

Maria Majewska

Kapitał relacji jako składnik infrastruktury społecznej gospodarki opartej na wiedzy

Ekonomiczne Problemy Usług nr 87, 204-213

2012

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

MARIA MAJEWSKA

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu

**KAPITAŁ RELACJI JAKO SKŁADNIK INFRASTRUKTURY SPOŁECZNEJ
GOSPODARKI OPARTEJ NA WIEDZY**

Wprowadzenie

Jednym z głównych czynników ograniczających zdolność kraju do stania się gospodarką opartą na wiedzy (GOW) jest słaba infrastruktura społeczna. Gospodarki oparte na wiedzy charakteryzują dobrej jakości infrastruktury społeczne, w skład których wchodzi kapitał relacji, a zwłaszcza rozwiązania instytucjonalne wspierające współpracę na poziomie krajowym i międzynarodowym między różnymi podmiotami. W rozwoju gospodarczym ważny jest kapitał relacji, gdyż przyczynia się on do poprawy produktywności krajów i warunkuje osiągnięcie etapu dobrobytu, z którym utożsamiana jest gospodarka oparta na wiedzy. Jest to związane z tym, że wzrost intensywności współpracy między firmami, branżami czy krajami, jak i w ich obrębie zwiększa przepływy wiedzy i zakres dzielenia się nią poprzez różne kanały, czyli powiązania o charakterze poziomym lub pionowym. Powiązania tego typu, oparte na współpracy i rosnącym stopniu wzajemnej znajomości i zaufania, nazywane produktywnymi relacjami, zachęcają do podejmowania nowych aktywności, między innymi zawierania porozumień kooperacyjnych, sprzyjając tym samym uczeniu się podmiotów wzajemnie od siebie i intensyfikacji wprowadzania stymulowanych tym procesem innowacji. Z odwrotną sytuacją będziemy mieli do czynienia w przypadku silnej atmosfery konkurencji między firmami, branżami czy krajami i w ich obrębie, której często towarzyszy niski stopień wzajemnej znajomości i zaufania. Jest to zazwyczaj skorelowane z mniejszym poziomem współpracy i dzielenia się wiedzą oraz brakiem różnego rodzaju rozwiązań instytucjonalnych ułatwiających kooperację, a więc rozwój kapitału relacji.

Celem pracy jest omówienie kapitału relacji jako składnika infrastruktury społecznej gospodarki opartej na wiedzy. Dlatego w pierwszej części pracy przedstawiono sposób definiowania kapitału relacji, stanowiącego część kapitału społecznego, a w drugiej kapitał relacji zaprezentowano jako ważny filar GOW.

1. Pojmowanie kapitału relacji i jego charakterystyczne właściwości

Najczęściej na kapitał relacji patrzy się z perspektywy kapitału społecznego. Niektórzy badacze utożsamiają kapitał relacji z kapitałem społecznym, ale większość jednak traktuje go jako jeden z elementów kapitału społecznego, który stanowi w tym wypadku głównie infrastrukturę jego rozwoju. Z kolei kapitał społeczny jest ważną częścią kapitału intelektualnego, który obejmuje również kapitał ludzki i kapitał strukturalny, nazywany też kapitałem organizacyjnym¹.

Kapitał społeczny definiuje się w różnorodny sposób, często wychodząc od definicji P. Bourdieu, J. Colemana lub R. Putnama, trzech uznanych badaczy tego zjawiska, którzy wprowadzili tę kategorię w obszar nauk ekonomicznych w drugiej połowie 80. XX wieku. Nie ma bowiem porozumienia co do sposobu pojmowania kapitału społecznego, gdyż jest to zjawisko wielowymiarowe. Dlatego też definicje kapitału społecznego przyjęte przez danego autora często tak naprawdę zależą od jego perspektywy badawczej, chociaż większość z nich odwołuje się w mniejszym czy większym stopniu do tego, że kapitał społeczny dotyczy umiejętności współdziałania i współpracy w celu realizacji wspólnych interesów danej grupy, organizacji czy kraju, co odbywa się w ramach różnego rodzaju sieci i wymaga odpowiedniego poziomu zaufania.

