





• • • Beata Będzik

---

# **KAPITAŁ SPOŁECZNY W GMINACH WIEJSKICH**

**W kierunku społeczeństwa  
obywatelskiego**

Recenzenci

Krystyna Krzyżanowska

Zbigniew Brodziński

Wydano za zgodą

REKTORA ZACHODNIOPOMORSKIEGO UNIWERSYTETU  
TECHNOLOGICZNEGO W SZCZECINIE

ISBN 978-83-7663-274-2

Opracowanie językowe i skład

Texter Sp. z o.o. ul. Nowogrodzka 31, 00-511 Warszawa

[www.texterbooks.com](http://www.texterbooks.com)

Wydawnictwo Uczelniane Zachodniopomorskiego Uniwersytetu

Technologicznego w Szczecinie, al. Piastów 48, 70-311 Szczecin

tel. 91 449 47 60, e-mail: [wydawnictwo@zut.edu.pl](mailto:wydawnictwo@zut.edu.pl)

Druk PPH Zapol

# ● ● ● SPIS TREŚCI

---

<b>WPROWADZENIE</b> .....	9
<b>ROZDZIAŁ 1.</b>	
<b>KONCEPCJE KAPITAŁU SPOŁECZNEGO – PROFUZJA UJĘĆ ..</b>	15
1.1. Plastyczność znaczeniowa kapitału społecznego .....	15
1.2. Ekonomiczna koncepcja kapitału społecznego .....	30
1.3. Zaufanie jako kluczowy komponent kapitału społecznego .....	51
1.4. Dualność kapitału społecznego .....	46
1.5. Krytyka koncepcji kapitału społecznego .....	65
1.6. Operacjonalizacja kapitału społecznego w wybranych badaniach .....	76
<b>ROZDZIAŁ 2.</b>	
<b>SPOŁECZEŃSTWO OBYWATELSKIE I JEGO ZWIĄZKI Z KAPITAŁEM SPOŁECZNYM</b> .....	87
2.1. Koncepcje społeczeństwa obywatelskiego w myśli społeczno-politycznej .....	88
2.2. Rola społeczeństwa obywatelskiego w nurcie rozważań ekonomicznych .....	95
2.3. Ekonomia społeczna i kapitalizm demokratyczny .....	100
2.4. Kondycja społeczeństwa obywatelskiego w Polsce .....	109
2.5. Instytucjonalne wsparcie społeczeństwa obywatelskiego w Polsce ..	119
2.6. Społeczeństwo obywatelskie na wsi .....	122
<b>ROZDZIAŁ 3.</b>	
<b>CELE, HIPOTEZY I METODY BADAŃ</b> .....	129
3.1. Cel główny, cele szczegółowe, pytania badawcze i hipotezy .....	129
3.2. Konceptualizacja i operacjonalizacja kapitału społecznego .....	130
3.3. Zakres przestrzenny badania .....	133
3.4. Metody badawcze i dobór próby .....	134
3.5. Etapy procesu badawczego .....	135
3.6. Metody analizy danych .....	136
<b>ROZDZIAŁ 4.</b>	
<b>KAPITAŁ SPOŁECZNY JAKO WERYFIKATOR SPOŁECZEŃSTWA OBYWATELSKIEGO</b> .....	145
4.1. Charakterystyka społeczności lokalnych .....	145

4.2. Profil społeczności wiejskiej .....	154
4.3. Partycypacja obywatelska.....	158
4.4. Poziom i wyznaczniki zaufania w analizowanych społeczno- ściach .....	162
4.5. Zaangażowanie i aktywność lokalnej społeczności.....	182
<b>ROZDZIAŁ 5.</b>	
<b>ANALIZA KAPITAŁU SPOŁECZNEGO W GMINACH WIEJSKICH</b> .....	191
5.1. Związki między elementami kapitału społecznego .....	191
5.2. Modelowanie kapitału społecznego.....	192
5.2.1. Przestrzenne zróżnicowanie kapitału społecznego .....	192
5.2.2. Siła zależności poziomu kapitału społecznego od jego składowej.....	205
5.2.3. Siła zależności poziomu kapitału społecznego od poszczegól- nych jego składowych pod względem przyjętych kryteriów .	207
5.3. Identyfikacja czynników kapitału społecznego w gminach wiej- skich.....	224
<b>ROZDZIAŁ 6.</b>	
<b>IDENTYFIKACJA ZALEŻNOŚCI MIĘDZY POZIOMEM ROZ- WOJU SPOŁECZNO-GOSPODARCZEGO A LOKALNYM KA- PITAŁEM SPOŁECZNYM</b> .....	235
6.1. Identyfikacja zależności między poziomem kapitału społecznego a poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego pod względem wybranych cech przestrzenno-demograficznych.....	236
6.2. Identyfikacja zależności między poziomem kapitału społecznego a poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego pod względem stopnia nasycenia podmiotami gospodarczymi .....	239
6.3. Identyfikacja zależności między poziomem kapitału społecznego a poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego pod względem aktywności zawodowej.....	243
6.4. Identyfikacja zależności między poziomem kapitału społecznego a poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego pod względem niekorzystnych zjawisk społecznych .....	245
6.5. Identyfikacja zależności między poziomem kapitału społecznego a poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego pod względem aktywności fundacji, stowarzyszeń i organizacji społecznych.....	249
<b>PODSUMOWANIE I WNIOSKI</b> .....	253
<b>ANEKS</b> .....	263
<b>BIBLIOGRAFIA</b> .....	299

*Składam podziękowania Pani prof. dr hab. Krystynie Krzyżanowskiej i Panu dr. hab. Zbigniewowi Brodzińskiemu, prof. UWM za cenne sugestie recenzenckie.*

*Pragnę serdecznie podziękować Panu prof. dr. hab. Henrykowi Runowskiemu za wieloletnie wsparcie merytoryczne, a Pracownikom Katedry Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw SGGW w Warszawie za okazaną pomoc i ważne spostrzeżenia formułowane podczas spotkań naukowych.*

*Słowa podziękowania kieruję także do Pani dr hab. inż. Ireny Łąckiej, prof. ZUT za motywację i życzliwość*

*W szczególny sposób dziękuję również Mojej Rodzinie za cierpliwość i wyrozumiałość.*

**Beata Będzik**





*Tylko w wyniku wzajemnego oddziaływania ludzi na siebie rozwijają się uczucia i idee,  
rośnie serce i rozkwita umysł człowieka.*

Alexis de Touqville (*O demokracji w Ameryce*, s. 334)

## ● ● ● WPROWADZENIE

---

Analiza determinant konkurencyjności, generatorów i barier rozwoju społeczno-gospodarczego zwróciła uwagę autorki na proces rozwoju gospodarczego, w tym lokalnego, regionalnego i obszarów wiejskich. Ten kontekst rozszerzył zakres badań, wykraczając poza ramy rolnictwa. Jednak kategoria rozwoju, w który już z definicji wpisana jest dynamika, wzbudziła zainteresowanie mechanizmem ewoluowania gospodarek i permanentnymi zmianami w przyczynach, źródłach i przejawach tego rozwoju. Badania literatury przedmiotu i refleksje dotyczące analizy rozwoju społeczno-gospodarczego sprawiły, że zjawisko to nabrało szerszego wymiaru, już nie tylko gospodarczego, ale również społecznego. Pozwoliło to dostrzec zmiany w zestawie kluczowych czynników rozwoju społeczno-gospodarczego i przesuwanie punktu ciężkości z czynników mających już ugruntowaną pozycję w teorii ekonomii – tj. praca, ziemia czy kapitał – w kierunku mniej znanych i, właściwie pod względem badawczym, dopiero odkrywanych, tzw. czynników miękkich.

Wskazywany w literaturze naukowej związek korelacyjny między kapitałem społecznym i stopniem rozwoju gospodarczego stał się jednym z kluczowych powodów podjęcia tematyki badań, gdyż deficyt kapitału społecznego w Polsce wyłaniający się z badań empirycznych może stać się kluczową barierą dalszego rozwoju gospodarczego. Natomiast w wariancie pesymistycznym nawet utrzymanie *status quo* będzie niemożliwe. Konsekwencją dynamicznego wzrostu gospodarczego polskiej gospodarki będzie coraz mocniej odczuwany brak w poziomie i jakości kapitału społecznego, którego nie da się zbudować w krótkim okresie. Kreowanie kapitału społecznego będzie tym trudniejsze, że światowy kryzys uszczuplił, i tak już niewielkie, zasoby zaufania, jakimi dysponowała Polska. A to właśnie zaufanie jest najważniejszym budulcem kapitału społecznego. Jego deficyt będzie oddziaływał na wzrost gospodarczy, który

zostanie obniżony i którego, z uwagi na głęboką erozję kapitału społecznego w Polsce, nie będzie łatwo pobudzić. Ważne jest więc przemyślane podejście do wzmacniania kapitału społecznego w Polsce, a nawet jego budowania, gdyż na przestrzeni ostatnich niemal 30 lat zasoby tego tak cennego czynnika rozwoju nie uległy poprawie. Jest to ważny argument uzasadniający podjęcie prezentowanej tematyki badawczej, diagnozującej stan i jakość kapitału społecznego oraz uświadamiającej jego rolę w stymulowaniu rozwoju w kolejnych latach.

Koniec XX wieku to dynamiczny rozwój technologiczny, będący efektem rozwoju kapitału ludzkiego. Wiek XXI także wskazuje prymat kapitału ludzkiego w aspekcie raczej intelektualnym, aniżeli *stricte* produkcyjnym. Innowacje, nowoczesne technologie i komputeryzacja sprawiają, że człowiek uczestniczy w tworzeniu dobrobytu ekonomicznego już nie poprzez udostępnianie siły fizycznej, ale dzięki umiejętnościom miękkim, trudno mierzalnym, w drodze kreatywności i umiejętności współpracy oraz zdolności adaptacyjnych. O ile ubiegły wiek był okresem intensywnej konkurencji, o tyle preferowaną płaszczyzną działań społeczeństw w XXI wieku będzie współpraca, a tkanką umożliwiającą tę współpracę jest właśnie kapitał społeczny, którego rdzeń stanowi zaufanie. Niestety ogólnoświatowy kryzys finansowy bardzo mocno nadszarpnął zaufanie, które buduje się wolno, ale rujnuje szybko.

Choć kapitał społeczny nie jest kategorią nową, to jednak w ostatnich latach został odkryty na nowo. Wyczerpanie prorozwojowej siły dotychczasowych czynników wymusiło konieczność poszukiwania nowych bodźców. Badacze procesów rozwojowych swoją uwagę skierowali na tzw. czynniki miękkie, wśród których kluczową rolę pełni kapitał społeczny. Jest to kategoria niejednoznaczna i wielowątkowa, a ze względu na specyfikę (miętkość) niestety trudno mierzalna. Powoduje to pewną różnorodność w opisie kapitału społecznego wynikającą z dostosowania mierników i samego pojęcia do celów i hipotez stawianych przez konkretnego badacza. Mimo że zamiarem autorki jest analiza kapitału społecznego w wymiarze ekonomicznym, to jednak złożoność przedmiotu badań powoduje konieczność wyjścia poza ramy *stricte* ekonomiczne. Pamiętając o ograniczeniach implikowanych samą naturą kapitału społecznego, w niniejszych badaniach jest on rozumiany jako: **zasób danej zbiorowości tkwiący w relacjach międzyludzkich i więziach społecznych, ułatwiający współpracę wewnątrz grup społecznych i między nimi, przejawiający się w różnych formach zaufania, partycypacji obywatelskiej i zaangażowania w życie lokalnej wspólnoty stanowiący potencjalny zasób, który wykorzystany z innymi zasobami może wywołać efekt synergii.**

W publikacjach Banku Światowego celem lokalnego rozwoju gospodarczego jest budowanie potencjału gospodarczego lokalnego obszaru w celu poprawy jego przyszłości gospodarczej i jakości życia dla wszystkich. Jest to proces,

w którym partnerzy publiczni, biznes i sektor pozarządowy działają wspólnie, dla stworzenia lepszych warunków wzrostu gospodarczego i tworzenia miejsc pracy. Wszystkie prezentowane w literaturze zasady, którymi należy się kierować, aby realizowane strategie rozwoju ekonomicznego były skuteczne i efektywne, bazują na kapitale społecznym (Swinburne, Goga, Murphy 2000). Nie ma więc możliwości generowania dobrobytu lokalnych społeczności z pominięciem kapitału społecznego, a jest to kategoria charakteryzująca się trudnością kreowania, trudnością pomnażania i trudnością mierzenia. Zmiana retoryki w polityce rozwoju jest dużo głębsza i odbywa się nie tylko na płaszczyźnie unijnej, w której społeczność lokalna i silny samorząd terytorialny stanowią podstawę demokracji i społeczeństwa obywatelskiego. W Polsce te filary są budowane niemal od zera, gdyż siłą sprawczą w polityce rozwoju było „centrum”, które planowało, finansowało i odgórnie narzucało cele, jakie następnie realizowało społeczeństwo. Optyka rozwoju uległa przesunięciu w stronę oddolnego formułowania kierunków rozwoju poprzez większe zaangażowanie lokalnych aktorów.

Paradoksalnie także globalizacja zwiększyła rolę lokalności. Pokazała, że procesy globalizacyjne są nierozzerwalnie związane z lokalnością zgodnie z zasadą „myśl globalnie, działaj lokalnie”. Jak wskazuje Siemiński (1986), lokalność jest utożsamiana z tym, co niepowtarzalne, specyficzne, jednostkowe, stojące w opozycji do uniwersalności, tj. tego, co ogólne i powtarzalne. Dlatego w społeczeństwach zamkniętych to, co uniwersalne, może być relatywnie trudno dostępne, przez co bardziej wartościowe aniżeli to, co lokalne. Z kolei w społeczeństwach otwartych to, co uniwersalne, ogólne, staje się wszechobecne, dzięki czemu specyfika lokalnej społeczności staje się czymś wyjątkowym i niecodziennym, podnosząc rangę wartości lokalnej ze względu na unikalność. Z uwagi na powyższe, wszechobecna globalizacja może wyzwolić potencjał tkwiący w lokalnych społecznościach i stać się stymulatorem rozwoju lokalnego. Jednak warunkiem skutecznego wykorzystania endogennych zasobów jest odpowiednio wysoki poziom kapitału społecznego, bez którego żadna wspólnota nie jest w stanie efektywnie współpracować.

Skuteczne i odpowiedzialne zarządzanie rozwojem lokalnym wymaga zmysłu obserwacji oraz elastyczności. Pierwszy jest potrzebny do szybkiego wychwycenia czynników rozwoju adekwatnych w danej społeczności lokalnej, a drugi do właściwego dopasowania instrumentów do potrzeb lokalnych. Pogłębione analizy pokazują, że współcześnie niezbędnym czynnikiem rozwoju staje się kapitał społeczny. Jeśli nawet nie teraz, gdyż obecny, relatywnie niski, poziom rozwoju gospodarczego Polski wciąż zadowala się progresem kapitału ludzkiego, to już w najbliższej przyszłości. A spostrzegawczość i elastyczność wskazują na konieczność budowania kapitału społecznego już dziś, gdyż jest to

kategoria, którą tworzy się w długim okresie. Natomiast obecny deficyt kapitału społecznego nie jest możliwy do nadrobienia w ciągu kilku lat, a właśnie taki okres wystarczy, aby polska gospodarka nasyciła się kapitałem ludzkim i do dalszej ekspansji wymagała kapitału społecznego. Powyższe wynika z badań, których konkluzje wskazują, że kapitał społeczny jest czynnikiem koniecznym do rozwoju ekonomicznego. Związek ten jest silniej widoczny w krajach wysoko rozwiniętych. W krajach słabo rozwiniętych wystarczającym motorem rozwoju jest wciąż kapitał ludzki, którego jakość nadal można poprawiać, stymulując wzrost gospodarczy.

Waga kapitału społecznego, którą dostrzeżono w ostatnim czasie, wynika z jego pragmatycznych efektów, które współtworzy, jego konsekwencji w wymiarze ekonomicznym, jakich dostarcza społecznościom wyposażonym w jego, wysokiej jakości, zasoby. A to wszystko przekłada się na funkcjonowanie sprawnego społeczeństwa obywatelskiego, gdyż to kapitał społeczny jest fundamentem pod budowę płaszczyzny dialogu, współpracy, zaangażowania i aktywności społecznej oraz uczestnictwa obywateli w kreowaniu wspólnej przyszłości.

Kapitał społeczny i przypisywane mu współcześnie znaczenie w generowaniu rozwoju społeczno-gospodarczego stanowi koncepcję słabo rozpoznaną i słabo zbadaną na płaszczyźnie naukowej. W literaturze przedmiotu, pomimo dużego zainteresowania kategorią kapitału społecznego i wielu publikacji na ten temat, istnieją duże braki w zakresie empirii. Dodatkowo znaczna większość publikacji naukowych odnosi się do kapitału społecznego w ujęciu socjologicznym. Brakuje natomiast rozważań na gruncie nauk ekonomicznych. Kapitał społeczny jest niejednorodny, wielowątkowy, a jednocześnie kreowany i ujawniany lokalnie, co sprawia, że właśnie przez pryzmat uwarunkowań lokalnych powinien być rozpatrywany. Powoduje to także braki wymagające wypełnienia, więc każda empiria uzupełnia deficyt i przybliża do lepszego zrozumienia kategorii kapitału społecznego. Gminy wiejskie wymagają szczególnego zainteresowania z uwagi na duże zapóźnienia rozwojowe i problemy społeczne.

Autorka, podejmując niniejszą problematykę, była świadoma ograniczonej liczby narzędzi badawczych i kontrowersji związanych z koncepcją kapitału społecznego, uznała jednak, że każde dociekanie naukowe wniesie nowy element do dyskursu i przyczyni się do lepszego zrozumienia tej ważnej dla przyszłego rozwoju społeczno-gospodarczego kategorii. Głównym celem badań była kompleksowa ocena kapitału społecznego w gminach wiejskich województwa zachodniopomorskiego i uwarunkowań jego rozwoju. Postawione hipotezy miały odpowiedzieć na pytania badawcze dotyczące identyfikacji kluczowych generatorów kapitału społecznego, w tym cech społeczno-ekonomicznych i wpływu kapitału społecznego na rozwój społeczno-gospodarczy gminy.

Realizację powyższych zamierzeń ujęto w sześciu rozdziałach. W pierwszym z nich nakreślono kategorię badawczą, jej wielowymiarowość i niejednoznaczność. Zaprezentowano przegląd definicji obecnych w literaturze przedmiotu z uwzględnieniem wymiaru społecznego i ekonomicznego. Przedstawiono genezę pojęcia i jego istoty w ujęciu retrospektywnym, co wskazało na znacznie dłuższą historię tej kategorii, jako przedmiotu zainteresowania badaczy, niż możnaby sądzić z przyjrzenia się samej etymologii terminu kapitał społeczny. Wobec kontrowersji, jakie wzbudza koncepcja kapitału społecznego na gruncie naukowym, zaprezentowano także krytyczne uwagi pojawiające się w dyskursie naukowym oraz operacjonalizację w wybranych badaniach.

Rozdział drugi zawiera przegląd koncepcji społeczeństwa obywatelskiego i zaakcentowanie jego roli w wymiarze ekonomicznym. Stanowi także swoistą diagnozę i ocenę kondycji społeczeństwa obywatelskiego w Polsce ze szczególnym uwzględnieniem obszarów wiejskich oraz koncentracją na ekonomii społecznej mającej szczególne miejsce w kształtowaniu kapitału społecznego oraz społeczeństwa obywatelskiego.

Przeгляд bogatej literatury zarówno krajowej, jak i zagranicznej dotyczącej problematyki rozwojowej, ewoluowania społeczeństw i przesuwania generatorów wzrostu w kierunku takich czynników miękkich jak: kapitał społeczny i obszar jego oddziaływania, tj. społeczeństwo obywatelskie, stały się podstawą do sformułowania problemów badawczych i hipotez, zawartych w rozdziale trzecim. W tej części pracy ujęto również cele badań (główne i szczegółowe), zakres badań (czasowy i przestrzenny), metodykę badań i analizy danych. Zaprezentowano również model konceptualny kapitału społecznego zastosowany w pracy.

Rozdział czwarty przybliży profil badanej społeczności, poziom i jakość poszczególnych komponentów kapitału społecznego tj. partycypacji, zaufania i zaangażowania, którymi cechuje się lokalna społeczność. Rozdział ten stanowi wstęp do badań, które zaprezentowano w kolejnym rozdziale.

W rozdziale piątym przeprowadzono analizę kapitału społecznego, badając zależności między poszczególnymi jego składowymi. Rozdział ten zawiera zbudowany model równań strukturalnych weryfikujący oddziaływanie różnych czynników na komponenty kapitału społecznego i w konsekwencji na sam kapitał społeczny. Zakończeniem tego rozdziału jest kompleksowy model konceptualny kapitału społecznego uwzględniający wielowymiarowość i specyfikę kapitału społecznego, zaproponowany jako efekt konfrontacji zaleceń zawartych w literaturze przedmiotu i wyników przeprowadzonych badań.

Rozdział szósty prezentuje analizę przeprowadzoną z wykorzystaniem syntetycznego wskaźnika rozwoju społeczno-gospodarczego Hellwiga ukierunkowaną na weryfikację zależności między rozwojem, określonym w różnych pro-

ponowanych wymiarach, a zasobami kapitału społecznego, jakimi dysponują poszczególne gminy.

Pracę kończy podsumowanie i wnioski z przeprowadzonych na potrzeby niniejszego procesu badawczego analiz teoretycznych i badań empirycznych. W tej części pracy zawarto wyniki weryfikacji postawionych w procesie badawczym hipotez i wynikające stąd konkluzje z uwzględnieniem utylitarnego wymiaru procesu badawczego, którego konsekwencją są sformułowane rekomendacje i zalecenia o charakterze pragmatycznym.

Niniejsza publikacja jest kompleksowym ujęciem odnoszącym się do oceny i pomiaru kapitału społecznego, stanowi uzupełnienie luki badawczej w analizach porównawczych badanej kategorii i może służyć do porównań na poziomie regionalnym. Wpisuje się w funkcje, jakie powinny spełniać nauki ekonomiczne, tj. poznawczą i aplikacyjną. Funkcja poznawcza niniejszej publikacji polega na identyfikowaniu i wyjaśnieniu koncepcji kapitału społecznego, określeniu determinujących kapitał społeczny czynników, opisanie komponentów kapitału społecznego i warunków ich kreowania. Funkcja aplikacyjna przejawia się z kolei w sformułowanych dzięki funkcji poznawczej prawidłowościach, rekomendacjach, sugestjach i zaleceniach dla polityków gospodarczych realizujących politykę ekonomiczną, w tym politykę lokalną.

Fragmety otrzymanych wyników były częściowo opublikowane wcześniej z uwagi na to, iż autorka analizy dotyczące kapitału społecznego prowadzi od lat i podejmowała dyskusję naukową na jego temat zarówno na konferencjach, jak i w czasopiśmie naukowych.

Założone cele zostały osiągnięte, choć proces badawczy nie wyczerpał analizowanej problematyki. Jednak, mając świadomość złożoności badanej kategorii, ambicją autorki nie było wyczerpanie analizowanego zagadnienia, ale choćby częściowe wypełnienie luki w empirii kapitału społecznego. Ponadto zamiarem autorki było sprawdzenie jego przestrzennego rozkładu w zachodniopomorskich gminach wiejskich, gdyż w literaturze przedmiotu to właśnie Zachodniopomorskie jest postrzegane jako jeden z najbardziej deficytowych pod tym względem regionów kraju. Dodatkowo konsekwencją zogniskowanych lokalnie badań jest efekt poznawczy i praktyczny, dający podstawę do ukierunkowania polityki na społeczność lokalną oraz dobór odpowiedniego spektrum instrumentów najlepiej stymulujących rozwój społeczeństwa obywatelskiego i w konsekwencji działalność prorozwojową. Przeprowadzone postępowanie badawcze, mimo że uzupełniło w jakiejś części luki w empirii, stało się jednocześnie inspiracją do kolejnych pytań badawczych, które staną się zapewne przedmiotem dociekań w kolejnych pracach naukowych autorki.

