

Jan Duraj^{*}

INKLUZYJNE PODEJŚCIE DO ZARZĄDZANIA KAPITAŁEM GIELDOWYCH SPÓŁEK AKCYJNYCH

1. WPROWADZENIE

Giełdowe spółki akcyjne zajmują szczególne miejsce na arenie działalności gospodarczej z uwagi m. in. na pełnione przez nie funkcje na rynku kapitałowym oraz ich wpływ na rozwój gospodarki światowej. Owa szczególna cecha rynku środków finansowych określona jest rosnącymi rozmiarami i znaczeniem krajowych i transgranicznych przepływów środków finansowych w kształtowaniu krajowego i międzynarodowego rynku kapitałowego. Ich wyjątkowość wynika także z rosnącej roli i znaczenia przepływów kapitałowych w skali międzynarodowej, które przyjmują postać głównie inwestycji bezpośrednich, inwestycji pośrednich oraz kredytów i pożyczek.

Przepływy kapitałowe zdeterminowane są w znaczącym stopniu osiąganą i oczekiwaną stopą zwrotu z zaangażowanego kapitału na rynkach działalności przedsiębiorstw. Nie jest to tylko rynek produktów rzeczowych, lecz także rynek środków finansowych przeznaczonych na cele inwestycyjne. W pierwszym przypadku, oczekiwana i osiągnięta stopa zwrotu z zaangażowanego kapitału odnosi się głównie do rentowności operacyjnej aktywów całkowitych. W drugim przypadku – do stopy zwrotu z kapitału własnego przy akceptowalnym poziomie ryzyka. Te dwie miary, aczkolwiek nie wypełniają podstawowego zbioru kryteriów i mierników oceny, mają uniwersalny charakter i zajmują ważną pozycję na liście podstawowych mierników oceny efektywności ekonomicznej działalności przedsiębiorstw. Ów uniwersalny charakter miernika stopy zwrotu z zaangażowanego kapitału odzwierciedla się w ocenie kapitału ludzkiego i kapitału społecznego przedsiębiorstwa.

Zasadniczym celem artykułu jest zwrócenie uwagi na potrzebę inkluzyjnego zarządzania kapitałem ekonomicznym, ludzkim i społecznym publicznymi spółkami akcyjnymi. Zapowiedziany cel opracowania dotyczy fragmentu bardzo rozległego i zarazem złożonego wielo- i interdyscyplinarnego problemu, który

^{*} Prof. dr hab., profesor zwyczajny w Katedrze Analizy i Strategii Przedsiębiorstwa UŁ.

obejmuje nie tylko kwestie ekonomiczne, społeczne i techniczne. W jego spektrum znajdują się również zagadnienia należące do psychologii, aksjologii i kultury.

Dla realizacji celu opracowania sformułowana została hipoteza badawcza, stwierdzająca, że realna potrzeba inkluzyjnego podejścia w zarządzaniu kapitałem giełdowych spółek akcyjnych wywołuje konieczność odpowiedniego i odpowiedzialnego kształtowania nie tylko kapitału ekonomicznego, lecz także odpowiednio zrównoważonego kapitału ludzkiego i kapitału społecznego. Prawdopodobnie teza ta jest równie atrakcyjna i ważna w odniesieniu do każdego przedsiębiorstwa.

Wybór do rozważań giełdowych spółek kapitałowych uzasadniony jest jednak specyfiką tego rodzaju jednostek gospodarczych. Są to bowiem organizacje gospodarcze posiadające duży kapitał finansowy i znaczący kapitał zaufania społecznego. Wywierają one istotny wpływ na wzrost i rozwój gospodarczy oraz społeczny. Są najczęściej dużymi przedsiębiorstwami o złożonej strukturze organizacyjnej, produktowej i rynkowej. Nadto, jak żadne inne przedsiębiorstwo, są narażone na bardzo wysokie ryzyko działalności gospodarczej.

W opracowaniu zwrócona została przede wszystkim uwaga na kapitał społeczny przedsiębiorstwa, którego charakterystyka tworzy główną oś uzasadnienia równoważności wszystkich form kapitału przedsiębiorstwa, bez z góry przyjętego założenia o dominującej formie któregoś z tych kapitałów, tj. kapitału ekonomicznego, kapitału ludzkiego i kapitału społecznego.

Opracowanie składa się z dwóch części. W części pierwszej przedstawione zostały problemy pojęcia i rodzajów kapitału przedsiębiorstwa. W części drugiej ma miejsce analiza rodzaju, źródeł i funkcji kapitału społecznego przedsiębiorstwa.

2. POJĘCIE I RODZAJE KAPITAŁU PRZEDSIĘBIORSTWA

Pojęcie kapitału nie należy do określeń jednoznacznych. Jest ono formułowane i analizowane z różnych perspektyw. Wszystkie one pozostają w określonej relacji z sobą, tworząc określoną konfigurację kapitałów, umożliwiającą dostęp do korzyści i partycypację w nich oraz ich przekształcanie w inne formy.

Generalnie biorąc, w perspektywie ekonomicznej można mówić o kapitale jako zasobie homogenicznym, który przybiera uniwersalną postać długookresowego czynnika produkcji¹ i który posiada zdolność zmiany w czasie i terytorialnego przemieszczania się.

