

**Szkoła Główna Handlowa
Kolegium Analiz Ekonomicznych**

Łukasz Borowiecki

Rozprawa Doktorska

**Kapitał Społeczny w Polsce: Determinanty,
Uwarunkowania Historyczne oraz Bieżące Trendy**

**Autoreferat rozprawy doktorskiej napisana pod kierunkiem
dr hab. Adama Szulca, prof. nadzw. SGH
Kolegium Analiz Ekonomicznych
Instytut Statystyki i Demografii**

Warszawa, czerwiec 2016

Wstęp

Celem rozprawy jest analiza problemu niskiego poziomu kapitału społecznego w Polsce. Kapitał społeczny rozumiany jest jako zestaw nieformalnych norm społecznych, takich jak zaufanie, wzajemność, dotrzymywanie zobowiązań oraz prawdomówność. Ich przestrzeganie przynosi korzyści społeczne poprzez wzrost efektywności ekonomicznej. Za wyborem tematu rozprawy doktorskiej stoją trzy przesłanki. Po pierwsze, kapitał społeczny pełni istotną rolę w społecznym oraz ekonomicznym rozwoju społeczeństwa. Po drugie, różne miary kapitału społecznego sugerują, że w Polsce występuje niedobór tego zasobu co, zgodnie z literaturą przedmiotu, kontrastuje faktem, iż w minionych latach Polska była w stanie osiągnąć społecznie pożądane wyniki, takie jak wzrost gospodarczy, poprawa standardów kształcenia czy też obniżenie nierówności ekonomicznych. Dodatkowo, dane uzyskane z Diagnozy Społecznej dla minionej dekady stwarzają możliwości oceny potencjału wzrostowego kapitału społecznego wśród Polaków. Powyższe powody czynią kwestię kapitału społecznego w Polsce zarówno interesującą z naukowego punktu widzenia, jak i istotną społecznie.

Poniższy konspekt składa się z czterech części. Pierwsza przedstawia dostępne w literaturze naukowej wyniki badań dotyczących kapitału społecznego. W drugiej opisane są hipotezy naukowe, na podstawie których przeprowadzono badanie empiryczne. Kolejna część przedstawia wyniki przeprowadzonych badań. Konspekt kończy się krótkim podsumowaniem zawierającym również sugestie dotyczące dalszych badań.

Przegląd Literatury Naukowej

Z punktu widzenia nauk ekonomicznych, jedną z kluczowych charakterystyk kapitału społecznego jest jego korelacja ze wzrostem PKB. Przykładowo, Arrow (1972) łączył zaufanie, będące kluczowym komponentem kapitału społecznego, z efektywnością transakcji handlowych oraz wzrostem gospodarczym. Helliwell i Putnam (1995) wykazali, że wzrost autonomii włoskich regionów skutkowało w latach 80-tych ich zróżnicowaniem pod kątem PKB na mieszkańca. Północne regiony Włoch odnotowały wyższy wzrost gospodarczy, co autorzy uzasadnili wyższym poziomem kapitału społecznego. Knack i Keefer (1997) badali wpływ kapitału społecznego poprzez porównanie międzynarodowe z wykorzystaniem danych z World Values Survey. Mierzyli oni kapitał społeczny poprzez takie zmienne jak tolerowanie pogoni za rentą (ang. „rent seeking”), korupcji oraz oszukiwania współobywateli. Wyniki ich badań wskazują, że zaufanie oraz postawa obywatelska miały istotny wpływ na wzrost PKB. Zak i Knack (2001) wskazali, że zaufanie miało pozytywny wpływ na wzrost gospodarczy oraz wartość inwestycji jako odsetek PKB w latach 1970-1992. Inni naukowcy osiągnęli podobne wyniki analiz dotyczących powiązań kapitału społecznego oraz wzrostu PKB (Hall i Jones, 1999; La Porta i in., 1997; Whiteley, 1997).

Dalsze badania wykazały, że kapitał społeczny jest również skorelowany z innymi wynikami pożądanymi ze społecznego punktu widzenia. Jednym z nich jest jakość edukacji. W przypadku USA, dzieci ze stanów o niższym poziomie kapitału społecznego (przeważnie południowych), osiągały gorsze wyniki podczas rozwiązywania wystandaryzowanych testów (Halpern, 2005) oraz częściej zdarzało im się nie ukończyć edukacji szkolnej (Putnam, 2000).

Meta-analiza (Hanushek, 2003) wskazała, że wzrost wydatków na szkolnictwo przynosił niewielki bądź też żaden skutek, jeżeli nie był on powiązany z odpowiednim poziomem kapitału społecznego.

Istotną charakterystyką kapitału społecznego jest jego ujemna korelacja z kulturą kładącą silny nacisk na rodzinę. Już w 1958 roku E. Banfield w monografii o Chiaromonte, miasteczku na południu Włoch, argumentował, że występowanie biedy w Południowych Włoszech jest skutkiem kultury wąsko skoncentrowanej na najbliższej rodzinie (Banfield, 1958). Zauważył on, że mieszkańcy Chiaromonte byli chętni do pomocy innym tylko wtedy, gdy dostrzegali w tym własny interes i sytuacja ta skutkowałą rozwojem zawiści, korupcją oraz brakiem umiejętności osiągania wspólnych celów. Podobne wyniki badań dotyczące Południowych Włoch zostały uzyskane również przez innych badaczy (Almond i Verba, 1965; Putnam i in., 1993). Późniejsze badania dostarczyły argumentów do teorii, że kultura wąsko skoncentrowana na najbliższej rodzinie jest ujemnie skorelowana z kapitałem społecznym (Alesina i Giuliano, 2011; Durante, 2009; Kääriäinen i Lehtonen, 2006). Takie wyniki badań mogą być wytłumaczone w ramach hipotezy „ekspozycji na innych” (ang. „outward exposure”), którą zaproponowali Ermisch i Gambetta (2010). Mianowicie, wszystkie czynniki wymuszające na jednostkach kooperację poza najbliższą rodziną powinny pozytywnie wpływać na kapitał społeczny poprzez stworzenie możliwości nauki rozróżniania osób wiarygodnych od tych, którzy mogą nadużyć zaufania, oraz poprzez stworzenie sytuacji gdzie jednostka jest zmuszona do polegania na innych. Skutkuje to wzrostem tzw. uogólnionego zaufania (ang. „generalized trust”), które określa zaufanie do osób niebędących członkami najbliższej rodziny bądź też bliskimi przyjaciółmi.

