

res zarządu i interes właścicieli jest różny. Owocuje to podejmowaniem poprzez zarząd decyzji, które nie zwiększają wartości przedsiębiorstwa. Koszty przedstawicielstwa to właśnie różnica pomiędzy wartością przedsiębiorstwa zarządzanego przez wynajęte kierownictwo a wartością jaką miałoby to przedsiębiorstwo działając wyłącznie w interesie właścicieli. Koszty kontroli, które Autorka utożsamia z kosztami przedstawicielstwa wynikają z konieczności zapobiegania temu niekorzystnemu zjawisku. Ponadto nie można kosztów przedstawicielstwa zaliczyć do kosztów tzw. trudności finansowych. Zgodnie z koncepcją prezentowaną przez Autorkę na s. 125 koszty trudności finansowych stanowią przeciwwagę dla korzyści odsetkowej tarczy podatkowej i rosną wraz ze wzrostem zadłużenia. Tymczasem koszty przedstawicielstwa według zgodnej opinii autorów zajmujących się tą problematyką maleją wraz ze wzrostem zadłużenia. Przyczyną takiego stanu rzeczy jest przede wszystkim fakt, że rosnące zadłużenie przyczynia się do redukcji ilości wolnej gotówki pozostającej do dyspozycji zarządu oraz przyczynia się do zwiększonej kontroli nad działalnością przedsiębiorstwa. Pomimo powyższych uchybień praca naświetla – oczywiście w pewnym uproszczeniu – sposób rozwój teorii struktury kapitału w ostatnich latach.

Rozdział ostatni może być szczególnie interesujący dla menedżerów. W przystępny sposób bowiem pokazuje jak można w praktyce realizować postulat maksymalizowania wartości przedsiębiorstwa. Natomiast w sensie teoretycznym nie wnosi wiele nowego. Koncepcje MVA i EVA są bowiem sposobem na spopularyzowanie od wielu lat panującej w teorii finansów przedsiębiorstw tezy o konieczności traktowania wartości przedsiębiorstwa jako podstawowego kryterium podejmowania decyzji. MVA i EVA sprowadzają się do zalecenia realizowania przedsięwzięć o dodatniej NPV. Ponieważ jednak w rzeczywistości postulat ten jest właściwie rozumiany tylko przez bardzo skromny odsetek zarządzających przedsiębiorstwami, można uznać ten rozdział za bardzo pożyteczny.

Fakt opublikowania książki Aleksandry Duliniec należy ocenić pozytywnie. Istnieje z pewnością duże zapotrzebowanie na tego typu pozycje i omawiana książka w pewnym stopniu wypełnia istniejącą lukę. Do mocnych stron publikacji można zaliczyć z pewnością logiczny układ pomagający śledzić tok rozumowania Autorki. Wiele zagadnień zostało przedstawionych w sposób rzetelny i możliwie pełny. Na uwagę zasługuje również przystępny sposób prezentowania tej dość złożonej tematyki. Z punktu widzenia odbiorców książki, którymi – jak założono – mają być zarówno studenci jak i menedżerowie, brakuje jednak większej ilości przykładów i sposobów praktycznego wykorzystania prezentowanych modeli. Ogólnie zatem należy stwierdzić, że książka Aleksandry Duliniec jest pozycją wartościową i może być pożyteczna dla wielu grup odbiorców. Oczywiście niektóre zagadnienia nie są przedstawione w sposób w pełni satysfakcjonujący, lecz jest to trudny do uniknięcia koszt ponoszony przez autorów zajmujących się problematyką do tej pory w warunkach polskich słabo zbadaną.

Adam Skowroński

Francis Fukuyama, *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, PWN, Warszawa-Wrocław 1997, ss. 432.