¹ M. Janicka, *Liberalizacja przepływów kapitałowych w gospodarce światowej. Przypadek Polski*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2010, s. 57.

Kapitał ekonomiczny jest traktowany także jako jeden z czynników produkcji, który jest niezbędny do rozpoczęcia, kontynuacji i rozwoju działalności gospodarczej. Czynnikowe ujęcie kapitału ekonomicznego pozwala wyróżnić zawarte w nim dobra materialne, dobra niematerialne i zasoby finansowe. Każde z nich stanowi wyodrębnioną całość o zróżnicowanych funkcjach oraz strukturach i wzajemnych powiązaniach. Na dobra materialne składają się m. in. maszyny i urządzenia produkcyjne, środki transportu, wyposażenie techniczne oraz wytworzone produkty rzeczowe. Dobra niematerialne zawierają patenty, wzory, wynalazki, licencje, *know-how*, znak firmowy, reputację, kapitał ludzki. Zasoby finansowe są zagregowaną wartością gotówki, niegotówkowych kredytów bankowych i innych zobowiązań oraz krótko i długoterminowych papierów wartościowych. Zdecydowana większość wyspecyfikowanych składników kapitału ekonomicznego przedsiębiorstwa znajduje wyraz w bilansie przedsiębiorstwa.

Do wyjątkowego kapitału przedsiębiorstwa należy kapitał zasobów ludzkich, zwany także kapitałem ludzkim. Jest on jedną z form kapitału intelektualnego, który decyduje o budowaniu i utrwalaniu przewagi konkurencyjnej. Nie jest on wkomponowany do finansowego bilansu przedsiębiorstwa, lecz posiada z nim trwałe i silne związki, wyrażające się m. in. w technicznym uzbrojeniu pracy żywej, wydajności pracy, jej jakości i wartości dodanej dla klienta. Kapitał intelektualny obecny jest zarówno w działalności regulacyjnej, jak i rzeczowej przedsiębiorstwa. Jest on bowiem niematerialnym zasobem złożonym z wiedzy, umiejętności i zdolności pracownika do tworzenia nowych wartości². Od skuteczności i efektywności działań rzeczowych i regulacyjnych pracowników i kierownictwa przedsiębiorstwa zależą koszty i wyniki finansowe całej jednostki gospodarczej. Rozwój kapitału ludzkiego przedsiębiorstwa wpływa na kapitał ekonomiczny oraz kapitał społeczny i odwrotnie.

Przedsiębiorstwa, inwestując na przykład w kapitał ekonomiczny, także inwestują w kapitał ludzki i społeczny. Jednak – jak wskazuje D. Walczak-Duraj:

Spośród trzech form kapitału: kapitału finansowego i rzeczowego, zasobów ludzkich oraz kapitału społecznego, ten ostatni jest w najmniejszym stopniu dostępny obserwacji i pomiarowi, gdyż jest właściwością relacji międzyjednostkowych³.

Bank Światowy postrzega kapitał społeczny jako krytyczny zasób dla złagodzenia ubóstwa i trwałego rozwoju ludzi oraz ekonomicznego rozwoju gospodarki światowej⁴. Kapitał społeczny ma bowiem właściwości konwersji w kapitał ludzki i w kapitał ekonomiczny i stąd może być czynnikiem wzrostu gospodarczego, ułatwiając skuteczną i efektywną współpracę. Kapitały te różnią się

² M. Juchnowicz (red.), *Elastyczne zarządzanie kapitałem ludzkim w organizacji wiedzy*, Difin, Warszawa 2007, s. 19.

³ D. Walczak-Duraj, *Socjologia dla ekonomistów*, PWE, Warszawa 2010, s. 87.

⁴ W. Dolfsma, Ch. Dannreuther, *Subjects and Boundaries: Contesting Social Capital – Based Policies*, „Journal of Economic Issues” 2003, Vol. 37, Issue 2, s. 407.

jednak między sobą. Tym samym inwestowanie w te kapitały nie jest procesem jednorodnym ze względu na rodzaje i wielkości stosowanych środków, tworzonych warunków ich kreacji, użytych sposobów i otrzymanych efektów inwestowania.

Kapitał ekonomiczny, w odróżnieniu od kapitału społecznego, nie jest dobrem publicznym i przeto, będąc wyodrębnionym dobrem służącym działaniom określonych jednostek, może być przedmiotem transakcji, zmieniać swoją wartość, podlegać procesom spekulacji itp. Odmienne cechy przejawia kapitał społeczny. Kapitał społeczny istnieje przez ludzkie działania, ale nie jest dla nich celem samym w sobie. Tym samym nie funkcjonuje on w zbiorowej świadomości jako wyodrębnione dobro społeczne.

Pojęcie kapitału społecznego nie jest rozumiane jednakowo i analiza literatury przedmiotu odnotowuje w tym względzie występowanie znacznych różnic w jego zdefiniowaniu i zarazem interpretacji. Wszystkie one wskazują na kapitał społeczny jako złożoną wielowymiarową koncepcję, która wpisuje się w aktualny i coraz ważniejszy nurt badań m. in. nad *corporate governance*.

