



KAPITAŁ I INICJATYWA



MINISTERSTWO  
EDUKACJI I NAUKI



Stanisław Walukiewicz

# Kapitał społeczny

Skrypt akademicki



**Instytut Badań Systemowych  
Polskiej Akademii Nauk**

**Stanisław Walukiewicz**

**Kapitał  
społeczny**

**Skrypt akademicki**

**Warszawa 2012**

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

**© Copyright**

Stanisław Walukiewicz

Instytut Badań Systemowych Polskiej Akademii Nauk

ul. Newelska 6, 01-447 Warszawa

e-mail: [Stanislaw.Walukiewicz@ibspan.waw.pl](mailto:Stanislaw.Walukiewicz@ibspan.waw.pl)

All Rights Reserved

Printed in Poland

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

**Recenzenci**

*Dr hab. Stanisław Skowron, profesor Politechniki Lubelskiej*

*Dr Mikołaj Herbst, Uniwersytet Warszawski*

**Redakcja techniczna i skład**

*Joanna Niestuchowska-Kubacz*

*Małgorzata Włoczewska*

**Projekt okładki**

*Paweł Urbankowski*

**Korekta**

*Ewa Zaborska-Probola*

*Joanna Niestuchowska-Kubacz, Joanna Tarasiewicz*

**Redakcja**

*Joanna Niestuchowska-Kubacz*

**Wydawca**

Instytut Badań Systemowych PAN

ul. Newelska 6, 01-447 Warszawa

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

e-mail: [ibs@ibspan.waw.pl](mailto:ibs@ibspan.waw.pl)

web: [www.ibspan.waw.pl](http://www.ibspan.waw.pl)

**Druk i oprawa**

Argraf Sp. z o.o.

**ISBN 83-894-7546-4**

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

# **Kapitał ludzki i kapitał społeczny jako nowe przedmioty akademickie**

**Stanisław Walukiewicz**

# **Kapitał społeczny**

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

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

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

Nasza zasada



# Wstęp

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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


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

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

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

### Jak studiować?

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

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

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

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

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

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

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

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

### **Sprawy formalne**

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

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

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

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

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

### **Podziękowania**

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

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

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

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

[noweklks@ibspan.waw.pl/wyklady](mailto:noweklks@ibspan.waw.pl/wyklady)

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

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

*Stanisław Walukiewicz  
Warszawa, marzec 2012*



# Rynek jest wszędzie – raz jeszcze

Rozdział ten jest kontynuacją rozdziału drugiego – stąd jego tytuł. Tam pokazaliśmy, że szeroko rozumiany rynek jest dosłownie wszędzie, od powszechnie znanego targu (bazaru) przez rynek emocji sportowych, politycznych itd. aż po rynek relacji nieformalnych, na którym przyjaciele wymieniają między sobą uprzejmości, prezenty (dobra), usługi itp. Każdy z tych rynków składa się z trzech i tylko trzech elementów: jego organizatora, popytu, tj. aktorów rynku po stronie popytu, oraz z podaży (aktorów rynku po stronie podaży). Trzy wyżej wymienione elementy i relacje między nimi zostały przedstawione po raz pierwszy na seminarium autora w IBS PAN 14 czerwca 2011 roku i nazwane wtedy trójką rynkową. Zasadniczym celem tego rozdziału jest prezentacja roli, jaką odgrywa ta trójka nie tylko w analizie różnych rynków, lecz także jako narzędzie pracy naukowca, co omawiamy w punktach 7.1 oraz 7.2.

W tym miejscu Czytelnik ma prawo zapytać, dlaczego mówimy o tym teraz, a nie bezpośrednio po podaniu naszej definicji rynku w rozdziale 2 (patrz definicja 2.2) i wykazaniu, że obejmuje ona wszystkie istniejące rynki. Otóż aby pokazać współdziałanie organizatora, popytu i podaży, potrzebna nam jest zasada ortogonalności (rozdział 3) i stwierdzenie, że relacje formalne i/lub nieformalne między tymi trzema elementami nie są rozłączne (ortogonalne), ale nakładają się (zachodzą) na siebie (patrz rysunek 2.8). z zasady ortogonalności wynika równanie fundamentalne (rozdział 4) pozwalające określić (obliczyć) tu i teraz wartość kapitału społecznego firmy notowanej na giełdzie, tj. na szczególnym rynku firm. Giełdowy rynek firm omówiliśmy w podpunkcie 2.3.3, natomiast w tym rozdziale przeanalizujemy jego strukturę, pokazując, jak współdziałają jego trzy elementy: organizator, popyt i podaż oraz jakimi relacjami formalnymi/nieformalnymi są one połączone.

Wspomniane seminarium nosiło tytuł „Rynek badań naukowych” i autor zaprezentował na nim zarys programu, jaki należy zrealizować, aby taki rynek zbudować (nie tylko w Polsce). Wymaga to odpowiedzi na pytanie, jak dziś, tu




i teraz, ludzie (naukowcy) pracują twórczo. Odpowiedzi na to pytanie udzieliliśmy w rozdziale 5, opisując wirtualną taśmę produkcyjną (WTP) jako uniwersalny model do analizy pracy co najmniej dwuosobowych zespołów naukowców, ekspertów itp. Jak wiemy z poprzedniego rozdziału, kapitał społeczny takiego zespołu, tj. wszystkie możliwe relacje formalne i nieformalne między jego członkami, nazywamy bliskością i jest ona podstawą podstaw jego ewentualnych sukcesów. Gdyby ten rozdział mógł mieć dwa tytuły, to ten drugi brzmiałby: „Rynek badań naukowych”.

O ile rozważania rozdziału 2 koncentrowały się wokół naszej autorskiej definicji szeroko rozumianego rynku (patrz definicja 2.2), o tyle w tym rozdziale kluczową rolę będzie odgrywała tzw. trójka rynkowa, którą zdefiniujemy w punkcie 7.2. Następnie będziemy analizowali rynek emocji sportowych i rynek emocji politycznych. Pokażemy, że z punktu widzenia struktury rynki te niczym się nie różnią. Badania rynku emocji sportowych pozwoliły nam sformułować bardzo ważny wniosek, że rynek integruje (jego aktorów, a nawet wszystkie trzy elementy trójki rynkowej), natomiast brak rynku dezintegruje. Widać to wyraźnie na przykładzie braku rynku emocji sportowych związanych z polską, tzw. profesjonalną, piłką nożną. Podobny wniosek sformulujemy w przypadku rynku badań naukowych i jest on prawdziwy nie tylko w Polsce (punkt 7.5).

W tym rozdziale analizujemy strukturę rynku relacji formalnych i rynku relacji nieformalnych, jak też kilku innych rynków (patrz punkt 7.9). Oczywiście wszystkie rynki istnieją w gospodarce rynkowej i wzajemnie na siebie wpływają. Na przykład koszykarze NBA zarabiają pieniądze na rynku emocji sportowych, a wydają je głównie na powszechnym rynku towarów i usług. Jaś z przykładu 1.1 kupił za 15 zł różę w kwiaciarni (na powszechnym rynku towarów i usług) i ofiarował (umownie sprzedał) ją Małgosi na rynku relacji nieformalnych między nimi (w ich „intymnym małym świecie”). Ta zwykła róża miała na tym ostatnim rynku wartość bezcenną (nieskończenie wielką). Współdziałanie różnych rynków będziemy analizowali w punkcie 7.10.

## 7.1 Nasza teoria – nasze spojrzenie na naukę


 Najogólniej rzecz biorąc, nauka (badania naukowe) ma za zadanie objaśnianie tego świata, tj. odpowiedź na dwa ściśle ze sobą powiązane pytania, które sformulujemy w nieco prostszym języku:

1) Dlaczego tak jest?

2) Ile tego jest?

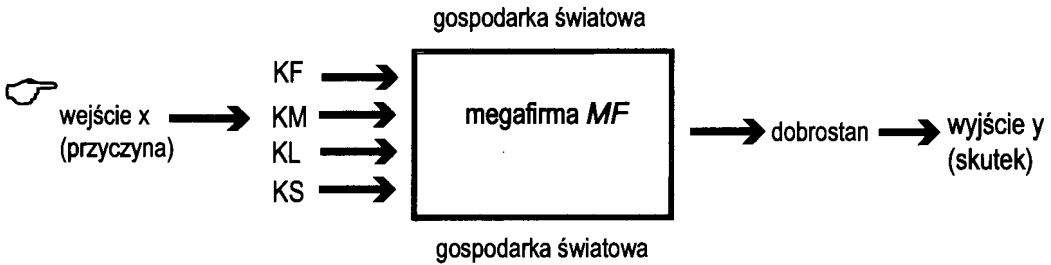
Pytanie drugie jest konsekwencją pierwszego; jeżeli coś jest, to istnieje w wielkościach niezerowych, zwykle zmieniających się w czasie, i dlatego interesuje nas pytanie: ile tego jest tu i teraz? Mówimy o objaśnianiu naszego świata, a nie o jego objaśnieniu raz na zawsze, bo to jest po prostu niemożliwe. Zwykle rozwiązanie jednego problemu twórczego jest ściśle związane z powstaniem kilku nowych problemów twórczych. i na tym polega piękno naszego życia i pracy naukowca w szczególności!

Na przykład w punkcie 5.7 skryptu *Kapitał ludzki* pokazaliśmy, że Andrew Wiles, brytyjski matematyk, udowodnił w 1993 roku wielkie twierdzenie Fermata – problem, który przez ponad 350 lat fascynował prawie każdego matematyka. Tam też pokazaliśmy, że sam proces dowodzenia wielkiego twierdzenia Fermata można opisać za pomocą WTP, na której kolejne pokolenia matematyków próbowały rozwiązać ten problem, przy okazji wymyślając setki nowych problemów twórczych, których rozwiązanie zmieniło nasze życie. Tak na przykład powstała teoria liczb zespolonych, podstawa podstaw w analizie obwodów elektrycznych. Zatem ta WTP biegła ponad 350 lat i zakończyła się pełnym sukcesem. Na marginesie: ktoś może słusznie zauważyć, że w tamtych czasach nie było komputerów i Internetu, ale ich funkcje wtedy doskonale spełniały zwykłe listy i czasopisma matematyczne. Wrócimy do tych spraw w rozdziale 10.

Dwa powyższe pytania sformułowaliśmy specjalnie w potocznym języku, aby pokazać na przykładzie, że nawet o najnowszych osiągnięciach naukowych można mówić przystępnie i jasno, korzystając z powszechnie używanego języka. Czytelnik tego, jak też poprzedniego skryptu – *Kapitał ludzki*, chyba zgodzi się z tą opinią autora. 

Jednym z podstawowych pytań zadawanych w ekonomii od jej zarania jest następująca kwestia: dlaczego jest tak, że niektórym (państwow, krajom) się udaje, a innym nie? Jest to oczywista modyfikacja pytania 1 i nasza teoria daje na nie następującą odpowiedź.

W punkcie 4.7 pokazaliśmy, że w gospodarce rynkowej dobrostan jest najbardziej ogólną miarą sukcesów społeczno-ekonomicznych danego kraju i zależy on od czterech i tylko czterech form jego kapitału, a mianowicie od kapitału finansowego (KF), materialnego (KM), ludzkiego (KL) i społecznego (KS), tak jak to przedstawiono na rysunku 7.1.



Rys. 7.1. Systemowa odpowiedź na pytanie 1): dlaczego tak jest?

Rysunek 7.1 jest systemową (całościową, holistyczną) odpowiedzią na pytanie 1, tj. odpowiedzią na to pytanie z punktu widzenia teorii systemów. w języku tej teorii pytanie 1 należy sformułować tak: „Co jest przyczyną (wejściem) takiego skutku (wyjścia)?” lub dokładniej: „Od jakich zmiennych (wejść, przyczyn) zależy dobrostan danego kraju (wyjście)?”. w tej odpowiedzi traktujemy rozważany kraj jako tzw. czarną skrzynkę (prostokąt na rysunku 7.1), który przekształca (transformuje) wejścia (cztery wymienione wyżej formy kapitału) w wyjście (dobrostan). Wtedy najkrótsza odpowiedź na pytanie 1: „Dlaczego tak jest?” brzmi: Sukcesy gospodarczo-społeczne danego kraju (dobrostan, wyjście) zależą od tego, jak współdziałają ze sobą cztery formy jego kapitału, a mianowicie kapitał finansowy, materialny, ludzki i społeczny. w rozdziale trzecim udowodniliśmy, że tych form jest dokładnie cztery, a nie pięć, czy trzy. Przypomnijmy, że zgodnie z zasadą ortogonalności są one wzajemnie rozłączne (ortogonalne), a więc ich wartości możemy dodawać, co daje dobrostan danego kraju w roku  $t$ , zgodnie z wzorem (4.3).

By zilustrować powyższą tezę, porównajmy tu i teraz, tj. na rynku dobrostanów, który omówiliśmy w punkcie 4.7, dwa kraje – Grecję i Szwajcarię. o metryczki tych krajów pytamy w zadaniu Z7.1. w Szwajcarii nie do pomyślenia jest sytuacja, aby przez dłuższy czas, powiedzmy przez 5–10 lat, wydatki budżetu przekraczały jego dochody, natomiast Grecy oszustwa podatkowe uczynili swoim sportem narodowym. Taka sytuacja trwała w Grecji przez całe dziesięciolecia, przy czym oszukiwali nie tylko tzw. szeregowi obywatele, ale też najwyższe urzędy, na przykład grecki odpowiednik naszego Urzędu Statystycznego, grecka Najwyższa Izba Kontroli i kolejne greckie rządy, składając sprawozdania parlamentowi i wysyłając je do Komisji Europejskiej. Kryzys grecki jest kolejnym przykładem na to, że *bilans musi* (zawsze, prędzej czy później) *wyjść na zero*, że w naszym realnie

istniejącym świecie nie ma czegoś takiego jak *darmowy obiad* lub kolacja serwowana dla całego społeczeństwa przez kilka dziesięcioleci.

