

mgr Mateusz Kurowski
Global Ethical Standard Investment Services Poland

Kapitał społeczny w okresie kryzysu finansowo-gospodarczego

1. Wprowadzenie

Różnego rodzaju badania pozwalają coraz dogłębniej poznawać kapitał społeczny. Odkrywane są jego nowe właściwości i powiązania z innymi zjawiskami społecznymi i ekonomicznymi. Najczęściej jednak, wskazanie kierunku tych zależności okazuje się zadaniem trudnym. Nie inaczej jest w przypadku związku kapitału społecznego z kryzysem gospodarczym. Czy to niedobór kapitału społecznego stanowi jedną z przyczyn kryzysu? Czy może odwrotnie, zła sytuacja gospodarcza negatywnie rzutuje na kapitał społeczny danych jednostek, grup i społeczeństw?

Niniejszy artykuł jest próbą scharakteryzowania związku między kapitałem społecznym a kryzysem finansowo-gospodarczym. Główną hipotezę stanowi pogląd, iż wpływ ten przebiega dwukierunkowo.

Po pierwsze, pogarszająca się sytuacja ekonomiczna oddziałuje na poziom zaufania zgeneralizowanego oraz instytucyjnego. Dla tego kierunku powiązań, postawiono hipotezę pomocniczą, iż w okresie kryzysu nie zawsze musimy obserwować spadek wskaźników wyżej wymienionych rodzajów zaufania. Pogląd ten został zweryfikowany w oparciu o istniejące publikacje naukowe.

Po drugie, kapitał społeczny posiadany przez podmioty gospodarujące ma zauważalny wpływ na ich sytuację ekonomiczną. W tym przypadku postawiona została następująca hipoteza pomocnicza: kapitał społeczny przedsiębiorstw, akumulowany poprzez działania z zakresu społecznej odpowiedzialności, skutkował ich lepszą sytuacją ekonomiczną w okresie kryzysu. Weryfikacja hipotezy oparta zastała na studiach literatury oraz przede wszystkim na analizie danych finansowych i raportów społecznej odpowiedzialności.

Rozważanie głównych elementów niniejszego artykułu wymaga jednak wcześniejszego zapoznania się z ideą kapitału społecznego i jego najważniejszym komponentem jakim jest zaufanie.

2. Istota kapitału społecznego i korzyści z niego płynące

Choć termin kapitał społeczny pojawił się po raz pierwszy w publikacji L. J. Hanifana w 1916 roku, to dopiero po około 7 dekadach zjawisko to stało się tematem szerszych dyskusji naukowych. Wówczas P. Bourdieu, pierwszy z twórców klasycznego ujęcia kapitału społecznego, sformułował następującą definicję: „Kapitał społeczny jest sumą rzeczywistych i potencjalnych zasobów, które są związane z posiadaniem trwałej sieci mniej lub bardziej zinstytucjonalizowanych relacji wzajemnej znajomości i uznania – innymi słowy, z członkostwem w grupie – która dostarcza każdemu z członków wsparcia jakim jest kapitał posiadany przez kolektyw, wiarygodności uprawniającej ich do kredytu w każdym tego słowa znaczeniu” (Bourdieu 2001, s. 249). Przytoczona definicja reprezentuje spojrzenie na kapitał społeczny z indywidualnego punktu widzenia. Nawiązywanie i utrzymywanie relacji jest kosztowne, ale przynosi wymierne korzyści. Jednostki uzyskują dostęp do zasobów innych uczestników, dzięki temu, że są godni zaufania. Drugi z klasyków, J. Coleman również postrzegał kapitał społeczny przez pryzmat indywidualów, które według niego „składają się z pewnych aspektów kultury społecznej oraz ułatwiają działania pozostałym jednostkom wewnątrz struktury” (Coleman 1986, s. 98). Podkreślenie elementu kultury społecznej odnosi się do psychologicznego i socjologicznego podłoża, na jakim budowany jest kapitał społeczny. Ponadto, autor zwraca uwagę na to, iż relacje z innymi aktorami, mają pozytywny wpływ na podejmowane przez jednostki działania. Chodzi tu nie tylko o niższe koszty indywidualnych przedsięwzięć, ale również o możliwość realizacji celów zbiorowych, które pozostają poza zasięgiem jednostek działających we względnej izolacji.