Można stwierdzić, że wspólnymi elementami wielu definicji kapitału społecznego są: zaufanie, normy społeczne, współpraca oraz relacje i powiązania w ramach sieci, które łącznie mają prowadzić do bardziej efektywnego osiągnięcia przyjętych celów. Na poziomie gospodarki często brana jest pod uwagę także jakość rozwiązań instytucjonalnych, w ramach których obywatele danego kraju żyją i pracują, a przedsiębiorstwa prowadzą działalność gospodarczą. Kładzie się zazwyczaj również nacisk na to, że rozwój kapitału społecznego zależy od tego, na ile członkowie danej społeczności są w stanie poświęcić indywidualne dobro na rzecz realizacji

¹ Zob. np.: E. Jantoń-Drozdowska, M. Majewska-Bator, *Kapitał intelektualny w gospodarce opartej na wiedzy*, w: *Rynki przesyłu i przetwarzania informacji – Stan obecny i perspektywy rozwoju*, cz. 1, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 544, EPU nr 35, Szczecin 2009, s. 312–313; Z. Przygodzki, *Znaczenie kapitału społecznego w rozwoju*, w: *Wiedza, innowacyjność, przedsiębiorczość a rozwój regionów*, red. A. Jewtuchowicz, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2004, s. 94–95; L. Edvinsson, M. Malone, *Kapitał intelektualny*, WN PWN, Warszawa 2001, s. 17, 34–35.

wspólnego dobra. Inaczej mówiąc, czy są w stanie stawiać interes grupy nad interes własny.

Na przykład dla P. Bourdieu kapitał społeczny to społeczne związki i zobowiązania oparte na wzajemności stosunków międzyludzkich, które mogą zostać zinstytucjonalizowane w formie zaufania społecznego. Kapitał społeczny według niego umożliwia łączenie faktycznych lub potencjalnych zasobów dzięki występowaniu wzajemnych związków pomiędzy uczestnikami sieci, co rodzi poczucie kolektywnego posiadania kapitału i wpływa na powstawanie więzi społecznych.

J. Coleman przyrównuje kapitał społeczny do społecznej struktury złożonej z szeregu różnorodnych zbiorowości. Struktura ta powinna ułatwiać osiągnięcie celów i korzyści przez jednostki w ramach niej działające, do czego niezbędny jest odpowiedni poziom zaufania między członkami tych zbiorowości oraz gotowość do poświęcenia własnego indywidualnego dobra na rzecz dobra zbiorowego.

Z kolei R. Putnam widzi kapitał społeczny jako normy, zaufanie i sieć, które ułatwiają kooperację i osiąganie wspólnych korzyści. Dla niego są to zasoby społeczne charakterystyczne dla danej lokalizacji, stanowiące rezultat kooperacji w ramach grupy działającej na tym obszarze. Definiuje on bowiem kapitał społeczny jako powiązania między jednostkami, to jest właśnie sieć społeczną, normy i zaufanie, które wyrastają z tych powiązań i mogą zwiększyć produktywność społeczeństwa poprzez ułatwianie koordynacji działań. R. Putnam uważa, że społeczeństwa charakteryzujące się skłonnością do współpracy, dużym poziomem zaufania i mające wspólne cele są bardziej efektywne i wartościowe. Kapitał społeczny jest w tym wypadku także budowany w oparciu o różnego rodzaju kontakty w ramach powstających sieci. Definicja kapitału społecznego przyjęta przez Bank Światowy jest zbliżona do prezentowanej definicji R. Putnama. Bank Światowy odnosi bowiem kapitał społeczny do norm i sieci, które umożliwiają kolektywne działanie².

Kapitał relacji, stanowiąc część kapitału społecznego, ma służyć przede wszystkim rozwojowi społecznych zdolności współpracy i komunikacji wewnątrz organizacji czy kraju i z ich otoczeniem. Ma on zatem ułatwiać tworzenie różnego typu relacji społecznych pozwalających współpracować ze sobą różnym podmiotom. To wyjaśnia, dlaczego kapitał relacji zazwyczaj widziany jest jako zestaw różnego typu współzależności i powiązań organizacji czy kraju z jej dalszym i bliższym otoczeniem. Obejmuje on w tym wypadku różne formy współpracy z klientami, dostawcami, partnerami biznesowymi i strategicznymi, jednostkami badawczymi i uniwersytetami, organizacjami międzynarodowymi i zrzeszeniami oraz