Generalnie biorąc, można wyróżnić pięć następujących przełomowych i zarazem podstawowych definicji i podejść do kapitału społecznego. Sformułowane zostały one przez: P. Bourdieu, R. Burt, J. Coleman, F. Fukuyamę i R. Putnama.

P. Bourdieu za kapitał społeczny uznał:

(...) sumę zasobów aktualnych i potencjalnych, które należą się jednostce lub grupie z tytułu posiadania trwałej, mniej lub bardziej zinstytucjonalizowanej sieci relacji, znajomości, uznania wzajemnego⁵.

Kapitał społeczny jest jedną z form kapitału, który złożony jest również z kapitału ekonomicznego, kapitału kulturowego oraz kapitału symbolicznego, który jest niezbędny dla legitymizacji istnienia i posiadania wymienionych wyżej trzech form kapitału.

R. Burt definiuje społeczny kapitał jako relacje z innymi – przyjaciółmi, kolegami i bardziej generalnie utożsamia go z kontaktami przez które mogą oni otrzymać szanse na wykorzystanie swego finansowego i społecznego kapitału⁶.

J. Coleman wskazuje, że kapitał społeczny musi być określony przez swe funkcje i jest tworzony, gdy relacje między osobami zmieniają sposób, który ułatwia działanie⁷. To podejście funkcjonalne do kapitału społecznego reprezen-

⁵ P. Bourdieu, J. Wacquant, *Zaproszenie do socjologii refleksyjnej*, Oficyna Naukowa, Warszawa 2001, s. 104–105, [za:] K. Zajda, *Nowe formy kapitału społecznego wsi. Studium przypadku lokalnych grup działania z Województwa Łódzkiego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2011, s. 10.

⁶ R. S. Burt, *Structural Holes: The Social Structure of Competition*, Harvard University Press, Cambridge 1992, s. 9.

⁷ J. S. Coleman, *Foundation of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge 1990, s. 304, [za:] K. Zajda, *op. cit.*, s. 11.

towane przez J. Colemana wyraźnie zostało wyeksponowane w co najmniej dwóch pełniejszych jego określeniach:

a) kapitał społeczny jest zbiorem zmiennych zaufania, norm i więzi między ludźmi, poprawiających ich sprawność działania i ułatwiających stworzenie wspólnoty społecznej⁸ oraz w

b) obszerniejszej następującej jego charakterystyce:

Kapitał społeczny definiowany jest przez jego funkcję. Nie jest to jakaś jedna jakość (*entity*), ale wiele różnych jakości, które mają dwie cechy wspólne: wszystkie stanowią jakiś aspekt struktury społecznej i ułatwiają one pewne działania jednostek znajdujących się w tej strukturze. Podobnie jak inne formy kapitału, tak i kapitał społeczny jest produktywny umożliwiając osiągnięcie pewnych celów, które nie byłyby możliwe do osiągnięcia, gdyby go brakowało⁹.

J. Coleman¹⁰ i R. S. Burt wskazują, że społeczny kapitał nie jest ulokowany w samych aktorach, lecz w więziach z innymi aktorami. R. S. Burt dowodzi że żaden gracz nie ma wyłącznego prawa do społecznego kapitału.

Jeśli ty lub twój partner wycofują się z relacji powiązania między nimi ulegają rozwiązaniu¹¹.

F. Fukuyama postrzega kapitał społeczny jako:

(...) zestaw nieformalnych wartości i norm etycznych wspólnych dla członków określonej grupy i umożliwiających im skuteczne współdziałanie¹².

Źródłem kapitału społecznego jest dla F. Fukuyamy zaufanie społeczne i kapitał ten nie jest oparty na występujących cechach indywidualnych, osobowościowych, lecz na występowaniu cech społecznych. Stąd też różni się od innych form kapitału ludzkiego tym, że jest tworzony i przekazywany za pośrednictwem mechanizmów kulturowych: religii, tradycji, historycznego nawyku¹³.

R. Putnam analizuje społeczny kapitał jako wyróżniającą cechę organizacji społeczeństwa w postaci zaufania, norm i sieci, które mogą poprawić efektywność społeczną przez ułatwienie działań koordynacyjnych¹⁴. Tym samym po-

⁸ J. Coleman, *Social Capital in the Creation of Human Capital*, „American Journal of Sociology” 1988, nr 98 (dodatek), [za:] K. Zajda, *op. cit.*, s. 11.

⁹ J. Coleman, *Foundation...*, *op. cit.*, s. 300, [za:] K. Zajda, *op. cit.*, s. 11.

¹⁰ J. Coleman, *Foundation...*, *op. cit.*, s. 285, [za:] Y. Kim, A. A. Cannella Jr., *Towards a Social Capital Theory of Director Selection*, „Corporate Governance” 2008, Vol. 16, No. 4, s. 283.

¹¹ R. S. Burt, *op. cit.*, s. 58.

¹² F. Fukuyama, *Kapitał społeczny*, [w:] L. E. Harrisom, S. P. Huntington (red.), *Kultura ma znaczenie*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2003, s. 163.