Jednostki nawiązują relacje i tworzą sieci społeczne, by skuteczniej osiągać obrane cele, czy to egoistyczne (użyteczny kapitał społeczny), czy o podłożu altruistycznym (honorowy kapitał społeczny) (Types..., 2013). Korzyści jakie płyną z posiadania wysokiego kapitału społecznego dotyczą 3 poziomów rozważań: mikro – indywidualności, mezo – grupy, makro – społeczeństwa. Jeśli chodzi o najniższy z nich, pozytywne oddziaływanie kapitału społecznego jest najłatwiej dostrzegalne. Badanie D. Narayana oraz L. Pritchetta przeprowadzone w Tanzanii, wykazało dodatnią zależność między przynależnością jednostki do różnego rodzaju grup, a sumą jej miesięcznych wydatków (Narayan, Pritchett 1997, s. 1, 15). Podobne zjawisko zostało zaobserwowane w Kanadzie (Geepu Nah Tiepoh, Reimer 2004, s. 441) i w Polsce (Czapiński 2008, s. 11), jednakże w tych przypadkach, sytuację materialną opisywał

poziom przychodów. Co ciekawe osobisty dochód mieszkańców Polski jest w większym stopniu zależny od posiadanego kapitału społecznego niż od długości edukacji. Szeroki wachlarz relacji okazuje się być także najskuteczniejszym narzędziem poszukiwania pracy (Brook 2005, s. 117) oraz pozytywnie wpływa na stan zdrowia fizycznego i psychicznego (Fujiwara, Kawachi 2008, s. 141-142).

Na poziomie mezo najistotniejszą korzyścią z posiadanego kapitału społecznego jest redukcja kosztów transakcyjnych zarówno występujących wewnątrz organizacji, jak i na zewnątrz – przy współpracy z innymi podmiotami. Zaufanie do partnerów sprawia, że zawierane kontrakty nie muszą być rozbudowane, niewymagana jest też stała kontrola zachowań drugiej strony. Często udaje się także ograniczyć formalizację procesów, usprawnić wymianę informacji oraz łatwiej zarządzać konfliktami (Harrison-Rexrode, Fussell, Hazleton, Kenzan 2006, s. 154-156).

Społeczeństwa wysokiego kapitału społecznego mogą pochwalić się niskimi wskaźnikami przestępczości. Zjawisko to jest najbardziej widoczne w przypadku obszarów gęsto zaludnionych (Akçomak, ter Weel 2008, s. 16), co czyni go odpowiednim narzędziem do walki z zachowaniami chuligańskimi, napędzanymi przez anonimowość. Ponadto, kapitał społeczny stanowi substytut różnego rodzaju instytucji formalnych. Poprzez wzajemne zaufanie pozwala również na ograniczenie zakresu przepisów prawnych (Staniek 2005, s. 164-167). Jednak, z punktu widzenia niniejszego artykułu, najistotniejszy na tym poziomie jest związek kapitału społecznego ze wzrostem gospodarczym. J. Czapiński, zestawiając dane z 20 państw europejskich, wykazał, iż ich kapitał społeczny koreluje dwukrotnie silniej z PKB niż ma to miejsce w przypadku wskaźnika wykształcenia mieszkańców (Czapiński 2008, s. 12). Natomiast P. Zak i S. Knack zaobserwowali na próbie 41 państw, iż wzrost ogólnego poziomu zaufania w społeczeństwie o 15pproc. skutkuje wyższą dynamiką wzrostu dochodu *per capita*, średnio o ok. 1pproc. (Knack, Zak 2001, s. 307).

Czerpanie opisanych wyżej korzyści nie byłoby jednak możliwe, gdyby nie zaufanie występujące między jednostkami i warunkujące powstanie wszelkiego rodzaju relacji.

3. Zaufanie i wiarygodność

Zasadniczo, zaufanie możemy określić je jako oczekiwania, kierowane wobec innych, powstałe na podstawie wcześniejszych doświadczeń. Jeśli dotychczasowe kontakty z daną osobą (lub organizacją) były nacechowane pozytywnie, istnieje większe

prawdopodobieństwo, że obdarzymy ją zaufaniem, co stwarza możliwość podtrzymywania relacji. Natomiast każde negatywne zajście generuje nieufność i wiedzie do ograniczenia kontaktów. Zgodne z tą logiką są również poglądy R. D. Putnama, który stwierdził, iż „zaufanie jest zasadniczym składnikiem kapitału społecznego, ponieważ napędza współpracę” (Putnam 1995, s. 258). Innymi słowy sprawia, iż kooperacja podejmowana jest dobrowolnie, daje obu stronom poczucie bezpieczeństwa i nie wymaga różnego rodzaju zabezpieczeń, czasami wystarczy tylko dane słowo.

Zaufanie możemy podzielić na 3 najczęściej rozważane w badaniach poziomy: spersonifikowane, zgeneralizowane i instytucjonalne (Nowakowski 2008, s. 215). Zaufanie spersonifikowane, powiązane z relacjami z najbliższymi, tworzone jest w dzieciństwie. W pewnym sensie jest zjawiskiem pierwotnym, gdyż powstaje w podświadomości jednostki bez możliwości jej ingerencji. Odpowiada ono za tworzenie spajającego kapitału społecznego, dając jednostkom poczucie bezpieczeństwa. Bez względu na to, z jakiego rodzaju kryzysem mamy do czynienia, siła relacji na tym poziomie sprawia, że indywidua mogą liczyć na wsparcie najbliższych, również finansowe (Nowakowski 2008, s. 216).

