

Józef Łobocki

**Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej
w Lublinie**

KAPITAŁ SPOŁECZNY JAKO KATEGORIA EKONOMICZNA

Wprowadzenie

W gospodarce rynkowej funkcjonuje duża różnorodność zarówno komercyjnych, jak i niekomercyjnych podmiotów, w ramach których działają miliony ludzi. Pomiedzy nimi zachodzi niepoliczalna ilość interakcji. Ludzie świadczą pracę, kooperują, zarządzają, kupują i sprzedają, angażują się w działalność *pro publico bono*. Celem tych interakcji jest wytwarzanie dóbr i usług, zaspokajanie popytu i różnorodnych potrzeb, realizowane są cele zarobkowe i niezarobkowe. Niezależnie jednak od celu głównego zachowań, w społecznościach powstają pozytywne efekty zewnętrzne: zasady wywiązywania się ze zobowiązań, normy współpracy i współdziałania.

„Odkrycie” kapitału społecznego przez socjologów zaważyło na jego zdefiniowaniu i przypisaniu go jako przedmiotu badań przedstawicielom tej dyscypliny. Badacze ci, co jest w pewnym sensie zrozumiałe, eksponują znaczenie kapitału społecznego w funkcjonowaniu społeczeństwa, jednak znacznie mniej uwagi poświęcają jego wpływowi na gospodarkę. Można również odnieść wrażenie, że ta działalność społeczna szczególnie wpływa na kapitał społeczny, ekonomiczna natomiast jest niedostatecznie zauważana.

Zainteresowanie kapitałem społecznym pod koniec XX wieku można przypisać m.in. ujawniającym się niekorzystnym społecznym skutkom globalizacji. Wzrost kosztów transakcyjnych jest również jednym z powodów intensyfikacji badań poszukujących ich redukcji. Większość autorów piszących o kapitale społecznym podnosi problem jego korzystnego wpływu na koszty transakcyjne.

Celem pracy jest ukazanie ekonomicznej strony kapitału społecznego poprzez analizę poniżej wyszczególnionych zagadnień. Realizacja tak postawionego zadania wymagała analizy licznej literatury z tego zakresu w kontekście teorii ekonomii.

1. Przybliżenie pojęcia kapitał społeczny

W Polsce pojęcie kapitału społecznego spopularyzowali swoimi książkami dwaj amerykańscy autorzy, R. Putnam – *Demokracja w działaniu* i F. Fukuyama – *Zaufanie: Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*.

R. Putnam, definiując kapitał społeczny mówi, że „(...) odnosi się do takich cech organizacji społeczeństwa, jak zaufanie, normy i powiązania, które mogą zwiększyć sprawność społeczeństwa, ułatwiając skoordynowane działania”¹.

Natomiast F. Fukuyama stwierdza: „Kapitał społeczny jest zdolnością wynikającą z rozpowszechnienia zaufania w obrębie społeczeństwa lub jego części. Kapitał ten może być cechą najmniejszej i najbardziej podstawowej grupy społecznej, jaką jest rodzina, można go także rozpatrywać w skali całego narodu lub w obrębie wszystkich grup pośrednich. Kapitał społeczny różni się od innych form kapitału ludzkiego tym, że jest tworzony i przekazywany za pośrednictwem mechanizmów kulturowych: religii, tradycji, historycznego nawyku”². W dalszej części F. Fukuyama dodaje, że „(...) najbardziej efektywne organizacje tworzone są w obrębie społeczności wyznających te same normy etyczne. W takich społecznościach nie zachodzi konieczność rozwijania złożonych systemów umów i regulacji prawnych, ponieważ moralny consensus daje członkom społeczności podstawę do wzajemnego zaufania”³.