² Zob. np.: Z. Przygodzki, *op. cit.*, s. 98–100; J. Bumsb, *The Roles of Public Relations and Social Capital for Communal Relationship Building, Enhancing Collaborative Values and Outcomes*, w: *Conferences Papers – International Communication Association, January 2010 Annual Meeting*, s. 3–5; V. Jankauskas, J. Šeputienė, *The Relation Between Social Capital, Governance and Economic Performance in Europe*, „*Business, Theory and Practice*” 2007, 3, s. 132–133.

innymi elementami otoczenia przedsiębiorstwa czy kraju. Jest to w takim razie sieć wzajemnych kontaktów i różnych form współpracy mogąca obejmować swym zasięgiem nie tylko kraj, ale również jego otoczenie międzynarodowe, na przykład w formie integracji handlowej, międzynarodowych konsorcjów badawczych lub wchodzenia w różnego rodzaju aliance strategiczne z zagranicznymi partnerami publicznymi czy prywatnymi. Ta sieć, stanowiąca kapitał relacji, wykorzystywana jest także do importu przez przedsiębiorstwo czy kraj zewnętrznej wiedzy, na przykład w celu monitorowania zmian zachodzących w otoczeniu czy intensyfikacji działalności innowacyjnej. Kapitał relacji pokazuje wobec tego istniejące formalne i nieformalne struktury powiązań, współpracy i komunikacji między podmiotami tworzącymi różnego typu sieci społeczne. Ponadto rozwój kapitału relacji przez kraj oznacza rezygnację z bycia autarkią samodzielnie konkurującą z innymi, czyli wzrost stopnia otwartości i zakresu uczestnictwa kraju w konkurencji przez kooperację, w drodze tworzenia sieci wzajemnych kontaktów i różnych form współpracy z innymi państwami i organizacjami. Zagraniczni partnerzy mogą pomagać na przykład w unowocześnianiu różnego rodzaju rozwiązań instytucjonalnych czy infrastrukturalnych. Kształtowany w ten sposób kapitał relacji przyczynia się do poprawy sytuacji gospodarki na rynkach zagranicznych oraz do wzrostu skali dzielenia się wiedzą i uczenia się od innych, zwiększając osiąganą przez kraj produktywność³.

W przypadku kapitału relacji bada się głównie jakość powiązań w sieci i ich układ. Daje to możliwość przedstawienia kapitału relacji w postaci mapy struktury sieciowej wzajemnych powiązań różnych współpracujących ze sobą lub tylko komunikujących się podmiotów, która powinna zawierać także opis charakteru, siły i znaczenia oraz możliwych kierunków wykorzystania interakcji mających miejsce w sieci. Wówczas powiązania w sieci mogą stanowić na przykład kanały przepływu wiedzy i informacji, różne metody współpracy i współdziałania oraz formy kontaktów między członkami danej zbiorowości. Przykładem może być sieć kontaktów doradczych, która pokazuje postępowanie poszczególnych pracowników w warunkach, gdy posiadana przez nich wiedza jest niewystarczająca. Opracowanie tej sieci wymaga analizy pracowników pod kątem, kiedy i do kogo zwracają się o pomoc, oraz określenia stopnia regularności tych kontaktów. Celem jest określenie, którzy

³ E. Jantoń-Drozdowska, M. Majewska-Bator, *op. cit.*, s. 313–314; V. Anand, W.H. Glick, Ch.C. Manz, *Thriving on the Knowledge of Outsiders, Tapping Organizational Social Capital*, „Academy of Management Executive” 2002, 16, s. 88, 95–96; J. Fitz-Enz, *Rentowność inwestycji w kapitał ludzki*, Oficyna Ekonomiczna, Dom Wydawniczy ABC, Kraków 2001, s. 25–26; C. Sikorski, *Relacje komunikacyjne*, w: *Metody organizacji i zarządzania. Kształtowanie relacji organizacyjnych*, red. W. Błaszczak, WN PWN, Warszawa 2005, s. 77–79; M. Majewska-Bator, *Rozwój endogenicznej przewagi w handlu międzynarodowym a proces zmniejszania luki technologicznej*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu im. A. Mickiewicza, Poznań 2010, s. 168–169, 173–175; L. Zheng-dong, *Structural Analysis of Social Capital, Institution, Relations, and Order*, „Canadian Social Science” 2010, 5, s. 28–29.

pracownicy pełnią funkcję nieformalnych ekspertów, a którzy stanowią ogniwa łączące różne podsieci w ramach sieci doradczej, będąc zazwyczaj kluczowymi i wpływowymi jednostkami o wyższym statusie społecznym w danej zbiorowości⁴.