W 2011 roku, gdy kryzys wybuchł z całą swoją gwałtownością, ciekawe jest tłumaczenie tzw. przeciętnego Greka: OK, być może „my” (zwykli ludzie) robiliśmy małe szwindle w deklaracjach podatkowych, ale „oni” (władza) to dopiero robili przekręty! Niech „oni” zapłacą za ten kryzys! Te dwa zdania świadczą o głębokim podziale na „my” i „oni” w greckim społeczeństwie, co w naszej terminologii oznacza, że wartość jego kapitału społecznego jest mała, na pewno niższa niż społeczeństwa Szwajcarii. Niestety, te dwa zdania świadczą również o małej wiedzy ekonomicznej tzw. przeciętnego Greka, a więc o małym kapitale ludzkim, i to zarówno w liczbie pojedynczej, jak i mnogiej (patrz punkt 3.4).

Jeszcze jeden fakt potwierdzający tezę, dlaczego Szwajcarom się udaje, a Grekom nie: w Szwajcarii, gdy kierowca przekracza o 10–20 km/godz. dopuszczalną prędkość na autostradzie, to na pewno ktoś z obserwujących to użytkowników autostrady zadzwoni ze swojego telefonu komórkowego do policji drogowej. w Grecji podobnie jak w Polsce, kierowcy mają przepisy ruchu drogowego w tzw. du - żyym poważaniu. Rezultat takiego postępowania jest oczywisty: mniej wypadków drogowych w Szwajcarii, mniej wydatków – w tym wydatków budżetowych – na leczenie, odszkodowania, renty itp., co oznacza, że więcej pieniędzy budżetowych można przeznaczyć między innymi na poprawę bezpieczeństwa ruchu drogowego. Zatem współpraca z policją drogową traktowana w Polsce i w Grecji jako donosicielstwo (kapitał społeczny o negatywnym wydźwięku etycznym), w Szwajcarii jest jak najbardziej pozytywnie oceniana i przyczynia się do wzrostu dobrostanu tego kraju. Chyba tylko w Szwajcarii tak dobrze sprawdza się przysłowie: *ziarnko do ziarnka, aż zbierze się miarka* (dobrostanu). Takich przykładów jest oczywiście więcej. Dlatego uważamy, że warto temu poświęcić pracę doktorską/magisterską (patrz zagadnienie 7.1).

Poniższy przykład jest jeszcze jednym dowodem, że wartości niematerialne są bardzo istotne w odpowiedzi na pytanie 1.

### ► Przykład 7.1

W tym podręczniku wielokrotnie mówiliśmy o tym, że szacowanie wartości niematerialnych danej firmy lub kraju jest trudne, acz nie niemożliwe. Co więcej, ten skrypt wraz z jego poprzednikiem *Kapitałem ludzkim* jest żywym dowodem na to, że jest to możliwe i, zdaniem autora, bardzo potrzebne. w 2007 roku eksperci z Banku

Światowego (*World Bank*) oszacowali, że przeciętnie na mieszkańca USA przypada 418 tys. USD wartości niematerialnych, tj. kapitału społecznego i ludzkiego w naszej terminologii, podczas gdy w Meksyku tylko 34 tys. USD. (patrz zadanie Z7.2 oraz Z7.3). Dlatego Meksykanie od dziesięcioleci przedzierają się przez granicę z USA, a nie odwrotnie. Przebywający nawet nielegalnie w USA Meksykanin ma dostęp do znacznie większych zasobów kapitału społecznego (większe zaufanie i tolerancja między ludźmi, stabilny ustrój polityczny, w miarę sprawne sądownictwo itd.) oraz pokazanych zasobów kapitału ludzkiego (bardziej wykształcone i innowacyjne społeczeństwo, w miarę sprawna edukacja itp.). Podobne zależności występują między krajami bogatymi i biednymi. Na przykład w krajach należących do OECD (*Organization for Economic Cooperation and Development*) przypada 354 000 USD wartości niematerialnych na statystycznego mieszkańca, podczas gdy w krajach biednych jest tylko 7 216 USD. ■

☞ Podsumowując, na rysunku 7.1 podano przykładową systemową, tj. całościową lub holistyczną odpowiedź na pytanie 1. w takiej odpowiedzi musimy zawsze wyraźnie oddzielić przyczyny (wejścia) od skutków (wyjść) i pokazać, jak te ostatnie zależą od tych pierwszych. Jak mówiliśmy w punkcie 1.3, tylko w bardzo nielicznych przypadkach, gdy badamy bardzo wąski wycinek rzeczywistości, udaje się znaleźć analityczną zależność (wzór) na to, jak wyjścia zależą od wejść. Zwykle na tak ogólne pytania jak 1 odpowiedź jest formułowana opisowo, tak jak to zrobiliśmy w przypadku Grecji i Szwajcarii oraz w przykładzie 7.1, a rysunek 7.1 jest graficzną ilustracją takiej odpowiedzi.

Inaczej rzecz ujmując, odpowiedź na pytanie 1 można interpretować jako rozjaśnianie czarnej skrzynki (prostokąta na rysunku 7.1). Mówimy o rozjaśnianiu, a nie o rozjaśnieniu, bo odpowiedź na pytanie 1 objaśnia świat za pomocą posiadanej tu i teraz wiedzy, a nie wyjaśnia wszystko raz na zawsze i do końca, bo to jest po prostu niemożliwe.

Tak na marginesie, autor nie zna pomysłodawcy idei rysunku 7.1. Dość powszechnie uważa się, że jest nim amerykański ekonomista Kenneth Joseph Arrow. Nie ulega wątpliwości, że naukowcy od zarania dziejów zajmowali się analizą zależności między skutkami i przyczynami, ale rysunek typu 7.1 stał się popularny dopiero na przełomie lat pięćdziesiątych i sześćdziesiątych ubiegłego wieku. Wtedy w związku z powstaniem cybernetyki zaczęto opisywać działanie komputerów i różnego rodzaju automatów za pomocą schematów blokowych, w których występowało wiele czarnych skrzynek przetwarzających sygnały wejściowe

w sygnały na wyjściu. Badania systemowe wykorzystują ten język do analizy wielu zjawisk. My postępujemy podobnie zarówno w tym skrypcie, jak też w podręczniku *Kapitał ludzki*.

W następnym punkcie pokażemy, że w przypadku odpowiedzi na pytanie 2, czarna skrzynka powinna zawsze zawierać trójkę rynkową.


## 7.2 Rynek jako narzędzie pracy naukowca

Skoro kapitał społeczny i kapitał ludzki są tak ważne, jak pokazaliśmy to w poprzednich rozdziałach lub w punkcie 3.6 podręcznika *Kapitał ludzki*, to w naturalny sposób powstaje pytanie, ile ten kapitał jest wart, czyli mamy oczywistą modyfikację pytania 2. Przed odpowiedzią przypomnijmy, że szeroko rozumiana wartość (ekonomiczna) to równoważnik wszystkiego (patrz definicja 2.1) i jest ona zawsze określana (szacowana) na rzeczywistym lub umownym rynku, tj. rynku zbudowanym teoretycznie tylko po to, aby tę wartość określić. W tym punkcie powiemy, co należy zrobić, aby taki umowny rynek zbudować. Ważne w tej definicji jest to, że wartość rynkową definiuje tylko i wyłącznie rynek.

By to bliżej wyjaśnić, wróćmy na chwilę do przypadku Grecji oraz Szwajcarii po to, aby pokazać, że wartości kapitału społecznego i ludzkiego nie może na przykład oceniać grupa turystów, która po pobycie zimą w szwajcarskich Alpach oszacuje te kapitały łącznie na, powiedzmy,  $x$  tysięcy EUR *per capita*. Załóżmy, że ta sama grupa po pobycie w Grecji latem, po zapoznaniu się w praktyce z gościnnością Greków, stwierdzi, że wartości te są prawie takie same („bo i tu, i tu turyście jest dobrze”). Dociekliwy Czytelnik ma prawo w tym miejscu zapytać: a skąd wiadomo, że eksperci z Banku Światowego w przykładzie 7.1 nie pracowali w podobnych warunkach? Autor nie zna warunków ich pracy, ale świadomie zakłada, że jest duża różnica w wiedzy między ekspertem Banku, było nie było Światowego, a przeciętnym turystą. Dlatego tylko oszacowania tych pierwszych podajemy w przykładzie 7.1. Wróćmy do tych zagadnień w następnym rozdziale.

W rozdziale 2 analizowaliśmy wiele różnych rynków i stwierdziliśmy, że wszystkie one spełniają naszą autorską definicję szeroko rozumianego rynku (patrz definicja 2.2). Definicja ta obejmuje zarówno rynki realnie istniejące, jak też rynki umowne, stworzone na przykład przez naukowca, takiego jak autor, po to, aby odpowiedzieć na pytanie 2, czyli po to, aby badać pewne zjawiska. Zgodnie z definicją 2.2, rynek realnie istniejący lub umowny to reguły gry (rynkowej)

określające działanie na nim prawa o równowadze między popytem a podażą (prawa 1.1), które tu i teraz są powszechnie uważane za uczciwe, sprawiedliwe i adekwatne. Oznacza to, że każdy rynek jest częścią gospodarki rynkowej znajdującej się w stanie równowagi, gdy popyt ma pokrycie w podaży.

 Zatem podczas budowy rynku nie wystarczy wymyślenie reguł gry (rynkowej), które wynikają z naszego podstawowego założenia 1.1 o równowadze między popytem a podażą, ale te reguły muszą uzyskać powszechną ocenę aktorów rynku zarówno po stronie popytu, jak i podaży, że są uczciwe, sprawiedliwe i adekwatne. Przeanalizujemy teraz te trzy wymagania stawiane regułom gry rynkowej w definicji 2.2, zaczynając od ostatniego.

- ▶ To, że reguły gry rynkowej są powszechnie uważane za **adekwatne**, oznacza, że nie jest ich ani za dużo, ani za mało. Gdy reguł jest za dużo, to mamy **przeregulowany rynek**, natomiast gdy reguł jest za mało, to trzeba wymyślić brakujące reguły i sprawdzić je w praktyce. Zatem ten ostatni przypadek rozwiązuje praktyka. Natomiast przypadek nadmiaru reguł gry rynkowej omówimy w punkcie 9.1. Mówiliśmy też o tym w podpunkcie 2.3.1, opisując przypadek, gdy tzw. wyżej stojące organy starają się poprawić reguły pracy (działania) zwykłego targowiska.
- ▶ Reguły gry rynkowej są **sprawiedliwe** w tym sensie, że powszechne sądy nie podważają ich działania, czyli są to reguły legalne w świetle obowiązującego tu i teraz prawa.
- ▶ Założenie, że w sądzie badamy legalność każdej transakcji rynkowej, tj. pytamy sąd o każde zastosowanie tych reguł, jest niepraktyczne i dlatego jako pierwsze wymaganie postawiliśmy, aby były one **uczciwe**, tak jak to jest rozumiane tu i teraz, w codziennej praktyce, przez aktorów rynku zarówno po stronie popytu, jak i podaży.

W każdym z rynków analizowanych w rozdziale 2 wyróżniliśmy trzy elementy: jego organizatora, popyt (ściśle mówiąc, aktorów rynku po stronie popytu) oraz podaż (aktorów rynku po stronie podaży). Tam też opisaliśmy wszystkie relacje występujące między tymi elementami. Teraz zdefiniujemy to w następujący sposób:

### ► Definicja 7.1

**Strukturę rynku** tworzą trzy jego elementy: **organizator**, **popyt** (aktorzy rynku po stronie popytu) i **podaż** (aktorzy po stronie podaży) oraz wszystkie możliwe **relacje formalne i/lub nieformalne** między nimi.

### ► Definicja 7.2

**Trójką rynkową** nazywamy trzy elementy tworzące strukturę rynku i wszystkie relacje formalne/nieformalne między nimi.

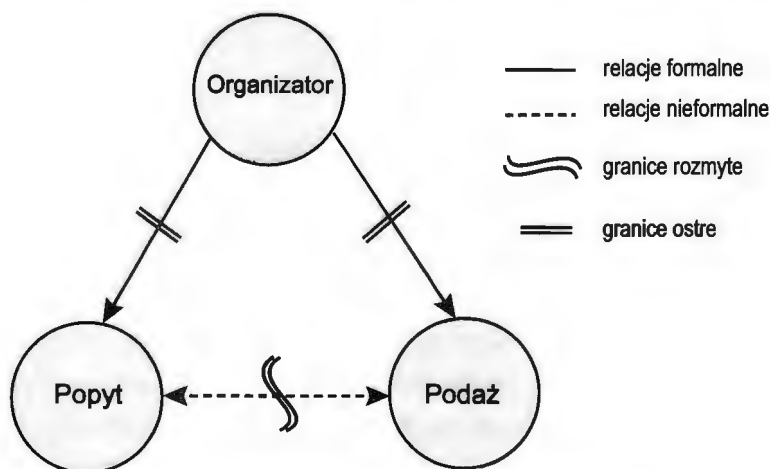
Strukturę rynku będziemy przedstawiali graficznie jako trójkąt, którego wierzchołkami są koła – elementy trójki rynkowej, a bokami relacje formalne/nieformalne między tymi wierzchołkami, przy czym relacje formalne rysujemy liniami ciągłymi, a relacje nieformalne – liniami przerywanymi (patrz rysunek 7.2). Koła odpowiadające popytowi i podaży oraz wszelkie relacje między nimi tworzą podstawę trójkąta, a organizatora umieszczamy z oczywistych względów nad podstawą. Zawsze popyt jest pierwszy, po lewej stronie na rysunku 7.2, a podaż druga - po prawej stronie tego rysunku, zgodnie z zasadą, że najpierw jest potrzeba (chęć, życzenie itp.) – popyt, a potem jest realizacja tej potrzeby – podaż. Podobnie jest w fizyce – najpierw jest akcja, a potem reakcja. Poprawny zapis matematyczny wymaga, aby najpierw, po lewej stronie znaku równości zapisywać niewiadome, a potem, po prawej – wiadome. Opisując rynek, będziemy zawsze badać granice między poszczególnymi elementami trójki rynkowej. Na obecnym etapie rozwoju naszej teorii przyjmujemy, że granice te mogą być albo **ostre**, co zaznaczamy podwójną linią prostą na rysunku 7.2, albo **rozmyte, nieostre** (podwójna linia falista na tym rysunku). Zatem w ogólnym przypadku trójkę rynkową reprezentuje trójkąt równoboczny, taki jak na rysunku 7.2.