Autorem, który jako pierwszy wprowadził do obiegu naukowego pojęcie kapitału społecznego, był James Coleman. Według definicji Colemana „Kapitał społeczny jest ważnym dla jednostek zasobem, ma znaczący wpływ na ich zdolność działania i na postrzeganą jakość życia. Jednakże bardzo wiele spośród korzyści, które powstają dzięki kapitałowi społecznemu, przypada wcale nie tym, którzy zainicjowali działania prowadzące do zwiększenia kapitału społecznego, lecz innym osobom, dlatego też nie ma mowy o tym, aby zwiększenie puli kapitału społecznego mogło być interesem jednostkowym. Oznacza to, że w przypadku większości form kapitału społecznego, ich wytwarzanie (bądź niszczenie) jest produktem ubocznym innych działań. Bardzo wiele zasobów kapitału społecznego pojawia się lub zanika niezależnie od dobrej czy złej woli jakiegokolwiek działającej jednostki. Dlatego też ta postać kapitału jest tak słabo rozpoznana i tak trudno uchwytna w badaniach społecznych”⁴.

¹ R. Putnam: *Demokracja w działaniu*. Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków 1995, s. 258.

² F. Fukuyama: *Zaufanie: Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997, s. 39.

³ Ibid., s. 39.

⁴ J.S. Coleman: *Foundations of Social Theory*. Harvard University Press, Cambridge 1990, s. 317-318, za: C. Trutkowski, S. Mandes: *Kapitał społeczny w małych miastach*. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2005, s. 57.

Znakomita większość badaczy kapitału społecznego ujmuje to pojęcie wąsko, odnosząc je do relacji społecznych i ekonomicznych pomiędzy osobami. Jednak spotyka się w literaturze również bardzo szerokie rozumienie kapitału społecznego. Znani instytucjonalisci D. North i M. Olson proponują włączenie do kapitału społecznego również kategorii państwo i prawo⁵. Tak szerokie rozumienie trudno definiowalnej kategorii społecznej sprawia, że staje się jeszcze mniej zrozumiała i z naukowego punktu widzenia trudna do zaakceptowania.

Zarówno na postawie przytoczonych definicji, jak też z innych pozycji literatury socjologicznej można wywnioskować, że kapitał społeczny:

- 1) tworzą takie pojęcia jak zaufanie, normy i powiązania, które mogą zwiększyć sprawność społeczeństwa, ułatwiając skoordynowane działania,
- 2) różni się od innych form kapitału ludzkiego tym, że jest tworzony i przekazywany za pośrednictwem mechanizmów kulturowych: religii, tradycji, historycznego nawyku,
- 3) nie jest z góry zaplanowany, a zwiększenie jego puli nie może być interesem jednostkowym,
- 4) jest określany jako zasób, aktyw, majątek i jest produktywny.

Naszym zdaniem najbardziej konstruktywną koncepcją w badaniu kapitału społecznego jest perspektywa ekonomiczna Jamesa Colemana. Wychodząc z ekonomicznej teorii racjonalnego wyboru, Coleman rozwinął koncepcję kapitału społecznego jako elementu systemu społecznego.

Mając na uwadze dorobek z zakresu teorii kapitału społecznego i podstawową wiedzę z zakresu ekonomii, można skonstatować dodatkowo, że kapitał społeczny:

- 1) będąc produktywnym ma wartość i może być wykorzystywany razem z innymi zasobami,
- 2) nie ma ceny, ponieważ nie jest przedmiotem wymiany i nie podlega wycenieniu rynkowej,
- 3) nie powstaje w wyniku bezpośrednich inwestycji w niego,
- 4) różni się od innych rodzajów kapitału tym, że jego powstanie nie wiąże się ze zużyciem zasobów,
- 5) jeśli jest produktywny i jest określany jako: zasób, aktyw, majątek, to nie może mieć negatywnego wpływu lub ujemnego znaczenia.

⁵ D. North: *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge, New York 1990; M. Olson: *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*. Yale University Press 1982, za: B. Pogonowska: *Kapitał społeczny – próba rekonstrukcji kategorii pojęciowej*. W: *Kapitał społeczny – aspekty teoretyczne i praktyczne*. Red. H. Januszek. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2004, s. 17.

