

Jan Falkowski, Beata Łopaciuk-Gonczaryk

## Kapitał społeczny a dobrobyt materialny jednostki w Polsce – głos w dyskusji

W opublikowanym niedawno artykule prof. Janusz Czapiński (2008) przedstawia tezę, iż dobrobyt materialny na poziomie indywidualnym zależy od kapitału ludzkiego, nie zależy natomiast od kapitału społecznego. W niniejszym tekście przedstawiamy argumenty, które pozwalają podać tę konkluzję w wątpliwość. Rozważania teoretyczne wspieramy wnioskami z analizy empirycznej opartej na danych z Diagnozy Społecznej.

Słowa kluczowe: kapitał społeczny, dobrobyt materialny jednostki, Polska.

### 1. Wstęp

Kapitał społeczny stanowi przedmiot licznych dociekań badaczy opisujących i wyjaśniających procesy społeczno-gospodarcze. Jedną z kluczowych kwestii podejmowanych w pracach poświęconych kapitałowi społecznemu jest rola, jaką odgrywa on przy stymulowaniu wzrostu gospodarczego. Za przykład może posłużyć niedawny tekst Janusza Czapińskiego (2008), który przedstawia zagadnienia dotyczące zależności między kapitałem społecznym a dobrobytem materialnym w Polsce. Bazując na imponującym zbiorze danych zebranych w ramach kolejnych edycji projektu Diagnoza Społeczna, autor stara się wyjaśnić ekonomiczne znaczenie kapitału społecznego. Punktem odniesienia dla tych rozważań jest wkład, jaki do rozwoju gospodarczego Polski wnosi kapitał ludzki.

Czapiński stawia w swoim tekście cztery tezy. Pierwsza z nich głosi, iż kapitał społeczny ma większy wpływ na dobrobyt materialny wspólnoty aniżeli kapitał ludzki. Dwie kolejne dotyczą dobrobytu materialnego jednostki i prezentują stanowisko, iż na tym poziomie dobrobyt materialny jest przede wszystkim funkcją kapitału ludzkiego. Co się tyczy natomiast kapitału społecznego, to na poziomie indywidualnym

może on mieć znaczenie wyłącznie wśród lepiej wykształconych przedsiębiorców. Po czwarte wreszcie, Czapiński twierdzi, iż kapitał społeczny w Polsce pozostaje od początku procesu transformacji systemowej na bardzo niskim poziomie i, w przeciwieństwie do kapitału ludzkiego, nie rośnie. Analiza materiału empirycznego prowadzi autora do konkluzji, że rozwój Polski jest oparty w głównej mierze na kapitale ludzkim i, co za tym idzie, ma charakter molekularny, a nie wspólnotowy. W efekcie mowa jest o swego rodzaju „polskim paradoksie”, polegającym na tym, iż wzrostowi PKB nie towarzyszy wzrost kapitału społecznego.

Jeśli weźmie się pod uwagę publikacje poświęcone kapitałowi społecznemu, konkluzje te mogą zdawać się sprzeczne z intuicją. Szczególnie dyskusyjny wydaje się tutaj wniosek o braku zależności pomiędzy kapitałem społecznym a sytuacją materialną jednostki, i to z dwóch powodów. Po pierwsze, istnieje wiele prac teoretycznych bardzo silnie akcentujących fakt, iż kapitał społeczny można postrzegać – przynajmniej w części – w kategoriach dobra prywatnego. Można tu przywołać zarówno podejście Pierre’a Bourdieu (1986), który postrzega kapitał społeczny *explicit* jako atrybut jednostki, jak też koncepcję Jamesa Colemana (1990) i późniejsze prace Roberta Putnama (np. 2000), w których kapitał społeczny jest postrzegany przez pryzmat korzyści nie tylko grupowych, lecz także indywidual-

nych. W efekcie zatem można by oczekiwać, że podobnie jak inne formy kapitału, również kapitał społeczny będzie wykorzystywany jako jeden z zasobów służących jednostce i gospodarstwu domowemu do maksymalizacji ich dobrobytu. Po drugie, przedstawione przez Czapińskiego tezy stoją w sprzeczności z wnioskami płynącymi z licznych prac empirycznych badających wpływ kapitału społecznego na zachowania i wyniki osiągane na poziomie mikroekonomicznym. Badania te wskazują, iż zasoby kapitału społecznego nie tylko są istotne dla ubogich gospodarstw Afryki, Azji czy Ameryki Łacińskiej (zob. m.in. Narayan, Pritchett 2000; Grootaert 2001), ale też pełnią ważną rolę w zwiększaniu dobrobytu materialnego jednostek w krajach wysoko rozwiniętych, np. ułatwiając poszukiwania pracy czy też zdobycie awansu zawodowego (por. Lin, Ao 2008; Burt 1997). Co istotne, o korzystnym wpływie kapitału społecznego na dobrobyt jednostek świadczą również analizy przeprowadzone dla Polski (np. Growiec, Growiec 2010; Grochowska, Strawiński 2010). Zarówno zatem argumenty teoretyczne, jak i wyniki badań empirycznych pozwalają zadać pytanie, na ile teza o braku wpływu kapitału społecznego na dobrobyt materialny jednostki w Polsce rzeczywistości znajduje potwierdzenie w danych.

W związku z powyższym niniejszy artykuł podejmuje próbę ponownego spojrzenia na analizowane przez Czapińskiego zależności. Ze względu na ograniczoną ilość miejsca przedmiotem rozważań są tu przede wszystkim kwestie dotyczące związku między kapitałem społecznym a dobrobytem jednostki. Szczególną uwagę zwracamy na potencjalne korzyści, jakie jednostce może przynieść uczestnictwo w sieciach społecznych. W dalszej części tekstu prezentujemy kolejno: krótką dyskusję dotyczącą definicji kapitału społecznego, przegląd literatury na temat wpływu kapitału społecznego na dobrobyt materialny jednostki, a także część empiryczną. Podsumowaniem tych analiz są uwagi końcowe.

