeniającą się wiedzą o powodzeniu danego rozwiązania. Jeśli natomiast spojrzymy na wspólnotę dysponującą zasobem dóbr wspólnych jako na grupę dzielącą wspólnie określone wartości, wtedy pomnażanie kapitału jawić się będzie jako poszerzanie kręgu, w którym te wartości są dzielane. Może się to wyrażać we wzroście liczby aktywnych członków, ale też poprzez powstawanie nowych wspólnot opartych na tych samych wartościach i wykorzystujących dorobek organizacyjny wcześniej istniejących wspólnot. Rzecz jasna mowa tu nie o odrębnych warunkach funkcjonowania kapitału dóbr wspólnych, a o dwu przenikających się wzajemnie aspektach jego rozwoju.

Wyjaśnienia wymagałaby też kwestia sposobów dokonywania inwestycji w ten kapitał. Mogą one głównie polegać na propagowaniu rozwiązań zapewniających skuteczne funkcjonowanie dóbr wspólnych, jak też idei stanowiących niematerialne zasoby wspólne. W obu przypadkach trudno jest oddzielić procesy inwestycji skierowane na kapitał społeczny czy nawet ludzki od działań, które można byłoby uznać za inwestycje w kapitał dóbr wspólnych. Wielowymiarowość tej metaforycznej formy kapitału sprawia, że większość przypadków jego funkcjonowania można postrzegać również jako specyficzne aspekty analizowanych uprzednio form kapitału.

## **1.7. System wartości a metaforyczne formy kapitału**

Zaproponowany przegląd metaforycznych form kapitału umożliwia spojrzenie na nie jako na efekt swoistej ewolucji systemów wartości leżących u ich podłoża. Nie rozwijając szerzej tej kwestii, można wskazać, iż pojawienie się w dyskursie publicznym kategorii kapitału ludzkiego wiąże się wyraźnie z docenieniem roli wolności jednostki. Odkrycie, że pracownik może być osobą kreatywną, wartościotwórczą i że cechy te mogą przynosić korzyści pracodawcy, uruchomiło trend humanizacji procesów pracy. Kapitał ludzki stał się teraz pojęciem niezbędnym. Kwestie kapitału społecznego, a zwłaszcza jego niedoborów, pojawiły się w debatach wtedy, gdy demokratyczne systemy polityczne zaczęły wykazywać swoją wyższość nad podporządkowującymi społeczeństwa autokracjami. Argumenty na rzecz pielęgnowania i rozwijania kapitału społecznego można dostrzec nie tylko na płaszczyźnie wąsko pojmowanej polityki, ale i w ewolucji form własności, w tym w rozwoju własności spółdzielczej. U podłoża tych przemian leży z kolei wzrost znaczenia takich wartości jak równość, sprawiedliwość i solidarność. Każda z tych wartości kultywowana w praktyce ukazuje jednak nie tylko dobre, ale i gorsze strony, co ciąży na ocenie dostrzeżonej ewolucji.

Równość, a ściślej powszechność przeświadczenia o realizacji tej wartości, sprzyja pomnażaniu kapitału społecznego. Jednocześnie gwarancje równości dla członków wspólnot (niezależnie od ich rozmiarów) mogą działać demoralizująco. Korzystne efekty działania kapitału społecznego okazują się nietrwale. Równość jest cenną wartością, lecz nie należy jej absolutyzować.

Sprawiedliwość, działająca w istocie jako przekonanie o powszechności jej obowiązywania, buduje więzi międzyludzkie i tym samym rozwija kapitał społeczny. Ograniczeniem jej oddziaływania jest jednak subiektywny charakter pojmowania tej wartości. Stanowi on potencjalne źródło kolizji ze sztywną, obiektywizującą co do zasady, urzeczywistniającą sprawiedliwość konstrukcją

norm prawnych. Może to wywoływać masowe poczucie braku sprawiedliwości w sytuacjach, gdzie system choć trochę zawodzi. Efektem bywają fragmentaryzacja społeczeństwa, tworzenie się zamkniętych baniek, wewnątrz których kluczowe jest poczucie przynależności i opór wobec norm powszechnych. Domaganie się sprawiedliwości może stanowić wtedy pretekst do wykluczania wszystkich, którzy nie odbierają tak samo danych okoliczności, bądź traktowani są w społeczeństwie jako obcy (np. migranci). Jest oczywiste, że rujnuje to w dużym stopniu zasoby kapitału społecznego. Rozkwit *cancel culture* w kręgach amerykańskiej studenterii jest dobrą, ale nie jedyną ilustracją tego zjawiska.

W porównaniu do poprzednio omawianych solidarność wydaje się bardziej trwałym surowcem do tworzenia i pomnażania kapitału społecznego. Jej niewątpliwym walorem jest przyjęcie perspektywy ponadjednostkowej. Solidarność wymaga poczucia wspólnoty i wzajemnej empatii. Wartość ta jest uwikłana zawsze w perspektywę szerszej zbiorowości – od lokalnej (gminnej, zakładowej) przez narodową aż po globalną. Realizacja tej wartości wymaga świadomego postrzegania związków pomiędzy jednostkami tworzącymi daną zbiorowość a celami szerszej całości. Słabe strony tej wartości wiążą się z mechanizmami jej powstawania. Rodzi się ona zwykle w opozycji wobec zagrożeń dotyczących daną zbiorowość. W skali lokalnej zagrożenia dotyczą poszczególnych ludzi bezpośrednio, co skłania większość do solidarnych reakcji. Łatwo jest postrzegać wtedy dane zbiorowe zagrożenia jako jednostkowe, dotyczące członka zbiorowości osobiście. Większa skala przestrzenna osłabia poczucie solidarności. W przypadku narodu można liczyć na konsolidacyjną rolę tradycji historycznej, choć w praktyce czynnikiem skutecznie wymuszającym istotny poziom solidarności jest obecność realnego – bądź wykreowanego propagandowo – wroga.

W przypadku zbiorowości regionalnych i dużych grup zawodowych solidarność wspiera się wyłącznie na świadomości wspólnego interesu. Spoiwo to jest zazwyczaj dość wątłe. Jeszcze trudniejszy przypadek stanowi globalna skala solidarności. Poczucie więzi wynikającej z przynależności do gatunku ludzkiego można sobie wyobrazić, ale większość ludzi nie odczuwa go zbyt intensywnie. Nasza odrębność gatunkowa wyrażała się przez tysiąclecia w dominacji nad przyrodą. Takie indywidualne relacje nie składały się na jakąkolwiek solidarność, przynajmniej dopóki nie owej dominacji nie podważało. Nie było podstaw do myślenia w kategoriach interesu globalnego. Sytuację zmienia dopiero dostrzegany od niedawna kryzys cywilizacyjny, a w szczególności kryzys klimatyczny i migracyjny, stanowiące jego integralną część [Miszewski, 2021, s. 608]. Empatyczne zrozumienie sytuacji grup zagrożonych zmianami klimatycznymi, czy też dramatycznymi, obejmującymi wojny lokalne, skutkami kryzysów migracyjnych, jest jak dotąd udziałem wąskich warstw intelektualistów i niezbyt licznych aktywistów działających w krajach wysoko rozwiniętych.

Warunkiem pojawienia się w tym przypadku masowej solidarności byłoby zrozumienie, że zagrożenia globalne obejmują wszystkich i dotyczą sytuacji „tu i teraz”, a nie odleglejszej, nieokreślonej przyszłości. Co prawda już pandemia COVID-19 powinna uzmysłwić, iż to, co dzieje się w dowolnym zakątku globu, wyrzuci może wpływ na losy innych, a niekiedy po prostu wszystkich ludzi na Ziemi. Zmiany tak głęboko zakorzenionych nawyków myślowych nie następują ani łatwo, ani szybko. Solidarność wyrażająca się w traktowaniu globalnych warunków klimatycznych jako dobra wspólnego jeszcze się nie narodziła. Deficyt solidarności w skali globalnej ujawnia się ostrzej w przypadku zagrożeń migracyjnych. Kierowanie się solidarnością nakazywałoby w pierwszej kolejności refleksję nad przyczynami i motywami ruchów migracyjnych. Ten aspekt problemu pozostaje przemilczany, a co najmniej marginalizowany tak w debacie publicznej, jak i przy kreowaniu tzw. polityki migracyjnej krajów wysoko rozwiniętych. Odczuwanie solidarności z losem tysięcy ludzi zmuszonych do opuszczania swoich miejsc zamieszkania, aby przeżyć, objawia się incydentalnie. Sposobność do tego dają działania humanitarne (ratowanie łodzi z migrantami, protesty wobec pushbacków), co nie skutkuje trwałymi zmianami postaw społecznych. Wolno przypuszczać, że barierą dla rozwoju solidarności globalnej w obu przypadkach stanowi niezdolność do rozważenia alternatywy wobec kapitalistycznej gospodarki rynkowej jako praprzyczyny całego kryzysu cywilizacyjnego. Istota sprawy nie ogranicza się do obrony ustroju przez jego beneficjentów, ale też przejawia się w oporze wobec zrujnowania tego, co zwykliśmy dotychczas uważać za stan normalny.

## 1.8. Podsumowanie

Związek między zmianami w systemach wartości a powstawaniem i upowszechnianiem się metafor kapitału wydaje się jasny. Wątpliwości budzić może jednak założenie nakierowania na człowieczeństwo dostrzeganej ewolucji wartości. Z pewnością nie mamy tu do czynienia z ciągiem li tylko pozytywnych przemian. Zmiany postaw, a w ślad za tym i wartości, dokonują się raczej w wyniku przekraczania pewnych punktów krytycznych – swoistych traum cywilizacyjnych. Momenty takie w perspektywie krótkookresowej jawią się zazwyczaj jako sukcesy cywilizowanego świata. Ich przykładami mogą być dekolonizacja, serwicyzacja gospodarek rozwiniętych, upowszechnienie internetu i jego zastosowań, wreszcie globalizacja i szybko postępująca automatyzacja procesów wytwórczych. We wszystkich tych przypadkach w długim horyzoncie ujawniają się uboczne, przeważnie wielkoskalowe skutki dokonanych zmian. Przekłada się to na odwrót od towarzyszących danym przemianom wartości i zakłóca ich ewolucję.

Pojawienie się metafor kapitału można tłumaczyć co najmniej dwiema, występującymi równolegle, przyczynami. Po pierwsze, rosnąca złożoność bytu społeczno-gospodarczego stawia coraz większe wyzwania naukom społecznym, w tym i ekonomii. Uciekanie się do metafor, szukanie analogii pomiędzy coraz bardziej skomplikowanymi procesami są nieodzowną próbą ogarnięcia intelektualnie badanych domen, co wydaje się warunkiem sensownego prowadzenia badań szczegółowych. Żeby badać fragment rzeczywistości, trzeba przynajmniej być w stanie wyobrazić sobie wygląd całości. Po drugie zaś, lawinowy rozwój kapitalistycznej gospodarki rynkowej, a zwłaszcza będąca jego apogeum finansyzacja gospodarek, narzuca postrzeganie wszystkiego w kategoriach kapitału. Znamienna jest w tym względzie tendencja do komercjalizacji usług publicznych, wymuszająca myślenie o elementach rzeczywistości społecznej jak o zasobie przynoszącym profit. W tym kontekście zrozumiałe wydaje się pojawianie się kolejnych metafor kapitału. Autor opracowania uległ zresztą w pewnym stopniu tej tendencji, uzupełniając katalog metafor kapitału o kapitał dóbr wspólnych. W tej wersji jest to pojęcie nieugruntowane jeszcze w literaturze. Od stosowanego już terminu „zasób dóbr wspólnych” różni go podkreślenie korzyści wynikających z jego angażowania. Intencjami tego kroku były wskazanie potencjału kryjącego się w domenie dóbr wspólnych i zachęcenie do głębszej refleksji na ten temat.

Wykazanie, iż to, co określa się mianem form kapitału, ma w istocie charakter metaforyczny, nie pozbawia tych pojęć ich metodologicznej prawomocności. Jednak ukazanie ich natury pozwala na refleksję związaną ze społecznym kontekstem tych form, a dzięki temu umożliwia głębszą analizę ich funkcjonowania.

## 1.9. Bibliografia

- Bollier D. (2014), *The Commons. Dobro wspólne dla każdego*, Faktoria, Zielonka.
- Działek J. (2011), *Kapitał społeczny – ujęcia teoretyczne i praktyka badawcza*, „Studia Regionalne i Lokalne”, nr 3(45), s. 100–118.
- Fiedor B. (2015), *Wstęp*, (w:), B. Fiedor (red.), *Nauki ekonomiczne. Stylizowane fakty a wyzwania współczesności*, PTE, Warszawa, s. 17–19.
- Grabowska-Powaga A. (2019), *Kapitał społeczny a gospodarowanie. Aspekty teoretyczne i empiryczne*, CeDeWu, Warszawa.
- Hausner J. (2019), *Spoleczna czasoprzestrzeń gospodarowania. W kierunku ekonomii wartości*, Nieoczywiste, Kraków.

- Hickel J. (2021), *Mniej znaczy lepiej. O tym, jak odejście od wzrostu gospodarczego ocali świat*, Karakter, Kraków.
- Miszewski M. (2018), *Aksjologiczne podstawy kapitalizmu i pojęcie ładu instytucjonalnego*, (w:) A. Ząbkowicz, M. Miszewski, P. Chmielnicki, S. Czech (red.), *Zrozumieć kapitalizm. Podejście ewolucyjno-instytucjonalne*, FMI, Humanitas, Kraków–Sosnowiec, s. 57–84.
- Miszewski M. (2021), *Perspektywa globalna i jej implikacje w kontekście wielowymiarowego kryzysu społeczno-gospodarczego*, „*Ekonomista*”, nr 5, s. 604–623.
- Prandecki K. (2016), *Dobro wspólne a zrównoważony rozwój*, „*Optimum. Studia Ekonomiczne*”, nr 4(82), s. 55–68.
- Rist G. (2015), *Urojenia ekonomii*, Książka i Prasa, Warszawa.
- Tuwim J., *Mieszkańcy*, Teatr NN, <https://teatrnn.pl/para/julian-tuwim-mieszkancy/> (dostęp: 15.11.2024).
- Wilkin J. (2016), *Instytucjonalne i kulturowe podstawy gospodarowania. Humanistyczna perspektywa ekonomii*, Scholar, Warszawa.
- Ząbkowicz A. (2023), *Państwo wobec grup dominujących w gospodarce. Perspektywa instytucjonalnej ekonomii politycznej*, Uniwersytet Łódzki, Łódź.

## Rozdział 2

---

# WPŁYW SZTUCZNEJ INTELIGENCJI NA AKUMULACJĘ KAPITAŁU I EWOLUCJĘ WSPÓŁCZESNEGO KAPITALIZMU – PRZEGLĄD ZAGADNIENÍ

---

*Sławomir Czech*

### 2.1. Wprowadzenie

W ostatnich latach sztuczna inteligencja (AI) i uczenie maszynowe<sup>1</sup> stały się kluczowymi technologiami, które zmieniają oblicze gospodarki na skalę światową. Z jednej strony, niosą one ogromne nadzieje na przyspieszenie globalnego wzrostu gospodarczego poprzez inwestycje w infrastrukturę i tworzenie nowego oprogramowania podnoszącego standard życia [Lu, 2021; Daco, 2024]. Technologie te umożliwiają automatyzację zadań, które wcześniej wymagały ludzkiej interwencji, co prowadzi do zwiększenia efektywności produkcji i przyspieszenia wzrostu. Z drugiej strony, mogą generować istotne zmiany w podziale dochodów, wpływać na strukturę zatrudnienia i rodzić trudne pytania na temat roli człowieka w przyszłej gospodarce [Aghion, Jones, Jones, 2019].

Jedną z kluczowych zalet AI jest jej potencjał do utrzymania zrównoważonego wzrostu gospodarczego przy jednoczesnym zachowaniu stałego udziału kapitału w PKB oraz rosnącej automatyzacji produkcji. Dzięki możliwościom, jakie oferuje AI, możliwe jest teoretyczne obejście „choroby kosztów” W. Baumola, zakładającej, że wzrost gospodarczy może być ograniczany przez sektory, które trudno jest zautomatyzować [Aghion, Jones, Jones, 2019]. AI może zatem prowadzić do sytuacji, w której udział czynnika pracy w PKB nie ulegnie znacznemu zmniejszeniu, a gospodarka będzie mogła rozwijać się dynamicznie. Roz-

---

<sup>1</sup> Zagadnienie znaczenia uczenia maszynowego dla gospodarki omówiłem szerzej w innym opracowaniu [Czech, 2023].

wój AI można uznać za kolejną fazę w długotrwałym procesie automatyzacji produkcji, który rozpoczął się wraz z rewolucją przemysłową, przynosząc ze sobą nowe wyzwania i możliwości dla współczesnego kapitalizmu.

W niniejszym rozdziale zostaną omówione kluczowe aspekty związane z wpływem AI na akumulację kapitału i kierunki ewolucji współczesnego kapitalizmu. W części drugiej przedstawione zostaną teoretyczne podstawy akumulacji kapitału, z odniesieniem do klasycznych i współczesnych teorii ekonomicznych. Część trzecia skoncentruje się na tym, jak AI zmienia współczesny kapitalizm, w tym na roli danych jako nowej formy kapitału i wpływie AI na działalność korporacyjną. W części czwartej zostaną omówione wyzwania i ryzyka związane z implementacją AI, w tym zagrożenia dla prywatności, rynku pracy i instytucji demokratycznych. Rozdział zakończy się podsumowaniem najważniejszych wniosków oraz refleksją na temat przyszłości AI w kontekście globalnej gospodarki.

## **2.2. Podstawy teoretyczne akumulacji kapitału**

Akumulacja kapitału jest kluczowym procesem w rozwoju gospodarczym, który wpływa na koncentrację i reinwestycję zasobów finansowych, środków produkcji oraz siły roboczej w celu zwiększenia masy kapitału i generowania dodatkowej wartości. Jest to zjawisko fundamentalne dla rozwoju i funkcjonowania systemów kapitalistycznych, umożliwiające akumulację bogactwa i rozszerzenie produkcji przemysłowej. Proces ten ma zasadnicze znaczenie dla dynamiki gospodarczej, gdyż stymuluje innowacje, zwiększa produktywność i sprzyja ekspansji rynkowej. Problem produktywnego wykorzystania zasobów celem generowania zysku był już podejmowany przez A. Smitha, który utrzymywał, że zjawisko malejącej stopy zysku stymuluje kupców do ciągłej ekspansji i poszukiwania nowych rynków zbytu, by utrzymać akumulację kapitału [Diatkine, 2021].

Wiodącym teoretykiem teorii akumulacji kapitału wśród ekonomistów klasycznych był jednak K. Marks, którego interpretacja tego zjawiska kładła nacisk na stosunki siłowe między klasami. Zgodnie z jego teorią akumulacja kapitału odbywa się poprzez ciągłe reinwestowanie wartości dodatkowej, którą kapitaliści uzyskują dzięki wyzyskowi pracy robotniczej [zob. Marks, 2013]. Pracownicy wytwarzają wartość przewyższającą ich płacę, a różnica ta – określana jako wartość dodatkowa – jest przejmowana przez kapitalistów i reinwestowana w celu dalszego rozwoju produkcji. Dzięki temu kapitaliści mogą nie tylko zwiększać skalę swoich operacji, ale także wprowadzać innowacje technologiczne i umacniać swoją pozycję na rynku. Marks wskazuje, że akumulacja kapitału jest motorem napędowym kapitalizmu, umożliwiającym jego rozwój i ekspansję.

Z punktu widzenia rozwoju kapitalizmu ciągła akumulacja kapitału jest niezbędna, gdyż bez reinwestowania i koncentracji kapitału system ten nie mógłby się utrzymać ani rozwijać. Proces ten prowadzi również do gromadzenia kapitału w rękach nielicznej klasy kapitalistów, co z jednej strony sprzyja efektywności i innowacyjności, z drugiej zaś pogłębia nierówności społeczne i może prowadzić do kryzysów gospodarczych. Marks twierdził, że te wewnętrzne sprzeczności kapitalizmu, wynikające z mechanizmu akumulacji kapitału, mogą ostatecznie prowadzić do jego destabilizacji i potencjalnego załamania.

Bardziej wyważone podejście do zagadnienia akumulacji kapitału prezentowała teoria neoklasyczna, która również widziała w nim fundament kapitalistycznego rozwoju gospodarczego, ale dążyła do jego konceptualizacji na sposób pozytywistyczny. Teoria ta opiera się na założeniach o racjonalności i optymalizacji działań podmiotów gospodarujących, które dążą do maksymalizacji swojej użyteczności lub zysków. Zgodnie z nią akumulacja kapitału jest wynikiem równowagi popytu i podaży na rynku kapitałowym, gdzie oprocentowanie kapitału określa wielkość inwestycji [Valente, 2016]. Funkcje popytu na kapitał są zwykle ujemnie nachylone, co oznacza, że wyższe stopy procentowe zniechęcają do inwestycji, podczas gdy funkcje podaży pozostają dodatnio nachylone, sugerując, iż wyższe stopy procentowe zachęcają do oszczędzania, co zwiększa dostępność kapitału. W modelach neoklasycznych zakłada się, że mechanizmy rynkowe prowadzą do efektywnej alokacji zasobów, a równowaga rynkowa jest stanem, w którym gospodarka może osiągnąć pełne zatrudnienie i optymalny poziom produkcji.

Dominacja podejścia neoklasycznego nie oznaczała jednak zupełnego zarzucenia teorii Marksa, której wybrane elementy zostały przyjęte przez nurty krytyczne wobec dominującej wykładni. Teorie heterodoksyjne, bo o nich tutaj mowa, kwestionują niektóre z fundamentalnych założeń ekonomii głównego nurtu, szczególnie w odniesieniu do roli dystrybucji dochodów w procesie wzrostu gospodarczego. Teorie te – takie jak postkeynesizm czy instytucjonalizm – podkreślają, że nierówności w dystrybucji dochodów mogą wpływać na globalny popyt i przez to na inwestycje oraz wzrost gospodarczy. W przeciwieństwie do założeń neoklasycznych teorie heterodoksyjne sugerują, że wyższa koncentracja dochodów w rękach bogatszej części społeczeństwa niekoniecznie prowadzi do większej akumulacji kapitału, ponieważ bogatsi mają mniejszą skłonność do konsumpcji. Bardziej równa dystrybucja dochodów może zwiększać globalny popyt, ponieważ osoby o niższych dochodach mają tendencję do wydawania większej części swoich przychodów, co stymuluje produkcję i może prowadzić do wzrostu inwestycji.

Heterodoksyjne podejścia często kładą nacisk na niestabilności i nierównowagi rynkowe, które mogą prowadzić do cykli gospodarczych i kryzysów [Labrousse, Michel, 2018]. Podkreślają one również rolę państwa w regulacji gospodarki, argumentując, że interwencje rządowe, takie jak polityka fiskalna czy kontrola nad dystrybucją dochodów, mogą być niezbędne do osiągnięcia bardziej stabilnego i zrównoważonego wzrostu gospodarczego. Teorie te kwestionują także skuteczność mechanizmów rynkowych w osiąganiu sprawiedliwej dystrybucji zasobów, wskazując na potrzebę bardziej aktywnej polityki gospodarczej w celu zwalczania nierówności i promowania inkluzji społecznej i ekonomicznej. Główna różnica między teoriami głównego nurtu a heterodoksyjnymi polega na postrzeganiu roli rynku i państwa w gospodarce oraz na różnicach w ocenie wpływu dystrybucji dochodów na wzrost gospodarczy. Tam, gdzie główny nurt opiera się na założeniu efektywności rynków i automatycznej równowagi, teorie heterodoksyjne zwracają uwagę na ograniczenia rynkowe i konieczność rządowej interwencji w celu zapewnienia stabilności i sprawiedliwości ekonomicznej.

Cechą wspólną wszystkich powyższych teorii jest fakt, że powstały one w kontekście gospodarki przemysłowej i odnoszą się do jej realiów. Współcześnie, w dobie gwałtownych przemian technologicznych i cyfrowych, mamy do czynienia z rewolucją społeczno-ekonomiczną, która redefiniuje cechy systemowe nowoczesnego kapitalizmu. Mowa tutaj z jednej strony o nowych modelach biznesowych, technikach marketingowych i przemianach sektorowych, a z drugiej o formowaniu się nowych instytucji społecznych, które określają nasz stosunek do pracy, stylu życia i systemu władzy [Helbing, Hausladen, 2024]. Nie oznacza to dezaktualizacji czy nawet falsyfikacji teorii powstałych wcześniej, ale rodzi konieczność ich dostosowania do nowych realiów.

Rozdzwięk ten został już zauważony przez wielu badaczy, którzy twierdzą, że m.in. teoria Marksa nie wyjaśnia adekwatnie akumulacji kapitału opartej na nowoczesnych technologiach [Nayak, Walton, 2023]. Po pierwsze, klasyczna teoria akumulacji kapitału nie uwzględniała – siłą rzeczy – roli platform cyfrowych i big data, które kształtują współczesne procesy produkcji, pracy, ceny produktów i warunki rynkowe. Po drugie, w gospodarce platformowej, napędzanej przez sztuczną inteligencję, pojawiają się nowe formy akumulacji kapitału, które nie mieszczą się w tradycyjnych ramach marksistowskich. Po trzecie, cyfrowe platformy i big data stały się integralnymi elementami procesów produkcji, dystrybucji i wymiany, co wymaga nowego podejścia teoretycznego do zrozumienia tych procesów.

Inni badacze wskazują, że gospodarka oparta na platformach cyfrowych (platform economy) zmienia akumulację kapitału, ponieważ reorganizuje geo-

grafię tworzenia i przechwytywania wartości na skalę lokalną i globalną, koncentrując się na danych i sztucznej inteligencji [Kenney, Zysman, 2020]. Dzięki swojej roli jako pośredników, agregatorów danych i użytkowników AI platformy takie jak Amazon, Facebook i Google kształtują nowe rynki pracy oraz dominują w różnych usługach, co wzmacnia ich siłę ekonomiczną i wpływ na lokalizację działalności gospodarczej. Innymi słowy, analiza współczesnych form kapitalizmu, opartych na danych i platformach cyfrowych, wskazuje na potrzebę rozszerzenia i adaptacji teorii klasycznych, aby lepiej uwzględniały nowe trendy i formy akumulacji kapitału.

### **2.3. W jaki sposób AI zmienia współczesny kapitalizm?**

We współczesnej gospodarce dane są postrzegane jako nowa forma kapitału, która ma swoje korzenie w tradycyjnym kapitale ekonomicznym, ale charakteryzuje się unikalnymi właściwościami [Sadowski, 2019]. Dane kapitałowe obejmują informacje cyfrowo rejestrowane, przetwarzalne przez maszyny, łatwo agregowalne i wysoce mobilne. Podobnie jak kapitał społeczny i kulturowy, dane kapitałowe mogą być przekształcane w kapitał ekonomiczny w określonych warunkach. Dzięki swoim cechom dane mogą być nieustannie zbierane i przechowywane, napędzając procesy akumulacji kapitału w sposób analogiczny do opisów Marksa dotyczących cyrkulacji pieniądza jako kapitału. W gospodarce cyfrowej dane są traktowane na równi z kapitałem finansowym, co skłania firmy do nieustannego zbierania i tworzenia nowych ścieżek obiegu danych w efekcie wytwarzania i sprzedaży towarów oraz usług, a także do budowania infrastruktury do zarządzania nimi. Procesy te generują jeszcze więcej danych, które później można przetwarzać, gromadzić i sprzedawać.

Ze względu na powyższe właściwości korzyści z inwestycji w sztuczną inteligencję koncentrują się przede wszystkim w dużych firmach, które dzięki temu stają się jeszcze większe i silniejsze. AI jako technologia ogólnego przeznaczenia umożliwia firmom innowacje produktowe oraz ekspansję, co prowadzi do wzrostu sprzedaży, zatrudnienia i udziału w rynku. Duże firmy, dzięki posiadaniu dużych zbiorów danych i zasobów finansowych, mogą skutecznie wdrażać technologie AI, co pozwala im na zwiększenie skali działalności i przezwyciężenie barier innowacyjnych. Badania wskazują, że inwestycje w AI mają większy wpływ na wzrost firm niż wcześniejsze technologie, takie jak IT, co jest widoczne w postaci rosnącej koncentracji rynkowej i dominacji dużych firm w różnych sektorach gospodarki [Babina i in., 2024]. W rezultacie AI przyczynia się do wzrostu nierówności między firmami, faworyzując większe podmioty, które posiadają odpowiednie zasoby do efektywnego wykorzystania tej technologii.

Big data i AI radykalnie przekształcają współczesny kapitalizm oraz wpływają na działalność i cele korporacji na wielu poziomach [Poon, 2016]. Wykorzystanie dużych zbiorów danych i zaawansowanych algorytmów AI pozwala firmom na gromadzenie i analizowanie ogromnych ilości informacji o konsumentach, ich preferencjach i zachowaniach. Takie dane, traktowane jako nowy rodzaj kapitału, umożliwiają korporacjom nie tylko lepsze zrozumienie rynków, ale także tworzenie bardziej precyzyjnych strategii marketingowych, optymalizację procesów produkcyjnych oraz przewidywanie trendów rynkowych. Proces ten, znany jako datafikacja, pozwala firmom na ciągłe gromadzenie i wykorzystywanie danych w celu generowania wartości ekonomicznej, co prowadzi do trwałej akumulacji kapitału w cyfrowym kapitalizmie [Sadowski, 2019]. Ponadto integracja big data i AI umożliwia firmom przewidywanie zachowań konsumentów z dużą dokładnością, co zwiększa skuteczność kampanii marketingowych i sprzedażowych. W rezultacie korporacje mogą lepiej zarządzać ryzykiem oraz optymalizować swoje inwestycje i zasoby, co przekłada się na wyższe zyski i stabilność finansową.

Transformacja kapitalizmu napędzana przez big data i AI zmienia również struktury zarządzania i modele biznesowe korporacji. Firmy, takie jak Amazon, Google i Microsoft, stają się centrami danych, które gromadzą, przetwarzają i wykorzystują informacje w celu uzyskania przewagi konkurencyjnej. Dzięki zdolności do przetwarzania ogromnych ilości danych w czasie rzeczywistym mogą one dynamicznie dostosowywać swoje oferty do indywidualnych potrzeb konsumentów, co zwiększa ich lojalność i zaangażowanie. Ponadto AI umożliwia automatyzację wielu procesów decyzyjnych, co zwiększa efektywność operacyjną i redukuje koszty. W ten sposób nie tylko rewolucjonizuje sposób prowadzenia biznesu, ale również kształtuje nowe formy kapitalistycznej akumulacji, oparte na nieustannej ekstrakcji i wykorzystaniu danych. Korporacje wykorzystują te technologie również do tworzenia nowych modeli biznesowych, takich jak subskrypcje i personalizowane usługi, które generują stały przepływ przychodów. Dodatkowo zdolność do szybkiego reagowania na zmiany rynkowe i konsumenckie sprawia, że firmy te są bardziej elastyczne i odporne na wstrząsy gospodarcze, co umacnia ich dominującą pozycję na rynku.