2. Egoizm Smitha i kapitał społeczny

Podstawowy problem, jaki mają socjologowie z kapitałem społecznym, polega na niezrozumieniu jego rynkowego kontekstu. Zakłada się niesłusznie, że A. Smith ze swoją „niewidzialną ręką” całkowicie wykluczał czynnik społeczny. C. Trutkowski i S. Mandes⁶ na poparcie tej tezy powołują się na B. Fine⁷ i przywołują obszerny cytat z J. Colemana, zgodnie z którym indywidualistycznie zorientowana teoria wymiany A. Smitha wymaga koniecznego rozszerzenia. „Fikcją są model społeczeństwa zawarty w ekonomicznej teorii doskonałej konkurencji rynkowej oraz wyrażająca ten model metafora »niewidzialnej ręki rynku« Adama Smitha, (...) albowiem jednostki nie działają niezależnie od siebie, nie osiągają celów samodzielnie, a ich interesy nie zawsze są egoistyczne”.

„Egoizmu Smitha” nie należy rozumieć jako zaprzeczenia kapitału społecznego. Jeśli mówi on w *Badaniach nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* „Nie od przychylności rzeźnika, piwowara czy piekarza oczekujemy naszego obiadu, lecz od ich dbałości o własny interes”⁸, to ma na uwadze pozytywną reakcję producentów na cenę. Jest to jak najbardziej racjonalne postępowanie, gdyż wszyscy wytwórcy muszą pokryć koszty swojej działalności przychodami, a przy okazji dostarczają konsumentom to, czego ci potrzebują. Przyjmuje się w literaturze, że przeciwieństwem kapitału społecznego jest egoizm. I to jest podstawowy błąd, gdyż przeciwieństwem kapitału społecznego jest oportunizm. Przedsiębiorca, jeśli ma funkcjonować jako ktoś, kto ponosi odpowiedzialność za firmę, musi konkurować, współzawodniczyć, osiągać zysk. Podobnie jak sportowiec, od którego oczekuje się zwycięstwa, a nikt sportowcom nie zarzuca egoizmu. Pojęcie oportunizmu „(...) opisuje postawę polegającą na postępowaniu adekwatnym do zaistniałej sytuacji, warunków, mającym na celu uzyskanie pewnych korzyści. Wiąże się to jednoznacznie z brakiem pewnych niezmiennych zasad, według których postępowałoby się w życiu”⁹.

O prospołecznych poglądach A. Smitha niech świadczą poniższe dwa cytaty: „Smith dowodził, że jednostki kierujące się własnym interesem są w swoim postępowaniu prowadzone przez »niewidzialną rękę« ku takim działaniom, które służą celom społeczeństwa jako całości”¹⁰ oraz „Miał rację Adam Smith twierdząc, że życie gospodarcze jest głęboko zakorzenione w życiu społecznym i że nie można go rozpatrywać z pominięciem takich spraw, jak obyczaj, wartości

⁶ C. Trutkowski, S. Mandes: Op. cit., s. 55.

⁷ B. Fine: *Social Capital versus Social Theory: Political Economy and Social Science at the Turn of the Millennium*. Routledge, New York 2001.

⁸ A. Smith: *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011, s. 8.

⁹ <http://pl.wikipedia.org/Wiki>

¹⁰ D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch: *Ekonomia*. PWE, Warszawa 1995, s. 42.

moralne i nawyki danego społeczeństwa”¹¹. Należy pamiętać, że A. Smith obok wspomnianego klasycznego dzieła ekonomii *Bogactwo narodów* jest autorem *Teorii uczuć moralnych*¹².

J. Buchanan, odnosząc się do poglądów A. Smitha, dla którego ma wielkie uznanie za szczególnie artykułowanie praw i instytucji, mówi: „(...) należy rozróżnić między pogonią za własnym interesem z poszanowaniem moralnego prawa wzajemnego szacunku do innych ludzi, z którymi prowadzi się transakcje handlowe, a rynkiem funkcjonującym bez żadnych hamulców i ograniczeń”¹³.