Liczne badania wskazują, że na kapitał społeczny mają wpływ wydarzenia historyczne. Putnam i in. (1993) argumentują, że to historyczne instytucje publiczne oraz silna pozycja Kościoła Katolickiego są odpowiedzialne za niższe od oczekiwań wyniki społeczno-ekonomiczne Południowych Włoch. Podobne wyniki badań osiągnął Tabellini (2010), który wykazał, że społeczności, gdzie historycznie obowiązywał system polityczny nakładający ograniczenia na władzę wykonawczą, charakteryzują się wyższymi wartościami uogólnionego zaufania oraz różnych miar aktywności obywatelskich. Nunn i Wantchekon (2011) wykazali, że regiony Afryki Zachodniej, które doświadczyły handlu niewolnikami, posiadają mniej kapitału społecznego oraz charakteryzują się niższym uogólnionym zaufaniem.

Nie istnieje jedna definicja kapitału społecznego. Większość badaczy zgadza się, że kapitał społeczny obejmuje zaufanie i regułę wzajemności zawarte w więziach społecznych, jednak dokładne definicje kapitału społecznego różnią się w detalach. Putnam (2000) wykorzystuje rozróżnienie na kapitał społeczny wiążący (ang. „bonding social capital”) oraz kapitał społeczny pomostowy (ang. „bridging social capital”), które zostało zaczerpnięte z pracy Gittella i Vidal (1998). Kapitał społeczny wiążący obejmuje więzi społeczne w grupach o homogenicznym charakterze, zaś kapitał społeczny pomostowy obejmuje więzi w grupach, których członkowie są społecznie heterogeniczni. Fukuyama (1997) kładzie nacisk na nieformalne reguły i normy takie jak prawdomówność, dotrzymanie zobowiązań czy też wzajemność. Durlauf i Fafchamps (2005) dokonali podsumowania definicji kapitału

społecznego. Argumentują oni, że pomimo zróżnicowania, wszystkie definicje łączą trzy aspekty:

1. Kapitał społeczny generuje pozytywne efekty zewnętrzne dla członków grupy.
2. Te efekty zewnętrzne są osiągnięte poprzez wzajemne zaufanie, normy i cnoty oraz wynikający z nich wpływ na oczekiwania i zachowanie.
3. Wzajemne zaufanie, normy i cnoty wynikają z nieformalnych form organizacji opartych o sieci społeczne i stowarzyszenia. (s.1644)

Durlauf i Fafchamps (2005) wskazują również, że kapitał społeczny jest powiązany z Pierwszym Twierdzeniem Ekonomii Dobrobytu (ang. „First Welfare Theorem”). Mianowicie, kapitał społeczny jest istotny w sytuacjach, gdzie efektywność w sensie Pareto nie może zostać osiągnięta. Dotyczy to różnych zagadnień takich jak konkurencja niedoskonała, asymetria informacji, efekty zewnętrzne, efekt gapowicza czy pogoń za rentą. Z tego punktu widzenia, pozytywny efekt kapitału społecznego wynika z przynajmniej częściowej możliwości przewyciężenia dowolnego z wymienionych problemów, co skutkuje wyższą efektywnością ekonomiczną. Granovetter (1973) dostarcza przykład takiego efektu. Autor wykazał, że posiadanie dużej i zróżnicowanej sieci kontaktów społecznych umożliwia łatwiejszy kontakt osób poszukujących zatrudnienia z dostępnymi ofertami pracy, tym samym czyniąc rynek pracy bardziej efektywnym.

Wątek kapitału społecznego został również dostrzeżony przez badaczy polskich. Już w latach 90-tych ubiegłego wieku, P. Sztompka opublikował serię artykułów, w których argumentował, że Polska cierpi z powodu braku zaufania i wskazywał, że ten problem ma swoje źródło w doświadczeniu życia w ustroju komunistycznym (praca P. Sztompki, 2007 zawiera dobre podsumowanie opublikowanych artykułów). Tematyka kapitału społecznego została spopularyzowana w Polsce przez J. Czapińskiego (np. Czapiński, 2008). Argumentował on, że polskie społeczeństwo charakteryzuje się deficytem kapitału społecznego – Polacy nie ufają sobie nawzajem i rzadko samoorganizują się w stowarzyszenia. W opinii Czapińskiego, ta charakterystyka polskiego życia społecznego będzie w coraz większym stopniu stanowić przeszkodę w rozwoju ekonomicznym w momencie, gdy zostanie wyczerpany potencjał wzrostowy oparty o zwiększenie skali kształcenia wyższego oraz niskie płace. W tym momencie brak kapitału społecznego uniemożliwi dokończenie transformacji w kierunku nowoczesnej gospodarki opartej o wiedzę oraz dorównanie Zachodniej Europie w kwestii poziomu PKB na obywatela oraz standardu życia. Takie ograniczenie polskiego potencjału rozwojowego było również wskazywane przez innych naukowców oraz osoby publiczne. Podkreślali oni, że niski poziom kapitału społecznego w Polsce ma negatywny wpływ na wymiar sprawiedliwości (Regulski, 2014), skuteczność administracji publicznej (Clapham, 2012; Wnuk-Lipiński, 2014) oraz przedsiębiorczość obywateli (Mordasewicz, 2013).

K. Growiec wskazuje, że o ile poziom kapitału społecznego wśród Polaków jest niższy niż w wielu innych państwach Europy, problem ten dotyczy w szczególności tych jednostek, których więzi społeczne opierają się przede wszystkim na rodzinie (Growiec, 2009, 2011). J. Growiec i K. Growiec (2010) wykazują, że pomostowy kapitał społeczny w Polsce jest

korzystny z punktu widzenia m.in. wyższych zarobków oraz subiektywnego dobrostanu jednostki. Wskazują oni również na możliwość występowania pułapki niskiego zaufania – samonapędzającego się efektu niskiego zaufania oraz niewielkiej sieci społecznej opartej przede wszystkim o członków rodziny (Growiec i Growiec, 2011). D. Węziak-Białowolska (2010) przedstawiła analizę kapitału społecznego w ujęciu regionalnym, wykorzystując dane z Diagnozy Społecznej. Wskazała ona, że województwami o najwyższym poziomie kapitału społecznego są warmińsko-mazurskie, podkarpackie i wielkopolskie.