# ● ● ● ROZDZIAŁ 1.

---

## KONCEPCJE KAPITAŁU SPOŁECZNEGO – PROFUZJA UJĘĆ

### 1.1. Plastyczność znaczeniowa kapitału społecznego

Gospodarka jako przedmiot zainteresowania naukowego i analiz ewoluje, zatem ekonomia, jej narzędzia, metody badawcze oraz ich ukierunkowanie ewoluują wraz z nią. Implikuje to przetasowania w kategoriach, na których koncentrują się nauki ekonomiczne czy nawet szerzej – nauki społeczne. Potwierdzeniem jest chociażby kategoria kapitału społecznego, który do dyskursu naukowego wszedł stosunkowo niedawno. Mimo że zauważony i rozwijany przez socjologów, to jednak od zawsze przynosił korzyści także w sferze ekonomicznej i to na jej płaszczyźnie budzi największe nadzieje. Także poszczególne komponenty kapitału społecznego, poprzez które opisuje i wyraża się kapitał społeczny, zauważano od dawna, choć stosowana terminologia była odmienna. Już w myśli Arystotelesa (*Etyka Nikomachejska*, Księga VIII) dostrzec można zaczątki koncepcji, kiedy pisze o „jakiejś formie przyjaźni, która łączy towarzyszy wszelkich wspólnych poczynań; a wspólnota, która ich łączy jest miarą ich przyjaźni, gdyż jest miarą sprawiedliwości. Stąd słusznie mówi przysłowie, że między przyjaciółmi co moje, to twoje, na wspólnocie bowiem polega przyjaźń”. Na podstawie prac Arystotelesa można wyciągnąć wniosek, że uważał on człowieka za istotę społeczną, czego dowodem może być fragment z *Polityki* (przekł. Piotrowicz 1953, s. 7–8), w którym czytamy: „Pełna w końcu wspólnota stworzona z większej liczby gmin wiejskich, która niejako już osiągnęła kres wszechstronnej samowystarczalności, jest państwem; powstaje ono dla umożliwienia życia, a istnieje, aby życie dobrze ukształtować”. Podobne poglądy na tę kwestię prezentuje św. Tomasz z Akwinu (przekł. Spiazzi 1951, s. 8), kiedy stwierdza, że państwo jest idealną wspólnotą („*civitas est communitas perfecta*”), gdyż umożliwia ona osiągnięcie ludziom tego, co konieczne do życia (...). Tak więc koncepcja

kapitału społecznego nie jest tak współczesna, jak się powszechnie uważa. Korzyści płynące z kapitału społecznego towarzyszą człowiekowi od początku cywilizacji, zmieniała się wyłącznie terminologia tego pojęcia albo akcentowanie poszczególnych jego wymiarów. Dodatkowo dzisiejsza nauka jest relatywnie bardziej sformalizowana, stąd większy nacisk na ujmowanie danej kategorii w ramy formalnej definicji.

W XVIII wieku irlandzki filozof Edmund Burke dostrzegł znaczenie więzi, pisząc: „Na społeczeństwo składają się (...) niezliczone ciała pośredniczące: od rodziny i społeczności lokalnej zaczynając. Prawo i siła nie są tu jedynym spoiwem, ważniejsze są więzi nieformalne, zwyczajowe lojalności, czy wspólne wierzenia” (Bowles, Gintis 2002).

Pierwsze wzmianki na temat samego kapitału społecznego pojawiały się w literaturze na początku XIX wieku, ale ówczesne konotacje tego terminu były nieco inne (Sidgwick 1887, s. 119, 126, 157). Używano go, odnosząc do kapitału zgromadzonego i będącego własnością społeczeństwa. Natomiast pewne spostrzeżenia dotyczące korzyści płynących ze współpracy i zaufania zawarł w swej pracy *O demokracji w Ameryce* opublikowanej w 1838 roku Alexis de Tocqueville. Opisuje on upodobanie Amerykanów do stowarzyszania się w celu realizacji każdego niemal zadania. Jak zauważa Alexis de Tocqueville (1976, s. 334) „Niezależnie od wieku, pozycji i poziomu umysłowego Amerykanie nieustannie się stowarzyszają. Mają nie tylko towarzystwa handlowe i przemysłowe, do których należą wszyscy, ale również mnóstwo innych: istnieją stowarzyszenia religijne i moralne, stowarzyszenia o poważnym i błahym charakterze, stowarzyszenia zajmujące się ogólnymi i bardzo szczegółowymi sprawami, stowarzyszenia wielkie i małe. Amerykanie stowarzyszają się w celu organizowania zabaw, tworzenia seminariów, budowania zajazdów, wznoszenia kościołów, rozpowszechniania książek, wysyłania misjonarzy na antypody. W ten właśnie sposób zakłada się w Ameryce szpitale, więzienia, szkoły. Amerykanie stowarzyszają się również i po to, by głosić jakąś prawdę lub przez dostarczenie przykładu rozwijać w społeczeństwie jakieś uczucia. Wszędzie tam, gdzie na czele jakiegoś przedsięwzięcia ujrzyć we Francji rząd, a w Anglii wielkiego pana, w Stanach Zjednoczonych spodziewajcie się ujrzeć stowarzyszenie”. Stwierdzenia te dały pewien zarys, jeszcze nie kategorii kapitału społecznego, ale ważnych jej komponentów – zaufaniu i współdziałaniu. Jakkolwiek samo pojęcie istnieje w dyskursie naukowym od niedawna, to korzyści płynące z jego istnienia – choć niezdefiniowanego i nienazwanego w naukach społecznych – zauważano już wcześniej. Począwszy od wspólnot pierwotnych, przez starożytność, aż do dziś zauważano korzyści płynące ze współdziałania i nawiązywania więzi społecznych. I bez względu na epokę oraz dominującą myśl społeczną w każdej cywilizacji tworzono swoiste wspólnoty (plemiona,



rody, klany, polis etc). Na te elementy jako ważne i przynoszące wymierne korzyści zwrócił uwagę Lyda J. Hanifan i to jemu w literaturze przedmiotu przypisuje się użycie po raz pierwszy terminu kapitał społeczny<sup>1</sup>, choć – zapewne z uwagi na żeńsko brzmiące w języku polskim imię – błędnie podaje się, że była to kobieta. W swojej pracy z 1916 roku Hanifan (1916, s. 130) zdefiniował termin kapitału społecznego, opisując go przez pryzmat „życzliwości, społeczności, wzajemnego współczucia i współżycia społecznego między grupą osób i rodzin tworzących jednostkę społeczną, społeczność wiejską, w której centrum jest szkoła”. Hanifan opisuje kapitał społeczny w społeczności wiejskiej, konstatając, że musi on być akumulowany. Wtedy może zostać zainicjowany rozwój społeczności. Im więcej ludzie zrobią sami, tym większy kapitał społeczny zostanie wykreowany, i tym większa będzie korzyść z inwestycji społecznych (Hanifan 1916, s. 138). Hanifan przypisywał dużą rolę kapitałowi społecznemu, uznając, że tylko jego dysponenci mają możliwość rozwoju i poprawy dobrobytu. Pisał, że „jednostka jest bezradna społecznie, jeśli pozostawia się ją całkowicie samej sobie. Nawet stowarzyszenie członków własnej rodziny nie jest w stanie zaspokoić pragnienia, jakie każdy normalny człowiek ma w stosunku do swoich bliźnich, bycia częścią większej grupy niż rodzina. Jeśli będzie mógł nawiązać kontakt ze swoim sąsiadem, a także z innymi sąsiadami, nastąpi nagromadzenie kapitału społecznego, który może natychmiast zaspokoić jego potrzeby społeczne i który może mieć społeczny potencjał wystarczający do znacznej poprawy warunków życia w całym społeczeństwie”. Mimo że Hanifan opisywał społeczność szkół wiejskich i do nich odnosił wszelkie spostrzeżenia, to jego obserwacje i konkluzje mają charakter uniwersalny. Zidentyfikował czynnik, który jest niezbędną płaszczyzną rozwoju wszelkich społeczności, definiując go nie jako dobra materialne – na co zwrócił szczególną uwagę – ale to, co liczy się najbardziej w życiu codziennym ludzi: dobra wola, partnerstwo, sympatia i społeczna więź między jednostkami i rodzinami, tworząca społeczną jedność. Pomimo tych cennych konstatacji i zaleceń w tamtym czasie kapitał społeczny nie został, w rozumieniu zaproponowanym przez Hanifana, jeszcze zauważony i doceniony przez szersze grono i na kilkadziesiąt lat zniknął z pola widzenia.

Sięgnęła do niego ponownie J. Jacobs (1961) w publikacji dotyczącej życia w wielkich miastach amerykańskich. Mimo że nie zdefiniowała samego pojęcia kapitału społecznego, to jednak utożsamiała go z wartością sieci relacji społecznych, podkreślając, że podstawą każdej populacji jest trwałość/ciągłość ludzi, którzy stworzyli sieci sąsiedzkie. Jak pisze dalej, sieci te są niezastąpio-

<sup>1</sup> Niestety w znacznej większości polskich publikacji przypisuje się jemu płeć żeńską, zapewne ze względu na jego imię, którego fonetyczne brzmienie w języku polskim może się kojarzyć z kobietą. Był to jednak mężczyzna Lyda Judson Hanifan.

nym kapitałem społecznym miasta. Ilekroć kapitał zostanie utracony, z jakiegokolwiek przyczyny, dochód z niego zniknie i nie powróci, dopóki nowy kapitał nie zostanie powoli i racjonalnie nagromadzony. W ocenie J. Jacobs „niespieszne, nieistotne i przypadkowe, jak może się wydawać, kontakty na chodniku to mała zmiana, z której może wyrosnąć bogactwo życia publicznego miasta” (Jacobs 1961, s. 72). Jacobs doceniała zatem rolę nieformalnych kontaktów z sąsiadami, zaufanie do ludzi oraz poczucie lokalnej więzi.

Kilka lat później rozwinął tę interpretację politolog R. Salisbury (1969), opisując korzyści z członkostwa w grupie, a wartość sieci uznając za kluczowy element tworzenia grup interesu. W latach 60. XX wieku koncepcja kapitału społecznego pojawia się w literaturze w różnych odsłonach (Woolcock, Narayan 2000, s. 227; Felkins 2002), wciąż jednak przywoływana i interpretowana przez pryzmat socjologii. Właśnie w tym kontekście kapitał społeczny opisał socjolog P. Bourdieu, choć początkowo – w pracy *Outline of a theory of practice* (Bourdieu 1977, s. 184) opublikowanej w 1972 roku – użył tego terminu, nie poświęcając mu jeszcze zbytnej uwagi, a następnie definiując go jako sumę rzeczywistych lub potencjalnych zasobów, które przypadają jednostce lub grupie dzięki posiadaniu trwałej, mniej lub bardziej zinstytucjonalizowanej sieci relacji, znajomości, wzajemnego uznania (Bourdieu 1986, s. 248–249), albo jako przynależność do grupy cechującej się zróżnicowanymi właściwościami, ale jednocześnie scalonej przez trwałe i użyteczne sieci powiązań (Bourdieu 1980, s. 2–3). Według Bourdieu kapitał społeczny wiąże się z członkostwem w grupie, która dostarcza każdemu ze swych członków wsparcia w postaci kapitału posiadanego przez kolektyw, wiarygodności, która daje im dostęp do kredytu w najszerszym sensie tego słowa (Bourdieu 1986, s. 248–249). To znaczy utożsamia go z sumą kapitałów i władzy, które sieć taka może zmobilizować. Wielkość tak rozumianego kapitału społecznego P. Bourdieu (1980, s. 2–3) uzależnia od zasięgu sieci powiązań oraz od wielkości kapitału (wymienia ekonomiczny, kulturowy i symboliczny) posiadanego przez każdy element sieci, w ramach której są one powiązane. Dekadę później P. Bourdieu podkreślał konieczność rozszerzania optyki zainteresowań ogólnej nauki dotyczącej praktyk gospodarczych, która, o ile nie ogranicza się w sposób sztuczny wyłącznie do praktyk społecznie uznanych za ekonomiczne, musi starać się uchwycić kapitał, tę „energię fizyki społecznej” we wszystkich jej zróżnicowanych formach. Wyjaśniał, że kapitał przejawia się w trzech podstawowych formach: kapitału ekonomicznego, kapitału kulturowego i kapitału społecznego (Bourdieu, Wacquant 1992, s. 118–119). Według P. Bourdieu podziały klasowe ujawniają się na wielu płaszczyznach i nie dotyczą wyłącznie stanu posiadania dóbr materialnych. Zwracał on uwagę na dysproporcje w posiadanych zasobach kapitału kulturowego i społecznego. Te pierwsze najwyraźniej uwidaczniają się w wykształceniu,

gustach, smaku i pamiątkach rodowych, drugie z kolei poprzez sieć kontaktów oraz znajomości i choć posiadane zasoby każdej z form kapitału mogą w pewnych okolicznościach rekompensować niedostatki pozostałych jego form, to jednak zwykle zasobność w jeden typ kapitału idzie w parze z obfitością pozostałych. P. Bourdieu nie od razu dostrzegł potencjał kapitału społecznego, początkowo zdaje się go tylko zauważać, więcej uwagi poświęcając innym formom. Jednak, jak twierdzi słusznie A. Portes (1998, s. 3), to P. Bourdieu był pierwszym badaczem, który przeprowadził pełną analizę kapitału społecznego. Pomimo dużego akcentowania roli kapitału społecznego i obecności tej kategorii w pracach P. Bourdieu, z uwagi zapewne na język publikacji (francuski), koncepcja kapitału społecznego nie dotarła do szerszego grona odbiorców i w literaturze światowej to nie Bourdieu jest postrzegany jako jej propagator.

Do dyskursu naukowego kapitał społeczny wszedł dopiero w drugiej połowie XX wieku za sprawą J. Colemana, który – podobnie jak P. Bourdieu – także rozpatrywał go w aspekcie socjologicznym. I to właśnie w naukach socjologicznych koncepcja ta zagościła na dłużej. J. Coleman (1990) kapitał społeczny rozumiał jako „zespół zasobów zakorzenionych w stosunkach rodzinnych oraz w społecznej organizacji danej wspólnoty”. Utożsamiał kapitał społeczny z cechą „struktury społecznej, która wspiera konkretne działania aktorów, podejmowane w ramach tej struktury”. Kluczowe – według J. Colemana – są zatem struktury i powiązania. J. Coleman wskazał również utylitarny wymiar kapitału społecznego wyrażający się w ułatwianiu wspólnego działania albo chociażby w obniżeniu kosztów tego działania. J. Coleman poszerzył także kategorię kapitału społecznego o bardzo ważny element, tj. zaufanie, które we współczesnych koncepcjach kapitału społecznego stanowi jego nieodłączny element. Zaufanie stało się też znaczącym komponentem w pracach R. Putnama, a najważniejszym atrybutem w ujęciu Francisca Fukuyamy.

Choć koncepcja kapitału społecznego pojawiała się w literaturze naukowej już wcześniej, to jednak spopularyzował ją dopiero R. Putnam. Definiował on kapitał społeczny przez pryzmat „(...) takich cech organizacji społeczeństwa, jak zaufanie, normy i powiązania, które mogą zwiększyć sprawność społeczeństwa ułatwiając skoordynowane działania” (Putnam 1995). Uważał, że ważną, choć niewystarczającą do jego tworzenia, cechą kapitału społecznego jest zaufanie oraz wspólnie wyznawane wartości. „Tak jak i inne postaci kapitału, kapitał społeczny jest produktywny, umożliwia bowiem osiągnięcie pewnych celów, których nie dałoby się osiągnąć, gdyby go zabrakło (...) Na przykład grupa, której członkowie wykazują, że są godni zaufania i ufają innym będzie w stanie osiągnąć znacznie więcej niż porównywalna grupa, w której brak jest zaufania (...) We wspólnocie rolników (...), w której rolnikowi inni pomagają ułożyć w stogach siano i gdzie narzędzia są powszechnie pożyczane, kapitał

społeczny pozwala każdemu z farmerów na wykonywanie swojej pracy mniejszym nakładem kapitału fizycznego w formie narzędzi i wyposażenia. Spontaniczna współpraca jest łatwiejsza dzięki kapitałowi społecznemu” (Putnam 1995, s. 258). Najpowszechniej cytowane w literaturze przedmiotu są definicje kapitału społecznego nakreślone przez R. Putnama, J. Colemana i P. Bourdieu. To właśnie od ich analiz rozpoczyna się powszechne zainteresowanie koncepcją, która na trwałe zagościła w publikacjach naukowych i wszelkiego rodzaju strategiach rozwoju społeczno-gospodarczego. Koncepcja ta stała się popularnym przedmiotem zainteresowania na wielu płaszczyznach i w wielu obszarach nie tylko socjologicznych, ale także antropologicznych, politycznych, a ostatnio bardzo intensywnie także ekonomicznych. Wagę kapitału społecznego dostrzeżono w naukach ekonomicznych z uwagi na to, że „kapitał społeczny uwidocznił w relacjach między aktorami sceny lokalnej sprzyja współpracy i tworzeniu zaufania, co w konsekwencji może się przełożyć na rozwój lokalny” (Będzik 2008b).

Dla usystematyzowania definicji kapitału społecznego zaproponowanych przez P. Bourdieu, J. Colmana i R. Putnama, których ujęcia na trwałe weszły do kanonu myśli społecznej i uzyskały status uznanych i najczęściej przytaczanych w literaturze przedmiotu, należy przedstawić elementy je różniące. Podejścia J. Colemana i R. Putnama są dość zbieżne, natomiast pojęcie P. Bourdieu odbiega od dwóch poprzednich. Dla P. Bourdieu kapitał społeczny nie stanowi wartości samej w sobie, a jedynie swego rodzaju środek do osiągnięcia innych korzyści, których miarą jest zasób kapitałów i władzy, jaką dzięki niemu uda się zmobilizować. P. Bourdieu definiuje go przez pryzmat jednostki, a nie społeczności. Według R. Putnama wszyscy członkowie danej wspólnoty mają niejako równy dostęp do zasobów kapitału społecznego, którym dysponuje dana społeczność, a którego podstawą jest wzajemne zaufanie. P. Bourdieu zauważał też negatywną stronę kapitału społecznego, który mógł być wykorzystany niezgodnie z interesem całej grupy lub poszczególnych jednostek. Uważał, że kapitał społeczny można wykorzystać do analizowania nierówności społecznych przejawiających się w nieformalnych sieciach zależności. P. Bourdieu sformułował swego rodzaju triadę, w ramach której funkcjonuje według niego kapitał społeczny, a złożoną także z kapitału kulturowego i ekonomicznego, które podlegają nieustającej wymianie. Kapitał polityczny pod postacią np. członkostwa w partiach politycznych identyfikował jako jedną z form kapitału społecznego. Natomiast przejawem jego zinstytucjonalizowanej formy są według niego tytuły szlacheckie.

Jednym z największych popularyzatorów koncepcji kapitału społecznego we współczesnej myśli społecznej jest F. Fukuyama (1999, s. 16), który istotę kapitału społecznego streścił w zaufaniu. W jego rozumieniu kapitał społeczny to

„zbiór nieformalnych wartości lub norm wspólnych dla członków grupy, które pozwalają na współpracę między nimi, a jeśli członkowie grupy oczekują, że inni będą zachowywać się rzetelnie i uczciwie, będą sobie wzajemnie ufać”. F. Fukuyama uważał, że predylekcja do szukania towarzystwa wynika z naturalnych ludzkich instynktów. Z tezami F. Fukuyamy na temat zdolności do współpracy, mających jakoby swoje źródło w naturalnych instynktach ludzi, nie zgadza się D. Gordon (1999), twierdząc, iż: „Z niewątpliwego faktu, że kapitał społeczny w tym sensie jest niezbędny dla cywilizacji, nie wynika, że ludzie, aby prosperować, muszą ufać sobie nawzajem w sposób wykraczający poza racjonalny interes własny”. D. Gordon pisze dalej, że nawet w obliczu obniżania kapitału społecznego „może się zdarzyć, że współpraca społeczna nie zaniknie, ponieważ ludzie mogą uznać, że współpraca leży w ich interesie” (Gordon 1999). Biorąc jednak pod uwagę relację korzyści do nakładów w powyższym rozumowaniu D. Gordona, należy przypuszczać, że – nawet gdyby takie konkluzje były motorem współpracy – nie wyklucza to korzyści z kapitału społecznego, który tę współpracę mógłby ułatwić i przyspieszyć, chociażby z uwagi na szeroko dyskutowane efekty kapitału społecznego pod postacią niższych kosztów transakcyjnych. Otóż deficyt kapitału społecznego, czy jego brak, rzeczywiście nie wyklucza współpracy, jednak może obniżyć jej efektywność z uwagi na konieczność stosowania dodatkowych zabezpieczeń (umów, zaliczek itp.). Takie korzyści zauważał też Fukuyama (2003, s. 169), sądząc, że przestrzeganie wspólnych norm i wartości buduje płaszczyznę zaufania, a „zaufanie działa niczym smar, który zwiększa wydajność funkcjonowania każdej grupy lub instytucji”.

Należy wspomnieć też prace Maksa Webera, który – wprawdzie nie użył samego terminu kapitału społecznego – jednak w swoim eseju z 1906 roku (Sekty protestanckie i duch kapitalizmu, Weber 2010, 2011) wskazywał, że największy udział w rozwoju gospodarki kapitalistycznej i wymiany rynkowej miały sekty protestanckie, charakteryzujące się szczególnym rodzajem więzi społecznych i systemem kontrolowania swoich członków. Ich specyfika opierała się na „wyposażeniu” członka sekty w moralne kwalifikacje z tytułu już samej przynależności do grupy, dzięki którym stawał się on partnerem godnym zaufania w wymianie handlowej nie tylko w obrębie danej grupy, ale także wobec partnerów handlowych spoza niej. Jak zauważa Carlo Trigilia (2001, s. 429), mimo braku w weberowskim eseju samego pojęcia kapitału społecznego, zawarte są w nim wszystkie niezbędne jego komponenty, tj.:

- istnienie sieci relacji o charakterze nieekonomicznym – wynikających z więzi pokrewieństwa, religijnej, etnicznej, etc.;
- specyficzne funkcje sieci relacji – wynikające z usprawnienia obiegu informacji i budujące zaufanie, które mają „skutki ekonomiczne, gdyż partnerzy darzący się zaufaniem, łatwiej udzielają kredytu i zawiera-

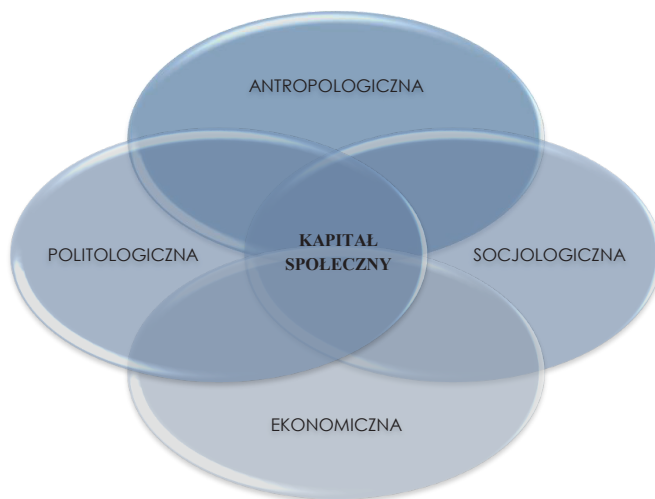
ją kontrakty (w dzisiejszym rozumieniu – istnienie sieci obniża koszty transakcji rynkowych)”;

- skłonność do dzielenia się informacją i zaufanie kreujące, zdaniem Webera, specyficzną płaszczyznę moralną (kwalifikacje moralne) eliminującą w zachowaniach rynkowych nieuczciwe działania i korupcję.

Praca Webera, mimo że nie formalizowała kapitału społecznego, to jednak akcentowała efekty współpracy i zaufania, mogła więc być przyczynkiem do późniejszego rozwoju tej koncepcji.

Różnorodność definicji kapitału społecznego wynika także z mnogości ujęć, w ramach których tę koncepcję się analizuje. Jest to kategoria, która zagościła w wielu wymiarach życia społeczeństw i niemal każda nauka uzurpuje sobie prawo do zaadaptowania jej w ramy swojego obszaru, widząc jej utylitarny wymiar. Ekspertki OECD (*The Well-being of Nations 2001*, s. 40) wyłonili cztery najważniejsze płaszczyzny, w ramach których prowadzone są analizy koncepcji kapitału społecznego tj. (rys 1.1.):

1. Antropologiczna, u podstaw której leży przekonanie, że towarzystwo jest elementem naturalnego instynktu ludzi. Taka perspektywa jest widoczna w pracy Francisa Fukuyamy (1999), w której argumentuje, że ludzie mają naturalne instynkty do współpracy i wzajemnego zaufania. Silne tendencje biologiczne nakłaniają ludzi do współpracy, ograniczając zakres, w jakim kapitał społeczny może się rozproszyć. Ponadto ludzie potrafią spontanicznie zachowywać się kooperacyjnie, czego dowodem jest teoria gier.
2. Politologiczna – skupiająca uwagę na roli instytucji, norm politycznych i społecznych w kształtowaniu zachowań ludzkich. Ta płaszczyzna jest szczególnie widoczna w pracach Banku Światowego odnoszących się do roli kapitału społecznego w ograniczaniu ubóstwa i promowaniu zrównoważonego rozwoju, których wyniki podkreśliły wagę instytucji, przygotowań społecznych, zaufania i sieci.
3. Socjologiczna – koncentrująca się na normach społecznych i źródłach ludzkiej motywacji. Na płaszczyźnie socjologicznej akcentuje się cechy organizacji społecznej tj. zaufanie, normy wzajemności czy sieci obywatelskiego zaangażowania.
4. Ekonomiczna – zakładająca dążenie ludzi do maksymalizowania użyteczności osobistej w drodze interakcji z innymi oraz wykorzystywania kapitału społecznego do realizacji różnego rodzaju działań grupowych. Analizy w kontekście ekonomicznym pomagające wyjaśnić indywidualne decyzje dotyczące inwestowania w kapitał społeczny (lub umiejętności społeczne) przeprowadzał np. Glaeser (2001).