## 2. Definicja kapitału społecznego a tezy badawcze

Badacze wciąż jeszcze nie doszli do konsensusu w sprawie definicji kapitału społecznego<sup>1</sup>. W swoim artykule Czapiński, powołując się na Roberta Putnama i Francisa Fukuyamę, definiuje kapitał społeczny jako „sieci społeczne regulowane normami moralnymi lub zwyczajem (a nie lub nie tylko formalnymi zasadami prawa), które wiążą jednostkę ze społeczeństwem w sposób umożliwiający jej współdziałanie z innymi dla dobra wspólnego” (Czapiński 2008, s. 8). O ile definicja ta odwołuje się do dorobku jednych z najbardziej uznanych badaczy kapitału społecznego i w tym sensie nie powinna budzić żadnych zastrzeżeń, o tyle jej zestawienie z postawionymi później tezami badawczymi (i otrzymywanymi wynikami) każe zwrócić uwagę na następujące zagadnienia.

Po pierwsze, definicja ta odnosi się do poziomu wspólnoty i to na tym poziomie umiejscawia ewentualne efekty kapitału społecznego. Po drugie, odwołując się do pojęcia „dobra wspólnego”, opisuje ona kapitał społeczny w kategoriach normatywnych, przyjmując, że jest on korzystny dla wspólnoty. Co więcej, autor, planując w jednym badaniu równocześnie uwzględnić rolę kapitału społecznego i ludzkiego, zakłada, że „kapitał ludzki rozumiany jako zasób indywidualny (...), warunkuje awans ekonomiczny jednostek, natomiast kapitał społeczny sprzyja ekonomicznemu wzrostowi wspólnot” (tamże, s. 9).

Kwestie te nabierają specjalnego znaczenia, gdy zestawia się je ze sformułowanymi przez Czapińskiego tezami oraz postulowanymi przez niego związkami przyczynowo-skutkowymi pomiędzy rozpatrywanymi zjawiskami. Dotyczy to zwłaszcza tez, które odnoszą się do poziomu jednostki (tezy 2a i 2b):

„Teza 2a. Na poziomie indywidualnym większe znaczenie dla dobrobytu materialnego ma kapitał ludzki niż kapitał społeczny.

Teza 2b. Kapitał społeczny może zwiększać indywidualny dobrobyt materialny, ale tylko w pewnych grupach społecznych, wyróżnionych

<sup>1</sup> Więcej na ten temat zob. m.in. Durlauf, Fafchamps 2004; Dasgupta 2005; Adler, Kwon 2002; Łopaciuk-Goncaryk 2009a.

ze względu na poziom wykształcenia i status na rynku pracy” (tamże, s. 9).

W tym kontekście uwagę zwracają następujące kwestie. Po pierwsze, można się zastanawiać, czy na podstawie tak sformułowanej definicji da się w ogóle analizować wpływ kapitału społecznego na poziomie indywidualnym (którego dotyczy teza 2a i 2b), a jeśli tak, to co należy rozumieć przez kapitał społeczny na tym poziomie analizy. Wydaje się, że jeśli kapitał społeczny z definicji służy dobru wspólnemu, to analiza na poziomie indywidualnym wymagałaby odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób dobro wspólne może przekładać się na dobrobyt jednostki. Tego aspektu jednak Czapiński nie podejmuje. Po drugie, rodzi się wątpliwość, czy wyniki prowadzonej przez niego analizy nie są z góry przesądzone, skoro w definicji zostało przyjęte, że kapitał społeczny przynosi korzyści na poziomie wspólnoty, a nie jednostki. Po trzecie wreszcie, nasuwa się pytanie o zasadność postrzegania kapitału społecznego wyłącznie przez pryzmat wspólnoty. Istnieje bowiem obszerna literatura pokazująca, że analiza kapitału społecznego może być prowadzona z perspektywy korzyści odnoszonych bezpośrednio przez inwestującą w niego jednostkę<sup>2</sup>. Krótki przegląd tych prac prezentujemy poniżej.

### 3. Kapitał społeczny na poziomie indywidualnym

Badania kapitału społecznego z perspektywy jednostki wiązać można przede wszystkim z nurtem badawczym odwołującym się do definicji Bourdieu (1986), który utożsamia kapitał społeczny z zasobami zakorzenionymi w sieciach społecznych. Są to zarówno zasoby materialne, jak i niematerialne. Jednostka posiada do nich dostęp i może je zaktywizować poprzez sieci relacji społecznych, w których uczestniczy (zob. m. in. Bourdieu 1986; Gargiulo, Benassi 2000; Lin 2001). Podobnie postrzega pojęcie kapitału społecznego Burt (2005), który odnosi kapitał społeczny do korzyści wynikających ze sposobu, „w jaki ludzie są ze sobą połączeni” (tamże, s. 16).

<sup>2</sup> Taką inwestycją może być na przykład czas poświęcony na budowanie i utrzymywanie relacji społecznych.

Co warto również podkreślić, teoretyczne uzasadnienie sensowności postrzegania pozytywnych efektów kapitału społecznego przez pryzmat zarówno całych wspólnot, jak i jednostek, można znaleźć nie tylko u badaczy nawiązujących do Bourdieu, ale także u tych, którzy czerpią z odmiennych tradycji. Symptomatyczną ewolucję w podejściu do definicji kapitału społecznego można zauważyć u samego Putnama. O ile badając wpływ kapitału społecznego na demokrację we Włoszech, Putnam definiował kapitał społeczny jako „zaufanie, normy oraz sieci, które mogą poprawić efektywność społeczeństwa” (1993, s. 167, tłum. BŁG), o tyle w swojej kolejnej książce, poświęconej erozji kapitału społecznego w USA, określa on kapitał społeczny jako „powiązania pomiędzy jednostkami – sieci społeczne i normy wzajemności oraz zaufanie, które powstaje pomiędzy nimi” (2000, s. 19, tłum. BŁG). Zwraca także uwagę, iż „kontakty społeczne mają wpływ na produktywność jednostek i grup” (tamże, s. 19, tłum. BŁG).

Podobnie Coleman (1990), kolejny badacz, który wywarł duży wpływ na popularyzację pojęcia kapitału społecznego i sposób jego definiowania przez wielu innych naukowców, podkreśla wartość, jaką dla jednostek mogą mieć różne aspekty struktury społecznej rozumiane jako „zasoby, które mogą być użyte przez te jednostki do realizacji własnych celów” (s. 305, tłum. BŁG), a także wyraźnie stwierdza, że koncepcja kapitału społecznego pomaga wyjaśniać różne efekty na poziomie indywidualnych aktorów (tamże).