W biznesie wykorzystanie danych jako kapitału przekształca różne sektory i zmienia sposoby funkcjonowania firm. Przedsiębiorstwa technologiczne, infrastrukturalne, finansowe, produkcyjne, ubezpieczeniowe i energetyczne traktują dane jako kluczowy zasób kapitałowy, który wspiera tworzenie wartości. Procesy takie jak profilowanie i ukierunkowanie klientów, optymalizacja systemów oraz zarządzanie i kontrola operacji biznesowych są napędzane przez analizę danych. Firmy gromadzą ogromne ilości danych, aby usprawniać swoje działania, zwiększ-

szać efektywność oraz podejmować lepsze decyzje biznesowe. Dla przykładu, Amazon wykorzystuje dane do optymalizacji logistyki i zarządzania magazynami, a miasta inwestują w sieci sensorów do zarządzania usługami publicznymi [Poon, 2016]. Ta rosnąca zależność od danych traktowanych jako kapitał prowadzi do powstania nowej dynamiki ekonomicznej, w której akumulacja danych staje się kluczowym motorem wzrostu i innowacji.

AI kształtuje również przyszłość rynków finansowych. Dla przykładu, handel wysokiej częstotliwości (high frequency trading, dalej: HFT) to forma handlu algorytmicznego, która polega na wykorzystaniu zaawansowanych algorytmów do realizacji dużej liczby zleceń w niezwykle krótkim czasie [Arnoldi, 2016; Baldauf, Mollner, 2020]. Te algorytmy są zaprojektowane do analizy wielu rynków i wykonywania zleceń na podstawie warunków rynkowych, często w ułamkach sekundy. Główną zaletą HFT jest zdolność do przetwarzania informacji i realizacji transakcji szybciej niż ludzie, z wykorzystaniem zaawansowanego oprogramowania i sprzętu, które minimalizują opóźnienia. Na przykład niektóre firmy HFT umieszczają swoje serwery blisko serwerów giełdowych, aby zyskać mikrosekundy w prędkości handlu, co może przełożyć się na znaczną przewagę konkurencyjną na rynkach finansowych.

Algorytmy HFT często angażują się w różne strategie handlowe, takie jak arbitraż polegający na wykorzystywaniu różnic cen tego samego aktywa na różnych rynkach, czy handel momentum, gdzie algorytmy reagują na duże przepływy zleceń, zanim informacje te zostaną w pełni rozpowszechnione wśród innych uczestników rynku [Arnoldi, 2016]. Te strategie mogą znacznie zwiększyć płynność rynku i zmniejszyć spready, co mogłoby sprawić, że handel stałby się bardziej efektywny. Jednakże budzą one również obawy dotyczące uczciwości i stabilności rynku, ponieważ szybkość i wolumen HFT mogą prowadzić do manipulacji rynkiem i przyczyniać się do wydarzeń takich jak nagłe i krótkotrwałe załamanie cen aktywów (flash crash). Automatyzując te procesy, HFT umożliwia szybkie gromadzenie kapitału, wykorzystując niewielkie ruchy cenowe w dużej liczbie transakcji, generując w ten sposób znaczne zyski przy stosunkowo niskim ryzyku na transakcję.

## **2.4. Wyzwania i ryzyka związane z implementacją AI**

Rozwój sztucznej inteligencji niesie ze sobą znaczące zagrożenia, które mają potencjał fundamentalnej zmiany zarówno instytucji demokratycznych, jak i samego społeczeństwa. Wprowadzenie AI do różnych dziedzin życia i gospodarki doprowadziło do powstania tzw. kapitalizmu inwigilacji (surveillance capi-

talism), gdzie dane osobowe są gromadzone na masową skalę, analizowane i wykorzystywane do przewidywania i wpływania na zachowania ludzi [Zuboff, 2022]. Ten nowy porządek ekonomiczny prowadzi do ekstremalnych nierówności wiedzy, gdzie korporacje posiadające największe zasoby danych mają nieproporcjonalną przewagę nad resztą społeczeństwa. Skutkuje to wzrostem władzy tych korporacji, które mogą narzucać swoje warunki zarówno rządowi, jak i obywatelom, co zagraża demokratycznym wartościom i regułom gry.

Ewolucja instytucji pod wpływem AI to proces, w którym tradycyjne struktury i normy są stopniowo zastępowane przez nowe formy nadzoru i kontroli. Kapitalizm nadzorczy, wspierany przez zaawansowane algorytmy i technologię, przekształca rynki pracy, produkcji i konsumpcji, tworząc nowe wyzwania dla tworzenia prawa i odpowiedzialności społecznej. Prywatne korporacje zyskują coraz większy wpływ na politykę i regulacje poprzez swoje zdolności analizy danych i kontrolę nad infrastrukturą cyfrową. Ta koncentracja władzy prowadzi do powstawania nowego rodzaju oligarchii wiedzy, gdzie decyzje o dostępie do informacji i jej przetwarzaniu są podejmowane przez wąskie grono podmiotów prywatnych, co stawia pod znakiem zapytania zdolność demokratycznych instytucji do skutecznego zarządzania i ochrony interesów publicznych.

Upowszechnienie AI może również prowadzić do znaczącej utraty prywatności, ponieważ zaawansowane systemy są w stanie gromadzić, analizować i wykorzystywać ogromne ilości danych osobowych bez pełnej zgody lub wiedzy użytkowników [Kieslich, Lünich, Marcinkowski, 2021]. W związku z tym istnieje ryzyko nadużywania danych, gdzie informacje mogą być wykorzystywane do nieuczciwych lub nieetycznych celów, takich jak manipulacja wyborcza czy dyskryminacja w zatrudnieniu. W skrajnych przypadkach dane tego rodzaju mogą zostać wykorzystane do tworzenia dystopijnej rzeczywistości politycznej, która ogranicza prawa człowieka, czego dobrym przykładem może być dynamika zmian nadzoru władzy nad społeczeństwem Chin [zob. Strittmatter, 2020]. Kolejnym zagrożeniem jest automatyzacja miejsc pracy, która może prowadzić do masowego bezrobocia w sektorach, gdzie AI i roboty zastępują ludzką pracę, co z kolei może pogłębiać nierówności społeczne i ekonomiczne. Istnieje również ryzyko, że decyzje podejmowane przez AI będą obciążone błędami lub stronniczością, co może prowadzić do niesprawiedliwego traktowania osób w kluczowych dziedzinach, takich jak rekrutacja pracowników, przyznawanie kredytów czy diagnoza medyczna. Dodatkowo AI w systemach zbrojeniowych stwarza zagrożenie eskalacji konfliktów zbrojnych i trudności w kontrolowaniu autonomicznych broni.

Te zagrożenia są częścią szerszego zjawiska ewolucji instytucji pod wpływem technologii. Nowe technologie zmuszają instytucje do adaptacji i zmiany

tradycyjnych modeli operacyjnych oraz regulacyjnych. Dla przykładu, instytucje finansowe muszą teraz uwzględniać wpływ algorytmów AI na podejmowanie decyzji kredytowych, co wymaga nowych form nadzoru i regulacji, aby zapewnić sprawiedliwość i transparentność. Podobnie w sektorze zdrowia wprowadzenie AI do diagnozowania i leczenia chorób wymaga rewizji standardów etycznych i praktyk medycznych, aby zapewnić, że technologie te są używane w sposób bezpieczny i skuteczny. Systemy prawne również muszą ewoluować, aby uwzględniać nowe wyzwania związane z odpowiedzialnością za decyzje podejmowane przez AI, co wiąże się z koniecznością tworzenia przepisów regulujących stosowanie technologii w sposób chroniący prawa obywateli. Proces ten ilustruje, jak instytucje muszą ewoluować w odpowiedzi na dynamiczne zmiany technologiczne, aby chronić interesy publiczne i utrzymać zaufanie społeczeństwa. Ponadto instytucje edukacyjne muszą dostosować programy nauczania, aby przygotować przyszłe pokolenia na życie i pracę w coraz bardziej zautomatyzowanym i cyfrowym świecie.

Jeszcze jedno z wyzwań stanowią komodyfikacja danych i ich ekstrakcja przez nieliczne giganty technologiczne, co prowadzi do koncentracji talentów AI i mocy obliczeniowej w rękach kilku korporacji [Verdegem, 2022]. Monopolistyczne tendencje big tech skutkują nierównym rozdziałem korzyści płynących z rozwoju AI, pogłębiając nierówności i ograniczając dostęp do zasobów technologicznych dla szerszej społeczności. Ponownie rodzi to problem nowej dystrybucji władzy, ponieważ władza koncentruje się w rękach kilku korporacji, które kontrolują kluczowe zasoby technologiczne, wpływając tym samym na gospodarkę i społeczeństwa na całym świecie. Aby przeciwdziałać tym negatywnym skutkom, konieczne jest wdrożenie alternatywnych ram organizacyjnych, które promują kolektywną własność i zarządzanie. Proponowane rozwiązanie opiera się na koncepcji dóbr wspólnych, które mogłyby zapewnić bardziej sprawiedliwy podział wartości generowanej przez AI. Demokratyzacja technologii poprzez inkluzywne podejście do zarządzania danymi i zasobami AI pozwoliłaby na zaangażowanie szerszego grona interesariuszy w rozwój i korzystanie z innowacji, zwiększając tym samym odpowiedzialność społeczną i sprawiedliwość w obszarze nowoczesnych technologii.

## **2.5. Podsumowanie**

Rozwój sztucznej inteligencji niesie ze sobą znaczący potencjał do transformacji współczesnego kapitalizmu. AI ma zdolność do zwiększenia efektywności produkcji, automatyzacji zadań oraz tworzenia nowych modeli bizneso-

wych opartych na danych. Firmy, które posiadają zasoby niezbędne do wdrożenia zaawansowanych technologii AI, mogą zyskać przewagę konkurencyjną poprzez optymalizację procesów, lepsze zrozumienie rynków oraz precyzyjne przewidywanie trendów rynkowych. Jednak korzyści te są skumulowane głównie w rękach dużych firm, co prowadzi do rosnącej koncentracji rynkowej. Dominacja kilku gigantów technologicznych może zatem przyczynić się do pogłębienia nierówności ekonomicznych i społecznych, ponieważ mniejsze podmioty nie mają dostępu do tych samych zasobów technologicznych.

Pomimo sporych korzyści, jakie niesie ze sobą AI, rozwój tej technologii wiąże się również z licznymi wyzwaniami. Kluczowym problemem jest zagrożenie dla prywatności, wynikające z masowego gromadzenia i analizowania danych osobowych bez pełnej zgody użytkowników. Automatyzacja miejsc pracy przez AI może prowadzić do znaczącego wzrostu bezrobocia w sektorach, gdzie maszyny zastępują ludzką pracę, co z kolei pogłębia nierówności społeczne. Istnieje także potrzeba dostosowania instytucji prawnych i regulacyjnych do nowej rzeczywistości technologicznej, aby zapewnić, że korzyści płynące z AI będą dostępne dla szerokiego spektrum społeczeństwa. Niezbędne jest wypracowanie odpowiednich ram prawnych i etycznych, które będą chronić prawa obywateli i zapewnią sprawiedliwy dostęp do technologii.

W przyszłości kluczowe okaże się znalezienie równowagi między innowacjami a sprawiedliwością społeczną, aby AI mogła stać się narzędziem zrównoważonego rozwoju, a nie czynnikiem pogłębiającym istniejące nierówności. Wymaga to zaangażowania różnych interesariuszy – od rządów przez sektory prywatne po organizacje społeczne – w tworzenie polityk i strategii, które promują inkluzywność i równość. Tylko w ten sposób można zapewnić, że rewolucja technologiczna przyniesie korzyści wszystkim członkom społeczeństwa, a nie tylko wybranej grupie.

## 2.6. Bibliografia

- Aghion P., Jones B.F., Jones C.I. (2019), *Artificial Intelligence and Economic Growth*, (w:) A. Agrawal, J. Gans, A. Goldfarb (red.), *The Economics of Artificial Intelligence. An Agenda*, University of Chicago, s. 237–290.
- Arnoldi J. (2016), *Computer Algorithms, Market Manipulation and the Institutionalization of High Frequency Trading*, „Theory, Culture & Society”, nr 33(1), s. 29–52, DOI: 10.1177/0263276414566642.
- Babina T., Fedyk A., He A., Hodson J. (2024), *Artificial Intelligence, Firm Growth, and Product Innovation*, „Journal of Financial Economics”, nr 151, art. 103745, DOI: 10.1016/j.jfineco.2023.103745.

- Baldauf M., Mollner J. (2020), *High-Frequency Trading and Market Performance*, „The Journal of Finance”, nr 75(3), s. 1495–1526, DOI: 10.1111/jofi.12882.
- Czech S. (2023), *Evaluating the Role of Machine Learning in Economics: A Cutting-Edge Addition or Rhetorical Device?*, „Studies in Logic, Grammar and Rhetoric”, nr 68(1), s. 279–293, DOI: 10.2478/slgr-2023-0014.
- Daco G. (2024), *Catalyze Economic Growth Through Capital Investment in Gen AI*, EY, [https://www.ey.com/en\\_gl/insights/ai/economic-growth-through-capital-investment-in-gen-ai](https://www.ey.com/en_gl/insights/ai/economic-growth-through-capital-investment-in-gen-ai) (dostęp: 15.11.2024).
- Diatkine D. (2021), *The Accumulation of Capital*, (w:) D. Diatkine, *Adam Smith and the Wealth of Nations*, Springer, s. 159–197, DOI: 10.1007/978-3-030-81600-1\_7.
- Helbing D., Hausladen C.I. (2024), *Socio-Economic Implications of the Digital Revolution*, (w:) P. Chen, W. Elsner, A. Pyka (red.), *Routledge International Handbook of Complexity Economics*, Routledge, London – New York, s. 1–26.
- Kenney M., Zysman J. (2020), *The Platform Economy: Restructuring the Space of Capitalist Accumulation*, „Cambridge Journal of Regions, Economy and Society”, nr 13(1), s. 55–76, DOI: 10.1093/cjres/rsaa001.
- Kieslich K., Lünich M., Marcinkowski F. (2021), *The Threats of Artificial Intelligence Scale (TAI): Development, Measurement and Test Over Three Application Domains*, „International Journal of Social Robotics”, nr 13(7), s. 1563–1577, DOI: 10.1007/s12369-020-00734-w.
- Labrousse A., Michel S. (2018), *Accumulation Regimes*, (w:) T.-H. Jo, L. Chester, C. D'Ippoliti (red.), *The Routledge Handbook of Heterodox Economics: Theorizing, Analyzing, and Transforming Capitalism*, Routledge, s. 54–69.
- Lu C.-H. (2021), *The Impact of Artificial Intelligence on Economic Growth and Welfare*, „Journal of Macroeconomics”, nr 69, art. 103342, DOI: 10.1016/j.jmacro.2021.103342.
- Marks K. (2013), *Kapitał. 1.1: Rezultaty bezpośredniego procesu produkcji*, WN PWN, Warszawa.
- Nayak B.S., Walton N. (2023), *The Future of Platforms, Big Data and New Forms of Capital Accumulation*, „Information Technology & People”, nr 37(2), s. 662–676, DOI: 10.1108/ITP-05-2022-0409.
- Poon M. (2016), *Corporate Capitalism and the Growing Power of Big Data: Review Essay*, „Science, Technology, & Human Values”, nr 41(6), s. 1088–1108, DOI: 10.1177/0162243916650491.
- Sadowski J. (2019), *When Data Is Capital: Datafication, Accumulation, and Extraction*, „Big Data & Society”, nr 6(1), DOI: 10.1177/2053951718820549.
- Strittmatter K. (2020), *Chiny 5.0. Jak powstaje cyfrowa dyktatura*, W.A.B., Warszawa.
- Valente R. (2016), *‘Capital’ Accumulation, Economic Growth and Income Distribution: Different Theories and 20th and 21st Century Evidence*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 46(2), s. 148–179, DOI: 10.15584/nsawg.2016.2.8.

- Verdegem P. (2022), *Dismantling AI Capitalism: The Commons as an Alternative to the Power Concentration of Big Tech*, „AI & Society”, nr 39(2), s. 727–737, DOI: 10.1007/s00146-022-01437-8.
- Zuboff S. (2022), *Surveillance Capitalism or Democracy? The Death Match of Institutional Orders and the Politics of Knowledge in Our Information Civilization*, „Organization Theory”, nr 3(3), DOI: 10.1177/26317877221129290.

## Rozdział 3

---

# WOLNOŚĆ I KAPITAŁ SPOŁECZNY – WSPÓŁCZESNE UWARUNKOWANIA

---

*Ewa Zeman-Miszewska*

### 3.1. Wprowadzenie

Kapitał społeczny, podobnie jak wolność, to pojęcie często pojawiające się w opracowaniach publicystycznych i w dyskursach naukowych. Ponieważ obydwa stanowią przedmiot zainteresowania wielu rozmaitych dyscyplin naukowych, takich jak filozofia, psychologia, socjologia, politologia czy ekonomia, są kategoriami różnie definiowanymi w zależności od kontekstu prowadzonych wywodów. Kapitał społeczny i wolność mają wielowarstwową strukturę oraz dotyczą wszystkich obszarów i płaszczyzn życia społecznego. Kategorie te są nieostre, trudne do zdefiniowania.

Kapitał społeczny to pojęcie wykorzystywane zwykle do opisu celów i możliwości tworzenia związków pomiędzy ludźmi oraz ich współdziałania. Można go najprościej zdefiniować jako zestaw nieformalnych wartości i norm etycznych wspólnych dla członków określonej grupy i umożliwiających im skuteczne współdziałanie. Innymi słowy, kapitał społeczny zakłada dobrowolność tworzonych relacji, które mogą powstawać pomiędzy równymi, wolnymi podmiotami. To one, wolne w swoich wyborach, są zdolne do tworzenia relacji i współdziałania.

Wolność traktuje się jako wartość dotyczącą człowieka jako jednostki, ale i jako członka większej społeczności. Jest ona warunkiem koniecznym do realizacji idei człowieczeństwa zmuszającej do myślenia o sobie i innych oraz ponoszenia odpowiedzialności za swoje czyny. Idei wolności towarzyszy przeświadczenie, że fundamentem funkcjonowania rozwiniętych społeczeństw jest egalitaryzm, na którego podstawę składają się równość ludzi, jedność natury ludzkiej i wiara w pozytywne możliwości rozwoju/postępu. Stanowią one bazę do powstania kapitału społecznego. Innymi słowy, wolność realizuje się w społeczeństwie i towarzyszy jej odpowiedzialność wynikająca z przyjęcia określonych norm spo-

lecznych czy moralnych. Odrzucenie wspomnianych norm pociąga za sobą działanie poza społeczeństwem i uniemożliwia budowanie kapitału społecznego.

Współcześnie kapitał ten ulega erozji na skutek zmian norm zachowań i postaw społecznych, którym towarzyszył pozorny wzrost wolności ludzi i grup społecznych. Z obserwacją negatywnych skutków owych przemian łączy się przytoczona za J. Buchananem konkluzja o potrzebie zmian instytucji społeczno-politycznych uzurpujących sobie prawa do ograniczenia wolności obywateli. Instytucje te, jego zdaniem, stały się współczesnym lewiatanem. Dostrzegł on równocześnie, że zmianie instytucji musi towarzyszyć odnowa społeczeństwa składającego się z wolnych ludzi zjednoczonych w poczuciu wspólnego celu [Buchanan, 1975, s. 223]. Myśl ta pojawia się również w późniejszych publikacjach tego autora [Buchanan, Musgrave, 2005, s. 213].

Celami niniejszego opracowania są wskazanie związku między tytułowymi dwoma kategoriami pojęciowymi i współzależności pomiędzy ich treścią i zakresem oraz przybliżenie niektórych współczesnych skomplikowanych uwarunkowań zarówno wolności, jak i kapitału społecznego.

### **3.2. Istota kapitału społecznego**

Kapitał społeczny łączy się z istnieniem instytucji społecznych zapewniających szansę nie tylko życia, ale i bezkolizyjnego funkcjonowania w otoczeniu. Instytucje te, często o charakterze nieformalnym (normy, obyczaje), są spoiwem łączącym wolnych ludzi, którzy akceptują ukształtowane historycznie w określonym środowisku relacje pomiędzy różnymi podmiotami. Redukuje to ryzyko i niepewność we wzajemnych relacjach, co wpływa na niższe koszty transakcji.

Wagę kapitału społecznego zauważył i po raz pierwszy dokonał jego pełnej analizy P. Bourdieu. Definiował go jako kapitał nienamacalny, zbiór rzeczywistych i potencjalnych zasobów powstałych dzięki istnieniu trwałej sieci lub członkostwu w grupie uwiarygadniających działalność jej członków [zob. Bourdieu, Wacquand, 2001, s. 105]. Jego zdaniem kapitał społeczny wynika ze struktury relacji oraz uwarunkowań ekonomicznych i kulturowych, a istotne w nich są przede wszystkim korzyści wynikające z uczestnictwa w konkretnych strukturach.

Wkład w rozwój myśli dotyczących kapitału społecznego na gruncie ekonomii wniósł J. Coleman [1990, s. 300–302]. W swoich rozważaniach dotyczących kapitału społecznego uznał, że jest on grupą podmiotów społecznych będących częścią społecznej struktury, która ułatwia wspólne działanie jednostek i całej struktury. Zauważył on, że oparta na egoistycznych podstawach idea konkurencji doskonałej, zakładająca funkcjonowanie obok siebie jednostek realizu-

jących własne cele, jest ułomna. Istnienie różnych relacji między ludźmi to fakt, który musi być brany pod uwagę w analizach ekonomicznych. Tworzą one rzeczywiste i potencjalne zasoby, które można uznać za kapitał społeczny. Kapitał ten ewoluuje tak, by ułatwiać wspólne działania. Determinuje też zdolność do działania i jakość życia. Jego ważnym elementem jest przestrzeganie wspólnych norm, co ma istotny wpływ na zaufanie i komunikację pomiędzy stronami relacji.

Wśród autorów wnoszących istotny wkład do rozważań na temat kapitału społecznego należy wymienić R.D. Putnama. Jego rozważania w znacznej mierze miały charakter politologiczny i dotyczyły związku kapitału społecznego z funkcjonowaniem instytucji demokratycznych [Putnam, 1995, s. 259]. Późniejsze analizy dotyczyły opisu zmniejszającej się aktywności społecznej i przyczyn tego zjawiska na przykładzie Stanów Zjednoczonych. Uznał on, że takie cechy organizacji społeczeństwa, jak zaufanie, normy i powiązania, mogą zwiększyć jego sprawność i skoordynowane działanie, dzięki którym możliwe staje się osiągnięcie zakładanych celów w grupie. Zasada wzajemności, jego zdaniem, spaja i przyczynia się do powodzenia członków relacji i całej struktury. W rozważaniach badacza pojawia się myśl, że dobrowolne, spontaniczne współdziałanie, oparte na poziomym przepływie informacji, jest bardziej skuteczne niż relacje o charakterze zależności pionowych. Innymi słowy, zauważył on znaczenie instytucji nieformalnych w tworzeniu kapitału społecznego. Nie zanegował jednak wpływu państwa na tworzenie owego kapitału.

Na uwagę zasługuje też prezentowana przez F. Fukuyamę [1997] koncepcja kapitału społecznego jako długotrwałego zasobu kulturowego. Wiązał on kapitał społeczny z tradycją, kulturą, a także ze sferą społeczną, gospodarczą i polityczną. Uważał, że różnice dziedzictwa kulturowego poszczególnych społeczeństw mają wpływ na jakość kapitału społecznego, a także na gospodarkę. Ponadto instytucje demokratyczne i wartości kulturowe sprzyjają rozwojowi kapitału społecznego. Z kolei kapitał społeczny jest, jego zdaniem, warunkiem istnienia społeczeństwa obywatelskiego i demokracji liberalnej. Z rozważań wynika, że autor uznał kapitał społeczny za czynnik chroniący społeczeństwo przed centralizacją i ograniczaniem wolności przez władze państwa.

### **3.3. Wolność i jej związek z kapitałem społecznym**

Wolność zwykle jest rozumiana jako swoboda samodzielnego wyboru między różnymi możliwymi wariantami zachowań. Decyzje są podejmowane zgodnie z własną wolą i bez zewnętrznego przymusu. Wynika ona zarówno z własnego istnienia, jak i istnienia innych. Pojawia się dopiero w relacjach międzyludzkich.

Dopełnieniem wolności jest odpowiedzialność. Funkcjonowanie w społeczeństwie tworzy konieczność, obowiązek moralny lub prawny odpowiadania za swoje czyny i ponoszenia za nie konsekwencji. G. Rist [2016, s. 76] komentuje to następująco: „Traktowanie jednostki jako wolnej, autonomicznej i samowystarczalnej jest aberracją: każdy istnieje tylko w stosunku do innego i w relacji z innym – pamiętajmy, że stosunki społeczne (i siatki powiązań społecznych) są również stosunkami władzy. Z drugiej strony, w każdym społeczeństwie mają miejsce fakty społeczne, mające wpływ na wszystkich i stanowiące ucieleśnione krępujące więzy”. Rozumienie kategorii wolności wyznacza tok rozważań dotyczących relacji międzyludzkich we wszystkich naukach społecznych. Pojęcia te mają swoje odniesienia w polityce, ekonomii, socjologii, a także filozofii i religii. W tradycji europejskiej, choć przydaje się im duże znaczenie, nie są one rozumiane jednoznacznie. Antynomiczność kategorii wolności zawiera się w poglądach co do:

- genezy zjawiska – wolność przysługuje człowiekowi z natury (Th. Hobbes, J.-J. Rousseau) vs jest tworem wszechstronnej ewolucji (Montesquieu, A. de Tocqueville, F.A. von Hayek),
- jej charakteru – negatywnego (wolność od...), oznaczająca brak ograniczeń/przymusu (Th. Hobbes), vs pozytywnego (wolność do...), gdzie wolność oznacza rzeczywistą możliwość wyboru i realizacji celów (G.W.F. Hegel),
- podmiotów, których dotyczy – maksymalnej wolności jednostki (H.B. Constant de Rebecque) vs wolność przysługująca narodowi, grupie społecznej, która jest wyznacznikiem sprawiedliwości społecznej i jest regulowana istniejącymi formalnymi i nieformalnymi instytucjami (J.-J. Rousseau),
- znaczenia prawdziwej wolności [Kołakowski, 1995, s. 8–9] i wolności stopniowalnej [Berlin, 2000, s. 229–233].

Różnicom poglądów w kwestii rozumienia wolności towarzyszą także dyskusje co do warunków, które muszą być spełnione, by wolność była rzeczywista, a nie pozorna, w tym zakresu i charakteru zagrożeń wolności oraz roli państwa jako gwaranta przestrzegania wolności. W kontekście zagrożeń wolności pojawia się też kategoria odpowiedzialności. W zależności od kontekstu i wyznawanych przez myślicieli wartości wolność bywa rozumiana dwojako jako:

- wyraz moralnej autonomii jednostki i jej powinności; oznacza ona ponoszenie konsekwencji własnych działań,
- konsekwencja potrzeby zachowania porządku społecznego.

Podmiotem wolności może być zarówno jednostka ludzka, jak i zbiorowość. Rozważania dotyczące różnych płaszczyzn wolności jednostkowej czy grupowej zawsze sprowadzały się do problemu granic wolności wynikających z relacji z innymi podmiotami. Powstają tu liczne dylematy dotyczące zakresu

i potrzeby tolerancji, relacji między wolnością a równością, niepodległością, solidarnością, także – między wolnością a odpowiedzialnością [Sen, 2000, s. 37, 66 i n.]. Szczególne znaczenie nadawali jej liberałowie uznający, że swobodzie indywidualnego i zbiorowego działania towarzyszy odpowiedzialność, która stanowi dopełnienie wolności. Idee ordo odwoływały się ponadto do wartości, odpowiedzialności jednostek i do myślenia w kategoriach wspólnotowych. Zakładały, że działanie jest odpowiedzialne wtedy, gdy jest oparte na zasadach sprawiedliwości, które nie sprowadzają się wyłącznie do kwestii podziału dóbr w społeczeństwie, ale odwołują się do dobra wspólnego. Można zakładać, że tym samym wiązały kategorię wolności z dobrem wspólnym, jakim jest zdolność do współdziałania, będąca podstawą kapitału społecznego. Za dobro wspólne, a zarazem gwaranta realizacji idei wolności i odpowiedzialności, uznawały też państwo, ono bowiem przyjmowało ideologię, zgodnie z którą ustalało zasady dotyczące praw człowieka, wolności, sprawiedliwości. Sprzyjało ono – bądź nie – zaufaniu i odpowiedzialnym relacjom między jednostkami i grupami społecznymi, a zatem i powstaniu czy też utrwalaniu kapitału społecznego.

Zwykle przyjmowało się, że ustrojem skłaniającym się ku wolności, a zarazem kreacji kapitału społecznego, jest ustrój demokratyczny, w którym instytucje formalne sprzyjają przestrzeganiu odpowiedzialności jednostkowej oraz samograniczeniu się. Ustrój ten chroni przed wykorzystywaniem władzy, ponieważ kadencyjność daje społeczeństwu możliwość kontroli nad władzą państwową w akcie wyborczym. Dopuszcza też obywatelskie nieposłuszeństwo w przypadku nieakceptowanych zachowań władzy. Przed przejmowaniem przez państwo uprawnień i kompetencji jednostek i grup społecznych chronią również trójpodział władzy i jasne przesłanie w procesie tworzenia prawa: „[...] przepisy mają chronić prawa obywatelskie, wolność i własność [...]. W ten sposób może się zrodzić zaufanie do systemu prawnego i do instytucji zabezpieczających, co [...] ułatwia okazywanie zaufania w relacjach” [Sztompka, 2002, s. 577]. Brak kontroli wobec poczynań władzy sprzyja ograniczeniu/odebraniu wolności obywatelom [Popper, 2006, s. 160 i n.], a więc i zdolności do tworzenia kapitału społecznego.