Hipotezy Badawcze

Związek pomiędzy kapitałem społecznym oraz wzrostem PKB jest dosyć dobrze udokumentowany. Społeczeństwa zasobne w kapitał społeczny są bogate, charakteryzują się wysokim standardem życia zaś ich wzrost gospodarczy jest szybszy (Halpern, 2005; Helliwell i Putnam, 1995; Knack i Keefer, 1997). Niestety, dane z European Social Survey mogą sugerować, że polskie społeczeństwo ma niższy poziom kapitału społecznego niż praktycznie każde z państw „starej piętnastki” UE. Polacy osiągają niski wynik dla dwóch najczęściej wykorzystywanych wskaźników kapitału społecznego – tylko 16% obywateli deklaruje uogólnione zaufanie do innych i jedynie 5% uczestniczy w stowarzyszeniach czy organizacjach charytatywnych. Te wyniki są znacząco niższe niż w przypadku społeczeństw Europy Zachodniej. Sugerowałoby to, że Polakom brakuje kluczowego zasobu koniecznego do budowy dobrze zorganizowanego i zamożnego społeczeństwa.

Literatura naukowa wskazuje, że niski poziom kapitału społecznego jest skorelowany nie tylko z niskim wzrostem PKB, ale i ze słabymi wynikami edukacyjnymi, niskim standardem życia, korupcją, wysokimi nierównościami dochodowymi (Halpern, 2005). Jednakże w przypadku każdego z wymienionych obszarów życia społecznego Polska wypada stosunkowo dobrze. Jest ona jednym z liderów wzrostu gospodarczego w UE, wypada dobrze w badaniu wyników szkolnictwa PISA (OECD, 2013), standard życia jej obywateli rośnie (Diagnoza Społeczna, 2013), osiągnęła drugi najlepszy wynik postrzeganej korupcji spośród byłych krajów komunistycznych (Transparency International, 2016) zaś nierówności dochodowe wśród Polaków od kilku lat maleją (Eurostat SILC, 2016). Wszystkie wymienione charakterystyki są typowe dla kraju o wysokim poziomie kapitału społecznego.

Niska wartość wskaźników kapitału społecznego stoi w sprzeczności z dobrymi wynikami społeczno-ekonomicznymi Polski. Zjawisko to wymagało gruntownej analizy. Celem rozprawy było dokonanie analizy charakterystyki kapitału społecznego w Polsce oraz znalezienie wiarygodnego naukowo wytłumaczenia wskazanych powyżej sprzeczności. W związku z tym, badanie przedstawione w pracy doktorskiej zostało przeprowadzone w oparciu o trzy generalne hipotezy:

1. Charakterystyka kapitału społecznego w Polsce jest inna niż w krajach zachodnich.
2. Deficyt kapitału społecznego w Polsce ma podłoże historyczne.
3. Polska będzie doświadczać wzrostu poziomu kapitału społecznego dzięki poprawie warunków społeczno-gospodarczych po upadku komunizmu w 1989 roku.

Głównym wskaźnikiem kapitału społecznego, wykorzystywanym w badaniu jest uogólnione zaufanie. Jest ono mierzone poprzez pytanie „Ogólnie rzecz biorąc, czy uważa Pan, że można ufać większości ludzi, czy też sądzi Pan, że w postępowaniu z ludźmi ostrożności nigdy za wiele?”. Pytanie takie zostało pierwszy raz wykorzystane przez M. Rosenberga w latach 50-tych ubiegłego wieku (przykładowo: Rosenberg, 1956) w badaniach dotyczących związku pomiędzy nieufnością oraz postawami obywatelskimi. To pytanie jest istotnym komponentem wielu złożonych wskaźników kapitału społecznego. Uogólnione zaufanie jest w stanie ocenić pośrednio wiele pozytywnych efektów kapitału społecznego, zakładanych przez koncepcje teoretyczne i w wielu badaniach jest wykorzystywane jako jedyny wskaźnik kapitału społecznego (Halpern, 2005). Dodatkowo, w badaniu na potrzeby pracy doktorskiej został wykorzystany wskaźnik pomocniczy – indeks partycypacji obywatelskiej. We wskaźniku uwzględniono działanie na rzecz społeczności lokalnej, uczestniczenie w organizacjach, stowarzyszeniach, partiach, grupach religijnych i związkach oraz uczestniczenie w zgromadzeniach publicznych. Wskaźnik jest skoncentrowany na uchwyceniu wymiaru samoorganizowania się społeczeństwa w stowarzyszenia, co jest zgodne z perspektywą badawczą przedstawioną przez Putnama (1993, 2000).

Badania empiryczne zawarte w pracy doktorskiej zostały oparte na modelach regresji. Modele te są wykorzystywane w celu określenia korelacji pomiędzy zmiennymi niezależnymi (demograficzne, kulturowe, ekonomiczne itd.) oraz wskaźnikami kapitału społecznego (uogólnione zaufanie, indeks partycypacji obywatelskiej). Zależnie od charakteru zmiennej zależnej wykorzystywane są modele MNK oraz logitowe. W przypadku indeksu partycypacji obywatelskiej wykorzystywana jest regresja negatywna dwumianowa. Większość modeli została stworzona w oparciu o dane z Diagnozy Społecznej, które są uzupełniane danymi z GUS. Porównania pomiędzy krajami zostały stworzone w oparciu o bazy danych European Social Survey oraz World Values Survey, które są uzupełnione o dane z organizacji takich jak Eurostat, Bank Światowy czy Transparency International. Dodatkowo uwzględniono dane z międzywojennych polskich Powszechnych Spisów Ludności, których wykorzystanie miało na celu określenie wpływu historycznych czynników na dzisiejszy poziom kapitału społecznego w społeczeństwie polskim.