¹³ F. Fukuyama, *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 37, [za:] D. Walczak-Duraj, *op. cit.*, s. 89–90.

¹⁴ R. Putnam, *The Prosperous Community: Social Capital and Public Life*, „American Prospect” 1993, No. 13, s. 167, [za:] Y. Kim, A. A. Cannella Jr., *op. cit.*, s. 283.

ziom kapitału społecznego jest określony przez powiązania między jednostkami – sieci społeczne, normy wzajemności oraz wyrastające z nich zaufanie¹⁵.

Istniejąca złożoność kategorii kapitału społecznego sprawia, że determinanty społecznego kapitału na poziomie jednostkowym nie zawsze mogą określać społeczny kapitał na poziomie społeczeństwa¹⁶.

S. Bowles, H. Gintis i M. Osborne wskazują, że wyrażenie *społeczny kapitał* powinno być zastąpione koncepcją *wspólnoty* – *community*, które koncentruje się na tym raczej, co ludzie robią, a nie zaś co ludzie posiadają¹⁷.

Nadto kapitał społeczny nie jest – jak wskazuje J. Coleman¹⁸ – redukowany i nie jest zużywany, choć jego poziom ulega zmianie na co wskazują choćby procesy dezorganizacji, alienacji itp.

Kapitał społeczny, podobnie jak kapitał ekonomiczny, jest swoistego rodzaju wartością zasobów, wynikającą z uczestnictwa w sieci¹⁹. To spostrzeżenie, iż związki i społeczne sieci są wartościowym zasobem, ułatwia rozpoznanie i kreowanie działań kształtujących wartość kapitału społecznego i jego powiązania z wartością kapitału ludzkiego i wartością kapitału ekonomicznego przedsiębiorstwa. Sam kapitał społeczny posiada również zdolność do tworzenia wartości kapitału ekonomicznego.

Wartością ekonomiczną kapitału społecznego jest na przykład wielkość zmniejszonego kosztu realizacji zadania produkcyjnego przez młodszego pracownika produkcyjnego wskutek uczestnictwa w klubie poszukiwaczy sposobów i technik racjonalizacji pracy, czy też zmniejszony koszt pobranej prowizji bankowej przedsiębiorstwu pełniej i efektywniej wpisującemu się swoją działalnością komercyjną w realizację celów i zasad społecznej odpowiedzialności biznesu.

F. Fukuyama podkreśla, że wspólnota podzielanych norm, wartości oraz zaufanie społeczne powodują obniżenie kosztów transakcyjnych na skutek braku

¹⁵ R. Putnam, *Samotna gra w kręgle. Upadek i odrodzenie wspólnot lokalnych w Stanach Zjednoczonych*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008, s. 33.

¹⁶ E. L. Glaeser, D. Laibson, B. Sacerdote, *An Economic Approach to Social Capital*, „The Economic Journal”, November 2002, Vol. 112, s. 439. Np. rozważając stereotyp tzw. sprzedaży cytrynowej samochodu przez sprzedawcę, który posiada dużo indywidualnego kapitału społecznego uwidaczniającego się w umiejętności sprzedaży gorszego jakościowo produktu naiwnemu klientowi, lecz który generuje małą sieć kapitału społecznego z uwagi na jego negatywny zewnętrzny kapitał społeczny.

¹⁷ S. Bowles, H. Gintis i M. Osborne, *The Determinants of Earnings: A Behavioral Approach*, „Journal of Economic Literature” 2001, Vol. 39(4), s. 1137, [w:] E. L. Glaeser, D. Laibson, B. Sacerdote, *op. cit.*, s. 437–458.

Autorzy ci wskazują także, że społeczne sprawności, umiejętności są ważnym subkomponentem indywidualnego ludzkiego kapitału. Ich zdaniem nauka, szkolenia odgrywają centralną rolę w rozwijaniu tych umiejętności.

¹⁸ J. Coleman, *Perspektywa racjonalnego wyboru w socjologii ekonomicznej*, [w:] A. Jasińska-Kania, L. Nijakowski, J. Szacki, M. Ziółkowski (red.), *Współczesne teorie socjologiczne*, t. 1, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2006, s. 161.

¹⁹ K. Zajda, *op. cit.*, s. 10.

konieczności ich stanowienia²⁰ oraz że akceptowane i realizowane normy i wartości sprzyjają niwelowaniu odsetka członków zbiorowości uchylających się od wykonywania obowiązków na rzecz ogółu²¹.

3. RODZAJE, ŹRÓDŁA I FUNKCJE KAPITAŁU SPOŁECZNEGO

Źródła kapitału społecznego tkwią w podstawowych procesach zachowania społecznego, czyli w zachowaniach, które mają miejsce, gdy co najmniej dwie osoby kontaktują się z sobą²², wymieniają określone produkty i usługi²³ i przez to dochodzi do wymiany ekonomicznej i wymiany społecznej.

Wymiana społeczna dotyczy dobrowolnych działań jednostek motywowanych ze strony innych wzajemnością, które zgodnie z oczekiwaniem mają one wywołać²⁴. W wymianie społecznej ma miejsce występowanie zobowiązań nieokreślonych, których spełnienie nie jest obarczone przymusem odwzajemnienia ze strony jednostki przyjmującej pomoc, produkty czy nawet zaproszenie do tańca. Jednakże zaufanie jest warunkiem niezbędnym do zaistnienia i rozwoju wymiany społecznej.

