

KRZYSZTOF NOWAKOWSKI

6. WŁASNOŚĆ A NEGATYWNE ASPEKTY KAPITAŁU SPOŁECZNEGO

WSTĘP

W ujęciu prawnym własność określa prawo do używania i zarządzania, do dochodu, kapitału, posiadania, bezpieczeństwa, pożyczania, transferu, kontroli, do konsumowania, do niszczenia oraz inne uprawnienia¹. Majątkowy aspekt własności wyrażają terminy – „posiadanie”, „korzystanie” i „dysponowanie”. W systemie kapitalistycznym prawo własności odnosi się do kontroli podmiotu, dysponowania zyskiem i do delegowania według uznania wyżej wymienionych praw. Są to prawa formalne, czyli właściciel nie musi kontrolować swojej własności, stąd rozdzielenie kontroli jako użytkowania własności. Ekonomiczną własność tworzy cała sieć stosunków związanych często z jakąś postacią monopolu. Ralf Dahrendorf w swoim rozróżnieniu między prawnym a socjologicznym rozumieniem własności tę ostatnią utożsamia z efektywnym prywatnym posiadaniem dającym władzę wyłączenia innych z kontroli nad obiektem². Własność jest dominującą kategorią w teorii markowskiej, a współcześnie w teorii praw własności, która stanowi część nowej ekonomii instytucjonalnej. Fundamentem teorii praw własności jest stwierdzenie, że formy własności i prawa z nich wynikające determinują zachowania podmiotów gospodarczych. Dla Stevea Pejovicha prawa własności to skodyfikowane relacje między ludźmi mające związek z użytkowaniem rzeczy³. „Moc, z jaką posiadane są prawa może być określona przez stopień, w jakim

¹ W. Morawski, *Socjologia ekonomiczna*, PWN, Warszawa 2001, s. 236.

² R. Dahrendorf, *Class and Class Conflict in Industrial Society*, Routledge and Kegan Paul, London 1969, s. 136–141.

³ E. Furubotn, S. Pejovich, *The Economics of Property Rights*, Ballinger Publishing Company, Cambridge 1974.

decyzja posiadacza danego prawa dotycząca sposobu użytkowania danego dobra rzeczywiście wyznacza sposób, w jaki to dobro jest użytkowane⁴. Prawa własności to prawa jednostek do używania zasobów, podtrzymywane przez zwyczaj społeczny, ostracyzm oraz formalne reguły i działania prawne określone przez państwo⁵. Przedstawiciele tej szkoły akcentują fakt, że zmiana charakteru własności nie tylko zmienia stosunki społeczne w procesie produkcji i dystrybucji (na co zwracali uwagę marksiści), ale także zmienia stosunek podmiotów do zasobów. Wynika to z tego, że wartość danego zasobu z punktu widzenia podmiotu jest uzależniona od jego praw do tego zasobu. Drugą główną tezą jest to, że koszty transakcji zależą od dominującego w systemie typu praw własności, a trzecią, że jednostki racjonalnie reagują i maksymalizują swą użyteczność w zależności od dominującego typu praw własności. Teoria praw własności za w pełni odpowiadające wymogom rynku uznaje dobra prywatne, bo tam, gdzie występują dobra publiczne lub mieszane (np. klubowe) rola rynku jest ograniczona. Według tej teorii niemożność przenoszenia praw własności w sektorze publicznym wyklucza naturalne możliwości kapitalizacji przyszłych efektów obecnie podejmowanych decyzji. Bez tej kapitalizacji motywacja do ponoszenia kosztów związanych z wywieraniem skutecznego wpływu na politykę i jej personel zarządzający wydaje się słabsza. Efekty zmian wartości majątku publicznego rozkładają się w całej społeczności. W warunkach własności publicznej więź między położeniem materialnym każdego poszczególnego współwłaściciela a jego działaniami jest słabsza niż w warunkach własności prywatnej i motywacja do nadzorowania osób podejmujących decyzje mniejsza. Stąd w sektorze publicznym marnotrawstwo przejawiające się w postaci zaniedbań i przeróżnych przywilejów. Zgodnie z teorią praw własności w ostatecznym rachunku to osoby sprawujące kontrolę nad rządem są rzeczywistymi właścicielami przedsiębiorstw państwowych, podczas gdy rząd lub jakaś jego część występuje jako ich zarządca⁶. Efektywne prawa własności muszą być wyłączne, co skutkuje odpowiedzialnością i korzystaniem z dochodów z przedmiotu własności, oraz odstępowalne (transferowalne), co pozwala istnieć rynkom efektywnym. nierozwinięte prawa własności prowadzą do nieoptymalnej alokacji zasobów, a rozwój praw własności pozwala internalizować efekty zewnętrzne, choć nie eliminuje kosztów transakcyjnych. Wymiana dóbr w procesie gospodarowa-

⁴ A. Alchian, H. Demsetz, *The Property Rights Paradigm*, *The Journal of Economic History* 1973, vol. XXXIII, s. 17.

⁵ G. D. Libecap, *Contracting for Property Rights*, Cambridge University Press, New York 1989.

⁶ G. Nutter, *Markets without Property: A Grand Illusion*, [w:] E. G. Furubotn, S. Pejovich (eds.), *The Economics of Property Rights*, Ballinger, Cambridge, Mass 1974.

nia jest właśnie transferem praw własności. Struktura praw właścicielskich wywiera wpływ na koszty transakcyjne i zachowania ekonomiczne podmiotu gospodarczego na rynku. Teoria kosztów transakcyjnych i agencji ma swe korzenie w teorii praw własności. Dla części ekonomistów koszty transakcyjne są związane z transferem praw własności⁷. Według Oliviera Wiliamsona nowa teoria praw własności stanowi dobrą formalizację teorii kosztów transakcyjnych⁸. Teoria praw własności podejmuje problemy efektów zewnętrznych, rent *seeking* i czynników społecznego dobrobytu, teoria agencji skupia się na zagadnieniach asymetrii informacyjnej, awersji do ryzyka agentów, a teoria kosztów transakcyjnych – na ograniczonej racjonalności, niepewności, asymetrii informacyjnej, oportunistycznym i specyficznych aktywach oraz koncentruje się na czynnikach redukcji kosztów⁹.

Posługując się tymi inspiracjami teoretycznymi, przede wszystkim tkwiącymi w teorii praw własności, sformułujemy naszą tezę, że we współczesnej gospodarce, wraz z odrywaniem się funkcji kontrolnych i właścicielskich komplikują się stosunki własnościowe, co ma swoje negatywne skutki w postaci m.in. zagrożeń klientelistyczno-korupcyjnych. Zagrożenia te wynikają z panujących stosunków własnościowych, ale także je kształtują. W tym kontekście istotna staje się nie tylko własność środków produkcji, ale i posiadanie kapitału społecznego (także negatywnego) umożliwiającego osiągnięcie bogactwa, pozycji społecznych i ekonomicznych.

WŁASNOŚĆ A PROBLEM „KAPITALIZMU PIRACKIEGO”

Przemiany własnościowe tworzą nowe postawy jednostek gospodarujących. Już Joseph Schumpeter zauważył, że współczesny biznesmen „zatraca kapitalistyczną etykę nakazującą pracę na rzecz przyszłości niezależnie od tego, czy się samemu będzie miało szansę zebrać plon”¹⁰. W latach 30-tych zaobserwowano zanikanie wyraźnych związków między samodyscypliną a zarobkami, inwestycjami i zyskami. Max Weber pisał: „wszelki kapitalizm, który żyje z koniunktury czysto politycznej: z zamówień państwowych, z finansowania

⁷ J. Tobin, *The Interest Elasticity of Transactions Demand for Cash*, Review of Economics and Statistics 1956, No. 3, s. 241–247.

⁸ O. Wiliamsom, *The Mechanism of Governance*, Oxford University Press, Oxford 1996.

⁹ J. Kim, J. T. Mahoney, *Property Rights, Transaction Costs Theory, and Agency Theory: An Organizational Economics Approach to Strategic Management*, Managerial and Decision Economics 2005, No. 26, s. 231.