I jeszcze jedna uwaga: w naszej teorii używamy oczywistych skrótów myślowych, mówiąc „popyt” zamiast „aktorzy rynku po stronie popytu”. Podobnie postępujemy z terminem „podaż”. w tym miejscu warto przywołać założenie 1.2, że relacje formalne/nieformalne istnieją tylko i wyłącznie między ludźmi i/lub między instytucjami, organizacjami, firmami itp. stworzonymi przez ludzi (patrz punkt 1.1). Wierzchołkami trójki rynkowej są koła, a nie punkty, jak to jest w geometrii, bo chcemy podkreślić fakt, że gdy mówimy „organizator (rynku)”, to mamy na myśli wszystkie (stąd forma koła) instytucje zaangażowane tu i teraz w jego organizację. Podobnie jest z pojęciami „popyt” oraz „podaż”. Podsumujemy to w formie wniosku:



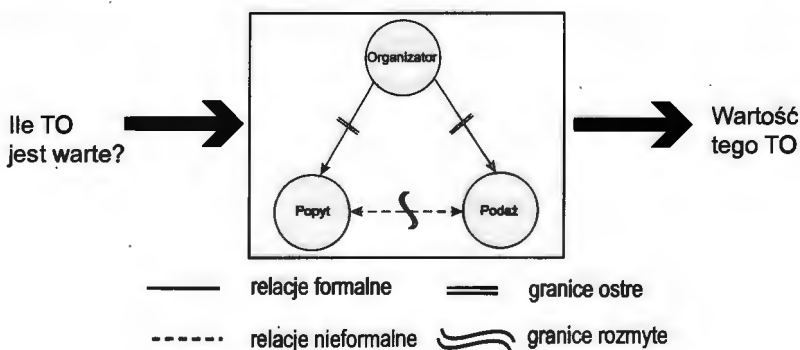
► Wniosek 7.1

Trójkę rynkową tworzą ludzie i/lub instytucje, organizacje itp. stworzone przez ludzi.



Rys. 7.2. Struktura rynku w ogólnym przypadku

Możemy teraz podać naszą bardzo krótką i ogólną (systemową, holistyczną) odpowiedź na pytanie 2, a mianowicie: odpowiadając na pytanie 2, należy zbudować odpowiednią trójkę rynkową. Rysunek 7.3 jest ilustracją tej odpowiedzi.



Rys. 7.3. Systemowa odpowiedź na pytanie 2

☞ Na wejściu systemu (prostokąta na rysunku 7.3) jest jak zwykle przyczyna, czyli w tym przypadku pytanie 2: „Ile TO jest warte?”. Na wyjściu systemu jest wartość tego TO. Zauważmy, że w przypadku pytania 2 prostokąt na rysunku 7.3 jest nie do końca czarną skrzynką, lecz zawiera wewnątrz trójkę rynkową. Zatem,

odpowiadając na pytanie 2, dla każdego TO należy zdefiniować odpowiednią trójkę rynkową, tj. powiedzieć, kto jest organizatorem tego rynku, kto jego aktorem po stronie popytu, a kto po stronie podaży, jak też określić wszystkie relacje zarówno formalne, jak i nieformalne między elementami tej trójki i zbadać granice między nimi. Zatem trójka rynkowa i struktura rynku to w naszej teorii synonimy. Graficzną interpretacją trójki rynkowej jest swego rodzaju trójkąt przedstawiony na rysunku 7.2. Resztę tego rozdziału poświęcimy przykładom pokazującym, jak ta procedura działa w praktyce.

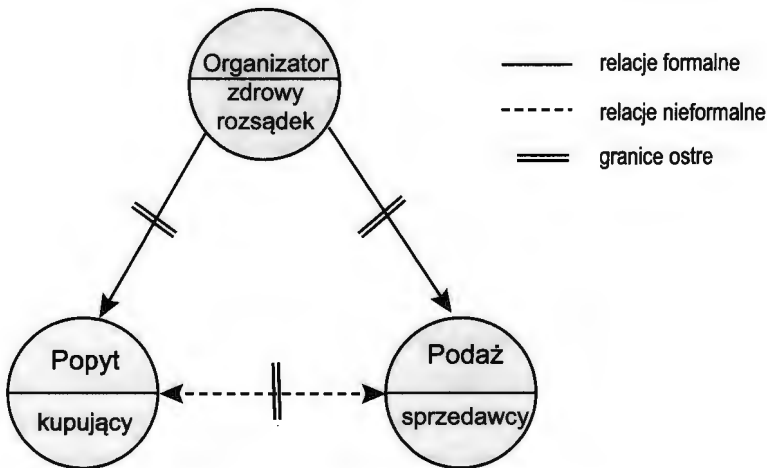
Jako pierwszy przykład rozważymy zwykły targ (bazar) nazwany przez nas powszechnym rynkiem towarów oraz usług i opisany w podpunkcie 2.3.1.

### ► Przykład 7.2 Powszechny rynek towarów i usług

Rynek taki istnieje od zarania ludzkości i zawsze jego podstawowym organizatorem był/jest zdrowy rozsądek. Dziś z uwagi na dużą liczbę rzeczywistych lub potencjalnych kupujących (popyt) oraz sprzedawców (podaż) organizacją takiego rynku zajmują się władze lokalne, policja, straż pożarna itp. Jest oczywiste, że relacje między tak rozumianym organizatorem a popytem oraz podażą są tylko formalne (tzw. władza wydaje zarządzenia, ustala regulaminy itp., a sprzedawcy i kupujący powinni ich przestrzegać). Na rysunku 7.4 przedstawiliśmy to w postaci linii ciągłych wychodzących z wierzchołka odpowiadającego organizatorowi. Są ostre (wyraźne) granice między organizatorem a popytem oraz podażą, co na rysunku 7.4 zaznaczyliśmy podwójnymi liniami prostymi między odpowiednimi elementami trójki rynkowej.

Wielu kupujących przychodzi na targ, aby przy okazji porozmawiać (relacja nieformalna) ze sprzedawcą o tzw. życiu, pogodzie, polityce itp. Podobnie sprzedawcom zależy na utrzymaniu dobrych relacji nieformalnych ze swoimi klientami. Kupujący na przykład kilogram jabłek nie podpisuje ze sprzedawcą żadnej umowy (relacja formalna), ale po prostu ufa sprzedawcy, że kupowany towar jest odpowiedniej jakości. **Zaufanie** między ludźmi jest jedną z najważniejszych relacji nieformalnych i dlatego poświęcimy mu cały następny rozdział. Zatem między popytem i podażą są głównie relacje nieformalne, co przedstawiliśmy na rysunku 7.4 linią przerywaną zorientowaną w obie strony. Chociaż relacje między popytem a podażą na targowisku są nieformalne, to granica między kupującymi a sprzedającymi jest ostra, co zaznaczyliśmy podwójnymi liniami prostymi. Ktoś może powiedzieć, że zdarza się, iż sprzedawca kupuje na danym targu coś u innego

sprzedawcy, więc te granice nie zawsze są takie ostre. Naszym zdaniem jest to tylko wyjątek potwierdzający tu i teraz reguły (tego rynku).



Rys. 7.4. Struktura powszechnego rynku towarów i usług

Mówimy, że powszechny rynek towarów i usług jest **rynkem względnie zamkniętym**, bo bez straty ogólności rozważań możemy przyjąć założenie, że wszystkie towary i usługi znajdujące się na danym rynku w określonym czasie (dniu targowym) zostaną sprzedane. Gdyby pod koniec dnia zostały niesprzedane pewne towary/usługi, to możemy przyjąć, że kupił je umownie fikcyjny kupujący. w następnym dniu targowym te towary/usługi będą sprzedawane po niższej cenie lub sprowadzi się ich mniej. Podobną analizę można przeprowadzić w przypadku braku pewnych towarów/usług (zadanie Z7.4). Te brakujące w danym dniu targowym towary/usługi można zawsze sprowadzić z innych/sąsiednich rynków, bo jak założyliśmy, gospodarka jako całość jest w stanie równowagi, a zatem każdy popyt ma swoje pokrycie w podaży. Dlatego mówimy, że dany rynek (targ) jest względnie, a nie bezwzględnie zamknięty. ■

Z przykładu 7.2 wynika następujący wniosek:

► **Wniosek 7.2**

Powszechny rynek towarów i usług jest rynkiem względnie zamkniętym, a jego strukturą jest trójkąt równoramienny przedstawiony na rysunku 7.4.

W podpunkcie 2.3.1 mówiliśmy, że rynek wyrobów wysokich technologii, jak też rynek nowych samochodów osobowych można traktować jako wyższą fazę rozwoju powszechnego rynku towarów i usług i dlatego ich struktury są nieco inne. Pytamy o to w zadaniach Z7.5 oraz Z7.6.

## 7.3 Struktura rynku emocji sportowych

W podpunkcie 2.4.1 opisaliśmy rynek emocji sportowych związanych z profesjonalną koszykówką w USA jako przykład rynku stworzonego od podstaw w ostatnich

30–40 latach przez NBA (*National Basketball Association*), federację męskiej koszykówki w tym kraju. Rynek ten będziemy nazywali krótko **rynkiem NBA** i potraktujemy jako wzorzec dla innych rynków takich jak rynek emocji politycznych czy rynek badań naukowych, nie wspominając póki co o rynkach emocji związanych z innymi dyscyplinami sportowymi, które omówimy pod koniec tego punktu.

### 7.3.1. Rynek NBA

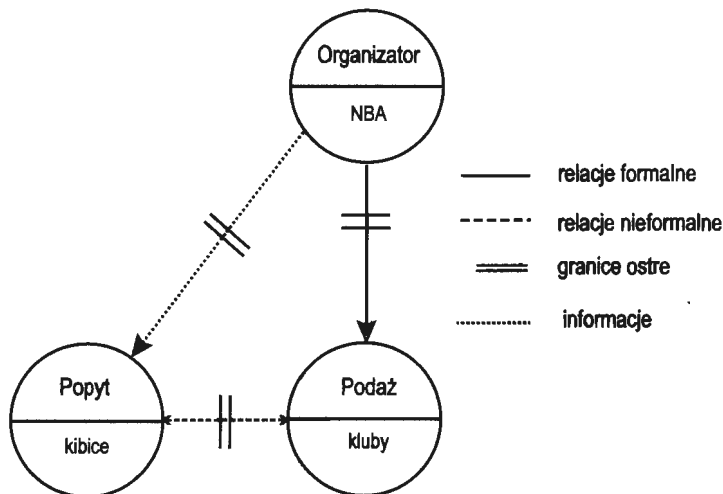
Organizatorem tego rynku jest NBA, a 30 profesjonalnych klubów tworzy podaż, tj. sprzedaje emocje sportowe kibicom nie tylko w USA (popyt), zgodnie z regułami ustalonymi przez tę federację. Kluby w tzw. sezonie, tj. w okresie październik–maj, rozgrywają między sobą mecze zgodnie z zasadami i kalendarzem zatwierdzonym przez NBA, aż do wyłonienia mistrza USA w danym sezonie, który w tym przypadku – bez żadnej przesady – jest nazywany mistrzem świata. Między federacją a klubami istnieją tylko relacje formalne, co zaznaczyliśmy linią ciągłą zorientowaną z NBA do klubów na rysunku 7.5. Federacja nie tylko wyznacza terminarz i zasady rozgrywania spotkań, lecz także od czasu do czasu modyfikuje zasady gry w koszykówkę, tak aby mecze dostarczały maksimum emocji nie tylko widzom w hali sportowej, ale też milionom kibiców na całym świecie zgromadzonym przed telewizorami. Zatem na rynku NBA mamy dwupoziomową (dwustopniową) podaż: NBA wyznacza zasady, a kluby zgodnie z tymi zasadami organizują mecze dla kibiców, z którymi mają relacje, głównie nieformalne (linia przerywana obustronnie zorientowana na rysunku 7.5). Dlatego na tym rysunku mamy trójkąt prostokątny: pierwszy poziom (stopień) podaży – federacja znajduje się nad drugim poziomem – klubami (porównaj rysunek 7.5 z rysunkiem 7.4).

Ktoś może zapytać, dlaczego relacje nieformalne między klubem a jego kibicami są tak ważne. Przecież klub, sprzedając bilety, a tym bardziej kamety kibicom zawiera z nimi formalną umowę (nawiązuje relacje formalne). Nie ulega wątpliwości, że sprzedaż biletów (kametów) zależy bezpośrednio od relacji nieformalnych, mówiąc wprost od „miłości”, jaką darzą „swoj” klub kibice. Granice między klubem a kibicami są ostre, bo to klub, a nie kibice, odpowiada przed federacją za przestrzeganie reguł rynku emocji sportowych, co zaznaczyliśmy podwójnymi liniami prostymi na rysunku 7.5.

W NBA wszystkie zasady, regulaminy, umowy itp. są jawne i transparentne dla kibiców. Oznacza to, że federacja o wszystkim informuje kibiców za pomocą własnych oraz publicznych mediów (telewizja, Internet, prasa, radio itp.), co na rysunku 7.5 zaznaczyliśmy linią kropkowaną zorientowaną do kibiców. Jest oczywiste, że granice między federacją a zarówno podażą (klubami), jak też popytem (kibicami), są ostre: federacja wydaje polecenia klubom i informuje kibiców.



Rynek NBA jest rynkiem zamkniętym, bo emocji nie można przechowywać na przykład w magazynie. Inaczej rzecz ujmując, wytworzone przez federację oraz kluby emocje związane z danym meczem (podaż), po meczu przestają istnieć, bo zostały kupione przez kibiców, podobnie jak towar przywieziony na targ. Zatem rynek NBA zużywa zawsze do końca to (emocje), co sam wytworzy.