Rozważania prowadzone powyżej wskazują, że do najważniejszych właściwości kapitału relacji, podobnie jak kapitału społecznego, zalicza się zaufanie zakorzenione w działaniu, procedurach i zaangażowaniu jednostek oraz wyższą skłonność do współpracy połączonej z większymi umiejętnościami w tym zakresie. Zresztą bez zaufania niemożliwa jest efektywna współpraca, co jest bardzo często podkreślane w literaturze przedmiotu. Na przykład F. Fukuyama przez zaufanie rozumie przekonanie obecne w danej społeczności, że innych członków tej grupy cechuje uczciwość i kooperatywne zachowanie opierające się na wspólnie wyznawanych wartościach i zasadach. Dlatego też, jak to między innymi opisuje R. Putnam, wysoki poziom zaufania społecznego znajduje odzwierciedlenie w istnieniu społeczeństwa obywatelskiego, charakteryzującego się aktywnie działającymi organizacjami prywatnymi i publicznymi.

Z kolei poziom współpracy i zaufania zależy od stopnia znajomości podmiotów wchodzących w skład danej sieci, która to cecha stanowi kolejny atrybut kapitału relacji. Skala współpracy i poziom zaufania we współczesnej gospodarce światowej zwiększają się wraz z tym, jak poszczególne podmioty poznają się bardziej na skutek spadku kosztów transportu i komunikacji, wzrostu skali wymiany handlowej, kontaktów biznesowych i kulturalnych, co jest także powiązane z nasileniem się procesów integracyjnych. Ułatwia to rozwój kapitału relacji w skali międzynarodowej. Ostatecznie zaufanie, współpraca i większy stopień znajomości łącznie konstituują następną właściwość kapitału relacji, to jest tożsamość. Tożsamość jest rozumianą w tym wypadku jako rzeczywista więź członków sieci oparta na poczuciu przynależności do danej zbiorowości, wyrażana w zaangażowaniu w realizację wspólnych celów danej sieci i dbaniu o jej rozwój⁵.

⁴ Zob. np.: D.E. Gibbons, *Friendship and Advice Networks in the Context of Changing Professional Values*, „Administrative Science Quarterly” 2004, 49, s. 239–242; G. Probst, S. Raub, K. Romhardt, *Zarządzanie wiedzą w organizacji*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2002, s. 98–99.

⁵ F. Fukuyama, *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, WN PWN, Warszawa-Wrocław 1997, s. 38; Z. Przygodzki, *op. cit.*, s. 101; M. Majewska-Bator, *Rozwój endogenicznej przewagi w handlu międzynarodowym...*, s. 116–117; J. Bumsb, *op. cit.*, s. 8.

2. Kapitał relacji w gospodarce opartej na wiedzy

W teoriach endogenicznego wzrostu podkreśla się często rolę kapitału relacji w przyspieszaniu rozwoju gospodarczego, dzięki tworzeniu struktury ułatwiającej przepływ efektów zewnętrznych uczenia się i tworzenie wiedzy. Kierując się na przykład definicją gospodarki opartej na wiedzy przyjętą przez Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju, można stwierdzić, że tak rozumiany kapitał relacji stanowi podstawowy składnik infrastruktury społecznej i warunek rozwoju tego typu gospodarki. Zgodnie z tą definicją GOW to właśnie gospodarka, która bezpośrednio bazuje na wytwarzaniu, dystrybucji oraz wykorzystaniu wiedzy i informacji. Kapitał relacji w przypadku gospodarki opartej na wiedzy ma zatem głównie wspierać działalność innowacyjną kraju oraz transfer wiedzy między różnymi zainteresowanymi podmiotami. Kapitał relacji kojarzony jest wówczas przede wszystkim z powiązaniem umożliwiającymi przepływy i dzielenie się wiedzą, czyli stanowi sieć wzajemnych kontaktów i różnych form współpracy, która obejmuje swym zasięgiem nie tylko kraj, ale także jego otoczenie międzynarodowe. Kapitał relacji jest wobec tego siecią, dzięki której wiedza z większą efektywnością może ulegać rozprzestrzenianiu się pomiędzy różnymi podmiotami GOW. W przypadku gospodarki opartej na wiedzy kapitał relacji traktowany jest także jako element otoczenia kapitału ludzkiego i strukturalnego, który sprzyja ich rozwojowi⁶.