¹⁰ J. Schumpeter, *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, PWN, Warszawa 1995, s. 199.

wojny, z pokątnego handlu [...], kapitalizm awanturniczy z jego zyskami i ryzykiem dzieli przepaść od kalkulacji rentowności, jaką prowadzi racjonalny zakład mieszczański”¹¹. Jest to kapitalizm, który Douglas C. North nazwał „kapitalizmem pirackim”¹². Związane jest to także z przemianami własnościowymi i wzrostem znaczenia menedżerów kontrolujących procesy produkcyjne. Własność daje władzę, ale i efektywna władza powoduje skutki własnościowe. Im bardziej istotna dla organizacji będzie sfera niepewności kontrolowana przez danego aktora, tym większą będzie on dysponował władzą. Istnieją cztery główne typy władzy odpowiadające charakterystycznym dla organizacji typom źródeł niepewności¹³:

- władza wynikająca z opanowania specyficznych umiejętności lub określonej specjalizacji funkcjonalnej,
- władza wynikająca z kontroli powiązań organizacji z otoczeniem,
- władza wynikająca z dostępu do kanałów komunikacji oraz określonych typów informacji,
- władza wynikająca z ogólnie obowiązujących reguł organizacyjnych.

Stąd wiele współczesnych dylematów własnościowych, szczególnie dużych firm, które czasami mogą nawet zacięć różnice między motywacyjną funkcją spełnianą przez własność prywatną, publiczną czy mieszaną. W rzeczywistości ekonomicznej ani mniejszościowi akcjonariusze, ani rząd nie kontrolują bezpośrednio codziennej działalności firmy, dlatego bieżące funkcjonowanie firmy prywatnej i publicznej wydaje się pod wieloma względami podobne. W Niemczech właścicielami wielu koncernów są instytucje finansowe. Drobni akcjonariusze są ignorowani. Stąd być może jest tak, że w teorii praw własności, podobnie jak w teorii marksistowskiej rola praw własności jest wyolbrzymiana wobec innych determinant, takich jak: stopień centralizacji, wielkość firmy, typ kierownictwa, kultura organizacyjna. Przykłady japońskich grup przemysłowo-finansowych – *keiretsu* wskazują na konieczność docenienia także innych czynników innowacyjności i ekspansji rynkowej – altruistycznej satysfakcji z pracy, lojalności wobec firmy, poczuciu obowiązku¹⁴. Jednak nie zawsze zaufanie, solidarność kształtujące silne więzi społeczne sprzyjają efektywności ekonomicznej i produktywnej kreatywności.

¹¹ M. Weber, *Polityka jako zawód i powołanie*, Znak, Fundacja Batorego, Kraków-Warszawa 1998, s. 263–264.

¹² D. C. North, *Towards a Theory of Institutional Change*, [w:] W. B. Barnett, M. J. Hinich, N. J. Schofield (eds.), *Political Economy: Institutions, Competition, and Representation*, Cambridge University Press, Cambridge-New York 1993, s. 63.

¹³ M. Crozier, E. Friedberg, *Człowiek i system. Ograniczenia działania zespołowego*, PWE, Warszawa 1982, s. 82.

¹⁴ M. Aoki, *Toward an Economic Model of the Japanese Firm*, *Journal of Economic Literature* 1990, No. 28.

Menedżerowie jako agenci dążą do maksymalizowania własnej funkcji użyteczności, stąd prywatnej formie własności towarzyszą zachowania podmiotów gospodarczych, które nazwano *crony* kapitalizmem. *Crony* kapitalizm (kronizm) traktowany jest wymiennie z korupcją albo jako sprzyjający korupcji. Przypomina to występujące na szeroką skalę zjawiska nepotyzmu i kumoterstwa, które z pewnym kolokwializmem można by było nazwać kapitalizmem koleśiów. Kronizm jest także definiowany jako sieci powiązań poziomych wśród znajomych (*cronies*), którzy ulokowani na swoich pozycjach podtrzymują lub promują się wzajemnie, w zależności od tego, kto aktualnie ma władzę¹⁵. Według Globalnego Barometru Korupcji 2005 opracowanego przez Transparency International, sektor prywatny (wraz z parlamentem i służbą zdrowia) jest wskazywany przez badanych za drugą dziedzinę objętą korupcją w Europie Zachodniej, za partiami politycznymi.¹⁶

Dochodzi do tego łamanie dyscypliny i norm etycznych wyrażających stosunek do własności. Ocenia się, że straty z tytułu nadużyć zawodowych w 2002 r. tylko w USA wynosiły ok. 600 mld \$ lub 4 500 \$ na jednego pracownika. Wszystkie przypadki nadużyć zawodowych należały do jednej z trzech kategorii: niewłaściwe wykorzystywanie aktywów, korupcja, nieuczciwa sprawozdawczość. Oszustwa polegające na korupcji to 14,8% wszystkich analizowanych przypadków nadużyć. Średni koszt z tym związany to 440 tys. \$¹⁷. Szczególnie narażone na oszustwa i nadużycia były małe przedsiębiorstwa, które ponosiły największe straty ze względu na brak podstawowych środków kontroli wewnętrznej¹⁸. Największym firmom zagrażały głównie manipulacje sprawozdań finansowych. Podobne zjawiska wystąpiły także w Polsce. W badaniach z 2006 r. wśród 1000 największych polskich firm w 67% przypadkach wykryto nadużycia, a w 35% przyznano, że straty z nich wynikające przekraczały 500 tys. zł (według Deloitte ponad 54% nadużyć popełniali przedstawiciele kadry kierowniczej)¹⁹.

W krajach rozwiniętych właścicielami akcji są w większości instytucje finansowe, takie jak fundusze emerytalne, inwestycyjne, ubezpieczeniowe,

¹⁵ J. Waterbury, *An Attempt to Put Patrons and Clients in Their Place*, [w:] E. Gellner, J. Waterbury (eds.), *Patrons and Clients in Mediterranean Societies*, Duckworth, London 1977.

¹⁶ *Report on the Transparency International Global Corruption Barometer 2005*, Transparency International, Berlin, 9 December 2005, s. 18.

¹⁷ Dane ACFE – Stowarzyszenia Ekspertów ds. Wykrywania Oszustw i Nieprawidłowości, oparte na odpowiedzi 971 ekspertów, z czego 663 opisane przypadki dotyczyły oszustw i nadużyć zawodowych. http://www.acfe.pl/pl./iofficialfile/raport_to_the_nation_PL.pdf

¹⁸ Ibidem.

¹⁹ *Nadużycia gospodarcze w firmach – wyniki sondażu 2006*, Deloitte – <https://ssl.onyx.pl/deloitte/znkjyebd>