Postawy i przekonania ukształtowane w wieku dziecięcym, zostają później modyfikowane w ciągu całego życia tworząc zaufanie zgeneralizowane. Zawierane transakcje, kontakty z innymi i różnego rodzaju interakcje utwierdzają jednostki w tym, że warto jest zaufać innym lub wręcz przeciwnie – należy uważać, by nie zostać oszukanym. Bezpośrednio przekłada się to na dalszą chęć zawarcia współpracy z innymi podmiotami, a w dalszym etapie na jej charakter. Atmosfera nieufności może implikować wyższe koszty transakcyjne, obniżające opłacalność kooperacji, czasem podważając sens jej nawiązywania. Co więcej, ograniczone zaufanie zgeneralizowane może mieć źródło we własnym indywidualizmie pasożytniczym, który przejawia się np. w pogoni za rentą oraz negatywnych cechach jak niepunktualności, nierzetelności, oszustwie itp. które ze szkodą dla dobrze rozumianej przedsiębiorczości, stają się synonimem „zaradności” (Nowakowski 2008 s. 217; Czapiński, Panek 2005, s. 212).

W przeciwieństwie do zaufania zgeneralizowanego, instytucjonalne powstaje głównie poprzez kontakty pośrednie, czyli przez docierające do jednostki informacje na temat danej instytucji. Często kształtuje je również zaufanie spersonifikowane, bowiem postrzega się instytucje przez pryzmat konkretnych osób z nimi związanych. Niskie zaufanie instytucjonalne powoduje choćby trudności w kreowaniu działań zbiorowych

oraz wysokie koszty wdrażania reform i nowych reguł prawnych (Nowakowski 2008, s. 218), co sprawia, że założone cele gospodarcze stają się odleglejsze, zarówno z punktu widzenia finansów jak i horyzontu czasowego.

Zaufaniem darzymy jedynie osoby i instytucje wiarygodne. Termin ten również wymaga krótkiego omówienia. Odwołując się do zaufania i wiarygodności, jako zjawisk tożsamy jest błędem. Pierwsze z nich stanowi atrybut relacji między partnerami wymiany, drugie natomiast jest indywidualną cechą podmiotów (Barney, Hansen 1994, s. 176). Definicja wiarygodności zawarta jest już poniekąd w samym terminie – być wiarygodnym, to być godnym zaufania, nie wykorzystywać partnerów w procesie wymiany (Barney, Hansen 1994, s. 176). Jeśli osoba lub organizacja konsekwentnie postępuje w sposób odpowiedzialny, unika zachowań oportunistycznych, nie pozostaje to niezauważone przez otoczenie. Strategia ta wymaga zaangażowania, ale jej efekty widoczne są zwłaszcza w trudnych sytuacjach np. podczas kryzysu. W turbulentnym czasie złej koniunktury, rolę drogowskazów w rynkowych procesach decyzyjnych przejmują osoby, organizacje i instytucje wiarygodne (Wilson, Kennedy 1999, s. 181).

4. Spadek ogólnego zaufania podczas kryzysu

Kryzys, który rozpoczął się w 2007 roku generował szereg niekorzystnych zjawisk: spowolnienie rozwoju gospodarczego wielu państw świata, gwałtowne zawirowania na rynkach walut i papierów wartościowych, bankructwo licznych banków i innego rodzaju przedsiębiorstw sektora finansowego, masowe redukcje zatrudnienia (Adamczyk 2012, s. 24-26).

W 2010 roku R. D. Putnam stwierdził, że kryzys z pewnością naruszył tkankę społeczną USA w znacznym stopniu (Gertner 2010). Przeprowadzone na ten temat badania, nie są jednak tak jednoznaczne. Zestawienie kwartalnego przyrostu amerykańskiego PKB w skali rocznej ze zgeneralizowanym zaufaniem obywateli w badaniach AmericasBarometer dowiodło, że są to zmienne współzależne. Kiedy w ostatnim kwartale 2006 roku tempo wzrostu PKB wynosiło ok. 3%, 79,9% badanych zadeklarowało, że ufa „innym ludziom”. Na początku 2008 roku obie wartości spadły do odpowiednio: ok. -0,8% i 67,5%. 2 lata później gospodarka Stanów Zjednoczonych miała już za sobą stosunkowo dłuższy okres poprawy koniunktury, a tempo wzrostu PKB ponownie zbliżyło się do 3%. Tendencję wzrostową odnotowano również w przypadku zaufania, jednak ten osiągnął ostatecznie poziom 68,8%, czyli daleki od

początkowego (Zizumbo-Colunga, Zechmeister, Seligson 2010, s. 1-2). Utrata zaufania nastąpiła więc znacznie szybciej, niż jego ponowna odbudowa. Pełniejszy obraz kształtowania się kapitału społecznego otrzymano po uwzględnieniu jego innych przejawów, których dynamika była zbliżona do zaufania: uczęszczanie na spotkania religijne, udział rodziców w zebraniach szkolnych oraz udział w spotkaniach lokalnej społeczności (Zizumbo-Colunga, Zechmeister, Seligson 2010, s. 2).