Oprócz wspomnianych wyżej koncepcji teoretycznych można przytoczyć wiele badań empirycznych, dostarczających argumentów za tym, że kapitał społeczny przynosi różnorodne korzyści na poziomie jednostki. Są to na przykład badania pokazujące, że kapitał społeczny sprawdza się m.in. podczas szukania pracy (por. Granovetter 1973<sup>3</sup>; Lin, Ao 2008), korzystnie wpływa na zarobki menedżerów (np. Hsung, Lin 2008) i uzyskiwanie przez nich wcześniejszego awansu (Burt 1997), a także pozytywnie koreluje z ocenami efektywności pracowników

<sup>3</sup> Nie używa on określenia kapitał społeczny, ale do jego analiz dotyczących sieci często odwołują się badacze kapitału społecznego.

wystawionymi przez ich przełożonych (Mehra, Kilduff, Brass 2001) czy też wywiera pozytywny wpływ na społeczne aspekty zadowolenia z pracy (por. Flap, Völker 2001). Inne badania dostarczają przesłanek, aby wnioskować, że kapitał społeczny pomaga redukować ubóstwo, zwiększając indywidualne dochody gospodarstw domowych w krajach najbiedniejszych (np. w Tanzanii, por. Narayan, Pritchett 2000), oraz pozwala niwelować różnice społeczne i dochodowe pomiędzy gospodarstwami domowymi w krajach rozwiniętych, m.in. dzięki wzajemnej pomocy w ramach rodziny i wśród przyjaciół w opiece nad dziećmi i chorymi lub w pracach domowych (np. we Francji, por. Degenne, Lebeaux, Lemel 2001).

Argumenty przemawiające za pozytywnym oddziaływaniem kapitału społecznego na poziomie indywidualnym można również odnaleźć w badaniach empirycznych dotyczących Polski. Katarzyna Growiec i Jakub Growiec (2010), analizując dane dla Europy Środkowo-Wschodniej (razem z Polską), pokazują, że kapitał społeczny na poziomie mikro pozytywnie wpływa na zadowolenie z życia. Z kolei Anna Grochowska i Paweł Strawiński (2010) dowodzą, że kapitał społeczny w sposób istotny tłumaczy zróżnicowanie dochodów na poziomie indywidualnym i gospodarstwa domowego, choć nie jest to wpływ tak znaczący, jak w przypadku kapitału fizycznego i ludzkiego.

Podsumowując, liczne przesłanki zarówno o charakterze teoretycznym, jak i empirycznym pozwalają spojrzeć na problem oddziaływania kapitału społecznego na poziomie jednostki z nieco odmiennej perspektywy niż ta przyjęta przez Czapińskiego. Po pierwsze, na potrzeby niniejszego artykułu proponujemy definiować kapitał społeczny jako ściśle związany ze strukturą sieci społecznych, w których zakorzeniona jest jednostka<sup>4</sup>. Po drugie, w świetle przedstawionych wyżej argumentów i wbrew tezom przyjmowanym przez Czapińskiego, stawiamy hipotezę o pozytywnym kierunku zależności pomiędzy kapitałem społecznym a dobrobytem material-

nym jednostki. W dalszej części pracy podjęto próbę zweryfikowania tej hipotezy w oparciu o dane empiryczne. Podobnie jak badanie Czapińskiego analiza prezentowana poniżej wykorzystuje informacje pozyskane w ramach kolejnych edycji projektu *Diagnoza Społeczna*<sup>5</sup>.

## 4. Część empiryczna

### 4.1. Miary kapitału społecznego

Podstawowy problem przy badaniu oddziaływania kapitału społecznego stanowi przejście od rozważań teoretycznych do analizy empirycznej. Główna trudność polega na mierzeniu kapitału społecznego – jest to bowiem pojęcie niezwykle pojemne, wielowymiarowe, a przez to stosunkowo mało konkretne (por. m.in. Dasgupta 2005; Sobel 2002; Kostro 2005). Naturalnie metoda pomiaru kapitału społecznego powinna być pochodną sposobu definiowania tego pojęcia. Biorąc zatem pod uwagę przyjęte przez nas podejście, w prezentowanej analizie kapitał społeczny rozpatrujemy przez pryzmat udziału jednostki w sieciach społecznych<sup>6</sup>. Udział ten może przejawiać się w sposób bardziej sformalizowany i łączyć się z członkostwem w różnorodnych organizacjach albo też mieć charakter nieformalny i opierać się na relacjach społecznych z rodziną, przyjaciółmi i znajomymi<sup>7</sup>. Stąd też w naszym badaniu jako mia-

<sup>5</sup> Dane pobrane zostały ze strony [www.diagnoza.com](http://www.diagnoza.com) w styczniu 2011 r.

<sup>6</sup> Do badania tego typu powiązań szczególnie przydatne są techniki analizy sieci społecznych (zob. m.in. Degenne, Lebeaux, Lemel 2001; Burt 1997; Mehra, Kilduff, Brass 2001) lub tzw. generator pozycji (Lin, Dumin 1986) czy generator zasobów (Snijders 1999). Dane, którymi dysponujemy, nie pozwalają jednak na zastosowanie tych technik w naszym badaniu. Więcej na temat możliwości wykorzystania wskaźników sieciowych oraz generatorów pozycji i zasobów do mierzenia kapitału społecznego zob. Łopaciuk-Gonczaryk 2009b.

<sup>7</sup> Podejście, które postanowiliśmy zastosować, jest podobne do tego przyjętego przez Katarzynę Growiec i Jakuba Growca (2010). Autorzy ci, wykorzystując dane pochodzące z World Values Survey, jako mierników kapitału społecznego używają m.in. odpowiedzi na pytania dotyczące częstotliwości spotkań z przyjaciółmi, spędzania czasu wolnego z kolegami z pracy, z osobami z tego samego kościoła, a także spotkań z ludźmi w ramach przynależności do klubów sportowych i różnych organizacji.