### **3.4. Współczesne ograniczenia wolności i ich wpływ na kapitał społeczny**

Współczesny świat obfituje w zjawiska, których skutków nie jesteśmy jeszcze w stanie przewidzieć oraz, rzecz jasna, ocenić. Globalny zakres, wieloaspektowość i głębokość zachodzących zmian wskazują, że są one w wielu obszarach nieodwracalne i tylko niektóre z nich można uznać za przejściowe. Wobec faktu,

że państwo nie zawsze jest skutecznym gwarantem wolności podmiotów, a często samo przejmuje kompetencje obywateli i grup społecznych w tym zakresie, otwarta pozostaje kwestia instytucji mogących podjąć tę rolę. Instytucje państwa przestały być gwarantem kompromisu pomiędzy różnymi podmiotami. Jego funkcji nie przyjmuje żaden organ / żadna instytucja o charakterze międzynarodowym. Rozwiązania mające przeciwdziałać pogłębiającym się asymetriom między różnymi podmiotami mają charakter wycinkowy. W sferze gospodarczej dotychczasowa równowaga, w której tworzeniu uczestniczyło państwo, została zakłócona przez silnych graczy, którymi są korporacje często działające poza systemami prawnymi i finansowymi państw oraz w niewielkim stopniu poddające się ich kontroli. Mobilność kapitałów stanowi silne oręż w negocjacjach warunków funkcjonowania wielkich korporacji na rynkach konkretnych krajów. Im słabszy politycznie i gospodarczo kraj, tym większa obawa przed przeniesieniem kapitału do innych państw, co ma wpływ na gospodarkę, a przede wszystkim na krajowe rynki pracy. Istniejące asymetrie sprawiły, że mechanizm rynkowy przestał działać jako element służący negocjacji warunków zawierania transakcji. Działanie korporacji transnarodowych ograniczyło go do skali lokalnej.

Jednym z problemów postępu technicznego stało się skondensowanie czasu i przestrzeni, prowadzące do chaosu kulturowego związanego z przepływem informacji i ludzi z rozmaitych tradycji / porządków instytucjonalnych. Kontakt, choćby tylko wirtualny, z innymi systemami, zwłaszcza dla konserwatywnej części społeczeństw (przestrzegającej tradycyjnych wartości i norm), zachwiał fundamentami dotychczasowych porządków. W wielu przypadkach zaowocował nacjonalizmami i zachowaniami fanatycznymi. Pojawiła się kategoria czasu punkowego, będąca odzwierciedleniem zatarcia się granic między przyczyną i skutkiem. Nie ma w niej miejsca dla kalkulacji, czy określony wybór będzie w krótkim i długim okresie opłacalny. W największym uproszczeniu mowa tu o zaniku czasu linearnego, w którym działania są celowe i uporządkowane. Charakteryzują je ciągłość i zachodzące po sobie sekwencje (kalkulacja – wybór wariantu działania – działanie – ocena skutków). Czas punktowy oznacza jednoczesność podejmowania decyzji, działań oraz ich skutków. Brak czasu na podejmowanie przemyślanych decyzji jest zarazem przyczyną i skutkiem pośpiechu oraz obawą przed często iluzoryczną utratą korzyści. Oznacza to faktyczną utratę wolności wyboru i ułatwia manipulowanie zachowaniami innych przez podmioty odnoszące z tego tytułu korzyści. Zmiana kontekstu relacji poprzez zastąpienie bezpośrednich relacji kontaktami wirtualnymi i oderwanie aktywności podmiotu od konkretnego miejsca, w którym ta aktywność zachodzi, zwalnia jednostki z odpowiedzialności za wspólnotę oraz uwalnia od przestrzegania przyjętych norm i standardów zachowań. Ogranicza to relacje i więzi mocno

zakorzenione w utrwalonych normach i regułach działania, a tym samym niszczy podstawy budowy kapitału społecznego.

Wspomniane uwarunkowania prowadzą do zmiany relacji między podmiotami tak w sferze politycznej, jak i gospodarczej. Silne podmioty w zglobalizowanym świecie, pozbawionym instytucji regulujących ich relacje z podmiotami słabszymi, poszerzają swój zakres swobody kosztem podmiotów słabszych. Poszerzając ją, ograniczają wolność innych. Nagminne są próby (często skuteczne) zwiększania własnego zakresu wolności wyboru kosztem innych. Dotyczy to zarówno areny międzynarodowej, jak i relacji wewnętrznych w kraju. Do grupy podmiotów zdolnych do poszerzania zakresu wolności należą m.in. kraje silne („centrum”), kreatywne, mające przewagi militarną i/lub gospodarczą, korporacje transnarodowe, zwłaszcza działające w sferze finansów, ludzie posiadający zasoby majątkowe i/lub pożądane kwalifikacje, którzy są mobilni, zaradni, dynamiczni, podmioty gospodarcze działające w nowoczesnych sektorach gospodarczych. Podmiotami, które tracą, są zaś: słabe rozwijające się kraje (pogłębianie się podziału północ-południe), firmy lokalne i działające w tradycyjnych sektorach, ludzie słabi, bez zasobów ekonomicznych, nieposiadający poszukiwanych na rynku pracy kwalifikacji, niemobilni, uzależnieni od pomocy społecznej.

Zachodzące procesy objęły też sferę relacji międzyludzkich. Wzrost mobilności ludzi i kapitałów doprowadził do anonimizacji uczestników relacji, co sprzyjało też wzrostowi niestabilności tych relacji. Zjawisko to spotęgowały automatyzacja i komputeryzacja, całkowicie zmieniające kontekst społeczny relacji. Zmiana kontekstu społecznego relacji stała się jedną z przyczyn ostentacyjnej konsumpcji. Skoro bowiem relacje mają powierzchowny charakter, to miarą wartości jednostki staje się to, co się posiada (jakim jeździ się samochodem, gdzie mieszka itp.).

Bogacenie się społeczeństw oraz dostępność wielu produktów sprzyjały rodzinom konsumpcjonizmu wraz z jego konsekwencjami w różnych sferach, w tym w szczególnie jaskrawo widocznym stanie środowiska naturalnego. Rzeczywistość społeczeństwa konsumpcyjnego doprowadzi do zastąpienia ładu i rozsądku marnotrawstwem pracy i środków, a przewidywalność dotyczącej przyszłości związanej ze zrównoważonym rozwojem – niepewności o los ludzi i planety. Konsument jako członek społeczeństwa stał się podmiotem dla rozważań osadzonych w obszarze ekonomii i socjologii. Jak zauważa J. Kaczor [2019, s. 102]: „ze słowników wypierane jest, implikujące trwałą relację personalną pomiędzy sprzedającym a kupującym, słowo »klient«, a jego miejsce zajmuje abstrakcyjny uczestnik bezosobowego rynku – »konsument«”. Klient sam określał swoje potrzeby i sposób ich zaspokojenia, podczas gdy potrzeby konsumenten-

ta zaspokajają ludzie (podmioty), którzy wcześniej sami je wykreowali. Pierwotne znaczenie słowa „konsumpcja” oznaczało niszczenie, marnotrawienie; utwierdza to przekonanie, że konsumentowi świadomie czy nie przydaje się rolę biernego uczestnika procesów zaspokojenia potrzeb. Członków społeczeństwa konsumpcyjnego, zdaniem Z. Baumana [2009, s. 83 i n.], przestały obowiązywać jednoznaczne wytyczne oferowane przez normy kulturowe, a ich miejsce zastąpiła nienasyconość potrzeb. W gospodarce pod pozorem „życzliwych porad” pojawiły się relacje wspierające często irracjonalne wybory konsumentów (masz dług – możesz go „zrestrukturyzować” i zaciągnąć następny).

Wykorzystywane narzędzia marketingu celowo rozwijają w konsumentach emocje, które mają niewiele wspólnego z racjonalnością. W literaturze zjawisko to znalazło swoje odzwierciedlenie. Pojawiła się kategoria „racjonalnego aktora” – konsumenta dobrze poinformowanego, któremu przeciwstawia się „ofiara” – konsumenta zmanipulowanego [Aldridge, 2006, s. 25–34]. Swoiste „upośledzenie” konsumentów wynika z asymetrii rynkowej i informacyjnej. Zdaniem J. Węgrzyn [2010, s. 218–219], aby mogło być ono złagodzone, wymaga wprowadzenia i konsekwentnego przestrzegania prawnych regulacji „rynkowo-kompensatoryjnych”, zapewniających słabszym podmiotom (konsumentom) rzeczywistą swobodę wyboru. W pełni skuteczny charakter czynności prawnej jest wtedy, gdy występuje obowiązek pełnego, rzetelnego informowania o wszelkich aspektach zawieranej umowy. Można jednak i tu powątpiewać, czy formalna i nieformalna siła argumentacji silnych podmiotów nie będzie nadal podtrzymywać dotychczasowej asymetrii. Pogoń za posiadaniem tworzy płytkie więzi, niemające wiele wspólnego z kapitałem społecznym. Prowadzi to do wielu skutków negatywnych dla podmiotów podejmujących te decyzje (nadmiar przedmiotów, zadłużenie), ale także wywołujących negatywne efekty zewnętrzne. Skutki niefrasobliwych decyzji dotyczących posiadania stanowią potencjalne zagrożenie zubożenia potrzeb wysokich, przyczyniają się do merkantylizacji społeczeństwa, a przede wszystkim zniszczenia środowiska naturalnego. Konsumpcja jest konieczna i sama w sobie nie podlega ocenie, gdy jednak staje się celem życia i prowadzi do negatywnych skutków w relacjach z innymi – stanowi o erozji podstaw kapitału społecznego.

### 3.5. Podsumowanie

Przedstawione wywody prezentują relacje pomiędzy dwoma podstawowymi kategoriami dotyczącymi funkcjonowania społeczeństw. Stanowią też próbę refleksji co do wolności i zdolności do tworzenia się kapitału społecznego we współczesnym świecie. Obie kategorie, choć nadal są traktowane jako najwyż-

sze dobro / najcenniejszy zasób świata liberalnego, to wiążą się z nimi liczne dylematy dotyczące wielu podmiotów kierujących się często sprzecznymi interesami, cechujących się asymetrią pozycji i pozostającej do ich dyspozycji informacji. Wymienione uwarunkowania zmieniają relacje między różnymi podmiotami. Silne podmioty polityczne i gospodarcze poszerzają swój zakres swobody kosztem podmiotów słabszych. Ograniczają tym samym wolność innych. Zasada: „moja wolność kończy się tam, gdzie zaczyna się twoja”, przestała być bezwzględnie obowiązująca. Próby (zwłaszcza skuteczne) poszerzania własnego zakresu wolności wyboru kosztem innych ograniczają możliwość tworzenia sieci korzystnych relacji. Dotyczy to zarówno areny międzynarodowej, jak i relacji między ludźmi czy między podmiotami gospodarczymi. Do grupy podmiotów zdolnych do poszerzania zakresu wolności należą silne kraje, korporacje, ludzie bogaci i dysponujący pożądanymi kwalifikacjami oraz firmy działające w nowoczesnych sektorach gospodarczych. Tracą rozwijające się kraje, firmy działające na rynkach lokalnych i w tradycyjnych sektorach, a także ludzie słabi ekonomicznie i psychologicznie. Solidarność, sprawiedliwość i odpowiedzialność w wielu przypadkach przestały dotyczyć zachowań dużych silnych podmiotów korzystających na słabości innych.

Szczególnym przypadkiem jest wolność konsumenta, który poddany oddziaływaniu narzędzi marketingu nie zawsze jest w stanie oprzeć się wywołanym przez nie emocjom. Zagubienie w świecie ciągłych wyborów coraz częściej prowadzi do akceptacji populizmu zdejmującego z nas odpowiedzialność za własne decyzje. Narzucane z góry nakazy i zakazy stanowią pole bezpiecznego działania, zaś wszelkie deregulacje niekoniecznie są odbierane jako korzyść, lecz raczej jako otwarcie kolejnych pól do niechcianych wyzwań. Elementem wspomagającym rezygnację z odpowiedzialności jest pośpiech uwalniający konsumentów od rozpamiętywania „dramatu wyboru”. Zanik potrzeby odpowiedzialności za podejmowane decyzje wynika z rozmaitych przyczyn. Należy do nich zarówno rozbudowany system zabezpieczeń społecznych, jak i wiara w zaawansowane technologie, które mogą odwrócić niekorzystne konsekwencje konsumpcji (stanu środowiska naturalnego, zmiany klimatu, wyczerpywania się surowców). Ubezwłasnowolnieniu konsumenta towarzyszy ograniczenie potrzeby współdziałania w realizacji celów, co wywiera wpływ na jakość kapitału społecznego.

### 3.6. Bibliografia

- Aldridge A. (2006), *Konsumpcja*, Sic, Warszawa.
- Bauman Z. (2009), *Konsumowanie życia*, Uniwersytet Jagielloński, Kraków.
- Berlin I. (2000), *Dwie koncepcje wolności*, (w:) I. Berlin, *Cztery eseje o wolności*, Zysk i S-ka, Poznań, s. 229–233.
- Bourdieu P., Wacquant L.J.D. (2001), *Zaproszenie do socjologii refleksyjnej*, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Buchanan J. (1975), *The Limits of Liberty, Between Anarchy and Leviathan*, University of Chicago, Chicago.
- Buchanan J., Musgrave R. (2005), *Finanse publiczne a wybór publiczny. Dwie odmienne wizje państwa*, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa.
- Coleman J. (1990), *Foundation of Social Theory*, Harvard University, Cambridge.
- Fukuyama F. (1997), *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, WN PWN, Warszawa–Wrocław.
- Kaczor J. (2019), *Podmiotowość prywatnoprawna. Wolność – racjonalność – odpowiedzialność*, Uniwersytet Wrocławski, Wrocław.
- Kołąkowski L. (1995), *Laik nad katechizmem się wymądrza*, „Gazeta Wyborcza”, nr 105, s. 8–9.
- Popper K. (2006), *Spółeczeństwo otwarte i jego wrogowie*, t. 1, WN PWN, Warszawa.
- Putnam R.D. (1995), *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Znak, Kraków.
- Rist G. (2016), *Urojenia ekonomii*, Książka i Prasa, Warszawa.
- Sen A. (2000), *Nierówności. Dalsze rozważania*, Znak, Fundacja Batorego, Kraków.
- Sztompka P. (2002), *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Znak, Kraków.
- Węgrzyn J. (2010), *Zasada ochrony konsumentów a zasada wolności działalności gospodarczej w świetle przepisów Konstytucji RP z dnia 2 kwietnia 1997 roku*, „Acta Universitatis Wratislaviensis. Przegląd Prawa i Administracji”, nr 3171(LXXXII), s. 203–219.

## Rozdział 4

---

# REFLEKSJA NAD WSPÓŁDZIELENIEM W ŚWIECIE KAPITAŁU SPOŁECZNEGO

---

*Monika Kamińska*

### 4.1. Wprowadzenie

Jedną z kluczowych determinant, która kształtuje życie społeczne i gospodarcze poszczególnych krajów i regionów, stanowi postęp technologiczny. Wraz z globalizacją diametralnie zmienia wzorce kulturowe, zachowania konsumentów, organizację i prowadzenie przedsiębiorstw oraz funkcjonowanie całej gospodarki [Barbrook, 2009; Czernek, Wójcik, Marszałek, 2018]. Zmiany technologiczne, szczególnie w zakresie technologii komunikacyjnych, wpłynęły nie tylko na sposób nabywania dóbr przez konsumentów, ale także na zmiany zachodzące w całych sektorach gospodarki. Zmiany te są na tyle znaczące, że zaczęły pojawiać się głosy o kształtowaniu się tzw. nowej gospodarki (new economy), w której dominującą rolę przejmują usługi, a sama gospodarka jest oparta na nowych technologiach. Urządzenia mobilne, łatwy dostęp do internetu, możliwość nabywania dóbr i usług o każdej porze oraz rosnąca skala komunikacji międzyludzkiej zwiększyły liczbę bezpośrednich interakcji pomiędzy indywidualnymi konsumentami.

W głównym nurcie ekonomii postęp technologiczny jest postrzegany jako czynnik sprzyjający wzrostowi gospodarczemu, efektywności mechanizmów rynkowych i ułatwiający zawieranie transakcji. Postęp ten umożliwił korzystanie z dóbr i usług bez konieczności posiadania ich na własność, a współdzielenie przedmiotów i wspólne korzystanie z usług zostało nazwane gospodarką współdzielenia (sharing economy) oraz jest jedną z form dekonsumpcji – kontrtrendu konsumenckiego dla konsumpcji nadmiernej [Kieźel, 2012; Szul, 2013; Byłok, 2016; Chojnacka, 2019; Patrzałek, 2019; Belazas, Daniel, 2023; Tham, Lim, Viecełi, 2023]. Bezpośrednie relacje i kontakty międzyludzkie pozwoliły na wzrost zaufania między konsumentami i rozwój kapitału społecznego. Konsu-

menci biorący udział w użytkowaniu przedmiotów i korzystający z usług wspólnie z innymi osobami kierują się w swoich zachowaniach także innymi przesłankami o wyraźnie pozaekonomicznym charakterze.

Celem niniejszego rozdziału jest scharakteryzowanie zaufania typowego dla gospodarki współdzielenia na podstawie wyników ogólnopolskich badań ilościowych na próbie 1013 respondentów przeprowadzonych w 2023 r. Z uwagi na wiele form dekonsumpcji wśród polskich konsumentów i wpływ okresu niedoboru gospodarki centralnie planowanej przed rokiem 1989 pojawiła się potrzeba zbadania tego typu zaufania, jak i mechanizmów, poprzez które jest ono budowane w społeczeństwie doświadczającym w swoim życiu niedoboru i niepewności.

## 4.2. Współdzielenie i zaufanie między ludźmi

Samo współdzielenie zyskało na popularności w ostatnich latach zarówno wśród konsumentów, jak i naukowców. Wspólne korzystanie z dóbr i usług wpływa nie tylko na zredefiniowanie dotychczasowego stylu życia konsumentów, ale także na sposób prowadzenia biznesu i kierunki rozwoju gospodarki. Fundamentem współdzielenia ze względu na relacje, w jakie wchodzi konsument, jest zaufanie i to ono warunkuje chęć przystąpienia rosnącej części społeczeństwa do tej formy dekonsumpcji<sup>2</sup>. Budowanie relacji i wspólne korzystanie z dóbr bez konieczności posiadania ich na własność oznacza skupienie się jedynie na funkcji produktu, dodatkowo pozwala na mniejsze zużycie zasobów naturalnych oraz z założenia wzmacnia integrację i więzi łączące poszczególne jednostki, które wykazują wysoką świadomość konsumencką [Kozłowski, Rutkowska, 2018]. Pożyczanie, wymiana oraz umowy barterowe między konsumentami opierają się na zaufaniu i wzajemnym szacunku – to w perspektywie długookresowej buduje kapitał społeczny i przyczynia się do rozwoju społeczeństwa.

---

<sup>2</sup> Dekonsumpcja w ogólnym rozumieniu polega na ograniczaniu konsumpcji do jej racjonalnych rozmiarów; są to celowe działania, które polegają m.in. na ograniczaniu nabywania dóbr, zwłaszcza o charakterze materialnym. Dekonsumpcja jest także postrzegana jako alternatywny sposób podejścia do konsumpcji, użytkowania produktów, co często prowadzi do zmiany stylu życia konsumenta, w tym np. do chęci wypożyczania przedmiotów zamiast nabywania ich na własność. Same zachowania dekonsumpcyjne okazują się zróżnicowane, a konsumenci są najczęściej nastawieni na budowanie jakościowej konsumpcji i racjonalne zaspokajanie swoich potrzeb. Na dekonsumpcję składają się poszczególne kategorie, w tym m.in. dobrowolna prostota, zachowania oszczędne, antykonsumpcja (ogólne przeciwstawianie się konsumpcji) czy konsumpcja wspólna. Współdzielenie zatem uznaje się za jedno z działań dekonsumpcyjnych [Black, Cherrier, 2010; Evans, 2011; Goldsmith, Reinecke Flynn, Clark, 2014; Olejniczuk-Merta; 2015; Seegebarth i in., 2016; Zralek, 2017; Włodarczyk, 2018; Gatersleben i in., 2019; Kushwah, Dhir, Sagar, 2019; Gonzalez-Arcos i in., 2021].

Samo współdzielenie często wynika bezpośrednio z ekokonsumpcji i konsumpcji świadomej, z chęci realizacji konsumpcji bardziej przyjaznej środowisku, ale także motywami są chęć ograniczenia liczby posiadanych dóbr i zmęczenie nadmiarem. Gospodarka współdzielenia stanowi część składową gospodarki kolaboracyjnej (collaborative economy) [Belk, 2014; Hamari, Sjöklint, Ukkonen, 2016; Czernek, Wójcik, Marszałek, 2018; Ramos de Luna i in., 2019; Roos, Hahn, 2019]. W szerokim ujęciu gospodarka kolaboracyjna polega na odejściu od transakcji, które są głównie oparte na dużych i zorganizowanych strukturach rynkowych, do rozproszonych sieci oraz wzajemnym świadczeniu usług przez konsumentów, wspólnym użytkowaniu i nabywaniu dóbr [Zalega, 2013; Rifkin, 2016; Włodarczyk, 2018; Öberg, 2023; Castillo-Villar, Castillo-Villar, Castillo-Villar, 2024]. Współdzielenie bazuje na relacjach między indywidualnymi osobami, dzięki którym możliwe jest korzystanie z zasobów bez posiadania ich na własność [Kamińska, 2017]. Gospodarka współdzielenia posiada pewne cechy charakterystyczne dla tradycyjnej gospodarki, takie jak dążenie do osiągnięcia zysku czy maksymalizacja użyteczności, jednak jej wyróżnikiem jest samo współdzielenie, które jako podejście konsumentów do przedmiotów można określić frazą „dostęp jest lepszy od posiadania” („access is better than ownership”). Podejście to często jest oznaką zmęczenia nadmiarem i konsumpcjonizmem oraz stanowi próbę ograniczenia liczby posiadanych i nabywanych przedmiotów, a także mniejsze zaangażowanie w relacje rynkowe [Rifkin, 2016; Fromm, 2019]. Nowoczesne technologie wpływają na popularyzację współdzielenia w różnych sektorach gospodarki, szczególną dynamikę rozwoju można zauważyć np. w sektorze turystycznym, m.in. dzięki funkcjonowaniu takich platform jak Airbnb czy BlaBlaCar. Zarówno korzystanie z oferowanych usług, jak i ich oferowanie wymaga dużej dozy zaufania i wzajemnego szacunku wśród konsumentów. Rozwój tych platform przyczynił się do współdzielenia nawet między nieznanymi, całkowicie obcymi sobie ludźmi: „współdzielenie w oczywisty sposób wiąże się zarówno w niepewnością, jak i ryzykiem, co sprawia, iż wagi nabiera tu zaufanie” [Czernek, Wójcik, Marszałek, 2018, s. 31]<sup>3</sup>.

Współdzielenie dużo bardziej zależy od kapitału społecznego niż rynkowego, relacje między ludźmi funkcjonują dzięki zaufaniu, a nie przez anonimowe siły rynku. Samo rozumienie i fundamentalne znaczenie zaufania w gospodarce współdzielenia było wielokrotnie podkreślane [m.in. Sundararajan, 2016; Tussyadiah, 2016], jednak nie zostało ono dokładnie zbadane na gruncie polskim, na którym wielu konsumentów nadal wspomina doświadczenia związane z okresem PRL-u

---

<sup>3</sup> Szerzej zagadnienia związane z gospodarką współdzielenia umówiłam w innych opracowaniach [m.in. Kamińska, 2017; Kamińska, Krakowiak-Drzewiecka, 2023].

oraz niedoborem dóbr i usług na rynku. W gospodarce niedoboru przedmioty raczej się zachowywało i magazynowało, bo „mogły się jeszcze przydać”, niż swobodnie nimi gospodarowało i oddawało innym, którym były one bardziej potrzebne. Szczególnie, jeśli przedmioty te miałyby trafić do obcych osób. Zaufanie najczęściej jest kojarzone z takimi naukami jak psychologia czy socjologia, jednak w ostatnich dekadach stało się ono przedmiotem zainteresowania na gruncie ekonomii. Samo zaufanie jest pewnego rodzaju hipotezą o zachowaniu człowieka, zajmuje ono miejsce między wiedzą a niewiedzą o danej jednostce i tym, w jaki sposób ona się zachowa, często jest także postrzegane jako pozytywne oczekiwanie w stosunku do drugiej strony. Oznacza także gotowość do działania opartą na oczekiwaniu, że inne podmioty będą działać w sposób dla nas korzystny, i odnosi się do relacji między podmiotami, jest więc zjawiskiem relacyjnym [Simmel, 1975; Yamagishi, Yamagishi, 1994; Lewicki, McAllister, Bies, 1998; Krzyminiewska, 2003]. Wzajemne zaufanie między podmiotami służy także redukowaniu konfliktów, zmniejszaniu ryzyka w transakcjach, podnosi zaangażowanie i potęguje satysfakcję z relacji. W literaturze zwraca się uwagę, że zaufanie pełni trzy podstawowe funkcje w życiu społeczno-gospodarczym: 1) motywuje do aktywności, 2) zbliża ludzi i wzmacnia chęć nawiązywania kontaktów, sprzyja spontaniczności i wywala otwartość, a także 3) pozwala zmniejszyć koszty transakcyjne dzięki obniżeniu konieczności kontroli, egzekwowania i wymuszania określonych zachowań. Wspólnoty, których relacje opierają się na zaufaniu (trusting communities), *ceteris paribus* odnoszą wymierne korzyści ekonomiczne [Sztompka, 2007; Putnam, 2008].

Najbardziej ogólna koncepcja zaufania zakłada, że występują dwa jego rodzaje: zaufanie uogólnione, często nazywane także zaufaniem anonimowym, oraz zaufanie relacyjne (interpersonalne). Zachowanie anonimowe stanowi pewnego rodzaju regułę kulturową, które jest rozpowszechnione w konkretnej zbiorowości; podmiotem zaufania jest w tym przypadku „uogólniony inny”. Może ono być zatem różne w różnych społeczeństwach i często jest wypadkową uwarunkowań kulturowych czy historycznych. Natomiast zaufanie relacyjne występuje między konkretnymi osobami [Williams, 2000; Sztompka, 2007]. W kontekście zaufania typowego dla gospodarki współdzielenia szczególnie ważne są mechanizmy budowania zaufania relacyjnego: kalkulacji, predykcji oraz wykorzystania więzi emocjonalnej [Lewicki, Bunker, 1996]. Charakterystyczne dla zaufania relacyjnego w gospodarce współdzielenia jest to, że odnosi się ono do obcych osób, jest budowane wśród nieznajomych, którzy nie mieli ze sobą wcześniej kontaktu. Owszem, zaufanie relacyjne występuje także podczas wymiany między członkami rodziny czy wśród przyjaciół bądź dobrych znajomych, jednak często wymiana, pożyczanie, oddawanie bądź wspólne korzystanie

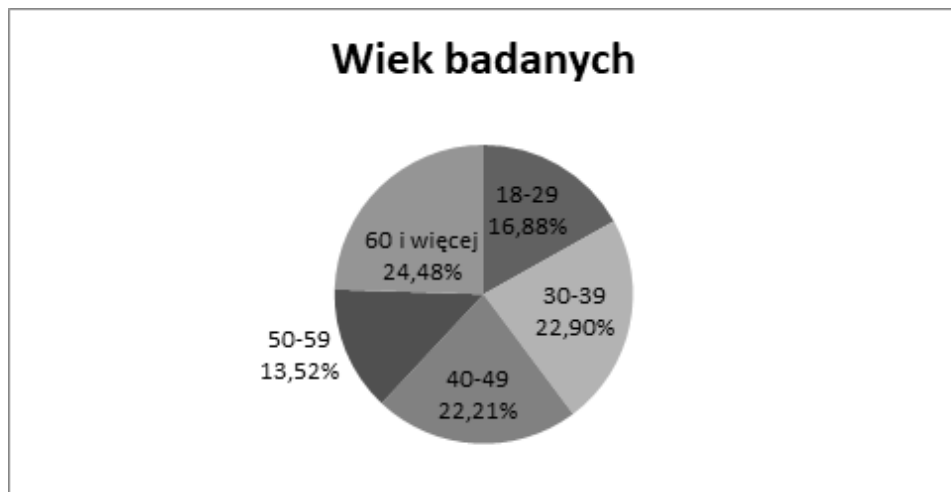
ma miejsce między całkowicie obcymi sobie ludźmi. Zaufanie staje się zatem kluczowym czynnikiem i jest niezbędne, aby podróżować z obcymi, zapraszać ich do swoich mieszkań czy oddawać bądź pożyczać swoje przedmioty. Wspólne przejazdy do pracy, pożyczanie dóbr, dzielenie mieszkania także wiążą się z upraszczaniem życia, zmniejszaniem liczby posiadanych przedmiotów, ograniczaniem nabywania nowych dóbr i często łączą się z innym trendem konsumenckim, jakim jest minimalizm, inaczej nazywany dobrowolną prostotą [Burgiel, 2015; Kramarczyk, 2015; Wąż-Bigos, 2017; Meissner, 2019; Matte i in., 2021; Jain, Gupta, Verma, 2023]. Jak zwraca uwagę A. Matel [2015, s. 19]: „Konsument odpowiada na pytanie, czy potrzebuje posiadać płytę DVD czy obejrzeć film, czy potrzebuje posiadać książkę czy jedynie ją przeczytać, czy potrzebuje posiadać sprzęt do wspinaczki górskiej czy jedynie chce korzystać z niego podczas urlopu”. Przykładami dzielenia się znanego większości konsumentów są m.in. dzielenie się zabawkami i ubraniami dzieci, działalność bibliotek czy aplikacji takich jak Vinted lub platform streamingowych (HBO, Netflix, Spotify).