3. Zaufanie

O odmienności spojrzenia ekonomisty na kapitał społeczny może świadczyć poniższy cytat z pracy K. Arrowa: „Obecnie zaufanie ma bardzo wymierną wartość pragmatyczną. Zaufanie to środek zmniejszający tarcie wewnątrz systemu społecznego. Jest to niezwykle wydajny instrument; możliwość polegania na słowie partnera w interesach pozwala oszczędzić wielu problemów. Niestety, nie jest to towar, który można łatwo kupić. Zaufanie oraz pokrewne wartości, takie jak lojalność i prawdomówność stanowią przykład czegoś, co ekonomiści nazywają »wartościami ubocznymi« (*externalities*). Każda z tych wartości jest towarem; każda ma realną, praktyczną, ekonomiczną wartość; każda zwiększa wydajność systemu, pozwala produkować więcej dóbr. Jednak nie są to towary, których wymiana na wolnym rynku jest technicznie możliwa czy nawet uzasadniona”¹⁴. Opinia K. Arrowa, laureata Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii, wyraźnie akcentuje produktywny charakter kapitału społecznego. Wynika z niej również, że wyżej wspomniane wartości mają charakter niezamierzony a powstają, gromadzą się jako efekty zewnętrzne korzystne dla gospodarki i społeczeństwa. Niemożność wymiany, o której mówi autor, wynika z braku ceny jako kategorii ekonomicznej. Zaufanie oraz pokrewne wartości mają wartość, a pomimo to nie mogą być przedmiotem wymiany, gdyż jej warunkiem jest cena. Brak ceny wskazuje na sposób powstawania kapitału społecznego, a mianowicie na to, że nie jest on wynikiem świadomej działalności inwestycyjnej, w wyniku której kapitał społeczny jako produkt miałby cenę, a powstaje jako efekt zewnętrzny.

¹¹ J.Z. Muller: *Adam Smith In His Time and Ours*. Free Press, New York 1992, za: F. Fukuyama: *Zaufanie...*, op. cit., s. 24.

¹² A. Smith: *Teoria uczuć moralnych*. PWN, Warszawa 1989.

¹³ J. Buchanan, R. Musgrave: *Finanse publiczne a wybór publiczny*. Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 2005, s. 18.

¹⁴ K. Arrow: *The Limits of Organization*. Norton, New York 1974, s. 23, za: F. Fukuyama: Op. cit., s. 179.

4. Negatywny kapitał społeczny

Badacze tego pojęcia, głównie socjologowie, akceptując jego korzystny wpływ na społeczeństwo i gospodarkę podnoszą, że w pewnych sytuacjach zasób kapitału społecznego (niektórzy mówią nawet o nadmiarze) może mieć negatywny wpływ. Używa się określeń: kapitał niekorzystny, negatywny, a nawet ujemny¹⁵.

Dostępne dane dotyczące wybranych aspektów kapitału społecznego i poziomu indeksu korupcji pokazują wysoką współzależność. Kraje znajdujące się w czołówce pod względem eliminacji korupcji to jednocześnie kraje o najwyższym poziomie PKB i o najwyższym standardzie życia.

Spotykane w literaturze stwierdzenia, że nadwyżka kapitału społecznego może powodować ujemne bądź negatywne skutki, nie jest poparta dowodami, a jedynie przypuszczeniem. Negatywne zachowania społeczne w postaci nepotyzmu, korupcji, mafii czy klientyzmu są cechą społeczeństw o niskim poziomie tegoż kapitału i małej produktywności. Tak więc brak kapitału społecznego, a nie jego namiar jest przyczyną patologii. Próby dzielenia kapitału społecznego na pozytywny i negatywny sprawiają, że pojęcie to staje się jeszcze bardziej niedookreślone. Jednocześnie określa się kapitał społeczny majątkiem, zasobem, aktywem, które ze swej istoty przyczyniają się do zwiększenia korzyści ekonomicznych i społecznych. Aktyw, zasób, majątek nie mogą być przecież ujemne. Natomiast niekorzystne zjawiska społeczne, takie jak korupcja, mafia, klientyzm, należy uznać za zaprzeczenie kapitału społecznego. Jeśli takie występują, oznacza to brak kapitału społecznego. W celu rozstrzygnięcia dylematu co do sensowności podziału na kapitał pozytywny i negatywny, można odwołać się do nauk ścisłych, a konkretnie do fizyki. W fizyce światło czy ciepło nie mają swoich przeciwieństw. Natomiast w języku potocznym ciemność i zimno oznaczają odpowiednio brak światła i ciepła. Podobnie jest z kapitałem społecznym – albo on jest w społeczeństwie i jest źródłem korzyści, albo go nie ma i tworzy się przestrzeń dla patologii społecznych.