Podobne kształtowanie się zgeneralizowanego zaufania zaobserwowano w Europie, choć jego spadek rozpoczął się już przed kryzysem. W badaniach European Quality of Life Survey ankietowani mieszkańcy Wspólnoty Europejskiej określali stopień zaufania w stosunku do innych za pomocą dziesięciostopniowej skali, przy czym 1 oznaczało zupełny jego brak. Odpowiednio w latach 2007, 2009 i 2010, średnia wartość wskaźnika wyniosła 5,2; 4,9; 5,1. Co ciekawe, grupa państw członkowskich cieszących się najdłuższym stażem w Unii, pod koniec kryzysu, legitymizowała się zaufaniem wyższym niż na początku badanego okresu. Grupa stworzona przez pozostałe państwa, wchodziła w kryzys z niższym zaufaniem i odnotowała silniejsze jego wahania (Experiencing..., 2012, s. 12-13).

Inaczej niż zaufanie zgeneralizowane, kształtowało się w Europie zaufanie instytucjonalne wobec rządu i parlamentu, zmniejszające się konsekwentnie na przestrzeni lat 2007-2010 w 23 państwach członkowskich i w Unii Europejskiej ogółem. Warto jednak odnotować, iż dynamika spadku zmniejszała się z upływem czasu (Experiencing..., 2012, s. 13). Poza Wspólnotą można było zaobserwować ciekawy przykład Rosjan, których zaufanie do ówczesnego premiera, pozostało niezmiennie względem sytuacji ekonomicznej (Ananyev, Guriev 2014, s. 20).

Rozciągając spektrum analizy poza wytyczone wyżej ramy geograficzne, warto przytoczyć próbę wyjaśnienia związku między średnim rocznym tempem wzrostu PKB a zmianą ogólnego zaufania w społeczeństwie. Pod uwagę wzięto 29 państw Europy i Azji w okresie 2006-2010. Okazało się, iż wzrost PKB większy o 1 pproc. oznaczał przeciętny wzrost zgeneralizowanego zaufania o 2,4pproc (Ananyev, Guriev 2014, s. 18). Pozytywna korelacja między zmiennymi, nie została zaobserwowana np. w przypadku Estonii, która mimo siedmioprocentowego wzrostu zaufania, odnotowała zmniejszenie PKB w badanym okresie. W odwrotnej sytuacji znalazła się Armenia z około 8% tempem przeciętnego wzrostu PKB i równoczesnym spadkiem zaufania rządu 12% (Ananyev, Guriev 2014, s. 18).

Odchylenia od zaprezentowanej wyżej prawidłowości mogą być logicznie wyjaśnione poprzez, pominięte dotąd w części empirycznej, prawidłowości związane z kapitałem społecznym. Warto w tym przypadku posłużyć się przykładem Islandii, która poważnie odczuła ekonomiczne skutki ostatniego kryzysu. Wieloaspektowa analiza islandzkiego społeczeństwa, oparta na danych z European Value Survey, udowodniła, że kryzys gospodarczy nie był tam zjawiskiem negatywnie oddziałującym na zaufanie jak i na kapitał społeczny ogółem (Growiec, Vilhelmsdóttir, Cairns 2012, s. 9-18). Deklaracje badanych, wskazują na to, iż zarówno rodzina jak i przyjaciele, odgrywają w ich życiu ważniejszą rolę niż przed kryzysem. Oznacza to, że relacje z partnerami w grupach na najniższym poziomie kapitału społecznego, stały się silniejsze. Jeśli natomiast chodzi o zaufanie zgeneralizowane, maksimum wskaźnika w historii pomiarów zostało osiągnięte w 2010 roku, przy czymw porównaniu do 1999 roku deklarowało je o 10pproc. badanych więcej. Pozytywny trend jeśli chodzi o zmiany w obrębie kapitału społecznego, znajduje również potwierdzenie w przynależności do grup politycznych i organizacji pomocy społecznej.

Powyższa sytuacja może być wyjaśniona na dwa sposoby. Po pierwsze, kryzys mógł być dla Islandczyków bodźcem do współpracy. Pogarszająca się nagle sytuacja ekonomiczna, zmuszała do połączenia sił, by razem walczyć z nowymi problemami. Drugi scenariusz potwierdzany jest przez długi horyzont czasowy badań. Negatywne oddziaływania społeczne kryzysu okazały się zbyt słabe by naruszyć wieloletni trend akumulacji kapitału społecznego w Islandii. Proces ten jest bowiem zakorzeniony głęboko w czynnikach kulturowych i systemie wartości (Growiec, Vilhelmsdóttir, Cairns 2012, s. 9-18).