P. Blau podkreśla, że:

Wymiana społeczna pociąga za sobą zobowiązanie nie określone, których wypełnienie zależy od zaufania, ponieważ w braku wiążącej umowy nie można ich wymusić²⁵.

Wartości i normy są instrumentami tworzenia, rozwoju i umacniania wymiany społecznej. Nakładają one określone ograniczenia na uczestników wymiany, tworząc porządek społeczny zorientowany na interesy wszystkich zaangażowanych stron²⁶. Spostrzeżenie to wskazuje nie tylko na integralny związek kapitału ekonomicznego z kapitałem ludzkim i kapitałem społecznym, lecz także na relacje między przedsiębiorstwem a jego otoczeniem. Są one obecne w coraz częściej przywoływanym modelu ładu korporacyjnego, w którym zawiera się swoisty dualizm filozofii i praktyki zarządzania przedsiębiorstwem. Dualizm ten uwidacznia się m. in. w postrzeganiu celów przedsiębiorstwa w perspektywie właścicielskiej i w perspektywie interesariuszy. W pierwszym przypadku, przed-

²⁰ F. Fukuyama, *Zaufanie...*, op. cit., s. 39.

²¹ *Ibidem*, s. 183.

²² G. Homans, *Podstawowe procesy społeczne*, [w:] A. Jasińska-Kania, L. Nijakowski, J. Szacki, M. Ziółkowski (red.), op. cit., s. 72.

²³ P. Blau, *Wymiana społeczna*, [w:] A. Jasińska-Kania, L. Nijakowski, J. Szacki, M. Ziółkowski (red.), op. cit., s. 82.

²⁴ *Ibidem*, s. 84.

²⁵ *Ibidem*, s. 90–91.

²⁶ P. Blau, *Wartości pośredniczące w wymianie w strukturach złożonych*, [w:] A. Jasińska-Kania, L. Nijakowski, J. Szacki, M. Ziółkowski (red.), op. cit., s. 94 i 95.

siębiorstwo jest traktowane jako instrument kreowania wartości dla właścicieli, w drugim zaś jako narzędzie i sposób korzystnej współpracy najważniejszych zewnętrznych interesariuszy z przedsiębiorstwem, w której podejmowanie, realizacja i kontrola decyzji opiera się na wzajemnym zaufaniu oraz przestrzeganiu określonych norm i wartości. Jest to pluralistyczna perspektywa podejścia *stakeholders'owego*, która odzwierciedla się m. in. troskę o realizację społecznej odpowiedzialności spółki, ład korporacyjny czy też kreowanie wartości przedsiębiorstwa na zasadzie wzajemnej odpowiedzialności i społecznej wartości spółki. Jest ona podnoszona i rozwijana także w badaniach nad zrównoważonym rozwojem zapewniającym równowagę ekonomiczną, społeczną oraz ekologiczną²⁷.

Tą pluralistyczną wizję podejścia *stakeholders'owego* możemy znaleźć w koncepcji *corporate governance*, którą A. Samborski traktuje jako nowoczesną wizję przedsiębiorstwa, które nie lekceważy dobra interesariuszy, poszukując źródeł przewagi konkurencyjnej i wzrostu jej wartości²⁸.

W kontekście tej wypowiedzi dodatkowego znaczenia nabiera podzielany przez tego autora pogląd W. Czakona, że *corporate governance* wyraża umiejętność efektywnego współdziałania z innymi i staje się odrębną kompetencją przedsiębiorstwa, a jej częścią jest zdolność właściwego doboru mechanizmów koordynacji sieci²⁹. Tym samym w tym znaczeniu *corporate governance* traktowany jest jako refleksywny proces samoorganizacji niezależnych podmiotów zaangażowanych w złożone relacje wzajemnych zależności. Ta niezależność podmiotów gospodarczych odzwierciedla się także w koncepcji i praktyce społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwa w sposób dobrowolny decydują o przyczynianiu się do powstania lepszego społeczeństwa i czystszej środowiska³⁰. Owa dobrowolność realizacji zasad społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstwa może być źródłem swoistej dysharmonii działalności zarządczej, wywołanej nie tylko stosowaniem różnych metod ich realizacji, lecz także odmiennym postrzeganiem potrzeby równoważenia interesów wszystkich interesariuszy.

Jeśli wskażemy choćby na wysoką skuteczność i efektywność wpływu koncepcji i praktyki zarządzania wartością kapitału ludzkiego na wyniki ekonomiczne i zdolność przedsiębiorstwa do konkurowania w globalizującym się

²⁷ Zob. m. in. P. Bartkowiak (red.), *Zrównoważony rozwój organizacji a relacje z interesariuszami*, Zeszyty Naukowe, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2011.

²⁸ A. Samborski, *Nadzór korporacyjny a społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa*, [w:] J. Pyka (red.), *Nowoczesność przemysłu i usług. Dynamika zmian w polskim przemyśle i usługach*, TNOiK, Katowice 2011, s. 382.