Wyniki

Analiza empiryczna przedstawiona w pracy doktorskiej wskazuje, że poziom wykształcenia jest w Polsce skorelowany z uogólnionym zaufaniem. Efekt wykształcenia podstawowego i średniego jest pozytywny, lecz niewielki. To wykształcenie wyższe jest silnie pozytywnie skorelowane z uogólnionym zaufaniem. Wynik ten jest spójny z literaturą naukową, która wskazuje, że wyższe wykształcenie ma silny wpływ na wzrost kapitału społecznego (Halpern, 2005; Pattie, Seyd i Whiteley, 2003; Putnam, 2000).

Zależność pomiędzy wiekiem oraz zaufaniem dla osób w grupie wiekowej 16-25 jest negatywna. Wartość parametru dla wieku w przypadku grupy wiekowej 25-85 jest pozytywna, lecz niewielka. Wynik ten sugerowałby, że w najmłodszej grupie wiekowej zaufanie spada z wiekiem. Stoi to w sprzeczności z literaturą naukową, która sugeruje, że najmłodsi członkowie społeczeństwa mają niski poziom zaufania, który rośnie z wiekiem (Alesina i La Ferrara, 2002). W szczególności, Guiso, Sapienza i Zingales (2008) oraz Tabellini (2008) przedstawili mechanizm, który tłumaczył niskie wartości uogólnionego zaufania wśród najmłodszych z punktu widzenia strategii międzypokoleniowej transmisji zaufania. Czynniki ekonomiczne są również skorelowane z kapitałem społecznym. Powiaty o najwyższym udziale ufających obywateli to te, gdzie stopa bezrobocia jest najniższa. Wynik ten jest zgodny z wynikami osiągniętymi dla innych krajów (Alesina i Giuliano, 2011). Poziom dochodu jest pozytywnie skorelowany z uogólnionym zaufaniem i co znajduje potwierdzenie w literaturze naukowej (Alesina i La Ferrara, 2002; Glaeser i in., 2000; Guiso, Sapienza i Zingales, 2003). Wśród grup zawodowych, najwyższy poziom zaufania można dostrzec u przedsiębiorców, co może być powiązane z doświadczeniem w identyfikowaniu wiarygodnych partnerów biznesowych (Ermisch i Gambetta, 2010). Może też wynikać z faktu posiadania większej kontroli nad życiem zawodowym i wyższym poziomem optymizmu (Uslaner, 1998, 2002), cechy częściej wśród osób prowadzących działalność gospodarczą (Liang i Dunn, 2008).

Związek pomiędzy optymizmem oraz kapitałem społecznym jest często wskazywanym w literaturze naukowej. Uslaner (1998) argumentował, że pesymiści przypisują innym złe intencje i w konsekwencji mają tendencję do wycofywania się do swoich małych społeczności, gdzie czują się bezpiecznie. Z drugiej strony, optymiści postrzegają przyszłość jako idącą w dobrym kierunku oraz wierzą, że posiadają kontrolę nad własnym życiem. Dodatkowo, charakteryzują się oni poczuciem dobrostanu osobistego oraz postrzegają społeczność jako potencjalne wsparcie. Zależności te zostały sprawdzone w rozprawie i wyniki potwierdziły mechanizm przedstawiony przez Uslanera (1998, 2002). Jednostki o wyższym poziomie uogólnionego zaufania to osoby wskazujące, że optymizm jest warunkiem udanego i szczęśliwego życia. Z drugiej strony, pogląd że to pieniądze, zdrowie oraz rodzina są warunkiem udanego życia był negatywnie skorelowany z uogólnionym zaufaniem. Zależność pomiędzy wąskim skoncentrowaniem na rodzinie oraz niskim uogólnionym zaufaniem jest dobrze udokumentowana w literaturze naukowej (Almond i Verba, 1965; Banfield, 1958; Durante, 2009; Ermisch i Gambetta, 2010). Co do negatywnej korelacji w przypadku znaczenia przypisywanego pieniądзом oraz zdrowiu – zależność ta zdaje się wskazywać do pewnego stopnia pesymistyczne zaabsorbowanie potencjalnymi

niebezpieczeństwami, które mogą dotknąć jednostkę – lepiej jest być zdrowym i bogatym, ponieważ nigdy nie wiadomo kiedy może wydarzyć się nieszczęście.

Zależność pomiędzy optymizmem oraz kapitałem społecznym została skontrastowana z wynikami trendów w nastrojach społecznych publikowanych przez CBOS od wczesnych lat 90-tych ubiegłego wieku (CBOS, 2016). Odsetek osób oceniających życie własne i rodziny jako dobre wzrósł z 10%-15% w 1992 roku do około 55% w 2016 roku. Jednakże w przypadku pytania o to, czy sytuacja w kraju zmierza w dobrym kierunku, większość Polaków jest zdania, że kraj kierunek ten jest zły i wynik ten jest niezmienny w przeciągu ostatnich 25 lat. Fakt, że życie Polaków uległo znacznej poprawie od czasu upadku komunizmu zdaje się nie mieć wpływu na to silne fatalistyczne przeświadczenie o perspektywach rozwojowych kraju. Ta fatalistyczna wizja często jest wyrażana w przestrzeni publicznej w Polsce także przez polskich naukowców oraz osoby publiczne, które można podsumować jako pogląd, że Polska niemal zmierza w kierunku katastrofy. Pogląd ten jest interpretowany w rozprawie z wykorzystaniem koncepcji zaczerpniętych z Uslaner (2002). Mianowicie, dla wielu Polaków świat jest złym miejscem (brak poczucia wsparcia ze strony otoczenia) i jednostka nie jest w stanie nic na to poradzić (brak poczucia kontroli). W związku z brakiem kontroli ich przyszłość wygląda pesymistycznie. Innym osobom nie można ufać (ten brak zaufania przekłada się na niski poziom kapitału społecznego) i w związku z tym kooperacja jest bezcelowa, bo prowadzi do porażki. Wszystko to tworzy smutny obraz podzielany przez innych w społeczności (niski dobrostan).