<sup>4</sup> Tym samym przyjmujemy definicję bezpośrednio odwołującą się do koncepcji Bourdieu, Burt'a i Lina, ale jednocześnie nawiązującą do podejścia Colemana i Putnama, dla których sieci społeczne są ważnym elementem składowym kapitału społecznego.

ry kapitału społecznego wykorzystujemy dwie zmienne zerojedynkowe. Pierwsza z nich (*organizacje*) przyjmuje wartość 1 dla osób dobrowolnie przynależących do różnego rodzaju organizacji i wartość 0 dla osób, które zadeklarowały brak takiej przynależności. W badanej próbie przynależność tę zadeklarowało blisko 15% respondentów. Druga zmienna natomiast (*spotkania z przyjaciółmi*) przyjmuje wartość 1 dla osób regularnie spotykających się w swoim gospodarstwie domowym z wieloma przyjaciółmi i krewnymi oraz wartość 0 dla osób, które do takich kontaktów się nie przyznawały<sup>8</sup>. Wśród ankietowanych, którzy udzielili pozytywnej lub negatywnej odpowiedzi na to pytanie, nieco ponad 60% regularnie uczestniczy w takich nieformalnych sieciach społecznych. W celu sprawdzenia odporności naszych wyników część prezentowanych przez nas modeli uwzględnia dodatkowo również zmienne, które do mierzenia kapitału społecznego wykorzystwał w swoim badaniu Czapiński<sup>9</sup>. Są to zerojedynko-

<sup>8</sup> Wartość 1 przypisywana była osobom, które w pełni bądź raczej zgadzały się z twierdzeniem, iż w swoim gospodarstwie regularnie spotykają się z wieloma przyjaciółmi bądź krewnymi, natomiast wartość 0 osobom, które z takim twierdzeniem zupełnie lub raczej się nie zgadzały. Odpowiedzi „ani się zgadzam, ani nie zgadzam” oraz brak odpowiedzi na pytanie były traktowane jako braki danych.

<sup>9</sup> Czapiński w swoich analizach mierzy kapitał społeczny za pomocą zagregowanego indeksu, w którego skład wchodzi następujące wskaźniki: „pomostowe zaufanie do ludzi w ogóle («większości ludzi można ufać» vs. «ostrożności nigdy za wiele»), dobrowolna (nie wymuszona np. charakterem samorządu zawodowego) przynależność do organizacji i pełnienie w nich funkcji, udział w nieprzymusowych zebraniach publicznych i zabieranie na nich głosu, dobrowolne działania i inicjowanie działań wspólnych na rzecz społeczności lokalnej, udział w wyborach lub referendum ogólnokrajowych lub lokalnych oraz pozytywny stosunek do demokracji, która tworzy najbardziej sprzyjające warunki dla rozwoju kapitału społecznego i sama się nim żywi” (Czapiński 2008, s. 9). Biorąc jednak pod uwagę to, iż zmienne te wykazują stosunkowo niski poziom skorelowania (wyniki dostępne u autorów), w naszej analizie korzystamy z zestawu wskaźników niezagregowanych (uwzględnienie w analizie zagregowanego wskaźnika w miejsce indywidualnych zmiennych nie zmienia naszych wniosków). Warto również zauważyć, iż kwestią nierozstrzygniętą pozostaje to, na ile zmienne typu „uogólnione zaufanie” rzeczywiście nadają się do przybliżenia zasobów kapitału społecznego jednostki (zob. Gleaser i in. 2000; Fehr i in. 2003; Sapienza i in. 2010).

we zmienne odwzorowujące udział w wyborach, stosunek do demokracji, uogólnione zaufanie, udział w zebraniach oraz podejmowanie działań na rzecz społeczności lokalnej<sup>10</sup>.

#### 4.2. Pozostałe zmienne wykorzystane w modelach

Miarą dobrobytu materialnego jednostki, czyli zmienną objaśnianą w estymowanych przez nas modelach, jest logarytm naturalny miesięcznego dochodu osobistego z roku 2009, wyrażonego w cenach stałych z roku 2005.

Co się tyczy natomiast zmiennych objaśnianych, to poza zmiennymi przybliżającymi kapitał społeczny wszystkie modele prezentowane poniżej zawierają także zmienne pozwalające kontrolować poziom kapitału ludzkiego, kapitału kulturowego oraz szereg innych, potencjalnie istotnych determinantów zmiennej objaśnianej. Kapitał ludzki mierzymy poprzez staż pracy w latach<sup>11</sup> oraz wykształcenie respondenta<sup>12</sup>. We wszystkich analizach ograniczyli-

<sup>10</sup> Zmienna *zaufaanie* przyjmuje wartość 1 dla osób, które uważają, że większości ludzi można ufać, oraz wartość zero dla osób, które stoją na stanowisku, że w kontaktach z ludźmi ostrożności nigdy za wiele. Odpowiedzi „trudno powiedzieć” traktowaliśmy jako braki danych. Zmienna *zebranie* przypisuje wartość 1 jednostkom, które na przestrzeni roku poprzedzającego badanie brały udział w jakimś zebraniu publicznym poza miejscem pracy, oraz wartość 0 osobom, które w tego typu spotkaniach nie uczestniczyły. Zmienna *działanie* przyjmuje wartość 1 w przypadku osób angażujących się na rzecz społeczności lokalnej oraz wartość 0 dla osób, które takich działań nie podejmowały. Wreszcie zmienna *wybory* odnosi się do udziału w wyborach parlamentarnych w roku 2007, natomiast zmienna *demokracja* przyjmuje wartość 1 dla osób deklarujących względnie pozytywny stosunek do demokracji („demokracja ma przewagę nad wszelkimi innymi formami rządów” lub „niekiedy rządy niedemokratyczne mogą być lepsze niż rządy demokratyczne”) oraz wartość 0 dla osób wyrażających pozostałe opinie („dla takich ludzi jak ja nie ma w gruncie rzeczy znaczenia, czy rząd jest demokratyczny, czy nie”; „demokracja jest złą formą rządów”; „trudno powiedzieć”).

<sup>11</sup> Uwzględniliśmy również, podobnie jak Czapiński, staż pracy podniesiony do kwadratu.