banki. W Wlk. Brytanii, Niemczech czy Japonii indywidualne osoby mają w posiadaniu jedynie ok. 23–24% akcji na rynku²⁰. W Europie często stosuje się specjalne prawa uprzywilejowujące akcje (*cross-shareholdings*). Dotyczy to przykładowo 20% z 1000 największych spółek w Niemczech. Niektóre szwedzkie spółki emitują akcje, które dają 1000 razy więcej głosów niż przypadające na akcję zwykłą. Dzięki temu holding przemysłowy Investor miał 22% głosów w firmie telefonicznej Ericsson przy 2,7% ulokowanego kapitału²¹. Mechanizm ten wpływa na określenie praw własności i sposób zarządzania korporacjami. Dochodzi do tego, że zarobki szefów zarządów korporacji osiągają niewspółmierne rozmiary. Duża ich część płacona jest w formie opcji na akcje, czyli długoterminowej kompensaty. Przykładowo w latach 1992–2005 Lawrence Ellison z firmy Oracle otrzymała wynagrodzenie 1,5 mld \$, z tego 493 mln \$ w postaci opcji niezrealizowanych, a resztę jako opcje już zrealizowane. Statystyczna pensja dyrektora generalnego w spółkach giełdowych S&P 500 wyniosła ok. 7 mln \$²². Według Financial Times w 2003 r. średni wzrost zysków 500 największych spółek giełdowych wyniósł 9,6%. W tym samym czasie przeciętne wynagrodzenie szefów tych firm wzrosło o 22%, dwukrotnie szybciej niż w 2002 r. W 1980 r. dyrektor takiej spółki zarabiał przeciętnie 40 razy więcej niż pozostali pracownicy (w USA w 2003 r. współczynnik ten wyniósł 530)²³. W Polsce szczególnie wysokie zarobki menedżerów występują w sektorze bankowym. Przykładowo członek zarządu Bank BPH w 2006 r. zarabiał średnio 427 tys. zł miesięcznie, w Banku Millennium – 245 tys. zł, PKN Orlen – 224 tys. zł, Pekao S.A. – 218 tys. zł²⁴. W 2006 r. przeciętnie 100 tys. zł miesięcznie otrzymali członkowie zarządów największych giełdowych firm²⁵. Nieodpowiedni *corporate governance* (ład korporacyjny) powoduje brak odpowiedzialności wobec akcjonariuszy, oszustwa w audycie, zakłamujące płynność finansową firm i faktyczny wynik finansowy. Oznacza to, że wartość rynkowa firm może opierać się na fikcji księgowej. Głównymi źródłami informacji gospodarczej są sprawozdania finansowe firm. W miarę komplikowania się procesów gospodarczych posiadanie tego typu informacji stało się kartą przetargową między właścicielami a zarządem przedsiębiorstwa (agen-

²⁰ *Corporate Governance*, The Economist, 29 January 1994, s. 4.

²¹ *Cross about Holding*, The Economist, 29 April 2000, s. 14.

²² *Pay*, The Economist, 8 May 1999, s. 4; A. Mitraszewska, *Nieznośna zamożność*, Gazeta Wyborcza z 2 stycznia 2007, nr 1, s. 22.

²³ A. Mitraszewska, *Pomiędzy zdrową zachłannością a przestępstwem*, Gazeta Wyborcza z 6 września 2004, nr 209, s. 12.

²⁴ G. Brycki, *Najlepiej być bankierem*, Rzeczpospolita z 2003, nr 139.

²⁵ C. Adamczyk, G. Raszewska, *Zarobki prezesów rosną szybciej niż pensje ich pracowników*, Rzeczpospolita z 9 października 2006, nr 236, s. B 1.

tami). Kreatywna księgowość ma swe przyczyny w braku poczucia odpowiedzialności i zasad etycznych, zależności finansowej firm audytorskich od swoich klientów (szczególnie w okresie dekonstrukcji), obszarowi swobody w wyborze rozwiązań księgowych oraz postępującej globalizacji. Skomplikowane wielopoziomowe struktury holdingowe, składające się z wielu spółek zależnych i stowarzyszonych rozrzuconych po całym świecie, działających w różnych branżach, formach prawnych stają się coraz mniej przejrzyste i zrozumiałe²⁶. Nieprawidłowości dowodzą skandale wokół takich potęg jak firma Enron (zawyżenie zysków o 600 mln \$), WorldCom (zawyżenie wyniku finansowego o 9 mld \$), Merck (zawyżenie przychodów o 12,4 mld \$), General Electric (rozrzutność prezesa), Xerox (zawyżenie przychodów o 6 mld \$), Ahold (nieprawidłowości na 1 mld \$), we Włoszech Parmalat²⁷. Szefowie Enronu dzięki machinacjom księgowym do ostatniej chwili wykazywali zyski, których część przekazywali na własne konta. Prezes amerykańskiego konglomeratu przemysłowego Tyco, Denis Kozłowski, wraz z szefem pionu finansowego zdefraudowali ponad 150 mln \$ i okradli udziałowców poprzez sprzedaż akcji na kwotę 575 mln \$. D. Kozłowski zasłynął takimi wydatkami na koszt firmy jak: 1 mln \$ na bankiet urodzinowy na Sardynii, 15 tys. \$ na stojak na parasole oraz 6 tys. \$ za wysadzaną kamieniami szlachetnymi zasłone prysznicową²⁸. Również zmarły w niejasnych okolicznościach magnat prasowy Robert Maxwell zdefraudował fundusz emerytalny pracowników swojego koncernu. Spektakularnym okazał się kryzys finansowy funduszu LTCM, w który zainwestowały amerykańskie elity (m.in. nobliści z obszaru ekonomii), a ratowaniu którego patronował szef rezerwy Federalnej FED (banku centralnego) USA Allan Greenspan. Śledztwo w sprawie wielkiego koncernu prasowego Hollinger International ujawniło „wyprowadzenie” z firmy przez jej szefów w ciągu 7 lat 400 mln \$. Według Amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd (SEC) dla koncernu „jedyną racją bytu było generowanie gotówki dla głównych udziałowców kontrolujących spółkę, bez poświęcania najmniejszej uwagi budowaniu przyszłej wartości firmy czy zyskom pozostałych akcjonariuszy”. W latach 1997–2003 dwóch dyrektorów przedsiębiorstwa otrzymało 218,4 mln \$ w ramach „wynagrodzenia menedżerskiego” wniesionego przez firmę, którym powierzono zarządzanie określonymi częściami koncernu. Koszty zarządzania zewnętrznego były o wiele wyższe od zarządzania własnego, stąd wnioski, że ta forma organizacji służyła przepły-

²⁶ A. Kamela-Sowińska, *Skąd się wzięła sprawa „Enronu”?*, Rachunkowość 2003, nr 4, s. 35.

²⁷ *Mleko się rozlało*, Gazeta Wyborcza z 24–26 grudnia 2003, nr 299, s. 6.

²⁸ *Tyco: Dwaj winni*, Rzeczpospolita z 20 czerwca 2005, nr 142, s. 3.

wowi gotówki dla szefów firmy²⁹. Po fali spektakularnych bankructw w USA Kongres przyjął ustawę Sarbanesa-Oxleya (SOX), zgodnie z którą szefowie firm ponosić będą osobistą odpowiedzialność za zgodność raportów finansowych z rzeczywistością, nie będą mieli prawa pozyskiwać od przedsiębiorstw osobistych pożyczek, ich dochody będą publicznie znane, a audytorzy niezależni. Podniesiono także kary za nierzetelną sprawozdawczość. W ten sposób prawo próbuje regulować nowe zjawiska, które kiedyś eliminowały postawy oparte na własności, religii, kulturze i zwyczaju.

W Niemczech przeprowadzono badania z udziałem 1500 tamtejszych firm, w których 70% uczestników ankiety przyznało, że traktuje łapówki jako normalny element działalności gospodarczej³⁰. W 2005 r. ujawniono skandale korupcyjne, w które powiązane były takie giganty produkcyjne i finansowe niemieckiej gospodarki jak Mercedes, Volkswagen, BMW, bank Berlin Hyp. Prezes jednej ze spółek koncernu stalowego ThyssenKrupp musiał także zrezygnować ze stanowiska, z powodu podejrzeń, że za pieniądze firmy wybudował sobie dom³¹. Działo się tak mimo tego, że od 1999 r. nie jest już możliwe odpisywanie od podatków pieniędzy przeznaczonych na zagraniczne łapówki. Choć opinia publiczna w Niemczech na te praktyki reaguje bardzo stanowczo, a towarzyszą im natychmiastowe dymisje menedżerów na wysokich pozycjach w swoich firmach, wszystko to może oznaczać kształtowanie się w społeczeństwie niemieckim nowego systemu wartości podważającego dotychczasowe stereotypy dotyczące nie tylko postaw produkcyjnych, ale i znaczenia własności prywatnej w tworzeniu systemu efektywności i odpowiedzialności.