Powyższe wyniki razem z niskimi wartościami wskaźników kapitału społecznego, takimi jak uogólnione zaufanie czy uczestniczenie w stowarzyszeniach, sugerowałyby, że Polska faktycznie cierpi z powodu niskiego poziomu kapitału społecznego. Istnieją jednakże argumenty, które uzasadniałyby stanowisko przeciwne. Jednym z takich argumentów jest fakt, że Polska począwszy od lat 90-tych doświadczyła znaczącego rozwoju ekonomicznego i społecznego. W związku z tym interesujące wydawało się podjęcie próby oszacowania wartości kapitału społecznego wyłącznie w oparciu o wyniki społeczno-ekonomiczne kraju. Analiza przedstawiona w rozprawie się na założeniu, że poziom kapitału społecznego w Polsce jest nieznaną i o wartości tej wnioskuje się na podstawie zestawu zmiennych społeczno-ekonomicznych – wartości indeksu postrzeganej korupcji (Transparency International, 2016), wyników edukacji szkolnej mierzonych w badaniu PISA (OECD, 2013), wartości wskaźnika Gini (Eurostat SILC, 2016) oraz wartości wskaźnika złożoności ekonomicznej eksportu (Hausmann, Hidalgo i in., 2011). Przeciętny wynik przewidywanej wartości uogólnionego zaufania dla czterech modeli wyniósł 29,7%. Jest to znacznie więcej niż wartość obliczona na podstawie danych European Social Survey wynosząca 16,4%. Wyniki te powinny być interpretowane następująco – osiągnięcia społeczno-ekonomiczne Polski są charakterystyczne dla społeczeństwa o znacząco wyższym poziomie uogólnionego zaufania.

Również literatura naukowa dostarcza wskazówek wspierających pogląd, że polskie społeczeństwo jest zasobne w kapitał społeczny. Uslaner (2008) przedstawił analizę wpływu europejskiego pochodzenia etnicznego na aktualny poziom kapitału społecznego w USA. Wykazał on, że o ile społeczności w Europie Wschodniej charakteryzują się znacząco

niższym poziomem kapitału społecznego niż Niemcy czy Irlandczycy, ich potomkowie w USA osiągają poziom kapitału społecznego zbliżony do poziomu Amerykanów pochodzenia niemieckiego lub irlandzkiego. Kääriäinen i Lehtonen (2006) analizowali kapitał społeczny w Europie z wykorzystaniem kategorii zaproponowanych przez Putnama (2000), jakimi są wiążący kapitał społeczny (więzi w grupach homogenicznych, jak rodzina czy bliscy przyjaciele) oraz pomostowy kapitał społeczny (więzi w grupach heterogenicznych). Autorzy wskazali, że Polska, podobnie do innych krajów post-komunistycznych, osiągała niskie wartości wskaźnika uogólnionego zaufania oraz kapitału społecznego pomostowego i wiążącego. Sugerowałyby to, że w przypadku Polski niski poziom uogólnionego zaufania i pomostowego kapitału społecznego nie jest powiązany z kulturą wąsko skoncentrowaną na rodzinie (wiązący kapitał społeczny), tak jak ma to miejsce w przypadku krajów śródziemnomorskich. Mönkediek i Bras (2014) wykazali, że chociaż Polacy mieszkają w niedużej odległości od rodziny, to jednak siła ich więzi rodzinnych jest stosunkowo słaba i w tej kwestii przypominają Niemców bądź też społeczeństwa skandynawskie.

Można więc wskazać, że polskie społeczeństwo zdaje się charakteryzować zarówno cechami typowymi dla społeczeństwa zasobnego w kapitał społeczny, jak i cechami społeczeństwa, któremu brakuje tego cennego zasobu. W rozprawie zaproponowano hipotezę, mogącą potencjalnie tłumaczyć te sprzeczności. Mianowicie, możliwe jest pogodzenie sprzeczności zakładając, że polskie społeczeństwo posiada znaczące zasoby kapitału społecznego, zaś niskie wartości jego wskaźników wynikają z negatywnych szoków doznanych przez społeczeństwo w toku XIX i XX wieku.

Nie jest trudno zidentyfikować wydarzenia historyczne, które można wskazać jako źródło takich negatywnych szoków w obszarze kapitału społecznego. Przez cały okres XIX wieku Polska była okupowana przez Rosję, Niemcy oraz Austro-Węgry. W XX wieku na jej terytorium toczyły się dwie wojny światowe. Począwszy od 1945 roku kraj był w strefie wpływów Związku Radzieckiego. Skutkowało to wprowadzeniem władzy komunistycznej, infiltracją społeczeństwa przez służby bezpieczeństwa oraz brakiem wolności słowa. Właściwie podczas każdego okresu, kiedy Polska była okupowana, jednym z celów okupantów było ograniczenie kooperacji wśród Polaków, co miało służyć łamaniu oporu wśród społeczeństwa. Negatywny wpływ tego typu wydarzeń na kapitał społeczny jest udokumentowany w literaturze naukowej. Bjørnskov (2007) wskazuje, że doświadczenie życia w systemie komunistycznym pozostawiło silny ślad w postaci braku zaufania. Jego badania wskazują, że historyczne doświadczenie komunizmu jest silniej (negatywnie) skorelowane z uogólnionym zaufaniem niż osiągnięcia gospodarcze, religia czy zróżnicowanie etniczne. Paldam i Svendsen (2001) w swojej analizie post-komunistycznych krajów Europy Wschodniej doszli do zbliżonych wniosków. Delhey i Newton (2005) wykazali, że historyczne doświadczenie wojny wewnątrz granic kraju jest silnie związane z brakiem zaufania.

Polscy naukowcy i osoby publiczne przedstawiają podobne wyjaśnienia deficytów polskiego kapitału społecznego. J. Regulski wskazał na rozbiory oraz komunizm jako przyczyny powstania braku zaufania wśród Polaków (Regulski, 2013). Podobnie A. Smolar przedstawia komunizm oraz okupację jako odpowiedzialne za brak zaufania (Smolar, 2012). Jednakże

J. Czapiński podkreśla znaczenie czynników jeszcze odleglejszych w czasie – wskazując na negatywną rolę pańszczyzny, która w na terenach polskich została zniesiona dopiero w XIX wieku (Czapiński, 2013).