Trend konsumpcji współdzielonej jest szczególnie popularny wśród pokolenia X i milenium. Według J. Rifkina [2016, s. 279]: „Te dwa pokolenia różnią się znacznie od pokoleń baby boomu i drugiej wojny światowej, głównie tym, że preferują dostęp, a nie własność”. Może to wpłynąć na zmianę gospodarki i prawdopodobieństwo zmniejszenia ilości wykorzystywanych zasobów, surowców naturalnych oraz zredukowanie ilości odpadów. Oczywiście, jeśli skala współdzielenia dóbr będzie postępowała, może ulec zmianie nie tylko ilość wykorzystywanych zasobów do produkcji, ale także sama struktura produkcji, w tym m.in. wydłużenie cyklu życia produktu. Zwracają na to uwagę nie tylko konsumenci związani ze świadomym ograniczaniem liczby nabywanych i posiadanych na własność rzeczy, ale także osoby naukowo zajmujące się gospodarką okrężną. Nie tylko środowisko naturalne zyskuje na tym, że konsumenci używają sobie nawzajem potrzebnych rzeczy i wymieniają między sobą przedmioty. Wymiana wymaga wzajemnego zaufania między konsumentami, co także tworzy kapitał społeczny, który jest gwarancją transakcji w gospodarce współdzielenia. Zaufanie buduje relacje ponad granicami lokalnej wspólnoty, co pozytywnie wpływa na kapitał społeczny, bowiem niepożądane zachowanie osób, które nadużywają zaufania, w tym np. gapowiczów, może zostać wypienione, natomiast z pozytywnym odbiorem spotykają się otwartość i wzajemność. Sama konsumpcja nadal pozostaje sprawą prywatną, jednak jej forma, powtarzane wykorzystywanie produktów, ich współdzielenie zbliżają ludzi do siebie. Budowanie kapitału społecznego i jego produktywnie wykorzystanie stanowią kluczową kwestię zarówno we wzroście, jak i w rozwoju gospodarczym oraz rozwoju społecznym.

### 4.3. Zaufanie i współdzielenie dóbr – wyniki badań własnych

Poczynione rozważania uzasadniają potrzebę dogłębnego zbadania nowych zjawisk w procesach konsumpcyjnych i ich przyczyn. Badanie zostało przeprowadzone za pomocą kwestionariusza ankietowego, który zawierał 10 pytań dotyczących szeroko rozumianych zachowań dekonsumpcyjnych, a jego wypełnienie nie zajmowało więcej niż 15 minut. Badanie przeprowadzono w 2023 r. na próbie 1013 respondentów, kwestionariusz zawierał pytania zamknięte, wykorzystano siedmiostopniową skalę Likerta. Pytania dotyczyły nie tylko przyczyn ograniczania konsumpcji, ale także zachowań konsumentów podczas zakupów, podejścia badanych do posiadanych przedmiotów, wartości ważnych w życiu respondenta oraz subiektywnych odczuć związanych z porządkiem we własnym otoczeniu. Badanie miało charakter ogólnopolski, w procesie zbierania danych zostali wzięci pod uwagę jedynie pełnoletni internauci, którzy podejmowali samodzielne decyzje nabywcze. Można przyjąć, że badanie było reprezentatywne, bowiem w okresie jego przeprowadzania dostęp do internetu miało 93,3% gospodarstw domowych [Główny Urząd Statystyczny, 2023].

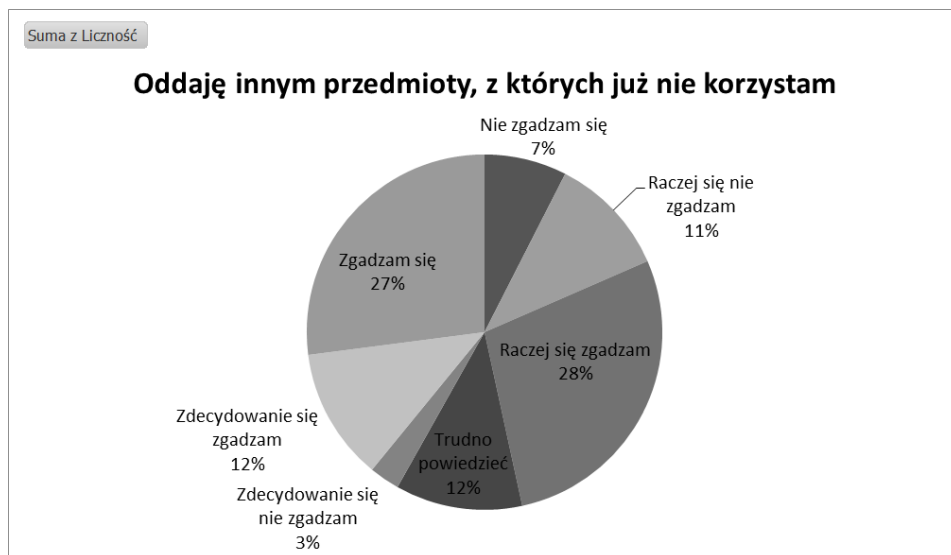
Przeważający udział miały kobiety, które stanowiły 51,53% badanych, 48,08% to mężczyźni, a 0,39% respondentów zaznaczyło opcję „inne”. Rozkład respondentów był zgodny z rozkładem populacji generalnej. Na rysunku 4.1 przedstawiono strukturę wiekową badanych osób.



**Rysunek 4.1.** Struktura wiekowa badanych (w %, N = 1013)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań pierwotnych.

Podjmując w badaniach tematykę podejścia konsumentów do posiadanych przedmiotów, Autorka w pierwszej kolejności starała się ustalić, jakie są postawy ankietowanych do dekonsumpcji i współdzielenia, w tym oddawania innym swoich rzeczy bądź ich współużytkowania. W tym celu ocenie respondentów poddano stwierdzenia z wykorzystaniem siedmiostopniowej skali Likerta, w pytaniu pojawiło się sformułowanie „oddaję innym przedmioty, z których już nie korzystam”, które nawiązywało do dekonsumpcji, ilościowego ograniczania konsumpcji i współdzielenia (rysunek 4.2).



**Rysunek 4.2.** Rozkład odpowiedzi na pytanie: „Oddaję innym przedmioty, z których już nie korzystam” (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań pierwotnych.

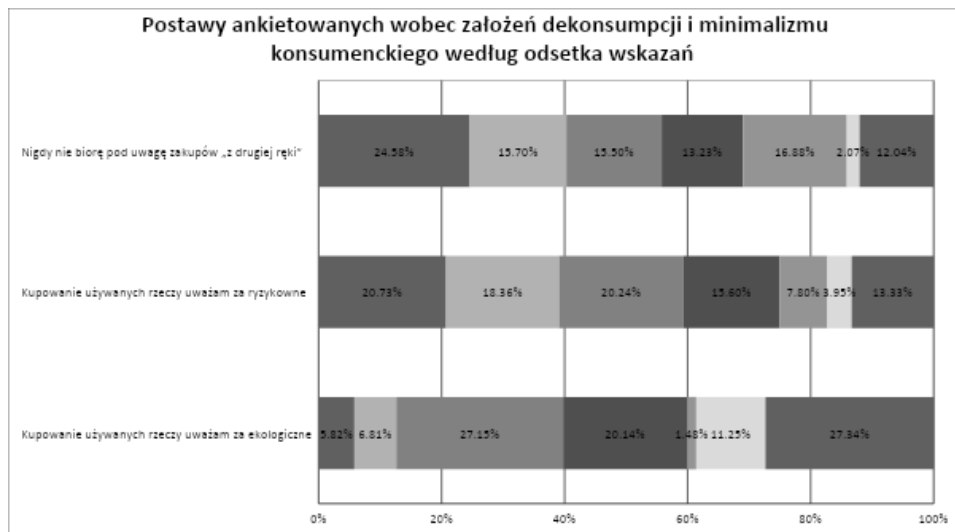
Ważnym obszarem determinującym zachowania związane z gospodarką współdzielenia, które wymagają pewnej dozy zaufania, jest oddawanie innym przedmiotów, z których już się nie korzysta. Pozytywnie do oddawania swoich dóbr jest nastawionych łącznie 67% badanych (odpowiedzi: „zdecydowanie się zgadzam”, „zgadzam się”, „raczej się zgadzam”), negatywnie jedynie 21% („nie zgadzam się”, „raczej się nie zgadzam”, „zdecydowanie się nie zgadzam”). Budowanie zaufania w sharing economy często ma początek w oddawaniu i przyjmowaniu przedmiotów, we wzajemnej ich wymianie. Pozytywne nastawienie ankietowanych do oddawania swoich dóbr, jak zostało wskazane w poprzednim punkcie, stanowi przejaw zaufania zarówno relacyjnego, jeśli konsument oddaje je osobie, którą zna, jak i zaufania uogólnionego, dotyczącego innych osób w ogóle, oddając dobra np. na platformach jak OLX w sekcji „oddam za darmo”

czy korzystając z kontenerów PCK bądź przekazując przedmioty na zbiórki charytatywne. Szczególnie rosnąca popularność zbiórek w Polsce pozwala przypuszczać, że społeczeństwo wykazuje rosnący stopień zaufania anonimowego. Nabywanie przedmiotów używanych w długiej perspektywie może przyczynić się do zmiany struktury produkcji, w tym wpłynąć na nastawienie producentów na wydłużenie żywotności oferowanych dóbr. Nacisk kładziony przez rosnącą grupę konsumentów na produkty dobrej jakości, których możliwe jest dłuższe użytkowanie i przekazywanie kolejnym osobom, może skutkować zmniejszeniem ilości zużycia zasobów potrzebnych do produkcji oraz odpadów konsumpcyjnych. Interesujące wyniki przedstawia na ten temat A. Milczarek [2015] – według przeprowadzonych badań wśród powodów zakupu rzeczy używanych najczęściej wymieniane są oszczędności, korzystny wpływ na środowisko oraz ciekawa historia przedmiotów. Jak wskazuje, w grupie 30- i 40-latków 63% ankietowanych wskazywało tendencję do ponownego wykorzystywania rzeczy, tym samym do wydłużenia okresu ich żywotności [Milczarek, 2015]. Polacy są pozytywnie nastawieni do konsumpcji dóbr używanych; może się wydawać, że zachowania te, polegające głównie na ograniczaniu wydatków i dawaniu przedmiotom „drugiego życia”, mogą ujemnie wpłynąć na PKB, należy jednak zwrócić uwagę, iż trendy te dają nowe możliwości, w tym dostosowanie do potrzeb człowieka nowych form konsumpcji, przy jednoczesnym ograniczeniu marnotrawstwa oraz przy mniejszym wykorzystaniu zasobów. Nastawienie konsumentów na dobra wyższej jakości – co jest równoznaczne z dłuższym okresem ich funkcjonowania – pozwoli na generowanie mniejszej ilości odpadów.

Gospodarka współdzielenia jest nieodłącznie związana z zaufaniem. W badaniu ankietowym zostało także zawarte pytanie z siedmiostopniową skalą Likerta z następującymi stwierdzeniami: „kupowanie używanych rzeczy uważam za ekologiczne”, „kupowanie używanych rzeczy uważam za ryzykowne” (rysunek 4.3). Oczywiście istnieje różnica między oddawaniem swoich nieużywanych przedmiotów a nabywaniem ich na własny użytek „z drugiej ręki”, wspólnym korzystaniem z samochodu czy udostępnianiem swojego domu bądź jego części obcym osobom. Dlatego też w badaniu pojawiło się pytanie o ogólne odczuwanie ryzyka, w tym przy nabywaniu rzeczy używanych. Pozwoliło to na zbadanie poziomu zaufania wśród respondentów bez sugerowania odpowiedzi, nakierowania ankietowanych, jak również na wyeliminowanie luki „postawa–zachowanie” (attitude-behavior gap) i uniknięcie błędu atrakcyjności społecznej [Teneta-Skwiercz, 2017; Zrałek, 2017; Burgiel, 2020]. Kupowanie przedmiotów używanych za ryzykowne uważa blisko 38% badanych, natomiast nie zgadza się z tym stwierdzeniem prawie 47% ankietowanych. Pozwala to przypuszczać, że większa część ankietowanych jest pozytywnie nastawiona do nabywania używa-

nych przedmiotów i szerzej: gospodarki współdzielenia, charakteryzując się tym samym wyższym stopniem zaufania uogólnionego.

Jak zostało wspomniane w rozdziale, współdzielenie często jest związane z konsumpcją ekologiczną – konsumenci płynnie przechodzą między zachowaniami, których przesłankę można szukać w ekologii, jak i tymi wynikającymi z chęci ograniczenia liczby posiadanych przedmiotów, ze zmęczenia nadmiarem, z potrzeby korzystania z dóbr i usług bez konieczności posiadania ich na własność. Samo kupowanie rzeczy używanych – i szerzej: gospodarka współdzielenia – wynika z ekologii, a zachowania z tym związane są uważane za ekologiczne. Kupowanie przedmiotów „z drugiej ręki” za ekologiczne uważa blisko 66% ankietowanych, nie zgadza się z tym stwierdzeniem ponad 14% badanych. Zatem nawet jeśli wśród konsumentów rzadziej występują zachowania związane z gospodarką współdzielenia, które wymagają wysokiego stopnia zaufania, to samo współdzielenie jest uważane za ekologiczne i nastawienie konsumentów do takich działań okazuje się bardziej pozytywne. Można przypuszczać, że wśród konsumentów początkowo związanych z gospodarką współdzielenia ze względu na jej ekologiczny aspekt mogą wykształcić się zachowania wymagające większego zaufania do obcych osób, co zwiększa tym samym stopień zaufania uogólnionego w społeczeństwie. Przypuszczenie to ma także oparcie w podejściu respondentów do zakupów „z drugiej ręki”, bowiem nigdy nie bierze ich pod uwagę tylko co trzeci badany (30%), natomiast dopuszcza opcję takiego zakupu ponad 58% respondentów.



**Rysunek 4.3.** Postawy ankietowanych wobec założeń dekonsumpcji i minimalizmu konsumenckiego według odsetka wskazań (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań pierwotnych.

Interesujące wyniki uzyskała w swoich badaniach A. Burgiel [2015]. Pomimo że Polacy zaangażowanie w gospodarkę współdzielenia wykazywali głównie przez względy ekonomiczne, to istniała skłonność do dzielenia się i pomagania innym w trudnej sytuacji, do pożyczania rzeczy. O ile motyw ekologiczny miał dla konsumentów niewielkie znaczenie, to aktualnie rosnąca świadomość Polaków nie tylko jest zauważalna w popularności gospodarki współdzielenia, ale także nabywanie przedmiotów „z drugiej ręki” jest uważane za ekologiczne i nieobarczone dużym ryzykiem. Rosnąca popularność współdzielenia, o ile początkowo była związana z względami ekonomicznymi, aktualnie łączy się także z zachowaniami proekologicznymi i nie jest to uznawane za działanie ryzykowne. Analizując tę zmianę w podejściu polskich konsumentów, można zauważyć, że rosnąca popularność współdzielenia dóbr jest powiązana z zaufaniem w społeczeństwie. Badania przeprowadzone przez A. Burgiel w 2013 r. i Autorkę w 2023 r. pokazują, że czynnikiem sprzyjającym zaangażowaniu w gospodarkę współdzielenia są pozytywne doświadczenia konsumentów, co buduje ogólne zaufanie w społeczeństwie. Zaufanie to występuje nie tylko wśród najbliższego kręgu znajomych konkretnego konsumenta, ale w stosunku do społeczeństwa jako całości, co pozwala na akumulację kapitału społecznego.

#### **4.4. Podsumowanie**

Brak zaufania w społeczeństwie może stanowić barierę rozwoju gospodarki współdzielenia. Jednocześnie – zważywszy na rosnącą popularność współdzielenia w Polsce, w tym także najprostszych jego form, jak oddawanie innym niepotrzebnych przedmiotów, przyjmowanie rzeczy od znajomych i obcych osób, wymiana i zakupy „z drugiej ręki” – może ono przyczynić się do wzrostu zaufania: początkowo zaufania relacyjnego, następnie uogólnionego, a w dłuższym okresie do budowania kapitału społecznego. Zachodzące zmiany społeczne są problemem bardzo aktualnym i ważnym, zarówno z teoretycznego, jak i empirycznego punktu widzenia. Kwestie zarysowane w niniejszym rozdziale niewątpliwie wymagają dalszych pogłębionych badań. Wśród przesłanek gospodarki współdzielenia znajdują się zarówno czynniki ekologiczne, ekonomiczne, jak i społeczne. Bez względu na to, którymi kierują się konsumenci, decydując się na uczestnictwo we współdzieleniu, może skutkować to zwiększeniem zaufania społecznego. Możliwe, że zachowania związane z ograniczaniem konsumpcji stają się bardziej popularne niż zachowania ekologiczne i te dotyczące gospodarki współdzielenia. Samo ilościowe ograniczanie konsumpcji można uznać za działanie proekologiczne sprzyjające dbałości o środowisko i skłaniające konsumentów do zapoczątkowania uczestnictwa we współdzieleniu, które może budować zaufanie do innych osób.

## 4.5. Bibliografia

- Barbrook R. (2009), *Przyszłości wyobrażone. Od myślącej maszyny do globalnej wioski*, Muza, Warszawa.
- Belazas F., Daniel A.D. (2023), *Innovation in the Sharing Economy: A Systematic Literature Review and Research Framework*, „Technovation”, nr 122, art. 102509.
- Belk R. (2014), *You Are What You Can Access: Sharing and Collaborative Consumption Online*, „Journal of Business Research”, nr 67(8), s. 1595–1600.
- Black I.R., Cherrier H. (2010), *Anti-Consumption as Part of Living a Sustainable Lifestyle: Daily Practices, Contextual Motivations and Subjective Values*, „Journal of Consumer Behaviour”, nr 9(6), s. 437–453.
- Burgiel A. (2015), *Determinanty i perspektywy upowszechnienia konsumpcji wspólnej w Polsce*, „Studia Ekonomiczne”, nr 231, s. 7–29.
- Burgiel A. (2020), *Luka między postawami a zachowaniami konsumentów i jej konsekwencje dla upowszechniania zrównoważonej konsumpcji*, (w:) S. Smyczek (red.), *Zrównoważona konsumpcja w polskich gospodarstwach domowych – postawy, zachowania, determinanty*, Uniwersytet Ekonomiczny, Katowice, s. 222–248.
- Byłok F. (2016), *Meandry konsumpcji we współczesnym społeczeństwie: konsumpcjonizm versus dekonsumpcja*, „Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym”, nr 19(1), s. 55–69.
- Castillo-Villar F.R., Castillo-Villar R.G., Castillo-Villar K.K. (2024), *Prosumer Capitalism in the Sharing Economy: A Gender Approach to Service Providers' Experiences in Ridesharing Platforms*, „Frontiers in Sociology”, nr 8, DOI: 10.3389/fsoc.2023.1274969.
- Chojnacka K. (2019), *Trendy i wyzwania w sferze konsumpcji współczesnej rodziny*, „Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze”, nr 6(10), s. 35–47.
- Czernek K., Wójcik D., Marszałek P. (2018), *Zaufanie w gospodarce współdzielenia*, „Gospodarka Narodowa”, nr 3, s. 23–48.
- Evans D. (2011), *Thrifty, Green or Frugal: Reflections on Sustainable Consumption in a Changing Economic Climate*, „Geoforum”, nr 42(5), s. 550–557.
- Fromm E. (2019), *Mieć czy być?*, Rebis, Poznań.
- Gatersleben B., Murtagh N., Cherry M., Watkins M. (2019), *Moral, Wasteful, Frugal, or Thrifty? Identifying Consumer Identities to Understand and Manage Pro-Environmental Behavior*, „Environment and Behavior”, nr 51(1), s. 24–49.
- Główny Urząd Statystyczny (2023), *Spółeczeństwo informacyjne w Polsce w 2023 r. Informacje sygnałowe*, Warszawa.
- Goldsmith R.E., Reinecke Flynn L., Clark R.A. (2014), *The Etiology of the Frugal Consumer*, „Journal of Retailing and Consumer Services”, nr 21(2), s. 175–184.

- Gonzalez-Arcos C., Joubert A.M., Scaraboto D., Guesalaga R., Sandberg J. (2021), "How Do I Carry All This Now?". *Understanding Consumer Resistance to Sustainability Interventions*, „Journal of Marketing”, nr 85(3), s. 44–61.
- Hamari J., Sjöklint M., Ukkonen A. (2016), *The Sharing Economy: Why People Participate in Collaborative Consumption*, „Journal of the Association for Information Science and Technology”, nr 67(9), s. 2047–2059.
- Jain V.K., Gupta A., Verma H. (2024), *Goodbye Materialism: Exploring Antecedents of Minimalism and Its Impact on Millennials Well-Being*, „Environment, Development and Sustainability”, nr 26, s. 19779–19805.
- Kamińska M. (2017), *Gospodarka współdzielenia w Polsce – rezygnacja z posiadania na rzecz konsumpcji opartej na dostępie*, „Przedsiębiorstwo we Współczesnej Gospodarcie: Teoria i Praktyka”, nr 3, s. 165–177.
- Kamińska M., Krakowiak-Drzewiecka M. (2023), *Młodzi konsumenci w społeczeństwie konsumpcyjnym – wnioski z badań*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 67(1), s. 46–63.
- Kieźel E. (2012), *Przejawy dekonsumpcji w zachowaniach polskich konsumentów*, „Handel Wewnętrzny”, nr II, s. 57–65.
- Kozłowski W., Rutkowska A. (2018), *Megatrendy w konsumpcji żywności a marketing społecznie zaangażowany*, „Handel Wewnętrzny”, nr 2(373), s. 261–269.
- Kramarczyk J. (2015), *Mieć czy być? Minimalizm jako przykład świadomej konsumpcji w świetle badań własnych*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 414, s. 270–285.
- Krzyminiewska G. (2003), *Znaczenie zaufania w tworzeniu kapitału społecznego. Ekonomiczny i społeczny wymiar zjawiska*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, nr 65(2), s. 221–227.
- Kushwah S., Dhir A., Sagar M. (2019), *Understanding Consumer Resistance to the Consumption of Organic Food. A Study of Ethical Consumption, Purchasing, and Choice Behaviour*, „Food Quality and Preference”, nr 77, s. 1–14.
- Lewicki R.J., Bunker B.B. (1996), *Developing and Maintaining Trust in Work Relationships*, (w:) R.M. Kramer, T.R. Tyler (red.), *Trust in Organizations: Frontiers of Theory and Research*, Sage, Thousand Oaks, s. 114–139.
- Lewicki R.J., McAllister D.J., Bies R.J. (1998), *Trust and Distrust: New Relationships and Realities*, „Academy of Management Review”, nr 23(3), s. 438–458.
- Matel A. (2015), *Konsumpcja umiaru a współczesne trendy zachowań konsumenckich*, „Zarządzanie. Teoria i Praktyka”, nr 3(13), s. 17–24.
- Matte J., Fachinelli A.C., Toni D. de, Sperandio Milan G., Olea P.M. (2021), *Relationship Between Minimalism, Happiness, Life Satisfaction, and Experiential Consumption*, „SN Social Sciences”, nr 1(7), s. 166–188.
- Meissner M. (2019), *Against Accumulation: Lifestyle Minimalism, De-Growth and the Present Post-Ecological Condition*, „Journal of Cultural Economy”, nr 12(3), s. 185–200.

- Milczarek A. (2015), *Wybrane aspekty zachowań konsumentów w kontekście zrównoważonej konsumpcji*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania. Problemy Współczesnej Ekonomii”, nr 40(2), s. 131–143.
- Olejniczuk-Merta A. (2015), *Konsumpcja czynnikiem innowacyjnego rozwoju*, „Marketing i Rynek”, nr 2, s. 5–13.
- Öberg C. (2023), *Towards a Typology of Sharing Economy Business Model Transformation*, „Technovation”, nr 123, art. 102722.
- Patrzalek W. (2019), *Dekonsumpcja. Motywy. Cele. Funkcje*, Uniwersytet Ekonomiczny, Wrocław.
- Putnam R.D. (2008), *Samotna gra w kręgle. Upadek i odrodzenie wspólnot lokalnych w Stanach Zjednoczonych*, WAiP, Warszawa.
- Ramos de Luna I., Fitó-Bertran A., Lladós-Masllorens J., Liébana-Cabanillas F. (2019), *Sharing Economy and the Impact of Collaborative Consumption*, IGI Global.
- Rifkin J. (2016), *Spółczesność zerowych kosztów krańcowych. Internet przedmiotów. Ekonomia współdzielenia. Zmierzch kapitalizmu*, Studio EMKA, Warszawa.
- Roos D., Hahn R. (2019), *Understanding Collaborative Consumption: An Extension of the Theory of Planned Behavior with Value-Based Personal Norms*, „Journal of Business Ethics”, nr 158(3), s. 679–697.
- Seegebarth B., Peyer M., Balderjahn I., Wiedmann K.-P. (2016), *The Sustainability Roots of Anticonsumption Lifestyles and Initial Insights Regarding Their Effects on Consumers' Well-Being*, „The Journal of Consumer Affairs”, nr 50(1), s. 68–99.
- Simmel G. (1975), *Socjologia*, PWN, Warszawa.
- Sundararajan A. (2016), *The Sharing Economy: The End of Employment and the Rise of Crowd-Based Capitalism*, MIT, Cambridge.
- Sztompka P. (2007), *Zaufanie: fundament społeczeństwa*, Znak, Kraków.
- Szul E. (2013), *Prosumpcja jako aktywność współczesnych konsumentów – uwarunkowania i przejawy*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 31, s. 347–358.
- Teneta-Skwiercz D. (2017), *Realizacja koncepcji zrównoważonej konsumpcji w praktyce na przykładzie projektu Needle You Need*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 499, s. 321–328.
- Tham W.K., Lim W.M., Vieceli J. (2023), *Foundations of Consumption and Production in the Sharing Economy*, „Electronic Commerce Research”, nr 23, s. 2979–3002.
- Tussyadiah I.P. (2016), *Factors of Satisfaction and Intention to Use Peer-To-Peer Accommodation*, „International Journal of Hospitality Management”, nr 55, s. 70–80.
- Wąż-Bigos P. (2017), *Minimalizm życiowy – umiar i substytut zdrowego rozsądku we współczesnym społeczeństwie konsumpcyjnym*, „Logos i Ethos”, nr 23, s. 149–162.
- Williams B. (2000), *Formal Structures and Social Reality*, (w:) D. Gambetta (red.), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, University of Oxford, Oxford, s. 3–15.

- Włodarczyk K. (2018), *Konsumpcja kolaboratywna w dobie globalizacji konsumpcji*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 530, s. 26–35.
- Yamagishi T., Yamagishi M. (1994), *Trust and Commitment in the United States and Japan*, „Motivation and Emotion”, nr 18, s. 129–166.
- Zalega T. (2013), *Nowe trendy i makrotrendy w zachowaniach konsumenckich gospodarstw domowych w XXI w.*, „Konsumpcja i Rozwój”, nr 2(5), s. 3–21.
- Zrałek J. (2017), *Sustainable Consumption in a Trap: Attitude-Behaviour Gap and Its Rationalization*, „Annales Universitatis Mariae Curiae-Skłodowska”, nr 51(2), s. 281–289.

## Rozdział 5

---

# KAPITAŁ SPOŁECZNY W MIKRO I MAŁYCH PRZEDSIĘBIORSTWACH

---

*Aleksandra Grabowska-Powaga*

### 5.1. Wprowadzenie

Rola mikro i małych przedsiębiorstw jest znacząca dla rozwoju gospodarki Unii Europejskiej. Najmniejsze podmioty sektora przedsiębiorstw stanowią tu ponad 98% i są odpowiedzialne za udział w tworzeniu 35% PKB. Mikro i małe firmy odgrywają znaczącą rolę również na rynku pracy, na którym zatrudniają ponad 48% wszystkich aktywnych zawodowo osób w państwach Unii Europejskiej [Eurostat, 2021]. Analogiczne zależności dostrzec można w polskiej gospodarce, w której mikro i małe przedsiębiorstwa stanowią 98% wszystkich przedsiębiorstw, w których pracuje co trzeci Polak, a udział tych przedsiębiorstw w tworzeniu PKB oscyluje w granicach 30%. Można stwierdzić, że mikro i małe przedsiębiorstwa są akceleratorem rozwoju gospodarki polskiej, zatem wszelkie zakłócenia w ich działaniu, spowodowane rosnącymi barierami prowadzenia działalności gospodarczej w tej grupie, mogą przełożyć się na ograniczenie ich wydajności ekonomicznej, zmniejszenie zatrudnienia oraz udziału w tworzeniu PKB, a w rezultacie na zachwianie ciągłości procesów polskiej gospodarki [Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2023].

Rozwój przedsiębiorstw w Polsce jest determinowany różnymi uwarunkowaniami ekonomicznymi i pozaekonomicznymi tak na poziomie pojedynczego przedsiębiorstwa, jak i na poziomie całego kraju. W ujęciu klasycznym do ważnych czynników implikujących pozycję rynkową przedsiębiorstwa zaliczyć trzeba posiadanie i/lub dostęp do zasobów materialnych i niematerialnych. W warunkach gospodarek rozwijających się na zasadach zrównoważonego rozwoju, w których ograniczone zasoby materialne są wykorzystywane umiarkowanie, coraz większą rolę odgrywają zasoby niematerialne, które mogą stanowić fundament rozwoju współczesnej przedsiębiorczości. Do zasobów tych można zali-

czyć kapitał ludzki czy kapitał społeczny. To ten ostatni stał się przedmiotem rozważań w niniejszym opracowaniu. Kapitał społeczny jest postrzegany, szczególnie w odniesieniu do najmniejszych podmiotów, jako zasób ekonomiczny, który może pomóc przetrwać w sytuacjach nieprzewidywalnych, m.in. związanych z ryzykiem utraty ciągłości gospodarczej. W takich sytuacjach znalazły się przedsiębiorstwa w ostatnich latach. Pandemia COVID-19 czy wojna w Ukrainie spowodowały odmienne od dotychczasowych warunki działania przedsiębiorstw, porównywane często do największych kryzysów współczesnych gospodarek. Dużym i średnim firmom, których zasoby kapitałowe (zwłaszcza finansowe i rzeczowe) są nieporównywalnie większe od najmniejszych podmiotów sektora przedsiębiorstw, udało się przejść przez te krytyczne czasy dość suchą stopą<sup>4</sup>. Konsekwencje wielopłaszczyznowego kryzysu najbardziej dotkliwie odczuły właśnie mikro i małe przedsiębiorstwa. W świetle powyższego celami opracowania są próba ukazania roli kapitału społecznego, szczególnie w dobie kryzysu, w odniesieniu do funkcjonowania najmniejszych podmiotów sektora przedsiębiorstw oraz próba jego pomiaru przy wykorzystaniu modelu konceptualnego. Na podstawie tak sformułowanego celu przyjęto hipotezę badawczą, która brzmi: kapitał społeczny jest jednym z najważniejszych zasobów ekonomicznych w prowadzeniu aktywności gospodarczych przez mikro i małe firmy, który daje szansę na zachowanie ciągłości gospodarczej w dobie asymetrii rynkowych. Do weryfikacji hipotezy posłużyły źródła literatury przedmiotu, badań wtórnych (przy wykorzystaniu metody analizy literatury, desk research) oraz wyniki badań pierwotnych przeprowadzonych na grupie ponad 1000 mikro i małych firm na terenie Polski<sup>5</sup>.