Rysunek 1.1 Perspektywy badawcze koncepcji kapitału społecznego

Źródło: opracowanie własne.

Według Raportu OECD „The Well-being of Nations” (Rola ludzkiego i społecznego kapitału...) kapitał społeczny jest siecią zależności kreowanych przez normy, wartości i przekonania, które ułatwiają współpracę wewnątrz grup społecznych i między nimi.

Najbardziej sformalizowaną definicję zaproponowali eksperci Banku Światowego, uznając, że kapitał społeczny „odnosi się do instytucji, relacji i norm, które kształtują jakość oraz ilość społecznych interakcji społeczeństwa”. Coraz więcej dowodów wskazuje, że spójność społeczna ma kluczowe znaczenie dla rozwoju gospodarczego i rozwoju zrównoważonego. W 1996 roku I. Serageldin (1996, s. 196) stwierdził, że kapitał społeczny to „klej który łączy społeczeństwa”, takiej przenośni użyto też w definicji Banku Światowego, zgodnie z którą „kapitał społeczny to nie tylko suma instytucji, które stanowią podstawę społeczeństwa – to klej, który je spaja” (Social Capital)<sup>2</sup>. Nieco mniej formalnie, ale jednocześnie bardziej obrazowo i trafiając do doświadczeń życiowych każdej jednostki, wyraził się M. Woolcock (2001), przywołując aforyzm, który idealnie wpisuje się w istotę kapitału społecznego. Parafrazując – „nieważne co wiesz, ale ważne kogo znasz”, choć w języku angielskim brzmi dużo lepiej i ma większą głębię – „*It's not what you know, it's who you know*”.

W literaturze krajowej kapitał społeczny jest często przedstawiany w drodze przywołania różnorodnych definicji i zaprezentowania tych najpowszechniejszych tj. autorstwa P. Bourdieu, J. Colemana i R. Putnama, jednak znacznie

<sup>2</sup> [www.worldbank.org/poverty/scapital/whatsc.htm](http://www.worldbank.org/poverty/scapital/whatsc.htm).

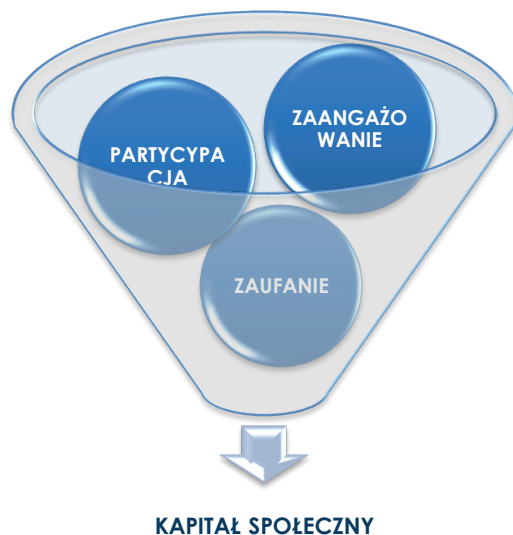
rzadziej formułowana jest jednoznaczna definicja samego badacza. Te formalnie nakreślone odnoszą się jednak do tych samych elementów. Na przykład Piotr Sztompka (2002, s. 368) kapitał społeczny rozumie jako „sieć kontaktów, znajomości, powiązań, przynależności do organizacji i stowarzyszeń, która stwarza jednostce lepsze możliwości uzyskiwania innych społecznie cenionych zasobów – bogactwa, władzy, prestiżu itp.”. Taka definicja uwidacznia instrumentalny wymiar wartości. Z kolei w wymiarze instytucjonalnym, skoncentrowanym na obowiązujących normach kapitał społeczny to: „więzi zaufania, lojalności i solidarności, znajdujące wyraz w samoorganizowaniu się i samorządności, głównie w ramach dobrowolnych stowarzyszeń” (Sztompka 2002, s. 224). Podobnie opisuje tę kategorię A. Giza-Poleszczuk (Giza-Poleszczuk, Rycharc 2002, s. 13), dodając jednak element personalny i określając ją jako zasoby społeczne takie jak więzi społeczne, sieć powiązań między jednostkami, ich wzajemne zaufanie i gotowość do współdziałania oraz obecność autorytetów zdolnych do mobilizacji ludzkiej aktywności. Na gruncie polskim tematykę kapitału społecznego podejmowali m.in. J. Przybysz i J. Sauś (2004), T. Zarycki (2004, 2008), J. Bartkowski (2007), czy J. Działek (2011), uzupełniając wiedzę na temat kapitału społecznego w oparciu o empirię. W ostatnich latach wśród badaczy kapitału społecznego lub jego komponentów widać wzmożone zainteresowanie wymiarem przestrzennym i jego zróżnicowanym poziomem w *różnych regionach*, powiatach lub gminach (m.in. Janc 2006, 2009, Rosner i Stanny 2007, Swianiewicz i in. 2008, Kamiński 2008, Działek 2008, 2009, Bański, Czapiewski 2009, Kosmaczewska 2009, Paszkiewicz 2009, Heffner 2010, Kacprzak 2010, Miszczuk 2010, Kamińska 2011). Wspomniany wcześniej P. Sztompka wiele uwagi w swojej pracy naukowej poświęca koncepcji kapitału społecznego (2007, 2016), stwierdzając, że określa on „zdolność jednostki do pozyskania cennych dóbr materialnych lub symbolicznych dzięki relacjom społecznym lub członkostwu w grupie, a także zdolność zbiorowości do podjęcia działań kolektywnych, dzięki dobrowolnemu uczestnictwu, zaufaniu do instytucji i kierowaniu się uznanymi standardami postępowania” (Sztompka 2016). Polscy badacze widzą w nim „komponent umiejętności współdziałania i współpracy jednostek ludzkich w ramach grup społecznych, organizacji i instytucji społecznych różnego typu (nie tylko gospodarczych) dla realizacji wspólnych celów” (Januszek 2005). A. Matysiak określa go poprzez jego elementy takie jak: zaufanie społeczne, instytucje prawne normujące interakcję pomiędzy ludźmi oraz ich uprawnienia do zasobów, normy wzajemności. Pojawienie się w świadomości badaczy nowego czynnika prorozwojowego stało się przesłanką do prowadzenia badań dotyczących kapitału społecznego także w Polsce. Wycinkowe wyniki w tym zakresie prezentowane są np. w publikowanej co dwa lata *Diagnozie Społecznej* pod red. J. Czapińskiego



i T. Panka. Badania te obejmują swym zasięgiem obszar całego kraju, ale dotyczą wybranych aspektów kapitału społecznego. Ogromny wkład w poznanie istoty kapitału społecznego w polskiej rzeczywistości miały pogłębione badania przeprowadzone przez zespół naukowy z Politechniki Poznańskiej, pod kierunkiem E. Skawińskiej (2011) w ramach projektu „Badanie kapitału społecznego jako czynnika determinującego skuteczność strategii polityki społecznej w Wielkopolsce”. Efektem tych badań była m.in. konstatacja, że poziom kapitału społecznego jest uzależniony od takich cech jak: wiek, płeć, wykształcenie, miejsce zamieszkania i staż pracy. W skali lokalnej oddziaływanie kapitału społecznego analizowali również M. Gwiaździńska-Goraj, S. Goraj, B. Sobolewska-Węgrzyn (2017), natomiast w kontekście rozwoju obszarów wiejskich m.in. T. Miś, E. Kacprzak (2010); M. Bednarek-Szczepańska (2013b). Większość polskich badaczy analizuje kapitał społeczny w kontekście socjologicznym (Fedyszak-Radziejowska 2005; Halamska 2008), natomiast mniej analiz prowadzonych jest na gruncie ekonomicznym.

Pewną syntezę przedstawianego pojęcia zaproponował J. Łobocki (2013, s. 87), uznając za kapitał społeczny „nagromadzone w długim okresie korzystne efekty zewnętrzne interakcji społecznych i ekonomicznych. Tak rozumiane korzyści, zinternalizowane przez społeczności, stają się ich aktywem, a użyte z innymi zasobami powodują powstanie efektu synergii.

Zdefiniowanie kapitału społecznego stwarza duży problem, z uwagi na jego niejednorodność i obszerność. Sama definicja ewoluuje wraz z otoczeniem, w którym kapitał społeczny się rozwija. „Poszczególni badacze, podkreślając rangę kapitału społecznego, rozszerzali jego zastosowanie, dodawali kolejne funkcje, akcentowali dodatkowe korzyści i przejawy, co sprawiło, że stał się on pojęciem wielowymiarowym i wielowątkowym, przez co mało czytelnym. Niektóre definicje opisują kapitał społeczny w aspekcie uwarunkowań, jakie go kreują, inne z punktu widzenia jego przejawów, jeszcze inne od strony skutków, jakie wywołuje etc. Wszystko to bardzo utrudnia wyznaczenie granic omawianej kategorii. Dodatkowe utrudnienie definicyjne stwarzają same komponenty kapitału społecznego ze względu na to, iż są to elementy trudne do uchwycenia, przez co trudne również do zmierzenia (Będzik 2008a). Bez względu jednak na niuanse definicyjne jądrem kapitału społecznego są niezmiennie: zaufanie, współpraca i zaangażowanie w życie danej wspólnoty. Graficzne przedstawienie kluczowych składników zaprezentowano na rysunku 1.2.



Rysunek 1.2 Kapitał społeczny i jego kluczowe składniki

Źródło: opracowanie własne.

Należy podkreślić, że jest to duże uproszczenie prezentujące właściwie sam trzon kapitału społecznego, gdyż w jego ramach mieści się też zdolność do współpracy, sieci wzajemności etc. W niniejszej publikacji kapitał społeczny będzie rozumiany jako: **zasób danej zbiorowości tkwiący w relacjach międzyludzkich i więziach społecznych, ułatwiający współpracę wewnątrz grup społecznych i między nimi, przejawiający się w różnych formach zaufania, partycypacji obywatelskiej i zaangażowania w życie lokalnej wspólnoty stanowiący potencjalny zasób, który wykorzystany z innymi zasobami może wywołać efekt synergii.**

P. Bullen i J. Onyx (1999) wśród nieodłącznych komponentów czy też wyznaczników kapitału społecznego wymieniali m.in. zaufanie, wzajemność działań, powiązania, normy społeczne, zdolność do tworzenia i podtrzymywania kontaktów, współpracę, zdolność do kolektywnego działania. Są to więc składowe tyleż łatwo dostrzegalne, ile trudne do uchwycenia i pomiaru. M. Woolcock (2001) tę niewątpliwie bardzo szeroką i pojemną kategorię skomasyował w jednym zdaniu, twierdząc, że: „kapitał społeczny odnosi się do norm i sieci, które facylitują kolektywne działanie”. Analogicznie kategorię kapitału społecznego rozumieli J. Brehm i W. Rahn (1997, s. 999), uznając, że jest to „sieć relacji między obywatelami, opartych na współpracy i ułatwiających rozwiązywanie wspólnych problemów”. F. Fukuyama (1995, s. 10), również zwięźle opisując kapitał społeczny, określa go jako „zdolność jednostek do działania na rzecz wspólnego dobra w ramach grup społecznych i instytucji”.

Te krótkie, ale treściwe definicje kapitału społecznego znajdują odzwierciedlenie w rzeczywistości tylko w obecności zaufania, wzajemności działań, umiejętności tworzenia wspólnot, proaktywności itd.

Podając za R. Brolem (2008, s. 316–317) nakreślone w literaturze koncepcje, można określić mianem: kulturowej – w ujęciu F. Fukuyamy, strukturalnej w ujęciu P. Bourdieu, funkcjonalnej w ujęciu J. Colemana i kooperacyjnej w podejściu R. Putnama. „W myśl tej koncepcji generatorem kapitału społecznego jest – funkcjonujący w warunkach rynku ekonomicznego i społeczeństwa obywatelskiego – mechanizm stymulujący zachowania kooperacyjne (Brol 2008). Pewna rozbieżność w rozumieniu kapitału społecznego wyłania się też w interpretacjach politologów i J. Colemana. Ci pierwsi (Putnam 1995, Brehm i Rahn 1997, Fukuyama 1997) sądzą, że kapitał społeczny na poziomie jednostki umożliwia funkcjonowanie grup a nawet społeczności na poziomie wyższym, pozwala również zwiększyć efektywność ekonomiczną. Z kolei J. Coleman wskazuje na kierunek odwrotny, czyli od poziomu relacji społecznych do poziomu indywidualnego. Zbieżne poglądy w tej materii odnaleźć można także w publikacjach Banku Światowego.

Kolejne utrudnienie definicyjne stwarzają same komponenty kapitału społecznego, ze względu na to, iż są to elementy trudne do uchwycenia, a tym samym także zmierzenia. Kategorie, które pojawiają się w opisach kapitału społecznego to m.in. zaufanie, wzajemność, powiązania, zdolność do tworzenia i podtrzymywania kontaktów, współpraca, zdolność do kolektywnego działania czy kanały informacyjne” (Będzik 2008). Istniejące niuanse definicyjne nie stwarzają jednak podstaw do ostrej polemiki pomiędzy autorami, gdyż nie zaburzają samej istoty kapitału społecznego. Bez względu na charakterystykę prowadzonego badania kapitał społeczny zawsze zawiera te same elementy tworzące meritum, wokół którego nadbudowuje się kolejne płaszczyzny, dostosowując kategorię do potrzeb prowadzonej analizy. Najpowszechniej cytowane w literaturze przedmiotu są definicje kapitału społecznego nakreślone przez R. Putnama, J. Colemana i P. Bourdieu. Pierwszy określił kapitał społeczny przez pryzmat „(...) takich cech organizacji społeczeństwa, jak zaufanie, normy i powiązania, które mogą zwiększyć sprawność społeczeństwa ułatwiając skoordynowane działania” (Putnam 1995). Uważał, że ważną, choć niewystarczającą do jego tworzenia, cechą kapitału społecznego jest zaufanie oraz wspólnie wyznawane wartości. J. Coleman (1990) kapitał społeczny rozumiał jako „cechę struktury społecznej, która wspiera konkretne działania aktorów, podejmowane w ramach tej struktury”. Kluczowe według niego są zatem struktury i powiązania. P. Bourdieu (1986) z kolei kapitałem społecznym określał zbiór rzeczywistych i potencjalnych zasobów, związanych z posiadaniem trwałej sieci mniej lub bardziej zinstytucjonalizowanych związków wspartych na

wzajemnej znajomości i uznaniu – lub inaczej mówiąc z członkostwem w grupie – która dostarcza każdemu ze swych członków wsparcia w postaci kapitału posiadanego przez kolektyw, wiarygodności, która daje im dostęp do kredytu w najszerszym znaczeniu tego słowa. Oznacza to zasób dóbr dostępnych dzięki członkostwu w grupie (Bourdieu, 1986).

Bardzo ważną kwestią dotyczącą kapitału społecznego jest niewątpliwie terminologia. I tu pojawia się pewien dysonans, czy precyzyjniej, nieścisłość powstająca na gruncie interpretowania określenia „społeczny”. Zdaniem autorki przełożenie bezpośrednio angielskiego wyrażenia *social capital* na język polski jako kapitał społeczny spowodowało nieco odmienną wymowę tego terminu. W języku polskim słowo społeczny powszechnie kojarzy się z takimi wyrażeniami jak pomoc społeczna, polityka społeczna etc. i w skojarzeniach często funkcjonują jako zamienniki. Ponadto termin kapitał społeczny czasem bywa rozumiany jako kapitał – w domyśle finansowy – należący do społeczeństwa lub mniejszej społeczności np. szkoły, gminy, mieszkańców osiedla. Dodatkowo w świadomości Polaków tkwią jeszcze tzw. czyny społeczne z okresu PRL i to wszystko sprawia, że konotacje tego terminu w polskiej rzeczywistości mogą być źle odbierane. W społeczności naukowej jest on z kolei czasem utożsamiany z kapitałem ludzkim, a przecież o ile rzeczywiście kapitał społeczny nie może istnieć bez kapitału ludzkiego, to absolutnie nie są to synonimy.

Jednym z pierwszych ekonomistów postrzegających człowieka jako pewnego rodzaju kapitał był A. Smith (1954, oryg. 1776). W swym najbardziej znanym dziele (*Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*) wskazuje na znaczenie kapitału ludzkiego, rozumiejąc go jako pożyteczne umiejętności nabyte w trakcie procesu kształcenia, które stanowią osobisty majątek zarówno człowieka, jak i społeczeństwa. Jego rozważania stały się zaczątkiem sformułowanych w latach 60. XX wieku teorii kapitału ludzkiego. Za jej twórców uznaje się w literaturze przedmiotu Th.W. Schultza (laureata Nagrody Nobla z 1979 r.), bazującego na pracach G.S. Beckera (laureata Nagrody Nobla z 1992 r.) i J. Mincera (amerykańskiego ekonomisty polskiego pochodzenia). W koncepcji Th.W. Schultza (1976) i G. Beckera (1993) kapitał ludzki jest ucieleśniony w człowieku, wyrażony wiedzą, wrodzonymi zdolnościami, poziomem wykształcenia, indywidualnymi umiejętnościami, ale również aspektami psychofizycznymi, zdrowotnymi, a nawet kulturowymi. W polskiej literaturze przedmiotu istotę kapitału ludzkiego wyrażają definicje sformułowane przez S.R. Domańskiego (1993) oraz W. Florczaka (2007a). W niniejszych badaniach kapitał ludzki jest rozumiany zgodnie z podejściem S. Domańskiego, który utożsamia kapitał ludzki z zasobami wiedzy, umiejętności, zdrowia, energii witalnej, zawartymi w społeczeństwie. Jego zdaniem zasoby te są uwarunkowane genetycznymi cechami danej populacji i istniejącymi na określonym, z góry zadany poziomie, przy

czym można go podnosić poprzez inwestowanie, które nazywa inwestowaniem w człowieka, tj. w ludzi, kapitał ludzki i ludzkie życie. Drugi przywołany badacz (Florczak 2007a,b) nie różni się zbyt wiele w rozumieniu kapitału ludzkiego, precyzując, że obejmuje on wszystkie psychofizyczne cechy jednostki, na które składają się wrodzone zdolności, zasób wiedzy, poziom wykształcenia, umiejętności i doświadczenie zawodowe, stan zdrowia, poziom kulturalny, aktywność społeczno-ekonomiczna, światopogląd etc., mające bezpośredni lub pośredni wpływ na wydajność pracy, a które są nierozzerwalnie związane z człowiekiem jako nośnikiem owych wartości.

Kapitał społeczny jest z kolei spoiwem łączącym ze sobą kapitał ludzki, a nie – czasem błędnie rozumianym, jako – sam kapitał ludzki. Oczywiście znawcy tematu znają i rozumieją istotę zagadnienia, ale lepiej byłoby stosować terminy, które – jeśli nawet nie są zrozumiałe<sup>3</sup> – to przynajmniej nie są rozumiane błędnie, bo to może powodować problemy w implementacji instrumentów kreowania tegoż kapitału społecznego. Odpowiedniejszym terminem zdaje się być zaproponowany przez R. Hardina (2009, s. 87) kapitał interpersonalny, który oddaje relacje między ludźmi umożliwiające osiągnięcie wspólnych celów. Jednak z uwagi na powszechne używanie w literaturze naukowej określenia kapitał społeczny, w niniejszej pracy również ten termin będzie używany dla utrzymania ciągłości i spójności terminologicznej.

Zaprezentowana profuzja definicji kapitału społecznego wynika z jego interdyscyplinarnego charakteru. Jest to kategoria rozpatrywana w różnych wymiarach przede wszystkim socjologicznym i ekonomicznym, ale także kulturowym, politycznym etc. Żadne z wyżej przedstawionych ujęć nie jest ograniczone do jednej dyscypliny czy nawet dziedziny nauk, w związku z czym źródła, przejawy i efekty ujawniają się w wielu aspektach życia społeczno-gospodarczego. „Ta powszechnie akcentowana wielowymiarowość kapitału społecznego prowadzi z jednej strony do lepszego zrozumienia tej kategorii wraz z każdym nowym jej wymiarem, z drugiej natomiast żadna z perspektyw nie daje całościowego jej ujęcia (Uslaner 2001).

Kolejni badacze koncentrują się na różnych jego komponentach, dodając często nowe elementy i powodując tym samym swoiste rozmycie i zróżnicowanie badanej kategorii. Prowadzi to do mnogości definicji dopasowanych do celów stawianych przez konkretnego badacza. Czy jednak kapitał społeczny wymaga jednej, uniwersalnej definicji? Wydaje się, że profuzja ujęć nie powinna być odbierana przez środowisko naukowe pejoratywnie i traktowana jako słabość omawianej koncepcji. Wszak kapitał społeczny jest immanentną cechą

<sup>3</sup> Dla przykładu terminy histereza, slumpflacja, fiducyjny etc., dla osób spoza danego obszaru nauki będą niezrozumiałe, ale nie będą niewłaściwie kojarzone, tak jak ma to miejsce w przypadku kapitału społecznego.

lokalnej społeczności, zasobem wykreowanym przez tę społeczność i uwarunkowanym jej charakterem i specyfiką, jej umiejętnościami, zdolnościami, a także otoczeniem, w którym funkcjonuje. Dlatego uniwersalna definicja i uniwersalna metoda pomiaru będzie wypaczała jego obraz, zacierając różnice i dysproporcje regionalne. Ponadto jest to kategoria interdyscyplinarna, dlatego nie jest możliwe ujęcie jej w jednowymiarowe ramy, co nie powinno dezwuolować jej wartości praktycznej. W tym kontekście należy zgodzić się z M. Gorynią (Konat, Smuga, 2016, s. 177–178), który mówi: „Jestem za integracją, konwergencją i współpracą w ramach wszystkich dyscyplin nauk ekonomicznych (...). Jestem również gorącym zwolennikiem współpracy przedstawicieli nauk ekonomicznych z badaczami z innych dziedzin i obszarów badawczych. Różnorodność w nauce jest bowiem niekwestionowanym motorem postępu”. A to właśnie do generatora postępu pretenduje współcześnie kapitał społeczny. Ponadto, przyjmując za OECD, należy stwierdzić, że cechami właściwymi dla kapitału społecznego są jego nieuchwytność i relacyjny charakter, co wyklucza, a przynajmniej ogranicza, możliwości jego pomiaru i kodyfikacji. Podobne konkluzje wypływają z analizy dostępnej literatury dotyczącej badań nad kapitałem społecznym.

Wydaje się natomiast, że do zmaterializowania utylitarnych korzyści płynących z kapitału społecznego niezbędny jest jeszcze jeden ważny element – swoista charyzma – która pozwala na uaktywnienie potencjału tkwiącego w kapitale społecznym. Jednak w literaturze przedmiotu pomija się ten ważny element, który można uznać za czynnik koordynujący pozostałe elementy, na tyle ważny czynnik, że bez niego chęć współpracy i zaangażowania w sprawy gminy może podlegać erozji i zniknąć w płaszczyźnie zagubienia i bezradności.

## 1.2. Ekonomiczna koncepcja kapitału społecznego

Naturalny proces ewoluowania gospodarek implikuje także zmiany w determinantach, przejawach, jak i skutkach koniunktury gospodarczej. W różnych etapach rozwoju ludzkości od fazy preagrarniej, przez agrarną i industrialną do postindustrialnej, kolejno inne zasoby odgrywały kluczową rolę. W erze preagrarniej podstawowym zasobem zapewniającym rozwój była siła fizyczna, w następnych kolejno: ziemia, kapitał i praca, a precyzyjniej kapitał ludzki. W drugiej połowie XX wieku zwraca się szczególną uwagę na kategorię wiedzy jako niezbędnego elementu dalszego rozwoju gospodarek, stąd rozpowszechniony termin gospodarki opartej na wiedzy. Można powiedzieć, że każda epoka ma swoje determinanty, dodatkowo w obliczu wyczerpywania się relatywnie tanich generatorów wzrostu zintensyfikowano wysiłki w celu zna-

leżenia nowych możliwości stymulowania wzrostu gospodarczego. W dobie globalizacji i integracji wyniki analiz skierowały zainteresowanie badaczy na tzw. czynniki miękkie. To one okazały się tym elementem, który nawet przy zbliżonych zasobach klasycznych czynników wzrostu różnicuje tempo wzrostu gospodarczego. Wśród czynników miękkich na pierwszy plan wysunął się kapitał społeczny jako kluczowy spośród nich generator wzrostu. Ma on charakter komplementarny w stosunku do pozostałych, zwiększając ich produktywność i obniżając koszty zawieranych transakcji. Jak zauważa M. Woolcock (2001, s. 6): „najnowszy sprzęt i najbardziej innowacyjne pomysły w rękach lub umyśle najbardziej błyskotliwej, zdolnej osoby niewiele dadzą, chyba że ta osoba będzie miała dostęp do innych w celu informowania, poprawiania, ulepszania i rozpowszechniania swojej pracy”. Dalej zauważa, że: „Życie w domu, na sali konferencyjnej lub w hali produkcyjnej jest bardziej satysfakcjonujące i wydajne, gdy dostawcy, współpracownicy i klienci są w stanie połączyć swoje szczególne umiejętności i zasoby w duchu współpracy i zaangażowania w realizację wspólnych celów. W istocie tam, gdzie kapitał ludzki znajduje się w jednostkach, kapitał społeczny znajduje się w związkach” (Woolcock 2001).