Polska charakteryzuje się demokratyczną tradycją polityczną. Rzeczpospolita Obojga Narodów, która upadła w 1795 roku, była oparta o system parlamentarny nakładający silne ograniczenia na władzę wykonawczą – co obecnie jest cechą charakterystyczną krajów o wysokim poziomie kapitału społecznego (Tabellini, 2010). Tuż przed upadkiem kraju, parlament przyjął konstytucję, która rozszerzała zakres praw przyznanych mieszczaństwu, zaś uniwersał połaniecki z 1794 roku stanowił pierwszy krok na drodze do zniesienia pańszczyzny. Pokazuje to, że z końcem XVIII wieku Rzeczpospolita Obojga Narodów była na drodze liberalnych reform, które zostały przerwane przez interwencję zbrojną ze strony Prus, Rosji i Austrii. Dodatkowo, w przypadku Polski nie jest obecny kluczowy czynnik wpływający na powstawanie klimatu braku zaufania, jakim jest kultura kładąca wąski nacisk na rodzinę (Kääriäinen and Lehtonen, 2006; Mönkediek i Bras, 2014).

Podsumowując, hipoteza przedstawiona w pracy doktorskiej stwierdza, że polskie społeczeństwo posiada cechy społeczności o wysokim poziomie kapitału społecznego (demokratyczna kultura polityczna, brak skoncentrowania na rodzinie, stosunkowo niski poziom korupcji i nierówności dochodowych, efektywny system szkolnictwa itd.), jednak nie charakteryzuje się najbardziej oczywistymi wskaźnikami kapitału społecznego – uogólnionym zaufaniem oraz uczestnictwem w stowarzyszeniach – z racji na negatywne szoki, których Polska doświadczyła w niedawnej historii (komunizm, konflikty zbrojne, okupacja).

Aby zweryfikować wpływ niektórych spośród historycznych czynników, przeprowadzono analizę zmiennych historycznych. Analiza opiera się o dane z międzywojennych Powszechnych Spisów Ludności uwzględniających strukturę etniczną, migracje oraz umiejętność czytania i pisanie. Analiza wskazuje, że Polacy żyjący na terytoriach historycznego zaboru pruskiego charakteryzują się niższym poziomem uogólnionego zaufania. Należy jednak zauważyć, że różnice pomiędzy trzema zaborami są niewielkie. Powiaty, w których historycznie mieszkali mniejszości ukraińskie i białoruskie również charakteryzują się niższym poziomem uogólnionego zaufania. Dodatkowo, terytoria gdzie miały miejsce nagłe migracje w trakcie oraz tuż po zakończeniu I wojny światowej charakteryzują się wyższym poziomem uogólnionego zaufania. Wyniki te wskazują, że czynniki historyczne faktycznie miały wpływ na kształtowanie się kapitału społecznego w społeczeństwie polskim.

Od upadku komunizmu w 1989 roku Polska jest krajem niepodległym, co stwarza szansę na rozwój ekonomiczny i społeczny. Jeżeli hipoteza przedstawiona w pracy doktorskiej jest prawdziwa i niskie wartości wskaźników kapitału społecznego wynikają jedynie ze stosunkowo niedawnych negatywnych doświadczeń, można oczekiwać, że poziom kapitału społecznego po 1989 roku będzie rósł, co jest związane z faktem, że zdolność do kooperacji pomiędzy Polakami nie będzie ograniczana przez czynniki zewnętrzne. Zidentyfikowanie takiego zjawiska wspierałoby hipotezę przedstawioną w rozprawie.

Zagadnienie to zostało zweryfikowane w oparciu o dane z Diagnozy Społecznej z lat 2003-2015. W tym okresie uogólnione zaufanie wśród Polaków wzrosło z 12% w 2003 roku do 17% w 2015 roku. Jednak ten wzrost był bardziej widoczny w młodszych grupach wiekowych 16-44, zaś dla grupy wiekowej 16-24 zmiana była szczególnie duża – z 13% do 21% w 2015 roku. Stąd w minionym roku to najmłodszy Polacy charakteryzowali się najwyższym poziomem uogólnionego zaufania. W przypadku indeksu partycypacji obywatelskiej, mającego na celu uchwycenie uczestniczenia w stowarzyszeniach, nie zauważono zmiany w latach 2003-2015. Jednak brak zmiany wynika ze spadku wartości tego wskaźnika dla osób w wieku 45 lat lub więcej. W grupie wiekowej 16-44 zaobserwowano wzrost wartości wskaźnika, zaś zmiana ta była szczególnie widoczna w przypadku grupy wiekowej 16-24.

Powyższe wyniki sugerują, że kolejne kohorty młodych Polaków wchodzące w dorosłość mają sukcesywnie rosnący poziom kapitału społecznego. Wynik taki nie byłby przypadkowy – jeżeli to komunizm jest jednym z czynników odpowiedzialnych za niskie wartości wskaźników kapitału społecznego, to ci spośród Polaków, którzy nie doświadczyli komunizmu powinni charakteryzować się wyższym uogólnionym zaufaniem oraz skłonnością do samoorganizowania się w stowarzyszenia. Wzrost kapitału społecznego wśród młodych Polaków może być postrzegany jako dowód, że skutki negatywnych szoków w obszarze kapitału społecznego zacierają się, podczas gdy poprawiające się otoczenie społeczne skutkuje wzrostem mierzalnych charakterystyk kapitału społecznego. Wyniki takie wspierają hipotezę przedstawioną w pracy doktorskiej, mówiącą że niskie wartości wskaźników kapitału społecznego wśród Polaków wynikają z doświadczeń historycznych, a nie z charakterystyk kulturowych społeczeństwa.

Podsumowanie

Badanie empiryczne zawarte w pracy doktorskiej potwierdza każdą z przedstawionych hipotez badawczych. Odnośnie pierwszej hipotezy – kapitał społeczny w Polsce faktycznie posiada inne charakterystyki niż w społeczeństwach zachodnich. W szczególności, można wyróżnić dwie cechy – młodzi Polacy mają wyższy poziom uogólnionego zaufania niż starsze pokolenia oraz, jako społeczność, Polacy mają niższy poziom mierzalnego kapitału społecznego pomimo braku silnych więzi rodzinnych. Odnośnie drugiej hipotezy – kapitał społeczny w Polsce ma historyczne korzenie i miały na niego wpływ m.in. przedwojenna struktura etniczna oraz migracje. Wreszcie, trzecia hipoteza badawcza również znajduje potwierdzenie. W minioniej dekadzie dało się zaobserwować trend wzrostu kapitału społecznego, który jest szczególnie zauważalny w przypadku najmłodszych kohort obejmujących Polaków dopiero wchodzących do puli dorosłych obywateli. Utrzymanie się tego trendu oznaczałoby, że przyszłe kohorty będą się charakteryzować rosnącym kapitałem społecznym.