Rys. 7.5. Struktura rynku NBA (ryнку emocji sportowych)

Nasze rozważania podsumujemy w formie wniosku.

### ► Wniosek 7.3

Rynek NBA jest rynkiem zamkniętym z dwupoziomową podażą i strukturą w formie trójkąta prostokątnego z kątem prostym w podaży, pokazaną na rysunku 7.5.

Generalnie rzecz biorąc, nie ma awansów i spadków z ligi NBA. By grać w lidze NBA, kluby muszą spełniać wysokie wymagania federacji (mieć dużą wiarygodność finansową, być powszechnie szanowanym partnerem w biznesie, mieć stały dostęp do nowoczesnej hali sportowej na co najmniej kilkanaście tysięcy widzów itp.) w tym miejscu warto dodać, że w Polsce jest może jeden klub, który spełniałby, i to z trudem, wymagania NBA. Co więcej, Czytelnik – kibic koszykówki zgodzi się chyba z opinią autora, że w Polsce mieniącej się „zieloną wyspą” na mapie Europy, koszykówka w ostatnich latach się zwija, a nie rozwija. Wrócimy do tych kwestii w następnym rozdziale.

Zatem federacja arbitralnie i jak życie pokazuje, mądrze decyduje, kto może grać w lidze NBA, a kto nie i bierze za to pełną odpowiedzialność. w rezultacie mamy najlepszą ligę świata, która dyktuje wszystkim kierunki rozwoju profesjonalnej koszykówki. Jeżeli przyjmemy, że w każdym z 30 klubów NBA jest 100 pracowników merytorycznych (zawodnicy, trenerzy, zarząd itp.), to te 3 tys. ludzi generuje emocje, za które reklamodawcy, kibice, media itd. płacą ponad 4 mld USD rocznie. Dlatego wybraliśmy rynek NBA jako wzorzec dla innych rynków, w tym rynku badań naukowych.

Może warto w tym miejscu jeszcze raz (patrz podpunkt 2.4.1) podkreślić fakt, że rynek NBA tworzą ludzie z ich wszystkimi zaletami i wadami. Latem 2011 roku był konflikt na rynku NBA między federacją a koszykarzami o to, jaką część dochodów kluby mogą przeznaczać na wynagrodzenia dla nich. Rozgrywki w nowym sezonie ruszyły bo udało się uzyskać kompromis w tej sprawie. Warto dodać, że w przeszłości, gdy występowały podobne konflikty, to kompromisy zawsze osiągnano, chociaż nieraz z kilkumiesięcznym opóźnieniem. i to jest jeszcze jedna zaleta rynku NBA!

#### 7.3.2 Piłka nożna

Wniosek 7.3 jest oczywiście prawdziwy na każdym rynku emocji sportowych, na przykład na rynku angielskiej *Premiership*, opisanej w podpunkcie 2.4.3. Dlatego

dowolny rynek emocji sportowych ma strukturę pokazaną na rysunku 7.5. w tym i w następnym podpunkcie na przykładach piłki nożnej i siatkówki omówimy specyficzne cechy rynków emocji sportowych w tych dwóch dyscyplinach.

Nie ulega wątpliwości, że piłka nożna jest najpopularniejszym sportem w gospodarce rynkowej, ale w ostatnim czasie rynki emocji sportowych związane z tą dyscypliną w wielu krajach toczy rak korupcji. Bierze się to, zdaniem autora, z ogromnej popularności zakładów piłkarskich, w których obstawia się wielkie pieniądze na wyniki przyszłych spotkań. Stąd już tylko krok, aby nieco pomóc ślepemu losowi i ustawić niektóre mecze, tj. uzgodnić przy tzw. zielonym stoliku ich wynik. w piłce nożnej jak na dłoni widać walkę dwóch tendencji w rozwoju ludzkości - przysłowiowego dobra i zła. Już w starożytności ludzie żądali *chleba i igrzysk* (w naszej terminologii emocji, głównie piłkarskich). To jeszcze jeden dowód na to, że rozwój świata to nie tylko doskonalenie podziału pracy i wiedzy, ale też doskonalenie podziału przyjemności (patrz wniosek 1.2). Każdy kibic przyzna, że nawet porażka ukochanej drużyny, przeżywana w gronie przyjaciół kibiców jest swego rodzaju przyjemnością, bo zawsze jest możliwość rewanżu, jak nie w tym, to w przyszłym sezonie i nie zawsze są tylko same porażki. i to jest ta dobra tendencja rozwoju świata. Zło bierze się stąd, że niektórzy ludzie chcą się wzbogacić nie tyle uczciwą pracą, ile „na skrót”.

Zdaniem autora piłka nożna buduje część swoich emocji na zasadach etycznie wątpliwych. Przy dzisiejszym poziomie techniki wszystkie niejasności związane z tzw. spalonym czy uznaniem prawidłowości strzelenia gola itp. można jednoznacznie wyjaśnić. Po prostu sędzia zatrzymuje grę i ze swoimi pomocnikami klatka po klatce analizuje zapis video. Tak robi się m.in. w hokeju, koszykówce, tenisie, a ostatnio nawet w siatkówce, ale nie w piłce nożnej, bo zniknąłby powód do wielogodzinnych dyskusji po meczu w rodzaju: „ja to widziałem, a ten sędzia kalosz – nie” i przy tej okazji do wypicia hektolitrów piwa. Wrócimy do tych kwestii w rozdziale 9.

Polska piłka nożna niemal codziennie dostarcza dowodów, że nasz kapitalizm to połączenie najgorszych cech socjalizmu i kapitalizmu. Ten pierwszy jako „ustrój sprawiedliwości społecznej” próbował poza rynkiem, a więc z punktu widzenia naszej teorii - błędnie, znaleźć „sprawiedliwą społecznie wartość pracy”, tj. wynagrodzenie. w rezultacie tych poszukiwań prawie wszyscy zarabiali mało, kwitło cwaniactwo (*Czy się stoi, czy się leży...*) itp. Sytuację tę dobrze opisuje ludowa mądrość: *Wy nam płaciecie tak, abyśmy się nie wzbogacili, a my pracujemy tak,*

*abyśmy się nie spocili.* Kapitalizm, jako zaprzeczenie socjalizmu, gwarantuje wysokie płace tylko wybrancom (elicie), tym, którzy odniosą sukces na określonym rynku (na przykład na powszechnym rynku towarów i usług, na rynku emocji sportowych, politycznych itp.). Polscy piłkarze nożni biorą (relatywnie) wysokie wynagrodzenie, bo wydaje im się, że są ludźmi sukcesu, ale za kiepską pracę, bo tkwią mentalnie jeszcze w realiach socjalizmu – i tak jest od lat. Prawdziwość tej tezy potwierdza fakt, że tak naprawdę żaden polski piłkarz nie zrobił profesjonalnej kariery w prawdziwym kapitalizmie. w ocenie autora Zbigniew Boniek jest owocem polskiego socjalizmu. Zatem niewłaściwy system wynagrodzeń jest pierwszą chorobą, na którą od wielu lat cierpi nasza piłka nożna.

Drugą poważną chorobą, która od dziesięcioleci toczy polską piłkę nożną, jest rak korupcji. Ustawianie meczów zaczęło się jeszcze w socjalizmie (przed 4 czerwca 1989 roku) i nowy ustrój przyniósł tu „dalszy postęp”. Jak mówiliśmy, korupcja w piłce nożnej to nie jest polski wynalazek, jednak sposób, w jaki się ten problem u nas rozwiązuje jest typowo polski. Na przykład Włochy, ojczyzna mafii oraz przestępczości zorganizowanej, rozwiązała ten problem w rok, a Polski Związek Piłki Nożnej (PZPN) zna te dwie choroby (brak prawdziwego rynku pracy piłkarzy + korupcja) bardzo dobrze, ale od dziesięcioleci zajmuje się „spychotechniką”, zgodnie z zasadą „to nie ja, to kolega”. Rezultat chyba najlepiej opisuje ludowa mądrość: *Chcieli dobrze, a wyszło jak zawsze.* Jest to jeszcze jeden przykład tzw. demokracji sektorowej, o której będziemy mówili w następnym rozdziale.

Z punktu widzenia naszej teorii polska piłka nożna dostarcza, niestety, przykładów na to, że brak (dobrego) rynku emocji, w tym przypadku sportowych, przyczynia się do dezintegracji społeczeństwa.

#### ► Wniosek 7.4

#### █ Rynek integruje, brak rynku dezintegruje.

Jest to ważny wniosek i dotyczy on nie tylko rynku emocji sportowych. Jest rzeczą oczywistą, że sukcesy sportowców i zespołów sportowych przyczyniają się do integracji społeczeństwa. Brak (dobrego) rynku emocji piłkarskich w Polsce oznacza, że PZPN nie wywiązuje się z roli organizatora podaży emocji, kluby (podaż) często zajmują się podejrzanymi interesami (nielegalna lub półlegalna sprzedaż zawodników itp.), a kibice (popyt) z uwagi na brak prawdziwych emocji organizują tzw. ustawki (bójki), w których są zawsze ranni, a nieraz zabici. Są to





wymierne szkody społeczne, które autor szacuje na grube miliardy złotych rocznie. To sytuacja, w której zamiast zysków (większe dochody piłkarzy, klubów, znacznie większe wpływy podatkowe itp.), mamy straty. Straty te należy powiększyć o dewastację (niszczenie) kapitału społecznego naszego kraju, który trzeba będzie kiedyś odbudować. Wróćmy do tych kwestii w następnych rozdziałach.

Oczywiście, zawsze istnieje jakiś rynek emocji piłkarskich w Polsce, bo kluby (nie zawsze legalnie) sprzedają/kupują piłkarzy, sprzedają bilety wstępu itd. Autor z pełną odpowiedzialnością za słowo twierdzi, że to jest zły rynek. z naszą teorią jest dokładnie tak, jak z prawem: jest teoria prawa, a nie ma teorii przestępczości. Dlatego mówimy tylko o (dobrych) rynkach emocji sportowych. Stąd takie, a nie inne sformułowanie wniosku 7.4.

Podsumowując: piłka nożna jest najpopularniejszym sportem w Polsce i emocje sportowe są naturalną, naukowo uzasadnioną potrzebą człowieka, którą najlepiej realizuje się na rynku emocji związanych z polską ligą, bo Polacy nie mogą „grać na ligę angielską”. Brak dobrego rynku emocji piłkarskich w Polsce to przykład karygodnego marnotrawstwa potencjalnych możliwości, co przynosi oczywiste szkody i hamuje społeczno-gospodarczy rozwój kraju.

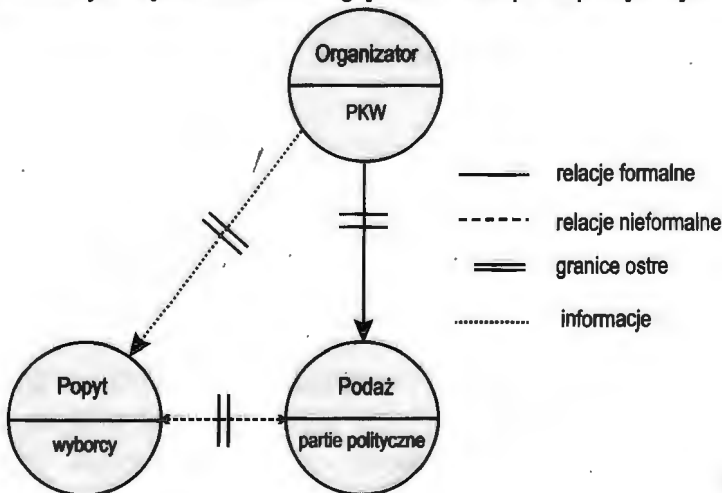
### 7.3.3. Siatkówka

Siatkówka jest przykładem tego, że i w Polsce można zbudować prawdziwy rynek emocji sportowych, rynek, na którym zawodnicy profesjonaliści (podaż), nie tylko z Polski, grają i zarabiają na światowym poziomie, a kilkanaście tysięcy kibiców zgromadzonych w nowoczesnej hali w kulturalny sposób przeżywa swoje emocje. w powszechnej opinii polscy kibice siatkówki są uważani za najlepszych na świecie w tej dyscyplinie sportu. Podobnie jest w skokach narciarskich. Nie jest to rynek emocji aż tak rozwinięty jak rynek NBA, ale wynika to z faktu, że Polska jest krajem biednym w porównaniu z USA i naszą gospodarkę stać tylko na kilka klubów o wymaganej renomie (wiarygodność finansowa, hala itp.). Jednak Polski Związek Piłki Siatkowej jako organizator tego rynku zbyt często, zdaniem autora, zmienia regulaminy rozgrywek, starając z tych kilku klubów wycisnąć maksymalne emocje sportowe. Dlatego poszczególne kluby grają ze sobą w sezonie po kilkanaście razy. Na przykładzie siatkówki doskonale widać, jak poszczególne rynki są ze sobą powiązane: słabo rozwinięta gospodarka to mały powszechny rynek towarów i usług i w konsekwencji niewielki rynek emocji sportowych.

## 7.4 Rynek emocji politycznych

Wybory do Sejmu i Senatu RP, podobnie jak wybory prezydenta naszego kraju, budzą najwięcej emocji politycznych i dlatego na ich przykładzie opiszemy ten rynek. Organizatorem rynku emocji politycznych jest przede wszystkim Państwowa Komisja Wyborcza (PKW), która czuwa nad prawidłowym przebiegiem zarówno kampanii wyborczej, jak i samych wyborów, prezydent ogłaszający ich termin oraz sądy rozpatrujące w tzw. trybie wyborczym ewentualne spory między partiami politycznymi ubiegającymi się o miejsca w parlamencie. Partie proponują (podaż) programy polityczne, które wyborcy (popyt) wybierają (umownie kupują) w dniu wyborów. Każdy wyborca ma tylko jeden głos, a więc może wybrać tylko jedną partię.