5. Kapitał społeczny jako efekt zewnętrzny

Definiując kapitał społeczny jako efekt zewnętrzny interakcji społecznych i ekonomicznych, znajdujemy liczne potwierdzenia u najważniejszych badaczy zjawiska. W literaturze natomiast brak jest dowodów ukazujących proces inwestowania w kapitał społeczny. Autorzy licznych publikacji, mówiąc o inwestowaniu w kapitał społeczny, nie wskazują jednak kosztów czy nakładów, jakie wiązałyby

¹⁵ *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*. Red. T. Kaźmierczak, M. Rymsza. Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2007, s. 54.

się z procesem inwestowania. Należy jednak zaznaczyć, że definicja kapitału społecznego nie wyklucza pojedynczych celowych działań, których celem jest budowanie kapitału. Naszym celem jest jedynie pokazanie, że w swojej podstawowej masie kapitał ten jest pozytywnym efektem zewnętrznych interakcji, które w założeniu mają inne cele. Celem pracownika jest zarabiać, studenta uczyć się, sprzedawcy sprzedawać, sportowca zwyciężać, aktora grać, wolontariusza angażować się nieodpłatnie. Realizując swój cel, każdy z nich ma możliwość zdobywać większe zaufanie, przestrzegać zasad, jakie obowiązują przy realizacji tych celów, angażować się w sieci współpracy. Każda z tych osób powtarza swoje zachowanie wielokrotnie lub wykonuje jakieś czynności ciągle. Są to za każdym razem interakcje, gdyż są skierowane do określonych osób. Przy okazji realizacji celu głównego powstają korzystne efekty zewnętrzne w postaci zaufania, znajomości, wiarygodności, lojalności.

Jeśli natomiast kontrahenci, szczególnie przy transakcjach powtarzających się, uwzględniają interesy drugiej strony w postaci norm i zasad obowiązujących na rynku, przyczyniają się do powstania dodatkowych korzyści określanych efektami zewnętrznymi. Kenneth Arrow mówi: „każda komercyjna transakcja zawiera w sobie element zaufania, a z pewnością każda, która jest prowadzona przez jakiś okres”¹⁶.

Również J. Coleman, definiując kapitał społeczny, wyklucza inwestowanie jednostki w powiększenie jego zasobów: „(...) nie ma mowy o tym, aby zwiększenie puli kapitału społecznego mogło być interesem jednostkowym”¹⁷. Podejmowanie działalności inwestycyjnej ma miejsce wtedy, gdy określonym nakładom towarzyszy przewidywana stopa zwrotu.

B. Pogonowska w swoim artykule na temat kapitału społecznego¹⁸, powołując się na P. Colliera mówi, że są trzy typy efektów zewnętrznych¹⁹:

- 1) podjęcie interakcji społecznych wywołuje zawsze efekty zewnętrzne;
- 2) społeczna interakcja daje niezapośredniczony przez rynek efekt ekonomiczny;
- 3) ów efekt ekonomiczny zwykle nie jest pierwotnym/najważniejszym celem społecznej interakcji – jest przygodny/uboczny bądź nawet niezamierzony.

Badacze, zwolennicy inwestycyjnej proveniencji kapitału społecznego, jeśli nawet sugerują jakiś koszt (np. koszty spotkania), to najczęściej jest to koszt transakcyjny związany z celem, w wyniku realizacji którego powstaje efekt zewnętrzny w postaci kapitału społecznego. Tak wytworzony kapitał społeczny, zinternalizowany, może wpłynąć na zmniejszenie kosztów transakcyjnych przy innych/nowych interakcjach.

¹⁶ K. Arrow: *Gifts and Exchanges*. „Philosophy and Public Affairs” 1972, nr 1, s. 357.

¹⁷ J.S. Coleman: *Foundations of Social Theory*. The Belknap Press, Cambridge 1990, s. 317.

¹⁸ B. Pogonowska: Op. cit., s. 21.

¹⁹ P. Collier: *Social capital and poverty: a microeconomic perspective*. W: *The Role of Social Capital*, za: B. Pogonowska: Op. cit., s. 21.