Istnieją kolejne zagadnienia badawcze w obszarze kapitału społecznego, które wydają się być obiecujące z naukowego punktu widzenia. Jednym z nich jest kwestia analizy czynników historycznych, które determinowały rozwój kapitału społecznego w Polsce oraz innych

krajach Europy Wschodniej. Pośród czynników, które potencjalnie mogły mieć wpływ należy wymienić religię, komunizm, instytucję pańszczyzny oraz konflikty etniczne. Szczegółowa analiza wpływu każdego wydaje się mieć duże znaczenie dla dalszego zrozumienia charakterystyk kapitału społecznego w Polsce. Kolejnym zagadnieniem jest korelacja pomiędzy niskim zaufaniem oraz kulturą wąsko skoncentrowaną na rodzinę. Zależność ta jest jednym z częstych wyników badań w krajach zachodnich, jednak w przypadku krajów Europy Wschodniej wydaje się ona mieć słabszy charakter. Stąd interesujące wydaje się być poznanie mechanizmów stojących za kulturą braku zaufania w społecznościach, gdzie rola rodziny nie jest kluczowa. Dodatkowo, interesująca wydaje się być kwestia trendów dotyczących kapitału społecznego. Pytania w tym obszarze dotyczyłyby tego, czy pozytywny trend rosnącego kapitału społecznego jest stały i jakie czynniki mają wpływ na jego występowanie? Czy kapitał społeczny wśród najmłodszych Polaków różni się od kapitału społecznego osób starszych bądź też osób w tej grupie wiekowej dekadę wcześniej?

Borowicki
Juliusz

Bibliografia

1. Alesina, A. i E. La Ferrara (2002), "Who Trusts Others?", *Journal of Public Economics*, 85, 207-234.
2. Alesina, A. i P. Giuliano (2011), "Family Ties and Political Participation", *Journal of the European Economic Association*, 9, 817-839.
3. Almond, G. i S. Verba (1965), "The Civic Culture: Political Attitudes and Democracy in Five Countries", New Jersey: Princeton University Press.
4. Arrow, K. (1972), "Gifts and Exchanges", *Philosophy and Public Affairs*, 1, 343-362.
5. Banfield, E. (1958), "The Moral Basis of a Backward Society", Nowy Jork: Free Press.
6. Bjørnskov, C. (2007), "Determinants of Generalized Trust: A Cross-Country Comparison", *Public Choice*, 130, 1–21.
7. CBOS (2016), "Aktualne problem i wydarzenia", [Raport], Pobrano z: <http://www.cbos.pl/trendy/trendy.php>.
8. Clapham, T. (2012, February 10), "Zaufanie – Oto Czego Brakuje Polsce", [Komunikat prasowy].
Pobrane z: <http://forsal.pl/artykuly/592921,zaufanie-oto-czego-brakuje-polsce.html>.
9. Czapiński, J. (2008), "Kapitał Ludzki i Kapitał Społeczny a Dobrobyt Materialny: Polski Paradoks", *Zarządzanie Publiczne*, 2, 5-27.
10. Czapiński, J. (2013, styczeń 26), "Rozmowa z Prof. Januszem Czapińskim: Polska Dusza Uziemiona", [Komunikat prasowy],
11. Delhey, J. i K. Newton (2005), "Predicting Cross-National Levels of Social Trust: Global Pattern or Nordic Exceptionalism", *European Sociological Review*, 21, 311-327.
12. Durante, R. (2009), "Risk, Cooperation and the Economic Origins of Social Trust: An Empirical Investigation", Munich Personal RePEc Archive..
13. Durlauf, S. i M. Fafchamps (2005), "Social Capital", in: "Handbook of Economic Growth", ed. P. Aghion and S. Durlauf, Amsterdam: North Holland, pp. 1639-1699
14. Eurostat SILC (2016) "Gini Coefficient of Equivalised Disposable Income - Source SILC", [baza danych], Pobrano z:
<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&language=en&pcode=tessi190>.
15. Ermisch, J. i D. Gambetta (2010), "Do Strong Family Ties Inhibit Trust?", *Journal of Economic Behavior & Organization*, 75, 365-376.
16. Fukuyama, F. (1997, Maj 12-15), "Social Capital", Tanner Lecture on Human Values [Artykuł], Brasenose College, Oksford,

17. Gittell, R. i A. Vidal (1998), "Community Organising: Building Social Capital as a Development Strategy", Kalifornia: Sage.
18. Gleaser, E., D. Laibson, J. Scheinkman i C. Soutter (2000), "Measuring Trust", *Quarterly Journal of Economics*, 115, 811-846.
19. Guiso, L., P. Sapienza i L. Zingales (2003), "People's Opium? Religion and Economic Attitudes", *Journal of Monetary Economics*, 50, 225-282.
20. Guiso, L., P. Sapienza i L. Zingales (2008), "Alfred Marshall Lecture: Social Capital as Good Culture", *Journal of the European Economic Association*, 6, 295-320.
21. Granovetter, M. (1975), "Getting a Job: A Study of Contacts and Careers", Chicago: University of Chicago Press.
22. Growiec, J. i K. Growiec (2010), "Social Capital, Well-Being, and Earnings: Theory and Evidence from Poland", *European Societies*, 12, 231-255.
23. Growiec, J. i K. Growiec (2011), "Trusting only whom You Know, Knowing only whom You Trust: the Joint Impact of Social Capital and Trust on Individual's Economic Performance and Happiness in CEE Countries", Narodowy Bank Polski, Working Paper No. 94.
24. Growiec, K. (2009), "Związek między Sieciami Społecznymi a Zaufaniem Społecznym – Mechanizm Wzajemnego Zaufania?", *Psychologia Społeczna*, 4, 55-66.
25. Growiec, K. (2011), "Kapitał Społeczny. Geneza i Społeczne Konsekwencje", Warszawa: Academica Wydawnictwo.
26. Hall, R. i C. Jones (1999), "Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker than Others?", *Quarterly Journal of Economics*, 114, 83-116.
27. Halpern, D. (2005), "Social Capital", Cambridge: Polity Press.
28. Hausmann, R., C. Hidalgo, S. Bustos, M. Coscia, S. Chung, J. Jimenez, A. Simoes i M. Yildirim (2011), "The Atlas of Economic Complexity. Mapping Paths to Prosperity", New Hampshire: Puritan Press.
29. Hanushek, E. (2003), "The Failure of Input-Based Schooling Policies", *The Economic Journal*, 113, F64-F98.
30. Helliwell, J. i R. Putnam (1995), "Economic Growth and Social Capital in Italy", *Eastern Economic Journal*, XXI, 295-307.
31. Kääriäinen, J. i H. Lehtonen (2006), "The Variety of Social Capital in Welfare State Regimes - a Comparative Study of 21 Countries", *European Societies*, 8, 27-57.
32. Knack, S i P. Keefer (1997), "Does Social Capital have an Economic Payoff? A Cross-country Investigation", *Quarterly Journal of Economics*, 112, 1252-1288.
33. La Porta, R., F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer i R. Vishny (1997), "Trust in Large Organisations", *American Economic Review*, 87, 333-338.