²⁹ W. Czakon, *Koordinacja sieci – wieloraka forma organizacji współdziałania*, [w:] A. Samborski, *Governance w przedsiębiorstwie w kontekście społecznej odpowiedzialności*, „Przegląd Organizacji” 2012, nr 1, s. 14.

³⁰ A. Samborski, *Nadzór korporacyjny...*, op. cit., s. 379.

świecie działalności ludzkiej, to z pewnością można mówić o potrzebie zrównoważonego łączenia podejścia ekonomicznego i społecznego w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Asymetria rozwoju rozpatrywanych składników kapitału przedsiębiorstwa może doprowadzić do nadmiernych napięć wewnętrznych i zewnętrznych w działalności spółek.

Asymetria rozwoju pojawiać się może w formie osiągniętego wzrostu wartości kapitału ludzkiego bez skutku dla wzrostu gospodarczego. Tego rodzaju przypadek wskazywać może na swoistego rodzaju marnotrawstwo zwiększonego zasobu wiedzy pracownika, który nie został ani zauważony, ani też nie został wykorzystany przez przedsiębiorstwo. O wzroście gospodarczym wywołanym zarówno wzrostem kapitału ludzkiego, jak i kapitału społecznego można mówić, gdy ma miejsce wzrost wspólnotowy³¹.

To spostrzeżenie posiada duże znaczenie dla skuteczności i efektywności zarządzania kapitałami przedsiębiorstwa i tym samym dla kształtowania jego struktury. Z pewnością, im bardziej kapitał przedsiębiorstwa jest rozproszony tym trudniejszy jest do zintegrowania i zaktywizowania.

B. Jamka, podkreśla za J. Czapińskim³², że:

(...) Polska rozwija się w modelu molekularnym a nie wspólnotowym: żyjemy w kraju coraz bardziej efektywnych jednostek i niezmiernie nieefektywnej wspólnoty³³.

Wydaje się, że tego rodzaju sytuacja występuje na poziomie jednostek gospodarczych. Przyjęcie tej tezy oznacza, że sytuacja ta znajduje wyraz we wzroście indywidualnej sprawności i efektywności działań wynikających m. in. ze wzrostu kompetencji pracowniczych, ponoszenia coraz wyższych wydatków w rozwój kapitału ludzkiego itp.

Cechą charakterystyczną inwestycji w kapitał ludzki jest wyraźnie adresowany ich charakter i zarazem komplementarny względem inwestycji w kapitał społeczny. Nie można bowiem inwestycji w kształtowanie kreatywności i przedsiębiorczości ludzkiej oderwać od rozwoju zaufania, sieci współdziałania ludzkiego oraz norm i wartości. Co więcej, w przywołanych perspektywach opisu kapitału społecznego znajduje się wielowymiarowa koncepcja, której bardziej dotykalne i mierzalne wyrażenie znajduje w zmieniającym się kształcie i rozmiarze sieci międzypersonalnych relacji.

³¹ B. Jamka, *Efekt synergiczny powiązań poziomych – kapitał społeczny w przedsiębiorstwie*, [w:] R. Borowiecki, T. Rojek (red.), *Procesy formowania więzi organizacyjnych we współczesnej gospodarce. Integracja – Kooperencja – Klastering*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2011, s. 70.

³² J. Czapiński, *Molekularny rozwój Polski*, [w:] J. Szomburg (red.), *Modernizacja Polski. Kody kulturowe i mity*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2008, s. 96 i 98, [za:] B. Jamka, *op. cit.*, s. 70.

³³ B. Jamka, *op. cit.*, s. 70.

Sieci mogą odgrywać podwójną rolę w ekonomicznym rozwoju przedsiębiorstwa i dobrobycie społecznym. Z jednej strony, są żyzną glebą dla wykształcenia zaufania i podzielanych wartości, które obniżają koszty monitorowania i ułatwiają transakcje. Z drugiej strony, powtarzalne interakcje między grupami członków wzmacniają dyfuzję informacji, wiedzy i podnoszą znaczenie reputacji w kształtowaniu wartości obu tych kapitałów. Stąd też, zwiększenie relacji opartych na zaufaniu obniżyć może przeciętny koszt transakcji, podobnie jak wzrost rzeczowego kapitału wywołać może zmniejszenie przeciętnego kosztu produkcji.

Sieci mogą również tworzyć niekorzystne zjawiska i procesy. Członkowie grupy mogą używać swych więzi jako środków do realizacji wąskich sekretnych interesów i organizacje mogą lobbować na rzecz interesów określonych grup i/lub osób. Tego rodzaju sytuacja wzmacniać może potrzebę wzmocnienia społecznych form monitoringu i kontroli działalności przedsiębiorstwa oraz multiplikacji mechanizmów koordynacji opartych na kontraktach, regulaminach, umowach i innych regulacjach prawnych.

Sieci przedsiębiorstwa stanowią jednak jedno z podstawowych narzędzi kształtowania ekonomicznego rozwoju społeczeństwa i tym samym wartości przedsiębiorstwa. Ich charakter i struktura zależą m.in. od dominacji określonego rodzaju charakteru społecznego kapitału przedsiębiorstwa.