5. Wpływ kapitału społecznego na przedsiębiorstwa w okresie kryzysu

Ostatni kryzys pozwolił również na zaobserwowanie odwrotnej zależności – wpływu kapitału społecznego na sytuację gospodarczą. Jest on szczególnie wyraźny na poziomie grup, z których kluczową rolę dla gospodarki odgrywają przedsiębiorstwa. Negatywne zawirowania gospodarcze sprawiają, że interesariusze, silniej wiążą się z przedsiębiorstwami wiarygodnymi, ponieważ dają one większe poczucie bezpieczeństwa, a także ze względu na regułę wzajemności. Organizacje, które w swej działalności uwzględniały dotąd interesy innych grup społecznych, mogą liczyć na pomoc w trudnym czasie kryzysu np. na okresowo intensywniejszą pracę zatrudnionych czy też szybsze regulowanie faktur przez klientów (Lins, Servaes, Tamayo 2015, s. 6).

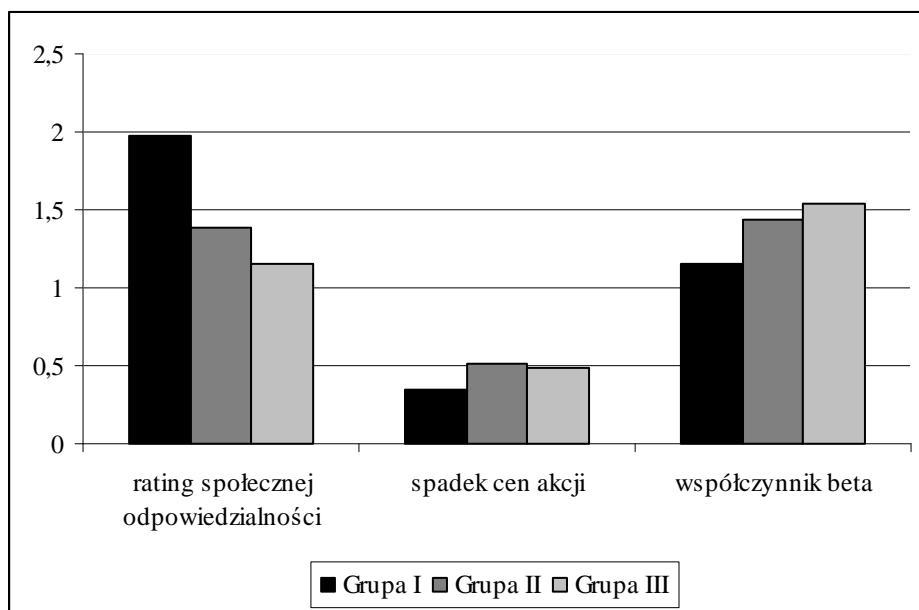
Sytuację ekonomiczną przedsiębiorstw można rozpatrywać poprzez wahania cen akcji. K. V. Lins, H. Servaes i A. Tamayo zbadali notowania 1841 przedsiębiorstw w okresie od sierpnia 2008 roku do marca 2009 roku. W analizowanej grupie nie uwzględniono przedsiębiorstw sektora finansowego oraz o kapitalizacji niższej niż 250 mln USD. Za miarę kapitału społecznego, a ściślej mówiąc wiarygodności, przyjęto ranking społecznej odpowiedzialności MSCI ESG Status Database. Oddaje ona bowiem ogół działań, jakie prowadzą przedsiębiorstwa z myślą o utrzymywaniu właściwych relacji z innymi podmiotami. Okazało się, że wzrost współczynnika społecznej odpowiedzialności o wartość odchylenia standardowego, skutkował wyższym zwrotem z akcji przynajmniej o 4proc. Co ciekawe, w okresie przed jak i po kryzysie, nie zaobserwowano różnic między przedsiębiorstwami wysokiego i niskiego kapitału społecznego (Lins, Servaes, Tamayo 2015, s. 13-14, 31).

Na potrzeby niniejszego artykułu przeprowadzono podobne badania, jednak zawężono próbkę do przedsiębiorstw z jednego państwa i reprezentujących ten sam profil działalności. Pozwoliło to na odizolowanie badanej zmiennej od czynnika zewnętrznego jakim jest zróżnicowany wpływ kryzysu na różne kraje i gałęzie gospodarki. Jako źródło danych posłużyła baza GES Investment Services. Pobrano z niej informacje dotyczące 30 dużych amerykańskich spółek z sektora kopalin, paliw i gazu. Zostały one uszeregowane według ogólnego ratingu społecznej odpowiedzialności, utworzonego na podstawie kilkudziesięciu indyktorów z zakresu: ładu korporacyjnego, dbałości o środowisko oraz przestrzegania praw człowieka. Następnie, kryterium to posłużyło do podziału próbki na 3 grupy o jednakowej liczebności, kolejno o najwyższym, przeciętnym i najniższym stopniu aktywności w zakresie odpowiedzialności społecznej. Między grupą drugą i trzecią zaobserwowano stosunkowo niewielką różnicę w wysokości ratingów społecznej odpowiedzialności (18% różnicy wartości między medianami w obu grupach). Zapewne działalność na tym polu, była w przypadku wspomnianych spółek, ograniczona do niezbędnego minimum. Ratingi przypisane do najbardziej społecznie zaangażowanej grupy pierwszej, były znacznie wyższe od pozostałych (46% różnicy wartości ratingu między medianą grupy drugiej i pierwszej).