Na korupcję w sektorze prywatnym wskazują także badania polskiego CBOS przeprowadzone na zlecenie Fundacji Batorego z 2003 r. Na pytanie: w jakich sytuacjach badany przedsiębiorca miał osobiste doświadczenie korupcyjne? – najczęściej pojawiały się wskazania na zdobywanie zamówień od innych firm prywatnych (43% wskazań – często i rzadko). Na drugim miejscu wskazano urzędy celne, na trzecim uzyskiwanie zezwoleń na budowę, remont, rozbudowę firmy (35%), a na czwartym – przy przetargach (34%)³². Według badań Pentora ze stycznia 2005 r. wśród przedsiębiorców jednym z najczęstszych przejawów korupcji w życiu gospodarczym była polityka prowizji lub

²⁹ Jako ciekawostkę można podać, że śledztwo ujawniło wydatki osobiste szefa firmy, takie jak np.: sztuce do firmowego odrzutowca – 3530 \$ A. Mitraszewska, *Pomiędzy zdrową...*

³⁰ P. Jendroszczyk, *Urodzaj na korupcyjne skandale*, Rzeczpospolita z 4 sierpnia 2005, nr 181, s. 7.

³¹ *Skazy na wizerunku niemieckich firm*, Gazeta Wyborcza z 29 sierpnia 2005, nr 200, s. 4; P. Jendroszczyk, op. cit.

³² A. Kubiak, *Opinia publiczna i przedsiębiorcy o korupcji. Raport z badań*, Fundacja im. S. Batorego, Warszawa 2003, s. 25.

innych gratyfikacji od zleceń i kontraktów w firmach prywatnych (40%). Dla 31% badanych usługodawca z prywatnej sfery działalności złożył korupcyjną ofertę w zamian za uzyskanie od firmy zlecenia, kontraktu, z tego 17% to była prowizja, 12% – pieniądze, 5% – korzyści marketingowe. Na pytanie: czy w ciągu ostatniego roku firma lub inne firmy z branży badanego zetknęły się z korupcją w wybranych sytuacjach, najczęściej, bo 32% wymieniło zatrudnienie poleconej osoby, załatwienie zamówienia z innych firm – 30%, udział w przetargu – 26% (w 37% przypadkach nie udzielono odpowiedzi)³³. Również raport Banku Światowego wskazywał na występowanie w Polsce łapownictwa w działach personalnych (praca za łapówkę albo po znajomości) oraz w sieciach handlowych (łapówka za przyjęcie towaru do sprzedaży)³⁴. Choć badania z 2006 r. sygnalizują świadomość spadającej korupcji wśród firm prywatnych³⁵, opisane zjawiska dowodzą, że sama własność prywatna nie gwarantuje pozytywnych efektów ekonomicznych, szczególnie przy rozdzieleniu jej aspektów formalno-prawnych od ekonomicznych determinujących możliwości efektywnej kontroli procesów produkcyjnych. Kronizm, korupcja w sektorze prywatnym, nadużycia wskazują, że ważna jest nie tylko własność środków produkcji, ale także posiadanie kapitału społecznego, umożliwiającego osiągnięcie bogactwa niekoniecznie drogą jak najlepszego wykorzystania zasobów produkcyjnych.

WŁASNOŚĆ A KAPITAŁ SPOŁECZNY

Klasyki ekonomii za główne obiekty własności w gospodarce uznali pracę, ziemię i kapitał, a później także kapitał ludzki. Również przedstawiciele *property rights school* za obiekty prawa własności uznali dobra, które przynoszą korzyść lub satysfakcję. Szkoła ta uznaje za takie obiekty zarówno rzeczy, jak i prawa do rzeczy, a więc zasoby, jak i określone stosunki do zasobów. Ekonomia zajmuje się głównie kapitałem rzeczowym, finansowym i ludzkim. Wynika to z ich atrybutów: policzalności, możliwości wyrażenia w wartościach pieniężnych i określonej precyzyjnie lokalizacji. Wielu tych cech pozbawiony jest kapitał społeczny, choć i jego można badać oraz określać wpływ na gospodarkę i tworzenie bogactwa.

³³ <http://www.pentor.pl/200071.xml>

³⁴ *Korupcja w Polsce: przegląd obszarów priorytetowych i propozycji przeciwdziałania zjawisku*, Bank Światowy, Warszawa 1999.

³⁵ A. Kubiak, *Codziennie doświadczenia korupcyjne Polaków. Barometr korupcji 2006, Raport z badań*, Fundacja im. S. Batorego, Warszawa 2006, s. 5.

Według European Social Survey kapitał społeczny to związki między jednostkami, społeczne powiązania oraz normy wzajemności i zaufania, związki formalne i nieformalne³⁶. W tej perspektywie kapitał społeczny zbliżony jest do pojęcia instytucji albo przyczynia się do ich tworzenia i efektywności. Dla Pierrea Bourdieu kapitał społeczny to przede wszystkim atrybut jednostki, jej prywatny potencjał, który jednostka akumuluje i używa do własnych celów. Wprowadza on pojęcie kapitału ekonomicznego, kulturowego, społecznego i symbolicznego. Przez kapitał społeczny rozumie „sumę zasobów rzeczywistych i możliwych, które przypadają w udziale jednostce lub grupie z posiadania trwałej sieci mniej lub bardziej zinstytucjonalizowanych kontaktów, znajomości, wzajemnego uznania i wdzięczności”³⁷.

John S. Coleman traktuje kapitał społeczny jako szczególną formę dobra publicznego³⁸. Kapitał społeczny jest produktywny, umożliwia bowiem osiągnięcie pewnych celów, których nie dałoby się osiągnąć gdyby go zabrakło³⁹. Wielkość i wartość posiadanego kapitału społecznego uzależnione są od rozumianego tradycyjnie w ekonomii posiadanego bogactwa, ale i to bogactwo wyznacza szanse kształtowania kapitału społecznego. Oprócz tego pomiędzy poszczególnymi składnikami kapitału, którym dysponuje jednostka, zachodzą wzmacniające korelacje. Między kapitałem ujmowanym w tradycyjnej ekonomii a kapitałem społecznym występują także podobieństwa, ponieważ także kapitał społeczny⁴⁰:

- jest produkowany i wymaga nakładów;
- ma zdolność transformacji nakładów w gotowe produkty. Zwiększa dochody ludzi, daje dostęp do informacji, pozwala korzystać z cudzej wiedzy, umiejętności;
- cechuje się różnym stopniem trwałości;
- po to aby zachować swój produktywny charakter musi być co pewien czas uruchamiany;
- ma swój koszt alternatywny.

³⁶ P. Norris, J. Davis, *A Continantal Divide? Social capital in the US and Europe*, http://www.naticent02.uuhost.uk.net/publicity/continental_devide.pdf

³⁷ Za: S. Kozyr-Kowalski, *Socjologia, społeczeństwo obywatelskie i państwo*, Uniwersytet im. A. Mickiewicza w Poznaniu, Poznań 2004, s. 134; R. Kostro, *Kapitał społeczny w teorii ekonomicznej*, Gospodarka Narodowa 2005, nr 7–8, s. 6.

³⁸ J. S. Coleman, *A Rational Choice Perspective on Economic Sociology*, [w:] N. J. Smelser, R. Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press, Princeton 1944, s. 170.

³⁹ R. D. Putnam, *Demokracja w działaniu*, Znak–Fundacja Batorego, Warszawa 1995, s. 258; T. Bogucka, *Państwowe czy społeczne*, Gazeta Wyborcza z 7 września 2001, nr 209, s. 15.

⁴⁰ R. Kostro, op. cit., s. 14–16.

Kapitał społeczny jest jednak w ograniczonym stopniu zbywalny, przekazywalny czy dziedziczony. Kapitał fizyczny dotyczy obiektów fizycznych, kapitał ludzki przypisywany jest cechom indywidualnym, a kapitał społeczny określa powiązania między jednostkami, sieci społeczne (*social networks*), normy zaufania i wzajemności. Przestrzegane prawa własności oznaczają występowanie pozytywnego kapitału społecznego, a i same prawa własności ten kapitał budują. Jeśli mamy rozbudowaną sieć związków formalnych i nieformalnych, powiązań, znajomości, kontaktów, to bez względu na posiadane zasoby ekonomiczne (produkcyjne i konsumpcyjne) jesteśmy w stanie efektywnie wpływać na obiekty własności i poprzez to na innych ludzi, kreując stosunki władcze. Oznacza to, że posiadanie kapitału społecznego substytuuje kapitał ekonomiczny, ale w dalszej konsekwencji prowadzi do jego akumulacji.