## **5.2. Charakterystyka mikro i małych przedsiębiorstw w Polsce w świetle badań wtórnych**

Mikro i małe przedsiębiorstwa są dominującymi podmiotami w polskiej gospodarce. W grupie mikro firm funkcjonują ponad 2 mln przedsiębiorstw, co stanowi 97% wszystkich przedsiębiorstw w Polsce. Odpowiednio w grupie małych firm działa ok. 50 tys. aktywnych gospodarczo jednostek (ok. 2%). Mikro i małe przedsiębiorstwa mają znaczący wpływ na kondycję całej gospodarki,

---

<sup>4</sup> Duże przedsiębiorstwa mają nieporównywalnie większe szanse przetrwania na rynku w dobie rozchwianych mechanizmów rynkowych spowodowanych kryzysami aniżeli najmniejsze podmioty rynkowe [por. Galloway, 2021, s. 63].

<sup>5</sup> Ze względu na wymogi edycyjne zaprezentowano w poniższym opracowaniu wyniki badań własnych, które są częścią szeroko zakrojonych wieloletnich i wieloaspektowych analiz z zakresu kapitału społecznego w tej grupie przedsiębiorstw.

czego dowodem jest ich wpływ m.in. na wysokość PKB; mikro firmy wypracowują średnio 30% rocznego PKB, małe zaś ok. 9%. Mikro i małe firmy kształtują również rynek pracy, zatrudniając 30% aktywnych zawodowo obywateli. Średnie wynagrodzenia za pracę są wyższe w małych przedsiębiorstwach aniżeli w mikro firmach. Może wynikać to m.in. z większego kapitału finansowego, jakim dysponują małe przedsiębiorstwa.

Sytuacja mikro i małych przedsiębiorstw w Polsce uległa zmianie w wyniku pogarszających się warunków rynkowych w gospodarce globalnej, które były i są nadal wynikiem m.in. pandemii COVID-19 czy wojny w Ukrainie (por. tabela 5.1).

**Tabela 5.1.** Charakterystyka mikro i małych przedsiębiorstw w latach 2019–2022  
– wybrane wskaźniki

| Charakterystyka                  | 2019 r.   |           | 2020 r.   |           | 2021 r.   |           | 2022 r.   |           |
|----------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
|                                  | Mikro     | Małe      | Mikro     | Małe      | Mikro     | Małe      | Mikro     | Małe      |
| Liczba przedsiębiorstw           | 2 213 941 | 48 900    | 2 261 615 | 49 500    | 2 355 639 | 48 700    | 2 344 598 | 51 700    |
| Pracujący                        | 4 229 197 | 1 050 000 | 4 286 742 | 1 050 000 | 4 445 189 | 1 050 000 | 4 472 709 | 1 050 000 |
| Przeciętne wynagrodzenie         | 3 349     | 4 769     | 3 509     | 5 015     | 3 832     | 5 490     | 4 337     | 6 315     |
| Udział w PKB (w %)               | 30,6      | 8,8       | 29,5      | 9,01      | 29,5      | 9,1       | 30,0      | 8,1       |
| Nakłady inwestycyjne (w mld PLN) | 2 200     | 2 206     | 3 390     | 1 420     | 3 430     | 1 850     | 3 640     | 2 190     |

Źródło: [Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2023; Główny Urząd Statystyczny, 2024].

Rok 2020, a wraz z nim pandemia koronawirusa SARS-CoV-2, zmienił nie tylko globalną gospodarkę, ale także lokalne rynki. W wyniku globalnego zagrożenia wiele krajów wprowadziło mechanizmy obronne w postaci ograniczeń w funkcjonowaniu gospodarek i społeczeństw. Warunki funkcjonowania podmiotów gospodarczych uległy zmianie, co miało również istotny wpływ na ich strukturę i konkurencyjność na rynku. Ciągłość procesów gospodarczych została zagrożona, szczególnie w przypadku najmniejszych podmiotów gospodarczych, tj. mikro i małych przedsiębiorstw. W roku 2020 złą lub bardzo złą koniunkturę gospodarczą zaobserwowano w 21% działających mikroprzedsiębiorstw (wzrost o 16% w stosunku do 2019 r.) oraz w 24% małych przedsiębiorstw (wzrost o 20% w stosunku do roku poprzedniego). W roku 2020 z rejestru wykreślono 170 tys. przedsiębiorstw, z czego 42 tys. zajmowały się handlem i naprawami, 27,4 tys. działało w budownictwie, 15,1 tys. w przetwórstwie przemysłowym, a pozostali

prowadzili działalność zawodową, naukową lub techniczną. Jednocześnie zarejestrowano 329 tys. nowych podmiotów gospodarczych. Najwięcej nowo powstałych przedsiębiorstw zarejestrowano w sektorach budowlanym (68,4 tys.), handlu i remontów (56,5 tys.), działalności profesjonalnej, naukowo-technicznej (36 tys.) oraz przetwórstwa przemysłowego (22,7 tys.). W porównaniu do 2019 r. liczba nowo powstałych spółek zmniejszyła się o 13,2%, natomiast liczba spółek likwidowanych w 2020 r. była wyższa o 25% w porównaniu z rokiem poprzednim. Ponad 80% firm, które powstały w pierwszym roku pandemii, to działalność gospodarcza prowadzona przez osoby fizyczne. Spośród 278 583 firm założonych w 2019 r. 69,3% kontynuowało działalność w roku następnym.

Najwięcej firm przetrwało w sektorach związanych z informacją i komunikacją (78,3%) oraz edukacją (75,6%), natomiast najniższe wskaźniki przetrwania w 2020 r. odnotowały firmy działające w branży gastronomicznej (59,7%) oraz na rynku nieruchomości (64,1%). W odpowiedzi na kryzys aż 68% firm działających na rynku kilka lat przed wybuchem pandemii stosunkowo sprawnie poradziło sobie z nową sytuacją. Pozostałe firmy wskazały na trudności w prowadzeniu działalności w analizowanym okresie. Najczęściej dotyczyły one zarówno barier podażowych (wysokie koszty pracy, niestabilne i niejasne regulacje prawne, duże obciążenia dla państwa), jak i barier popytowych (silna konkurencja czy niewystarczające środki klientów).

Erozja kryzysu gospodarczo-społecznego wywołanego przez m.in. pandemię COVID-19 czy wojnę w Ukrainie sprowokowała podmioty do poszukiwania rozwiązań pozwalających na utrzymanie procesów gospodarczych w dobie nieprzewidywalności gospodarczej. Rola współpracy i kapitału społecznego nabrała nowego znaczenia. W badaniach, które zostały przeprowadzone i których wyniki prezentowane są w niniejszym opracowaniu, wskazuje się na coraz ważniejsze znaczenie zasobu, jakim jest kapitał społeczny, który niejednokrotnie umożliwił firmom, szczególnie tym najmniejszym, zachowanie ciągłości prowadzonych działalności gospodarczych [Grabowska-Powaga, 2023, s. 3 i n.].

### **5.3. Model konceptualny kapitału społecznego – przykład pomiaru w mikro i małych przedsiębiorstwach**

Znaczenie kapitału społecznego we współczesnych procesach gospodarczych wielokrotnie podkreślano w dyskusjach prowadzonych zarówno przez teoretyków, jak i praktyków. Wśród wielu ujęć koncepcyjnych [Bourdieu, 1986, s. 248; Putnam, 1995, s. 258; Coleman, 1998, s. 109; Fukuyama, 2001, s. 7;

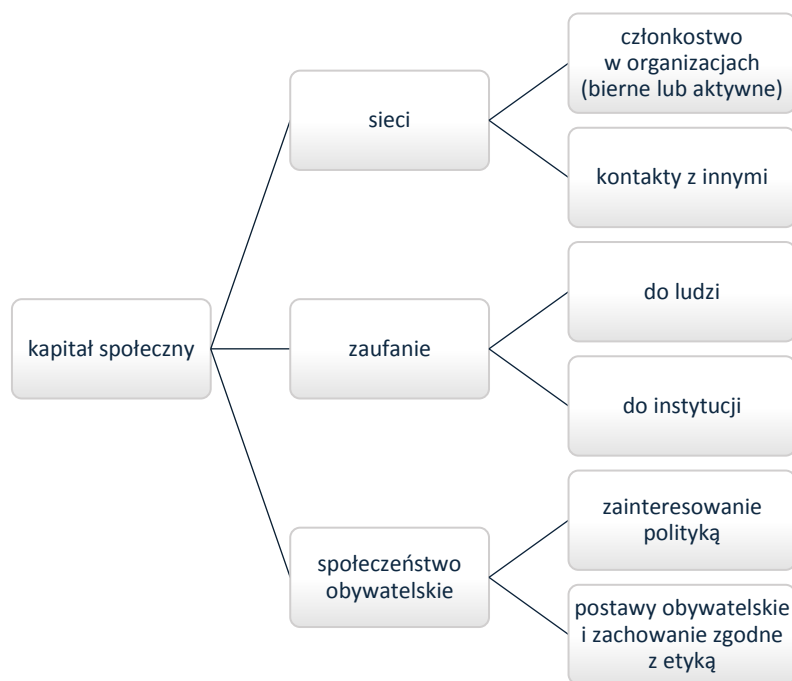
Sztompka, 2002, s. 368; Dasgupta, 2009, s. 2] można znaleźć definicję kapitału społecznego jako wielowymiarowego agregatu sieci instytucji nieformalnych i formalnych, umożliwiającego oraz implikującego zdolność podmiotów do współdziałania z innymi jednostkami, osiągania wspólnych celów w warunkach ograniczonej informacji oraz innych asymetrii rynkowych [Grabowska-Powaga, 2019, s. 116]. Tym bardziej tak postrzegany kapitał społeczny nabiera znaczenia w warunkach niepewności spowodowanej wystąpieniem nieprzewidywalnych sytuacji, które mogą erodować kryzysy oraz doprowadzać do rozchwiania gospodarek w długim okresie.

O ile dyskusje wokół potencjału kapitału społecznego często sprowadzają się do wypracowania wspólnych uzgodnień dotyczących wpływu kapitału społecznego na rozwój jednostki czy większej społeczności, uwarunkowań i konsekwencji jego rozwoju, o tyle próby jego pomiaru nie doprowadziły do tej pory do wypracowania jednolitego ujęcia modelowego. Wieloaspektowy charakter kapitału społecznego powoduje, że jedni autorzy skupiają się na formalnych jego elementach, jak np. systemy regulatorów, inni zaś na interakcjach społecznych. W literaturze przedmiotu można spotkać się z podejściem m.in. N. Uphoffa [2000, s. 221], który obrazuje możliwości pomiaru poziomów kapitału społecznego, lub A.-K. Arnold [2008, s. 51], który przedstawia sposoby oddziaływania kapitału społecznego na otoczenie jednostki lub całej grupy. Ze względu na zakres podmiotowy i przedmiotowy niniejszego opracowania w celu przeprowadzenia badań wykorzystano model konceptualny kapitału społecznego autorstwa W. van Oorschota, W. Artsa i J. Gelissena [2006, s. 149]. Według autorów atrybutami kapitału społecznego są:

- Zaufanie, które jest fundamentalnym elementem nawiązania relacji formalnych i nieformalnych, będących z kolei podstawą współpracy z innymi podmiotami i zapewniających prowadzenie aktywności gospodarczych w dłuższym horyzoncie czasowym oraz osiąganie konkurencyjnej pozycji rynkowej. Pomiar zaufania odbywa się na dwóch poziomach, tj. na poziomie jednostek oraz instytucji;
- Sieci – im bardziej rozbudowane kontakty i relacje tak na płaszczyźnie biznesowej, jak i poza nią, tym większe możliwości zapobiegania sytuacjom kryzysowym i zachowania ciągłości procesów gospodarczych (poprzez m.in. dostęp do zasobów innych podmiotów czy ograniczenie kosztów transakcyjnych). Parametrami sieci są kontakty z innymi oraz aktywne lub bierne członkostwo w rozmaitych organizacjach;
- Społeczeństwo obywatelskie – ten element modelu obrazuje zdolności badanych podmiotów do osiągania celów ważnych nie tylko dla danej jednostki czy przedsiębiorstwa, ale też dla celów społecznych mających zapewnić dłu-

gotowały rozwój i wzrost gospodarczy. W celu uzyskania odpowiedzi na temat stanu społeczeństwa obywatelskiego wykorzystuje się kryterium stopnia rozwoju demokracji w danej społeczności na podstawie zaangażowania w politykę, m.in. uczestnictwo w wyborach, zachowania zgodne z etyką czy udział w życiu politycznym (por. rysunek 5.1).

Model konceptualny nie definiuje w pełni pomiaru kapitału społecznego – jest jedną z wielu prób sprostania wymogom metodologicznym w tym zakresie, lecz jego uniwersalność i przejrzystość pozwalają zastosować tę propozycję tak w badaniach dotyczących kapitału społecznego na poziomie jednostki, organizacji, jak i całego społeczeństwa.



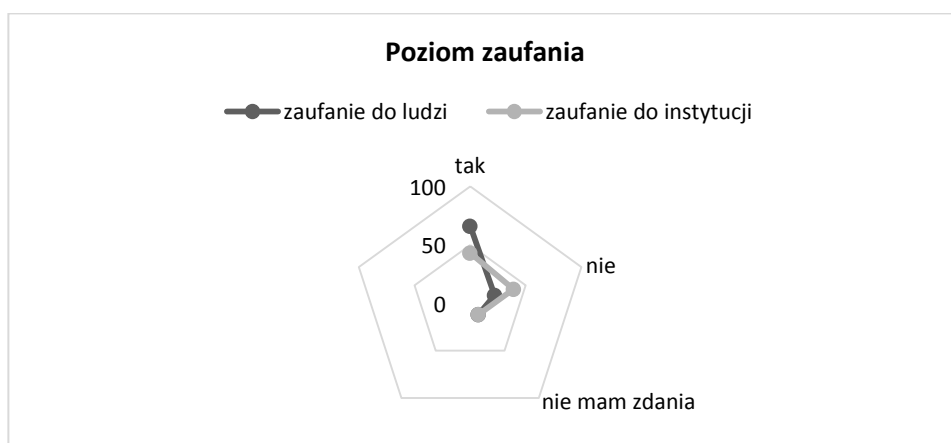
**Rysunek 5.1.** Model konceptualny kapitału społecznego i jego mierniki

Źródło: opracowanie własne na podstawie [van Oorschot, Arts, Gelissen, 2006, s. 149], za: [Grabowska-Powaga, 2019, s. 131].

Na podstawie powyższych analiz podjęto próbę implementacji elementów modelu konceptualnego w badaniach pierwotnych, których zasadniczym celem miało być rozpoznanie poziomu kapitału społecznego w grupie mikro i małych przedsiębiorstw. Badanie jest jednym z wielu etapów pomiaru kapitału społecznego w grupie mikro i małych przedsiębiorstw na terenie Polski prowadzonych w latach 2019–2024. Ze względu na wymogi edycyjne niniejszego opracowania

wnioski z prowadzonych badań skupiają się na analizie zaprezentowanego modelu. W analizach zastosowano metodę badań bezpośrednich przy wykorzystaniu narzędzia kwestionariusza ankiety internetowej skierowanej do 1000 przedstawicieli mikro i małych przedsiębiorstw na terenie Polski. Zgodnie z przyjętym modelem konceptualnym kapitału społecznego pytania dotyczyły trzech zagregowanych poziomów jego pomiaru, tj. zaufania, sieci oraz społeczeństwa obywatelskiego. Zwrotność z badań na tym etapie wyniosła 55%.

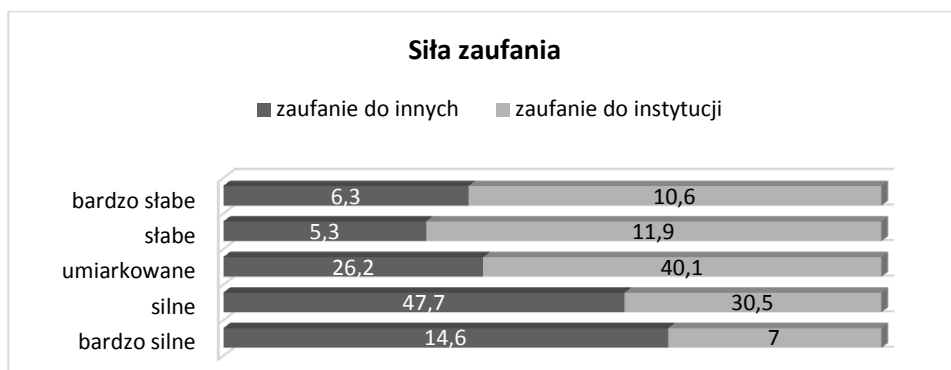
Pierwszym poziomem pomiaru było zaufanie przedsiębiorców do innych osób oraz instytucji. Wyniki badań pierwotnych wskazują, że poziom zaufania badanych respondentów do innych osób jest wyższy aniżeli do instytucji (por. rysunek 5.2).



**Rysunek 5.2.** Poziom zaufania przedsiębiorców mikro i małych firm do innych osób oraz instytucji (w %)

Źródło: opracowanie własne.

W celu uzyskania pełniejszej odpowiedzi na temat zaufania badane osoby zostały poproszone o zaznaczenie na skali Likerta siły jego oddziaływania. Jak wynika z badań, najczęściej respondentów określa zaufanie do innych osób jako silne (47,7%), natomiast w grupie osób ufających instytucjom największa liczba odpowiedzi odnotowała zaufanie traktowane jako umiarkowane (40,1%). W grupie osób ufających bardzo słabo w stosunku do innych znalazło się 6,3%, natomiast do instytucji 10,6% (por. rysunek 5.3).



**Rysunek 5.3.** Siła zaufania wśród przedsiębiorców mikro i małych firm do innych osób oraz instytucji (w %)

Źródło: opracowanie własne.

W tabeli krzyżowej zestawiającej problem zaufania do innych z zaufaniem do instytucji wskazano, że największą grupę respondentów stanowią osoby, które ufają zarówno innym osobom, jak i instytucjom (38%). Z kolei 19% ufa innym osobom, ale nie ufa instytucjom. Jak wynika z przeprowadzonej analizy, 14% przedsiębiorców nie ufa nikomu (por. tabela 5.2).

**Tabela 5.2.** Zaufanie przedsiębiorców do innych osób oraz instytucji – wyniki badań (w %)

| Zaufanie do innych osób | Zaufanie do instytucji |     |                |
|-------------------------|------------------------|-----|----------------|
|                         | Tak                    | Nie | Nie mam zdania |
| Tak                     | 38%                    | 20% | 9%             |
| Nie                     | 4%                     | 15% | 3%             |
| Nie mam zdania          | 1%                     | 5%  | 5%             |

Źródło: opracowanie własne.

O sile i jakości kapitału społecznego świadczą również relacje i umiejętności przedsiębiorców do budowania sieci kontaktów z innymi. Analiza uzyskanych odpowiedzi pozwala na sformułowanie wniosku, że największą grupę stanowią w tym zakresie respondenci, którzy bardzo często lub często nawiązują relacje z innymi, a kontakty te w horyzoncie czasowym należy uznać jako długotrwałe (ponad 5 lat). W pomiarze kapitału społecznego w aspekcie relacyjnym na uwagę zasługuje fakt, że tylko niewielki odsetek respondentów rzadko nawiązuje relacje o różnej sile oddziaływania (por. tabela 5.3).

**Tabela 5.3.** Sieci relacji nawiązanych z innymi podmiotami – wyniki badań

| Częstotliwość relacji | Długość trwania relacji                               |                                                            |                                                   |                                                        |                                                                        |                                                                   |                                                                                          |                                                                                          |
|-----------------------|-------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
|                       | Relacje długotrwałe z wieloma osobami (powyżej 5 lat) | Relacje długotrwałe z pojedynczymi osobami (powyżej 5 lat) | Relacje krótkotrwałe z wieloma osobami (do 5 lat) | Relacje krótkotrwałe z pojedynczymi osobami (do 5 lat) | Relacje zarówno długotrwałe, jak i krótkotrwałe z pojedynczymi osobami | Relacje zarówno długotrwałe, jak i krótkotrwałe z wieloma osobami | Relacje długotrwałe z wieloma osobami, jak i relacje krótkotrwałe z pojedynczymi osobami | Relacje długotrwałe z pojedynczymi osobami, jak i relacje krótkotrwałe z wieloma osobami |
| Bardzo częste         | 92                                                    | 19                                                         | 5                                                 | 3                                                      | 45                                                                     | 6                                                                 | 5                                                                                        | 19                                                                                       |
| Częste                | 75                                                    | 63                                                         | 4                                                 | 3                                                      | 48                                                                     | 25                                                                | 10                                                                                       | 28                                                                                       |
| Okazjonalne           | 13                                                    | 21                                                         | 6                                                 | 1                                                      | 2                                                                      | 13                                                                | 2                                                                                        | 6                                                                                        |
| Rzadkie               | 1                                                     | 5                                                          | 0                                                 | 0                                                      | 1                                                                      | 4                                                                 | 0                                                                                        | 3                                                                                        |
| Bardzo rzadkie        | 0                                                     | 0                                                          | 0                                                 | 0                                                      | 1                                                                      | 1                                                                 | 0                                                                                        | 0                                                                                        |
| Nie mam kontaktów     | 0                                                     | 0                                                          | 0                                                 | 0                                                      | 0                                                                      | 0                                                                 | 0                                                                                        | 0                                                                                        |
|                       |                                                       |                                                            |                                                   |                                                        |                                                                        |                                                                   |                                                                                          | 1                                                                                        |

Źródło: opracowanie własne.

Badając kapitał społeczny w grupie przedsiębiorców, wzięto pod uwagę nie tylko aspekty zaufania czy sieci kontaktów (tak formalnych, jak i nieformalnych), które pozwalają na osiąganie celów partykularnych dla danej firmy. W celu zobrazowania kapitału społecznego wśród przedsiębiorców należało zadać im również pytania odnoszące się do ich udziału w tworzeniu społeczeństwa obywatelskiego. W tym kontekście wagę nadano takim elementom pomiaru, jak udział w wyborach demokratycznych czy aktywność w ramach wolontariatu (por. tabela 5.4).

**Tabela 5.4.** Elementy kształtujące społeczeństwo obywatelskie – wyniki badań

| Czy uczestniczy Pani/Pan w demokratycznych wyborach | Czy wykonuje Pani/Pan pracę lub jakąkolwiek aktywność w ramach wolontariatu? |     |                |
|-----------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|-----|----------------|
|                                                     | Tak                                                                          | Nie | Nie mam zdania |
| Tak                                                 | 155                                                                          | 328 | 17             |
| Nie                                                 | 12                                                                           | 18  | 4              |

Źródło: opracowanie własne.

Spośród badanych 61% respondentów potwierdziło udział w wyborach, jednocześnie zaprzeczając podjęciu jakiejkolwiek aktywności w ramach wolontariatu. Tylko 29% respondentów wskazało twierdząco na udział w wyborach oraz na aktywny wolontariat.

## 5.4. Rola kapitału społecznego w mikro i małych przedsiębiorstwach

Na podstawie przeprowadzonych badań pierwotnych stworzono profil mikro i małych firm, które wykazują największy potencjał w budowaniu kapitału społecznego (por. tabela 5.5). W tym celu posłużono się następującymi cechami, które wyłoniono w trakcie analizy danych pochodzących z badań; są to:

- nawiązywanie współpracy oraz utrzymywanie dotychczasowych kontaktów biznesowych,
- podmioty, z którymi przedsiębiorcy nawiązują współpracę,
- sieć relacji,
- elementy wpływające na współpracę,
- poziom zaufania do biznesowych partnerów,
- korzystanie z zasobów innych partnerów biznesowych,
- dane firm (branża, lokalizacja, dochody netto).

**Tabela 5.5.** Profil mikro oraz małych przedsiębiorstw kształtujących kapitał społeczny – ujęcie konceptualne

|                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Charakterystyka przedsiębiorstwa</b>    | <ul style="list-style-type: none"> <li>– branża produkcyjna – 43%*</li> <li>– duże miasta – 65%</li> <li>– dochody netto do 250 000 PLN miesięcznie – 42,5%</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Poziom zaufania</b>                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>– przedsiębiorcy ufający innym osobom określają to zaufanie na poziomie dobrym</li> <li>– przedsiębiorcy ufający instytucjom określają to zaufanie na poziomie umiarkowanym</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Poziom sieci</b>                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>– przedsiębiorcy budują najczęściej liczne trwałe relacje</li> <li>– współpraca nawiązywana jest częściej z przedsiębiorstwami (63%) aniżeli z instytucjami (41%)</li> <li>– niespełna połowa przedsiębiorców szuka nowych kontaktów biznesowych i nawiązuje je bez względu na warunki rynkowe (w tym również sytuacje kryzysowe)</li> <li>– na współpracę największy wpływ mają takie elementy jak: <ul style="list-style-type: none"> <li>• rzetelność 59%</li> <li>• zaufanie 56%</li> <li>• wiarygodność 48%</li> </ul> </li> <li>– najczęściej wskazane korzyści z nawiązanej współpracy i rozbudowanej sieci relacji to dostęp do zasobów innych podmiotów (54%)</li> </ul> |
| <b>Poziom społeczeństwa obywatelskiego</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– przedsiębiorcy aktywnie uczestniczą w życiu obywatelskim (udział w wyborach deklaruje 66%), większość jednak nie podejmuje żadnych działań w ramach wolontariatu</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |

\* Procentowy udział firm w badaniu.

Źródło: opracowanie własne.

Kapitał społeczny kształtowany jest najczęściej przez mikro i małe firmy z branży produkcyjnej, które zlokalizowane są w dużych miastach, a ich dochody netto nie przekraczają 250 tys. PLN miesięcznie. Przedsiębiorcy reprezentu-

jący ten sektor budują relacje oparte na zaufaniu do innych jednostek oraz instytucji. Sieć licznych, długotrwałych kontaktów jest solidnym fundamentem kapitału społecznego, który wzmacniany jest ciągłym poszukiwaniem nowych relacji biznesowych. Do elementów, które gwarantują trwałość relacji, współpracy oraz kapitału społecznego, zalicza się rzetelność, zaufanie oraz wiarygodność partnerów biznesowych. Wśród korzyści płynących z nawiązanej współpracy oraz kapitału społecznego wymienia się możliwość skorzystania z zasobów innych podmiotów, które szczególnie w sytuacjach krytycznych pozwalają na utrzymanie ciągłości prowadzonych procesów gospodarczych<sup>6</sup>. Udział przedsiębiorców w budowaniu społeczeństwa obywatelskiego można uznać jako umiarkowany – zdecydowana większość aktywnie uczestniczy w wyborach demokratycznych czy rozmowach o polityce, ale jednocześnie tylko niewielu wykazuje jakąkolwiek aktywność w ramach wolontariatu.

Narzędzie pomiaru modelu konceptualnego, jakie wykorzystano w badaniu, pozwoliło na określenie przesłanek budowy kapitału społecznego wśród przedsiębiorców reprezentujących sektor mikro i małych firm. Kapitał ten został określony na poziomie dobrym w odniesieniu do zaufania do innych osób, nawiązywanych relacji oraz umiarkowanym w odniesieniu do zaufania do instytucji czy poziomu społeczeństwa obywatelskiego.

Na podstawie powyższych przesłanek i obserwacji można zatem domniemywać, że wraz ze wzrostem znaczenia kapitału społecznego i rosnącej świadomości podmiotów o jego roli w procesach gospodarczych będziemy obserwować tendencję wzrostową na jego wszystkich płaszczyznach (tj. zaufanie, sieci oraz poziom społeczeństwa obywatelskiego).

## 5.5. Podsumowanie

Kapitał społeczny w rozwoju przedsiębiorstw jest coraz częściej postrzegany jako jeden z najważniejszych zasobów ekonomicznych wykorzystywanych w procesach gospodarczych. Z przeprowadzonych badań wynika, że rośnie znaczenie kapitału społecznego również i wśród przedsiębiorców reprezentujących sektor mikro i małych firm. Z jednej strony kapitał społeczny jest w tej grupie postrzegany jako zasób ekonomiczny czy też akcelerator rozwoju działalności gospodarczej i osiągnięcia pozycji konkurencyjnej na rynku. Z drugiej strony,

---

<sup>6</sup> Wielu z nich odczuło kryzys spowodowany turbulencjami na rynkach światowych w ostatnich latach (pandemia COVID-19, wojna w Ukrainie) i jak osoby te wskazują, dzięki m.in. możliwości skorzystania z zasobów innych podmiotów gospodarczych udało się im utrzymać swoje działalności gospodarcze.

w sytuacji, gdy działalność mikro i małych firm jest zagrożona w wyniku globalnych przeciążeń i kryzysów, kapitał społeczny może stać się zasobem zabezpieczającym ciągłość procesów gospodarczych. Na podstawie powyższych obserwacji należy uznać hipotezę przyjętą we wstępie niniejszego opracowania: kapitał społeczny jest jednym z najważniejszych zasobów ekonomicznych w prowadzeniu aktywności gospodarczych przez mikro i małe firmy, który daje szansę na zachowanie ciągłości gospodarczej w dobie asymetrii rynkowych – za zweryfikowaną pozytywnie.

## 5.6. Bibliografia

- Arnold A.-K. (2008), *Soziales Kapital und Medien. Zum Zusammenhang zwischen Mediennutzung und der Verfügbarkeit sozialer Ressourcen*, VDM, Saarbrücken.
- Bourdieu P. (1986), *The Forms of Capital*, (w:) J.G. Richardson (red.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Greenwood, New York, s. 241–258.
- Coleman J.S. (1998), *Social Capital in the Creation of Human Capital*, „American Journal of Sociology”, nr 94, supl., s. 95–120.
- Dasgupta P. (2009), *A Matter of Trust: Social Capital and Economic Development*, Presentation at the Annual Bank Conference on Development Economics, Seoul, June.
- Eurostat (2021), *Dane statystyczne Eurostatu*, Komisja Europejska, <https://ec.europa.eu/eurostat> (dostęp: 6.11.2024).
- Fukuyama F. (2001), *Social Capital, Civil Society and Development*, „Third World Quarterly”, nr 22(1), s. 7–20.
- Galloway S. (2021), *Post Corona. Biznes w czasach pandemii. Od kryzysu do szans*, MT Biznes, Warszawa.
- Główny Urząd Statystyczny (2024), *Podmioty gospodarcze. Wyniki finansowe*, Warszawa, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe/> (dostęp: 25.05.2024).
- Grabowska-Powaga A. (2019), *Kapitał społeczny a gospodarowanie. Aspekty teoretyczne i empiryczne*, CeDeWu, Warszawa.
- Grabowska-Powaga A. (2023), *The Role of Cooperation Among Enterprises in Poland in the Period of Global Crisis Based on the Example of Micro and Small Companies – Selected Aspects*, (w:) M. Lis, G. Dziekanski (red.), *Innovation and Entrepreneurship. Theory and Practice*, Uniwersytet WSB, Dąbrowa Górnicza, s. 31–46.
- Oorschot W. van, Arts W., Gelissen J. (2006), *Social Capital in Europe: Measurement and Social and Regional Distribution of a Multifaceted Phenomenon*, „Acta Sociologica”, nr 49(2), DOI: 10.1177/0001699306064.

- Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (2023), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw*, Warszawa.
- Putnam R.D. (1995), *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Znak, Kraków.
- Sztompka P. (2002), *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Znak, Kraków.
- Uphoff N. (2000), *Understanding Social Capital: Learning from the Analysis and Experience of Participation*, (w:) P. Dasgupta, I. Serageldin (red.), *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, The World Bank, Washington, s. 215–252.

## Rozdział 6

---

# KAPITAŁ GMINY W DOBIE GOSPODARKI CYFROWEJ

---

*Monika Krakowiak-Drzewiecka*

### 6.1. Wprowadzenie

Z przeglądu literatury przedmiotu wynika, że rozwój gmin jest najczęściej analizowany w oparciu o zasoby lokalne czy produkty gmin, a rzadziej w odniesieniu do ich kapitału. Jeżeli tak się dzieje, to autorzy koncentrują się raczej na wybranych rodzajach kapitału, np. kapitale społecznym czy kulturowym. Brakuje całościowego spojrzenia na potencjał gminy wynikający z szeroko rozumianego kapitału, którym dysponuje. „Kapitałowe podejście” dobrze wpisuje się także w promowaną obecnie koncepcję zrównoważonego rozwoju jednostek terytorialnych, gdzie powinna być zachowana symetria w budowaniu i akumulacji poszczególnych rodzajów kapitałów.

Celem niniejszego rozdziału jest identyfikacja wpływu gospodarki cyfrowej na kapitał gminy, w tym jego składowe. Rozważania teoretyczne w następnym punkcie dotyczą ogólnie pojmowanego kapitału gminy, niezależnie od jej typu. Zatem zgodnie z obowiązującym w Polsce podziałem analiza odnosić się będzie zarówno do kapitału gmin miejskich, wiejskich, jak i miejsko-wiejskich. W dalszej części rozdziału zakres rozważań zostanie ograniczony wyłącznie do miast. Za takim rozwiązaniem przemawiają dwa powody. Po pierwsze, obserwujemy postępujący proces urbanizacji. Szacuje się, że w 2050 r. 70% populacji całego świata będzie zamieszkiwało obszary zurbanizowane, co stanowi znaczący wzrost w porównaniu do 55% odnotowanych w 2018 r. W Europie połowa Europejczyków zamieszkiwała miasta już w 1950 r. Według danych Eurostatu w 2018 r. odsetek osób zamieszkujących miasta w tym rejonie wzrósł do ponad 75% [European Commission, 2019]. Po drugie, wstępna kwerenda literatury przedmiotu pozwala wysnuć tezę, że – przynajmniej do tej pory – w szerszym zakresie rozwiązania gospodarki cyfrowej są wykorzystywane właśnie w gminach miejskich niż w pozostałych typach gmin.

Transformacja gospodarki w kierunku gospodarki cyfrowej istotnie wpływa na funkcjonowanie miast. Pojawiły się nieznane wcześniej możliwości w zakresie pozyskiwania, analizowania, udostępniania i przechowywania danych. Rozwój technologiczny przyniósł także wiele nowych rozwiązań i narzędzi, które mogą być wykorzystane w zarządzaniu miastami. Tempo tego rozwoju jest niezwykle szybkie. Problemem staje się nadążanie za nowościami i innowacjami. Doskwiera nadmiar informacji i danych oraz niedostatek umiejętności ich wykorzystania dla poprawy jakości życia w mieście. Miasta szukają rozwiązań, które pomogą im koordynować pozyskiwanie i zarządzanie danymi dotyczącymi poszczególnych sfer działalności (w tym różnych rodzajów kapitału). Jest to wyzwanie, które nie ominie żadnego miasta, niezależnie od jego położenia czy wielkości.

## 6.2. Pojęcie kapitału gminy

Kapitał to jedno z kluczowych zagadnień ekonomii. Przez lata postrzeganie kapitału ewoluowało i nadal jest przedmiotem badań, a co się z tym wiąże, kolejni ekonomiści oraz badacze innych dziedzin podejmują się próby jego definicji<sup>7</sup>. Początkowo kapitał utożsamiany był z pieniędzmi i zapasami towarów, potem środkami produkcji czy wzrostem bogactwa, a później np. z procesem [Butkova, 2020].

Z punktu widzenia tematu niniejszego rozdziału istotna jest możliwie szeroka perspektywa w definiowaniu terminu „kapitał”. Przyjęto zatem, że kapitał gminy to proces społeczny, w którym wartość dodana jest wynikiem wykorzystania potencjału tworzących go kapitałów: przyrodniczego (ekologicznego, naturalnego), kulturowego, ludzkiego, społecznego, politycznego, finansowego i infrastrukturalnego [Krakowiak-Drzewiecka, Kristof, 2023].

Kapitał przyrodniczy (ekologiczny, naturalny) miasta jest tu rozumiany jako jakość i ilość naturalnych i przyrodniczych zasobów występujących na obszarze danej jednostki samorządu terytorialnego. W pierwszej kolejności odnosimy go do krajobrazu, powietrza, wody, gleby oraz bioróżnorodności flory i fauny danego obszaru [Flora, Flora, 2008]. Istotnymi elementami tego kapitału są również inne walory gminy, jak np. warunki klimatyczne, położenie geograficzne, „uroda miejsca” oraz inne, szeroko rozumiane zasoby naturalne. Pamiętając o tym, że społeczności lokalne są częścią określonego środowiska przyrodniczego, należy zwrócić uwagę, że kapitał naturalny odgrywa szczególną rolę w odniesieniu do

---

<sup>7</sup> Postrzeganie kapitału i jego definiowanie jest przedmiotem rozważań Macieja Miszewskiego w rozdziale 1 niniejszej monografii.

pozostałych kapitałów, stanowiąc podstawę do ich występowania i rozwoju [Beaulieu, 2014].

Kapitał społeczny gminy to powiązania istniejące między ludźmi i organizacjami, które odpowiadają za budowanie spójności społeczności lokalnej. Ten rodzaj kapitału opiera się na konkurencyjności zespołowej zależnej od wzajemnych relacji członków grupy (podmiotów tworzących wspólnotę lokalną). Kapitał społeczny jest swojego rodzaju spoiwem społeczności lokalnej, który sprzyja jej rozwojowi na wielu różnych płaszczyznach [Czapiński, 2008]. Obejmuje m.in. działania budujące zaufanie wśród ludzi i grup (także tych zróżnicowanych np. kulturowo, rasowo, etnicznie), zaangażowanie obywateli w dyskusje i wydarzenia ważne dla gminy i jej rozwoju, aktywne uczestnictwo w grupach/organizacjach obywatelskich czy uroczystościach lokalnych [Pitzer, Streeter, 2015]. Zalety kapitału społecznego nie ograniczają się wyłącznie do efektów ekonomicznych, ale rozciągają na szeroko rozumianą jakość życia społeczności lokalnej, a w konsekwencji społeczeństwa [Czapiński, 2008].

Z kapitałem społecznym silnie powiązany jest kapitał kulturowy, który tworzy rodzaj tkanki społecznej danej wspólnoty gminnej. Jego esencję stanowią wartości, normy, wierzenia i tradycje dziedziczone przez mieszkańców miasta (m.in. od rodziny, szkoły, innych mieszkańców) oraz materialne dobra wytworzone w określonym czasie i miejscu, które mają znaczenie historyczne lub kulturowe. Kulturę tworzą materialne i niematerialne aspekty życia ludzi przekazywane, często z pokolenia na pokolenie, między członkami danej społeczności. Przejawy kapitału kulturowego społeczności danej gminy możemy odnaleźć w muzyce, sztuce, języku, przemyśle, zwyczajach czy charakterystycznych strojach. Stanowiąc go także będą wydarzenia, książki, obrazy, festiwale, muzea itp. [Flora, Flora, 2008].

Mówiąc o kapitale ludzkim gminy, mamy na myśli cechy mieszkańców zapewniające im zdolność do: zarabiania na życie, samodoskonalenia, wzmacniania społeczności lokalnej oraz na inne sposoby przyczyniania się do rozwoju gminy [Flora, Flora, 2008]. Istotą kapitału ludzkiego jest indywidualna konkurencyjność oparta na zasobach intelektualnych, motywacyjnych i symbolicznych. Wskaźnikami tych zasobów mogą być: wykształcenie, doświadczenie zawodowe, migracje oraz zdolności, zdrowie czy dobrostan psychiczny [Czapiński, 2008]. Rozwój kapitału ludzkiego gminy przynosi efekty nie tylko poszczególnym jednostkom, ale również całej społeczności lokalnej. Społeczności lokalne, w których dominują dobrze wykształceni, zdrowi i wykwalifikowani pracownicy, są odporniejsze w sytuacjach niepewności czy kryzysu gospodarczego [Beaulieu, 2014].

Kapitał polityczny gminy można rozpatrywać w kilku wymiarach. Najogólniej rzecz biorąc, jest to zdolność wspólnoty do ustalania i egzekwowania zasad, przepisów i standardów. Patrząc od strony podmiotowej, można stwierdzić, że oczywiste skojarzenie dotyczy osób, które posiadają władzę oraz mogą wpływać na społeczność lokalną i jej funkcjonowanie. To one mają możliwość i zdolność podejmowania decyzji związanych z alokacją publicznych i prywatnych zasobów wspólnoty. Kolejny wymiar dotyczy dostępu do osób czy podmiotów, które posiadają zasoby umożliwiające wpływ na decyzje istotne z punktu widzenia społeczności lokalnej. Ostatni wymiar obejmuje wszelkie działania zmierzające do wykreowania nowych liderów społecznych/lokalnych oraz wzrostu zaangażowania mieszkańców w sprawy wspólnoty [Flora, Flora, 2008].

Kapitał finansowy wspólnoty lokalnej tworzą wszelkiego rodzaju środki finansowe, które mogą być przeznaczone na inwestowanie w lokalne projekty lub inicjatywy rozwoju gospodarczego. Mamy tu na myśli zasoby potrzebne na sfinansowanie świadczeń, budowę (np. infrastruktury), realizację różnorodnych programów i projektów oraz aktywa wspierające ekonomiczny, społeczny i infrastrukturalny rozwój wspólnoty lokalnej. Istotnym elementem kapitału finansowego są wiarygodne instytucje finansowe. Wykorzystanie potencjału kapitału finansowego jednostki terytorialnej powinno być pomocne w stymulowaniu wzrostu gospodarczego i we wspieraniu stabilnego rozwoju lokalnej i regionalnej gospodarki [Beaulieu, 2014]. Sprzyjają temu wzmacnianie potencjału społeczności lokalnej, rozwój biznesu oraz wsparcie obywatelskiej i społecznej aktywności i przedsiębiorczości, co w przyszłości powinno skutkować wzrostem dobrobytu mieszkańców miasta [Mattos, 2015].

W skład kapitału infrastrukturalnego wchodzi wszelkie obiekty, które tworzą infrastrukturę gminy lub przyczyniają się do jej rozbudowy. Zatem chodzi o wszystko, co zbudowali ludzie, by ułatwić funkcjonowanie społeczności lokalnej. Jako przykład posłużyć tutaj mogą: drogi, torowiska, mosty, lotniska, budynki, oczyszczalnie ścieków, obiekty publiczne czy technologie komunikacyjne. Kapitał infrastrukturalny możemy także odnieść do zagospodarowania terenu gminy. Warto pamiętać, że kapitał infrastrukturalny i jego jakość przekładają się na samopoczucie mieszkańców (zarówno w warstwie fizycznej, jak i psychicznej) oraz ich życie społeczne [Beaulieu, 2014].

Przedstawiona charakterystyka kapitału gminy, podzielonego na siedem kapitałów cząstkowych, ma określone konsekwencje. Po pierwsze, ukazuje kompleksowe ujęcie zagadnienia. Po drugie, traktując poszczególne rodzaje kapitałów jako składowe pewnej całości, podkreśla ich wzajemne oddziaływanie oraz zależności, jakie między nimi występują. Czasem będzie to oddziaływanie wprost, czasem pośrednio. Na przykład kapitał finansowy gminy jest częściowo zależny

od kapitału ludzkiego (wiedza i umiejętności społeczności lokalnej), kapitału społecznego (np. sieci powiązań społecznych wewnątrz miasta i z podmiotami zewnętrznymi) czy kapitału politycznego (np. wpływu na alokację zasobów w gminie i poza nią). Podobnie kapitał infrastrukturalny będzie lepiej rozwinięty w społecznościach charakteryzujących się wysokim poziomem kapitałów: ludzkiego, politycznego i finansowego [Daniel i in., 2022]. Po trzecie, tak szerokie ujęcie kapitału gminy wpisuje się w koncepcję zrównoważonego rozwoju, która podkreśla konieczność wielowymiarowego i systemowego podejścia w gospodarowaniu potencjałem gminy. Poprawa jakości życia mieszkańców i funkcjonowania szeroko rozumianej społeczności lokalnej powinna być oparta na harmonijnym i symetrycznym rozwoju aspektów ekonomicznych, społecznych i środowiskowych gminy [Sobol, Krakowiak-Drzewiecka, Dobosiewicz, 2017].

Na kapitał gminy, a co za tym idzie: na tworzące go siedem rodzajów kapitałów, wpływa wiele czynników zarówno wewnętrznych (występujących w danej gminie), jak i pojawiających się w jej bliższym i dalszym otoczeniu<sup>8</sup>. Dalsza część rozdziału, o czym wspomniano w punkcie poprzednim, koncentruje się wokół wyzwań, które stanęły przed gminami miejskimi wraz z rozwojem gospodarki cyfrowej.

### 6.3. Wpływ gospodarki cyfrowej na miasta i ich kapitał

Pojęcie gospodarki cyfrowej pojawiło się w dyskursie po raz pierwszy w latach 90. XX w. [Tapscott, 1995]. Najogólniej rzecz biorąc, można powiedzieć, że opisuje ono kolejne stadium rozwoju po gospodarce opartej na wiedzy, a potem gospodarce internetu. W opublikowanym w lutym 2018 r. raporcie Międzynarodowego Funduszu Walutowego przyjęto, że „cyfryzację w ramach gospodarki można szeroko zdefiniować jako włączanie danych i internetu w procesy produkcyjne i produkty, nowe formy konsumpcji w ramach gospodarstw domowych i sektora publicznego (household and government consumption), tworzenie się kapitału, przepływy ponadgraniczne oraz finanse” [International Monetary Fund, 2018 – tłum. własne].

Zgodnie z raportem Organisation for Economic Co-operation and Development [2015] z 2015 r. gospodarkę cyfrową charakteryzują:

- wyjątkowe znaczenie niematerialnych dóbr,
- masowe posługiwanie się danymi (szczególnie osobowymi),
- popularność platform jako modelu biznesowego,
- trudności z oceną, które ogniwo w łańcuchu produkcji przyczynia się do wytworzenia ostatecznej wartości danego dobra.

---

<sup>8</sup> Szerzej na temat czynników wpływających na poszczególne rodzaje kapitałów pisze Agnieszka Kristof w rozdziale 7 niniejszej monografii.

Zdaniem K. Śledziewskiej i R. Włoch [2020] o specyfice gospodarki cyfrowej decydują powiązane ze sobą procesy datafikacji i usieciowienia. Procesy te występowały wcześniej, jednak w gospodarce cyfrowej ich natężenie i powszechność rosną, a charakter ulega zmianie w wyniku wdrażania nowych technologii zbierania, gromadzenia, przetwarzania, analizy i wykorzystywania danych. Procesowi temu towarzyszy rozwój zastosowania algorytmów wspartych sztuczną inteligencją. Skutkuje to rosnącą personalizacją, czyli produkcją towarów, wytwarzaniem treści czy świadczeniem usług coraz bardziej dostosowanych do potrzeb i oczekiwań indywidualnych odbiorców. Gospodarka cyfrowa urzeczywistnia się w wyniku niezliczonych procesów transformacji cyfrowej, polegających na zmianie modelu funkcjonowania konsumentów i pracowników, rynków i przedsiębiorstw oraz innych organizacji, w tym państwa, gmin i globalnej gospodarki.

Wydaje się, że w powszechnej świadomości procesy gospodarki cyfrowej w odniesieniu do funkcjonowania miast kojarzone są przede wszystkim z coraz większym stopniem cyfryzacji usług publicznych, której tempo znacznie przyspieszyło wystąpienie epidemii COVID-19. Mieszkańcy mogą korzystać z wielu rozwiązań e-administracji, np. z Elektronicznej Platformy Usług Administracji Publicznej – ePUAP, a dzięki upowszechnieniu Profilu Zaufanego, e-dowodu osobistego czy aplikacji eDOApp istotnie wzrósł odsetek osób, które korzystają z usług administracji publicznej online. Przykładami obrazującymi wzrost popularności usług administracji elektronicznej mogą być: usługa wydawania zaświadczeń o stanie cywilnym – wzrost z 53 tys. w 2019 r. do 198 tys. w 2020 r., usługa zgłaszania narodzin dziecka przez rodziców – wzrost z 45 tys. do 147 tys. [Kusto, Klepacki, 2023].

Choć zmiany technologiczne w odniesieniu do usług publicznych są istotnym elementem cyfryzacji miast, to z pewnością nie oddają całego spektrum przeobrażeń, jakie zachodzą i będą zachodziły w miastach gospodarki cyfrowej. Znacznie lepiej wyzwania stawiane miastom przez gospodarkę cyfrową obrazuje koncepcja miasta inteligentnego (smart city). Ta koncepcja ewoluowała na przestrzeni lat i nie ma ogólnoprzyjętej definicji miasta inteligentnego, ale na pewno stara się w kompleksowy sposób objąć współczesne potrzeby i możliwości związane z zarządzaniem miastem. Kluczowymi umiejętnościami inteligentnych miast dzisiejszych czasów są: zapewnienie szybkiego przepływu informacji oraz wydajnego dostępu do nich, efektywne przetwarzanie, analizowanie danych, których jest coraz więcej, i wyciąganie z nich wartościowych wniosków, ale również udostępnianie danych i informacji. Rozwijanie wymienionych umiejętności pozwala na zmianę sposobu zarządzania na data-driven, czyli budowanie polityk miejskich na podstawie obiektywnych przesłanek, a nie przeczuć [Ciupa, 2021b].

W świetle niniejszych rozważań można stwierdzić, że głównym wyzwaniem miast ery cyfrowej jest świadome zarządzanie danymi. Deloitte Insights [Deloitte Center for Government Insights & Beeck Center, 2019] wymienia najważniejsze determinanty istotności tego procesu dla rozwoju miast; są to:

- publiczne zapotrzebowanie na przejrzystość i rozliczalność działania,
- zmieniające się potrzeby i nawyki mieszkańców;
- ograniczenia budżetowe prowadzące do konieczności wzrostu efektywności operacyjnej,
- odpowiedzialność za ograniczenia defraudacji, marnotrawstwa i nadużyć,
- innowacje technologiczne i znaczące, dynamicznie zmieniające się uwarunkowania powodujące dodatkowo złożoność zarządzania miastem,
- rosnący wolumen danych, które są zbierane i wykorzystywane,
- odpowiedzialność za bezpieczeństwo danych.

Mnogość źródeł informacji, z których miasta mogą czerpać dane, pokazuje skalę możliwości, ale także trudności, z jaką wiąże się właściwe wykorzystanie i zarządzanie danymi. Do danych miejskich można zaliczyć te: o zagospodarowaniu przestrzennym, o infrastrukturze i przestrzeni miejskiej pozyskiwane w wyniku inwentaryzacji i inspekcji terenowych, o świadczonych usługach komunalnych, ekonomiczne i finansowe, internetu rzeczy (np. dotyczące jakości powietrza czy wody, natężenia ruchu drogowego, zużycia energii w budynkach użyteczności publicznej), z monitoringu wizyjnego, w postaci zdjęć fotogrametrycznych i mobilnego skanowania laserowego z poziomu ulicy (wsparcie procesów decyzyjnych w obszarze infrastruktury i urbanistyki), w postaci zdjęć lotniczych i satelitarnych oraz skanowania laserowego z poziomu lotniczego (monitorowanie zmian w środowisku miasta), o uwarunkowaniach środowiskowych, z crowdsourcingu (np. systemy umożliwiające zgłaszanie uszkodzeń lub braków w infrastrukturze czy rozwoju usług miejskich), pozyskiwane i wytwarzane przez firmy, wskaźnikowe (np. wskaźnik usług miejskich i jakości życia), w formie specjalistycznych opracowań studyjnych i analitycznych (np. modele ruchu, studia krajobrazowe, plany gospodarki niskoemisyjnej), przestrzenne [Ciupa, 2021a].

Jak widać, spektrum danych, które miasta mogą gromadzić, jest niezwykle szerokie i dotyczy każdego z siedmiu rodzajów kapitałów przedstawionych w poprzednim punkcie rozdziału. Rozwój rozwiązań cyfrowych, które znajdują się w zasięgu miast, może pomagać kształtować poszczególne kapitały, obserwować i analizować zależności między nimi oraz sprzyjać ich większej akumulacji. Poglobiona analiza owych zależności zostanie poczyniona w rozdziale siódmym, który stanowi kontynuację rozważań podjętych w niniejszej części.

Przedstawiony zestaw danych miejskich nie obejmuje w pełni wszystkich możliwości, które są w zasięgu ich pozyskania przez miasta, niemniej jest do-

wodem na to, że zarządzanie danymi w mieście stało się koniecznością. Coraz więcej miast (głównie amerykańskich i zachodnioeuropejskich, ale pojawiają się także polscy prekursorzy) decyduje się na powołanie stanowisk lub jednostek organizacyjnych, których celami są zarządzanie danymi i sprawienie, by „pracowały” dla dobra miasta. Mowa tu o pełnomocniku ds. danych miejskich (Chief Data Officer) [Ciupa, 2023].

W inteligentnych miastach dąży się do połączenia sfery społecznej i technologicznej. Wszelkie rozwiązania i innowacje cyfrowe mają być pomocą w rozwoju konkurencyjności miast i efektywności świadczenia usług publicznych [Organisation for Economic Co-operation and Development, 2019]. Można by dodać, że mogą być także pomocą w budowaniu i akumulacji kapitału miasta w realizacji nadrzędnego celu, jakim jest poprawa jakości życia społeczności lokalnej. W kolejnym punkcie rozdziału przedstawionych zostanie kilka przykładów takich rozwiązań wraz ze wskazaniem interesariuszy, którzy mogą być beneficjentami wprowadzonych innowacji, oraz rodzajów kapitałów, na które mogą mieć one wpływ.

## **6.4. Rozwiązania cyfrowe w praktyce polskich miast**

### **– wybrane przykłady**

Pierwszym przykładem innowacji cyfrowej jest Bank Danych o Mieście (BDoM), wprowadzony przez władze Siemianowic Śląskich w 2022 r., czyli platforma informacyjna dostępna jako strona internetowa: [dane.siemianowice.pl](http://dane.siemianowice.pl). BDoM gromadzi, aktualizuje i prezentuje w przejrzysty sposób informacje dotyczące szerokiego spektrum działalności samorządu, m.in. demografii, mieszkalnictwa, administracji, zdrowia czy ochrony środowiska. Wprowadzenie takiego rozwiązania wynikało z diagnozy przeprowadzonej przez władze miasta, wedle której występują zauważalne braki danych oraz informacji w zakresie monitorowania rozwoju gminy i występujących na jej terenie zjawisk społeczno-gospodarczych. Wytwarzane w gminie dane były rozproszone i częstokroć przygotowywane w sposób utrudniający ich ponowne wykorzystanie. Brakowało również narzędzia pozwalającego na agregację i prezentację tych danych. Portal BDoM agreguje dane pochodzące z wielu źródeł, a użytkownicy znajdą tam informacje przygotowane i przekazywane przez komórki Urzędu Miasta, jednostki organizacyjne czy spółki komunalne, a także dane pochodzące ze źródeł zewnętrznych, w tym z Banku Danych Lokalnych GUS. Uruchomienie portalu BDoM daje możliwość stałego monitorowania określonych wskaźników rozwo-

jowych przez kadrę zarządzającą, pracowników, a także – dzięki udostępnianiu w postaci otwartych danych – stwarza pole do zaangażowania mieszkańców i zewnętrznych interesariuszy (organizacji pozarządowych, przedsiębiorców czy przedstawicieli środowisk naukowych) w procesy partycypacji społecznej i współzarządzania gminą [Kaczmarek, 2022; Portal Siemianowice Śląskie, 2022; System Monitorowania Usług Publicznych, b.r.]. Można zatem założyć, że Bank Danych o Mieście sprzyja wykorzystaniu nie tylko potencjału kapitału społecznego Siemianowic Śląskich, ale również kapitału ekologicznego i ludzkiego, a pośrednio także kapitału finansowego czy infrastrukturalnego.

Drugim spośród wybranych rozwiązań cyfrowych usprawniających funkcjonowanie miasta, zwłaszcza w obszarze kapitału infrastrukturalnego, jest uruchomiony w Katowicach w marcu 2024 r. Inteligentny System Transportowy (ITS), którego główny cel stanowi poprawa płynności ruchu w mieście. Wykorzystując zainstalowane w nawierzchni jezdni pętle indukcyjne i umieszczone nad ulicami kamery wideodetekcji, system może weryfikować aktualne natężenie ruchu i zmieniać długość wyświetlania świateł dla poszczególnych kierunków. Nad automatyką czuwają operatorzy, którzy w razie potrzeby mogą ręcznie modyfikować ustawienia systemu. ITS-em zostało objętych 112 skrzyżowań w Katowicach. Katowicki ITS został zintegrowany z Systemem Dynamicznej Informacji Pasażerskiej, koordynowanym przez Zarząd Transportu Metropolitalnego, aby zapewnić priorytet pojazdom komunikacji publicznej. Działa także internetowa platforma komunikacyjna – też w formie aplikacji mobilnej, która ułatwia znalezienie wolnych miejsc parkingowych. Platforma w czasie rzeczywistym ma informować o warunkach na drodze czy prowadzonych robotach oraz zapewniać funkcję planowania podróży dowolnym środkiem transportu. W skład systemu wchodzi także 17 tablic VMS służących do informowania podróżnych o panującej sytuacji drogowej z opcją kierowania na trasy alternatywne i 12 tablic informacji parkingowej dla śródmiejskiej Strefy Płatnego Parkowania. Pod koniec kwietnia 2024 r. władze lokalne poinformowały, że w tak stosunkowo krótkim czasie ITS przyspieszył przejazdy przez Katowice o 15% [Kaczmarek, 2022; Serwis Samorządowy PAP, 2024; Portal ITS Katowice, b.r.]. Korzystają na tym oczywiście kierowcy, ale także pasażerowie transportu publicznego, firmy transportowe czy osoby odwiedzające miasto w celach turystycznych lub biznesowych. Bez wątpienia ITS pozwala rozwijać kapitał infrastrukturalny Katowic, ale nie pozostaje obojętny także np. dla kapitału finansowego czy ekologicznego miasta.

Znacznie wcześniej uruchomionym rozwiązaniem z zakresu gospodarki cyfrowej niż dwa wyżej przedstawione jest Pomorski Park Naukowo-Technologiczny w Gdyni, który swoją działalność rozpoczął już w 2001 r. z inicjatywy

Stowarzyszenia Pomorskie Centrum Technologii oraz miasta Gdynia. Przez ponad 20 lat rozwijał się i poszerzał swoją ofertę równolegle z ewolucją gospodarki cyfrowej. Jest największym, pod względem powierzchni, kompleksem laboratoryjno-badawczym w Polsce. Oferta parku jest skierowana do bardzo szerokiego grona odbiorców. Mogą z niego korzystać studenci, absolwenci uczelni, naukowcy czy doświadczeni przedsiębiorcy chcący realizować pomysły oparte na wiedzy i wysokich technologiach, rozwoju innowacyjności, przedsiębiorczości i kreatywności oraz aktywizacji lokalnej społeczności. Swoje siedziby mają tam firmy działające w branży biotechnologicznej i ochrony środowiska, informatycznej, elektronicznej i telekomunikacyjnej, inżynieryjnej, innowacji społecznych oraz nowoczesnego wzornictwa. PPNT Gdynia tworzą firmy parkowe, pracownie i zespoły merytoryczne. Strefa Startup wspiera środowisko młodych przedsiębiorców oraz studentów. Bio Laboratorium realizuje projekty badawczo-rozwojowe, edukuje oraz oferuje usługi komercyjne. Informacja Patentowa odpowiedzialna jest za warsztaty i konsultacje w zakresie ochrony własności intelektualnej, natomiast Centrum Designu wspiera sektory kreatywne. Miejscem spotkań i wymiany doświadczeń jest Centrum Konferencyjne. Dodatkowym atutem PPNT Gdynia jest Park Konstruktorów pełniący funkcję zaplecza specjalistycznych prototypowni dla inżynierów i twórców. PPNT Gdynia ma na swoim koncie wiele spektakularnych sukcesów. Stworzono tam m.in. syntezytor mowy, największą na świecie ścianę informacyjną z e-papieru, która znajduje się w siedzibie ONZ w Nowym Jorku, czy rozwiązania wykorzystywane przez Europejską Agencję Kosmiczną. W parku powstały też pierwsze europejskie studio zmiksowanej rzeczywistości VR VISIO, ekologiczny beton i aparat anty-smogowy [Ideologia, b.r.; Portal PPNT Gdynia, b.r.]. W przypadku PPNT wydaje się, że śmiało można założyć, iż jego działalność wpływa nie tylko na wszystkie siedem szczegółowych kapitałów miasta, ale oddziaływanie sięga znacznie dalej, aż do skali międzynarodowej.