Zatem na rynku emocji politycznych mamy dwustopniową podaż: PKW i sądy wydają partiom polecenia i czuwają, aby zarówno kampania wyborcza, jak i same wybory przebiegały zgodnie z naszą konstytucją i aktualnie obowiązującymi przepisami. Są to ogólne i szczegółowe reguły rynku emocji politycznych, uchwalone w majestacie polskiego prawa, a więc zgodnie z definicją 2.2 są one uczciwe, sprawiedliwe i adekwatne. Relacje między organizatorem a partiami mogą być z oczywistych względów tylko formalne, co zaznaczyliśmy na rysunku 7.6 linią ciągłą skierowaną do partii politycznych. Jest ostra granica (podwójna linia prosta na rysunku 7.6) między organizatorem a podażą; na przykład pracownicy PKW, podobnie jak sędziowie, nie mogą należeć do partii politycznych.



Rys.7.6. Struktura rynku emocji politycznych

☞ Wszystkie decyzje, zarówno PKW, jak i sądów, są jawne i natychmiast upubliczniane w środkach masowego przekazu, co na rysunku 7.6 zaznaczyliśmy linią kropkowaną skierowaną do wyborców (popytu). Partie polityczne ze swej istoty są żywotnie zainteresowane utrzymaniem bliskich relacji nieformalnych ze swoimi potencjalnymi i rzeczywistymi wyborcami. Wielu wyborców jest członkami lub zwolennikami danej partii politycznej, co przedstawiliśmy na rysunku 7.6 jako obustronnie zorientowaną prostą przerywaną łączącą popyt (wyborców) z podażą (partiami politycznymi). Ale granica między nimi jest ostra, co zaznaczyliśmy podwójną linią prostą na tym rysunku, bo w demokracji wyborca jest wolny, nie ograniczony niczym w swojej decyzji w dniu wyborów. Podobną sytuację mamy na powszechnym rynku towarów i usług. Dana osoba (aktor rynku po stronie popytu) może mieć bardzo bliskie relacje nieformalne z danym sprzedawcą, ale przysłowiowe jabłko może kupować u innego sprzedawcy. Można udowodnić, że rynek emocji politycznych, podobnie jak rynek emocji sportowych, jest rynkiem zamkniętym (patrz zadanie Z7.7).

Podsumujemy nasze rozważania w formie wniosku:

#### ► Wniosek 7.5

Struktura rynku emocji politycznych jest taka sama jak rynku emocji sportowych.

Wniosek ten stwierdza fakt, który wielu Czytelników zapewne czuje „przez skórę”, że emocje polityczne z punktu widzenia ich struktury niczym nie różnią się od emocji sportowych. Dlatego w czasie olimpiad, mistrzostw świata/Europcy w piłce nożnej itp. nie organizuje się wyborów parlamentarnych, wielkich debat politycznych kończących się referendumi itp.

## 7.5 Rynek badań naukowych. Diagnoza

Fakt, że badania naukowe kosztują i będą kosztować coraz więcej dziś, tu i teraz, wydaje się nie budzić większych kontrowersji w debacie publicznej. Jeżeli dany kraj lub organizacja społeczno-gospodarcza, taka jak na przykład UE, chce liczyć się w globalnej konkurencji „dzisiaj” i „jutro”, to musi inwestować w naukę, budować drogie cyklotrony (przyspieszacz cząstek elementarnych), ogromne radioteleskopy czy też prowadzić cykliczne badania ankietowe, w których ankietuje się dziesiątki tysięcy ludzi, płacić (dobrym) naukowcom coraz wyższe wynagrodzenia itp. Wszystko to

jest absolutną prawdą, ale to nie wyklucza pytania o efektywność inwestycji w naukę, tak samo jak pytamy o efektywność inwestycji w dowolnym sektorze gospodarki. w tym i w następnym punkcie pokażemy, że pełną, naukowo uzasadnioną odpowiedź na to pytanie może dać rynek badań naukowych, który należy stworzyć.

Inaczej rzecz ujmując, w tych dwóch punktach dowodzimy poprawność następującej tezy:

### ► Teza 7.1

Efektywność nakładów na badania naukowe (inwestycji w naukę) powinna być badana i oceniana tak samo jak w każdym innym sektorze gospodarki, tj. przez rynek.

Cały problem polega na tym, że takiego rynku, nazwiemy go **rynkiem badań naukowych**, jeszcze nie ma i trzeba go stworzyć. Niżej pokażemy, że już dziś, tu i teraz, istnieją wyraźne początki tego rynku. i jeszcze jedna uwaga: niżej opisujemy ideę rynku badań naukowych i świadomie w tym opisie pomijamy pewne szczegóły oraz techniczne detale.

Obecnie pracę naukowców ocenia się głównie za pomocą **listy filadelfijskiej** – rankingu (uporządkowania) czasopism naukowych, który po raz pierwszy został opublikowany na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku i stosunkowo szybko zyskał ogromną popularność. Na czołowych miejscach tej listy są czasopisma publikujące artykuły, które są potem najczęściej cytowane przez innych autorów. Zatem **indeks cytowań** (względna liczba cytowań liczona w określonym okresie dla danej dziedziny wiedzy) decyduje o kolejności poszczególnych czasopism na liście filadelfijskiej. Wkrótce na wzór tej listy powstało wiele jej rozmaitych modyfikacji. w praktyce wygląda to tak, że w Polsce za publikację artykułu w czasopiśmie z listy filadelfijskiej otrzymuje się na przykład 24 punkty, a za publikację w czasopiśmie o zasięgu krajowym – 6 punktów, za publikację w pracach konferencji – 3 punkty itd.

Stąd już tylko krok, aby za pomocą podobnych rankingów oceniać nie tylko czasopisma, lecz także instytuty badawcze, osiągnięcia doktorantów, habilitantów i poszczególnych naukowców. Historia nauki po 1990 roku zawiera wiele paradoksów wynikających z takich ocen. Na przykład wielu laureatów Nagrody Nobla do momentu uzyskania tego wyróżnienia nie było w ogóle cytowanych

w czasopismach z listy filadelfijskiej, ale po uzyskaniu nagrody ich indeksy cytowań poszybowały w górę!

By uniknąć ewentualnych niejasności, powyższy akapit nie jest krytyką listy filadelfijskiej jako takiej, ale jej nadinterpretacji, szczególnie popularnej w polskiej nauce. Lista filadelfijska była odpowiedzią na naturalną potrzebę oceny efektywności nakładów na naukę (patrz teza 7.1) i dzisiaj, zdaniem autora, tę potrzebę zaspokaja tylko częściowo.

Nadinterpretacje listy filadelfijskiej (w skrócie **nadinterpretacje LF**) spowodowały ogromną atomizację (rozbitcie) polskiego środowiska naukowego i ją konsekwentnie pogłębiają. Obecnie, praktycznie rzecz biorąc, podstawowym obowiązkiem polskiego naukowca jest zdobywanie punktów, a nie poszukiwanie odpowiedzi na pytania 1 oraz 2 z punktu 7.1. Dlatego wielu pisze, niewielu czyta, a bardzo nieliczni chcą dyskutować o tym, co przeczytali. Na jednej z konferencji członek rzeczywisty PAN powiedział „Prace są po to, aby je pisać, a nie czytać”. Dlatego konferencje naukowe to coraz częściej ciurkiem płynące prezentacje wygłaszane w hermetycznym, pseudonaukowym języku, z którymi nikt nie polemizuje, nikt nie czyta i nikt nie pyta, o co w nich chodzi. Nadinterpretacje LF doprowadziły do prawie całkowitego zaniku krytyki naukowej, chociaż, zdaniem autora, ona nigdy nie była zbyt wielka w Polsce.

Nacisk na publikacje doprowadził do tego, że redakcje niektórych polskich czasopism naukowych publikują nie to, co nieznanne (odkrywcze, nowe itp.), ale tych, których znają, a najlepiej znają samych siebie. Gdy porówna się stopkę redakcyjną z listą autorów danego czasopisma, to widać zastanawiającą zbieżność nazwisk. Stąd już tylko krok do publikacji, które nic nie wnoszą do rozwoju nauki, a tylko ją „zamulają”. Dlatego mamy prawdziwy wysyp „polskich” szkół, szkółek i przedszkoli naukowych ze specjalistami, którzy wszystkie swoje prace, publikowali w tzw. zaprzyjaźnionych czasopismach, a licencjat, magisterium, doktorat i habilitację poświęcili jednemu nieistotnemu zagadnieniu. Dlatego jesteśmy jako tako dobrzy w punktach, bo od nich zależy dotacja na konkretny instytut, obrona habilitacji czy doktoratu, a bardzo słabi w innowacjach nawet w porównaniu z czasami komuny (patrz podpunkt 2.3.4).

W tym miejscu warto przytoczyć autorską modyfikację znanego dowcipu: Premier zaniepokojony niskim poziomem naszej innowacyjności zebrał grono profesorów i zagaił:

— Panowie, powiedzcie mi, ale tak szczerze, dlaczego z naszą innowacyjnością jest tak kiepsko?

— Szanowny Panie Premierze, jest dwanaście powodów, dlaczego mamy tak niską innowacyjność. Po pierwsze, nam się nie chce...

W dowcipie tym jak w soczewce ogniskuje się wiele problemów naszej nauki. Ekspedientce w sklepie „nie chciało się chcieć” za komuny, a „chce się chcieć” po wprowadzeniu powszechnego rynku towarów i usług (patrz przykład 7.2). To jeszcze jeden argument za tym, aby taki rynek badań naukowych zacząć wprowadzać.

Nadinterpretacje LF zrodziły jeszcze jeden, zdaniem autora, paradoks. Autor, jako człowiek tzw. starej daty, był i jest święcie przekonany, że pozycję w nauce zdobywa się ciężką pracą, udowadniając w dyskusjach naukowych, że prawda jest jedna i tylko jedna, walcząc z niesprawiedliwymi opiniami itp. Paradoksalnym wynalazkiem ostatnich lat jest możliwość wyprocesowania (wygrania sprawy) w sądzie, na przykład uznania habilitacji, bo habilitant ma tyle punktów za publikacje... Nasze rozważania prowadzą do konkluzji.

#### ► Wniosek 7.6

Brak rynku badań naukowych powoduje postępującą atomizację środowiska naukowego, co istotnie obniża efektywność nakładów na naukę.



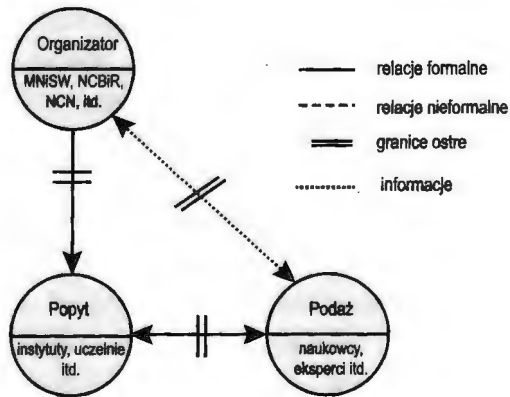
Jest to modyfikacja wniosku 7.4 i akcent w nim pada na wyraz „postępująca”. Oznacza to, że im wcześniej zaczniemy wprowadzanie rynku badań naukowych, tym będzie to łatwiejsze i prostsze, chociaż już dziś opory są ogromne, bo wielu jest głęboko przekonanych, że *jest dobrze, to jest impreza (działalność naukowa), a nie pogrzeb (polskiej nauki)*.

## 7.6 Rynek badań naukowych. Propozycje

Na początku wyjaśnijmy, że na rynku badań naukowych kupuje się oczekiwane rezultaty przyszłych badań naukowych, podobnie jak na rynku emocji sportowych kupuje się bilety/karnety na przyszłe mecze (emocje). Zatem jego nazwa jest metodologicznie poprawna. z oczywistych względów nasze propozycje dotyczą rynku badań naukowych w Polsce. Nie jest to zarządzenie o utworzeniu rynku badań naukowych, lecz opis idei, dlatego między innymi wszystkie wyliczenia są otwarte i kończą się skrótem „itp.” lub „itd.”.

Organizatorem rynku badań naukowych jest Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego (MNiSW) oraz instytucje je wspierające, takie jak: Narodowe Centrum Badań i Rozwoju (NCBR), Narodowe Centrum Nauki (NCN) i Fundacja na rzecz Nauki Polskiej (FNP). Organizator wspólnie z instytucjami badawczymi (instytuty, uczelnie, centra, ośrodki itp.) organizuje popyt na przyszłe/oczekiwane rezultaty badań naukowych, ogłaszając i przeprowadzając różnorodne konkursy na projekty badawcze. Na konkursy odpowiadają zespoły naukowców zorganizowane przy instytucjach badawczych, oferując (podaż) swoją wiedzę, doświadczenie, talenty, tzw. nos badawczy, iskrę Bożą itp. Zatem na rynku badań naukowych mamy dwupoziomowy popyt, tak jak to przedstawiono na rysunku 7.7. Relacje między organizatorem a popytem (instytucjami badawczymi) są tylko formalne, gdyż instytucje te podlegają służbowo organizatorowi, co zaznaczyliśmy linią ciągłą wychodzącą od organizatora. Granice między nimi są ostre, stąd podwójna linia prosta między nimi.

Jak już wielokrotnie mówiliśmy, dzisiaj projekty są zwykle realizowane przez przynajmniej dwuosobowe zespoły projektowe, a fakt, że zdarzają się jeszcze naukowcy samotnicy czy eksperci single, tylko potwierdza tę regułę tu i teraz. w naszej interpretacji obecne projekty doktorskie i habilitacyjne to stypendia dla pojedynczych osób na napisanie doktoratu/habilitacji, a nie projekty badawcze. Podobnie wykluczamy przypadek, że skrzyknięty ad hoc zespół naukowców wygra konkurs i będzie realizował poważny projekt badawczy. Gdyby tak się zdarzyło, to taki zespół musiałby być jakoś afiliowany przy legalnie istniejącej instytucji naukowej chociażby po to, aby dokonywać przelewów finansowych, odprowadzać podatki itd. Oznacza to, że na rynku badań naukowych zespoły projektowe podlegają formalnie poszczególnym instytucjom badawczym, a nie organizatorowi rynku. Eksperci mają podpisane umowy o pracę ze swoimi instytucjami (popyt), a nie z organizatorem, stąd linia ciągła obustronnie zorientowana między popytem a podażą na rysunku 7.7 i ostra granica między nimi.