Zaufanie stanowi podstawowy składnik kapitału społecznego i istotną wartość ekonomiczną. Prawa własności wynikają z zaufania, ale i na to zaufanie wpływają. Pozwalają podmiotom na racjonalne oczekiwania ze strony partnerów, są elementem kształtowania zaufania ogólnego i instytucjonalnego. Zaufanie pozwala zredukować niepewność i założyć, że inni będą postępować korzystnie lub przynajmniej neutralnie dla nas. „Zaufanie i nieufność to swoiste zakłady na temat przyszłych, niepewnych działań innych ludzi”⁴¹. Zaufanie jest szczególnie istotne wobec występującej w życiu gospodarczym asymetrii informacyjnej, który to problem w nowej ekonomii instytucjonalnej podejmuje teoria pryncypała-agenta. Powierzenie zadań agentowi wynika z tego, że tylko on dysponuje dostateczną wiedzą i informacją, która umożliwia maksymalizowanie użyteczności pryncypała, właściciela. Zaufanie określa także wysokość kosztów transakcyjnych jako kosztów wymiany obiektu własności determinowanych przez limitowany dostęp do informacji, oportunistyczne lub nieuczciwe dążenie do realizacji własnych celów, niepewność i złożoność rzeczywistości, asymetrię informacji i specyfikę zasobów⁴². Dla większości badaczy zaufanie zwiększa ludzką skłonność do ryzyka i produktywnej społecznej wymiany. „Najlepsze wyniki gospodarcze nie są zazwyczaj dziełem jednostek kierujących się własną korzyścią, lecz raczej grup osób, które są zdolne do efektywnej współpracy z uwagi na łączące ich więzy natury pozaekonomicznej”⁴³. Prawne formy własności, takie jak np. spółka akcyjna, pozwalają na współpracę osób niespokrewnionych, ale efektywność współpracy

⁴¹ P. Sztompka, *Socjologia*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2006, s. 310.

⁴² O. Wiliamsom, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, PWN, Warszawa 1998, s. 389.

⁴³ F. Fukujama, *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, PWN, Warszawa 1997, s. 31–32.

w dużym stopniu zależy od społecznych zachowań dominujących w grupie właścicieli i agentów. Znalezienie kontrahenta, negocjowanie umów, zachowanie zgodności z normami określonymi przez państwo oraz egzekucją ustaleń umowy w przypadku kwestii spornych czy prób oszustwa zachodzi znacznie łatwiej, jeżeli obie strony wierzą w elementarną uczciwość partnera, nie ma potrzeby zawierania szczegółowych umów, można pominąć kwestie zabezpieczenia w przypadku nieprzewidzianych problemów w realizacji umowy, występuje mniej spornych kwestii, nie zachodzi konieczność występowania na drogę sądową w przypadku sporów. Z jednej strony rozwinięte prawa własności zwiększają zgeneralizowane zaufanie, ale z drugiej zaufanie to wpływa na kształt funkcjonujących praw własności (przyspiesza np. transferowalność tych praw), a nawet może je zastępować w procesach decyzyjnych dotyczących produkcji czy inwestycji. Zaufanie jako element kapitału społecznego przybiera postać zarówno atrybutu indywidualnego podmiotu, redukującego koszty transakcyjne, jak i ogólnego zasobu – szczególnego dobra publicznego. W badaniach Ronalda Ingleharta wartości i przekonań społeczeństw ponad 80 krajów okazało się, że na początku dekady co trzeci Polak uważał, że innym warto ufać, a w 2000 r. było to już tylko 19% badanych (w Danii – 67%, Japonii – 43%, USA – 36%, w Niemczech – 35%, w Anglii – 30%, Czechach – 24%, Portugalii – 10% a w Brazylii 3%)⁴⁴. Jak podaje *Diagnoza Społeczna 2005* odsetek osób ufającym innym ludziom wynosił przykładowo w 1992 r. – 10,3%, w 1995 – 8,4%, 1999 r. – 12,4%, w 2002 r. – 13,8%, 2003 i 2005 r. – 10,5% (siedmiokrotnie mniejszy wskaźnik niż w Norwegii)⁴⁵. W Polsce na początku 2006 r. 30% badanych nie wykazywało żadnej gotowości do współpracy z ludźmi spoza swojej rodziny⁴⁶. Znow w innych badaniach CBOS z stycznia 2006 r. większość badanych (64%) przyznała, że zaufała jakiemś człowiekowi, a on zawiódł to zaufanie, a prawie co trzeci respondent (29%) stwierdził, że sam zawiódł czyjeś zaufanie. Najbliższej rodzinie ufa lub raczej ufa 99% badanych, znajomym – 89%, dalszej rodzinie – 88%, osobom, z którymi na co dzień się pracuje – 80%, a sąsiadom – 75%. Dla 79% badanych w stosunkach z innymi ludźmi trzeba być bardzo ostrożnym⁴⁷. Negatywne zaufanie mające partykularny charakter czyni niezdolnym w spojrzeniu w przyszłość z optymizmem. Tak zaczyna się brak zaufania do większości instytucji

⁴⁴ J. Żakowski, *Polak, czyli kto?*, Polityka 2005, nr 25, s. 5.

⁴⁵ J. Czapiński, T. Panek (red.), *Diagnoza Społeczna 2005. Warunki i jakość życia Polaków*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, Warszawa 2005, s. 212.

⁴⁶ *Więzi społeczne i współpraca z innymi ludźmi. Komunikat z badań*, CBOS, Warszawa, luty 2006, s. 8.

⁴⁷ *Zaufanie w sferze prywatnej i publicznej a społeczeństwo obywatelskie. Komunikat z badań*, CBOS, Warszawa, luty 2006.

formalnych i wiara, że instytucje te są przeciw nam. Partykularne zaufanie to wiara w ludzi tacy jak my. Jeśli zgeneralizowane zaufanie jest oceną większości ludzi jako części naszej społeczności i wartości, to dominacja partykularnego zaufania wyzwała ocenę zewnętrznego świata jako zagrożenia, świata, nad którym mamy małą kontrolę, świata Hobbesa. Dominacja zaufania spersonifikowanego oraz brak zaufania zgeneralizowanego i zaufania do instytucji przy znacznej rozbudowie zasobów publicznych sprzyjają negatywnemu kapitałowi społecznemu, postawom klientelistycznym i korupcji, które stanowią naruszenie praw własności dla osiągnięcia osobistych korzyści.

WŁASNOŚĆ A SIECI SPOŁECZNE

Stanisław Kozyr-Kowalski rozróżnia stosunki własności od stosunków uwarunkowanych własnościowo (np. dostęp do elitarnego szkolnictwa wynikający z posiadanego majątku) i doniosłych własnościowo, czyli wywierających wpływ na własność rozumianą ekonomiczno-socjologicznie (np. doniosłe własnościowo są wojna, stosunki klasowo-warstwowe, religia, życie małżeńskie i rodzinne)⁴⁸. Przyjmując to rozróżnienie stwierdzimy, że klientelizm i korupcja są uwarunkowane własnościowo i doniosłe własnościowo. Korupcja to przekształcenie przez urzędnika sprzedanej już państwu siły roboczej w prywatną własność urzędnika, korzystającego z publicznych zasobów dla realizacji swoich prywatnych zysków. W szerszym ujęciu, obejmującym także sektor prywatny korupcja to sytuacja, w której członkowie organizacji nie odróżniają lub utożsamiają swoje interesy partykularne z interesami organizacji, a kierownikom tej organizacji nie udaje się operacyjnie ustalić różnicy między interesami partykularnymi a ogólnymi. Brak szerszych analiz klientelizmu prowadzonych przez ekonomistów, choć pojawia się tu koszt i wygrana. Asymetryczne kontrakty klientalne nie są zbieżne z rynkiem ekonomicznym, ponieważ do ceny wymiany dołączony jest element symboliczny, ukryty, niezgodny z modelowymi zasadami jawności informacji⁴⁹. Andras Sajo pisał, iż jest to sieć społecznych relacji, w których osobista lojalność przeważa nad nowoczesnymi, alternatywnymi stosunkami rynkowymi, demokratycznymi procedurami decyzyjnymi oraz profesjonalizmem w publicznej biurokracji⁵⁰. Patron to nie tylko ten, co ma zasoby finansowe, ale też ten, kto ma

⁴⁸ S. Kozyr-Kowalski, op. cit., s. 104–105, 250.