Inwestowanie w kapitał relacji w gospodarce opartej na wiedzy można zatem przyrównać do usuwania ograniczeń procesów rozwojowych, gdyż daje on możliwość lepszego wykorzystywania posiadanego kapitału intelektualnego. Kapitał relacji powinien, jako element infrastruktury społecznej GOW, usprawniać proces transformacji zasobów w kapitał intelektualny poprzez połączenie kapitału ludzkiego i strukturalnego w holistyczny i elastyczny system. Dlatego rozwój kapitału relacji w literaturze z zakresu zarządzania wiedzą zazwyczaj utożsamiany jest z tworzeniem innowacji społecznych, do których zalicza się wszelkiego rodzaju nowe lub zmodernizowane rozwiązania instytucjonalno-infrastrukturalne, przypominając w przypadku GOW te, które wspierają proces tworzenia, transferu, dzielenia się i wykorzystania wiedzy nie tylko w działalności gospodarczej⁷.

Można zatem stwierdzić, że system innowacji gospodarki opartej na wiedzy, utożsamiany z kapitałem relacji, stanowi w rzeczywistości sieć różnego rodzaju innowacji społecznych, głównie o charakterze instytucjonalno-infrastrukturalnym. Dobrze to odzwierciedla definicja GOW opracowana przez Bank Światowy,

⁶ *The Knowledge-Based Economy*, OECD, Paris 1996, s. 7; M. Majewska-Bator, *Rozwój endogenicznej przewagi w handlu międzynarodowym...*, s. 165–169.

⁷ Zob. np.: G. Probst, S. Raub, K. Romhardt, *op. cit.*, s. 143–145; M. da Conceição Marques, *Intellectual Capital in the Public Sector*, w: *Knowledge-Based Economy, Management of Creation & Development*, Conference Proceeding, European Management Association, Kaunas 2005, s. 221–223; E. Jantóń-Drozdowska, M. Majewska-Bator, *op. cit.*, s. 318.

w której istotne miejsce zajmuje kapitał relacji wraz ze wspierającą jego rozwój infrastrukturą informacyjno-komunikacyjną. Kapitał relacji w tej definicji przyjmuje bowiem postać systemu innowacji obejmującego różnego rodzaju centra i ośrodki badawcze, klastry i parki technologiczne, inkubatory przedsiębiorczości oraz centra transferu i wdrażania technologii, uniwersytety i uczelnie techniczne, konsultantów i doradców, firmy i inne organizacje, które są w stanie sprostać rosnącym zasobom globalnej wiedzy, zasymilować je i zaadaptować do potrzeb i warunków lokalnych, a także rozwijać nową wiedzę. Ujmując rzecz skrótowo, terytorialne systemy innowacji gospodarek opartych na wiedzy stanowią sieci współpracujących ze sobą podmiotów w ramach różnego rodzaju rozwiązań intytucjonalno-infrastrukturalnych w zakresie rozwoju wiedzy, dzielenia się nią i jej komercjalizacji⁸.