Na gruncie ekonomicznym o koncepcji kapitału społecznego wspominał w latach siedemdziesiątych G. Loury (1976, s. 46), stwierdzając, że koncepcja kapitału społecznego może być przydatna do wyjaśnienia roli pozycji społecznej w ułatwianiu indywidualnego nabywania – dla przykładu – standardowych elementów kapitału ludzkiego. Dostrzegał przede wszystkim nierówność kapitału społecznego i jego zdolność do wpływania na strukturę klasy społeczno-ekonomicznej. Zauważał ogromne trudności pomiaru kapitału społecznego, przeciwstawiając im jednak tę zaletę, że analiza kapitału społecznego „zmusza analityka do rozważenia zakresu, w jakim indywidualne dochody są rozliczane przez siły społeczne poza kontrolą jednostki” (Loury 1976, s. 46). Jednocześnie G. Loury uznał ten powód za wystarczającą barierę rozwoju tejże koncepcji w ramach tradycyjnej teorii neoklasycznej. I rzeczywiście w tamtym czasie kapitał społeczny nie stał się przedmiotem naukowych rozważań.

Ekonomia jest nauką społeczną, a mimo to tradycyjna ekonomia tj. ekonomia głównego nurtu, formułuje teorie i buduje modele dalekie od rzeczywistości, bazujące na nierealistycznych założeniach, wynikiem czego są modele tyleż teoretyczne co niepraktyczne. Należy zgodzić się w tym kontekście z D. Miłaszewicz (2016), że „teorie te oraz imponujący i zaawansowany technicznie wachlarz modeli je tworzących nie wypełniają jednak wystarczająco dobrze predykcyjnej funkcji przypisywanej każdej nauce. Przyczyn tego należy szukać w oderwaniu od rzeczywistości aksjomatycznych założeń leżących u podstaw tych modeli, czyli uznaniu, że inne czynniki pozaekonomiczne, niewpisujące się w racjonalne zachowanie ściśle kalkulujących jednostek dążących do

maksymalizacji swojej użyteczności, są nieistotne”. Ta koncentracja ekonomii neoklasycznej na analizowaniu i wyjaśnianiu wyłącznie zachowań racjonalnych indukowanych motywami ekonomicznymi, przy jednoczesnym całkowitym ignorowaniu zachowań innego typu, wynikających niekoniecznie z racjonalnych czy *stricte* ekonomicznych pobudek, w literaturze została nazwana „odspołecznieniem” (*desocialisation*) (Milonakis i Fine, 2009). Ignorowanie w ekonomii wpływu aspektów społecznych jest głównym powodem krytyki ekonomii głównego nurtu i źródłem niwelowania jej zdolności do wyjaśniania wielu zjawisk.

Pomimo wielu krytycznych uwag pod adresem kapitału społecznego, to właśnie ta kategoria zdaje się wypełniać lukę, jaka istnieje w teoriach wzrostu gospodarczego, które nie radzą sobie z wyjaśnieniem źródeł wzrostu gospodarczego we współczesnych gospodarkach. Dotychczasowe teorie nie wychwytyją już tych niuansów, które różnicują tempo wzrostu gospodarczego w krajach rozwiniętych. Stąd właśnie skoncentrowanie uwagi na innych, od dotychczasowych, stymulatorach postępu. Mimo wielu słabości w koncepcjach kapitału społecznego, zdaje się on być tym brakującym ogniwem w klasycznych teoriach wzrostu gospodarczego.

Dowodem rosnącego znaczenia czynników miękkich w rozwoju społeczeństw jest fakt, że np. Departament Zrównoważonego Rozwoju Banku Światowego wymienia kapitał społeczny, jako jeden z czterech fundamentów zamożności społeczeństw – obok poziomu dochodu narodowego, zasobów naturalnych i kapitału ludzkiego. Z kolei w polskiej gospodarce również dostrzeżono wagę kapitału społecznego dla przyszłego wzrostu gospodarczego, co uwzględniono w dokumentach strategicznych. Jedną z dziewięciu strategii zintegrowanych wpisujących się w Strategię rozwoju kraju jest Strategia rozwoju kapitału społecznego.

Prace J. Colemana, R. Putnama i G. Loury’ego zarysowały koncepcję kapitału społecznego na gruncie implikacji ekonomicznych. Jednak już spostrzeżenia A. Smitha, wbrew powszechnym w literaturze nieprawdziwym opiniom sugerującym jego wyjaśnienia procesów gospodarczych podszytych egoizmem, wskazywały na konieczność współpracy. Jego najpowszechniej znana koncepcja „niewidzialnej ręki rynku” nie była dowodem na egoizm uczestników rynku, tylko na kierowanie się osiągnięciem zysku w podejmowanych przez siebie decyzjach. Na uniwersytecie w Glasgow wykładał przecież „filozofię moralną”, a w 1759 roku opublikował *Teorię uczuć moralnych* (1989). Jak podają podręczniki ekonomiczne „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” (Begg i in. s. 42). Z kolei J. Miller (1992) zauważa, przychylając się do poglądu A. Smitha, że uważał on „iż życie gospodarcze jest głęboko zakorzenione w życiu społecznym i nie można go rozpatrywać unikając takich zagadnień, jak obyczaj, wartości moralne i nawyki danego społeczeństwa”. W *Badaniach nad naturą*



*i przyczynami bogactwa narodów* A. Smith (1954, s. 21) stwierdza, że człowiek nie może być egoistą myślącym tylko o sobie, ponieważ z natury ma podejmować współpracę, wymianę i konkurencję, a wręcz ich żądać. Dalej pisze (Smith 1954, s. 21): „W cywilizowanym społeczeństwie (człowiek) potrzebuje nieustająco współdziałania i pomocy wielkiej liczby ludzi, podczas gdy całe jego życie wystarczy zaledwie do tego, by pozyskać przyjaźń kilku osób. A. Smith przez wybiórcze cytowanie jego prac i rozpowszechnioną metaforę o „niewidzialnej ręce rynku”, która jest powszechnie przytaczana jako dowód na to, że „ojciec ekonomii klasycznej” legitymizował brak etyki w życiu gospodarczym, jest uznawany za propagatora egoizmu, podczas gdy dokładny i pełen wgląd w jego prace pozwala wyciągnąć odmienne, wskazane wyżej, wnioski.

Koncepcja kapitału społecznego wyrosła jako swoista przeciwwaga dla coraz szerzej krytykowanej koncepcji *homo oeconomicus*, której twórcą był J.S. Mill. W eseju z 1836 roku pt. *On the Definition of Political*, pisał m.in.: ekonomia polityczna (...) stanowi abstrakt wszystkich emocji lub motywów kierujących ludzkim postępowaniem. Nauka zmierza do swoich celów (...) przy założeniu, że człowiek jest istotą zdeterminowaną przez podyktowaną swą naturą konieczność przedkładania większej porcji bogactwa nad porcję mniejszą (...).” Zaznaczał przy tym, że *homo oeconomicus* jest „modelem abstrakcyjnym”, a nie rzeczywistym oraz że sfera gospodarcza jest jedynie częścią obszaru ludzkiej aktywności. Choć to J.S. Mill jest autorem krytykowanego i uzupełnianego współcześnie modelu *homo oeconomicus*, to pewne założenia tego modelu były widoczne u wcześniejszych klasyków, chociażby u A. Smitha, którego często łączy się z tą koncepcją. Hipoteza *homo oeconomicus* wiąże się też z zasadą racjonalności, której obecność w ekonomii klasycznej tak opisywał M. Blaug (1995, s. 102): „dla ekonomistów klasycznych racjonalność (...) oznaczała preferowanie większej ilości w stosunku do ilości mniejszej, wybór najwyższej stopy zysku, minimalizowanie kosztów jednostkowych i, nade wszystko, kierowanie się własnym interesem, bez bezpośredniego uwzględniania wpływu własnego działania na dobrobyt innych”.

W literaturze przedmiotu trwają spory co do ekonomicznego sensu kapitału społecznego, gdyż etymologia umiejscawia go w ekonomicznej płaszczyźnie. Termin kapitał wiąże się z zasobami rozumianymi *stricte* ekonomicznie. Odniesienie kapitału społecznego do obszaru ekonomicznego wydaje się być jak najbardziej uzasadnione. Wiele badań wskazuje pozytywną korelację między kapitałem społecznym lub jego komponentami a miernikami wzrostu gospodarczego. Ponadto generowane w efekcie współpracy i istniejących więzi dobra wspólne nawet, jeśli nie mają postaci materialnej, mogą mieć charakter produkcyjny. „W skali mikro wytwórczy charakter kapitału społecznego polega na tym, iż staje się on środkiem do osiągnięcia celów gospodarczych, w makroskali

zaś na tym, że – sprzyjając realizowaniu tych celów – generuje dobrobyt społeczny poprzez współpracę podmiotów działających” (Młokosiewicz, 2005, s. 9).

Ekonomiczny wymiar kapitału społecznego wynika z rozumienia go jako zasobu, potencjału umiejscowionego w relacjach społecznych rozpiętych między ludźmi, instytucjami, warstwami (Hauberer 2011, s. 50). Ma to swoje uzasadnienie w neoklasycznej genezie koncepcji kapitału społecznego, silnie zakorzenionej w ekonomii jako jeden z pozafinansowych czynników kształtujących rozwój ekonomiczny (Storberg 2002, s. 474).

Również A. Matysiak (1999) i Paczowski (2015, s. 232) legitymizują lokowanie kapitału w sferze ekonomicznej, twierdząc, że jest to zasób dóbr oraz wartości niematerialnych, które poprzez działanie, interakcje między podmiotami nadają uprawnionego znaczenia „kapitału” oraz przynoszą korzyści w sferze gospodarowania. Dodatkowo, choć kapitał społeczny znajduje się w relacjach społecznych, to jako kapitał może być zasobem, w który inwestujemy, by wykreować strumień korzyści (Social Capital, OECD 2001, s. 39). Pomimo charakterystyk uzasadniających nadanie mu miana „kapitału”, jest to kategoria odmienna od kapitału ludzkiego i fizycznego pod wieloma względami, ponieważ m.in. (Social Capital, OECD 2001, s. 39):

- jest relacją, a nie wyłączną własnością jakiegokolwiek osoby;
- jest głównie dobrem publicznym, ponieważ jest dzielony przez grupę;
- jest wytwarzany przez społeczne inwestycje czasu i wysiłku, ale w sposób mniej bezpośredni niż kapitał ludzki lub fizyczny.

Z tego względu kapitał społeczny ma wymiar i „społeczny” i „kapitałowy”, ponieważ znajduje się w relacjach, a nie w jednostkach, które mogą generować z czasem korzyści dla społeczeństwa. Jednak może również prowadzić do dysfunkcji, gdy jest używany przez jedną grupę przeciwko innym.

Ponadto „istniejący w danej społeczności kapitał społeczny może ulec deprecjacji, na przykład w sytuacji, gdy kontekst strukturalny, lub – używając terminologii Douglassa Northa – otoczenie instytucjonalne – stwarza niekorzystne warunki dla budowy zaufania. Niestabilność reguł, nieprzejrzystość procedur i atrofia wymiaru sprawiedliwości były wielokrotnie opisywane jako czynniki przyczyniające się do marnotrawienia kapitału inwestycyjnego. To samo odnosi się do kapitału społecznego. Jego zasoby są o wiele mniejsze w tych społeczeństwach, które doświadczyły długiego okresu rządów centralistycznych” (Frykowski 2005, s. 333). Cytując za Frykowskim (2005, s. 333), można założyć, że kapitał społeczny powiększa potencjał rozwojowy społeczności, określony przez kapitał finansowy i kapitał ludzki, czyli poziom kompetencji, kwalifikacji oraz aspiracji ludzi tworzących tę społeczność.

Co do umiejscowienia kapitału społecznego w sferze dobra publicznego lub prywatnego zdania w literaturze przedmiotu są mocno podzielone. Autorka ni-

niejszej publikacji uważa, że przyporządkowanie go do jednego tylko zbioru jest niemożliwe, gdyż kapitał społeczny ma cechy zarówno dobra publicznego, jak i dobra prywatnego, nie będąc jednak żadnym z nich. W przeciwieństwie do dobra publicznego nie może być wyprodukowany przez państwo, ale też inaczej niż dobro prywatne nie jest kreowany przez jednostkę, ale w drodze działań zbiorowych. W ujęciu P. Bourdieu kapitał społeczny jest dobrem prywatnym. Według niego aktor społeczny, jednostka lub zbiorowość, korzysta z niego, funkcjonując w pewnych obszarach. Ma możliwość dokonywania jego konwersji, choć jest wiele zmiennych wyznaczających możliwości tej konwersji. Ogólne jej zasady nie istnieją, są natomiast uwarunkowane specyfiką obszaru i zasadami funkcjonującymi w ramach współpracy aktorów (Bourdieu, Wacquant 2006).

Podejście J. Colemana w tym kontekście nieco odbiega od interpretacji Bourdieu, gdyż Coleman postrzega kapitał społeczny jako dobro wspólne z uwagi na możliwość korzystania z niego przez wszystkich uczestników struktury społecznej (sieci) (Rymsza 2007, s. 27). Aktor społeczny, funkcjonując w ramach sieci, może z niego korzystać, nie blokując jednocześnie możliwości korzystania z niego przez innych członków. Jak podkreśla: „Jednostki mogą racjonalnie inwestować w kapitał społeczny (...), jednakże w wielu postaciach kapitału społecznego zaistnieje niedoinwestowanie, ze względu na charakter społecznego kapitału jako dobra publicznego. Kapitał społeczny jest z natury społeczny i wiele jego form może pojawić się poprzez połączone działania kilku lub wielu ludzi. Decyzje każdego z nich mają konsekwencje dla ogółu” (Coleman 2006, s. 151). Według niego (Coleman 1990, s. 316) kapitał społeczny ma pewne właściwości, które odróżniają go od prywatnych, podzielnych, dóbr będących w sferze zainteresowania neoklasycznej teorii ekonomicznej. Wśród nich wymienia np. praktyczną niezbywalność, gdyż mimo iż jest to zasób, który ma wartość użytkową, nie można go łatwo wymieniać. Jako atrybut struktury społecznej, w której funkcjonuje jednostka, kapitał społeczny nie jest prywatną własnością żadnej z osób, które z niej korzystają.

Dalsze różnice J. Coleman wywodzi z przyrównania kapitału społecznego do kapitału fizycznego i ludzkiego. Kapitał fizyczny jest zwykle dobrem prywatnym, a dzięki prawom własności osoba, która w niego inwestuje, może czerpać z tego korzyści. Podobnie w przypadku kapitału ludzkiego, przynajmniej w sferze kreowanej w drodze edukacji szkolnej, inwestowanie czasu i zasobów w jego budowanie przynosi korzyści z tytułu wyżej opłacanej pracy, satysfakcji lub wyższego statusu zawodowego, czy nawet satysfakcji z lepszego rozumienia otaczającego świata.

Na tej płaszczyźnie interpretacja kapitału społecznego przez R. Putnama jest zbieżna z ujęciem J. Colemana, a także F. Fukuyamy, gdyż jego zdaniem „ka-

pitał ten, inaczej niż kapitał konwencjonalny, stanowi zwykle dobro publiczne, a nie prywatne (Putnam 1995, s. 263). Dostrzega przy tym możliwość (podobnie jak J. Coleman) odbierania go jako dobra indywidualnego, skoro aktor społeczny może odnosić dzięki niemu indywidualne korzyści. Nie blokuje to jednak dostępu do niego pozostałym uczestnikom sieci. Dodatkowo te cechy, które lokują kapitał społeczny w zbiorze dóbr publicznych, umożliwiają nawet słabo powiązanim jednostkom uzyskiwanie korzyści z funkcjonowania w społeczności, w której istnieją liczne oraz gęste sieci relacji (Putnam 2008, s. 36).

Władza wspólnotowa była obecna w rozważaniach wielu filozofów: od Arystotelesa po Tomasza z Akwinu, czy E. Burke'a, od starożytności aż do XVIII wieku (Bowles, Gintis 2002), pod koniec którego rozwój koncepcji *homo economicus*, a następnie teorii racjonalnego wyboru stał się początkiem jej krytyki i zdominował debatę na następne stulecia. Wielu myślicieli dostrzegało nieodwracalne zmiany w stosunkach społecznych wywołane industrializacją i urbanizacją, przejawiające się rozpadem tradycyjnych więzi i postępującym rozwojem anomii i alienacji w społeczeństwie (Wilmott 1963, 1986).

A jak zauważa K. Pająk (2001): „To nie nagromadzone zasoby materialne są przesądającą przyczyną sukcesów, ale ludzie, ich przedsiębiorczość, skłonność do samoorganizowania się i współdziałania, umiejętność wyłonienia grupy liderów, którzy cieszą się uznaniem i szacunkiem. A więc tak naprawdę fundamentem rozwoju lokalnego staje się kapitał ludzki i kapitał społeczny”. J. Coleman (1990, s. 302) w *Foundation of Social Theory* pisał, że kapitał społeczny definiowany jest przez jego funkcje. Nie jest to pojedynczy element, ale wiele różnych elementów mających dwie cechy wspólne: wszystkie składają się z jakiegoś aspektu struktury społecznej i ułatwiają określone działania jednostek znajdujących się w strukturze. Podobnie jak inne formy kapitału, kapitał społeczny jest produktywny, umożliwiając osiągnięcie pewnych celów, które nie byłyby możliwe bez jego udziału. Podobnie jak kapitał materialny i kapitał ludzki, kapitał społeczny nie jest w pełni zamienny, ale jest zamienny w odniesieniu do określonych działań. Opisana forma kapitału społecznego, która jest cenna w ułatwianiu określonych działań, może być bezużyteczna, a nawet szkodliwa dla innych. W przeciwieństwie do innych form kapitału, kapitał społeczny wpisuje się w strukturę relacji pomiędzy osobami. Nie jest ulokowany ani w osobach, ani w fizycznych narzędziach produkcji. „Nie jest to jakaś jedna jakość (entity), ale wiele różnych jakości, które mają dwie cechy wspólne: wszystkie stanowią jakiś aspekt struktury społecznej i ułatwiają one pewne działania jednostek znajdujących się w tej strukturze. Podobnie jak inne formy kapitału, tak i kapitał społeczny jest produktywny, umożliwia osiągnięcie pewnych celów, które nie byłyby możliwe do osiągnięcia, gdyby go brakowało”.

W nieco odmiennym rozumieniu P. Bourdieu, kapitał społeczny definiowany jest jako „zbiór rzeczywistych i potencjalnych zasobów, jakie związane są

z posiadaniem trwałej sieci mniej lub bardziej zinstytucjonalizowanych związków wspartych na wzajemnej znajomości i uznaniu, albo inaczej mówiąc, związanych z *członkostwem w grupie* – która dostarcza każdemu ze swych członków wsparcia w postaci kapitału posiadanego przez kolektyw, wiarygodności, która daje im dostęp do kredytu w najszerszym znaczeniu tego słowa”.

Warto zwrócić uwagę na wymienione niżej cechy specyficzne definicji P. Bourdieu, które odróżniają ją od sposobu pojmowania kapitału społecznego przez J. Colemana czy R. Putnama:

- nie jest on wartością samą w sobie, a jego ostateczna wartość jest efektem sumy innych kapitałów i władzy, jaką można za jego pośrednictwem zmobilizować;
- zdefiniowany jest przez pryzmat jednostki, a nie całej społeczności, jak u Putnama, dla którego wszyscy członkowie społeczności mają równy dostęp do będącego w jej posiadaniu kapitału społecznego, którego zasadniczym składnikiem jest wzajemne zaufanie;
- nie jest on jednoznacznie pozytywnym zasobem z punktu widzenia szerszej społeczności, ponieważ dysponujące nim jednostki mogą go wykorzystywać w różny sposób, nie zawsze zgodny z interesami zbiorowymi czy też interesami pozostałych jednostek;
- z jego pomocą opisywać można istnienie nierówności społecznych, w szczególności nieoczywistych i nieformalnych sieci zależności;
- w ujęciu P. Bourdieu kapitał społeczny funkcjonuje w systemie obejmującym także kapitał ekonomiczny i kapitał kulturowy.

W ujęciu R. Putnama kapitał społeczny ma związek z takimi cechami organizacji społeczeństwa jak normy i powiązania, które mogą zwiększyć sprawność społeczeństwa, ułatwiając skoordynowane działania. Jest to więc własność zbiorowości, a nie jednostki, której korzyści konstytuują się w obywatelskim zaangażowaniu dla wspólnego pożytku. Według niego jest dobrem publicznym i dobrem moralnym – korzystanie z niego powoduje jego pomnażanie, natomiast niewykorzystany – słabnie, a wręcz zanika. Można zatem utożsamiać go z poziomem obywatelskiego zaangażowania. To kombinacja własności społecznej egzystencji skonstruowana z norm, poziomu zaufania, społecznych sieci, która facylituje wspólną działalność oraz współpracę dla realizacji wspólnych i korzystnych dla wspólnoty celów (Huysman, Wolf, 2004, s. 1).

Podobnie kwestię tę interpretował amerykański politolog i ekonomista F. Fukuyama, przyznając, że nieuwzględnianie czynników kulturowych i społecznych stanowi o „ubóstwie współczesnego dyskursu ekonomicznego” (Fukuyama 1995, s. 101). Nowe pojęcie spotkało się z entuzjastycznym przyjęciem, gdyż uznano je za ważne uzupełnienie wcześniejszych teorii ekonomicznych.

Najbardziej konstruktywną koncepcją kapitału społecznego wydaje się ujęcie ekonomiczne zaprezentowane przez J. Colemana. Zaczątek jego koncepcji dała teoria racjonalnego wyboru, którą rozwinął, lokując w systemie społecznym. Twierdzi on, że inwestowanie we wzrost poziomu kapitału społecznego jest możliwe, choć utrudnione z uwagi na jego specyfikę i mocno różni się od inwestowania we wzrost kapitału ekonomicznego czy ludzkiego (Coleman 2006, s. 163).

Kapitał społeczny nie jest dobrem samym w sobie, aby przynieść korzyści musi współpracować z innymi zasobami, ale także pozostałe zasoby mogą być mniej efektywne bez kapitału społecznego. Wykształcenie i środki finansowe nie zawsze wystarczą do znalezienia pracy czy przeprowadzania transakcji finansowych, potrzebne są sieci powiązań oraz normy regulujące.

Sieci powiązań i normy społeczne stały się przedmiotem badań M. Granovettera (1973), który wyodrębnił dwa typy powiązań społecznych: mocne więzi (ang. *strong ties*) o podłożu emocjonalnym, w ramach których rozwijają się kontakty rodzinne, przyjacielskie i sąsiedzkie oraz słabe więzi (ang. *weak ties*) nienacechowane emocjonalnie, lecz luźniejsze i incydentalne. Według niego więzi słabsze mają większe znaczenie dla rozwoju jednostki, gdyż pomagają uzyskać dostęp do informacji, których nie jest w stanie dostarczyć grupa cechująca się silnymi powiązaniem. Teoria korzyści płynących z sieci luźniejszych, ale jednocześnie o większym zasięgu, w porównaniu z więziami mocnymi, acz o mniejszym promieniu ma wielu zwolenników, zwłaszcza że wnioski dotyczące możliwości znalezienia pracy wśród dysponentów szerokich sieci powiązań trafiają do przekonania większości badaczy nawet na gruncie wyłącznie hipotetycznym. Na podobne korzyści związane z luźnymi powiązaniem zwrócił także uwagę Ronald S. Burt (1992), odnosząc się do tzw. dziur strukturalnych (ang. *structural holes*) łączących różne grupy społeczne, a ułatwiających przepływ informacji pomiędzy nimi. Podobnie M. Woolcock (1998) interpretuje kapitał społeczny jako normy i sieci umożliwiające kolektywne działanie na rzecz wspólnych korzyści.

J. Coleman w swoich pracach nt. kapitału społecznego także dużo uwagi poświęca sieci jako bazy do tworzenia kapitału społecznego. Akcentuje wagę domkniętego charakteru sieci oraz stabilnej struktury społecznej jako podstawy generowania zaufania społecznego. Nie mniej ważny według niego jest wspólnie podzielany przez aktorów sieci zestaw norm umożliwiających kooperację. Jakość kapitału społecznego zdeterminowana jest przez właściwości struktury społecznej, charakter sieci społecznych, ciągłość społecznych relacji oraz ich wielostronność, w związku z czym tylko niektóre formy struktur społecznych kreują rozległy kapitał społeczny (Coleman 2006).

Zdaniem B. Gui (2000), takie wyposażenie w relacyjne aktywa przyczynia się do wyników ekonomicznych firm, podobnie jak nowe maszyny czy maga-

zyny. W literaturze przedmiotu coraz więcej uwagi zaczęto poświęcać wadze norm społecznych, zaufaniu oraz normom wzajemności w zawieraniu transakcji (Kahneman i Tversky 1979; Arnott i Stiglitz 1991; Berg, Dickaut i McCabe 1995; Fehr, Gächter i Kirchsteiger 1997; Frey 1997; Bowles i Gintis 1998; Fehr i Gächter 2000; Sugden 2000). Literatura dotycząca wzrostu jest obecnie niemal zdominowana przez badania ukierunkowane na relacje struktury społecznej i instytucjonalnej gospodarki (Kormendi i Meguire 1985; Bénabou 1996, Barro 1996, Collier i Gunning 1997, Knack i Keefer 1997, Temple i Johnson 1998, Whiteley 2000, Zak i Knack, 2001, Gradstein i Justman 2002). W 1993 roku R. Putnam na przykładzie włoskich regionów starał się wyjaśnić różnice w efektach gospodarczych, czego źródłem miał być kapitał społeczny.