Francis Fukuyama zyskał rozgłos jako autor książki *Koniec historii* stanowiącej swego rodzaju epitafium dla świata podzielonego na dwa obozy. Główna teza Fukuyamy sprowadzała się do stwierdzenia, że wraz z upadkiem muru berlińskiego skończył się czas wielkich sporów ideologicznych i wynikających z tego konsekwencji politycznych czy militarnych. Powszechna akceptacja zasad demokracji liberalnej powoduje, zdaniem Fukuyamy, iż dalsze zajmowanie się dysputami i problemami natury ideologicznej w zasadzie traci sens. Koniec czasu ideologii nie oznacza jednak równoczesnego rozwiązania innych problemów współczesnego świata, a zwłaszcza tych o charakterze ekonomicznym. Właśnie gospodarka i gospodarowanie są tym czym w szczególności należy się interesować. Z takiego właśnie przekonania wyrasta kolejna praca F. Fukuyamy: *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu* wydana przez PWN w tłumaczeniu Anny i Leszka Śliwy.

Prezentowana książka jest obszernym, ponad czterystu stronicowym opracowaniem podzielonym na pięć części i trzydzieści jeden rozdziałów. Główną tezą pracy jest, iż kapitał społeczny rozumiany jako umiejętność współpracy międzyludzkiej w obrębie grup i organizacji w celu realizacji wspólnych interesów (s. 20) ma istotny wpływ na żywotność i skalę instytucji gospodarczych (s. 123). Przy tym kluczowym elementem z punktu widzenia wielkości kapitału społecznego jest poziom zaufania jakim darzą się wzajemnie członkowie różnych grup społecznych.

W interpretacji przyjętej przez Fukuyamę kapitał społeczny stanowi jeden ze składników kapitału ludzkiego obejmującego także m.in. takie cechy jak poziom wykształcenia, kwalifikacje czy struktura ludności według płci i wieku. Kapitał społeczny tym różni się od innych form kapitału ludzkiego, że "... jest tworzony i przekazywany za pośrednictwem mechanizmów kulturowych: religii, tradycji, historycznego nawyku" (s. 39). Dlatego też "... zgromadzenie kapitału społecznego wymaga zaakceptowania norm moralnych danej społeczności i w tym kontekście przejęcia takich cech, jak lojalność, uczciwość i rzetelność" (s. 39).

Fukuyama uważa, że kapitał społeczny powinien być zaliczany do zasobów kraju (s. 44) i że fakt ten musi być uwzględniony w analizach ekonomicznych. Autor prezentowanej pracy nie szczędzi przy tym słów krytyki dominującej we współczesnej teorii ekonomii tzw. ekonomii głównego nurtu wyrastającej z tradycji ekonomii neoklasycznej. Krytyka ta opiera się na przekonaniu, że ekonomia neoklasyczna "... zapomniała o fundamencie, na którym została zbudowana ekonomia klasyczna. Wprawdzie Adam Smith [...] uważał, że ludzie kierują się egoistycznym pragnieniem «poprawienia swej kondycji», lecz nigdy nie podpisałby się pod twierdzeniem jakoby działalność gospodarcza miała na celu wyłącznie pomnażanie dóbr" (s. 28). Dlatego też "... współczesna myśl ekonomiczna winna obficie czerpać z bogatej tradycji klasycznej (jako opozycji do neoklasycznej) ekonomii, uwzględniając istotną rolę kultury w kształtowaniu wszelkich aspektów zachowań ludzkich, a tym także działalności gospodarczej" (s. 28).

Kultura, w interpretacji przyjętej przez Fukuyamę, obejmuje "... wzajemne powiązania między czynnikami kulturowymi i elementami struktury społecznej, zbliżając się jednocześnie do popularnej koncepcji kultury jako sumy dziedzicznych nawyków etycznych" (s. 49).