6. Korzyści

W literaturze przedmiotu można spotkać obrazowe porównania kapitału społecznego do kleju bądź smaru. Obie te substancje również nie mają swoich przeciwieństw. Kapitał społeczny częściowo pojawił się jako antidotum na rosnące koszty transakcyjne. Koszty te są często przedstawiane jako skutek „tarcia” mechanizmu rynkowego. Według przedstawicieli nowej ekonomii instytucjonalnej we współczesnych gospodarkach rynkowych obserwowany jest szybki wzrost kosztów transakcyjnych²⁰. Niewątpliwie mogło to mieć wpływ na poszukiwanie środka zmniejszającego „tarcie” mechanizmu rynkowego – przyczynę kosztów transakcyjnych. Stąd określenie „smar” na rolę kapitału społecznego w gospodarce rynkowej.

R. Putnam stwierdza, że konsekwencje braku kapitału społecznego w industrialnym lub postindustrialnym świecie są znacznie większe niż w prostym rolniczym społeczeństwie²¹. Na dowód swojej tezy powołuje się na D. Northa, który mówi: „zyski z oportunistycznego, oszukiwania i wymigiwania się wzrastają w złożonych społeczeństwach”²².

Podsumowanie

W oparciu o zaprezentowane rozważania dokonano próby zdefiniowania tak różnie rozumianego i różnie definiowanego terminu: Kapitał społeczny są to nagromadzone w długim okresie korzystne efekty zewnętrzne interakcji społecznych i ekonomicznych. Tak rozumiane korzyści, zinternalizowane przez społeczność, stają się ich aktywem, a użyte z innymi zasobami powodują powstanie efektu synergii.

Definicja akcentuje zarówno sposób powstawania kapitału społecznego, jak i jego produktywny charakter. Tak rozumiany kapitał społeczny nie jest wytworem celowej działalności inwestycyjnej (aczkolwiek nie wyklucza takich pojedynczych działań). Jest on głównie pozytywnym efektem powtarzających się działań społecznych i ekonomicznych. Podkreślenie, że tworzy się on zarówno podczas kontaktów społecznych, jak i ekonomicznych, przypomina niedostrzegane zazwyczaj przez socjologów te drugie. A nietrudno zauważyć, że w codziennym funkcjonowaniu społeczeństwa liczebność kontaktów związanych z wymianą ekwiwalentną zdecydowanie przewyższa społeczne. Interakcje ekonomiczne mają charakter wielokrotnie powtarzających się. Towarzyszą im efekty zewnętrzne w postaci zaufania, norm współpracy i budowy sieci ułatwia-

²⁰ O. Williamson: *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.

²¹ R. Putnam: Op. cit., s. 264.

²² D. North: Op. cit., s. 35, za: R. Putnam: Op. cit., s. 278.

jących współdziałanie. Instytucje prawne normujące interakcje między ludźmi i państwo ze swoimi sankcjami stanowią warunki do szybszego gromadzenia się kapitału społecznego. Nie pełnią jednak funkcji sprawczej, a jedynie stymulującą.

Dysponenci kapitału społecznego dzięki jego zasobom podejmują działania polegające na komplementarnym jego użyciu wraz z innymi zasobami, co korzystnie wpływa na efektywność działań. Kapitał społeczny w tym przypadku przyczynia się do zwiększenia efektywności pozostałych zasobów. Można więc powiedzieć, że dysponenci inwestują w określone projekty, oprócz innych zasobów, również w kapitał społeczny.

SOCIAL CAPITAL AS AN ECONOMIC CATEGORY

Summary

As a starting point we claim that the sociological approach towards social capital is not complete and one should also consider the economical aspects of this notion. Social capital influences not only the way a society functions, it also influences the economy. The notion of social capital in the literature is not very precise. One ascribes different features to it, including gainsaying its essence, like for instance a negative one. This is the reason why we propose a definition which describes the notion as well as the way it arises. Social capital are the advantageous effects of the outside social and economical interactions which are cumulated in a long period of time. Such avails which are internalized by a society become their asset and used with other resources they cause an effect of synergy.