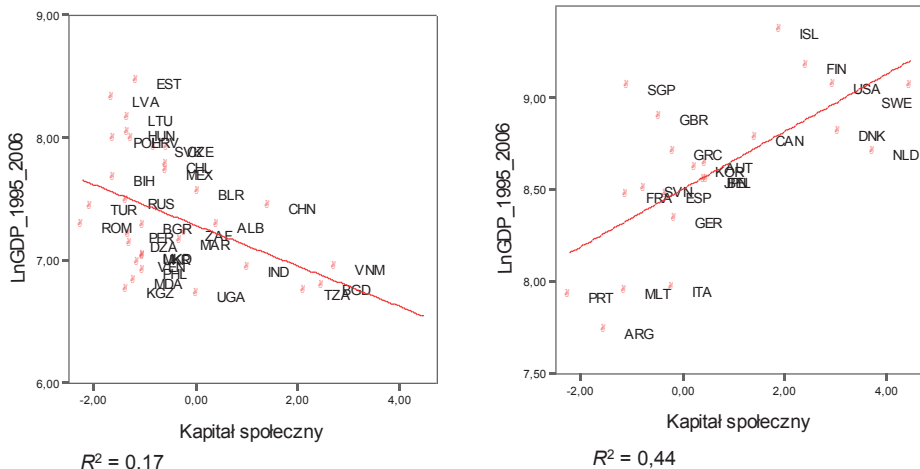
Rolę relacji i więzi dostrzega także A. Portes (1998), pisząc, że ułatwiają one jednostkom dostęp do środków będących w dyspozycji innych podmiotów. Tożsamą interpretację przytacza E. Wnuk-Lipiński (1996, s. 22), stwierdzając, że jest to „ogół nieformalnych powiązań społecznych, dzięki którym jednostka podwyższa swoje prawdopodobieństwo wejścia do elity lub utrzymania tej pozycji w elicie”. Podobnie na tę kwestię zapatruje się P. Sztompka (2002, s. 366), określając kapitałem społecznym „kontakty, znajomości, sieci powiązań rodzinnych i towarzyskich”.

C. Trigilia (2001, s. 429) zaznacza, że „skłonność do dzielenia się informacją oraz zaufanie, mogą również ułatwić rozprzestrzenianie się, cennych ekonomicznie, zasobów innowacyjnej wiedzy, niezbędnej przy wprowadzaniu na rynek nowych dóbr i usług, co zawsze niesie ze sobą ryzyko”.

Badania przeprowadzone na grupie 56 krajów, w tym 23 krajów bogatych oraz 33 ubogich (do których zaliczono także Polskę), potwierdzają, że wskaźniki kapitału społecznego i wzrostu gospodarczego różnych krajów są dodatnio skorelowane, choć tylko w grupie krajów bogatych (rys. 1.3.). O ile w krajach słabo rozwiniętych istnieją jeszcze możliwości poprawy wskaźników w obszarze kapitału ludzkiego, o tyle w gospodarkach bogatych kapitał ludzki mierzony wskaźnikiem IQ jest już na tyle wysoki, że okazuje się niewystarczający do dalszego poprawiania koniunktury. Z kolei w krajach o niskim poziomie rozwoju kapitał społeczny nie jest jeszcze kluczową determinantą poprawy koniunktury, gdyż właściwą ścieżką prowadzącą do rozwoju jest kapitał ludzki wyznaczony wskaźnikami inteligencji oraz wykształceniem. Na rysunku 1.4. zaprezentowany procent wariancji wyjaśnionej przez dany kapitał potwierdza, że motorem rozwoju w krajach słabo rozwiniętych jest wciąż kapitał ludzki, podczas gdy w krajach bogatych jego udział w wyjaśnieniu logarytmu wzrostu PKB *per capita* jest już zerowy.

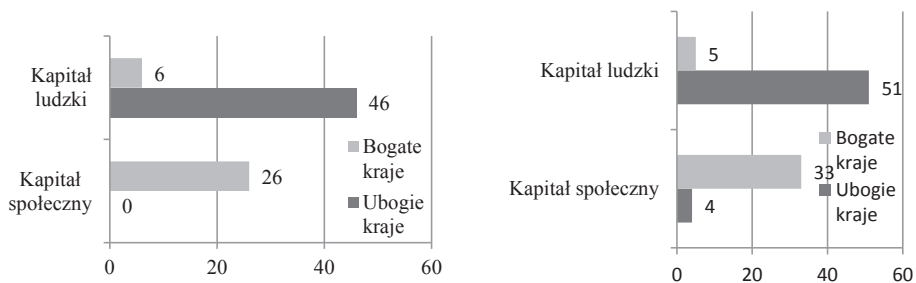
Empiria potwierdza zatem dodatnią zależność kapitału społecznego i poziomu rozwoju. Podstawowe, klasyczne już, czynniki produkcji generują rozwój w gospodarkach relatywnie słabo rozwiniętych, natomiast osiągnięcie i przekroczenie

pewnego poziomu dochodu stwarza konieczność poszukiwania nowych źródeł wzrostu gospodarczego, którym – jak wskazują badacze – jest kapitał społeczny.



Rysunek 1.3 Pomostowy kapitał społeczny (zaufanie i organizacje) jako predyktor logarytmu wzrostu PKB *per capita* w krajach ubogich (lewy panel) i bogatych (prawy panel)

Źródło: Czapiński J. 2010, *Kapitał społeczny i kreatywność: synergia czy konflikt?*, Collegium Civitas, wygłoszony na V Seminarium pt. Czy Polacy są kreatywni? z cyklu „Kultura i rozwój”, 9 czerwca 2010, Ośrodek Badań nad Przyszłością Collegium Civitas i Narodowe Centrum Kultury.



Rysunek 1.4 Znaczenie kapitału ludzkiego (wykształcenie w 2000 r.) i pomostowego kapitału społecznego (zaufanie i kolektywizm instytucjonalny z drugiej połowy lat 90. XX w.) dla wyjaśnienia logarytmu wzrostu PKB *per capita* w latach 1995–2006 w grupie 20 bogatych i 14 ubogich krajów; procent wariacji wyjaśnionej przez dany kapitał przy kontroli pozostałego (lewy panel) oraz znaczenie kapitału ludzkiego (wykształcenie w 2000 r.) i kapitału społecznego (indeks etyki korporacyjnej w 2004 r.) dla wyjaśnienia logarytmu wzrostu PKB *per capita* w latach 1995–2006 w grupie 29 bogatych i 61 ubogich krajów; procent wariacji wyjaśnionej przez dany kapitał przy kontroli pozostałego (bez Irlandii) (prawy panel)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego, GLOBE i World Value Survey 2 i 3 fala za: Czapiński J. 2010, *Kapitał społeczny jako motor rozwoju rozwiniętych*, Małopol. Stud. Reg. 1(18), 29–38.



Również na gruncie polskim dostrzeżono wagę kapitału społecznego i potrzebę prowadzenia badań w tym obszarze, uznając, że kapitał społeczny jest oprócz ziemi, pracy, kapitału finansowego, fizycznego i ludzkiego determinantą rozwoju gospodarek (Matysiak 1999; Sztudynger 2005; Kaźmierczak 2007; Sztompka 2016; Tarkowski 2017).

Jak podsumowuje T. Kaźmierczak (2007, s. 50), wartość kapitału społecznego w sferze ekonomicznej przejawia się w „przepływie wiedzy i informacji i dzieleniu się nimi, zwłaszcza w sytuacji niepewności, koordynacji działań, opartej przede wszystkim na zaufaniu oraz kolektywnym podejmowaniu decyzji, w szczególności w odniesieniu do produkcji dóbr publicznych”. Funkcje, jakie pełni kapitał społeczny, są naprawdę różnorodne, dzięki czemu jest on użyteczny w wielu obszarach aktywności. A. Wojewódzka (2006, s. 172) wymienia następujące funkcje kapitału społecznego:

- umożliwia cyrkulację tzw. wiedzy milczącej (tj. nie skodyfikowanej i nie podlegającej mechanizmom rynkowym, a uwiecznionej w „pamięci terytorium”) (Pietrzyk 2008, s. 28);
- ma znaczenie w procesie zbiorowego uczenia się, a wiedza skumulowana w danym środowisku ułatwia pozarynkową dyfuzję wiedzy, umiejętności i innowacji;
- wobec ciągle zmieniającego się otoczenia i nasilającej się konkurencji zwiększa zdolności konkurencyjne środowiska lokalnego;
- obejmując charakterystyczne relacje sieciowe pomiędzy przedsiębiorstwami, pozwala na korzyści skali oraz na kreowanie nowej wiedzy, innowacji, stając się podstawowym czynnikiem konkurencyjności regionu;
- poprzez „produktowanie” norm społecznych związanych z poczuciem przynależności i tożsamości umożliwia redukcję kosztów transakcji;
- umożliwia łatwiejsze podejmowanie decyzji na różnych szczeblach, ułatwia przewidywanie reakcji innych (Kostro 2005, s. 19);
- dostarczając wzorzec zachowań, pozwala zidentyfikować i wykluczyć ze społeczności osoby, które nie stosują się do wzorca lub próbują wykorzystać społeczność do swoich prywatnych celów.

Pozytywną rolę kapitału społecznego dla rozwoju gospodarczego opisano także w dokumencie Strategia na rzecz odpowiedzialnego rozwoju (s. 271), wymieniając następujące korzyści płynące z kapitału społecznego: ułatwia negocjacje, obniża koszty transakcji, skraca proces inwestycyjny, zmniejsza korupcję, zwiększa rzetelność kontrahentów, sprzyja długoterminowym inwestycjom i dyfuzji wiedzy, zapobiega nadużywaniu dobra wspólnego i zwiększa solidarność międzygrupową, a także sprzyja społecznej kontroli działania władz. Dodatkowo na obszarach wiejskich jest stymulatorem tworzenia i zaangażowania lokal-

nej społeczności dla przyspieszenia lokalnego rozwoju gospodarczego poprzez funkcjonowanie Lokalnych grup działania.

W odpowiedzi na koncepcję *homo oeconomicus*, jako nieadekwatną i abstrakcyjną, co wyklucza jej praktyczny charakter w analizie, w ramach szkoły historycznej w ekonomii powstał nurt instytucjonalizmu. Jego głównym przedstawicielem był Thorstein Veblen, ale jego poglądy podzielali również John R. Commons, Wesley Clair Mitchell i John Maurice Clark. Thorstein Veblen zdawał sobie sprawę z abstrakcyjności modelu *homo oeconomicus* wykorzystywanego przez ekonomię klasyczną, będącego nie tyle kompetentnym odzwierciedleniem faktów, ile raczej wygodnym, bo uproszczonym, modelem abstrakcyjnych analiz i argumentacji (Sowell 1967, s. 177). Jego krytyka dotyczyła założeń, którymi posługiwała się klasyczna analiza. Zgodnie z nimi człowiek w gospodarce kieruje się hedonistycznym podejściem do życia, kalkulując nieustannie relację przyjemności i przykrości, będących konsekwencją podejmowanych działań gospodarczych (Veblen 1909, s. 623). Zarzucał również brak zorientowania dotychczasowych analiz na funkcjonowanie, ewolucję i wpływ instytucji społecznych na podejmowane przez jednostkę decyzje, które to analizy traktowały instytucje jako sztywne, statyczne ramy, w których funkcjonują podmioty. Veblen bardzo mocno koncentrował się na oddziaływaniu instytucji na kierunek podejmowanych decyzji, ale także na tym, że one też są zmienne w czasie i zależne od okoliczności. Wskazywał, że „postępowanie jednostek jest nie tylko ograniczane i kierowane przez jej zwyczajowe relacje z innymi członkami grupy, ale relacje te, mające charakter instytucjonalny, zmieniają się wraz ze zmianą sytuacji” (Veblen 1909, s. 629). Instytucje w rozumieniu Veblena i – szerzej – ekonomii instytucjonalnej to: „społeczne ramy kontroli, wyzwania oraz ukierunkowania działań indywidualnych” (Commons 1931, s. 651). Natomiast zmiany instytucji, jako płynnych, a nie stałych, elementów gospodarki wynikają z „przystosowywania się ludzi do materialnych warunków i ograniczeń (...) (a nie) przez dokonywane przez nich racjonalne kalkulacje” (Wilkin, Iwanek 1998, s. 30).

W dziedzinie nauk ekonomicznych koncepcja kapitału społecznego jest częścią ram instytucjonalnych. Z jej perspektywy kapitał społeczny oznacza mniej lub bardziej sformalizowane powiązania instytucjonalne, które są zewnętrzne i stanowią istnienie państwa. Instytucje te są nośnikiem wiedzy i zaufania społecznego, obniżają koszty transakcji, podnoszą poziom bezpieczeństwa przy podejmowaniu decyzji w warunkach niepewności i organizują relacje międzyludzkie (Więziak-Białowolska 2010).

A. Smith uważał, że instytucje są niezbędne, aby osoby funkcjonujące w gospodarce mogły dążyć do realizacji własnych interesów. Przy czym instytucje w jego rozumieniu nie ograniczały się wyłącznie do własności prywatnej i ryn-

ku, ale obejmowały również prawa człowieka do swobodnego działania dla własnych korzyści oraz niezbędną informację o interesach innych uczestników rynku. Mechanizm działania tych instytucji wspierają wartości, które zauważał także A. Smith. Są to m.in. moralność jednostkowa i społeczna, wykształcenie, sprawna administracja, prawo zwyczajowe i wspólne wzorce zachowań.

Jak pisali D. Begg, R. Dornbusch i S. Fischer (1993, s. 28–29): „Ekonomia wyjaśnia proces alokacji rzadkich zasobów między różne konkurencyjne zastosowania... Nie oznacza to, że ekonomia nie zajmuje się ludźmi jako jednostkami. Zawiera ona także elementy nauk humanistycznych. Jest to nieuniknione, gdyż tylko wówczas, gdy uda się zbadać i zrozumieć zachowania ludzkie, ekonomiści są w stanie skoncentrować swoje badania na właściwych problemach”. Jednak, jak wskazuje w znakomitej publikacji B. Klimczak (2005, s. 23), ekonomiści głównego nurtu skupili się na tych „właściwych problemach”, porzucając wyjaśnienie działań ludzkich, czego dowodem jest odejście od racjonalności w teorii wyborów, poza teorią racjonalnych oczekiwań mającą wiele krytycznych recenzji. Dowodzą tego również starania J. Hicksa, P. Samuelsona, K. Arrowa i G. Debreu zmierzające do zbudowania teorii wyborów, w której założenia o człowieku gospodarującym zostały uchylone lub przybrały formę wewnętrznych standardów adekwatności, podobnie jak w matematyce (Rosenberg 1992). Wszystkie niedociągnięcia ekonomii neoklasycznej rodzą konieczność gruntownego przemyślenia koncepcji *homo oeconomicus* i sposobów wyjaśniania działań gospodarczych. Takiej szansy B. Klimczak upatruje „w rozwoju ekonomii instytucjonalnej, która podejmuje próby wyjaśniania działań gospodarczych w kontekście społecznym” (Klimczak 2005, s. 23).

Na gruncie krytyki teorii neoklasycznych za to, że nie dostrzegają instytucji i ich roli w powstawaniu i funkcjonowaniu rynków zrodził się nurt nowej ekonomii instytucjonalnej. Termin ten wprowadził do literatury O. Williamson dla zaakcentowania odmiennego, wobec tzw. starego instytucjonalizmu, podejścia. Przez pojęcie „instytucji” rozumiano „utrwalone zwyczaje myślenia wspólne dla ogółu ludzi” (Klimczak 2009, s. 190 i nast.). Rzetelną prezentację konwersji ekonomii instytucjonalnej w nową ekonomię instytucjonalną przedstawiła B. Klimczak (2009) w publikacji *Nieoczekiwany dar wolności*, w której wskazała także na szersze rozumienie instytucji w socjologii niż w prawoznawstwie, „gdyż ekspresja norm i wzorców regulujących działania następuje nie tylko przez prawo, lecz również przez tradycję lub religię...”. W nowej ekonomii instytucjonalnej zaczęto postrzegać rolę człowieka w procesach społeczno-gospodarczych w wymiarze interdyscyplinarnym (Klimczak 2009, s. 190), co utrudnia systematyzację czy formułowanie jednoznacznych definicji. Jednak o jej niezaprzeczalnym wkładzie do nauki mogą świadczyć chociażby liczne nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie eko-

nomii przyznane wielu badaczom identyfikującym się z tym nurtem. Wśród nich można wymienić R.H. Coase'a (1991), D.C. Northa (1993), J.M. Buchanan (1986), H. Simona (1978), F. von Hayeka i G. Myrdala (1974), a także O. Williamsona i E. Ostrom (2009). Pozostali znani przedstawiciele nowej ekonomii instytucjonalnej to między innymi R.P. Thomas (North, Thomas 1970), S. Popkin (1979). Także prace A.A. Alchiana, H. Demsetza, B. Dollery'ego, M. Olsona, W. Rikera, K. Shepsle'a, G. Tullocka, B. Weingasta wpisują się w nową formułę interpretowania instytucji jako przedmiotu badań. D.C. North bardzo mocno akcentował wagę instytucji jako nieodłącznego elementu rynku, w ramach którego należy dostrzegać takie czynniki jak zwyczaj, kultura i tabu, gdyż mają one duże znaczenie w redukowaniu kosztów zawierania, ale także egzekwowania umów (za: Tsakalotos 2005, s. 896). Wagę kultury dostrzega też J. Wilkin (2016), pisząc: „realizując działania gospodarcze, jesteśmy zanurzeni w kulturze, chociaż bardzo często tego nie dostrzegamy i nie doceniamy (s. 79), (...) nawet może być (kultura – dopisek BB) uznana za szczególny czynnik produkcji; zaczyna być też postrzegana jako ważny składnik efektów gospodarowania, poprawiający poziom i jakość życia (s. 81)”. Tego rodzaju korzyści współistnienia instytucji społecznych na rynku dały asumpt do sformułowania teorii kosztów transakcyjnych, a ich termin do literatury ekonomicznej wprowadził R. Coase (1937, s. 392), który w pracy *The Nature of Firm* analizował przyczyny istnienia na rynku organizacji i uzasadniał je w taki sposób: „działanie rynku pociąga za sobą określone koszty, a dzięki stworzeniu organizacji i wykorzystaniu relacji władzy (pozycja przedsiębiorcy) do organizowania zasobów, określone koszty (...) zostają ograniczone”. I choć w literaturze przedmiotu pojęcie kosztów transakcyjnych jest wszechobecne, to jednak wciąż nie doczekało się jednolitej i uniwersalnej definicji. W zależności od przedmiotu badań jest formułowane w różny sposób, natomiast mieści się w obszarze zainteresowań wszystkich nurtów nowej ekonomii instytucjonalnej jak np. nowa teoria przedsiębiorstwa, nowa historia gospodarcza, teoria wyboru publicznego czy teoria wyboru społecznego. We wszystkich wariantach nowej ekonomii instytucjonalnej (NEI) analizowane są instytucje jako determinanty poziomu kosztów transakcyjnych towarzyszących procesom społecznej koordynacji wykorzystania relatywnie rzadkich zasobów.

Koncepcja ta została rozwinięta przez O. Williamsona, który dowodził, że rozwój różnych instytucji w gospodarce nie wynika z istniejących interesów klas, technologii czy sił monopolistycznych, ale z dążenia podmiotów rynkowych do optymalizowania ponoszonych kosztów transakcyjnych (Richter 2001, s. 10). Definiował on transakcje jako relacje o charakterze dwustronnym, które prowadzą do generowania pewnych kosztów wynikających z konieczności dokonywania określonych inwestycji zasobów (np. czasu), niepełnej informacji

(zjawisko niepewności) oraz ograniczonej percepcji jednostek (ograniczona racjonalność) (Beckert 2010, s. 813). O. Williamson (1973) wyróżniał także dwie grupy czynników determinujących działanie organizacji gospodarczych jako uczestników wymiany w gospodarce, których rola była jego zdaniem niebagatelna. Pierwszą z nich były czynniki ludzkie (ang. *Human Factors*), do których zaliczał ograniczoną racjonalność, będącą wynikiem „zdolności jednostek do pozyskiwania, przechowywania, przeszukiwania i przetwarzania informacji nieobarczonych błędami” (Williamson 1973, s. 317), ale także oportunizm, jako skłonność do podejmowania działań mających na celu osiąganie własnych korzyści w nieuczciwy sposób oraz „klimat organizacyjny” (ang. *Atmosphere*), rozumiany jako mechanizm funkcjonowania organizacji będący pozapieniężną (niematerialną), opartą na wartościach posiadanych przez jednostki, wartość dodaną funkcjonowania w danym przedsiębiorstwie. Druga grupa czynników odnosi się do charakteru samych transakcji dokonywanych na rynku (ang. *Transactional Factors*). Jego zdaniem czynnikiem warunkującym podejmowane na rynku decyzje jest w dużej mierze niepewność. Dodatkowymi determinantami są liczba podmiotów dokonujących transakcji na rynku, ale także poziom i jakość dostępnej informacji, w tym zjawisko tzw. asymetrii informacji (Coase 1937, s. 392). Mimo że nowa ekonomia instytucjonalna nie jest jednomyślna w definiowaniu wykorzystywanych pojęć, to jej trzon badawczy stanowią dwie kategorie: instytucje i koszty transakcyjne.

Pojęcie instytucji nawet w ramach samego instytucjonalizmu jest również różnorodnie interpretowane. Są to „formalne reguły, nieformalne przymusy i sposoby ich narzucania oraz egzekwowania” (North 1986, s. 231), funkcjonujące jako zasady, do których należy się stosować i które wytyczają granice dopuszczalnych zachowań. Są to reguły, struktury i układy społeczne, determinujące poziom kosztów transakcyjnych. B. Klimczak (2009, s. 195) wskazuje, że chodzi tu przede wszystkim o przekonania, „...których niematerialnym ucieleśnieniem jest kapitał ludzki, kapitał społeczny i kapitał moralny. Kapitał ludzki powstaje w procesie edukacji, w którym wiedzę przekazuje starsze pokolenie zakorzenione w strukturze idei, wierzeń, poglądów itp. ukształtowanych w przeszłości. Kapitał społeczny, składający się z norm społecznych i sieci społecznych, powstaje również jako zapośredniczony przez poprzedni okres. Kapitał moralny buduje się bardzo długo, zwłaszcza jeżeli w poprzednim okresie podlegał on destrukcji...”. P.J. DiMaggio i P.P. Powell (1991, s. 15) definiują instytucje jako „makroabstrakty zrationalizowanych i odpersonifikowanych zaleceń”. Podłożem instytucji są mechanizmy zachowań, kategoryzacje oraz reguły, nie zawsze racjonalne, ale czasem w wyniku bezrefleksyjnego powtarzania ugruntowujące się w danej społeczności (Stępień 2005, s. 206). O instytucjach jako nieodzownym elemencie życia gospodarczego pisze także J. Wilkin (2016), wskazując, że „świat instytu-

cji jest nie tylko koniecznością, ale bywa i błogosławieństwem (s. 98), (...) jest sceną dramatu i zmusza do dokonywania trudnych wyborów” (s. 98). Jednocześnie zwraca uwagę na ich nienamacalność i nieuchwytność, pisząc: „instytucje są w głowach ludzi” (Wilkin 2016, s. 98), a jako takie są przecież mało kwantyfikowalne. Jak pisze M. Błąd (2017, s. 139) w recenzji książki J. Wilkina: „zadaniem nauki jest jednak nadal szukać także tego, co niewidoczne. (...) Już klasyczna ekonomia zajmowała się badaniem osławionej <<niewidzialnej ręki rynku>>, a współczesna ekonomia instytucjonalna bada niewidzialne instytucje (ang. *institutions are invisible*, jak stwierdziła E. Ostrom). (...) Choć niewidzialne, jednak bardzo potrzebne, gdyż instytucje są regulatorami wspólnego życia i pozwalają zaprowadzić porządek w chaosie świata”.