Komentując przytoczone i przedstawione do tej pory tezy i stwierdzenia Fukuyamy należy stwierdzić, że nie są one szczególnie oryginalne (nie ukrywa tego zresztą sam Fukuyama obficie korzystając z opracowań innych Autorów czego świadectwem są bardzo liczne przypisy). Idea kulturowych uwarunkowań procesów gospodarczych jest bowiem jedną z centralnych tez tzw. ekonomii alternatywnej a w tym zwłaszcza neoinstytucjonalizmu, socjoekonomii czy ekonomii ewolucyjnej. Również, podobnie jak Fukuyama, przedstawiciele wymienionych szkół zarzucają ekonomii głównego nurtu operowanie bardzo uproszczonym obrazem rzeczywistości, a zwłaszcza jeśli chodzi o mechanizm zachowań ludzi.

Tak więc, gdyby treść pracy F. Fukuyamy sprowadzała się do tego co Autor zawarł głównie w pierwszej części, to o oryginalności opracowania świadczyłyby głównie sposób prezentacji pewnych idei a nie same idee. Jednakże Fukuyama nie poprzestaje na przedstawieniu ogólnych uwag dotyczących kulturowych aspektów zjawisk ekonomicznych ale wysuwa tezę, którą następnie szeroko analizuje i ilustruje różnymi przykładami, że "... istnieją zwyczaje etyczne, takie jak zdolność do spontanicznego łączenia się w grupy, które są niezmiernie istotne dla powstania określonych form organizacji społecznych i prowadzą do wyraźnych różnic w strukturze ekonomicznej" (s. 51). Tak więc szukając odpowiedzi na pytanie dlaczego Chińczycy znani są głównie z małych i bardzo sprawnie funkcjonujących firm rodzinnych a Japończycy kojarzeni są z sukcesem wielkich korporacji, zdaniem F. Fukuyamy należy przeanalizować owe dziedziczne nawyki etyczne przypisując szczególną rolę kwestii zaufania pomiędzy poszczególnymi członkami społeczności. Podobnie należy uczynić starając się zrozumieć dlaczego Włochy Północne są siedzibą dużych firm a Włochy Południowe kojarzą się ciągle z małymi i na dodatek często mało efektywnymi przedsiębiorstwami. Również pewne istotne różnice między kapitalizmem niemieckim, francuskim, brytyjskim czy amerykańskim mają, zdaniem Fukuyamy, swoje źródła w różnym poziomie i charakterze kapitału społecznego a zwłaszcza poziomu zaufania jakie skłonni są sobie okazywać obywatele tych państw. Należy przy tym podkreślić, że Autor prezentowanej pracy daleki jest od fetyszyzowania rzeczywistości wysokorozwiniętych gospodarek zachodnich. Dostrzega niepokojące przejawy atomizacji społeczeństw i towarzyszącego temu zmniejszanie się kapitału społecznego. 'Tb właśnie osłabianie kapitału społecznego jest źródłem coraz większej roli prawa pisanego i prawników. Im mniej ludzie ufają sobie wzajemnie tym bardziej wierzą w to, że rozwiązaniem są coraz obszerniejsze i bardziej szczegółowe umowy pisane, które i tak często okazują się niedoskonałym zabezpieczeniem.

Zdaniem Fukuyamy im wyższy poziom zaufania, tym bardziej sprzyjające warunki do tworzenia dużych organizacji gospodarczych. Im poziom zaufania niższy tym trudniej przekroczyć granice małej firmy rodzinnej, gdzie jedynymi osobami darzonymi zaufaniem są członkowie najbliższej rodziny. W skrajnym przypadku może wręcz występować tzw. amoralny familializm polegający na tym, iż jednostka nie odczuwa konieczności przestrzegania jakichkolwiek norm moralnych czy etycznych w stosunku do każdego, kto nie jest zaliczany do rodziny. To właśnie amoralny familializm jest, według Autora prezentowanej pracy, źródłem wielu zjawisk obserwowanych w dawnej Europie Wschodniej a zwłaszcza na obszarze byłego Związku Radzieckiego.