Rys. 7.7. Struktura rynku badań naukowych

👉 Zakładamy, że wszystkie warunki konkursów, regulaminy i tego typu informacje są jawne i natychmiast upubliczniane w środowisku naukowym (linia kropkowana od organizatora do podaży). Niezwykle ważny jest odwrotny strumień informacji o aktualnym stanie wiedzy. Dzięki niemu organizator przygotowuje warunki i założenia następnych konkursów tak, że tworzą one logiczną całość, uwzględniającą aktualne potrzeby społeczno-gospodarcze Polski.

Zakładamy dwuetapowe rozstrzygnięcie konkursów. w pierwszym etapie wnioski zgłoszone przez zespoły projektowe poprzez instytucje badawcze są sprawdzane głównie pod względem formalnym, a dopiero w drugim etapie przeprowadza się negocjacje między organizatorem a zespołem projektowym, w trakcie których punkt po punkcie analizuje się wniosek projektowy, budżet, harmonogram itp. Po pozytywnym zakończeniu negocjacji następuje podpisanie umowy pomiędzy organizatorem a instytucją badawczą, przy której afiliowany jest zespół projektowy. Oczywiście możliwe jest, a nawet zalecane, równoczesne prowadzenie negocjacji z kilkoma zespołami projektowymi.

👉 Najważniejszym celem negocjacji jest ocena możliwości twórczych danego zespołu, na ile zdolny jest on sprostać stawianym zadaniom. Zauważmy, że oceniamy dany zespół projektowy „dzisiaj” (w trakcie negocjacji), mając przed oczyma jego wniosek i znając jego osiągnięcia „wczoraj”, po to aby w maksymalnym stopniu być pewnym jego sukcesu „jutro” (realizacja projektu zgodnie z wnioskiem, w ramach przyjętego budżetu i harmonogramu). Długości poszczególnych faz „wczoraj”, „dzisiaj” oraz „jutro” zależą od projektu, konkursu itp. Ogólnie można powiedzieć, że zwykle negocjacje („dzisiaj”) to kilka (5–10) jednodniowych sesji. Po



każdej sesji strony ustalają, co w danym wniosku należy zmienić i na następnej sesji dyskutuje się poprawiony wniosek. w negocjacjach obowiązuje zasada, że nic nie jest ustalone, dopóki wszystko nie jest ustalone. Jeżeli chodzi o „jutro”, to zwykle projekty badawcze trwają rok–trzy lata, a bardzo rzadko pięć lat.

W ocenie możliwości twórczych danego zespołu projektowego należy uwzględnić, na ile zespół zna i stosuje w praktyce zarządzanie pracą twórczą (wirtualna taśma produkcyjna i jej samoorganizacja – patrz rozdział 5), jaka jest bliskość twórcza między najważniejszymi ekspertami w zespole itp. Należy koniecznie zbadać bliskość emocjonalną między najważniejszymi ekspertami w zespole. Niedopuszczalne jest powierzanie poważnego projektu zespołowi, w którym najważniejsi eksperci organicznie się nie znoszą. w Polsce konflikty emocjonalne zwykle trwają bardzo długo i zniszczyły wiele zespołów. Różne rodzaje bliskości w zespołach twórczych (projektowych) badaliśmy w rozdziale 6.

Ogólnie rzecz biorąc, rezultaty badań naukowych (wyniki prac zespołów projektowych) możemy podzielić na trzy grupy:

1. **Nowe teorie** dające lepszy, bardziej adekwatny opis świata tu i teraz, czyli aktualna odpowiedź na pytanie 1 – dlaczego tak jest?
2. **Nowe procedury i urządzenia.** Na przykład w rezultacie badań zespołów projektowych powstała nowa teoria, której wynikiem jest nowy, bardziej efektywny sposób (procedura) leczenia chorych na raka trzustki z wykorzystaniem najnowszych tomografów (urządzeń). Nową jest nasza procedura wartościująca opisana w punkcie 7.2, tj. nasza systemowa odpowiedź na pytanie 2 – ile TO jest warte?
3. **Lepiej wykształceni ludzie.** Nawiązując do własnego podwórka, autor jest głęboko przekonany, że kapitał ludzki i kapitał społeczny zostaną wprowadzone na wielu uczelniach jako nowe przedmioty akademickie i, jako takie, przyczynią się do sukcesów absolwentów tych uczelni nie tylko w ich życiu profesjonalnym.

Zatem rynek badań naukowych jest **rynkem otwartym**, bo jego wytwory są sprawdzane na innych rynkach, na przykład procedury i urządzenia medyczne – na rynku usług medycznych, wykształceni ludzie – na rynku pracy itp.

Nasze rozważania podsumujemy w formie definicji i wniosku:

### ► Definicja 7.3

Rynek badań naukowych to reguły gry określające równowagę między dwupoziomowym popytem na ich oczekiwane rezultaty i podażą twórczości naukowej, które tu i teraz są powszechnie uważane przez środowisko naukowe za uczciwe, sprawiedliwe i adekwatne.



W tej definicji ważne są dwie rzeczy. Po pierwsze, **równowaga między popytem na badania naukowe i podażą twórczości naukowej**. Jest to równowaga ekonomiczna, tj. proces i – jak wiemy z punktu 1.1 – zbyt duże wychylenia od stanu równowagi grożą kryzysem. Obrazowo rzecz ujmując, nie może być tak, że organizator rynku badań naukowych (MNiSW) chce (popyt) badań kosmicznych, a naukowcy (podaż) mają tylko deski i gwoździe. To sytuacja, gdy popyt znacznie przekracza podaż. Wyraźnie częstsza i groźniejsza społecznie jest sytuacja odwrotna, gdy popyt jest mały w stosunku do potencjalnej podaży twórczości naukowej, gdy na przykład MNiSW mówi: „badajcie coś”, a tzw. przemysł (biznes) nie ma zamówień, bo „oni i tak prochu nie wymyślą”. Jest to sytuacja groźna dlatego, że uczy środowisko naukowe pozorantstwa i hipokryzji. Dlatego nadinterpretacja LF, o czym mówiliśmy w poprzednim punkcie, święci w Polsce takie triumfy.



Po drugie, polskie środowisko naukowe musi **powszechnie uznać reguły gry na rynku badań naukowych za uczciwe, sprawiedliwe i adekwatne**. Nie będzie to łatwe, bo środowisko to, zdaniem autora, jest bardzo zaściankowe i konserwatywne mimo głoszonych na lewo i prawo haseł o postępie, nowoczesności itp. Zbyt wielu ludziom w Polsce życie udawane tak weszło w krew, że tak naprawdę nie chcą oni życia udanego. Polska nauka jest jeszcze jednym przykładem tzw. demokracji sektorowej (*Nic o nas bez nas*), o której będziemy mówili w następnym rozdziale. Zatem definicja 7.3 mówi, że organizator rynku badań naukowych powinien być mądry i cieszyć się autorytetem w środowisku naukowym, być pasjonatem nauki, co przykład rynku NBA (podpunkt 7.3.1) w całej rozciągłości potwierdza. Dla autora nie do wyobrażenia jest sytuacja, w której pracownikiem merytorycznym federacji (NBA) jest ktoś, kto nie jest pasjonatem koszykówki.

### ► Wniosek 7.7


Rynek badań naukowych jest rynkiem otwartym z dwupoziomowym popytem i strukturą w formie trójkąta prostokątnego z kątem prostym w popycie, pokazaną na rysunku 7.7.

Zdaniem autora budowa rynku badań naukowych to ogromne przedsięwzięcie obliczone na kilka, a być może na kilkanaście lat, w którym tu i teraz, na początku drogi, można wyróżnić dwa etapy:

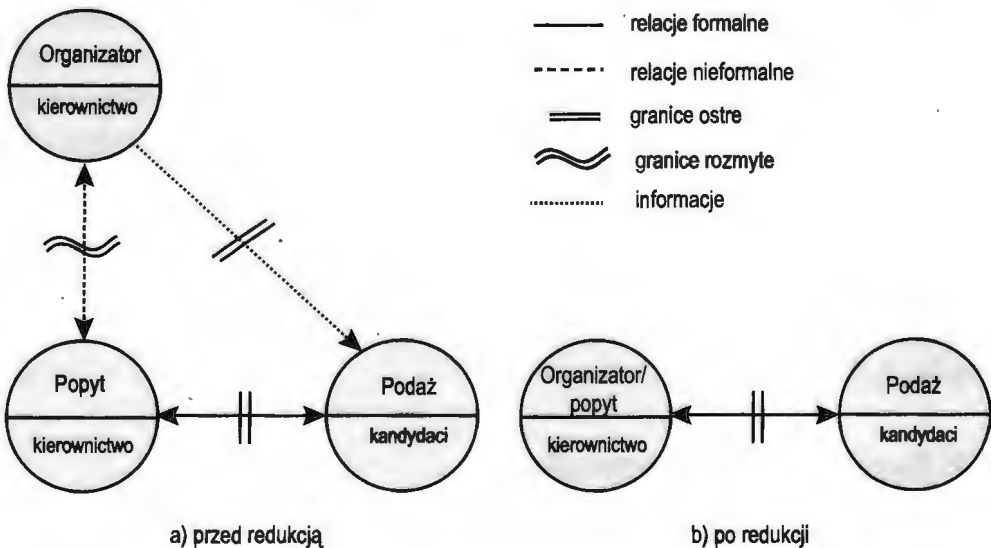
1. **Opracowanie *Podręcznika warszawskiego*** (ang. *Warsaw Manual*) jako zbioru definicji, reguł i procedur obowiązujących na rynku badań naukowych (RBN). Punkty 7.5 oraz 7.6 należy traktować jako początek prac nad takim podręcznikiem. w miarę zdobywanych doświadczeń i w rezultacie dyskusji w środowisku naukowym byłyby opracowywane kolejne wersje tego podręcznika, podobnie jak federacja modyfikuje od czasu do czasu reguły rynku NBA.
2. **Zbudowanie nadbazy RBN** rozumianej jako baza wyższego stopnia w stosunku do wszystkich obecnie istniejących baz rezultatów badań naukowych, takich jak Synaba, Cordis, bazy w Ośrodku Przetwarzania Informacji (OPI), bazy programów ramowych UE itd. Jest to taka baza baz, w której zapisuje się rezultaty badań naukowych zgodnie z zasadami i procedurami *Podręcznika warszawskiego*.

Pewne prace związane z budową bazy tego typu są prowadzone w OPI. Autor sugeruje, aby kontynuować je po opracowaniu wstępnej wersji *Podręcznika warszawskiego*. Na zakończenie warto zauważyć, że wiele elementów opisanej tu idei rynku badań naukowych w 2012 roku realizuje się w praktyce w USA oraz w programach ramowych UE.

## 7.7 Rynek relacji formalnych

Strukturę rynku relacji formalnych przeanalizujemy na przykładzie rynku pracy  wewnątrz firmy  $F$ , co opisaliśmy w podpunkcie 2.3.2, nazywając go **rynkiem wewnętrznym** tej firmy. Organizatorem tego rynku jest kierownictwo firmy  $F$ , które tworzy nowe stanowisko pracy i w sposób mniej lub bardziej formalny formułuje warunki, jakie powinien spełniać kandydat na to stanowisko (popyt). Założmy na

początku, że kierownictwo szuka odpowiedniego kandydata wśród pracowników swojej firmy, tj. przeprowadza **rekrutację wewnętrzną**. Zwykle rekrutację wewnętrzną przeprowadza kierownictwo jako takie albo też powołuje ono specjalną komisję rekrutacyjną, która w bliskiej, nieformalnej współpracy z kierownictwem przeprowadza taką akcję. Zatem role organizatora i popytu w tym przypadku pokrywają się i trójkąt prostokątny z rysunku 7.8a redukuje się do jego podstawy popyt/organizator – podaż pokazanej na rysunku 7.8b. Podażą w tym przypadku jest zbiór pracowników firmy  $F$ , którzy zgłosili się do konkursu na to stanowisko. Między tak rozumianym popytem a podażą istnieją tylko relacje formalne (linia ciągła skierowana w obie strony) i granica między nimi jest ostra.



Rys. 7.8. Struktura rynku pracy w przypadku rekrutacji wewnętrznej

Wyżej opisany proces będziemy nazywali **redukcją (upraszczaniem) struktury rynku**. Jest ona możliwa w tym przypadku, bo organizatora i popyt łączą obustronnie zorientowane relacje nieformalne (są to często te same osoby) i granica między nimi jest nieostra, rozmyta. Ogólnie rzecz biorąc, redukcja jest możliwa tylko w przypadku, gdy między dwoma elementami trójki rynkowej zachodzą relacje nieformalne i granice między nimi są rozmyte. Proces redukcji będziemy badali formalnie w rozdziale 10 i opisowo w pozostałych punktach tego rozdziału. Warto

zauważyć, że dotychczas rozważane rynki mają struktury, których nie można zredukować, bo granice między nimi są ostre, czyli są to struktury nieredukowalne.

### ► Wniosek 7.8

Struktury powszechnego rynku towarów i usług, rynku emocji sportowych lub politycznych i rynku badań naukowych są nieredukowalne.