D.C. North (2007, s. 12) w wyniku prowadzonych analiz uznał, że u podstaw podejmowanych przez jednostkę decyzji leży ideologia określana przez niego jako zestaw „wierzeń, dogmatów, podzielanych teorii i mitów (...) (które) stanowią zazwyczaj elementy zorganizowanej struktury, która działa jak narzędzie służące do taniego pozyskiwania oraz interpretowania informacji” niezbędnych w procesie podejmowania decyzji na rynku. W jego ocenie to właśnie ta ideologia jest podstawą ich subiektywnej oceny uczciwości i sprawiedliwości mechanizmu rynkowego. Jednostki kształtują swoje zachowania na podstawie z jednej strony wiedzy naukowej, ale z drugiej strony wiedzy przekazywanej społecznie, będącej dziedzictwem danego społeczeństwa. Podobnie tę kwestię interpretowała M. Douglas (2011, s. 129–151), formułując tezę: „Instytucje decydują o życiu lub śmierci”. Jej zdaniem jednostka nie podejmuje decyzji samodzielnie, ale na podstawie zakorzenionych w społeczeństwie norm i wartości, którymi się kieruje, zatem: „Decyzja uznawana jest za właściwą jedynie wtedy, kiedy pozostaje w zgodzie z myśleniem instytucjonalnym, które zaszczerpione jest w umysłach jednostek już w chwili, gdy próbują dokonać wyboru” (Douglas 2011, s. XVII). Jak określiła M. Błąd (2017, s. 139): „Instytucje są też drogowskazami, pokazującymi jak czynić i dokąd zmierzać, są pewnymi utartymi wzorami postępowania”. K. Arrow także wskazywał na niedostatki funkcjonowania wolnego rynku, gdyż należy – jego zdaniem – uwzględnić czynniki zewnętrzne, które kształtują podejmowanie decyzji przez jednostki w gospodarce. Wynika to chociażby z faktu, że społeczeństwo jako całość ma również swój udział w funkcjonowaniu rynku, gdyż działanie zbiorowe może wpływać na racjonalność indywidualną (Arrow 1985). K. Arrow wymieniał także inne czynniki egzogeniczne, takie jak zaufanie i wartości analogiczne np. prawdomówność i lojalność oraz instytucje niewidzialne jak np. zasady etyki i moralność, które również kształtują formuły rynkowych zachowań, w związku z czym postuluje o uznanie ich w kontekście analizy racjonalnej za światowe lub nieświadome umowy prowadzące do uzyskania własnych korzyści.

Podjęcie decyzji przez jednostki funkcjonujące na rynku w oparciu o normy społeczne nie kłóci się z przyjmowaniem w analizach także podłoża racjonalnego, co J. Elster wyjaśnia następująco: „niektóre działania są racjonalne, inne wynikają z kierowania się normami. Bardziej ogólne i bardziej adekwatne byłoby sformułowanie, że na działania najczęściej wpływają jednocześnie i racjonalność, i normy. Czasem efekt jest wynikiem kompromisu między tym, co dyktują normy, a tym, czego wymaga racjonalność” (Elster 1989, s. 102). Podobne spostrzeżenia miał A.K. Sen (1977), wskazując na niedostatki analiz wynikające z nieuwzględniania kontekstu etycznego podejmowanych działań, zwłaszcza motywacji opartej na odpowiedzialności.

Można powiedzieć, że koncepcja kapitału społecznego rozwinęła się w odpowiedzi na zbyt oderwane od rzeczywistości modele równowagi ogólnej, w których gospodarcze interakcje pozbawione są ich treści społecznych. A jak uważa J. Wilkin (2016, s. 126): „To dzięki równowadze instytucjonalnej, osiągananej poprzez ukształtowanie bogatej tkanki różnorodnych instytucji, społeczeństwa i gospodarki trwają mimo permanentnej nierównowagi gospodarczej, a nawet poważnych wstrząsów w gospodarce i polityce”. A budowanie klimatu współpracy wewnątrz przedsiębiorstwa oraz tworzenie wzajemnego zaufania w relacjach z partnerami zewnętrznymi stanowi obecnie ważny element pracy menedżera. Dodatkowo satysfakcja pracowników w coraz większym stopniu zależy od jakości relacji międzyludzkich wśród współpracowników, a nie wyłącznie od czynników, na których koncentrowano się niegdyś tj. stawka płacy.

O. Williamson, wspomniany powyżej, został doceniony i uhonorowany Nagrodą Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii w 2009 roku. Wspólnie z nim nagrodę odebrała także E. Ostrom, której badania należy przybliżyć w kontekście omawianej koncepcji. Ostrom badała funkcjonowanie własności wspólnotowych, analizowała systemy zarządzania dobrami wspólnej puli (ang. *common-pool resources*). Zastanawiała ją, co sprawia, że wspólnoty w różnych rejonach świata odnoszą sukcesy, podczas gdy tzw. dobra wspólnej puli, to dobra zbiorowe, które nie mają wyłącznego właściciela albo nadzorcy. Przykładami tego typu dóbr są przybrzeżne populacje ryb, baseny wód gruntowych lub pastwiska. Dobra wspólnej puli są narażone na maksymalną eksploatację, ponieważ trudno powstrzymać ludzi od ich wykorzystywania w sytuacji zaistnienia okazji do „darmowej przejażdżki”, uniknięcia odpowiedzialności czy choćby oportunistycznego zachowania. Wyniki badań były podstawą do sformułowania konkluzji czy też warunków, których spełnienie pozwala na efektywne zarządzanie dobrami wspólnej puli, bez potrzeby prywatyzacji czy zarządzania odgórnego tj. państwowego. Te warunki to:

1. Zdefiniowanie granic dobra wspólnego, co umożliwi wyłączenie z korzystania zewnętrznych aktorów.

2. Stworzenie zasad, dopasowanych do lokalnych warunków, regulujących korzystanie z dobra wspólnego.
3. Umożliwienie funkcjonowania możliwie demokratycznych procesów zarządzania dobrem.
4. Kontrolowanie dotrzymywania wspólnotowych reguł przez członków wspólnoty albo poprzez zewnętrznych aktorów odpowiedzialnych wobec wspólnoty.
5. Stopniowanie sankcji w razie złamania zasad wspólnotowych w sytuacjach kryzysowych, gdy sporadycznie do tego dochodzi, np. w czasie suszy albo innych kataklizmów.
6. Tworzenie efektywnych i niekosztownych mechanizmów rozwiązywania konfliktów.
7. Dążenie do akceptacji instytucji wspólnego zarządzania dobrem przez instytucje zewnętrzne, np. rządy regionów i państwa.
8. Powoływanie instytucji wielopoziomowych (ang. *nested enterprises*) w przypadku większych dóbr wspólnych, np. dużych basenów wód gruntowych.

W pracy o ekonomii instytucji wspólnotowych E. Ostrom (1990) wykorzystana zarówno rozważania teoretyczne (głównie współczesną teorię gier), jak i empirię (ang. *case studies*). Jej badania miały charakter interdyscyplinarny, dlatego czerpała także z dorobku nauk politycznych, ekologii, psychologii społecznej, antropologii i socjologii. Badania Ostrom potwierdzają, że społeczności, które działają wspólnie, które wypracowują schematy oparte na wzajemności i porozumieniu, potrafią organizować i zarządzać wspólnym dobrem bez negatywnych konsekwencji pojawiających się w wyniku tzw. wolnego dostępu, zgodnie z uzasadnieniem, jakie odczytano podczas wręczenia Nagrody Nobla, przyznano ją „za wykazanie jak wspólna własność może być zarządzana przez zrzeszenia użytkowników”.

Niektórzy badacze (m.in. Macauley 1963, Macneil 1980, Williamson 1985) wskazują, że kapitał społeczny umożliwia też współpracę bez włączania w jej ramy sankcji prawnych, stanowiąc płaszczyznę zabezpieczającą przed ewentualnymi nadużyciami. Daje to szansę na realizację nawet projektów, których niewielka „wartość” wykluczałaby ich realizację z uwagi na nieefektywność w obliczu konieczności zastosowania zabezpieczających środków np. prawnych. Korzyści i kierunki, w jakich rozprzestrzenia się kapitał społeczny, są niezliczone, a ich lista wraz z poszerzającą się empirią wciąż się wydłuża. Oddziałuje np. na regionalny system innowacji, uwarunkowany specyfiką danego regionu, jego cechami kulturowymi (np. tradycją, historią), systemami wartości, komunikacją, poziomem zaufania i zdolnościami współpracy, mentalnością ludzi, poziomem wykształcenia i skłonnością do kształcenia ustawicznego



(Innowacje i transfer technologii, 2005 s. 143). Te z kolei cechy danej społeczności, powtarzając za I. Łącką (2012), oddziałują zarówno na wielkość, jak i jakość kapitału społecznego, który jest niezbędny w procesie budowania powiązań (w tym sieci innowacyjnych) w regionie. Skuteczne funkcjonowanie klastra kreującego nowe perspektywy dla efektywniejszego przepływu oraz dyfuzji wiedzy i innowacji jest także zdeterminowany potencjałem rozwojowym jego członków, stworzeniem i wykorzystaniem kapitału społecznego, gdyż to właśnie kapitał społeczny umożliwia rozpowszechnienie kultury kompetencji, pomaga w osiąganiu efektu synergii i świadomego wyboru strategii innowacji jako sposobu na rozwój indywidualnych podmiotów gospodarczych oraz regionu (Łącka 2012).

Także na szczeblu rządowym doceniono rolę kapitału społecznego. Polska wprowadziła system zarządzania rozwojem, pozwalający sprawnie kierować polityką rozwoju państwa, która nakreśla cele rozwojowe kraju i metody ich realizacji. W systemie zarządzania rozwojem jednym z 9 kluczowych dokumentów strategicznych tzw. strategii zintegrowanych jest Strategia Rozwoju Kapitału Społecznego 2020. We wszystkich dokumentach strategicznych tj. Długookresowa Strategia Rozwoju Kraju. Polska 2030. Trzecia Fala Nowoczesności, a także Strategia Rozwoju Kraju 2020, zwraca się uwagę na konieczność poprawiania spójności, eliminowanie wykluczenia społecznego, poprawę współpracy, zaufania i kapitału społecznego. W Strategii na Rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do roku 2030) będącej aktualizacją średniookresowej strategii rozwoju kraju, tj. Strategii Rozwoju Kraju 2020, (przyjętej uchwałą Rady Ministrów z dnia 25 września 2012 r., zgodnie z wymogami ustawy z dnia 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju, DzU z 2016 r. poz. 383, 1250, 1948 i 1954 oraz z 2017 r. poz. 5) zawarte są rekomendacje dla polityk publicznych. Stanowi ona podstawę dla zmian w systemie zarządzania rozwojem, w tym obowiązujących dokumentów strategicznych (strategii, polityk, programów) oraz weryfikacji pozostałych instrumentów wdrożeniowych. Jak zapisano w Strategii, polska gospodarka potrzebuje nowych impulsów rozwojowych, zapewniających stabilny wzrost konkurencyjności na bazie innych niż dotychczas czynników rozwojowych, poprawiających jakość życia mieszkańców i ich zamożność. Dotychczasowe determinanty rozwoju i wzrostu gospodarki takie jak: niskie koszty pracy, napływ inwestycji zagranicznych, wzrost wykształcenia, przekształcenia gospodarki w konsekwencji akcesu do UE muszą zostać uzupełnione zwiększeniem roli w procesach gospodarczych wytwarzanej w kraju wiedzy i technologii, rozwojem i dalszą ekspansją polskich podmiotów gospodarczych, budową systemu oszczędności oraz podwyższeniem jakości funkcjonowania instytucji i ich interakcji ze społeczeństwem. Zalecenia zawarte w Strategii dotyczą także

włączania w procesy rozwojowe wszystkich grup społecznych i wszystkich terytoriów. „Celem głównym projektowanych działań rozwojowych jest stworzenie warunków dla wzrostu dochodów mieszkańców Polski przy jednoczesnym wzroście spójności w wymiarze społecznym, ekonomicznym, środowiskowym i terytorialnym”. A to wszystko nie jest możliwe bez udziału kapitału społecznego, dlatego wytypowano podejmowane interwencje w ramach tzw. obszarów horyzontalnych, wspierających osiągnięcie celów Strategii tj.: Kapitał ludzki i społeczny, Cyfryzacja, Transport, Energia, Środowisko, Bezpieczeństwo narodowe.

Polscy badacze definiują kapitał społeczny jako „zdolność jednostki do pozyskania cennych dóbr materialnych lub symbolicznych dzięki relacjom społecznym lub członkostwu w grupie, a także zdolność zbiorowości do podjęcia działań kolektywnych, dzięki dobrowolnemu uczestnictwu, zaufaniu do instytucji i kierowaniu się uznanymi standardami postępowania” (Bartkowski 2007, Sierocińska 2011, Sztompka 2016) czy jako „komponent umiejętności współdziałania i współpracy jednostek ludzkich w ramach grup społecznych, organizacji i instytucji społecznych różnego typu (nie tylko gospodarczych) dla realizacji wspólnych celów” (Pogonowska 2004, Zarycki 2004, Januszek 2005, Theiss 2007). A. Matysiak (1999) określa kapitał społeczny poprzez takie jego elementy jak: zaufanie społeczne, instytucje prawne normujące interakcje pomiędzy ludźmi oraz ich uprawnienia do zasobów, normy wzajemności. Pojawienie się w świadomości badaczy nowego czynnika prorozwojowego stało się przesłanką do prowadzenia badań dotyczących kapitału społecznego. Wycinkowe wyniki w tym zakresie prezentowane są np. w publikowanej co dwa lata *Diagnozie Społecznej* pod red. J. Czapińskiego i T. Panka (m.in. 2015). Obejmują swym zasięgiem obszar całego kraju, ale dotyczą wybranych aspektów kapitału społecznego. Pogłębione badania, choć na mniejszą skalę, bo dotyczące Wielkopolski, przeprowadził zespół naukowy z Politechniki Poznańskiej, pod kierunkiem E. Skawińskiej (2011) w ramach projektu *Badanie kapitału społecznego jako czynnika determinującego skuteczność strategii polityki społecznej w Wielkopolsce*. Efektem tych badań była m.in. konstatacja, że poziom kapitału społecznego jest uzależniony od takich cech jak: wiek, płeć, wykształcenie, miejsce zamieszkania i staż pracy. W skali lokalnej oddziaływanie kapitału społecznego analizowali również M. Gwiazdzińska-Goraj, S. Goraj, B. Sobolewska-Węgrzyn (2017), natomiast w kontekście rozwoju obszarów wiejskich akcentowała m.in. T. Miś (2015). Wiele miejsca w polskiej literaturze naukowej zajmuje także podkreślanie w kreowaniu rozwoju obszarów wiejskich przedsiębiorczości, aktywności i mimo braku bezpośredniego wskazania w tytułach publikacji samego kapitału społecznego, przecież są to jego nieodłączne komponenty, co także pośrednio potwierdza jego prorozwojowy charakter (Rosner i Stanny 2007, Pomianek 2010, Knapik 2017).

„Kapitał społeczny jest także produktem odziedziczonej kultury i norm zachowania”, a postępująca globalizacja i związane z nią koszty transakcyjne zintensyfikowały wysiłki badaczy ukierunkowane na znalezienie sposobów ich obniżenia, gdyż jak zapisano w Strategii na Rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do roku 2030, s. 40) „warunkiem rozwoju nowoczesnej gospodarki i efektywnej współpracy jest kapitał społeczny”.

Reasumując, należy stwierdzić, że w obszarze nauk ekonomicznych koncepcja kapitału społecznego wpisuje się w ramy ekonomii instytucjonalnej. Z jej perspektywy kapitał społeczny to bardziej lub mniej sformalizowane powiązania instytucjonalne, które mają charakter zewnętrzny i konstytuują istnienie państwa. Instytucje te są nośnikiem wiedzy społecznej i zaufania, ograniczają koszty transakcyjne, zwiększają poziom bezpieczeństwa przy podejmowaniu decyzji w warunkach niepewności oraz porządkują relacje międzyludzkie (Więziak-Białowolska 2010, s. 8).

### 1.3. Zaufanie jako kluczowy komponent kapitału społecznego

W dobie globalizacji i integracji dużego znaczenia w osiągnięciu sukcesu nabiera współpraca i kooperacja, a jej podstawą jest zaufanie i zaangażowanie we wspólne działania. Dla rozwoju społeczności lokalnej niezbędne jest z kolei zainteresowanie i zaangażowanie w sprawy gminy, które z uwagi na kontekst kształtują jej uwarunkowania.

Dlatego jednym z kluczowych elementów kapitału społecznego, również w niniejszej pracy, jest zaufanie. Mimo że zaufanie dotychczas nie było kategorią *stricto* ekonomiczną, to ostatnio zaczęto je postrzegać właśnie przez pryzmat ekonomicznych atrybutów. Laureat Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii – K. Arrow – tak uzasadnia tę ekonomiczną perspektywę: „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 zaoszczędzić wielu problemów. Niestety, nie jest to towar, który można bardzo łatwo kupić (...)” (Arrow 1974). Należy się zgodzić z J. Paliszkievicz (2014, s. 415), że znaczenie zaufania dla sukcesu współczesnych organizacji jest niepodważalne. Dyskusji podlega jedynie stopień, w jakim zaufanie determinuje sukces organizacji. Trzeba jednak dodać, że dotyczy to nie tylko organizacji, ale także wspólnot, społeczności lokalnych, regionów, a nawet państw. Co ważne, wbrew przytaczanym w podrozdziale 2.4. zarzutom, zaufanie, podobnie jak kapitał społeczny, należy rozpatrywać w kategoriach kapitału, który jest równie ważny jak kapitał finansowy czy kapitał wiedzy (Paliszkievicz 2014, s. 415).

Prezentacja wyników w publikacji J. Paliszkievicz (2014, s. 415) dowodzi, „że zaufanie, będąc kluczowym elementem pomyslniej współpracy biznesowej, jest jednocześnie dobrem rzadkim. O ile kapitał finansowy jest dostępny na rynku jako produkt i ma swoją określoną cenę, o tyle zaufanie nie jest towarem, którego wymiana na wolnym rynku jest technicznie możliwa”. „Zaufanie i pokrewne wartości, takie jak lojalność oraz prawdomówność stanowią przykład tego, co ekonomiści nazywają »efektami zewnętrznymi« (ang. *externalities*). Każda z tych wartości jest towarem; każda ma realną, praktyczną, ekonomiczną wartość; każda zwiększa wydajność systemu, pozwala produkować więcej dóbr lub wartości, które cieszą się wysokim uznaniem. Jednak nie są to towary, których wymiana na wolnym rynku jest technicznie możliwa czy choćby znacząca” (Arrow 1974).

K. Arrow wyraźnie zaznacza ekonomiczną wartość zaufania, twierdząc, że społeczeństwa w procesie ewolucji opracowały określone porozumienia dotyczące swego rodzaju szacunku dla innych, porozumienia, które są niezbędne dla przetrwania społeczeństwa lub przynajmniej w znacznym stopniu przyczyniają się do jego efektywnego działania. Stwierdza, że specyfiką wielu zacofanych pod względem rozwojowym społeczeństw, jest brak wzajemnego zaufania. Kolektywne przedsięwzięcia wszelkiego rodzaju, nie tylko rządowe, stają się trudne lub niemożliwe nie tylko dlatego, że A może zdradzić B, ponieważ nawet jeśli A chce zaufać B, wie, że B raczej nie będzie mu ufać. Oczywiście jest, że ten brak społecznej świadomości jest w istocie wyraźną stratą ekonomiczną w bardzo konkretnym sensie, a także ograniczeniem możliwości prawidłowego funkcjonowania systemu politycznego. Zaznacza przy tym, że oceniając sytuację z punktu widzenia ekonomisty, zauważa niepowodzenie systemu cen. Uważa, że skoro nie można pośredniczyć we wszystkich obowiązkach wobec innych poprzez ceny, płacąc za nie, to w rozwoju społeczeństw zasadnicze znaczenie ma to, co K. Arrow (1974, s. 23) określił jako „sumienie”, poczucie odpowiedzialności za działania skierowane na innych.

Znaczenie zaufania podnosi także P. Sztompka (1996, s. 118), dla którego kapitał społeczny to więzi zaufania, lojalności i solidarności, przejawiające się w samoorganizowaniu się samorządności, głównie w ramach dobrowolnych stowarzyszeń, co według niego oznacza, że „społeczeństwo przeniknięte syndromem braku zaufania to społeczeństwo ogromnej niepewności, ciągłego poczucia ryzyka, swoistej anomii. Naturalną reakcją jest apatia, bierność, rezygnacja”.

Z uwagi na niepodważalne efekty „wyposażenia” w zaufanie w aspekcie ekonomicznym, zależność między zaufaniem, traktowanym jako kluczowy element kapitału społecznego, a rozwojem lokalnym jest niepodważalna i zauważana, a także potwierdzona licznymi badaniami empirycznymi w literatu-

rze światowej (zob. Putnam 1995; 200; Uslaner 1999; Fukuyama 1997; Knack, Keefer 1997, s. 1251–1288). Również na gruncie polskim wskazywano na takie oddziaływanie m.in. w pracach P. Sztompki (1999) czy B.A. Misztala (1996).

Jak wskazują S. Knack i P. Keefer (1997, s. 1279), związek między zaufaniem a współpracą obywatelską z jednej strony oraz prawami własności i wynikami rządu z drugiej strony może być kompleksowy i charakteryzować się oddziaływaniem zwrotnym. Formalne instytucje mogą być substytutami, a także źródłami zaufania i współpracy obywatelskiej. Społeczeństwo o niskim zaufaniu wymaga bardziej rozwiniętych formalnych instytucji, jeśli ma podejmować wymianę rynkową prowadzącą do wzrostu. Odpowiadając na pytanie postawione w tytule pracy *Does Social Capital Have an Economic Payoff?* S. Knack i P. Keefer (1997) sformułowali kilka konkluzji i implikacji dla polityki. Ich analizy wykazały, że związek zaufania i wzrostu jest szczególnie silny w krajach biedniejszych, co przypisali słabiej rozwiniętym sektorom finansowym, niepewnym prawom własności i nierzetelności w egzekwowaniu umów. Zaufanie międzyludzkie wydaje się być ważniejsze w ułatwianiu działalności gospodarczej, w której niedostępne są formalne substytuty. To odkrycie sugeruje, że tam, gdzie zaufanie międzyludzkie jest niskie i cechuje się małym prawdopodobieństwem szybkiej poprawy, reformy instytucjonalne zapewniające lepsze mechanizmy formalne dla niezawodnego egzekwowania umów i dostępu do kredytu są jeszcze ważniejsze niż tam, gdzie zaufanie jest wyższe. Ich ustalenia dotyczące z kolei promowania związków poziomych w drodze zachęcania do tworzenia i uczestnictwa w grupach prowadzą do konkluzji, że efekty mogą być przeciwne do zamierzonych, a członkostwo w grupach nie jest bezpośrednio powiązane z wynikami ekonomicznymi i nie ma związku z zaufaniem.

Na poparcie tezy o korzystnym wpływie zaufania R. Putnam (2000, s. 137) przywołuje następujące racje: „ludzie, którzy ufają innym członkom społeczności, częściej pracują jako wolontariusze, więcej pieniędzy przeznaczają na cele charytatywne, częściej angażują się w działania polityczne i w prace organizacji lokalnych (...) częściej oddają krew, rzetelniej wypełniają zobowiązania podatkowe, są bardziej tolerancyjni wobec mniejszości i wykazują wiele innych przejawów cnót obywatelskich (...). Krótko mówiąc, ludzie, którzy ufają innym, są generalnie dobrymi obywatelami, a ci, którzy angażują się w życie społeczności, są bardziej ufni i spolegliwi”.

Materia zaufania, ale także kapitału społecznego, zawiera w sobie pewną trudność identyfikacyjną, co jest źródłem, a co skutkiem. Dochodzi tu do pewnego rodzaju spirali samonapędzającej, w ramach której przyczyny stają się skutkami, a skutki przyczynami. Newton (2001, s. 237), zauważając ten mechanizm, zadaje pytanie: „czy gęste sieci społeczne rzeczywiście kreują taki rodzaj zaufania, który potrzebny jest do funkcjonowania instytucji społecznych

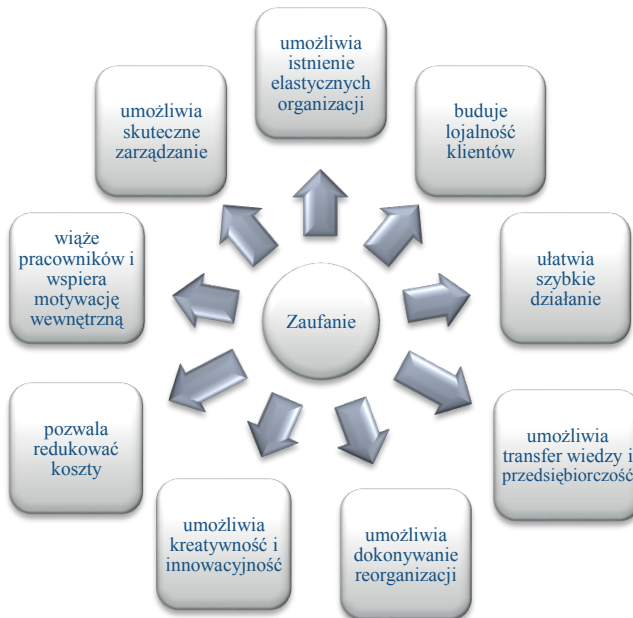
i politycznych w nowoczesnej cywilizacji? Czy też jest raczej tak, że to wcześniej wygenerowane zaufanie umożliwi dopiero rozkwit sieci społecznych? Arystoteles (Etyka... s. 12–16) uważał, że „nie istnieje harmonia w relacjach bez zaufania, nie ma zaufania bez czasu”, zaś Hume (1751, s. 209) „Stałość w przyjaźni, przywiązanie i zażyłość są godne pochwały. Są również warunkiem koniecznym utrzymania zaufania i wzajemnego porozumienia w społeczeństwie”.