W kształtowaniu kapitału relacji w postaci wdrażania różnego rodzaju innowacji społecznych zalecane jest wykorzystywanie obecnych już w otoczeniu sieci społecznych. Wpływa to bowiem na wzrost trwałości budowanych struktur relacji pomiędzy różnymi podmiotami i przekłada się na większą skłonność do współpracy. Sieci społeczne o charakterze nieformalnym i formalnym stanowią, obok wspomnianych wcześniej powiązań z otoczeniem, jeden z najważniejszych komponentów kapitału relacji nie tylko w przypadku GOW. Sieci społeczne powstają zarówno w sposób naturalny, jak i są sztucznie tworzone, jednocząc zazwyczaj jednostki o podobnych zainteresowaniach i osobowościach oraz wiedzy i zdolnościach. Członkowie sieci społecznych ufają sobie, wspierają się w realizacji zadań, wzajemnie sobie doradzają i dzielą się wiedzą, jednocześnie odczuwając poczucie współzależności i satysfakcji z bycia członkiem takiej sieci. Sieci społeczne z czasem mogą stać się samoorganizującymi i witalnymi zespołami ludzi lub terytoriami, które realizują cele albo im wyznaczone, jak w przypadku zespołów pracowniczych, albo własne cele uzgodnione w drodze dialogu, co może mieć miejsce na przykład w ramach klastrów. Warto tutaj pamiętać, że wykorzystywanie przy kompletowaniu zespołów pracowniczych różnego typu sieci nieformalnych kontaktów zwiększa efektywność współpracy, gdyż ich członkowie bardziej się znają i ufają sobie⁹. Taką bardzo znaną siecią społeczną pracowników, opartą na naturalnych

⁸ Zob. np., N.J. Foss, *Strategy, Economic Organization, and the Knowledge Economy. The Coordination of Firms and Resources*, Oxford Scholarship 2005, s. 5; E. Jantoń-Drozdowska, M. Majewska-Bator, *op. cit.*, s. 318–321; M. Majewska-Bator, *Rola polityki przemysłowej w kształtowaniu otoczenia technologicznego przedsiębiorstwa*, w: *Polityka ekonomiczna jako czynnik kształtujący otoczenie biznesu*, red. E. Jantoń-Drozdowska red., Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań 2009, s. 221–232.

⁹ K.B. Johnson, *Harnessing the power of social networks*, „Knowledge Management Review” 2000, 1, s. 12–13; M. Majewska, *Warunki i metody rozwoju współpracy między pracownikami w ramach zarządzania wiedzą*, w: *Marketing przyszłości. Trendy. Strategie. Instrumenty. Interakcje w tworzeniu partnerstwa organizacji z otoczeniem*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 438, EPU nr 5, Szczecin 2006, s. 342–345.

procesach zachodzących między członkami tej społeczności, są *communities of practice*. Łączą one pracowników będących specjalistami w danym obszarze funkcjonowania firmy, którzy dzielą się wiedzą i ją rozwijają najczęściej w celu rozwiązania problemu czy przygotowania strategii działania¹⁰.

Na koniec należy podkreślić, że bez inwestycji w technologię informacyjno-komunikacyjną niezwykle trudno byłoby rozwijać kapitał relacji w GOW. W ramach infrastruktury informacyjno-komunikacyjnej ma miejsce bowiem przepływ wiedzy i informacji oraz dochodzi do zwiększania stopnia wzajemnej znajomości podmiotów współpracujących ze sobą na odległość, co wpływa na wzrost efektywność tej kooperacji. Infrastruktura informacyjno-komunikacyjna przyczynia się także do spadku kosztów przepływu informacji i dzielenia się wiedzą i ułatwia współpracę w dziedzinie działalności innowacyjnej podmiotom pochodzącym z różnych części świata. To tłumaczy, dlaczego według Banku Światowego infrastruktura informacyjno-komunikacyjna stanowi jeden z filarów GOW.

Podsumowanie

Kapitał relacji zwiększa możliwości wystąpienia zmiany technologicznej w gospodarce, stanowiąc jedną z determinant produktywności gospodarki. Za pomocą sieci powiązań z otoczeniem kapitał relacji może dawać organizacji wartość dodaną na wiele sposobów, w tym w postaci wiarygodnych dostawców, zadowolonych klientów, dostępu do zewnętrznych źródeł wiedzy czy wyników wspólnie prowadzonej działalności innowacyjnej. Kapitał relacji stanowi bowiem infrastrukturę społeczną zwiększającą kreatywność kapitału ludzkiego, a zatem ułatwiającą powstawanie innowacji produktowych lub procesowych o charakterze przyrostowym lub radykalnym. Dlatego też kraje z instytucjami, które wspierają rozwój kapitału relacji, powinny mieć wyższą produktywność w wykorzystywaniu dostępnych zasobów wiedzy. Zgodnie z tym, co zostało przedstawione w pracy, można stwierdzić, że bez inwestowania w kapitał relacji sprzyjający rozwojowi kapitału ludzkiego i strukturalnego nie zbuduje się gospodarki opartej na wiedzy, a więc nie osiągnie się wyższego poziomu dobrobytu.