⁴⁹ J. Tarkowski, *Socjologia świata polityki*, t. 1, ISP PAN, Warszawa 1994.

⁵⁰ A. Sajo, *Corruption, Clientelism, and the Future of the Constitutional State in Eastern Europe*, East European Constitutional Review 1998, Vol. 7, No. 2, s. 38.

dostęp do dóbr ogólnych, *quasi*-publicznych, obywatelskich. Pojawia się czynnik naruszający logikę funkcjonowania rynku ekonomicznego i areny politycznej w sensie Stanisława Ossowskiego⁵¹. W tradycyjnym klientelizmie transakcja przybiera pozory bezinteresowności. We współczesnym korupcyjnym klientelizmie relacji klientelistycznej towarzyszy wymiana korupcyjna służąca reprodukcji pierwotnego stosunku klientalnego. Taki korupcyjny klientelizm obejmuje każde działanie jednostki (grupy) zajmującej stanowisko (pozycję) w jakiegokolwiek instytucji (systemie), pozostające w niezgodzie z interesem tej instytucji (systemu), powodowane chęcią uzyskania korzyści prywatnych poprzez wykorzystywanie trwałych, asymetrycznych relacji wymiany w dłuższym horyzoncie czasowym. W pojęciu korupcyjnego klientelizmu mieszczą się zarówno elementy korupcji politycznej, administracyjnej i gospodarczej. Nie można go ograniczać tylko do korupcji politycznej, kojarzonej głównie z zagadnieniami finansowania partii politycznych i kampanii wyborczych. Świadczą o tym opisywane sytuacje, nawet na gruncie najbardziej rozwiniętych krajów zachodnich.

Zasoby dają władzę, a zasoby w dyspozycji patrona determinują zasięg jego klienteli. Jeśli ich zabraknie lub zaniknie ich atrakcyjność, układ nie powstaje albo się rozpada⁵². Nierówny dostęp do zasobów określa władzę rynkową lub polityczną. Ma to swoje skutki w zakresie stosunków własnościowych. W procesach transformacji ustrojowej w Europie Wschodniej liberalizacja, prywatyzacja, tworzenie nowego prawa i instytucji gospodarki rynkowej dokonuje się w warunkach braku lub niespójności standardów zachowań, regulacji i procedur adekwatnych do nowych potrzeb ustrojowych. Odgórny charakter transformacji, próżnia socjologiczna w zakresie społeczeństwa obywatelskiego i klas średnich dawały elitom autonomię w relacjach z innymi grupami społecznymi. Umożliwiała ona tworzenie prywatnego kapitału za pomocą instytucji państwa i jak to określił Krzysztof Jasiołkowski zamiar „socjalizmu państwowego” w „liberalizm państwowy”⁵³. W gospodarce rynkowej administracja nie może skutecznie obronić swojej autonomii wobec sektora prywatnego, zatem wchodzi z nim w korupcyjną symbiozę. Szybko następował proces transferu zasobów z sektora publicznego do prywatnego i tworzono prawo uprzywilejowujące nowe elity. Nierówny dostęp do zasobów wyznacza władzę rynkową lub polityczną. Według Jamesa C. Scotta za

⁵¹ S. Ossowski, *O osobliwościach nauk społecznych*, PWN, Warszawa 1983, s. 101.

⁵² J. C. Scott, *Patron-Client Politics and Political Change in South-Eas Asia*, [w:] S. Schmidt, L. Guasti, C. H. Lande, J. C. Scott (eds.), *Friends, Followers and factions in Political Clientelism*, University of California Press, Berkeley 1977, s. 94.

⁵³ K. Jasiołkowski, *Korupcja na wysokich szczeblach władzy jako wyróżnik transformacji ustrojowej w Polsce*, <http://batory.org.pl/fttp/program/przeciw-korupcji/publikacje>, s. 5.

najpewniejsze można uznać zasoby osobiste (wiedza, umiejętności, potem własność osobistą, dysponowanie lub możliwość kontroli zasobów należących do innych), czyli to, co nazwano kapitałem społecznym⁵⁴.

Głównym zasobem, którym dysponuje władza jest upaństwowiony lub upubliczniony majątek narodowy oraz system regulacji. W Polsce następuje redystrybucja ok. 45% PKB. W 2004 r. wartość akcji państwa i jego udziałów w spółkach wynosiła 98,2 mld zł⁵⁵. Sektor publiczny zatrudniał 3 mln osób w 55 000 jednostkach (30% zatrudnionych w gospodarce narodowej). Z jego środków utrzymywało się 16 mln osób (41% ludności Polski)⁵⁶. To obraz znaczenia państwa w gospodarce i obszar, przez który przepływają ogromne sumy pieniężne rozdysponowywane w dużym stopniu przez urzędników administracji publicznej. Szczególnym elementem sfery publicznej są agencje rządowe, fundusze celowe i urzędy centralne. Fundusze celowe ujęte są w planie finansowym uchwalonym przez sejm oraz w ustawie budżetowej. Warunków tych nie spełniają agencje utworzone odrębnymi ustawami. Każda z nich jest osobą prawną, niezależną od Skarbu Państwa, choć państwo zasila je środkami budżetowymi. Bezpośrednią kontrolę nad tymi instytucjami sprawował faktycznie tylko minister i prezes agencji mianowany przez właściwego ministra. Poza budżetem państwa, przez agencje i fundusze przepływało ok. 150 mld zł, czyli ok. 40% wydatków sfery publicznej⁵⁷. Gdy w 1996 r. na Węgrzech zlikwidowano 30 funduszy celowych budżet zaoszczędził 30% swoich wydatków⁵⁸. Przy braku określonych zasad nadzoru właścicielskiego powstawała pokusa klientelistycznego sterowania majątkiem państwa na zasadzie „łupu politycznego”. W jednoosobowych spółkach skarbu państwa członek rady nadzorczej miał zagwarantowane wynagrodzenie odpowiadające średniej płacy. W radach zasiadało 8609 osób, a 40 000 oczekiwało na objęcie tych stanowisk⁵⁹. Miejsca w radach nadzorczych można też zwiększać, bo państwowe spółki mogą tworzyć własne spółki-córki, z których każda musi mieć radę nadzorczą⁶⁰. Maria Jarosz na podstawie analizy polskiej prywatyzacji pisała: „Spółki stanowią przechodnie zaplecze gospodarcze partii politycznych sprawujących władzę: źródło majątku czy kapitałów, które można transferować do prywatnych spółek, kontrolowanych przez partie, oraz zbiór posad (zarzą-

⁵⁴ J. C. Scott, op. cit., s. 94.

⁵⁵ *Ile wart skarb państwa*, Gazeta Wyborcza z 28 października 2004, nr 254, s. 20.

⁵⁶ A. Kowalik, *Rozdęty, nieefektywny, zagmatwany*, Rzeczpospolita z 9 września 1999, nr 211, s. A3.

⁵⁷ *Państwowa sfera zaciemniona*, Rzeczpospolita z 2001, nr 244.

⁵⁸ R. Kamiński, *Szara strefa państwa*, Wprost z 11 stycznia 2001, nr 1, s. 32.

⁵⁹ *O nadużyciach w spółkach*, Rzeczpospolita z 8 maja 1999, nr 106.