Ostatnim przykładem rozwiązania cyfrowego wprowadzonego przez miasto jest Miejskie Centrum Kontaktu „Warszawa 19115”, działające w stolicy od 2013 r. Jest to nowoczesny system komunikacji z mieszkańcami i pierwszy realizowany na taką skalę projekt w Polsce (w ciągu pierwszych 5 lat działalności z systemu skorzystano ponad 2 mln razy). Platforma stanowi wspólne centrum kontaktu Urzędu Miasta, urzędów dzielnic i miejskich jednostek, którego głównymi celami są usprawnienie i uproszczenie komunikacji między mieszkańcami a warszawskim samorządem. Centrum działa 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu. Zainteresowani mogą skorzystać w dogodnej dla siebie formy kontaktu, tj. poprzez darmową mobilną aplikację, stronę internetową, telefon, e-mail lub czat. Użytkownicy mogą wykorzystać ten system komunikacyjny, by uzyskać

informacje, zgłosić problem i konieczność interwencji, zaproponować swoją inicjatywę bądź pomysł na ulepszenie miasta oraz co istotne, stale monitorować realizację zgłoszonych wniosków. Interesujące dla siebie informacje mogą tam też znaleźć przedsiębiorcy oraz turyści. Miejskie Centrum Kontaktu pozwoliło na skuteczniejsze zbieranie i analizowanie danych na temat problemów miejskich, które najbardziej interesują mieszkańców (np. nieprawidłowe parkowanie, problemy z gospodarką odpadami). Takie rozwiązanie ułatwiło partycypację obywateli w kreowaniu polityki miejskiej poprzez udostępnienie przejrzystej platformy do zgłaszania pomysłów, uwag i problemów. „Warszawa 19115” uprościło zainteresowanym dostęp do informacji o miejskich i dzielnicowych urzędach oraz spółkach komunalnych. Przyczyniło się również do poprawy poczucia bezpieczeństwa i sprawstwa mieszkańców przez wygodny dostęp do aplikacji mobilnej, umożliwiającej zgłoszenie problemu w czasie rzeczywistym z możliwością dołączenia zdjęcia i zlokalizowania na mapie miasta [Winkowska, 2012; Polski Fundusz Rozwoju, b.r.; Portal Miejskie Centrum Kontaktu „Warszawa 19115”, b.r.]. Warszawskie Miejskie Centrum Kontaktu oprócz oczywistego oddziaływania na kapitał społeczny ma również znaczenie dla wykorzystania potencjału innych składowych kapitału miasta, np. infrastrukturalnego, ekologicznego, politycznego czy finansowego.

Dobór przedstawionych czterech przykładów rozwiązań gospodarki cyfrowej, zastosowanych w polskich miastach, podyktowany był chęcią pokazania niezwykle szerokiego spektrum możliwości, jakie niesie ze sobą rozwój nowoczesnych technologii dla przekształcania miast w smart city i we wspieraniu procesu wykorzystania potencjału kapitału miasta. Oczywiście opisane przykłady nie wyczerpują zakresu zastosowań rozwiązań cyfrowych w miastach ani z punktu widzenia przedmiotowego, ani podmiotowego. Istnieją już bowiem rozwiązania cyfrowe wykorzystywane w innych celach niż wspomniane, chociażby dotyczące ochrony środowiska (np. system zdalnego monitorowania pomiaru zużytej wody w Środzie Wielkopolskiej) czy ochrony zdrowia (np. system przywoławczy w Uniwersyteckim Centrum Okulistyki i Onkologii w Katowicach) [Ideologia, b.r.]. Przedstawione przykłady ograniczają się do rozwiązań wprowadzanych przez władze miejskie, gdy tymczasem nie jest to jedyny model postępowania i w proces implementacji rozwiązań cyfrowych mogą być także zaangażowane inne podmioty (interesariusze miasta).

## 6.5. Podsumowanie

Korzyści z przekształcania się miast w miasta inteligentne, wykorzystujące możliwości rozwiązań cyfrowych, mogą odnieść różni interesariusze lokalni. Podstawową korzyścią dla mieszkańców są przede wszystkim wysokiej jakości

spersonalizowane usługi, które zorientowane są na potrzeby mieszkańców, a nie na wygodę dostawców usług. Ważne jest także, że miasta lepiej i efektywniej gospodarują swoimi zasobami przy jednoczesnym wzroście partycypacji społecznej (częstsze konsultacje społeczne). Również głos przedsiębiorców lokalnych jest w większym stopniu brany pod uwagę. Co ważne, dla tej grupy interesariuszy w inteligentnych miastach szybciej wydawane są decyzje administracyjne dzięki wykorzystaniu nowych technologii przez miasto. Bliższa jest także współpraca między dostawcami usług komunalnych, co może prowadzić do większej efektywności i lepszego monitoringu świadczonych usług. Dla władz i liderów miasta istotne jest, że mogą podejmować decyzje w oparciu o wiarygodne dane i informacje pozyskiwane z różnorodnych źródeł [Ciupa, 2018].

Miasta próbujące sprostać wymogom koncepcji smart city borykają się z pewnymi trudnościami i ograniczeniami. Pierwszą barierą w transformacji cyfrowej miast jest bariera strategiczno-organizacyjna. Trudność stanowi opracowanie zrozumiałej dla wszystkich interesariuszy strategii, która definiowałaby priorytety oraz ramy dla cyfryzacji. Cyfryzacja zwykle prowadzona jest ad hoc, bez szerszej wizji i wspólnych zasad, co znacząco utrudnia koordynację projektów i obniża efektywność inwestycji w technologie cyfrowe. Drugą barierą są niewystarczające kompetencje cyfrowe władz miasta, pracowników samorządowych, ale i mieszkańców, które są konsekwencją braku świadomości szans, możliwości i wyobraźni zastosowań oraz korzyści, jakie płyną ze stosowania rozwiązań cyfrowych. Przeszkodę stanowią również problemy na poziomie projektowania. Projekty w obszarze cyfryzacji i danych miejskich często mają zamknięty charakter. Zamawia się systemy informatyczne bez wcześniejszej analizy procesów – w konsekwencji otrzymujemy wyspę wdrożenia oderwaną od reszty elementów zarządzania miastem. Wreszcie należy też wspomnieć o barierach technicznych odnoszących się przede wszystkim do braku lub ograniczonej zdolności systemów teleinformatycznych oraz wspieranych przez nie procesów do wymiany danych, a także do dzielenia się informacjami i wiedzą [Ciupa, 2021a].

Podsumowując, stawanie się miasta smart city jest procesem skomplikowanym, złożonym, ale także nieuniknionym. Oczywiście różne miasta w rozmaity sposób i z rozmaitym skutkiem adaptują rozwiązania cyfrowe w proces zarządzania. Nowe możliwości, które przyniosła miastom gospodarka cyfrowa, mogą być bardzo pomocne w jeszcze lepszym wykorzystaniu potencjału poszczególnych rodzajów kapitałów miasta: naturalnego, kulturowego, ludzkiego, społecznego, politycznego, finansowego i infrastrukturalnego. Łatwiejsze gromadzenie danych na ich temat, przechowywanie tych danych, analiza, przetwarzanie i upowszechnianie mogą prowadzić do poprawy koordynacji i dbałości o harmonijny rozwój poszczególnych kapitałów, a w konsekwencji do kapitału miasta jako

takiego. Będzie to miało przełożenie na bardziej zrównoważony rozwój miast, które sprostać tym wyzwaniom.

## 6.6. Bibliografia

- Beaulieu L.J. (2014), *The Community Capitals Framework*, „Community Vitality & Sustainability”, October, <https://cdextlibrary.org/wp-content/uploads/resource-media/2020/12/Community-Capitals-Beaulieu.pdf> (dostęp: 3.03.2024).
- Butkova O. (2020), *The Definition of «Capital» as an Economic and Accounting Category*, „E3S Web of Conferences”, nr 175, art. 13011, DOI: 10.1051/e3sconf/202017513011.
- Ciupa S. (2018), *Korzyści z transformacji w smart city*, Smart City, <https://smartcity-expert.eu/korzysci-smart-city/> (dostęp: 13.05.2024).
- Ciupa S. (2021a), *Rola danych w zarządzaniu miastem*, (w:) W. Łachowski (red.), *Zarządzanie danymi miasta. Podręcznik dla samorządów*, IRMiR, Kraków–Warszawa, s. 23–58, <https://obserwatorium.miasta.pl/zarzadzanie-danymi-w-miastach-podrecznik-dla-samorzadow/> (dostęp: 13.05.2024).
- Ciupa S. (2021b), *Transformacja cyfrowa miasta*, (w:) W. Łachowski (red.), *Zarządzanie danymi miasta. Podręcznik dla samorządów*, IRMiR, Kraków–Warszawa, s. 13–22, <https://obserwatorium.miasta.pl/zarzadzanie-danymi-w-miastach-podrecznik-dla-samorzadow/> (dostęp: 13.05.2024).
- Ciupa S. (2023), *Chief Data Officer, czyli struktura organizacyjna systemu zarządzania danymi w mieście*, Smart City, <https://smartcity-expert.eu/chief-data-officer-czyli-struktura-organizacyjna-systemu-zarzadzania-danymi-w-miescie/> (dostęp: 13.05.2024).
- Czapiński J. (2008), *Kapitał ludzki i kapitał społeczny a dobrobyt materialny. Polski paradoks*, „Zarządzanie Publiczne”, nr 2(4), s. 5–28.
- Daniel L., Mazumder R.K., Enderami S.A., Sutley E.J., Lequesne R.D. (2022), *Community Capitals Framework for Linking Buildings and Organizations for Enhancing Community Resilience Through the Built Environment*, „Journal of Infrastructure Systems”, nr 28(1), DOI: 10.1061/(ASCE)IS.1943-555X.0000668.
- Deloitte Center for Government Insights & Beeck Center (2019), *The Chief Data Officer in Government. Playbook*, London.
- European Commission (2019), *Increasingly Smart, Increasingly Sustainable: Europe's Cities Get an Upgrade*, <https://cordis.europa.eu/article/id/401807-europes-cities-get-an-upgrade> (dostęp: 13.05.2024).
- Flora C.B., Flora J.L. (2008), *Rural Communities: Legacy and Change*, Westview, Boulder.
- Ideologia, *Smart city: jak inteligentne miasta poprawiają życie mieszkańców*, <https://ideologia.pl/smart-city-jak-inteligentne-miasta-poprawiaja-zycie-mieszkancow/> (dostęp: 13.05.2024).

- International Monetary Fund (2018), *Measuring the Digital Economy*, IMF, Washington, <https://www.imf.org/en/Publications/Policy-Papers/Issues/2018/04/03/022818-measuring-the-digital-economy> (dostęp: 13.05.2024).
- Kaczmarek A. (2022), *Oto 15 rozwiązań smart city, które są przyszłością*, Portal Samorządowy, <https://www.portalsamorzadowy.pl/smart-city/oto-15-rozwiazan-smart-city-ktore-sa-przyszloscia,425607.html> (dostęp: 13.05.2024).
- Krakowiak-Drzewiecka M., Kristof A. (2023), *Kapitał wspólnot lokalnych i jego akumulacja*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 67(2), s. 60–70, DOI: 10.15611/pn.2023.2.06.
- Kusto B.A., Klepacki B. (2023), *Transformacja cyfrowa w skali lokalnej*, „Journal of Modern Science”, nr 3(52), s. 113–131, DOI: 10.13166/jms/174026.
- Mattos D. (2015), *Community Capitals Framework as a Measure of Community Development*, „Cornhusker Economics”, art. 811, [https://digitalcommons.unl.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1807&context=agecon\\_cornhusker](https://digitalcommons.unl.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1807&context=agecon_cornhusker) (dostęp: 13.05.2024).
- Organisation for Economic Co-operation and Development (2015), *Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy, Action 1 – 2015 Final Report*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris, DOI: 10.1787/9789264241046-en.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (2019), *Enhancing the Contribution of Digitalisation to the Smart Cities of the Future*, [https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=137\\_137584-ylp2t5bl5y&title=Enhancing-the-Contribution-of-Digitalization-to-the-Smart-Cities-of-the-Future](https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=137_137584-ylp2t5bl5y&title=Enhancing-the-Contribution-of-Digitalization-to-the-Smart-Cities-of-the-Future) (dostęp: 13.05.2024).
- Pitzer K.A., Streeter C.L. (2015), *Mapping Community Capitals: A Potential Tool for Social Work*, „Advances in Social Work”, nr 16(2), s. 358–371, DOI: 10.18060/17470.
- Polski Fundusz Rozwoju, *19115 Miejskie Centrum Kontakt – jeden numer, tysiąc spraw*, <https://pfrdlmiast.pl/baza-miejskich-innowacji/warszawa-miejskie-centrum-kontaktu-jeden-numer-tysiac-spraw.html> (dostęp: 13.05.2024).
- Portal ITS Katowice, <https://its.katowice.eu/> (dostęp: 13.05.2024).
- Portal Miejskie Centrum Kontakt „Warszawa 19115”, <https://warszawa19115.pl/> (dostęp: 13.05.2024).
- Portal PPNT Gdynia, <https://ppnt.pl/> (dostęp: 13.05.2024).
- Portal Siemianowice Śląskie (2022), *Bank Danych o Mieście już działa!*, <https://siemianowice.pl/2022/11/bank-danych-o-miescie-juz-dziala/> (dostęp: 13.05.2024).
- Serwis Samorządowy PAP (2024), *Inteligentny system transportowy przyspieszył przejazdu przez Katowice o 15 proc.*, <https://samorząd.pap.pl/kategoria/aktualnosci/inteligentny-system-transportowy-przyspieszil-przejazdu-przez-katowice-o-15> (dostęp: 13.05.2024).
- Sobol A., Krakowiak-Drzewiecka M., Dobosiewicz R. (2017), *Wpływ partycypacji obywatelskiej na zrównoważony rozwój – przykład miasta Zabrze*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, Organizacja i Zarządzanie”, z. 104, s. 351–365.

- System Monitorowania Usług Publicznych, *Baza dobrych praktyk*, <https://www.dobrepraktyki.pl/praktyka/391,bank-danych-o-miescie-jako-narzedzie-wspierajace-procesy-rozwojowe-i-zarzadcze-w-siemianowicach-slaskich.html> (dostęp: 13.05.2024).
- Śledziwska K., Włoch R. (2020), *Gospodarka cyfrowa. Jak technologie zmieniają świat*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa.
- Tapscott D. (1995), *The Digital Economy. Rethinking Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence*, McGraw-Hill, New York.
- Winkowska J. (2021), *Analiza wdrożeń smart city w Polsce i na świecie*, „Akademia Zarządzania”, nr 5(3), s. 207–224.

## Rozdział 7

---

# KAPITAŁY GMINY – CZYNNIKI ICH ROZWOJU ORAZ POWIĄZANIA MIĘDZY NIMI

---

*Agnieszka Kristof*

### 7.1. Wprowadzenie

Podając problematykę rozwoju kapitału w gminie, można dostrzec, że badania i rozważania w literaturze z tego zakresu koncentrują się głównie na wybranych typach kapitału, w ostatnim czasie szczególnie na kapitale społecznym [Gerke, Dalla Pria, 2022; Halstead, Deller, Leyden, 2022] czy kulturowym [Tubadji, Nijkamp, 2016; Capelo, Perucca, 2017]. Kapitał gminy obejmuje także kapitały: naturalny, ludzki, finansowy, polityczny i infrastrukturalny. W literaturze brakuje jednak badań pozostałych kapitałów oraz ujęć kompleksowych. Poświęcenie uwagi tym kapitałom, ich wzajemnym powiązaniom oraz możliwościom ich rozwoju może prowadzić do rozwoju gminy i tym samym zwiększenia jej atrakcyjności zarówno dla mieszkańców, jak i dla jej otoczenia. Możliwości rozwojowe gmin są silnie zdeterminowane uwarunkowaniami funkcjonowania tych podmiotów, które w niniejszej pracy rozpoznane zostaną dla siedmiu rodzajów wymienionych kapitałów. Samo pojęcie kapitału gminy oraz systematyka nadmienionych kapitałów zostały przybliżone w rozdziale szóstym, w związku z czym, w celu uniknięcia powtórzeń, w niniejszym opracowaniu zostanie jedynie przybliżona ich istota, tak aby móc lepiej rozpoznać czynniki na nie wpływające.

Do niedawna działania władz gmin skupiały się na okresie krótkim, najczęściej oscylującym w granicach roku budżetowego lub kadencji władz miasta, znacznie rzadziej planowano i podejmowano działania o charakterze długookresowym. Analiza kapitałów gminy w kontekście zasobów, które mogą być rozwijane i które wzajemnie na siebie oddziałują, pozwala taki horyzont czasu poszerzyć. Dla przykładu, używanie i rozwijanie pewnych zasobów kapitału ludzkiego może generować rozwój kapitału społecznego lub politycznego, jednak skutki tych działań mogą się pojawić w długim okresie. Mając na uwadze zależności

występujące pomiędzy różnymi rodzajami kapitałów, dostrzega się potrzebę planowania długookresowego w jednostkach samorządu terytorialnego. Odpowiedzią na to zapotrzebowanie jest ujęcie możliwości tworzenia strategii rozwoju gmin w Ustawie o samorządzie gminnym [Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej w sprawie ogłoszenia..., 2024, art. 10e, 10f, 10g]. Opracowanie dokumentu nie jest obligatoryjne, w związku z czym nie należy się spodziewać dynamicznych zmian w tym zakresie. Część podmiotów korzysta z tej możliwości, co potwierdzają badania D. Siekluckiego [2022] dotyczące gmin na prawach powiatu (55% gmin na prawach powiatu posiada strategię), jednak wiele z nich nie korzysta jeszcze z tego narzędzia.

Należy zakładać, że wszelkie działania władz podmiotów lokalnych mają prowadzić do ich rozwoju w wymiarze społecznym, ekonomicznym i ekologicznym. Postrzeganie gminy w kategorii zasobów kapitału, które mają do takiego rozwoju prowadzić, wymaga rozpoznania czynników oddziałujących na te kapitały. Celem rozdziału jest zatem rozpoznanie czynników wywierających wpływ na kapitały naturalny, kulturowy, ludzki, społeczny, polityczny, finansowy i infrastrukturalny gminy. Rozważania będą również zmierzać do zobrazowania powiązań pomiędzy poszczególnymi typami kapitałów.

Struktura tekstu wynika z przyjętego celu i kolejno zostaną przedstawione czynniki wpływające na kapitał gminy oraz wzajemne zależności pomiędzy różnymi typami kapitałów w gminie. Dla lepszego zobrazowania tych powiązań Autorka posłuży się przykładami z praktyki gospodarczej. Badania mają charakter rozpoznawczy, opierać się będą o analizy źródeł wtórnych, a uzyskane wyniki w przyszłości pozwolą na zaprojektowanie badań pierwotnych dotyczących rozwoju kapitału w gminach.

## **7.2. Czynniki wpływające na rozwój kapitałów gminy**

Poszczególne rodzaje kapitałów mogą służyć do zidentyfikowania stanu posiadanych zasobów danej gminy, a także możliwości ich rozwoju. Podobnie jak na rozwój gmin, na rozwój kapitałów gminy wpływają czynniki zewnętrzne o charakterze makroekonomicznym, które są wypadkową decyzji podejmowanych na szczeblu regionalnym, krajowym czy międzynarodowym, oraz czynniki wewnętrzne znajdujące swoje źródła w układzie lokalnym i wynikające z posiadanych zasobów, lokalnego potencjału gospodarczego oraz warunków środowisko-przestrzennych [Warczak, 2015]. W takim też układzie można zaproponować klasyfikację rozpoznanych czynników wpływu (tabela 7.1).

**Tabela 7.1.** Czynniki wpływające na rozwój kapitałów w gminie

| Rodzaj kapitału                               | Czynniki wewnętrzne                                                                                                                                             | Czynniki zewnętrzne                                                                                                                                 |
|-----------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kapitał przyrodniczy (ekologiczny, naturalny) | Lokalna polityka ochrony środowiska, zarządzanie zasobami przyrodniczymi, infrastruktura ekologiczna, turystyka przyrodnicza, lokalne inicjatywy proekologiczne | Polityka ochrony środowiska na szczeblu krajowym i unijnym, zmiany klimatyczne i zrównoważony rozwój, bogactwo zasobów naturalnych, czynniki losowe |
| Kapitał kulturowy                             | Edukacja lokalna, aktywność społeczności lokalnej, promocja i polityka kulturalna gminy                                                                         | Migracja ludności i różnorodność społeczna, polityka krajowa w zakresie edukacji                                                                    |
| Kapitał społeczny                             | Zaangażowanie obywatelskie, lokalne organizacje pozarządowe, współpraca lokalna                                                                                 | Sieci współpracy międzygminnej, współpraca międzynarodowa                                                                                           |
| Kapitał ludzki                                | Edukacja lokalna, polityka społeczna gminy, lokalne programy szkoleniowe                                                                                        | Migracja ludności, polityka krajowa w zakresie edukacji, ogólna sytuacja gospodarcza w kraju, Europie i na świecie                                  |
| Kapitał polityczny                            | Polityka lokalna, zarządzanie samorządowe                                                                                                                       | Polityka gospodarcza i fiskalna kraju, regulacje prawne                                                                                             |
| Kapitał finansowy                             | Dochody z podatków i opłat lokalnych, efektywność zarządzania budżetem                                                                                          | Inwestycje zagraniczne, fundusze strukturalne i unijne, wsparcie z budżetu państwa                                                                  |
| Kapitał infrastrukturalny                     | Inwestycje publiczne, planowanie przestrzenne, zarządzanie infrastrukturą                                                                                       | Inwestycje prywatne, fundusze rządowe i unijne, postęp technologiczny                                                                               |

Źródło: opracowanie własne.

Kapitał przyrodniczy (naturalny, ekologiczny) jest zależny od wielu czynników o różnym natężeniu, które mogą wykazywać zmienność w czasie. Część z nich ma charakter wewnętrzny, a zatem pozostają one pod wpływem lokalnych władz, a część zewnętrzny. Do pierwszej grupy można zaliczyć uwarunkowania prawne i organizacyjne, a wśród nich prawo własności lub prawo użytkowania danych zasobów naturalnych leżące w gestii podmiotów lokalnych, np. użytkowanie gruntów i zarządzanie nimi. Istotna jest tutaj także lokalna polityka ochrony środowiska, która kształtuje sposób użytkowania zasobów przyrodniczych np. przy pomocy programów rewitalizacji terenów zielonych czy ochrony parków krajobrazowych lub planów zagospodarowania przestrzennego (jeśli występują). Na kapitał przyrodniczy mogą mieć wpływ również czynniki zewnętrzne, niezależne od lokalnych władz, tj. bogactwo zasobów naturalnych (flory, fauny, różnorodność ekosystemów), polityka ochrony środowiska na szczeblu krajowym czy unijnym, uwzględniająca zmiany klimatyczne i zrównoważony rozwój, a także czynniki losowe, np. susze i powodzie, które wpływają na poziom i stan wody w rzekach i jeziorach, a z kolei pożary i huragany mogą zniszczyć lasy, łąki lub ich fragmenty [Jacobs, 2011c]. Nadmierne wykorzystanie zasobów naturalnych prowadzi natomiast do ich degradacji lub wyczerpywania.

Kapitał kulturowy buduje wspólną tożsamość, integruje, ale i nierzadko nadaje danej społeczności specyficzny charakter. Stanowi dziedzictwo w postaci

elementów sztuki, muzeów, zabytków czy np. towarzystw historycznych, ale także pewne cechy czy normy, które wywarły trwały wpływ na daną społeczność [Jacobs, 2011c]. W Skandynawii dzięki pragmatycznemu protestantyzmowi ludzie byli pracowici i tak są postrzegani na świecie, Niemców kojarzy się z zamiłowaniem do porządku i punktualności, a Francuzom przypisuje się dobrą kuchnię i wino. Ten rodzaj kapitału jest związany z posiadanym dziedzictwem kulturowym. Władze lokalne mogą go kształtować poprzez ochronę posiadanych zasobów, np. przez wpisanie na listę zabytków i ustanowienie pieczy konserwatora zabytków, dbanie o pamięć historyczną poprzez budowanie ośrodków typu instytuty pamięci, tworzenie wystaw w muzeach, materiałów audiowizualnych czy działalność kinematograficzną. Ważnymi aspektami rozwoju tego kapitału są kultywowanie tradycji i obyczajów oraz przybliżanie kultury mieszkańcom poprzez organizowanie wydarzeń, tj. wernisaży, spektakli teatralnych, koncertów, festiwali, imprez sportowych. Interesującym sposobem na kształtowanie kapitału kulturowego jest także znalezienie nowych sposobów zagospodarowania nieużytkowanych już nieruchomości, które są charakterystyczne lub historycznie ważne dla danego regionu. Może to być związane z rozwojem turystyki poprzemysłowej<sup>9</sup>. Ciekawym przykładem może być również tworzenie nowych niezależnych projektów istotnych dla miasta czy regionu, jak np. „Katowice Miasto Ogrodów”. Aby te i inne pomysły mogły zostać z sukcesem zrealizowane, ważny będzie wysoki poziom kapitału ludzkiego w gminie, który pozwoli na skuteczne aplikowanie o środki unijne na wskazane cele, wykaże się kreatywnością i skutecznością w zarządzaniu posiadanymi zasobami. Jako czynniki niezależne od władz gminy (zewnętrzne) wymienić można krajową politykę edukacyjną w zakresie kultury i jej promocji, migracje ludności, które wnoszą nowe elementy kultury i sprzyjają różnorodności.

Kapitał ludzki to jeden z kluczowych zasobów gminy, na którego kształtowanie w pewnej mierze wpływ mogą mieć władze lokalne, a w pewnej czynnikami o charakterze zewnętrznym. Jedną z ważnych form tego kapitału stanowi przywództwo. Może ono być naturalne lub wypracowane, wyuczone. Jak każda umiejętność wymaga pracy w celu osiągnięcia rozwoju. Ważnym aspektem kapitału ludzkiego są osiągnięcia edukacyjne zarówno te formalne, jak i nieformalne. Kreatywność, wiedza i umiejętności rozwiązywania problemów stanowią o posiadanych zasobach kapitału ludzkiego [Jacobs, 2011b]. Są one zależne w głównej mierze od danych osób, od ich indywidualnych motywacji, chęci

---

<sup>9</sup> Interesujący przykład w tym zakresie stanowi Zabrze, które odnalazło swoją niszę i przy wykorzystaniu środków unijnych rozwinęło swój kapitał kulturowy, odnawiając nieużytkowane kopalnie, wieżę ciśnień czy inne zabytkowe obiekty i udostępniając je do zwiedzania, do wystawiania w nich sztuki, organizacji w nich warsztatów i ścieżek edukacyjnych.

rozwoju osobistego, zaangażowania, konsekwencji w dążeniu do osiągnięcia celów itp. Istotny w tym zakresie pozostaje jednak dostęp do edukacji w postaci miejsc w szkołach czy na uczelniach, w ośrodkach szkoleniowych, dostęp do bibliotek, ośrodków kultury, programy szkoleniowe urzędów pracy itp. [Jacobs, 2011c]. Ważnym czynnikiem rozwoju kapitału ludzkiego jest także tworzenie projektów, w których zaangażowane są grupy osób. Uczenie się od innych wzbogaca wiedzę i buduje doświadczenie. Nie bez znaczenia pozostaje także lokalna polityka społeczna przejawiająca się m.in. w dostępie do zdrowia czy rozwoju budownictwa mieszkaniowego. Podobnie jak w przypadku pozostałych kapitałów w tym także istotne są czynniki zewnętrzne. Można do nich zaliczyć napływ pracowników wraz z ich kompetencjami z innych regionów lub krajów, politykę krajową w zakresie edukacji, a także ogólną sytuację gospodarczą.

Poziom rozwoju poszczególnych zasobów kapitału ludzkiego wpływa na możliwość tworzenia kapitału społecznego. Kapitał społeczny jest ukształtowany pod wpływem historii i kultury, poziomu edukacji, ukształtowanego środowiska, nierówności ekonomicznych itp. [Aldridge, Halpern, Fitzpatrick, 2002]. Jak wskazuje M. Gajowiak [2012, s. 12], zakres pojęcia kapitału społecznego jest szeroki i może się odnosić „do trzech sfer organizacji życia społecznego: poziomu mikrospołecznego, w którym kapitał społeczny jest przedstawiany jako pewien zasób jednostek, poziomu mezospołecznego, gdzie jest zasobem grup społecznych, takich jak wspólnota samorządowa czy zakład pracy, oraz poziomu makrospołecznego, na którym jest utożsamiany z czynnikiem rozwoju społecznego”. Na tak rozumiany kapitał mogą oddziaływać różne zestawy czynników, tj. zaangażowanie mieszkańców poprzez ich udział w decyzjach dotyczących rozwoju gminy oraz ich aktywność społeczna widoczna w tworzeniu lokalnych organizacji pozarządowych (stowarzyszeń i inicjatyw społecznych wspierających integrację i rozwój społeczny). Istotna jest także współpraca lokalna polegająca na budowaniu relacji między mieszkańcami, przedsiębiorcami i lokalną administracją. Nie mniej ważne pozostają czynniki o charakterze zewnętrznym, obejmujące współpracę z innymi gminami, regionami lub organizacjami krajowymi, a także partnerstwo z organizacjami międzynarodowymi lub udział w programach międzynarodowych. Należy podkreślić, że nie są to czynniki uniwersalne, tożsame dla każdego poziomu kapitału społecznego, a przedstawiona lista jest niepełna. Pewnym uzupełnieniem tego zestawu będzie zaprezentowanie, jak różne typy kapitałów wzajemnie na siebie oddziałują, co Autorka starała się wykazać w kolejnej części rozważań.

Kapitał polityczny wpływa na procesy podejmowanych decyzji w danej społeczności oraz na sposoby pozyskiwania zasobów zewnętrznych. Mogą go tworzyć zarówno jednostki, jak i grupy. Bazuje on na organizacji, połączeniach,

przekazie, władzy i zdolności wpływania na dystrybucję zasobów. Posiadanie kapitału politycznego to wywieranie wpływu na przebieg spraw. Kapitał polityczny jest zależny od jakości kapitału ludzkiego w gminie oraz nastrojów społecznych na różnych szczeblach i ogólnej sytuacji politycznej w kraju. W praktyce gospodarczej nierzadko obserwuje się, jak reprezentanci danych gmin w rządzie sprzyjają napływowi inwestycji w rodzime strony [Jacobs, 2011b]. Kapitał polityczny może się również ukształtować w wyniku mobilizacji poszczególnych osób lub grup w obliczu sprzeciwu wobec realizacji lub chęci realizacji jakiegoś przedsięwzięcia, np. poprzez nagłaśnianie pewnych tematów w społeczeństwie, przygotowanie petycji czy zbieranie pod nią podpisów. Istotną funkcję pełnią także czynniki o charakterze zewnętrznym, tj. polityka gospodarcza i fiskalna kraju, w tym wszelkie regulacje prawne wpływające na inwestycje lokalne.