Generalnie biorąc, można wyróżnić dwa następujące rodzaje kapitału społecznego przedsiębiorstwa, a mianowicie: wewnętrzny i zewnętrzny kapitał społeczny. Ten podział kapitału społecznego wynika z odmiennych funkcji wypełnianych przez niego.

Przedstawione w tab. 1 rodzaje, źródła i funkcje kapitału społecznego wskazują, że wewnętrzny kapitał społeczny pełni funkcję integracyjną i jego rozwój wiąże się z poprawą wewnętrznych efektów i warunków działania przedsiębiorstwa. Natomiast zewnętrzny kapitał społeczny tworzy pomost między przedsiębiorstwem i jego otoczeniem zewnętrznym, spajając jego działalność z potrzebami społeczeństwa i tworząc jednocześnie warunki realizacji zrównoważonego rozwoju społecznego.

Określenie społeczny kapitał integrujący przedsiębiorstwa może posiadać także negatywną konotację. Taka jego ocena odnosić się może relatywnie do małych kręgów homogenicznych ludzi, którzy nie kooperują z innymi ludźmi spoza grupy. Każda działalność zorientowana na ochronę i konsolidację wyizolowanej grupy może być ograniczeniem dla jej członków i choć będąc kierowaną przez wewnętrzne normy moralne, zaufanie i wzajemność może być negatywnie oceniana przez szerszą społeczność i społeczeństwo.

Tabela 1

Rodzaje, źródła i funkcje kapitału społecznego

Kapitał społeczny		
rodzaj	źródła	funkcje
Wewnętrzny kapitał społeczny – kapitał integracyjny	Związki i zobowiązania z innymi ludźmi wewnątrz przedsiębiorstwa	Integrowanie: – członków organizacji wokół realizowanych celów i zadań – kształtowanie proaktywnych postaw i zaangażowania w rozwój działalności przedsiębiorstwa – wzmocnienie zaufania oraz współpracy członków organizacji – wzmocnienie skuteczności i efektywności pracy – obniżenie kosztów pracy i produkcji – wzrost zaangażowania i odpowiedzialności członków organizacji
Zewnętrzny kapitał społeczny – kapitał pomostowy	Związki i zobowiązania wynikające z zewnętrznych kontaktów organizacji z różnymi jednostkami otoczenia zewnętrznego, inwestorami, konsumentami, dostawcami, politykami, władzą prawną, władzą polityczną itp.	– kształtowanie zewnętrznych warunków efektywnej współpracy – umacnianie pozycji w środowisku – przenoszenie informacji i tworzenie kooperacji – dostarczanie korzyści dla posiadaczy i organizacji – tworzenie warunków wzrostu zaangażowania przedsiębiorstwa w rozwiązywanie problemów środowiskowych i społecznych

Źródło: opracowanie własne.

Pojęcie pomostowego kapitału społecznego obejmuje horyzontalne więzi kształtujące heterogeniczne grupy ludzi i organizacji z różnych środowisk. Termin ten odnosi się także do zdolności sieci do kreowania mostów łączących przedsiębiorstwa i grupy społeczeństwa, które w inny sposób nie weszłyby w kontakt. Pomostowy kapitał społeczny przedsiębiorstwa tworzy pozytywny efekt w postaci dyfuzji informacji i zaufania i w ten sposób wzmacnia i rozwija transakcje i działalność gospodarczą.

Przedsiębiorstwa, zgodnie z teorią zasobową, dzięki kapitałowi pomostowemu poszukują korzystnych ekonomicznie źródeł kapitału i minimalizują swoją zależność od otoczenia³⁴. Tym samym otwartość i elastyczność ich działania zdeterminowana jest stopniem efektywnego realizowania potrzeb zewnętrznych

³⁴ W. G. Astley & A. H. Van de Ven, *Central Perspectives and Debates in Organization Theory*, „Administrative Science Quarterly” 1983, Vol. 28(1), s. 245–273.

interesariuszy przedsiębiorstwa. Zewnętrzny społeczny kapitał pochodzi z kontaktów z takimi zewnętrznymi interesariuszami jak: klienci, dostawcy, inwestorzy, polityczne elity i inni liderzy biznesowi, którzy mogą wpływać na decyzje kierownictwa przedsiębiorstwa.

Między zewnętrznym i wewnętrznym społecznym kapitałem przedsiębiorstwa istnieją określone relacje. Generalnie mówiąc, można powiedzieć o zasadności istnienia równowagi między rozwojem społecznego kapitału wewnętrznego i społecznego kapitału zewnętrznego jako warunku uzyskania wysokiej efektywności działania przedsiębiorstwa i jego wartości.

Trudno jest jednak wskazać na konkretne wartości owych relacji z uwagi na dominujący charakter jakościowych zjawisk i procesów kształtujących społeczny kapitał wewnętrzny i społeczny zewnętrzny, źródła, przyczyny i efekty powstających idei, pomysłów, formułowanych i podzielanych poglądów oraz kreatywności komercyjnej i społecznej.