Można pokazać (zadanie Z7.8), że rynek pracy w przypadku rekrutacji wewnętrznej jest rynkiem względnie zamkniętym. Jeśli kierownictwo firmy znajdzie wśród swoich pracowników odpowiedniego kandydata, to podpisuje z nim umowę o pracę i tak rozumiany rynek wewnętrzny znika. Osoba podpisująca taką umowę potwierdza tym samym, że reguły rynku wewnętrznego są uczciwe, sprawiedliwe i adekwatne (patrz definicja 2.2). Rynek wewnętrzny znika też w przypadku, gdy kierownictwo nie znalazło odpowiedniego kandydata wśród pracowników swojej firmy i wtedy zwykle rozpoczyna ono poszukiwania na powszechnym (zewnątrznym) rynku pracy. o strukturę tego rynku pytamy w zadaniu Z7.9.

### ► Wniosek 7.9

Rynek pracy w przypadku rekrutacji wewnętrznej jest rynkiem względnie zamkniętym, a jego struktura redukuje się do podstawy trójkąta, pokazanej na rysunku 7.8b.

## 7.8 Rynek relacji nieformalnych

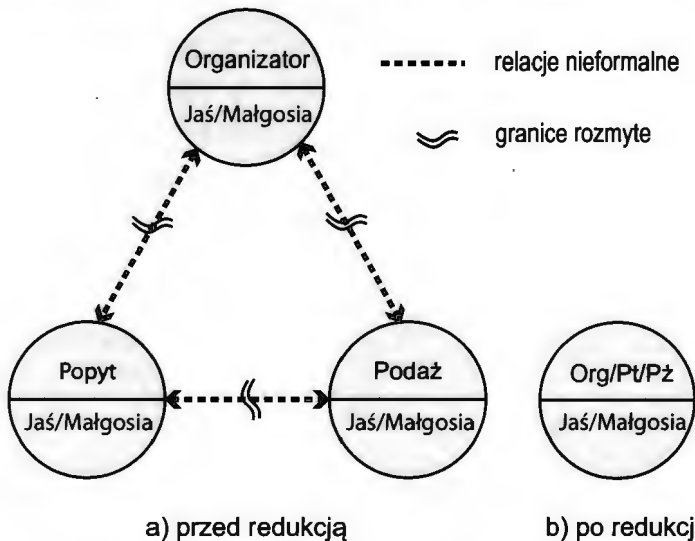
W tym punkcie opiszemy rynek relacji nieformalnych na poziomie firmy  $F$  (mikroekonomii) na przykładzie „intymnego małego świata” Jasia i Małgosi z przykładu 1.1, a w następnym rozdziale będziemy analizowali ten rynek na poziomie kraju, tj. megafirmy  $MF$ . Jego strukturę przed redukcją (patrz punkt 7.7 oraz rozdział 10) przedstawiono na rysunku 7.9a. Na rynku relacji nieformalnych jest pełna wymienialność ról w trójce rynkowej: nieraz Jaś albo Małgosia lub też oboje wspólnie ustalają/wprowadzają reguły, które obowiązują w ich „intymnym małym świecie”, czyli występują w roli organizatora, nieraz Małgosia daje (umownie sprzedaje, podaż) oczekiwany prezent (dobro) Jasiowi (popyt), który rewanżuje się jej dobrym uczynkiem (usługą) itd. Reguły obowiązujące na tym rynku są w opinii obojga uczciwe, sprawiedliwe i adekwatne, a więc rynek relacji nieformalnych

spełnia wszystkie warunki z naszej definicji 2.2. w naszej kulturze, w ich „intymnym małym świecie” nie ma i być nie może żadnych ostrych, formalnych granic między Jasiem i Małgosią, co zaznaczyliśmy podwójnymi liniami falistymi na rysunku 7.9a.

Jeżeli zastosujemy redukcję opisaną w poprzednim punkcie, to na rysunku 7.9b otrzymamy zredukowaną strukturę rynku relacji nieformalnych między Jasiem a Małgosią, która w tym przypadku jest punktem. Łatwo można sprawdzić, że jest to rynek zamknięty (zadanie Z7.10). Zatem mamy:

### ► Wniosek 7.10

Rynek relacji nieformalnych jest rynkiem zamkniętym, a jego struktura redukuje się do jednego wierzchołka trójkąta (trójki rynkowej) przedstawionego na rysunku 7.9b.



Rys. 7.9. Struktura rynku relacji nieformalnych między Jasiem a Małgosią



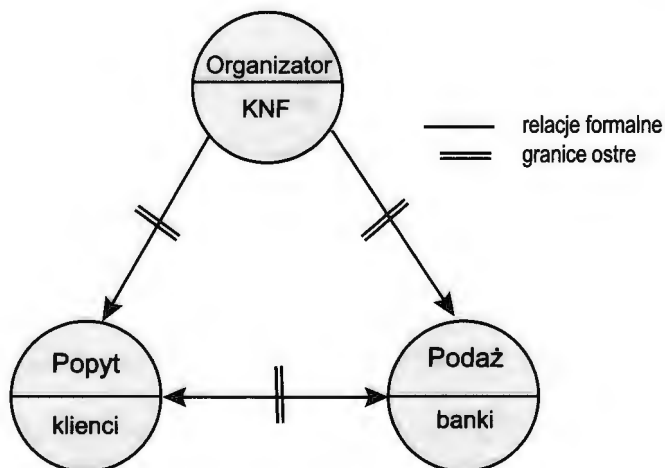
Wniosek ten wyjaśnia, dlaczego badanie kapitału społecznego jest takie trudne. Nie dość, że relacje formalne nie są rozłączne z relacjami nieformalnymi, to jeszcze na rynku relacji nieformalnych wszystkie elementy trójki rynkowej zlewają się w jedno, w jeden punkt, bo panuje na nim pełna wymienialność ról. Zatem na rynku relacji nieformalnych nie można wyróżnić organizatora, popytu i podaży, bo w naszej kulturze role te zlewają się w jedno, w jeden punkt na rysunku 7.9b. Można to interpretować jako **samoorganizację rynku relacji nieformalnych**, którą będziemy badać w rozdziałach 8 oraz 9.

## 7.9 Struktury innych rynków

W tym punkcie omówimy struktury rynku bankowego, rynku giełdowego i rynku firm sprzedawanych za symboliczną złotówkę, bo będą one nam potrzebne w dalszych rozważaniach.

### 7.9.1. Rynek bankowy

👉 Rynek usług bankowych w przypadku gromadzenia oszczędności i udzielania kredytów opisaliśmy w podpunkcie 2.3.4. Jego strukturę przedstawiono na rysunku 7.10. Organizatorem rynku jest Komisja Nadzoru Finansowego (KNF), która ustala zasady działania banków w zakresie gromadzenia oszczędności oraz udzielania kredytów. Banki oferują swoje usługi (podaż), a klienci (popyt) wybierają bank, w którym lokują swoje oszczędności lub zaciągają kredyt. Wszystkie relacje na rynku usług bankowych z oczywistych względów mogą być tylko formalne, podobnie jak wszystkie granice między elementami trójki rynkowej – ostre. Można łatwo pokazać, że jest to rynek zamknięty, a jego struktura jest nieredukowalna (zadanie Z7.11). Podsumujemy to w formie wniosku.



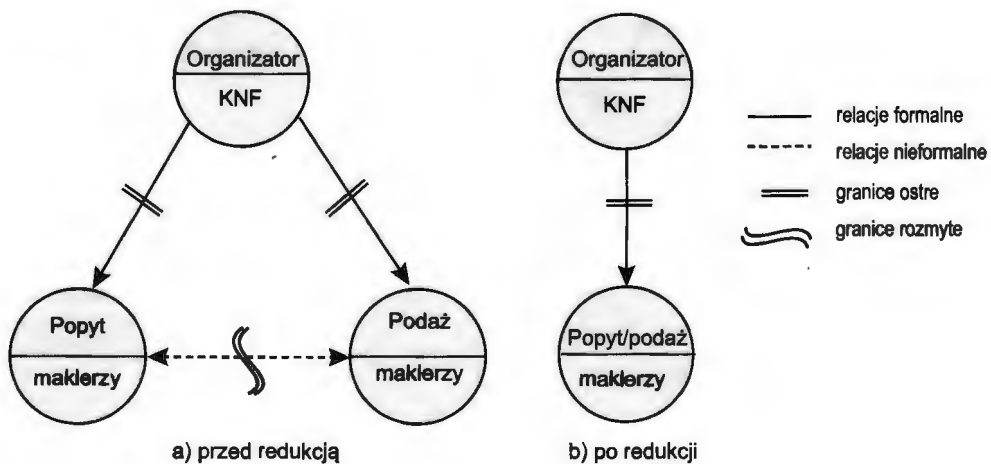
Rys. 7.10. Struktura rynku usług bankowych

#### ► Wniosek 7.11

Rynek usług bankowych jest rynkiem zamkniętym, a jego struktura jest nieredukowalna i jest trójkątem równobocznym przedstawionym na rysunku 7.10.

### 7.9.2. Rynek giełdowy

Rynek giełdowy, jako szczególny rynek firm, omówiliśmy w podpunkcie 2.3.3. Jego strukturę przed redukcją przedstawia rysunek 7.11a, natomiast po redukcji – rysunek 7.11b. Organizatorem jest Komisja Nadzoru Finansowego, a maklerzy giełdowi, jako legalni reprezentanci inwestorów giełdowych, występują niemal równocześnie po stronie popytu, bo kupują akcje, jak też po stronie podaży, bo je sprzedają. Między maklerami relacje są nieformalne i granice rozmyte, bo są to często ci sami ludzie. Dlatego do struktury na rysunku 7.11a możemy zastosować procedurę redukcji opisaną w punkcie 7.7 oraz w rozdziale 10 i otrzymujemy strukturę rynku giełdowego po redukcji, pokazaną na rysunku 7.11b.



Rys. 7.11. Struktura rynku giełdowego

#### ► Wniosek 7.12

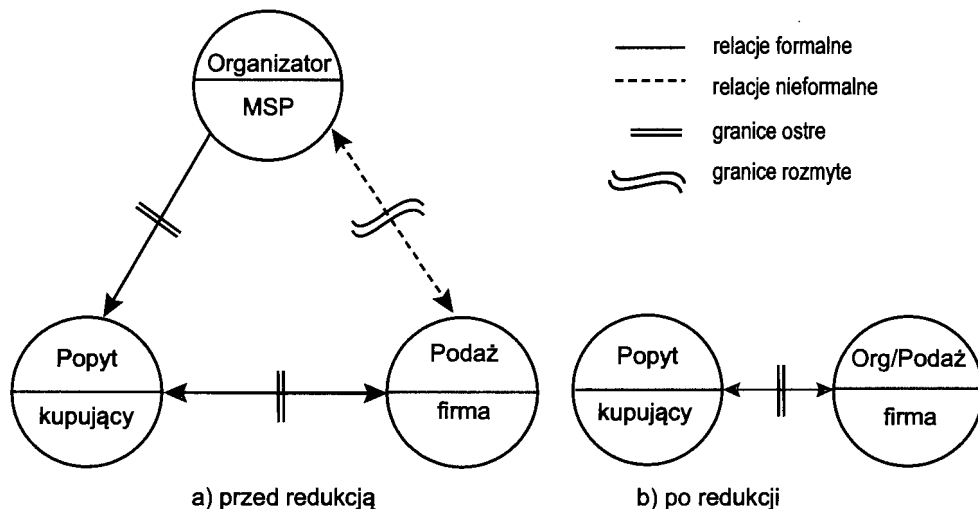
Rynek giełdowy jest rynkiem zamkniętym, a jego struktura redukuje się do pionowego odcinka organizator – popyt/podaż pokazanego na rysunku 7.11b.

### 7.9.3 Rynek firm sprzedawanych za symboliczną złotówkę

Od czasu do czasu sprzedaje się zadłużone lub bankrutujące firmy za symboliczną złotówkę na specjalnie do tego celu utworzonym rynku. w punkcie 3.6 *Kapitału ludzkiego* wyjaśniliśmy (pozorny) paradoks, że firma, która „wczoraj” była „okrętem flagowym” naszej gospodarki, wpadła w kłopoty i „dziś” jest sprzedawana za symboliczną złotówkę. Często poprzednie zdanie jest podawane jako przykład



**okrucieństwa rynku.** Obrońcom tonących „okrętów flagowych” warto przypomnieć, że to okrucieństwo rynku wynika z równowagi między popytem a podażą, tego swoistego prawa powszechnego ciężenia w gospodarce rynkowej. Polska gospodarka to malutki i, niestety, ciągle malejący, coraz mniej znaczący element światowej gospodarki rynkowej. Ujmując rzecz nieco przewrotnie: nie możemy prosić świata, aby nieco wstrzymał swój rozwój, bo my mamy problemy z tonącymi „okrętami flagowymi”. Strukturę tego rynku przedstawiono na rysunku 7.12.



Rys. 7.12. Struktura rynku firm sprzedawanych za symboliczną złotówkę

Jego organizatorem jest zwykle Ministerstwo Skarbu Państwa (MSP), które wspólnie ze sprzedawaną firmą tworzy podaż dla specjalnie wybranych kupujących (na przykład tych, którzy dają gwarancję wyprowadzenia sprzedawanej firmy z kłopotów, przywrócić ją na (normalny) rynek firm itd. – patrz podpunkt 2.3.3). Relacje między tak rozumianą podażą a popytem mogą być tylko formalne, a granice – ostre. Po sprzedaży danej firmy organizator podpisuje z kupującym umowę, co jest relacją formalną stwierdzającą, że reguły tego rynku są w ich ocenie uczciwe, sprawiedliwe oraz adekwatne (definicja 2.2) i rynek ten znika. w przypadku, gdy transakcja sprzedaży danej firmy nie dojdzie do skutku, to rynek ten też znika. Zatem jest to rynek zamknięty, ograniczony do sprzedaży danej firmy.

### ► Wniosek 7.13

Rynek firm sprzedawanych za symboliczną złotówkę jest rynkiem zamkniętym, a jego struktura redukuje się do poziomego odcinka popyt – organizator/podaż pokazanego na rysunku 7.12b.

Warto zauważyć, że – formalnie rzecz biorąc – struktura rynku firm sprzedawanych za symboliczną złotówkę po jego redukcji (rysunek 7.12b) jest dokładnie taka sama jak struktura rynku pracy w przypadku rekrutacji wewnętrznej (rysunek 7.8b). Będziemy to analizowali w następnym punkcie oraz w rozdziale 10.