¹⁰ Zob. np. E. Wenger, W. Snyder, *Communities of Practice, The Organizational Frontier*, „Harvard Business Review” 2000, No. 1, s. 139–146.

Literatura

1. Anand V., Glick W.H., Manz Ch. C., *Thriving on the Knowledge of Outsiders, Tapping Organizational Social Capital*, „Academy of Management Executive”, 2002, 16.
2. Bumsab J., *The Roles of Public Relations and Social Capital for Communal Relationship Building, Enhancing Collaborative Values and Outcomes*, w: Conferences Papers – International Communication Association, January 2010 Annual Meeting.
3. Edvinsson L., Malone M., *Kapitał intelektualny*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
4. Fitz-Enz J., *Rentowność inwestycji w kapitał ludzki*, Oficyna Ekonomiczna, Dom Wydawniczy ABC, Kraków 2001.
5. Foss N.J., *Strategy, Economic Organization, and the Knowledge Economy. The Coordination of Firms and Resources*, Oxford Scholarship 2005.
6. Fukuyama F., *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Wrocław 1997.
7. Gibbons D.E., *Friendship and Advice Networks in the Context of Changing Professional Values*, „Administrative Science Quarterly” 2004, No. 49.
8. Jankauskas V., Šeputienė J., *The Relation Between Social Capital, Governance and Economic Performance in Europe*, „Business, Theory and Practice” 2007, No. 3.
9. Jantón-Drozdowska E., Majewska-Bator M., *Kapitał intelektualny w gospodarce opartej na wiedzy*, w: *Rynki przesyłu i przetwarzania informacji – Stan obecny i perspektywy rozwoju*, cz. 1, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 544, EPU nr 35, Szczecin 2009.
10. Johnson K.B., *Harnessing the power of social networks*, „Knowledge Management Review” 2000, No. 1.
11. Majewska M., *Warunki i metody rozwoju współpracy między pracownikami w ramach zarządzania wiedzą*, w: *Marketing przyszłości. Trendy. Strategie. Instrumenty. Interakcje w tworzeniu partnerstwa organizacji z otoczeniem*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 438, EPU nr 5, Szczecin 2006.
12. Majewska-Bator M., *Rola polityki przemysłowej w kształtowaniu otoczenia technologicznego przedsiębiorstwa*, w:] *Polityka ekonomiczna jako czynnik kształtujący otoczenie biznesu*, red. E. Jantón-Drozdowska, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań 2009.
13. Majewska-Bator M., *Rozwój endogenicznej przewagi w handlu międzynarodowym a proces zmniejszania luki technologicznej*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu im. A. Mickiewicza, Poznań 2010.
14. Probst G., Raub S., Romhardt K., *Zarządzanie wiedzą w organizacji*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2002.

15. Przygodzki Z., *Znaczenie kapitału społecznego w rozwoju*, w: *Wiedza, innowacyjność, przedsiębiorczość a rozwój regionów*, red. A. Jewtuchowicz, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2004.
16. Sikorski C., *Relacje komunikacyjne*, w: *Metody organizacji i zarządzania. Kształtowanie relacji organizacyjnych*, red. W. Błaszczuk, WN PWN, Warszawa 2005.
17. *The Knowledge-Based Economy*, OECD, Paris 1996.
18. Wenger E., Snyder W., *Communities of Practice, The Organizational Frontier*. „Harvard Business Review” 2000, No. 1.
19. Zheng-dong L., *Structural Analysis of Social Capital, Institution, Relations, and Order*, „Canadian Social Science” 2010, No. 5.

RELATION CAPITAL AS A PART OF SOCIAL INFRASTRUCTURE OF THE KNOWLEDGE BASED ECONOMY

Summary

The aim of this paper is a discussion of relation capital as an essential component of the knowledge based economy (KBE). In the first part of the work are presented the notion of relation capital as a part of social and therefore intellectual capital and its main characteristics is presented. The second part is devoted to describe relation capital as a pillar of social infrastructure of KBE. The paper finishes with a statement, that without investment in relation capital which facilitates the development of human and structural capital it is impossible to attain the knowledge based economy.

Translated by Maria Majewska