Z pewnością nie każda jednostka i nie każde przedsiębiorstwo z wysokim zewnętrznym kapitałem społecznym może także mieć wysoki wewnętrzny kapitał społeczny i odwrotnie. Utrzymanie i rozwój tych kapitałów wymaga także poniesienia inwestycji. Prawdopodobnie, koszty zbudowania i utrzymania społecznego kapitału przez jednostkę lub grupę z dużym społecznym kapitałem zewnętrznym wywołają deficyt drugiego rodzaju kapitału społecznego³⁵. Z drugiej strony, te jednostki, które posiadają wysoki wewnętrzny społeczny kapitał mogą nie być zdolne do rozwoju i utrzymania szerokich, rzadkich zewnętrznych sieci i w konsekwencji przedsiębiorstwo ponosić może większe koszty transakcji i tym samym posiadać niższy poziom potencjału aprecjacji swojej wartości.

Opisywane cechy wewnętrznego i zewnętrznego kapitału społecznego są przystającymi konstrukcjami teoretycznymi do strategicznego podejścia J. Pfefferera z 1973 r.

J. Pfeffer wskazuje bowiem, że są dwie wyraźne strategie, które organizacje mogą realizować aby zapewnić przeżycie i rozwój³⁶. Pierwszą jest wewnętrzna strategia, przez którą organizacje koncentrują się na poprawie efektywności procesów wewnętrznej transformacji przez obniżanie kosztów i umożliwienie bardziej efektywnej wewnętrznej alokacji zasobów. Drugą strategią jest zewnętrzna strategia, za pomocą której organizacje próbują zapewnić pomyślną wymianę produktów i usług, informacji z innymi organizacjami. Tego rodzaju dwuwymiarowe postrzeganie kapitału społecznego przedsiębiorstwa znajduje

³⁵ M. A. Mc Fayden, A. A. Cannella, *Social Capital and Knowledge Creation: When Do Marginal Costs Associated with Social Capital Exceeded Marginal Benefits?*, „Academy of Management Journal” 2004, Vol. 47, s. 735–746.

³⁶ J. Pfeffer, *Size, Composition, and Function of Hospital Boards of Directors. A Study of Organization-Environment Linkage*, „Administrative Science Quarterly” 1973, Vol. 18, s. 349–364, [za:] Y. Kim, A. Cannella Jr., *op. cit.*, s. 289–290.

swoje uzasadnienie także w koncepcji i praktyce nowoczesnego ładu korporacyjnego.

Przedsiębiorstwa korzystają z zewnętrznego kapitału społecznego w dwojaki sposób:

a) pozyskują, gromadzą informacje z zewnątrz i podejmują działania zgodnie z wymaganiami sprawnej i efektywnej adaptacji przedsiębiorstwa do otoczenia oraz

b) zmieniają swe otoczenia przez rozwój kooperacji i kooperencji, tworzenie aliansów, fuzje i konsolidacje itp.

Te zewnętrzne działania są nieodzowne dla lepszego dopasowania przedsiębiorstwa do otoczenia ze skuteczniejszym wykorzystaniem i wsparciem tych działań ze strony interesariuszy przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo, które posiada znaczący zewnętrzny społeczny kapitał jest postrzegane jako jednostka, która ma szansę kontynuacji i rozwoju swojej działalności wskutek wzrostu wydajności pracy i produkcji, efektywniejszej kooperacji i konkurencji.

4. ZAKOŃCZENIE

Zasadniczy cel artykułu dotyczy wskazania na potrzebę zastosowania inkluzyjnego podejścia w zarządzaniu kapitałem ekonomicznym, ludzkim i społecznym publicznymi spółkami akcyjnymi. Podejście to uzasadnione jest koniecznością odpowiedzialnego kształtowania wszystkich wymienionych form kapitału. W przypadku zarządzania giełdowymi spółkami kapitałowymi ma ono szczególne znaczenie. Przedsiębiorstwa te posiadają znacząco dużą wartość kapitału finansowego, są publicznymi spółkami o wysokim kapitale zaufania społecznego. Wywierają one istotny wpływ na rozwój gospodarczy oraz społeczny.

Jan Duraj

INCLUSIVE APPROACH TO THE MANAGEMENT OF JOINT-STOCK LISTED COMPANIES CAPITAL

The primary objective of this paper is to pay attention to the need for inclusion of economic human and social capital management of public joint stock companies. Purpose of the article concerns multi- and interdisciplinary problems such as: economic, social and technical issues. In the spectrum of interest there are also elements within psychology, axiology and culture.

For its realization, there was formulated a research hypothesis, stating that the real need of inclusion approach in management of stock limited companies capital produces the need for appropriate and responsible development of not only economic capital but also properly balanced human capital and social capital. It can be said, with great certainty, that this thesis is as attractive and important for every company and every organization. Selection to the considerations listed

companies is justified by the specificity of their action, significantly high value of financial capital and social capital of trust. They have an influence on economic growth and social development. Moreover, like no other companies they are exposed to very high business risk.

The article consists of two parts. The first part presents the issues concepts and types of capital of companies. The second part is to place the analysis of the nature, sources and functions social capital of company.

Key words: economic capital, social capital, development strategies, capital value.