<sup>12</sup> Wyróżniamy pięć kategorii wykształcenia: 1) wyższe ze stopniem co najmniej magistra; 2) wyższe ze stopniem licencjata i policealne; 3) średnie (zawodowe i ogólnokształcące); 4) zasadnicze zawodowe oraz 5) podstawowe

śmy próbę do respondentów powyżej 25 roku życia. Ograniczenie to przyjęliśmy, aby uniknąć problemu potencjalnego obciążenia wyników faktem, iż młodszy respondenci nie mieli szansy ukończenia danego poziomu edukacji. Dodatkowo uwzględniamy również zerojedynkową zmienną informującą o tym, czy respondent w ostatnim roku zdobył nowe kwalifikacje lub umiejętności z myślą o możliwości uzyskania lepszych zarobków. Kapitał kulturowy przybliżamy poprzez zestaw zmiennych zerojedynkowych informujących o wielkości domowego księgozbioru<sup>13</sup>.

Dodatkowo, jako zmienne kontrolne, uwzględniamy również zerojedynkową zmienną określającą płeć respondenta (1 dla mężczyzn, 0 dla kobiet) oraz wiek respondenta w latach. Podobnie jak w artykule Czapińskiego, wprowadzamy też zmienną dotyczącą kondycji zdrowotnej. Jest to zerojedynkowa zmienna opierająca się na odpowiedziach na pytanie, czy w ostatnich miesiącach problemy ze zdrowiem utrudniały respondentom wykonywanie codziennych zajęć lub branie udziału w innych zajęciach<sup>14</sup>.

Wreszcie, aby kontrolować początkowy poziom dochodów, w niektórych z prezentowanych modeli uwzględniamy logarytm miesięcznych dochodów osobistych z 2003 r. w cenach stałych z 2005 r. W ten sposób kontrolujemy, na ile różnice w obecnych zarobkach powodowane są różnicami w dochodach, które jednostki otrzymywały w przeszłości.

#### 4.3. Modelowanie ekonometryczne

Analiza ekonometryczna wpływu kapitału społecznego na dobrobyt materialny jednostki napotyka dwie podstawowe trudności. Po pierwsze, o ile można przekonująco twierdzić, że kapitał społeczny może wpływać na poziom do-

i brak wykształcenia. W szacowanych modelach kategorią pominiętą i służącą jako punkt odniesienia jest kategoria nr 3.

<sup>13</sup> Jako punkt odniesienia traktowaliśmy księgozbiór liczący nie więcej niż 25 książek. Pozostałe cztery kategorie to: 26–50 książek, 51–100 książek, 101–500 książek i powyżej 500 książek.

<sup>14</sup> Wartość 1 przypisaliśmy odpowiedzi „często”, a wartość 0 odpowiadała odpowiedziom „zdarzyło się” i „nigdy”.

chodów, o tyle uprawnione wydaje się również stawianie tezy o odwrotnym kierunku zależności. Co za tym idzie, możemy mieć tu do czynienia z dwustronną przyczynowością. Po drugie, prawidłowe określenie wpływu kapitału społecznego na poziom dochodów wymaga poradzenia sobie z problemem endogeniczności. Można bowiem twierdzić, iż zarówno zasoby kapitału społecznego, jak i dochody jednostki mogą zależeć od czynników nieobserwowalnych (np. pewnych umiejętności, które ułatwiają ludziom tworzenie sieci kontaktów, determinując jednocześnie ich efektywność w pracy, a przez to także uzyskiwane zarobki). Wówczas zarówno zmienna objaśniana, jak i zmienna objaśniająca będą skorelowane z błędem losowym. W takim przypadku standardowe metody regresji (np. metoda najmniejszych kwadratów) będą skutkować obciążonymi wynikami, które mogą prowadzić nas do mylnych wniosków.

Wziąwszy pod uwagę powyższe rozważania oraz fakt, iż ograniczenia w danych nie pozwalają na użycie ani zmiennych instrumentalnych, ani technik panelowych<sup>15</sup>, zastosowaliśmy strategię ekonometryczną składającą się z dwóch podstawowych elementów. Po pierwsze, aby zminimalizować problem dwustronnej przyczynowości, różnicujemy zmienną objaśnianą (logarytm dochodów indywidualnych) i zmienne objaśniające przybliżające kapitał społeczny w czasie. W prezentowanych regresjach poziom dochodów z 2009 r. wyjaśniamy za pomocą informacji na temat zmiennych objaśniających z 2007 r. Po drugie, aby przynajmniej w części rozwiązać problem endogeniczności, poza standardowymi modelami bazującymi na metodzie najmniejszych kwadratów, stosujemy nieparametryczne metody dopasowania (ang. *semi-parametric matching methods*). Dzięki temu ograniczamy prawdopodobieństwo wystąpienia sytuacji, w której wpływ kapitału społecznego na poziom uzyskiwanych

<sup>15</sup> W analizowanym zbiorze danych nie znaleźliśmy odpowiednich informacji, które mogłyby posłużyć do zbudowania właściwego instrumentu. Zastosowanie technik panelowych z kolei nie było możliwe z uwagi na fakt, iż pytanie o przynależność do nieformalnych sieci społecznych pojawiło się jedynie w dwóch edycjach *Diagnozy Społecznej* (2007 oraz 2009), przy czym w obu tych przypadkach miało ono nieco inne brzmienie.