Według N. Luhmanna (2003): „Zaufanie to możliwość rozwiązywania problemów, jakie niesie ze sobą ryzyko”. Ryzyko jest dziś nieodłącznym elementem poprzedzającym zaufanie, gdyż globalizacja prowadzi do zacierania granic, zanikania lokalności, wzrostu mobilności zawodowej i przestrzennej, pracy często na płaszczyźnie wirtualnej itp. A to wszystko sprawia, że „we współczesnym życiu zawodowym coraz bardziej zanika zaufanie oparte na bazie konserwatywnych konwencji, które wydają się oczywiste i wykazują trwałość. A im mniejsza ciągłość i większa ulotność kontaktów międzyludzkich, tym trudniej budować zaufanie w tradycyjnej konwencji tj. na bazie „wspólnej historii”. W globalnej gospodarce cechującej się coraz szybszymi przemianami technologicznymi coraz mniej widoczne stają się dotychczasowe długotrwałe i ściśle stosunki kooperacji. Dzisiejszą gospodarkę cechuje większa częstotliwość zmiany partnerów, dostawców i firm. Im bardziej mobilna i krótkotrwała staje się współpraca, tym silniejsze zapotrzebowanie na zaufanie (Sprenger 2009, s. 72).

W toku technicyzacji i globalizacji naszego świata zmianie uległo podłoże zaufania. Zaufanie nie ma już dziś jakości cechy stale obecnej od dawna, kontynuowanej bez końca, ale większość ludzi nadal czuje się związana emocjonalnie z takim właśnie modelem rozumowania. Nie mogą oni nadażyć za rozwojem, który wymaga coraz intensywniejszej współpracy z „obcymi” (Sprenger 2009, s. 73).

Istniejący współcześnie system zarządzania w organizacjach funkcjonuje ponad granicami krajów i kontynentów. Lokalne dotychczas grupy robocze przetransformowały się w „wirtualne” zespoły, to znaczy pracownicy, działy, całe niemal oddziały współpracują ze sobą, ale w różnych miejscach kraju, a nawet poza jego granicami lub na innych kontynentach. Zaczyna dominować „zarządzanie na podstawie wiedzy zerowej (ang. *zero-knowledge-management*) i systemów otwartych. Różnego typu „sojusze strategiczne, outsourcing (...), umowy agencyjne, nowe publiczne zarządzanie, internacjonalizacja, franchising, praca w domu, prace mobilne, firmy tworzące sieć, które dzięki nowoczesnym technologiom telekomunikacyjnym obywają się bez mobilności fizycznej” (Sprenger 2009, s. 73) prowadzą do zaniku granic pomiędzy organizacjami. A to implikuje konieczność sformułowania innej płaszczyzny zapewniającej efektywne działanie. Im mniejsze znaczenie realnej obecności, im bardziej rozwinięty świat wirtualny, im szerszy zasięg otwarcia przedsiębiorstw,

tym mniejsza szansa na wzajemne bezpośrednie poznanie ludzi i tym większa rola zaufania jako nowej płaszczyzny współpracy, ale zaufania, którego źródła różnią się od tradycyjnych. To znaczy zaufania okazywanego osobom, których nie poznało się osobiście, niewynikające więc ze znajomości, doświadczeń i wielokrotnie powtarzanej współpracy. Podobne konsekwencje ma mobilność przestrzenna i zawodowa będąca cechą współczesnego rynku pracy i całych społeczeństw. Tradycyjna forma zaufania jest dziś możliwa w niewielu przypadkach, biorąc pod uwagę chociażby rozmiary korporacji międzynarodowych, które wręcz wykluczają możliwość długookresowych obserwacji i budowania zaufania. Reasumując, zaufanie umożliwia istnienie elastycznych organizacji (rysunek 1.5.), „skoordynowane współdziałanie partnerów, którzy są i nadal pozostają sobie obcy, a więc nie znają się wzajemnie” (Sprengr 2009, s. 32–33).



Rysunek 1.5 Korzyści płynące z zaufania

Źródło: opracowanie własne.

Zaufanie staje się niemal czynnikiem warunkującym istnienie organizacji, gdyż „wartości organizacji nie określa już równowaga, jaką stara się ona osiągnąć pomiędzy swoimi poszczególnymi częściami, ani klarowność ustanowionych linii granicznych, ale liczba możliwych do zrealizowania połączeń, punktów stykających ze wszystkim, co znajduje się na zewnątrz” (Guehenno 1995). Zaufanie w organizacjach jest też przedmiotem analiz wielu badaczy także na gruncie polskim. J. Paliszkiewicz (2014) w skondensowanej formie podaje, że

zaufanie daje poczucie bezpieczeństwa jednostkom, wspiera działania i pomaga przetrwać, ułatwia podejmowanie ryzyka niezbędnego dla przetrwania. Zaufanie jest też bardzo ważne w procesie zarządzania zmianami, wzmacnia zdolność do zmian i ułatwia radykalne zmiany. Zaufanie wspomaga kreatywność i stymuluje działania innowacyjne. Zaufanie umożliwia kontrolę wiedzy ukrytej, niemożliwej do kontrolowania w ramach formalnych regulacji ze względu na jej unikalność i mały stopień skodyfikowania. Zaufanie wspiera także procesy uczenia poprzez budowanie więzi społecznych stanowiących nieformalne kanały komunikacji, rozszerzanie zakresu postrzeganej odpowiedzialności czy rozszerzanie obszaru potencjalnych możliwości uczenia się.

Wymogiem współczesności są zmiany i elastyczne dostosowywanie organizacji do potrzeb rynku oraz ukierunkowanie na klienta. A to wiąże się często z reorganizacją, która wymaga współpracy i zaangażowania pracowników. Ci ostatni współdziałają przy przemianach, jeśli uważają, że reorganizacja nie okaże się niekorzystna przede wszystkim dla nich. Ciągłe przekształcenia i chroniczne zmiany związane z takimi zjawiskami jak optymalizacja procesów biznesowych, płaskie hierarchie, praca zespołowa, organizacje uczące się, czasem też restrukturyzacja, redukcja zatrudnienia itp. powodują erozję trwałych i budzących zaufanie postaw, zwyczajów i instytucji. Wobec powyższego tylko na płaszczyźnie poczucia przynależności i utożsamiania się z organizacją, czego bazą jest właśnie zaufanie do kierownictwa i jego poczynań, jakiegokolwiek przeobrażenia mogą przynieść zamierzony efekt relatywnie niskim kosztem. Stąd wniosek, że zaufanie umożliwia dokonywanie reorganizacji.

Zaufanie buduje lojalność klientów. W branży reklamowej funkcjonuje określenie „marka zaufania”, gdyż marka jest ucieleśnieniem skryzalizowanego zaufania. Można powiedzieć, że przedsiębiorstwa sprzedają nie produkty, a zaufanie. W dobie dostępu do szerokiego koszyka dóbr i usług, marka i zaufanie do niej staje się często jedynym wyznacznikiem wyboru kupowanego towaru. Zaufanie do firmy jest zatem źródłem lojalności klientów.

Zaufanie ułatwia szybkie działanie, a dziś jednym z czynników sukcesu organizacji jest czas, gdyż w społeczeństwie, opartym na wiedzy, czas warunkuje możliwości wykorzystania wiedzy czy informacji. Ten, kto szybciej ją uzyska i wykorzysta, ma większe możliwości efektywnego wykorzystania zdobytej wiedzy. Charakterystykę współczesnego świata można streścić w dwóch słowach – ekonomia prędkości. Czas jest dziś niezmiernie cenny, a jego konsumpcję w dużej mierze ogranicza zaufanie, dzięki któremu można zmniejszyć zestaw dokumentów i zabezpieczeń, które byłyby niezbędne w sytuacji braku zaufania. Dzięki zaufaniu znany od stuleci system bankowy nazywany przez Chińczyków „*fei chien*” (lotny pieniądz), a na obszarze od Indii po świat arabski i Afrykę Wschodnią „*hawala*” pozwala na transfer kilkuset miliardów



dolarów rocznie, bazując na zaufaniu. Na jednym krańcu świata można dokonać wpłaty określonej kwoty, którą na drugim końcu świata może odebrać inny uczestnik systemu, podając hasło. Swoistym zabezpieczeniem jest tutaj właśnie zaufanie.

Zaufanie umożliwia transfer wiedzy i przedsiębiorczość, bo przecież w kulturze nieufności pracownicy nie dzielą się wiedzą i pomysłami z obawy o utratę pozycji czy nawet pracy. Tylko zaufanie może zachęcić do dzielenia się swoją wiedzą bez angażowania prawników i stosowania innych zabezpieczeń. W przeciwnym wypadku dzielą się pomysłami tylko w sytuacji konieczności i to zwykle wybiórczo i powierzchownie. Zatem bez zaufania poziomego (pomiędzy pracownikami) nie dochodzi do transferu wiedzy, a bez zaufania pionowego (pomiędzy zwierzchnikami a pracownikami) nie ma gotowości do ryzyka.

Zaufanie wspiera także kreatywność i innowacyjność, pozwala redukować koszty, wiąże pracowników i wspiera ich wewnętrzną motywację, jak również umożliwia skuteczne zarządzanie. Zatem, jak słusznie podkreśla w wielu publikacjach K. Krzyżanowska (2018), o lepszej przyszłości będzie decydować podejmowanie działań na rzecz budowania zaufania do innych podmiotów oraz kształtowanie i promowanie właściwych postaw liderów. Tylko w takich warunkach rozwija się kreatywność i pojawia innowacyjność. Brak zaufania jest ważną przeszkodą w podejmowaniu współpracy w ramach grup producenckich, a problem rozwoju grup/organizacji producentów branż rolniczych jest ważny dla przyszłości polskiej wsi i rolnictwa.

Wymienione powyżej funkcje zaufania nie wyczerpują korzyści, jakie ono ze sobą niesie, ale znakomicie uzasadnia zorientowanie na kreowanie zaufania jako podstawowego implikatora rozwoju. W literaturze przedmiotu wskazuje się też na poczucie bezpieczeństwa w złożonych i niepewnych warunkach (Lewis, Weigert 1985, s. 967–984; Shapiro 1987, s. 623–658; Sako 1998, s. 88–117), wpływ na inwestowanie, marketing relacyjny, komunikację międzykulturową, uczenie się (np. Gambetta 1988, s. 213–238), a także oddziaływanie na istnienie rynków czy pobudzanie do uczestnictwa w transakcjach (Hogan 1994, s. 493–504; Barney 1994, s. 175–190; Handy 1995, s. 40–50; Gulati 1995, s. 85–112; Uzzi 1997, s. 35–67; Dyer 1997, s. 535–556).

P. Sztompka (2007) twierdzi, że szczególna rola zaufania we współczesnym świecie wynika przede wszystkim z podmiotowości społeczeństw, współzależności, wciąż rosnącej liczby nowych zagrożeń i niebezpieczeństw, a także z zdyweryfikowania i mnogości działań, złożoności otaczających nas systemów, anonimowości, a także rozszerzania kontaktów z nieznanymi nam osobami.

Trudność stanowi jednak sama konstrukcja zaufania, która z uwagi na współczesny świat i rozwój technologii komunikacyjnych niekoniecznie jest wynikiem długotrwałej współpracy. Zatem dzisiejszy rozwój społeczeństw

w pewnym sensie zależy od przyjętego poziomu zaufania *ad hoc*, gdyż elastyczny, wirtualny, mobilny współczesny świat nie daje szansy na kreowanie zaufania w drodze długotrwałej współpracy.

Zdaniem F. Fukuyamy dobrobyt i zdolność społeczeństwa do konkurowania określa tylko jedna wspólna dla wszystkich cecha kulturowa, czyli poziom ogólnego zaufania. Niektórzy ekonomiści np. K. Arrow zaufaniu przypisują nawet większe znaczenie niż bogactwom naturalnym znajdującym się w dyspozycji danego państwa. Pisze on np., że niemal każda transakcja handlowa, a już na pewno każda charakteryzująca się długoterminowymi skutkami, zawiera element zaufania. Zacołanie gospodarcze wiąże się niewątpliwie z brakiem wzajemnego zaufania, (...). Stąd we wzroście zaufania dostrzega się możliwości kształtowania społeczeństwa bazującego na samoorganizacji obywateli i dążenia do rozwoju wspólnot lokalnych w celu rozwiązywania problemów społecznych. Konsekwencją takiej konstrukcji społeczeństwa byłaby wyższa jakość systemu gospodarczego i wzmocnienie postaw obywatelskich (Mularska-Kucharek 2011).

R. Putnam (1995) twierdzi, że zaufanie jest zasadniczym (podstawowym) składnikiem kapitału społecznego, ponieważ napędza współpracę, więc im wyższy poziom zaufania w obrębie społeczności, tym większe prawdopodobieństwo współpracy. Podobne spostrzeżenia zawarto w raporcie nt. zaufania społecznego (CBOS 2012), konstatując, że „bez zaufania, bez przekonania, że można wierzyć drugiej osobie, cudzemu słowu, diagnozie czy obietnicy, nie da się dobrze funkcjonować ani w rodzinie, ani w biznesie, ani w państwie”. Jest więc zaufanie społeczne jedną z podstawowych wartości zapewniających spójność grup społecznych oraz w szerszym wymiarze również społeczeństw.

W literaturze poświęconej kapitałowi społecznemu wyróżnia się trzy poziomy (wymiar) zaufania, odpowiadające typom kapitału społecznego. Pierwszy – wiążący kapitał społeczny – reprezentuje mocne sieci społeczne, wiąże ludzi, którzy się już znają i darzą zaufaniem osobistym (prywatnym), może spajać ich w zamknięte grupy, wykluczając z nich inne jednostki (Szreter i Woolcock, 2004). Tego typu grupy (np. rodziny) „mogą redukować kapitał szerszej społeczności, nie utrzymując z nim więzi i obniżając ogólny poziom zaufania” (Lewenstein, 2006). Zaufanie ogólne (uogólnione, zgeneralizowane) stanowi budulec drugiego typu kapitału społecznego, czyli pomostowego, który ujawnia się w sieciach zewnętrznych wiążących ludzi z różnych grup (Putnam, 2000, s. 22). Jak podkreśla D. Miłaszewicz (2016, s. 80–88) zaufanie uogólnione jest jednym z wymiarów tzw. zaufania społecznego i jednocześnie warunkuje poziom zaufania w wymiarze instytucjonalnym, odpowiadającego trzeciemu typowi kapitału społecznego tj. kapitałowi łączącemu. Dotyczy on relacji pomiędzy jednostkami zajmującymi pozycję na różnych poziomach władzy jak

również zróżnicowanych pod względem pełnionych funkcji, wielkości, charakteru czy statusem społecznym (Onyx i Bullen, 2000; Aldridge i in., 2002, s. 12).

Na koniec myśl zaczerpnięta od Sprengera (2009, s. 210): „Osobie, z którą się współpracuje, należy ufać. Z osobą, której nie ufasz, lepiej nie podejmować współpracy”. Ma to potwierdzenie również w polskiej rzeczywistości. Mimo że Polaków cechuje niski poziom zaufania społecznego, to jednak sytuacja w obszarze biznesowym jest relatywnie lepsza. W raporcie CBOS (2012, s. 21) na temat zaufania społecznego w Polsce zawarto konkluzję, iż gospodarka rynkowa służy budowaniu zaufania w biznesie, ponieważ od 2002 roku sukcesywnie maleje odsetek respondentów wyznających zasadę ograniczonego zaufania do innych w tej sferze, przy jednoczesnym wzroście liczby tych, którzy sądzą, że zaufanie w interesach się opłaca. Zatem w długofalowej współpracy zaufanie jest wartością szczególnie cenną. A jak słusznie zauważa J. Paliszkiwicz (2014, s. 410), nie można go zastąpić innymi wartościami, gdyż to zaufanie jest stymulatorem pozostałych norm kulturowych, nie można również zbudować zaufania w drodze administracyjnych rozporządzeń.

## 1.4. Dualność kapitału społecznego

Współczesna popularność omawianej koncepcji uruchomiła lawinę badań kapitału społecznego i ogromny entuzjazm związany z „odkryciem” czynnika generującego postęp. Tempa wzrostu liczby publikacji na temat kapitału społecznego w ostatnich dwóch dekadach nie da się porównać z żadną inną kategorią badawczą. Większość prac gloryfikuje kapitał społeczny jako konstrukt generujący wyłącznie pozytywne skutki społeczno-gospodarcze. Jednak taki zachwyt musiał wywołać w końcu sprzeciw części środowiska naukowego. Wielu krytyków kapitału społecznego podkreśla jego negatywny wpływ, przywołując najczęściej przykłady funkcjonowania struktur mafijnych czy rasistowskich (Ku Klux Klan). Jednak negatywne konsekwencje, do jakich może doprowadzić niewłaściwe „użytkowanie” kapitału społecznego nie powinny dezawuować całkowitej wartości tej kategorii i stać się przeszkodą na drodze do pełniejszego jej poznania i zrozumienia.

Należy pamiętać, że kapitał społeczny generuje zarówno korzyści, jak i koszty, że więzi społeczne mogą być aktywem, ale także zobowiązaniem. We wczesnej literaturze dotyczącej kapitału społecznego nie dostrzegano form ani negatywnych konsekwencji, jakie może przynosić kapitał społeczny, koncentrowano się bowiem na jego pozytywnych aspektach. Stąd obecna krytyka, której źródłem jest właśnie to niedoszacowanie jego skutków. Jak podają Portes i Sensenbrenner (1993) na przykład dla członków kultu, lojalność grupo-

wa może być wiążąca, włączając w to nawet śmierć. Kolejnym przykładem są niektórzy odnoszący sukcesy członkowie społeczności napływowych, którzy podobno zmieniają swoje nazwiska, aby uniknąć zobowiązań wobec kolejnych nowych imigrantów. Zagrożenia, jakie niesie ze sobą kapitał społeczny mogą wynikać także z potrzeby akceptacji i przynależności do grupy np. wśród rówieśników, co wywołuje obawy większości rodziców o to, że ich nastoletnie dzieci mogą „wpaść w niewłaściwe towarzystwo”. Na płaszczyźnie instytucjonalnej wielu krajów i organizacji (w tym Banku Światowego) jest to także widoczne, chociażby w istnieniu zjawiska nepotyzmu i wykorzystywaniu osobistych relacji do dyskryminowania, zniekształcania, a nawet korumpowania (Woolcock 2001, s. 4). Na jeszcze większe konsekwencje wskazuje M. Rubio (1997), kiedy destrukcyjne działania grup nienawiści, karteli narkotykowych i organizacji terrorystycznych mogą obciążać całe społeczeństwa.

Pejoratywne konsekwencje przypisuje się raczej kapitałowi wiążącemu, natomiast w mniejszym stopniu pomostowemu. G. Loury (1977), opisując kapitał społeczny, miał na uwadze pokazanie, jak wprowadzenie czynników takich jak sieci społeczne może prowadzić do utrzymujących się różnic w poziomie dochodów w grupach etnicznych. Na podobnych argumentach o podłożu etnicznym oparł swoją krytykę kapitału społecznego S. Durlauf (1999). Neguje on użyteczność kapitału społecznego, a przynajmniej powszechne nim zainteresowanie i przypisywanie mu siły sprawczej każdego pozytywnego efektu, jaki zostanie zaobserwowany. Uważa, że kapitał społeczny może nieść negatywne konsekwencje np. w przypadku istnienia grup zróżnicowanych pod względem etnicznym.

Podany przez J. Colemana (1988) przykład hurtowych kupców diamentów w Nowym Jorku, którym torby z diamentami są wypożyczane bez formalnych umów lub ubezpieczenia, pozostawiając wypożyczającemu ryzyko otrzymania fałszywych monet lub diamentów o niższej jakości po ich zwróceniu, potwierdza moc przynależności do wspólnoty. W tym przypadku kapitał społeczny wpływa na indywidualne decyzje dotyczące uczciwości, ponieważ kupcy są członkami wspólnych społeczności religijnych i mieszkalnych, i nieuczciwość zerwałaby więzi z tymi społecznościami. Tego typu zachowanie odzwierciedla utożsamianie kapitału społecznego jednostki, zgodnie z podejściem E. Laumann i R. Sandefur (1998), że zbiorem i wzorcem związków, w które dana jednostka jest zaangażowana i do których ma dostęp.

Jednak zdaniem S. Durlaufa (1999), jeśli kapitał społeczny jest mechanizmem, w ramach którego grupy wymuszają pewne zachowania wśród swoich członków, wszelkie domniemanie dotyczące jego zalet jest nieuzasadnione. Dla udowodnienia swych racji przywołuje przypadek segregacji rasowej, argumentując, że to kapitał społeczny okazał się ważny w utrwalaniu nierówności rasowej. Kapitał społeczny tworzył mechanizmy egzekwowania, które unie-

możliwiały pojedynczym białym i czarnym odejście od akceptowanych w swoim środowisku zachowań. Tak więc gdyby biały zatrudnił czarnego, to według S. Durlaufa, analogicznie jak w przypadku kupców diamentów u J. Colemana, zostałby wykluczony ze wspólnoty ze względu na naruszenie umowy. W jaki sposób kapitał społeczny może prowadzić do nierówności między grupami w kontekście zatrudnienia wyjaśniają A. Portes i P. Landolt (1996, s. 18–22). Zachowania, które wymuszają zróżnicowane traktowanie osób wewnątrz grup i spoza nich, są według adwersarzy ściśle związane z naturą kapitału społecznego.

Kolejna wątpliwość, którą wskazuje S. Durlauf (1999), przywołując jako dowód badania F. Furstenberga i M. Hughes (1995), wynika z trudności interpretacji różnych miar kapitału społecznego jako przyczynowych. Badania, na które powołuje się S. Durlauf (1999), dotyczyły wpływu dzieciństwa na sukces w wieku dojrzałym. Wyniki badań nie wskażą, czy konkretny wpływ negatywnego wpływu dzieciństwa na wyniki socjoekonomiczne odzwierciedla znaczenie kapitału społecznego, czy też odzwierciedla różnice w niezmiernych cechach rodzin, które np. mogą się przeprowadzać, zmieniając otoczenie. Rzeczywiście analizy kapitału społecznego nie wskazują kierunku zależności, w związku z czym pozostaje wątpliwość czy budowanie zaufania w sieciach społeczności prowadzi do wzrostu ich skuteczności, czy też być może to efektywne społeczności generują tego rodzaju więzi społeczne? Jednak – pomimo wielu krytycznych uwag – S. Durlauf nie kwestionuje konieczności prowadzenia badań nad kapitałem społecznym, postuluje jedynie większą powściągliwość w przypisywaniu mu pozytywnych efektów.

Największym krytykiem kapitału społecznego negującym zasadność prowadzenia badań w tym obszarze jest B. Fine (2010), który określa je mianem McDonaldyzacji. Podkreśla nieużyteczność i nieprzydatność koncepcji, devaluuje jej wartość w naukach ekonomicznych, zarzucając im zachłystnięcie się kapitałem społecznym w wyjaśnianiu rozwoju społeczno-gospodarczego.

A. Portes (1998) wymienia następujące negatywne konsekwencje występowania kapitału społecznego:

- ograniczanie osobom spoza grupy dostępu do zasobów, np. w korporacjach zawodowych;
- żądania udziału w zyskach z działalności, np. prośby o zatrudnianie bliskich i znajomych;
- wzmożona kontrola społeczna, która ogranicza autonomię jednostek i zmusza niezależne osoby do przyjęcia norm grupy lub jej opuszczenia;
- indywidualny sukces, który może być postrzegany jako zagrożenie dla spójności grupy.

Podobne spostrzeżenia na temat konsekwencji przynależności do specyficznych grup zaprezentował M. Olson (1982), uznając, że wiele organizacji

działa jako grupy interesu zwiększające własne wpływy kosztem szerszej rozumianego wspólnego dobra. Dążą one do wprowadzenia korzystnego dla siebie ustawodawstwa, którego koszty realizacji ponosi przecież całe społeczeństwo. M. Olson wśród takich grup wymienił związki zawodowe, korporacje zawodowe i grupy lobbingowe.

W polskiej literaturze również można znaleźć odniesienia do negatywnych efektów wynikających z dwoistości kapitału społecznego. Na przykład H. Kotarski (2013, s. 191–192), analizując akceptację środowiska lokalnego dla niemoralnych zachowań, nazywa go „brudnym kapitałem społecznym”, tego samego terminu używa D. Wicenty (2004). Wspomniani autorzy (Kotarski 2013, 191; Wicenty 2004, s. 73) wśród cech znamionujących istnienie „brudnego” kapitału społecznego wymieniają:

- istnienie wewnętrznych klik;
- nietolerancję;
- ograniczanie współpracy do zamkniętych grup społecznych;
- brak poszanowania norm prawnych;
- brak mechanizmów samooczyszczających klasę polityczną (częstość uchylania immunitetu poselskiego, instrumentalne wykorzystywanie instytucji poręczenia, niewykorzystywanie instytucji Trybunału Stanu), partie polityczne (działanie w strukturach partii polityków skompromitowanych), a więc brak transparentności w życiu publicznym;
- wysokie wskaźniki korupcji;
- zacieranie się granicy pomiędzy sferą publiczną i prywatną (nepotyzm, *crony capitalism*).