⁶⁰ A. Grzeszak, *Goście z kraju rad*, Polityka 2003, nr 35, s. 21.

dy, rady nadzorcze) dla politycznej klienteli. [...] I jakkolwiek elementy tego stanu rzeczy istnieją w każdym współczesnym państwie, to jego nasilenie i niepokojące tendencje rozwojowe są jednym z najważniejszych problemów Polski. [...] Losy największych polskich spółek rozstrzygają się w gabinetach liderów politycznych. Tam też powstają, niezależne od kodeksowych, regulacje działania państwowych spółek”⁶¹. Oznacza to, że rady nadzorcze uwikłane administracyjnie i politycznie stały się bierne i bezradne. W badaniach procesów prywatyzacyjnych stwierdzono, że w spółkach Skarbu Państwa najsilniej oddziałuje na system *corporate governance* spuścizna po przedsiębiorstwie państwowym z wysokim stopniem reprodukcji jego elit i często chaotycznym podziałem kompetencji między poszczególnymi organami i innymi podmiotami spółki⁶². Słabe rady nadzorcze albo administrowały spółką zgodnie z instrukcjami ministra, albo były ciałem fasadowym. Były to więc dla wielu atrakcyjne posady dające stały dochód i wymagające tylko sporadycznej aktywności (posiedzenia nie rzadziej niż raz na dwa miesiące). Przedstawiciele Skarbu Państwa nie byli motywowani do kreatywności, nie byli karani za bierność i brak fachowej wiedzy.

Na udział sfery publicznej, która stanowi zasób klientelizmu i potencjalnej korupcji wpływają także publiczne inwestycje, wyrażone zakresem przetargów publicznych. W krajach rozwiniętych ich wartość to ok. 10% PKB⁶³. W Polsce 55 tys. podmiotów było zobowiązanych do udzielania zamówienia publicznego, a wartość tych zamówień w 2004 r. wyniosła ok. 70 mld zł⁶⁴. W większości państw zamówienia publiczne są najbardziej korupcyjnym obszarem. Na gruncie polskim potwierdzają to badania Banku Światowego i NIK⁶⁵. Dochodziło do tego przereglamentowanie gospodarki⁶⁶. W 2003 w ustawie o działalności gospodarczej obowiązywały 33 koncesje w 7 obszarach działalności gospodarczej (w 1997 r. – 82). W nowej ustawie o swobodzie działalności gospodarczej obowiązującej od 1 stycznia 2004 r. jest 31 koncesji⁶⁷. W systemach o dużej roli znaturalizowanych, sfamiliaryzowanych trady-

⁶¹ M. Jarosz, *Rady Nadzorcze w kleszczach interesów prywatnych i grupowych*, [w:] M. Jarosz (red.), *Manowce polskiej prywatyzacji*, PWN i ISP PAN, Warszawa 2001, s. 70, 71.

⁶² P. Kozarzewski, *Nadzór właścicielski, kontrola i zarządzanie*, [w:] M. Jarosz (red.), *Pułapki prywatyzacji*, ISP PAN, Warszawa 2003, s. 196.

⁶³ J. Bielecki, *Najwięcej zyska budżet i konsumenci*, Rzeczpospolita z 2004, nr 25, s. B1.

⁶⁴ M. Wielgo, *Więcej pieniędzy, mniej firm*, Gazeta Wyborcza z 31 grudnia 2004 – 2 stycznia 2005, nr 306.

⁶⁵ *Zjawiska patologiczne w zamówieniach publicznych*, Urząd Zamówień Publicznych, Warszawa, kwiecień 2000, www.uzp.gov.pl/informator/patologie.htm/

⁶⁶ J. Paczocha, *Reglamentacja gospodarki w latach 1989–06.2003 (wraz z suplementem)*, <http://www.batory.org.pl/doc/paczocha.pdf>

⁶⁷ Dz. U. 2004, Nr 173, poz. 1870.

cyjnych stosunków społecznych oraz nierozwiniętym, niezintytucjonalizowanym systemie wyrażania interesów oraz tam, gdzie nieprzestrzeganie są prawa własności, a sektor publiczny odgrywa znaczną rolę nie tylko w sensie redystrybucyjnym, ale także bazy materialnej, wszystkie te okoliczności sprzyjały postawom korupcyjnym i klientelistycznym obserwowanym nie tylko przez Polaków, ale też przez sfery międzynarodowe (np. badania Transparency International czy Banku Światowego). W konsekwencji określały też kształt kapitału społecznego, którym dysponowała jednostka.

Kapitał społeczny ma więc także swoje negatywne aspekty. W literaturze spotykamy pojęcie „negatywnego kapitału społecznego” (Alejandro Portes), „kapitału aspołecznego” (Margaret Levi) czy „nienowoczesnego” (Richard Rose). Dowodem na nienowoczesność kapitału społecznego jest nieformalność sieci społecznych albo ich korupcyjny charakter lub też przewaga czynników politycznych nad ekonomicznymi. John Field twierdzi, że kapitał społeczny może być szkodliwy dla członków grupy, jeśli występuje w nadmiarze (*negative spillover effect*)⁶⁸. Mauricio Rubio opisywał negatywne efekty zewnętrzne w Kolumbii i kształtowanie się „brudnego” kapitału społecznego (*perverse social capital*), wtedy gdy jednostki o wysokim poziomie kapitału społecznego wykorzystują go do niegodnych celów⁶⁹.

Spersonalizowane i klientelistyczne sieci społeczne są w literaturze wskazywane jako szczególna cecha byłych krajów socjalistycznych. Na podstawie badań nad menedżerami przeprowadzonych w 30 krajach w latach 1986–1993 oraz w Polsce w 2000 r. Janusz T. Hryniewicz stwierdza, że wschodnioeuropejską kulturę organizacyjną wyróżnia silniejszy niż na zachodzie Europy kolektywistyczny partykularyzm i personalizm, a bezosobowe reguły i indywidualne zobowiązania wobec takich abstrakcyjnych wartości jak uczciwość, dość często ustępują zobowiązaniom osobistym wobec członków własnych grup rodzinno-koleżeńskich. Z tego względu polscy przedsiębiorcy są dość niechętnie nastawieni do scalania kapitału i tworzenia dużych, ponadrodzinnych przedsiębiorstw⁷⁰. W firmie oprócz formalnych umów istnieją nieformalne strony kumotersko-nepotyczne zawierania kontraktów, które tworzą zasób jako formę zależności i powiązań. Czynniki te ograniczają transferowalność własności i wpływają na stosunek do obiektów własności. Według Laszlo Starka i Davida Bruszta dziedzictwo socjalistyczne wyznacza nowe formy instytucjonalne, w tym także własnościowe, wykraczające poza dycho-

⁶⁸ J. Field, *Social Capital*, Routledge, London 2003.

⁶⁹ M. Rubio, *Perverse Social Capital – Some Evidence from Colombia*, *Journal of Economic Issues*, September 1997, No. 31, s. 811.

⁷⁰ *Ibidem*, s. 261.

tomie państwo/tynek, oparte na sieciach, przymierzach i uzgodnieniach, także między firmami, ponieważ tym co jest osadzone w sieciach społecznych, jest nie tylko państwowa biurokracja, ale także podmioty gospodarcze. Sieci te oparte są na wzajemności i asocjacyjności wyrosły w socjalizmie jako niezamierzony produkt uboczny „naukowego” zarządzania całą gospodarką narodową. Według tych autorów obecnie tworzy się asocjacja deliberacyjna, a sieci organizują i czynią bardziej harmonijnymi stosunki między współzależnymi od siebie udziałowcami państwowymi i prywatnymi oraz osobami, które udziałów w przedsiębiorstwach nie mają, ale mają w nich swoje interesy⁷¹. O tym, że sieci społeczne powiązane z aparatem władzy mogą odgrywać także rolę utrudniającą zmiany, świadczy zbytnia rozbudowa ciał korporacyjnych, w których występują niejednokrotnie zależności klientalne.