Tab. 1. Kapitał społeczny a dochody na poziomie indywidualnym – wyniki regresji

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
<b>Kapitał społeczny</b>					
spotkania z przyjaciółmi 2007	0,095*** [0,0000096]		0,093*** [0,000017]	0,097*** [0,000029]	0,060* [0,073]
przynależność do organizacji 2007		0,072*** [0,0045]	0,045* [0,094]	0,073** [0,017]	0,019 [0,67]
udział w zebraniach 2007				-0,048 [0,10]	-0,029 [0,52]
działanie na rzecz wspólnoty lokalnej 2007				-0,049 [0,14]	0,021 [0,67]
wybory parlamentarne 2007				-0,027 [0,34]	-0,049 [0,20]
uogólnione zaufanie 2007				0,025 [0,45]	0,033 [0,49]
stosunek do demokracji 2007				0,035 [0,14]	-0,030 [0,36]
<b>Kapitał ludzki</b>					
staż pracy 2007	-0,000 [0,90]	0,000 [0,98]	-0,001 [0,73]	0,000 [0,95]	0,002 [0,73]
staż pracy 2007 kwadrat	0,000 [0,61]	0,000 [0,77]	0,000 [0,50]	0,000 [0,74]	-0,000 [0,95]
wykształcenie: magisterium 2007	0,338*** [0]	0,338*** [0]	0,327*** [0]	0,330*** [0]	0,211*** [0,000030]
wykształcenie: licencjat 2007	0,080* [0,077]	0,075* [0,074]	0,080* [0,076]	0,098** [0,040]	0,091 [0,18]
wykształcenie: zasadnicze zawodowe 2007	-0,194*** [0]	-0,192*** [0]	-0,190*** [0]	-0,179*** [4,61e-09]	-0,119*** [0,0052]
wykształcenie: podstawowe 2007	-0,303*** [0]	-0,305*** [0]	-0,295*** [0]	-0,299*** [0]	-0,081 [0,12]
nowe kwalifikacje 2007	0,236*** [7,87e-09]	0,246*** [7,18e-11]	0,232*** [0,000000017]	0,222*** [0,00000028]	0,231*** [0,0012]
<b>Kapitał kulturowy</b>					
26–50 książek 2007	0,057* [0,057]	0,069** [0,013]	0,061*** [0,044]	0,082** [0,011]	0,051 [0,26]
51–100 książek 2007	0,164*** [0,00000012]	0,178*** [7,74e-10]	0,171*** [0,000000038]	0,173*** [0,00000036]	0,168*** [0,00010]
101–500 książek 2007	0,142*** [0,000030]	0,133*** [0,000026]	0,141*** [0,000038]	0,154*** [0,000037]	0,073 [0,14]
powyżej 500 książek 2007	0,193*** [0,00036]	0,187*** [0,00030]	0,191*** [0,00042]	0,199*** [0,00058]	0,202*** [0,0049]

Tab. 1 – cd.

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
<b>Pozostałe zmienne</b>					
pleć (=1 dla mężczyzn)	0,219*** [0]	0,224*** [0]	0,215*** [0]	0,216*** [0]	0,126*** [0,00048]
wiek	-0,004*** [0,00018]	-0,004*** [0,00023]	-0,004*** [0,00025]	-0,004*** [0,00061]	-0,006*** [0,00012]
problemy zdrowotne 2007	-0,087*** [0,0018]	-0,104*** [0,000038]	-0,091*** [0,0011]	-0,089*** [0,0035]	-0,059 [0,14]
log dochodów 2003 (stałe ceny)					0,438*** [0]
Stała	7,196*** [0]	7,212*** [0]	7,196*** [0]	7,182*** [0]	4,310*** [0]
Liczba obserwacji	2377	2766	2358	2102	815
R-kwadrat	0,301	0,299	0,300	0,304	0,444

Odporne statystyki t w nawiasach, \*\*\* p < 0,01; \*\* p < 0,05; \* p < 0,1.

Źródło: obliczenia własne na podstawie *Diagnozy Społecznej 2007 i 2009*.

dochodów może być przypisany pozostałym zmiennym objaśniającym (i na odwrót). Metody te pozwalają także uwzględnić fakt, iż wpływ kapitału społecznego na poziom dochodów może być zróżnicowany w zależności od konkretnych jednostek uwzględnionych w badaniu.

W tabeli 1 przedstawiono wyniki modeli estymowanych na podstawie pierwszego z opisanych wyżej podejść, w ramach którego zmienna objaśniana i zmienne objaśniające odnoszą się do różnych punktów w czasie. W pierwszej kolumnie kapitał społeczny mierzony jest za pomocą zmiennej mierzącej udział jednostki w nieformalnych sieciach społecznych. W kolumnie drugiej natomiast uwzględniony został udział jednostek w formalnych sieciach społecznych. W trzeciej kolumnie uwzględniono obie te zmienne. W czwartej kolumnie umieszczono inne, dodatkowe zmienne często wykorzystywane przy pomiarze kapitału społecznego, tj. *uogólnione zaufanie*, udział w zebraniach, stosunek do demokracji oraz działania na rzecz lokalnej społeczności. Wreszcie w kolumnie piątej dodano jako zmienną kontrolną dochód, jaki badani respondenci otrzymywali w roku 2003.

We wszystkich tych modelach współczynnik przy zmiennej mierzącej udział jednostek w nieformalnych sieciach społecznych jest dodatni

i istotny statystycznie. Poza modelem uwzględniającym dochód z 2003 r. podobnie rzecz się ma ze współczynnikiem przy zmiennej przybliżającej udział badanych w organizacjach. Co za tym idzie, uzyskane wyniki pozwalają w sposób ostrożny potwierdzić postawioną hipotezę o dodatnim kierunku zależności pomiędzy kapitałem społecznym rozumianym przez pryzmat sieci społecznych a dobrobytem jednostki mierzoną jej dochodem. Warto tu także podkreślić, że wyniki te utrzymują się niezależnie od tego, czy w szacowanych modelach uwzględniono zmienne typu *uogólnione zaufanie*, *stosunek do demokracji*, *działanie na rzecz wspólnoty* oraz *udział w zebraniach*, czy też nie. *Notabene*, podobnie jak Czapiński, nie znajdujemy potwierdzenia, by te zmienne w istotnym stopniu determinowały dochód na poziomie indywidualnym. Współczynniki przy pozostałych zmiennych uwzględnionych w szacowanych modelach przyjmują oczekiwane znaki i w większości wypadków są statystycznie istotne.

Następnie przechodzimy do wyników analizy opartej na metodach dopasowania. Podejście to składa się z dwóch kroków (zob. m.in. Heckman i in. 1998). W pierwszym szacujemy prawdopodobieństwo tego, iż dana jednostka uczestniczy w nieformalnych sieciach społecznych<sup>16</sup>. W dru-



gim natomiast porównujemy poziom dochodów uzyskiwanych przez jednostki bardzo zbliżone do siebie pod względem obserwowalnych charakterystyk (o podobnym prawdopodobieństwie uczestnictwa w sieciach nieformalnych), różniące się jednak pod względem przynależności do sieci społecznych. Tak postępując, możemy zakładać, iż to właśnie udział w tych sieciach ma decydujący wpływ na obserwowane różnice w dochodach. Jako że mamy ograniczoną ilość miejsca, poniżej prezentujemy jedynie wyniki uzyskane w drugim kroku, pomijamy zaś prezentację części diagnostycznej modelu<sup>17</sup>. Warto tu jednak wspomnieć, że badane jednostki przed dopasowaniem różnią się między sobą wieloma charakterystykami (np. wykształceniem, udziałem w wyborach, stanem zdrowia, zdobywaniem nowych kwalifikacji itp.). Dzięki dopasowaniu wszystkie te różnice udaje się jednak zniwelować. To natomiast wskazuje na to, iż zastosowanie metod dopasowania może być konieczne dla prawidłowej oceny wpływu kapitału społecznego na poziom dochodów. W tabeli 2 zamieszczono wyniki porównania dochodów osób, które biorą udział w nieformalnych sieciach społecznych, z dochodami osób, które do takich sieci nie przynależą.