34. Liang, K. i P. Dunn (2008), "Are Entrepreneurs Optimistic, Realistic, Both or Fuzzy? Relationship between Entrepreneurial Traits and Entrepreneurial Learning", *Academy of Entrepreneurship Journal*, 14, 51-73.
35. Mönkediek, B. i H. Bras (2014), "Strong and Weak Family Ties Revisited: Reconsidering European Family Structures from a Network Perspective", *The History of the Family*, 19, 235–259.
36. Mordasewicz, J. (2013, Grudzień 30), "Bez Zaufania Nie Ma Przedsiębiorczości", (R. Lidke, Prowadzący wywiad) [Komunikat prasowy],
Pobrano z: <http://www.polskieradio.pl/7/968/Artykul/1013631,Bez-zaufania-nie-ma-przedsiębiorczosci>.
37. Nunn, N. i L. Wantchekon (2011), "The Slave Trade and the Origins of Mistrust in Africa", *American Economic Review*, 101, 3221-3252.
38. OECD (2013), "PISA 2012 Results in Focus", PISA, OECD Publishing,
Pobrano z: <https://www.oecd.org/pisa/keyfindings/pisa-2012-results-overview.pdf>.
39. Paldam, M. i G. Svendsen (2001), "Missing Social Capital and the Transition in Eastern Europe", *Journal for Institutional Innovation, Development and Transition*, 5, 21-34.
40. Pattie, C., P. Seyd i P. Whiteley (2003), "Citizenship and Civic Engagement", *Political Studies*, 51, 443-468.
41. Putnam, R. (2000), "Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community", Nowy Jork: Simon and Schuster.
42. Putnam, R., R. Leonardi i R. Nanetti (1993), "Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy", Princeton: Princeton University Press.
43. Regulski, J. (2013, Listopad 11), "Bolesna Samorządowa Czkawka", *Dziennik Gazeta Prawn* [Komunikat prasowy], p. A2.
44. Regulski, J. (2014, Kwiecień 14), "Prof. Jerzy Regulski, Doradca Prezydenta: Brakuje Elementarnego Zaufania. Jak Mogę Szanować Kraj Oszustów i Złodziei?", (K. Majak, Prowadzący wywiad) [Komunikat prasowy],
Pobrano z: <http://natemat.pl/97401,prof-jerzy-regulski-doradca-prezydenta-brakuje-elementarnego-zaufania-jak-moge-szanowac-kraj-oszustow-i-zlodziei>.
45. Rosenberg, M. (1956), "Misanthropy and Political Ideology", *American Sociological Review*, 21, 690-695.
46. Smolar, A. (2012, Marzec 9), "Polacy Sobie Nie Ufają", (A. Sobczak, Prowadzący wywiad) [Komunikat prasowy],
47. *Diagnoza Społeczna* (2013), "Diagnoza Społeczna 2013. Warunki i Jakość Życia Polaków", *Contemporary Economics*, 7, 1-545.

48. Sztompka, P. (2007), "Zaufanie. Fundament Społeczeństwa", Kraków: Wydawnictwo Znak.
49. Tabellini, G. (2008), "The Scope of Cooperation: Values and Incentives", *The Quarterly Journal of Economics*, 3, 905-950.
50. Tabellini, G. (2010), "Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe", *Journal of European Economic Association*, 8, 677-716.
51. Transparency International (2016), "Corruption Perception Index 2015", Ed: R. Beddow, Pobrano z:
files.transparency.org/content/download/1952/12820/file/2015_CPI_ReportInfographicsZIP.zip.
52. Uslaner, E. (1998), "Social Capital, Television and the Mean World: Trust, Optimism, and Civic Participation", *Political Psychology*, 19, 441-467.
53. Uslaner, E. (2002), "The Moral Foundations of Trust", Cambridge University Press.
54. Uslaner, E. (2008), "Where You Stand Depends upon where Your Grandparents Sat: The Inheritability of Generalized Trust", *Public Opinion Quarterly*, 72, 725-740.
55. Węziak-Białowolska, D. (2010), "Kapitał Społeczny w Polsce – Propozycja Pomiaru i Wyniki", *Zeszyty Naukowe Instytutu Statystyki i Demografii SGH*, 4, 1-28.
56. Whiteley, P. (1997), "Economic Growth and Social Capital", Sheffield: Political Economy Research Centre.
57. Wnuk-Lipiński, E. (2014, Luty 20), "Polska Mała Apokalipsa", (A. Kaniewska, Prowadzący wywiad) [Komunikat prasowy],
Pobrano z: <http://www.polityka.pl/tygodnikpolityka/kraj/1571077,1,wnuk-lipinski-o-najwiekszej-chorobie-polakow--wzajemnej-nieufnosci.read>.
58. Zak, P. i S. Knack (2001), "Trust and Growth", *Economic Journal*, 111, 295-321.