Analizując procesy zachodzące w sferze kapitału społecznego różnych krajów Fukuyama zwraca uwagę na szczególną a zarazem dwoistą rolę państwa. Z jednej strony państwo może być bowiem inicjatorem i stymulatorem rozwoju więzi społecznych. Jest to jedna z trzech możliwych dróg przeobrażeń więzi społecznych obok ich umacniania i przekształcania się przed wszystkim w oparciu o rodzinę i więzy krwi oraz w obrębie i poprzez różnego rodzaju dobrowolne organizacje wykraczające poza krąg pokrewieństwa.

Fukuyama zauważa, że państwo wykazuje szczególną aktywność wtedy, gdy występuje niedostatek więzi społecznych wynikający z tworzenia się owych dobrowolnych organizacji. Szczególnym przykładem takiej właśnie aktywności państwa jest Korea Południowa i charakterystyczne dla tego kraju grupy przemysłowo-kapitałowe tzw. chebole, które powstały w znacznej mierze w wyniku aktywności państwa, a nie jako efekt spontanicznych działań samych koreańskich przedsiębiorców.

Jednakże analiza doświadczeń różnych państw wskazuje także na to, że gdy państwo wykazuje tendencję do zdominowania życia społecznego, również w jego wymiarze ekonomicznym, to zdecydowanie negatywnie wpływa to na kapitał społeczny i poziom zaufania pomiędzy podmiotami gospodarczymi. Najbardziej wymownym tego przykładem są państwa i społeczeństwa dawnej Europy Wschodniej.

Fukuyama kilkakrotnie w swej pracy odnosi się do doświadczeń państw dawnej Europy Wschodniej choć zarazem nie poświęca im żadnego odrębnego fragmentu czy rozdziału. Są to uwagi na marginesie szerszych rozważań. Generalnie Fukuyama ze swoimi poglądami mieści się w gronie tych, którzy uważają, że aby rzeczywiście stać się gospodarkami rynkowymi i na dodatek w miarę sprawnie funkcjonującymi, państwa dawnej Europy Wschodniej potrzebują sporo czasu niezbędnego właśnie dla zmian w sferze kapitału społecznego. Z tym, że Fukuyama dostrzega różnice między poszczególnymi państwami wymieniając jako liderów przemian Polskę, Czechy i Węgry. Przy tym fakt ten Autor przypisuje temu, że w tych właśnie państwach, nawet w okresie systemu komunistycznego, przetrwały pewne formy organizacji społecznej wynikające z spontanicznych i dobrowolnych zachowań.

Mimo iż, jak już podkreślano, Fukuyama nie poświęca problemom państw dawnej Europy Wschodniej szczególnej uwagi to niewątpliwie cała książka stanowi może niezwykle interesujący przyczynek do dyskusji o procesie transformacji, jego uwarunkowaniach i możliwych do osiągnięcia efektach oraz czasie niezbędnym do dokonania zmian. Dlatego też warto zapoznać się z tą książką udostępnioną w dobrym tłumaczeniu.

Odnosnie do tłumaczenia warto jedynie zwrócić uwagę na to, że choć pojęcie kapitału społecznego jest jednym z kluczowych dla całej pracy, to jednak oryginalny tytuł angielski książki nie zawiera tego określenia (ang. social capital) tylko pojęcie, którego najbliższym polskim odpowiednikiem byłyby cnoty czy też przymioty obywatelskie (ang. social virtues). Tak więc dokładne tłumaczenie tytułu książki brzmiałoby: *Zaufanie. Cnoty obywatelskie a osiągnięcie dobrobytu*. Być może tłumaczom i wydawcy tak sformułowany tytuł wydawał się mało naukowy a może tylko niezbyt marketingowy.

Od strony techniczno-redakcyjnej zastrzeżenia może budzić przyjęte rozwiązanie polegające na umieszczeniu przypisów na końcu każdego z rozdziałów. W prezentowanej pracy jest bowiem przypisów dużo a nawet bardzo dużo, a na dodatek znaczna część spośród nich nie ogranicza się do informacji bibliograficznych lecz zawiera istotne, i warte natychmiastowej konfrontacji z tekstem podstawowym, uwagi.