Zamieszczone statystyki w pełni potwierdzają wcześniejsze wyniki wskazujące na pozytywny wpływ kapitału społecznego na poziom docho-

dów jednostki. W zależności od metody dopasowania uczestnictwo w nieformalnych sieciach społecznych zwiększa dochód jednostki o 11–13%.

Powyższa analiza daje zatem podstawy do pozytywnej weryfikacji postawionej wcześniej hipotezy. Należy jednak zauważyć, że przedstawione wyniki powinno się traktować jako wstęp do dalszych badań, ponieważ pomimo zastosowanych metod mogą one w dalszym ciągu być obciążone wskutek problemów dwustronnej przyczynowości i endogeniczności. Zasoby kapitału społecznego mogą bowiem wykazywać stosunkowo niewielką zmienność w czasie, a wówczas jego poziom w 2009 i 2007 r. będzie silnie skorelowany. W takim układzie zastosowane podejście różnicujące zmienną objaśnianą i zmienne objaśniające w czasie nie zdawałoby egzaminu. Ponadto problem z endogenicznością mogą powodować czynniki nieobserwowalne. W takim układzie zastosowane metody dopasowania, w których opieraliśmy się na czynnikach obserwowalnych, nie pozwolą na rozwiązanie tego problemu. W obu przypadkach rozwiązaniem byłaby analiza wykorzystująca dane dla dłuższego okresu, umożliwiającą zastosowanie (dynamicznych) technik panelowych. Nowe i obiecujące perspektywy badawcze w tym zakresie odślaniają się wraz ze zwiększaniem się zbioru dostępnych danych<sup>18</sup>.

Tab. 2. Kapitał społeczny a dochody na poziomie indywidualnym – na podstawie metod dopasowania

	Logarytm dochodu osób przynależących do nieformalnych sieci społecznych	Logarytm dochodu osób nieprzynależących do nieformalnych sieci społecznych	Różnica	Statystyka T
Przed dopasowaniem	7,270	7,091	0,178	6,64***
Po dopasowaniu metodą 1 – do –1	7,268	7,138	0,139	3,63***
Po dopasowaniu metodą Kernel	7,269	7,159	0,109	3,92***

\*\*\* p < 0,01

Źródło: obliczenia własne na podstawie Diagnozy Społecznej 2007 i 2009.

<sup>16</sup> Zdecydowaliśmy się wykorzystać w tej analizie wskaźnik uczestnictwa w sieciach nieformalnych, gdyż – w świetle wyników przedstawionych w tabeli 1 – uczestnictwo właśnie w tego rodzaju sieciach ma największe znaczenie dla poziomu uzyskiwanych dochodów indywidualnych.

<sup>17</sup> Wyniki te można uzyskać od autorów.

<sup>18</sup> Kolejne edycje Diagnozy Społecznej dostarczają coraz więcej danych, które można wykorzystywać do przybliżania kapitału społecznego analizowanego na poziomie jednostki. Przykładowo w ramach Diagnozy Społecznej 2009

## 5. Podsumowanie

W niniejszym artykule podjęto próbę analizy wpływu kapitału społecznego na dobrobyt materialny jednostki. Inspiracją do tego badania była niedawna praca Janusza Czapińskiego (2008), który dowodzi braku zależności między tymi zjawiskami. W tekście pokazujemy, że istnieją przesłanki natury zarówno teoretycznej, jak i empirycznej, które pozwalają podać tę tezę w wątpliwość. Bazując na danych z Diagnozy Społecznej, analizujemy kapitał społeczny z perspektywy przynależności jednostki do sieci społecznych. Przeprowadzona przez nas analiza ekonometryczna dostarcza dowodów, że kapitał społeczny, a w szczególności sieci o charakterze nieformalnym, pozytywnie wpływają na dochody indywidualne. Biorąc pod uwagę, iż wyniki te stoją w sprzeczności z wnioskami przedstawianymi przez Czapińskiego, rysuje się potrzeba dalszych badań nad związkami pomiędzy kapitałem społecznym a dochodem na poziomie indywidualnym. Przyczyn tych różnic upatrujemy przede wszystkim w odmiennym podejściu metodologicznym. Co za tym idzie, do podstawowych kwestii, które należałoby rozwiązać w przyszłych analizach empirycznych, należą problemy związane z pomiarem kapitału społecznego oraz problemy ekonometryczne związane z dwustronną przyczynowością oraz endogenicznością.

respondentom zostały zadane pytania dotyczące uczestnictwa w ostatnim miesiącu w wydarzeniach o charakterze towarzyskim, takich jak wyjście do kina, teatru lub na koncert, wizyta w restauracji, kawiarni lub pubie, spotkanie towarzyskie oraz przyjęcie imieninowe, urodzinowe lub z innej okazji. Właściwości statystyczne odpowiedzi na te pytania pozwoliły nam utworzyć na ich podstawie (za pomocą analizy czynnikowej) jeden zagregowany czynnik oddający nasilenie życia towarzyskiego poza własnym miejscem zamieszkania i jednocześnie potencjalnie wskazujący na zasoby związane z przynależnością do nieformalnych sieci społecznych. Indeks ten, po dodaniu go do opisanych wyżej modeli regresji, miał istotny, pozytywny związek z dochodem indywidualnym. Niestety wskaźnik ten dotyczył wyłącznie roku 2009 i w ramach przyjętego przez nas podejścia nie mógł zostać wykorzystany w zaprezentowanych w niniejszych artykule analizach. Może natomiast posłużyć do dalszych badań wraz z pojawieniem się nowych danych pochodzących z kolejnych odsłon Diagnozy Społecznej.