Analiza wykazała, że od sierpnia 2008 roku do marca 2009 roku, spółki notowane na New York Stock Exchange (NYSE) spadły średnio o 41,95%. Już w tym aspekcie zauważalna jest różnica między grupą pierwszą, dla której wartość ta wynosiła 34,55%, a drugą i trzecią, które odnotowały straty rzędu, odpowiednio: 50,96% oraz

48,40%. Liczby te odwzorowują wcześniejsze obserwacje. Niewielkie różnice w zaangażowaniu społecznym między grupą drugą i trzecią, przełożyły się na podobne wielkości spadku cen akcji. Spółki grupy pierwszej cechowały się wyższymi ratingami, odnotowały również znacznie korzystniejsze wyniki notowań giełdowych (Wykres 1.).

Wykres 1. Analizowane dane w okresie kryzysu



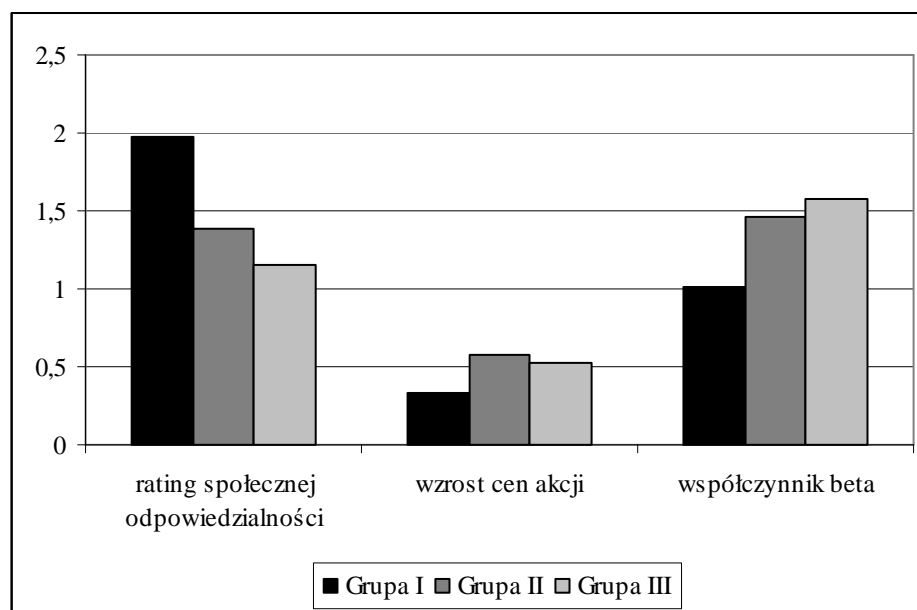
Źródło: opracowanie własne

Innym narzędziem jakim posłużono się w analizie jest współczynnik beta. Jego wartość w przypadku grupy pierwszej osiągnęła 1,16; 1,43 dla grupy drugiej oraz 1,54 dla trzeciej. Oznacza to, że inwestycje w akcje spółek grupy pierwszej były najmniej ryzykowne. Warto zauważyć również, iż spośród 30 badanych spółek, 3 osiągnęły współczynnik beta niższy od 1 – wszystkie z grupy najbardziej odpowiedzialnych przedsiębiorstw.

Podobną analizę przeprowadzono również dla równej długości okresu lepszej koniunktury od kwietnia do listopada 2009 roku. Średni wzrost cen akcji podmiotów notowanych na NYSE wyniósł w tym czasie 44,01%, a akcje spółek grup pierwszej, drugiej i trzeciej, odpowiednio o: 33,82%, 57,96%, 53,03%. Dla tego okresu, inwestycje w akcje przedsiębiorstw najbardziej odpowiedzialnych społecznie, okazały się mniej korzystne niż w akcje pozostałych spółek, natomiast poszczególne różnice między grupami okazały się podobne do zmierzonych w poprzednim przykładzie.

Obliczono również następujące współczynniki beta, zaczynając od pierwszej grupy: 1,01; 1,46 oraz 1,58. Największą różnicę względem okresu kryzysowego, odnotowano w pierwszym przypadku (Wykres 2.). Akcje spółek najbardziej odpowiedzialnych wykazały dynamikę niemal identyczną jak ogół podmiotów notowanych na NYSE, ich zakup, ponownie okazał się najmniej ryzykowny.