Kapitał finansowy gminy jest znacząco uzależniony od czynników zewnętrznych, związanych z podziałem środków na szczeblu ogólnokrajowym, oraz instytucjonalno-prawnych ram funkcjonowania tych podmiotów. Ważną rolę odgrywa także kapitał zagraniczny w postaci inwestycji zagranicznych czy dotacji i programów finansowanych przez Unię Europejską lub inne podmioty zewnętrzne. Może on być kształtowany również wewnątrz gmin poprzez dochody pozyskiwane z podatków i opłat lokalnych lub przez efektywne zarządzanie posiadanymi zasobami. Może mieć podłoże w wiedzy i umiejętnościach mieszkańców (kapitał ludzki), sieci powiązań społecznych wewnątrz gminy i z podmiotami zewnętrznymi (kapitał społeczny), we wpływie na alokację zasobów w gminie i poza nią (kapitał polityczny), a także w posiadanych zasobach naturalnych, np. nieruchomości przy plaży, z widokiem na góry, z dostępem do portu czy w posiadaniu kopalni węgla [Jacobs, 2011c].

Kapitał infrastrukturalny dostarcza szeroko pojętą infrastrukturę w gminie, która może być wykorzystana do budowania i rozwoju innych kapitałów [Jacobs, 2011a]. Jest to infrastruktura fizyczna, która umożliwia rozwój innych kapitałów, ponieważ [Flora, Flora, Fey, 2004]:

- obsługuje wielu użytkowników,
- może być utrzymywana i rozwijana lokalnie,
- łączy lokalną ludność sprawiedliwie,
- łączy lokalną ludność, instytucje oraz przedsiębiorców z otoczeniem.

Czynniki wewnętrzne kształtujące ten rodzaj kapitału to lokalne wydatki na rozwój infrastruktury (drogi, mosty, sieci energetyczne, wodociągi, aplikacje dla mieszkańców itp.), decyzje władz lokalnych dotyczące zagospodarowania przestrzennego oraz strategię rozwoju. Bardzo istotna jest tu również efektywność zarządzania już istniejącą infrastrukturą. Czynniki zewnętrzne natomiast to inwestycje zewnętrznych firm w lokalną infrastrukturę, np. budowa zakładów

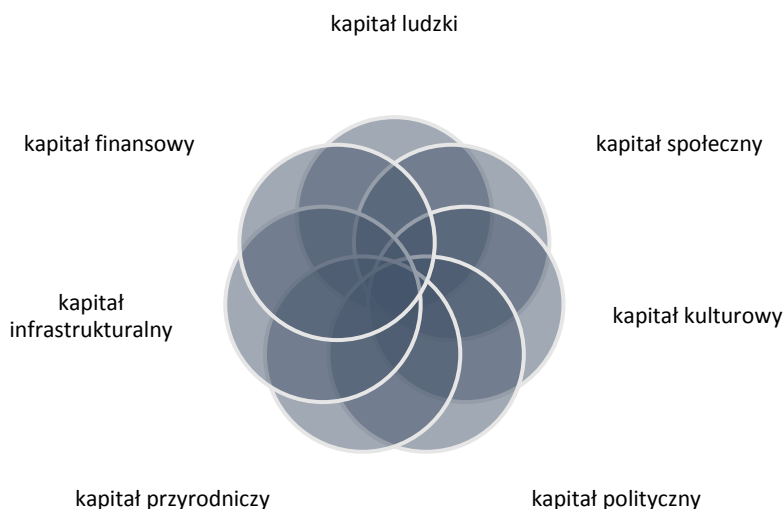
produkcyjnych i ich otoczenia, wsparcie finansowe na rozwój infrastruktury ze szczebla krajowego lub z funduszy unijnych oraz postęp technologiczny, który umożliwia, ale także wymusza interesujące rozwiązania, usprawniające życie mieszkańców i zarządzanie gminą.

Autorka ma świadomość, że przedstawione czynniki nie wyczerpują podjętego tematu, a stanowią jedynie wstęp do dalszych badań. Badania literaturowe wskazują lukę w zakresie podjętej tematyki, która w obliczu przedstawionych rozważań wydaje się warta uzupełnienia w kolejnych zadaniach badawczych.

### 7.3. Powiązania pomiędzy kapitałami w gminie

W badaniach kapitałów gminy zauważa się ich wzajemny wpływ, z uwagi na nieodzowne powiązania między nimi. W związku z tym zasadne wydaje się przedstawienie przykładowych powiązań pomiędzy siedmioma typami kapitałów wraz z odniesieniami do praktyki gospodarczej.

Wzajemne przenikanie się kapitałów można zobrazować jak rysunku 7.1. Jest to ujęcie modelowe, które obejmuje wszystkie rodzaje kapitału, jednak dla poszczególnych przypadków rysunek można zmodyfikować, wskazując jedynie te z nich, które faktycznie w danym przypadku na siebie oddziałują.



**Rysunek 7.1.** Schemat wzajemnego przenikania się kapitałów w gminie

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Flora, 2006].

Aby pokazać powiązania pomiędzy kapitałami, przedstawione zostaną wybrane zasoby omawianych kapitałów. Należy pamiętać, że wzajemne oddziaływanie na siebie może przynosić zarówno pozytywne, jak i negatywne skutki.

Przykład wody jako kapitału przyrodniczego (ekologicznego, naturalnego) pozwala przeanalizować, jak jego posiadanie oraz stan mogą wpływać na inne grupy kapitałów. Rzeka wykorzystywana do rekreacji i turystyki może budować kapitał społeczny, a poprzez korzyści finansowe płynące z różnego rodzaju opłat i biletów prowadzić do zwiększenia pieniędzy dostępnych w gminie, wpływając tym samym na wzrost kapitału finansowego. Implikuje także rozwój infrastrukturalny w gminie, co przynosi korzyści, ale może również wypływać niekorzystnie na kapitał przyrodniczy poprzez degradację posiadanych zasobów dzięki przyrody.

Wykorzystanie poszczególnych kapitałów do budowania innych może przynosić gminom i ich mieszkańcom korzyści, ale nierzadko prowadzi do wyczerpywania lub degradacji danych zasobów. Wzajemny wpływ kapitałów pokazuje, jak złożonym procesem jest zarządzanie zasobami gminy i jak trudno wyważyć decyzje, które będą prowadziły do jej rozwoju. Przykładowa sytuacja, kiedy pojawia się inwestor, który chce zbudować fabrykę na terenie danej gminy, pokazuje konflikt interesów różnych grup. Mieszkańcy, którzy poszukują pracy, będą z nadzieją obserwować pojawienie się takiego podmiotu w gminie, władze gminy będą oczekiwać korzyści w postaci przyszłych podatków, a także w postaci zmniejszenia bezrobocia, natomiast mieszkańcy, którzy cenią bardziej kapitał przyrodniczy w postaci jakości powietrza, wody i terenów zielonych, będą przeciwni takiej inwestycji. Wpływ takiej inwestycji na jakość życia znajdzie negatywne odbicie w kapitale społecznym i kulturowym.

Przykładem z praktyki gospodarczej może być sytuacja w Zabrzu, gdzie podpisana została w kwietniu 2024 r. umowa sprzedaży terenów po kopalni węgla kamiennego Makoszowy. Nie jest to przykład tożsamy ze wskazanym wyżej teoretycznym rozważaniem, ale nieco zbliżony. Mowa o terenach pokopalnianych, niewykorzystywanych aktualnie w żaden sposób, zdewastowanych, niszczących, odstraszać swoim wyglądem. Władze oraz część mieszkańców, w podjętej na temat inwestycji dyskusji, podnoszą korzyści dla miasta w postaci przyszłych wpływów do budżetu z tytułu podatków oraz zapewnienia nowych miejsc pracy. Inne grupy mieszkańców wyrażają swój sprzeciw wobec rodzaju inwestycji, czyli budowy przez inwestora zajmującego się działalnością logistyczną magazynów, które zakłócać ład urbanistyczny. Jeszcze inni są przeciwni wpływowi kapitału z prowadzonej działalności poza granice miasta, ponieważ wykonawcą jest spółka ze Swarzędza. We wskazanym przypadku korzyści i wady przedsięwzięcia zostały już skalkulowane, a umowa została podpisana.

Autorka chciała jedynie wskazać, z pewnym uproszczeniem, złożoność podejmowanej decyzji oraz różne stanowiska poszczególnych grup interesów.

Rozwój technologiczny wymusza i umożliwia jednocześnie wprowadzanie innowacji także w gminach. Tworzenie nowoczesnych rozwiązań oznacza rozwój kapitału infrastrukturalnego, który został przedstawiony na wybranych przykładach w rozdziale szóstym. Rozwiązania takie jak Bank Danych o Mieście (BDoM) w Siemianowicach Śląskich prowadzą do rozwoju kapitału społecznego poprzez lepszą komunikację z mieszkańcami oraz umożliwienie im partycypacji w podejmowaniu decyzji. Natomiast Inteligentny System Transportowy (ITS) w Katowicach, którego głównym celem jest poprawa płynności ruchu w mieście, poza rozwijaniem kapitału infrastrukturalnego z pewnością wpływa na kapitał ekologiczny (pozwalając na optymalne sterowanie ruchem), społeczny (przyczyniając się do poprawy komfortu podróżowania mieszkańców), a także finansowy (poprzez racjonalne gospodarowanie zasobami). Do realizacji takich rozwiązań, rozwijających kapitał infrastrukturalny, niezbędne jest zaangażowanie kapitału finansowego, ludzkiego (odpowiednie kompetencje) i społecznego (zaangażowanie mieszkańców w celu określenia potrzeb, a kolejno w użytkowanie i modyfikacje).

Kapitał infrastrukturalny będzie lepiej rozwinięty w społecznościach charakteryzujących się wysokim poziomem kapitałów: ludzkiego, politycznego i finansowego [Daniel i in., 2022, s. 4]. Stanowi on często bazę dla funkcjonowania innych kapitałów w gminie, ale także jest od nich zależny. Zasoby kapitału finansowego oraz możliwości jego pozyskiwania wpływają bezpośrednio na dokonywane inwestycje infrastrukturalne, wymagające coraz częściej zaawansowanych rozwiązań z uwagi na zmieniające się społeczeństwa i rosnące wymagania mieszkańców. Kapitał polityczny niejednokrotnie jest spoiwem, które pozwala taki kapitał rozwijać. Istotną trudnością w rozwijaniu tego kapitału okazuje się fakt, że infrastruktura wszelkiego rodzaju się zużywa, przez co wymaga konserwacji, napraw, a na końcu wymiany na nową, często nowocześniejszą i bardziej złożoną, a na bieżąco przybywa także nowych inwestycji.

Innymi ilustracjami mogą być budowanie kapitału kulturowego i jego oddziaływanie na rozwój innych kapitałów w gminie. Tutaj jako przykład posłuży wybudowanie parków rozrywki Energylandia i Zatorland w Zatorze. Inwestycja przynosi korzyści w postaci rozwoju kapitału finansowego gminy z tytułu obsługi przybywających turystów i wnoszonych opłat z podatków przez właścicieli tych przedsiębiorstw, kapitału ludzkiego poprzez zapewnienie miejsc pracy dla mieszkańców gminy w parkach, jak i hotelach, pensjonatach czy restauracjach, oraz kapitału infrastrukturalnego przez odpowiednie przygotowanie dróg, przystanków, połączeń komunikacji miejskiej, bazy noclegowej, restauracyjnej itp.

Wady przedsięwzięcia to przede wszystkim negatywny wpływ na kapitał naturalny. Wzmożony ruch turystyczny generuje m.in. hałas, zwiększone zanieczyszczenie środowiska i negatywnie wpływa na dziką przyrodę.

Najczęściej dostrzegana i poruszana przez środowiska naukowe jest rola kapitału społecznego, dla którego również podjęto próbę wskazania przykładu obrazującego jego powiązania z innymi kapitałami w gminie. Jako przykład można wskazać inicjatywę mieszkańców Zabrze w postaci funkcjonującego już od ponad 10 lat projektu „Aktywne Zabrze”, który zakłada nieodpłatne zaoferowanie zajęć sportowych dla mieszkańców oraz organizowanie zawodów z wybranych dyscyplin sportowych<sup>10</sup>. Celem projektu jest zaszczepienie w mieszkańcach miasta chęci uczestnictwa w kulturze fizycznej i rekreacji, a tym samym propagowanie zdrowego trybu życia<sup>11</sup>. Powstał on z inicjatywy trzech osób – pasjonatów sportu, mających odpowiednie uprawnienia oraz wykształcenie.

Realizacja projektu opiera się o wykorzystanie dostępnych zasobów kapitałów gminy, ale poprzez wzajemne powiązania pozwala te kapitały również rozwijać. Projekt w pierwszej kolejności wywiera wpływ na kapitał ludzki przez zwiększanie zasobu wiedzy mieszkańców, kształtowanie właściwych postaw i nawyków oraz wpływanie na stan ich zdrowia fizycznego i psychicznego. Na budowanie kapitału oddziałuje zarówno aktywny udział w oferowanych zajęciach i zawodach sportowych, jak i uczestnictwo bierne – kibicowanie, obserwacja czy śledzenie informacji o tych wydarzeniach w mediach lokalnych. Budowanie kapitału ludzkiego widoczne jest również w rozwoju indywidualnym organizatorów i wykonawców projektu, na co wskazuje rosnąca z roku na rok profesjonalizacja oferowanych zajęć i organizowanych zawodów. Mieszkańcy korzystający z oferty „Aktywnego Zabrze” i różne instytucje zaangażowane w projekt integrują się wokół realizowanych zajęć oraz imprez sportowych, budując tym samym kapitał społeczny. Powstają lub umacniają się relacje społeczne oraz zaufanie – zarówno wzajemne, jak i do jednostek czy instytucji. Warto dodać, że to przy wykorzystaniu istniejącego w mieście kapitału społecznego, który stale się rozwija, zbudowano analizowany projekt [Krakowiak-Drzewiecka, Kristof, 2023].

Na podejmowanych w ramach projektu działaniach zyskuje również kapitał kulturowy; zaobserwować tu można zaszczepienie idei, kształtowanie gustów

---

<sup>10</sup> Projekt „Aktywne Zabrze” obejmuje cykl bezpłatnych szkoleń z instruktorami i trenerami z dyscyplin sportowych, takich jak aquaerobic, badminton, bieganie, fitness, kolarstwo MTB, kolarstwo szosowe, narciarstwo biegowe, narciarstwo zjazdowe, nordic walking, piłka nożna, siłownia, speedminton, spinning, snowboard, szachy, tenis, wspinaczka halowa, joga, przeznaczonych dla mieszkańców.

<sup>11</sup> Szerzej na temat realizacji projektu można przeczytać w [Krakowiak-Drzewiecka, Kristof, 2023].

czy hierarchii wartości, pozyskaną wiedzę na temat kultury fizycznej, wiedzę na temat miasta i jego zasobów, na temat tego, co się dzieje w mieście, budowanie nawyków czerpania niefinansowych korzyści z udziału w życiu społecznym. Większość zajęć i zawodów odbywa się na terenie miasta Zabrze, co daje możliwość zapoznawania się z jego krajobrazem i dziedzictwem kulturowym.

Koordynatorzy sięgają po dostępne kapitały naturalny i infrastrukturalny. Zajęcia odbywają się przy wykorzystaniu zlokalizowanej w mieście infrastruktury sportowej i drogowej czy terenów przemysłowych oraz parków i lasów. Przy okazji realizacji projektu buduje się również kapitał polityczny, który można w tym przypadku rozumieć jako możliwość wywierania realnego wpływu na to, co dzieje się w mieście. Natomiast współpraca i wsparcie projektu przez władze miasta budują kapitał polityczny rządzących. Coraz większe imprezy sportowe organizowane w ramach projektu pozwalają na wykorzystywanie jego potencjału, a przy okazji także budowanie wizerunku i promocję miasta [Krakowiak-Drzewiecka, Kristof, 2023].

Projekt nie wpływa bezpośrednio na budowanie kapitału finansowego miasta, jednak kreowanie pozostałych kapitałów, a także promocja miasta chociażby przez imprezy sportowe, może w przyszłości to zmienić – w wyniku przyciągania odpowiednich osób i inwestycji. „Aktywne Zabrze” zwiększa bowiem atrakcyjność miasta dla obecnych i potencjalnych mieszkańców oraz ze względu na ciągle poszerzającą się ofertę może być zachętą dla inwestycji zarówno podmiotów wewnętrznych, jak i inwestorów spoza miasta [Krakowiak-Drzewiecka, Kristof, 2023]. Wzrost omawianych kapitałów jest pożądany, ponieważ prowadzi do rozwoju społecznego, ekonomicznego i ekologicznego miasta.

Inny ważny aspekt, który pojawia się w zaprezentowanych przykładach, to zaangażowanie mieszkańców w procesy podejmowania decyzji oraz w to, co się dzieje w mieście, a to z kolei ma kluczowe znaczenie dla kształtu demokracji i społeczeństwa obywatelskiego. Obecnie aktywność społeczności lokalnych stanowi istotny wkład w budowanie kapitału społecznego, ale nie znajduje to przełożenia na zmianę kierunków rozwoju lokalnego, które wciąż są wyznaczone przez polityczne preferencje na różnych szczeblach, w szczególnej mierze na poziomie ogólnokrajowym [Kantyka, Kantyka, 2020]. Szeroko rozumiana partycypacja mieszkańców jest jednak jednym z ważnych kroków naprzód, który pozwala realizować w praktyce założenia strategii zrównoważonego rozwoju, w tym zaangażowanie lokalnych społeczności w tworzenie planów długoterminowych przedsięwzięć [Sobol, Krakowiak-Drzewiecka, Dobosiewicz, 2017].

## 7.4. Podsumowanie

Podjęte w rozdziale rozważania przybliżyły siedem typów kapitałów gminy, które pokazują bogactwo zasobów gminy i określają jej możliwości rozwojowe w wymiarze społecznym, ekonomicznym i ekologicznym. Badania wtórne przeprowadzone na potrzeby niniejszych rozważań pozwoliły na realizację przyjętego celu, którym było rozpoznanie czynników wywierających wpływ na kapitał naturalny, kulturowy, ludzki, społeczny, polityczny, finansowy i infrastrukturalny gminy. Rozważania miały również zobrazować powiązania pomiędzy poszczególnymi typami kapitałów.

Na analizowanych przypadkach udało się pokazać pewne zachodzące procesy oraz zasygnalizować ich złożoność, która uświadamia, jakim wyzwaniem jest zarządzanie posiadanymi zasobami gminy w sposób równoważący interesy różnych grup, ale także w taki, który pozwoli na zachowanie w jak najlepszym stanie zasobów przyrody oraz dziedzictwa kulturowego dla przyszłych pokoleń.

Przeprowadzone dociekania miały charakter rozpoznawczy (eksploracyjny) i stanowią wstęp do projektowania dalszych badań, tym razem o charakterze pierwotnym. Badania wskazały także lukę w zakresie podjętej tematyki, która w obliczu przedstawionych rozważań wydaje się warta uzupełnienia w kolejnych zadaniach badawczych.

## 7.5. Bibliografia

- Aldridge S., Halpern D., Fitzpatrick S. (2002), *Social Capital: A Discussion Paper*, Performance and Innovation Unit, London.
- Capello R., Perucca G. (2017), *Cultural Capital and Local Development Nexus: Does the Local Environment Matter?*, (w:) H. Shibusawa, K. Sakurai, T. Mizunoya, S. Uchida (red.), *Socioeconomic Environmental Policies and Evaluations in Regional Science. New Frontiers in Regional Science: Asian Perspectives*, vol. 24, Springer, Singapore, s. 103–124, DOI: 10.1007/978-981-10-0099-7\_6.
- Daniel L., Mazumder R.K., Enderami S.A., Sutley E.J., Lequesne R.D. (2022), *Community Capitals Framework for Linking Buildings and Organizations for Enhancing Community Resilience Through the Built Environment*, „Journal of Infrastructure Systems”, nr 28(1), s. 1–43, DOI: 10.1061/(ASCE)IS.1943-555X.0000668.
- Flora C.B. (2006), *Community Framework & Sustainable Communities*, Rural Studies Research Seminar, University of Guelph, July 4.
- Flora C.B., Flora J., Fey S. (2004), *Rural Communities: Legacy and Change*, Westview, Boulder Colo.
- Gajowiak A. (2012), *Kapitał społeczny. Przypadek Polski*, PWE, Warszawa.

- Gerke A., Dalla Pria Y. (2022), *The Role of Social Capital in Territorial Development: The Case of a French Post-Industrial Region*, „Regional Studies”, s. 1–14, DOI: 10.1080/00343404.2022.2069237.
- Halstead J.M., Deller S.C., Leyden K.M. (2022), *Social Capital and Community Development: Where Do We Go from Here?*, „Community Development”, nr 53(1), s. 92–108, DOI: 10.1080/15575330.2021.1943696.
- Jacobs Ch. (2011a), *Community Capitals: Cultural Capital*, „Extension Extra”, art. 523, [https://openprairie.sdstate.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1518&context=extension\\_extra](https://openprairie.sdstate.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1518&context=extension_extra) (dostęp: 19.05.2024).
- Jacobs Ch. (2011b), *Measuring Success in Communities: The Community Capitals Framework*, „Extension Extra”, art. 517, <https://www.studocu.com/sg/document/singapore-university-of-social-sciences/volunteer-resource-management/measuring-success-in-communities-the-community-capitals-framework/49135161> (dostęp: 19.05.2024).
- Jacobs Ch. (2011c), *Measuring Success in Communities: Understanding the Community Capital Framework*, „Extension Extra”, art. 523, [https://pascalobservatory.org/sites/default/files/capitalsextension\\_extra.pdf](https://pascalobservatory.org/sites/default/files/capitalsextension_extra.pdf) (dostęp: 19.05.2024).
- Kantyka S., Kantyka Z. (2020), *Nowe lokalne ruchy społeczne a kapitał polityczny*, „Rozwój Regionalny i Polityka Regionalna”, nr 49, s. 157–172, DOI: 10.14746?rrpr.2020.49.11.
- Krakowiak-Drzewiecka M., Kristof A. (2023), *Kapitał wspólnot lokalnych i jego akumulacja*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 67(2), s. 60–70.
- Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 2024 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o samorządzie gminnym, Dz. U. z 2024 r., poz. 609.
- Sobol A., Krakowiak-Drzewiecka M., Dobosiewicz R. (2017), *Wpływ partycypacji obywatelskiej na zrównoważony rozwój – przykład miasta Zabrze*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, Organizacja i Zarządzanie”, z. 104, s. 351–365.
- Sieklucki D. (2022), *Strategie rozwoju miast na prawach powiatu*, „Atheneum”, nr 73(1), s. 147–160.
- Tubadji A., Nijkamp P. (2016), *Impact of Intangible Cultural Capital on Regional Economic Development: A Study on Culture-Based Development in Greece*, „The Journal of Regional Analysis and Policy”, nr 46(1), <https://ideas.repec.org/a/ags/jrapmc/244621.html> (dostęp: 19.05.2024).
- Warczak M. (2015), *Endogeniczne i egzogeniczne czynniki rozwoju gospodarczego z perspektywy finansów gminy*, „Współczesna Gospodarka”, nr 6(4), s. 111–122.

---

## ZAKOŃCZENIE

---

*Monika Krakowiak-Drzewiecka,  
Aleksandra Grabowska-Powaga*

Od początku istnienia gospodarki kapitalistycznej jej siłą napędową pozostaje zjawisko akumulacji kapitału. Pod tym pojęciem należy rozumieć proces powiększania zasobu kapitału w gospodarce narodowej poprzez jego reinwestycję i notowanie dodatniej stopy zwrotu. Zgodnie z klasyczną myślą ekonomii politycznej występowanie rozmaitych form kapitału jest niezbędne do rozwoju gospodarczego i podnoszenia standardu życia obywateli. Tym samym ekonomieści od dawna opowiadają się za stymulowaniem procesów rozwoju kapitału jako kluczowego czynnika wzrostu gospodarczego.

Niniejsza monografia oferuje nowatorskie spojrzenie na pojęcie kapitału, traktując go jako zjawisko wielowymiarowe i interdyscyplinarne. Opracowanie składa się z siedmiu tematycznie powiązanych ze sobą rozdziałów. Autorzy podjęli się dogłębnej analizy różnych form kapitału, w tym kapitału społecznego, gminy, ekologicznego, kulturowego, dóbr wspólnych oraz czynników, które determinują ich rozwój i procesy akumulacji z perspektywy różnych podmiotów gospodarczych. Włączenie wpływu wolności i sztucznej inteligencji na kapitał i jego akumulację podkreśla aktualność oraz znaczenie poruszanych tematów, co mamy nadzieję, czyni ją wartościową dla badaczy i praktyków.

Przedstawione w monografii rozważania pozwoliły na sformułowanie kilku wniosków natury ogólnej:

- Kapitał i jego struktura powinny być badane z uwzględnieniem kontekstu społecznego, gdyż umożliwia to głębszą analizę ich funkcjonowania;
- O ile kapitał rzeczowy został już dostatecznie opisany w teoriach ekonomicznych, to niematerialne formy kapitału stanowią nie do końca rozpoznany obszar badawczy, skłaniający do dalszej eksploracji;
- Współczesne uwarunkowania, związane zwłaszcza z rozwojem gospodarki cyfrowej, a w jej ramach sztucznej inteligencji, mają istotne znaczenie dla

funkcjonowania i rozwoju rozpoznanych już form kapitału, ale również mogą prowadzić do powstawania nowych, które dopiero wymagają identyfikacji (np. kapitał danych);

- Dla pogłębienia analizy omawianej problematyki warto podjąć badania kapitału i jego struktury/form z perspektywy różnych podmiotów rynkowych, gdyż ich nowe formy wspierają czy usprawniają rozwój procesów społeczno-gospodarczych;
- Różnorodność poruszanych w monografii kwestii nieuchronnie prowadzi do niekompletności prowadzonych badań oraz implikuje konieczność ich pogłębienia w kolejnych pracach Autorów.

---

## SPIS RYSUNKÓW

---

|                                                                                                                         |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 4.1. Struktura wiekowa badanych (w %, N = 1013).....                                                                    | 53 |
| 4.2. Rozkład odpowiedzi na pytanie: „Oddaję innym przedmioty,<br>z których już nie korzystam” (w %) .....               | 54 |
| 4.3. Postawy ankietowanych wobec założeń dekonsumpcji i minimalizmu<br>konsumenckiego według odsetka wskazań (w %)..... | 56 |
| 5.1. Model konceptualny kapitału społecznego i jego mierniki .....                                                      | 67 |
| 5.2. Poziom zaufania przedsiębiorców mikro i małych firm do innych<br>osób oraz instytucji (w %) .....                  | 68 |
| 5.3. Siła zaufania wśród przedsiębiorców mikro i małych firm do innych<br>osób oraz instytucji (w %) .....              | 69 |
| 7.1. Schemat wzajemnego przenikania się kapitałów w gminie.....                                                         | 96 |

---

## SPIS TABEL

---

|                                                                                                              |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 5.1. Charakterystyka mikro i małych przedsiębiorstw w latach 2019–2022 –<br>wybrane wskaźniki .....          | 64 |
| 5.2. Zaufanie przedsiębiorców do innych osób oraz instytucji –<br>wyniki badań (w %).....                    | 69 |
| 5.3. Sieci relacji nawiązanych z innymi podmiotami – wyniki badań.....                                       | 70 |
| 5.4. Elementy kształtujące społeczeństwo obywatelskie – wyniki badań .....                                   | 70 |
| 5.5. Profil mikro oraz małych przedsiębiorstw kształtujących kapitał<br>społeczny – ujęcie konceptualne..... | 71 |
| 7.1. Czynniki wpływające na rozwój kapitałów w gminie .....                                                  | 92 |

---

## INFORMACJE O AUTORACH

---

Prof. dr hab. **Maciej Miszewski** – profesor honorowy Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Wydział Zarządzania, Katedra Ekonomii Politycznej  
e-mail: e.m.miszewscy@pro.onet.pl

Dr hab. **Ewa Zeman-Miszewska**, prof. UE – profesor honorowa Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Wydział Zarządzania, Katedra Ekonomii Politycznej  
e-mail: e.m.miszewscy@pro.onet.pl

Dr hab. **Sławomir Czech**, prof. UE – Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Wydział Zarządzania, Katedra Ekonomii Politycznej  
e-mail: slawomir.czech@ue.katowice.pl

Dr **Aleksandra Grabowska-Powaga** – Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Wydział Zarządzania, Katedra Ekonomii Politycznej  
e-mail: aleksandra.grabowska@ue.katowice.pl

Dr **Monika Krakowiak-Drzewiecka** – Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Wydział Zarządzania, Katedra Ekonomii Politycznej  
e-mail: monika.drzewiecka@ue.katowice.pl

Dr **Agnieszka Kristof** – Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Wydział Zarządzania, Katedra Ekonomii Politycznej  
e-mail: agnieszka.kristof@ue.katowice.pl

Mgr **Monika Kamińska** – Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Wydział Zarządzania, Katedra Ekonomii Politycznej  
e-mail: monika.kaminska@ue.katowice.pl

Na pozór istota współczesnego kapitalizmu pozostaje taka sama jak na początku uprzemysłowienia – różne formy kapitału stanowią fundament rozwoju gospodarczego i wpływają m.in. na przyrost produktywności, wzrost płac, bilans handlowy, innowacje technologiczne itp. Wiele wskazuje jednak na to, że charakter kapitalizmu uległ dość istotnym zmianom.

Niniejsza monografia stanowi próbę utworzenia studium wiedzy na temat współczesnej teorii kapitału. Rozważania skupiają się przede wszystkim na niematerialnych formach kapitału, gdyż przyjęto założenie, że kapitał rzeczowy został już dostatecznie rozpoznany i opisany w teoriach ekonomicznych. Ujęcia kapitału w poszczególnych rozdziałach cechuje zróżnicowany poziom abstrakcji. Struktura monografii została podporządkowana stopniowemu pogłębianiu i uszczegóławianiu poprzednich rozważań.

ISBN 978-83-7875-914-0



Uniwersytet  
Ekonomiczny  
w Katowicach