## 7.10 Współdziałanie rynków

Zgodnie z naszym podstawowym założeniem każdy rynek, zarówno ten realnie istniejący, jak i ten będący konstrukcją myślową autora, na przykład rynek badań naukowych, istnieje w gospodarce rynkowej będącej w stanie równowagi, gdzie każdy popyt ma pokrycie w podaży. Rynki te oczywiście wzajemnie na siebie wpływają (oddziałują). Na przykład koszykarze NBA zarabiają pieniądze na rynku emocji sportowych, a wydają je głównie na powszechnym rynku towarów i usług. Jak już mówiliśmy, rynek samochodów osobowych i rynek nieruchomości należy traktować jak wyższe stadium rozwoju tego rynku. Podobnie wyniki wyborów (rynek emocji politycznych) mogą i zwykle wpływają na rynek giełdowy oraz rynek bankowy, na skłonność do oszczędzania w bankach, jak też na zapotrzebowanie na kredyty. Zatem gospodarka rynkowa to współdziałanie różnych rynków.

Warto podkreślić, że wartości tych samych dóbr, usług, emocji itp. mogą się diametralnie różnić na różnych rynkach. Róża, którą kupił za 15 złotych Jaś w kwaciarni (powszechny rynek towarów i usług) i ofiarował Małgosi, ma w ich „intymnym małym świecie” wartość nieskończenie wielką, czyli jest bezcenna. Jeśli bank, jako instytucja zaufania społecznego, utraci zaufanie swoich klientów, to zwykle bankrutuje. Oznacza to, że zaufanie (bliskość emocjonalna, patrz rozdział 6) jest bezcenne na rynku usług bankowych i zwykle nie można go odkupić za żadną cenę. Będziemy te zagadnienia badać w następnym rozdziale.

W zamieszczonej na końcu tego rozdziału tabeli 7.1 zestawiono najważniejsze charakterystyki wybranych rynków. Znaczenie pierwszych dwóch kolumn tej tabeli jest oczywiste. Trzy kolejne opisują, kto lub co (instytucja) tworzy dany element trójki rynkowej, tj. organizatora, popyt i podaż. Choć często w tych opisach używamy

skrót „itp.”, Czytelnik powinien rozumieć, o co w tych kolumnach chodzi. w przypadku niejasności można wrócić do odpowiedniego punktu tego rozdziału, podanego pod nazwą rynku. Opisując każdy z rynków, mówiliśmy, czy jest on zamknięty (względnie zamknięty), czy też jest otwarty. w punkcie 7.7 wprowadziliśmy pojęcie redukowalności struktur (trójek) rynkowych, co prezentujemy w przedostatniej kolumnie tej tabeli. w ostatniej kolumnie przedstawiamy struktury rynków (trójki rynkowe), korzystając z oznaczeń wprowadzonych w punkcie 7.2. z tego porównania wynikają dwa bardzo ważne wnioski:

### ► Wniosek 7.14

■ Rynek badań naukowych jest jedynym znanym tu i teraz rynkiem otwartym.

☞ Wniosek ten daje odpowiedź na pytanie, dlaczego tak trudno jest zbudować rynek badań naukowych. Rozważania tego rozdziału jednoznacznie pokazują, że znacznie łatwiej buduje się rynki zamknięte lub względnie zamknięte. Jeszcze raz przypomnijmy, że aby zbudować rynek, trzeba wymyślić reguły gry rynkowej, które tu i teraz w powszechnej opinii aktorów tego rynku są uczciwe, sprawiedliwe i adekwatne (definicja 2.2). w tym miejscu dociekliwy Czytelnik może zapytać: Skoro rynek jest wszędzie, to skąd wiadomo, że nie ma innych rynków otwartych prócz rynku badań naukowych? Jest to bardzo ważne pytanie i aby na nie odpowiedzieć, musimy odwołać się do topologii jako działu matematyki.

Wiemy, że strukturę każdego rynku opisuje trójka rynkowa, której graficznym obrazem jest trójkąt. Wyobraźmy sobie, że mamy taki trójkąt zrobiony z gumy i możemy go dowolnie deformować (rozciągać, ścisnąć itd.), ale nie możemy go rozrywać. Takie deformacje w matematyce nazywają się **przekształceniami ciągłymi lub topologicznymi**. w ten sposób z trójkąta równobocznego (powszechny rynek towarów i usług, wiersz 1 w tabeli 7.1) możemy przez ściśnięcie uzyskać punkt (rynek relacji nieformalnych, „intymny mały świat” Jasia i Małgosi, wiersz 6 w tabeli 7.1). Postępując podobnie, możemy uzyskać linię poziomą (rynek relacji formalnych, wiersz 4 w tabeli 7.1, rysunek 7.8b), albo linię pionową (rynek giełdowy, rysunek 7.11b). Jak wiemy, strukturę rynku badań naukowych reprezentuje trójkąt prostokątny z kątem prostym w popycie (wiersz 3 w tabeli 7.1, rysunek 7.7), a rynkowi emocji sportowych odpowiada inny trójkąt prostokątny (wiersze 2 w tabeli 7.1, rysunek 7.5). Łatwo sprawdzić, że są to wszystkie możliwe

obrazy, jakie można uzyskać, przekształcając topologicznie trójkę rynkową. Zatem możemy sformułować wniosek:

### ► Wniosek 7.15

Tabela 7.1 zawiera wszystkie możliwe obrazy topologiczne trójki rynkowej. Rynków jest nieskończenie wiele, ale trójek rynkowych tylko sześć.

Zatem rynek badań naukowych jest ostatnim rynkiem, który należało odkryć. i to zostało dokonane na seminarium autora w IBS PAN w dniu 14 czerwca 2011 roku. Ostatnie zdanie we wniosku 7.15 należy rozumieć, że – praktycznie rzecz biorąc – istnieje nieskończenie wiele rynków, bo mamy na przykład rynek wynalazków, patentów, innowacji itp., aby pozostać w tej dziedzinie, ale jest tylko sześć (różnych) trójek (struktur) rynkowych pokazanych w tabeli 7.1. Oznacza to, że wiele różnych rynków ma taką samą strukturę jak na przykład rynek emocji sportowych i rynek emocji politycznych. Będziemy to badali w następnych rozdziałach.

Dociekliwy Czytelnik zapewne zauważył, że są tylko trzy obrazy topologiczne trójkąta (trójkąt jako taki, odcinek i punkt) i zapyta, dlaczego topologicznych obrazów trójki rynkowej jest sześć. Różnica bierze się stąd, że w naszej teorii wprowadziliśmy dodatkową orientację, której w topologii nie ma, bo jest niepotrzebna. U nas ze zrozumiałych względów organizator (ryнку) jest ponad odcinkiem popyt – podaż. Dlatego odcinek pionowy (rysunek 7.11b) i odcinek poziomy (rysunek 7.8b) to dwie różne trójki rynkowe, którym odpowiadają diametralnie różne rynki. Wielokrotnie podkreślaliśmy, że w podstawowym założeniu popyt jest pierwszy (po lewej stronie znaku równości), a podaż – druga (po prawej stronie tego znaku). Dlatego trójkąt prostokątny (trójka rynkowa) odpowiadający rynkowi badań naukowych (rysunek 7.7) i trójkąt prostokątny z rysunku 7.5 (rynek emocji sportowych) to dwie diametralnie różne struktury rynkowe i oczywiście dwa różne rynki. z rynkiem emocji sportowych spotykamy się każdego dnia, natomiast rynku badań naukowych jeszcze nie ma i autor proponuje zacząć go wprowadzać jak najszybciej.

## 7.11 Przegląd literatury

Materiał tego rozdziału jest oryginalny i prezentowany po raz pierwszy. Dane do przykładu 7.1 zaczerpnięto z artykułu Baileya w *The World Street Journal, Online*, z 29.09.2007, s. A9.

## 7.12. Zadania i zagadnienia

**Z7.1.** Porównać Grecję ze Szwajcarią (ludność, powierzchnia, podstawowe fakty z historii społeczno-gospodarczej, PKB, PKB per capita w ostatnich 30 latach itd.).

**Z7.2.** Zrobić to samo co w poprzednim zadaniu dla przypadku Meksyku i USA.

**Z7.3.** Objąć przypadki gwałtownych załamania we wzroście PKB per capita w Meksyku faktami z jego historii gospodarczej ostatnich 30 lat.

**Z7.4.** Udowodnić, że powszechny rynek towarów i usług jest rynkiem względnie zamkniętym również w przypadku chwilowego braku pewnych towarów i usług.

**Z7.5.** Przeanalizować strukturę rynku wysokich technologii (komputery, oprogramowanie, sprzęt RTV itp.).

**Z7.6.** Czy struktura rynku samochodów osobowych różni się od struktury rynku wysokich technologii? Odpowiedź uzasadnić.

**Z7.7.** Udowodnić, że rynek emocji politycznych jest rynkiem zamkniętym.

**Z7.8.** Pokazać, że rynek pracy w przypadku rekrutacji wewnętrznej jest rynkiem względnie zamkniętym.

**Z7.9.** Opisać strukturę powszechnego rynku pracy.

**Z7.10.** Udowodnić, że „intymny mały świat” Jasia i Małgosi jest rynkiem zamkniętym.

**Z7.11.** Pokazać, że rynek usług bankowych jest rynkiem zamkniętym, granice występujące na nim są ostre, a jego struktura jest nieredukowalna.

**Zagadnienie 7.1.** Analiza porównawcza rozwoju społeczno-gospodarczego Grecji i Szwajcarii „wczoraj”, „dziś” oraz „jutro”.

**Zagadnienie 7.2.** Zmiany struktury wspólnego rynku UE w ujęciu historycznym.

**Zagadnienie 7.3.** Założenia do *Podręcznika warszawskiego*.

Lp.	Nazwa rynku	Elementy struktury			Otwartość rynku	Redukowalność struktur	Struktura
		Organizator	Popyt	Podaż			
1	Powszechny rynek towarów i usług (przykład 7.2)	władze lokalne, policja, straż pożarna itp.	kupujący	sprzedający	względnie zamknięty	nieredukowalna	
2	Rynek emocji sportowych (punkt 7.3)	federacja sportowa	kibice	kluby sportowe	zamknięty	nieredukowalna	
3	Rynek badań naukowych (punkt 7.6)	MNISW, NCN, NCBR, itp.	instytuty, uczelnie	zespoły projektowe	otwarty	nieredukowalna	

Tabela 7.1. Struktury wybranych rynków

redukowalna	redukowalna	redukowalna
zamknięty	zamknięty	zamknięty
kierownictwo pracownicy	malerzy	Malgosia
kierownictwo firmy	malerzy	Malgosia
kierownictwo firmy	Komisja Nadzoru Giełdy	Malgosia
Rynek relacji formalnych (rekrutacja wewnętrzna) (punkt 7.1)	Rynek giełdowy (podpunkt 7.2)	Rynek relacji nieformalnych (Inny myślarz) (punkt 7.5)
4	5	6

# Zakończenie

Kapitał społeczny analizowaliśmy w tym skrypcie w trzech aspektach:

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

Na zakończenie podsumujemy wyniki naszych rozważań w tych aspektach.

## **Relacje formalne i/lub nieformalne między ludźmi**

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

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



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

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

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

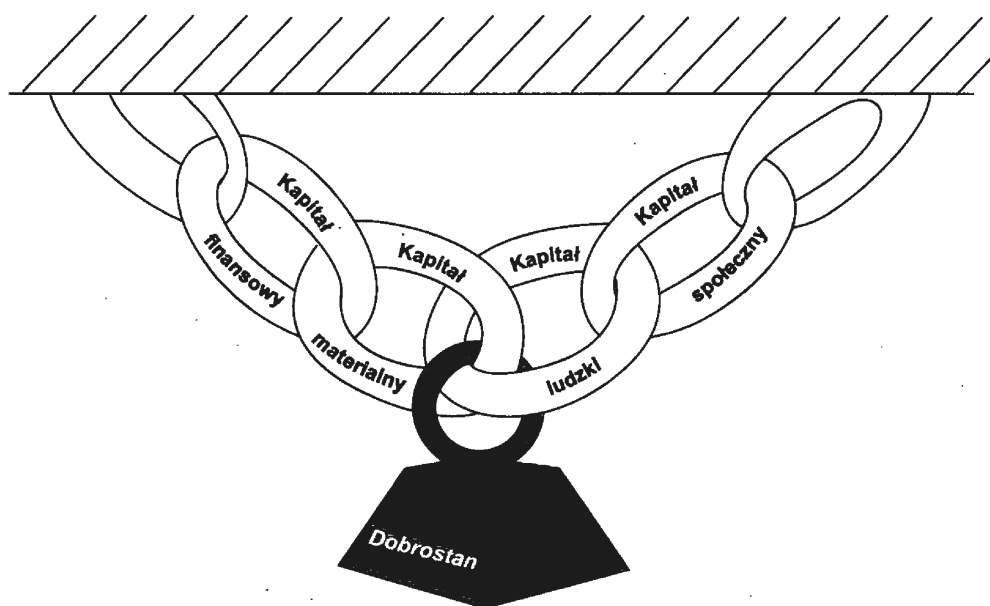
### **Smar w mechanizmach społecznych**

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

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

### Ogniwo łańcucha

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



Rys. 1. Zależność dobrostanu od czterech form kapitału

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

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

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

# Bibliografia

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

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

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

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

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



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

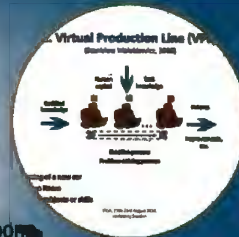
## Zestawienie seminariów w ramach projektu „Kapitał ludzki i kapitał społeczny jako nowe przedmioty akademickie”.

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

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

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

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



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

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

ISBN: 83-894-7546-4



9 788389 475466 >

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

EGZEMPLARZ BEZPŁATNY