Wykres 2. Analizowane dane w okresie ożywienia gospodarczego



Źródło: opracowanie własne

W badanym przypadku okazało się więc, że stopień zaangażowania w relacje z interesariuszami i przywiązywanie wagi do społecznych aspektów działalności, znalazł odzwierciedlenie w wahaniach cen akcji. Inwestycje w spółki odpowiedzialne w obu okresach okazały się mniej ryzykowne, jednakże było to rozwiązanie najbardziej opłacalne jedynie w czasie kryzysu. Z jednej strony mogło to być spowodowane tym, że relacje z inwestorami są budowane w oparciu o długi horyzont czasowy, nie spekulację. Z drugiej jednak, trudno oprzeć się pokusie, by zbadać jaką rolę w tych zależnościach pełni wielkość przedsiębiorstwa. Jest to czynnik, który nie tylko wpływa na decyzje inwestorów, zwłaszcza w czasie kryzysu, ale także warunkuje możliwość prowadzenia aktywnego dialogu społecznego. Przeciętna kapitalizacja rynkowa przedsiębiorstw u progu kryzysu wynosiła dla grupy pierwszej 102mld USD, drugiej: 17mld USD, natomiast trzeciej 15mld USD. Ponownie wartość przypisana do najbardziej odpowiedzialnej grupy jest zdecydowanie wyższa od dwóch pozostałych.

Współczynnik korelacji Pearsona rzędu 0,47 również stanowi argument za tym, iż istnieje przynajmniej umiarkowana dodatnia zależność między wielkością firmy a jej działalnością w zakresie społecznej odpowiedzialności – nawet na poziomie przedsiębiorstw o wartości wielu mld USD. Co ciekawsze, okazało się jednak, iż zmiana kursu akcji podczas kryzysu, silniej koreluje z ratingiem społecznej odpowiedzialności (0,39) niż z kapitalizacją rynkową przedsiębiorstwa (0,36), choć w obu przypadkach wskaźniki nie są wysokie.

6. Podsumowanie

Przeprowadzone wyżej analizy stanowią potwierdzenie tezy głównej, o dwukierunkowym charakterze powiązań między kapitałem społecznym a kryzysem gospodarczym. Pogarszająca się sytuacja ekonomiczna w większości badanych przypadków powodowała spadek zaufania zgeneralizowanego i instytucjonalnego, jednakże zdarzały się również odstępstwa od tej reguły. Jednym z nich była Islandia, której przypadek potwierdza pierwszą tezę pomocniczą, iż kryzys społeczny nie zawsze musi oznaczać redukcję zaufania. Liczne czynniki natury społeczno-kulturowej, mogą sprawić, że przeżywane trudności wzmacniają istniejące między jednostkami i podmiotami relacje, a zaufanie stanowi narzędzie w skutecznym rozwiązywaniu nowych problemów.

Kolejnym wnioskiem z przeprowadzonych analiz jest fakt, iż bardziej wiarygodne przedsiębiorstwa – czyli te o większych zasobach kapitału społecznego, zdobytego poprzez odpowiedzialną społecznie działalność – w mniejszym stopniu odczuły negatywne skutki kryzysu. Dla badanej próbki, druga hipoteza pomocnicza, została więc potwierdzona. Przedsiębiorstwa wysokiego kapitału społecznego odnotowały niższe spadki cen akcji, a inwestycje w nie okazały się mniej ryzykowne. Pozostaje zadać sobie pytanie, jakie wskaźniki makroekonomiczne stałyby się udziałem gospodarki, w której większość przedsiębiorstw dysponowałaby wysokim kapitałem społecznym – zwłaszcza wówczas, gdy inne państwa byłyby pogrążone w kryzysie.

Okres wzrostu gospodarczego sprzyjał natomiast inwestycjom w akcje przedsiębiorstw średniego i niskiego kapitału społecznego, które odznaczały się wyższą dynamiką kursu, a także większym stopniem ryzyka.

Otrzymane wyniki stanowią obiecującą bazę dla dalszych badań. Te również musiałyby zostać oparte na próbie obejmującej ten sam kraj i sektor gospodarki, ale także na większej liczbie obserwacji i kilkuletnim horyzoncie czasowym. Poza tym,

konieczna jest modyfikacja wskaźnika kapitału społecznego, który obejmowałby więcej aspektów niż społeczną odpowiedzialność przedsiębiorstw, a przez nią charakter relacji z interesariuszami.