## Literatura

- Adler P.S., Kwon S. (2002). „Social capital: Prospects for a new concept”, *Academy of Management Review*, t. 27, nr 1, s. 17–40.
- Bourdieu P. (1986). „The forms of capital”, w: J.G. Richardson (red.), *Handbook of Theory of Research for the Sociology of Education*. New York: Greenwood Press.
- Burt R.S. (1997). „The contingent value of social capital”, *Administrative Science Quarterly*, t. 42, nr 2, s. 339–365.
- Burt R.S. (2005). *Brokerage and Closure. An Introduction to Social Capital*. Oxford: Oxford University Press.
- Coleman J.S. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- Czapiński J. (2008). „Kapitał ludzki i kapitał społeczny a dobrobyt materialny. Polski paradoks”, *Zarządzanie Publiczne*, nr 2(4), s. 5–28.
- Dasgupta P. (2005). *The Economics of Social Capital*, Working Paper, University of Cambridge.
- Degenne A., Lebeaux M., Lemel Y. (2006). „Does social capital offset social and economic inequalities? Social capital in everydaylife”, w: H. Flap, B. Völker (red.), *Creation and Returns of Social Capital: A New Research Program*. London: Routledge, Taylor & Francis Group.
- Durlauf S.N., Fafchamps M. (2004). *Social Capital*, National Bureau of Economic Research, Working Paper nr 10485, Cambridge.
- Fehr E., Fischbacher U., von Rosenblatt B., Schupp J., Wagner G. (2003). *A Nation-Wide Laboratory. Examining Trust and Trustworthiness by Integrating Behavioral Experiments into Representative Surveys*, CESifo Working Paper nr 866.
- Flap H., Völker B. (2001). „Goal specific social capital and job satisfaction. Effects of different types of networks on instrumental and social aspects of work”, *Social Networks*, nr 23, s. 297–320.
- Gargiulo M., Benassi M. (2000). „Trapped in your own net? Network cohesion, structural holes and the adaptation of social capital”, *Organization Science*, t. 11, nr 2, s. 183–196.
- Glaeser E., Laibson D., Scheinkman J.A., Soutter C.L. (2000). „Measuring trust”, *Quarterly Journal of Economics*, t. 115, nr 3, s. 811–846.
- Granovetter M. (1973). „The strength of weak ties”, *American Journal of Sociology*, t. 78, nr 6, s. 1360–1380, w: E. Ostrom, T.K. Ahn (red.), *Foundations of Social Capital*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

Grochowska A., Strawiński P. (2010). *Impact of Social Capital on Individual Well-being in Poland. Proxy-based Approach*, Working Paper nr 13 (36), Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego, [http://www.wne.uw.edu.pl/www.php?id\\_www=146](http://www.wne.uw.edu.pl/www.php?id_www=146) (dostęp: 1.03.2011).

Grooteart C. (2001). *Does Social Capital Help the Poor? A Synthesis of Findings from the Local Level Institutions Studies in Bolivia, Burkina Faso and Indonesia*, Local Level Institutions, Working Paper nr 10, World Bank.

Growiec K., Growiec J. (2010). *Trusting Only Whom You Know, Knowing Only Whom You Trust: The Joint Impact of Social Capital and Trust on Individuals' Economic Performance and Well-Being in CEE Countries*, MPRA Paper nr 23350, <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/23350> (dostęp: 1.03.2011).

Heckman J., Ichimura H., Todd P.E. (1998). „Matching as an econometric evaluation estimator”, *Review of Economic Studies*, t. 65, nr 2, s. 261–294.

Hsung R.-M., Lin Y.-J. (2008). „Social capital of personnel managers: Causes and return of position-generated networks and participation in voluntary associations”, w: N. Lin, B.H. Ericson (red.), *Social Capital: An International Research Program*. New York: Oxford University Press.

Kostro K. (2005). „Kapitał społeczny w teorii ekonomicznej”, *Gospodarka Narodowa*, nr 7–8, s. 1–28.

Lin N. (2001). *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge: Cambridge University Press.

Lin N., Ao D. (2008). „The invisible hand of social capital: An exploratory study”, w: N. Lin, B.H. Ericson (red.), *Social Capital: An International Research Program*. New York: Oxford University Press.

Lin N., Dumin M. (1986). „Access to occupations through social ties”, *Social Networks*, nr 8, s. 365–385.

Łopaciuk-Gonczaryk B. (2009a). „Więzi społeczne, zaufanie i kapitał społeczny”, w: S. Golinowska, J. Wilkin, M. Bednarski, U. Sztanderska, M. Socha, B. Balcerzak-Paradowska (red.), *Więzi społeczne i przemiany gospodarcze. Polska i inne kraje europejskie*. Warszawa: Instytut Pracy i Spraw Socjalnych.

Łopaciuk-Gonczaryk B. (2009b). *Kapitał społeczny korporacji*, rozprawa doktorska, Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Warszawski.

Mehra A., Kilduff M., Brass D.J. (2001). „The social networks of high and low self-monitors: Implications for workplace performance”, *Administrative Science Quarterly*, nr 46, s. 121–146.

Narayan D., Pritchett L. (2000). „Social capital: Evidence and implications”, w: P. Dasgupta, I. Seragilden (red.), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. Washington D.C.: World Bank.

Nowak S. (2010). *Metodologia badań społecznych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Putnam R.D. (1993). *Making Democracy Work, Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton N.J.: Princeton University Press.

Putnam R.D. (2000). *Bowling alone: The Collapse and the Revival of American Community*. New York: Simon and Schuster.

Sapienza P., Toldra A., Zingales L. (2010). *Understanding Trust*, Northwestern University, tekst niepublikowany.

Snijders T. (1999). „Prologue to the measurement of social capital”, *La Revue Tocqueville*, nr 20, s. 27–44.

Sobel J. (2002). „Can we trust social capital”, *Journal of Economic Literature*, t. XL, s. 139–154.

## Social capital and individual well-being in Poland: A voice in the discussion

In his recent paper, professor Czapiński analyzes the relationship between social capital and individual well-being in Poland. He concludes that the former has no impact on the latter, which is predominantly driven by human capital. In this paper, we show that this conclusion may not be warranted. Our discussion draws on both theoretical considerations and empirical analysis.

Keywords: social capital, individual well-being, Poland.