Dla Maxa Webera apropriacja to monopolistyczne korzystanie z szans, które zaspokajają interesy ekonomiczne i pozaekonomiczne (własność to apropriacja dziedziczna). Także szanse użytkowania pracy mogą być obiektem apropriacji i własności nie poszczególnego pracownika, ale także związku zawodowego i pracowniczego (aspekt monopolizowania dostępu do zawodu lub pracy, czy też ograniczenia przy zwalnianiu pracowników). W systemie o znaczącej roli korporacjonizmu ujawniają się dylematy związane z realizacją atrybutów własności podstawowej, czyli własności swej siły roboczej, jako warunku tworzenia efektywnego rynku pracy. Korporacjonizm często łączy się z utrudnieniami wejścia do zawodu, którego wykonywanie staje się dobrem rzadkim, o wysokiej cenie. Jest formą legalizacji grup interesów, zawęża uprawomocnionych i uprzywilejowanych oraz integruje je z aparatem władzy w państwie⁷². Korporacja jest formą klubu, w którym uczestniczą osoby zaufane, czasami jako patroni i klienci. Wprowadzenie nowego członka w wyniku mechanizmu kooptacji oznacza wejście w krąg „wtajemniczonych”, „swoich” i w mechanizm, w którym warto uczestniczyć, osiągając rentę monopolową oraz pozycję zawodową i prestiżową. W Polsce swoje korporacje mają tzw. zawody zaufania publicznego⁷³. Coraz więcej grup zawodowych pretenduje do weryfikowania rynku „pod kątem kwalifikacji zawodowych” (np. floryści, rzeczoznawcy dzieł sztuki, grabarze)⁷⁴. Korporacje, które

⁷¹ L. Bruszt, D. Stark, *Sieci restrukturyzacyjne w przekształceniach gospodarczych krajów postsojalistycznych*, [w:] J. Hausner (red.), *Studia nad systemem reprezentacji interesów*, t. 3, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Fundacja „Polska Praca”, Kraków 1995, s. 95–98.

⁷² A. Cawson, *Wprowadzenie. Wielość korporatywizmów: konieczność mediatyzacji interesów na szczeblu pośrednim*, [w:] J. Szczupaczyński (red.), *Władza i społeczeństwo*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 1995.

⁷³ *Analiza ograniczeń konkurencji w sektorze wolnych zawodów*, UOKiK, Warszawa 2004.

⁷⁴ M. Kozma, *Rynek tylko dla wybranych*, Rzeczpospolita z 14 listopada 2004, nr 292; P. Wrabc, *Grabarze konkurencji*, *Polityka* 2005, nr 20, s. 48.

winne być czynnikiem podnoszącym wymogi wobec własnego środowiska i przejawem samorządności, w szczególnych okolicznościach stają się instrumentem tworzenia negatywnego kapitału społecznego, wzmacniając klientelistyczne powiązania w systemie społeczno-ekonomicznym. Pewną formą korporacji są związki zawodowe. Zauważa się, że ich pozycja nie wynika z liczebności członków (w Polsce jeden z najniższych wskaźników uczestnictwa w Europie), ale z pozycji w systemie politycznym. Szczególnie aktywne są w spółkach, w których duże znaczenie odgrywa Skarb Państwa. Związki zawodowe działają w 96% spółek Skarbu Państwa i w 57% spółkach pracowniczych⁷⁵. Z przeprowadzonych badań wynikało, że w jednoosobowych spółkach Skarbu Państwa ich przeciętny wpływ równa się wpływowi największego właściciela. Związki zawodowe uczestniczą w podejmowaniu najważniejszych strategicznych decyzji w co piątej spółce Skarbu Państwa, a zakres ich udziału wykracza poza sprawy pracownicze i obejmuje przykładowo sprawy restrukturyzacji i zasad wynagradzania kadry kierowniczej⁷⁶. Związkowcy wpływają na obsadę prezesów zarządów (tak było w KGHM), określają wybór inwestora w procesach prywatyzacyjnych (tak jak w Hucie Częstochowa) czy formę restrukturyzacji (jak w PKP), a działacze dominujących central wyjątkowo często są członkami zarządów i rad nadzorczych spółek Skarbu Państwa. W spółkach energetycznych i wydobywczych wywalczyły nieporównywalne z innymi branżami gwarancje socjalne. Staje się to nie tylko źródłem dochodów, ale wykonywania faktycznych praw własności⁷⁷.

ZAKOŃCZENIE

Prawa własności określają nie tylko stosunek do zasobów, ale także wpływają na tworzenie specyficznych relacji i sieci ekonomicznych i społecznych. Dotyczą nie tylko tradycyjnie w ekonomii rozumianych zasobów fizycznych (rzeczowych i finansowych), ale także posiadania kapitału społecznego, który otwiera możliwości produkcyjne i konsumpcyjne lub wyklucza szanse osiągnięcia innych kapitałów. Teoria praw własności i inne teorie ak-

⁷⁵ L. Gilejko, *Związki zawodowe w nowych realiach własności*, [w:] M. Jarosz (red.), *Putapki prywatyzacji...*, s. 221.

⁷⁶ P. Kozarzewski, op.cit. s. 182.

⁷⁷ Struktury zawodowe mogą mieć także nieformalny quasikorporacyjny charakter, szczególnie gdy dotyczy to wyższych stanowisk, nawet w firmach komercyjnych, czyli działających na rynkowych zasadach, zob: M. Federowicz, *Kariery bankowców w Polsce*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 1998, s. 5; K. Jasiecki, *Elita biznesu w Polsce. Drugie narodziny kapitalizmu*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa 2002, s. 137.

centujące znaczenie własności w gospodarce w sposób mniej docieklivy i złożony traktują codzienne problemy współczesnej gospodarki, co nie znaczy, że własność we współczesnej rzeczywistości gospodarczej nie odgrywa zasadniczej roli. Włączenie kwestii kapitału społecznego, klientelizmu, korupcji, kronizmu i relacji sieciowych w problematykę własności wzbogaca ją o nowe aspekty. Wysoki poziom korupcji i rozbudowa sieci klientalnych wynikają z czynników własnościowych i nierozwiniętych praw własności, ale też skutkują własnościowo poprzez akumulację kapitału, tworzenie bogactwa i kreowanie elit politycznych. Jednak przemiany postaw gospodarczych wykraczają poza tylko relacje wynikające z dominującego typu własności, co widać na tle negatywnych zjawisk *crony* kapitalizmu czy korupcji w wysoko rozwiniętych systemach społeczno-ekonomicznych. Mimo stwierdzonych nieprawidłowości wynikających ze zmian własnościowych widzimy, że systemy ekonomiczne rozwiniętych krajów, także Polski, zachowują swą dynamikę, co może oznaczać, że negatywne zjawiska i procesy nie zdominowały gospodarki, choć nadawały jej tempa i oblicza. Ochrona i rozwój praw własności i wzrost pozytywnego kapitału społecznego oznacza uruchomienie długookresowych czynników dynamiki gospodarczej i ograniczanie tego, co w ekonomii nazywane jest kosztem utraconych alternatyw.

OWNERSHIP AND NEGATIVE SOCIAL CAPITAL

SUMMARY

The definition of ownership is conceptually broad and emphasises the legal aspect as well as the social conventions. We use a mainly theoretical inspiration from property rights theory. The transaction cost theory and agency theory are rooted in property rights analysis. In the contemporary economy property rights are not clear not only in developed western country. We cannot ignore the economic and social role of public sphere, separation of ownership and control and more complex property rights. Such phenomenon like cronyism, corruption and clientelism which are a major problem in Eastern Europe and Poland are the result of the property rights and create new form relations of ownership, wealth, new elites and social networks. In the East European liberalisation, privatisation, building of a new legal system and establishing institutions of market economy all take place in the conditions in which there does not exist harmonised standards of behaviour, regulations and procedures adequate for the needs of the new system and promote corruption practices. Ownership of social capital (including negative social capital) apart from traditional economic resources is an important factor, which open new production and consumption possibilities. We try to enrich property rights theories by including questions of social capital, cronyism, clientelism, corruption and social network. Protecting property rights and growth positive social capital can achieve more efficient

allocations of resources and increase other opportunities by directing resources to more productive uses, influencing the development of private sector and formation of capital. It is the activation of long-term growth factors and elimination of what is called lost opportunity costs in the economy.