Literatura

1. Adamczyk M. (2012), *Współczesny kryzys finansowy*, „Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego” nr 31.
2. Akçomak S., ter Weel B. (2008), *The Impact of Social Capital on Crime: Evidence from the Netherlands*, „IZA DP” nr 3603.
3. Ananyev M., Guriev S. (2014), *Effect of Income on Trust: Evidence from the 2009 Crisis in Russia*, Centre for Economic Policy Research.
4. Barney J. B., Hansen M. H. (1994), *Trustworthiness as a Source of Competitive Advantage*, „Strategic Management Journal” Vol. 15.
5. Bourdieu P. (2001), *The Forms of Capital*, [w:] red. J. Richardson, *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Greenwood Press, New York.
6. Brook K. (2005), *Labour market participation: the influence of social capital*, „Labour Market Trends” nr 3.
7. Coleman J. (1986), *Social Capital in the creation of Human Capital*, „The American Journal of Sociology” nr 94, Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure.
8. Czapiński J., Panek T. (2005), *Diagnoza Społeczna 2005*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, Warszawa.
9. Czapiński J. (2008), *Kapitał ludzki i kapitał społeczny a dobrobyt materialny: polski paradoks*, „Zarządzanie Publiczne” nr 2(4).
10. *Experiencing the economic crisis in the EU: Changes in living standards, deprivation and trust* (2012), Eurofund, Dublin.
11. Fujiwara T., Kawachi I. (2008), *Social Capital and Health*, „American Journal of Preventive Medicine” nr 35(2).
12. Geepu Nah Tiepoh M., Reimer B. (2004), *Social capital, information flows, and income creation in rural Canada: a cross-community analysis*, „Journal of Socio-Economics” nr 33.
13. Gertner, J. (2010), *The Rise and Fall of the G.D.P.* *The New York Times*, nytimes.com.
14. Growiec K., Vilhelmsdóttir S., Cairns D. (2012), *Social Capital and the Financial Crisis: The Case of Iceland*, CIES e-Working Paper N.º 138/2012, Lizbona.
15. Harrison-Rexrode J., Fussell H., Hazleton V., Kennan W. R. (2006), *The Relationship Between Social Capital, Transaction Costs, and Organizational*, „Corporate Communications: An International Journal” nr 11(2).
16. Knack S., Zak P. (2001), *Trust and Growth*, „Economic Journal” nr 111(470).
17. Lins K. V., Servaes H., Tamayo A. (2015), *Social Capital, Trust, and Firm Performance during the Financial Crisis*, „ECGI Working Paper Series in Finance” nr 446/2015.
18. Narayan D., Pritchett L. (1997), *Cents and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania*, „World Bank Policy Research Working Papers” nr 1796.
19. Nowakowski K. (2008), *Wymiary zaufania i problem zaufania negatywnego w Polsce*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” zeszyt 1.

20. Putnam R. D. (1995), *Demokracja w działaniu: tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Znak, Kraków.
21. Staniek Z. (2005), *Uwarunkowania i wyznaczniki efektywności systemu instytucjonalnego*, w: W. Pacho (red.), *Szkice ze współczesnej teorii ekonomii*, SGH, Warszawa.
22. *Types of Social Capital*, www.socialcapitalresearch.com, (10.04.2013).
23. Wilson P. N., Kennedy A. M. (1999), *Trustworthiness as an economic asset*, "International Food and Agribusiness Management Review" 2(2).
24. Zizumbo-Colunga D., Zechmeister E. J., Seligson M. A. (2010), *Social Capital and Economic Crisis in the United States*, "AmericasBarometer Insights" nr 43.

Streszczenie

Kapitał społeczny w okresie kryzysu finansowo-gospodarczego

Kryzys stanowi pewnego rodzaju test dla podmiotów gospodarujących, które starają się jak najlepiej poradzić sobie z narastającymi trudnościami natury ekonomicznej. Ta nadzwyczajna sytuacja pozwala dostrzec nieodkryte dotąd powiązania między kapitałem społecznym a gospodarką. Niniejszy artykuł stanowi próbę wyjaśnienia charakteru i kierunku zależności między kapitałem społecznym a kryzysem finansowo-gospodarczym. Badania oparte były na studiach literatury oraz analizie danych finansowych i raportów udostępnionych przez spółkę oceniającą przedsiębiorstwa pod kątem społecznej odpowiedzialności biznesu. Początek artykułu stanowi przedstawienie istoty kapitału społecznego oraz korzyści, jakie można dzięki niemu osiągnąć. W drugiej części scharakteryzowano zaufanie, będące najważniejszym komponentem kapitału społecznego. Przedstawiono jego funkcje oraz rodzaje. Następnie opisano dwukierunkowy związek między kryzysem finansowo-gospodarczym a kapitałem społecznym. Po pierwsze, autor próbował odpowiedzieć na pytanie, jaki wpływ na zaufanie ma kryzys gospodarczy. Po drugie, jak budowanie trwałych relacji z interesariuszami oddziałuje na sytuację ekonomiczną przedsiębiorstw. Wnioski zostały przedstawione w ostatniej części artykułu.

Słowa kluczowe: kapitał społeczny, kryzys, zaufanie, społeczna odpowiedzialność.

Abstract

Social Capital in times of financial and economic crises

Crisis is a kind of trial for corporate entities that are trying their best to cope with the rising difficulties of an economic nature. This extraordinary situation reveals hitherto unexplored link between social capital and the economy. This article is an attempt to explain the nature and direction of the relations between social capital and the financial and economic crisis. The study was based on literature studies and the analysis of financial data and ratings provided by the company that evaluates companies for corporate social responsibility. Beginning of the article is to present the essence of social capital and the benefits that can be achieved with that. Trust, which is the most important component of social capital, was characterized in the second part. Its functions and types were presented. Then, a two-way relation between financial and economic crisis and social capital was described. Firstly, the author tried to answer the question: what impact does trust have on the economic crisis? Secondly, he talked about how to build lasting relations with stakeholders affected by the economic situation of enterprises. Proposals were presented in the last part of the article.

Keywords: social capital, crisis, trust, CSR.