Osobliwe tezy tłumaczące paradoks polskiej rzeczywistości, w której rozwój jest kontynuowany pomimo niskiego poziomu kapitału społecznego, na co zwracał wielokrotnie uwagę również J. Czapiński, przytacza A. Rychard (2006). W rozważaniach na temat wyjaśnienia niskiego poziomu kapitału społecznego w Polsce i towarzyszącego mu relatywnie wysokiego wzrostu gospodarczego w jednym z trzech wariantów odpowiedzi zastanawia się nad możliwością istnienia jakichś ukrytych zasobów specyficznego kapitału społecznego lub jego substytutów, których nie ujawniają badania. Przytacza tezę postawioną w dyskusji przez A. Koźmińskiego, jakoby rolę swego rodzaju substytutu odgrywała w tym przypadku korupcja. Taka sytuacja według A. Rycharda (2006, s. 213–215) oznaczałaby „swoiste patologiczne „kupowanie” kapitału społecznego zaufania (a właściwie antykapitału). Pogląd ten można rozszerzać, wskazując na rozmaitego rodzaju patologiczne więzi, „brudne wspólnoty” (by nawiązać do znanej koncepcji A. Podgóreckiego). Można wreszcie owe mechanizmy substytucji widzieć w procesach i strukturach nieformalnych, które nie zawsze muszą mieć charakter patologiczny. Takimi właśnie mikrowięzia-

mi nieformalnymi, choć czasem nawet patologicznymi, tłumaczy A. Rychard niski poziom konfliktu społecznego pomimo niskiego kapitału społecznego. Ciekawe jest też przywołane przez niego porównanie wyników badań wśród Polaków i Szwedów dotyczące odpowiedzi na pytanie: „Do kogo spośród przyjaciół, znajomych lub krewnych mógłby P. się zwrócić o pomoc w uzyskaniu nienależnych korzyści lub usług?”. Na tak postawione pytanie niespełna ¼ respondentów polskich odpowiedziała, że do żadnego z nich (24,1%) lub do niewielu z nich (45,3%), natomiast wśród Szwedów ten odsetek kształtował się na poziomie odpowiednio 58,3 i 28,2%. Widać tutaj różnicę w płaszczyźnie i społecznej akceptacji niewłaściwych zachowań.

K. Kostro (2005) defektów kapitału społecznego upatruje w jego „złej jakości”, którą utożsamia ze skłonnością „do kreowania przez grupę takich wzorców zachowań, które tłumią powstawanie pozytywnych wartości i zjawisk, a tym samym stawiają tę grupę na gorszej pozycji względem innych społeczności (np. myślenie ksenofobiczne, brak otwartości na zmiany, niechęć do aktywności gospodarczej, twórczego działania, przedsiębiorczości, gospodarności).

Wydaje się, że spotykane w literaturze przedmiotu określenie „negatywny kapitał społeczny”, „czarny kapitał społeczny”, „brudny kapitał społeczny” nie jest właściwe, gdyż to konsekwencje korzystania z zasobów kapitału społecznego mogą być negatywne i to dla niektórych grup, a precyzyjniej najczęściej dla osób spoza grupy. Natomiast kapitał społeczny w tej grupie jest analogiczny jak w innych grupach, a tylko jego wykorzystanie jest ukierunkowane na niezgodne z prawem obszary. Zatem nazywanie go negatywnym zdaje się być nieuzasadnione. Analogicznie bowiem należałoby wyróżnić np. negatywny kapitał finansowy, skoro może on wprowadzić jego dysponenta w spiralę zadłużenia, z bankructwem łącznie, przynosząc negatywne konsekwencje także dla otoczenia (np. rodziny). Redukcja zatrudnienia, wycofanie inwestycji, zapaść gospodarcza w regionie, patologie itp. to także możliwe konsekwencje niewłaściwego użytkowania innych form kapitału. R. Putnam (2003, s. 2), choć jest gorącym orędownikiem korzyści płynących z kapitału społecznego, to zauważa także jego ewentualne negatywne efekty, pisząc: „kapitał społeczny może być wykorzystany zarówno w godnych podziwu, jak i moralnie odrażających celach, tak jak wiedzę biochemiczną można wykorzystać do konstrukcji broni biologicznej albo do stworzenia leków ratujących życie”. Fukuyama (1997, 1999) również zauważa możliwe negatywne konsekwencje kapitału, choć twierdzi, że jego brak jest dużo gorszy niż nadmiar.

Należałoby się zastanowić, czy tego typu negatywne aspekty wskazywane w literaturze są rzeczywiście efektem kapitału społecznego. Grupy przestępcze, gangi narkotykowe, KuKluxKlan itp. przynoszą destrukcyjne konsekwencje, zwłaszcza dla otoczenia, jednak czy są oparte na kapitale społecznym?

Wszak kapitał społeczny kreuje np. zdolność współpracy. I rzeczywiście takie kompetencje cechują grupy przestępcze, jednak ważnym elementem kapitału społecznego jest zaufanie i tu należy pomyśleć, czy takie przestępcze wspólnoty wyposażone są w zaufanie, czy może raczej w jakiś jego substytut, gdyż działają raczej na podstawie jakiejś hierarchii i bezwarunkowego wykonywania poleceń „zwierzchników”, czy może funkcjonują przy użyciu mechanizmu zastraszania, bezwzględного posłuszeństwa, kar etc. W tego typu „wspólnotach” nie można dostrzec innych, wymienianych w literaturze komponentów, np. partycypacji obywatelskiej, zaangażowania. Wobec powyższego należałoby jednać negować utożsamianie grup przestępczych ze wspólnotami opartymi na kapitale społecznym. Autorka stoi na stanowisku, że to nie kapitał społeczny spaja taką przestępczą społeczność, bowiem kapitał społeczny w ujęciu wspólnotowym jest kreowany na bazie zainteresowania sprawami otoczenia, współpracy wewnątrz grupy (i te cechy rzeczywiście można odnaleźć w grupach przestępczych), ale także otwartości na zewnątrz, nie ekskluzywności, ale umiejętności współpracy także z otoczeniem i innymi grupami. W przypadku grup przestępczych nie wydaje się ich immanentną cechą partycypacja obywatelska czy działanie na rzecz dobra wspólnego, co jest przecież istotą kapitału społecznego, więc tego typu zasoby nie powinny być z nim utożsamiane.

A. Barczykowska (2011, s. 252–253), badając zjawiska patologii społecznej i ich ewentualne powiązanie z kapitałem społecznym, konstatuje, że: „Na podstawie zebranych danych empirycznych stwierdzono istnienie zależności między kapitałem społecznym a występowaniem takich zjawisk patologii społecznej, jak kradzieże oraz wandalizm czy zakłócenia spokoju”. Częstotliwość tych zjawisk była wyższa w środowisku z mniejszymi zasobami kapitału społecznego, „lokując się w typach amoralny familizm i aktywność pozorowana”. Co ważne, środowisko to cechowało się nieufnością i orientacją na własną grupę rodzinną, do której ograniczało swoją aktywność, a uczestnictwo w dobrowolnych stowarzyszeniach miało raczej charakter symboliczny. Osoby z tego środowiska rzadziej uczestniczyły też w wyborach. A. Barczykowska (2011, s. 253) wysunęła także wniosek, że „istnieją również obszary, w których deficytowi kapitału społecznego mieszkańców towarzyszy częstsze występowanie przestępczości i kradzieży”. Wyjaśnieniem takiej zależności jest pewnego rodzaju nadzór, jaki sprawuje wspólnota nad swoimi członkami, minimalizując przypadki naruszenia prawa. Poczucie tożsamości, oparte na zaufaniu i współdziałanie budują odpowiedzialność i podmiotowe spojrzenie na rzeczywistość społeczną. „Czyni jednostki otwartymi na wyzwania, a także wzmacnia pierwiastki innowacyjności” (Barczykowska 2011, s. 253).

Powszechnie wykorzystywanymi w badaniach miarami kapitału społecznego są zaufanie interpersonalne i dobrowolna przynależność do organizacji



społecznych. Rzadziej uwzględnia się miary norm, postaw i zachowań społecznych (np. stosunku do mniejszości czy do demokracji, uczestnictwa w życiu politycznym i – szerzej – publicznym, działań na rzecz dobra wspólnego).

Reasumując, kapitał społeczny, jak każdy inny kapitał, może być po prostu wykorzystany w sposób niosący negatywne konsekwencje dla innych, co nie przesądza o negatywnej materii samego kapitału. Należy się jednak zgodzić, że ta jego ciemna strona, nazbyt rozwinięta, stanowi istotną barierę rozwoju nowoczesnego społeczeństwa obywatelskiego.

## 1.5. Krytyka koncepcji kapitału społecznego

Koncepcja kapitału społecznego ma tyłuż zwolenników co przeciwników. Większość antagonistów wskazuje na negatywne konsekwencje kapitału społecznego, przywołując przykłady mafii, nepotyzmu itp. Odwołanie do tej strony kapitału społecznego zawarto w podrozdziale dotyczącym jego dualności, dlatego tutaj przywołane zostaną tylko krytyczne uwagi odnoszące się do samej koncepcji, a nie do ewentualnych skutków.

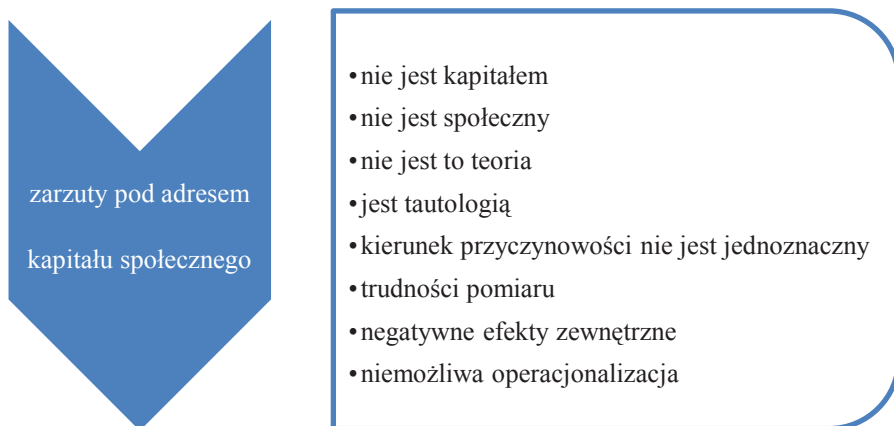
Wielu krytyków koncepcji kapitału społecznego sugeruje, że pomimo obszernej literatury, a może właśnie z tego powodu, kapitał społeczny nie dostarcza jednej zunifikowanej i spójnej koncepcji. Jak twierdzą, jest to właściwie nieuchwytna koncepcja wyjaśniająca niemal każde zjawisko w naukach społecznych oraz „zdolna do bezkrytycznego czerpania z każdej przydatnej analizy” (Fine 2002, s. 796). M. Woolcock twierdzi, że istnieje wiele form i wymiarów, które są mylnie połączone w jedną koncepcję, a „rewizjonistyczne ugruntowanie kapitału społecznego w różnych tradycjach socjologicznych może nieść ryzyko wyjaśniania zbyt wielu rzeczy na podstawie zbyt małej ilości danych” (Woolcock 1998, s. 155). Jak zauważa dalej, teoria jest zwykle dość skąpa tzn. jej zdolność do obszernego wyjaśniania z jak najmniejszej ilości danych jest właściwością pożądaną, w tym przypadku jednak jeden termin jest przyjmowany bez zastrzeżeń, adaptowany bezkrytycznie i stosowany nieprecyzyjnie.

C. Fischer (2005, s. 157) uważa z kolei, że terminu kapitał społeczny jako „nowomowy” używa się z premedytacją, gdyż „prawdopodobnie pozwala socjologom na większy dostęp do uszu i portfeli władzy, niż gdyby pisali na przykład o przyjaźni i obecności w kościele. Z drugiej strony, pojęcie to pozwoliło ekonomistom na kolonizację tych tematów”.

Najgorętszym antagonistą kapitału społecznego jest jednak B. Fine. Formuluje bezkompromisowe argumenty przeciwko koncepcji kapitału społecznego, uznając ją za całkowicie bezwartościową pod względem naukowym. Twierdzi (Fine 2002, s. 799), że choć kapitał społeczny jest przedstawiany jako narzę-

dzie konsensusu w celu przewyciężenia ideologicznych podziałów między lewicą a prawicą, to jednak jest bardzo polityczny zarówno w neutralizowaniu sprzeciwu, jak i systematycznym ignorowaniu kluczowych pytań i problemów dotyczących problemów społecznych. B. Fine podważa naukowość całej koncepcji kapitału społecznego, a nie wybranych jej elementów i uważa, że należy ją odrzucić w całości bez jakichkolwiek przekształceń czy transformacji.

Jakkolwiek słabość koncepcji może dotyczyć niektórych zastosowań kapitału społecznego, w szczególności jako instrumentu polityki lub jako celu politycznego jako takiego (zob. DeFilippis 2001, s. 800–801), to jednak nie jest to koncepcja całkiem bezwartościowa. Podjęto wiele prób jej wyjaśnienia w aspekcie wykorzystania jej w badaniach (Lyons 2001, Sobel 2002, s. 139–154), jak również w aspekcie definicji, struktury oraz powiązań z innymi koncepcjami akademickimi (Burt 2000, s. 345–423), czy wreszcie w kontekście spójności jego części składowych (np. Bjørnskov 2006, s. 22–44). Taki rozmach badawczy sugeruje postrzeganie kapitału społecznego jako potencjalnie użytecznej koncepcji akademickiej, co nie wyklucza oczywiście słabości w zdolności implikacji wniosków z niej płynących.



Rysunek 1.6 Krytyka koncepcji kapitału społecznego w literaturze przedmiotu

Źródło: opracowanie własne.

Głównym obszarem krytyki (rys. 1.6.) jest użycie w koncepcji określenia „kapitał”, które – zdaniem przeciwników – jest mylące i błędne. Uważają oni, że „kapitał” wyróżniają cechy przywołane przez K. Arrowa (1999, s. 4) takie jak: rozbudowa w czasie, planowane poświęcenie/wydatek dla odroczonej korzyści oraz zbywalność. Według K. Arrowa (1999, s. 4) koncepcja kapitału społecznego nie zawiera żadnego z tych trzech elementów cechujących „kapitał”, wobec czego nie ma powodu, by „dodawać coś, co nazywamy <<kapitał”.

tałem społecznym>> do pozostałych form kapitału”. Także badacze z innych dyscyplin dostrzegają, że różnica w stosunku do innych form kapitału osłabia moc wyjaśniającą tej koncepcji poprzez porównanie z funkcjami innych typów kapitału. S. Bowles (1999) argumentuje, że chociaż „kapitał społeczny” może opisywać ważne relacje, to jednak sam termin i sposób, w jaki jest on konceptualizowany w literaturze przedmiotu, jest tak odmienny od innych form kapitału, że termin „kapitał społeczny” powinien zostać porzucony.

Podobne spostrzeżenia prezentuje R.M. Solow (2000), uważając, że pojęcie kapitału społecznego bazuje na niewłaściwej analogii, co udowadnia, stawiając proste pytania (np. Czym są zapasy kapitału społecznego? Jaka jest stopa zwrotu?), które jego zdaniem dyskwalifikują to pojęcie. R.M. Solow w ten sposób wyjaśnia, dlaczego wątpi, aby koncepcja kapitału społecznego mogła być użyteczna.

C.S. Fischer (2005) argumentuje podobnie, uważa, że samo wyrażenie jest problemem, gdyż wprowadza w błąd. Użycie metafory „kapitał” zachęca do pytań typu: gdzie mogę pożyczyć kapitał społeczny? Jaka jest stopa procentowa? Czy mogę przenieść część mojego kapitału społecznego? Fischer uważa, że określenie „kapitał społeczny” nie jest konieczne, ponieważ inne terminy, takie jak przynależność, zaufanie i towarzyskość, doskonale się sprawdzają, a przy tym są jasne i proste. Ponadto nawet uzupełniające koncepcję kapitału społecznego określenia takie jak „pomostowy” i „wiązący”, lepiej pasują do innej metafory, takiej jak więzi lub powiązania. Kolejnym niebezpieczeństwem jest to, że argument może stać się zachętą do tego, aby inne cechy zdolne do zmiany wydajności określać również mianem „kapitału”. Odnosząc się jednak do kapitału ludzkiego w szerokim rozumieniu jako kwalifikacje, doświadczenie, predyspozycje etc. należy stwierdzić, że w znaczeniu tutaj poruszonym on również jest nieprzenośny. Nie można go transferować z jednej osoby na inną, a jednak określenie „kapitał” ludzki weszło do kanonu nauk ekonomicznych. Może pojawić się argument, że kapitał ludzki można jednak kupić lub wynająć, analogicznie można stwierdzić, że kapitał społeczny jako na przykład zasób wykreowany przez załogę w przedsiębiorstwie w momencie sprzedaży przedsiębiorstwa również należy do nowego właściciela wraz z całym namacalnym majątkiem tego podmiotu.

Krytyka, pochodząca z różnych obszarów, pozostaje jednak atrakcyjna do tego stopnia, że istnieje niechęć do zaakceptowania tego pojęcia wyłącznie na podstawie elastycznej metafory. Jest tak dlatego, że użycie terminu „kapitał społeczny” było strategicznie użyteczne, dzięki przypisaniu go do grupy czynników produkcji poprzez powiązanie tego terminu z innymi (kwestionowanymi) pojęciami, takimi jak kapitał ludzki i kapitał intelektualny. Jednak jak argumentuje J. Sobel (2002, s. 145), chociaż „mocne strony analogii nie są

wystarczająco przekonujące, aby usprawiedliwić terminologię”, użycie terminu „kapitał społeczny” może być zasadne z uwagi na istniejącą literaturę bazującą na tej strategii i dostarczającą przekonujących dowodów na to, że tematy pod hasłem kapitału społecznego są godne badań, a stosowanie zasad ekonomicznych może dostarczyć ważnych spostrzeżeń. Niejednoznaczne słowo kluczowe nie jest więc – według niego – wystarczającym powodem, aby potępić obiecującą linię badań (Sobel 2002, s. 145). A zatem, nawet badacze, którzy dostrzegają wady koncepcji, uważają, że nie są one wystarczające do tego, aby kategorię wykluczyć z badań, gdyż ma ona w sobie pewną moc wyjaśniającą, która może przynieść korzyści użyteczne.

Kolejnym punktem zapalnym w koncepcji kapitału społecznego (rys. 1.6.) jest wskazanie na zawłaszczenie obszaru socjologicznego przez pojęcia z gruntu ekonomiczne. Z jednej strony badacze uważają socjologów, takich jak Pierre Bourdieu i James Coleman, za kluczowe postaci w rozwoju koncepcji kapitału społecznego, z drugiej zaś istnieje domniemanie, że jest to koncepcja głównie ekonomiczna, kompatybilna z pracami ekonomistów racjonalnego wyboru, których przedstawicielem jest chociażby G. Becker.

Krytycy omawianej koncepcji uważają, że termin „społeczny” w określeniu kapitału jest uzupełnieniem, dodającym i zastępującym cechy kapitału i w ten sposób podważającym pojęcie samego kapitału (Derrida 1976, s. 141–164). Wynika to, ich zdaniem, ze specyfiki samego terminu kapitał, który charakteryzuje się wyczerpywaniem, kiedy jest wykorzystywany, podczas gdy kapitał społeczny podlega wyczerpywaniu wtedy, kiedy nie jest wykorzystywany. Tutaj również należy przywołać termin „kapitał ludzki”, który – analogicznie – poprzez wykorzystywanie jest kreowany i rozwijany, a niewykorzystywany ulega deprecjacji i traci swoją wartość ekonomiczną.

Nawet jeśli termin „kapitał społeczny” i jego implikacje dla cech konceptualnych, takich jak zaufanie czy wspólnoty i więzi przyjaźni w aspekcie ekonomicznym okazują się kontrowersyjne, nie musi to oznaczać nieistotności samego pojęcia. Może ono przecież odkryć naturę sieci i powiązań, która bez takich dociekań mogłaby pozostać niewidoczna. Literatura dotycząca kapitału społecznego nadal się poszerza, a spektrum badań i zastosowań wciąż rośnie, co oznacza, że koncepcja znalazła oddźwięk w wielu obszarach. Dla uzasadnienia jej obecności w badaniach naukowych można, parafrazując, przywołać Victora Hugo – nie ma nic tak potężnego jak idea, której czas nadszedł, zwłaszcza jeśli pomysł ma atrakcyjne, nawet jeśli wprowadzające w błąd, imię.

Spory na temat kapitału społecznego przyjmują także formę zarzutu, że nie jest to oryginalna koncepcja (rys. 1.6), ale raczej luźny zbiór tematów związanych z zaufaniem i uczestnictwem w grupach zaczerpnięty z psychologii społecznej, socjologii i ekonomii. Różne dziedziny badań używają słowa „teoria”

do oznaczania różnych rzeczy, choć jest to wyłącznie wyjaśnienie określonych zdarzeń. Pomimo pewnych wątpliwości wydaje się jednak, że koncepcja ta nie posiada cech, które uczyniłyby ją teorią, gdyż w dużym stopniu kapitał społeczny to wyłącznie przemianowanie i przekierowanie dużego zbioru badań sieciowych z literatury wsparcia społecznego do teorii zasobów społecznych (Borgatti and Foster 2003, s. 993). Jak stwierdza J. Wilkin (2017) „wyraźne określenie pól badawczych dyscyplin, postęp w pogłębianiu specjalizacji naukowej i towarzyszące im wyrafinowanie metodologii, to są niewątpliwe czynniki i symptomy postępu w nauce, pozwalające na to, co Thomas Kuhn nazywa instytucjonalizacją nauki i tworzeniem jej paradygmatycznych podstaw”. Jednak – jak dodaje dalej – taki lawinowy przyrost wiedzy szczegółowej i wyspecjalizowanej nie pomaga w równie efektywny i sprawny sposób „w wyjaśnianiu świata”. J. Wilkin wiele wystąpień i publikacji poświęcił negowaniu ograniczania badań i zamykaniu ich w jednej dyscyplinie, zwracając uwagę na zbyt wąskie postrzeganie w ten sposób problemów i mechanizmów w naukach ekonomicznych. Jak zauważa J. Wilkin (2017): „Granice ekonomii, czy nauk ekonomicznych, ulegają znacznym przesunięciom, a także <<roz-mazywaniu>>. Ekonomiści coraz szerzej korzystają z osiągnięć innych nauk społecznych, nauk przyrodniczych, matematycznych, humanistycznych, a nawet medycznych. Wyłaniają się nowe pola badawcze, które nie mieszczą się w formalnych podziałach dyscyplinowych czy dziedzinowych. Trzeba nie tylko otworzyć przestrzeń dla badań interdyscyplinarnych, czy transdyscyplinarnych, ale stworzyć zachęty dla tego typu badań”.

A. Portes (1998, s. 21) w swojej analizie różnych zastosowań kapitału społecznego w socjologii sugeruje, że kapitał społeczny jako zadanie rebrandingowe nadaje wielu procesom bardziej atrakcyjnego wizerunku w ramach ujednoliconej koncepcji. Uważa, że zestaw procesów objętych tą koncepcją nie jest nowy i był badany w przeszłości pod innymi etykietami. Nazywanie ich kapitałem społecznym to w dużej mierze tylko sposób przedstawienia ich w bardziej atrakcyjnym konceptualnym „stroju”. To „przemianowanie” sugeruje angażowanie zarówno ekonomicznego, jak i społecznego wymiaru wspólnoty. Choć istnieje prawdopodobieństwo, że sieci społecznościowe mają ekonomiczną wartość dla ich uczestników, to jednak z uwagi na to, że ogólna koncepcja niemal tyle samo ukrywa, co wyjaśnia, trudno zweryfikować, w jaki sposób konkretne mechanizmy zaufania, wzajemności, wspólnoty, relacji międzyludzkich i sieci wpływają na cechy podlegające badaniom. Jeśli jednak przyjąć założenie, że pojęcie kapitału społecznego jest szersze niż suma jego elementów, a komplementarność poszczególnych cech generuje skumulowane korzyści, to należy uznać, że wyjaśniono i udowodniono argument. M. Woolcock (1998, s. 151–208), studiując bardzo szczegółowo literaturę badawczą dotyczącą ka-

pitału społecznego, konkluduje, że „pojedynczy termin jest nieadekwatny do pożądanego wyjaśnienia wachlarza sytuacji empirycznych” (Woolcock 1998, s. 159), biorąc pod uwagę, że poszczególne perspektywy koncepcyjne się różnią, a nawet bywają sprzeczne, skoro kapitał społeczny jest racjonalny, pro-racjonalny, a nawet nieracjonalny, to jaki nie jest? Przynajmniej te odrębne podejścia sugerują, że mogą istnieć różne formy lub wymiary kapitału społecznego. W związku z powyższym, powtarzając za P. Haynes’em (2009, s. 10), kapitał społeczny może być konceptualizowany nie jako funkcjonująca teoria, ale jako koncepcja parasolowa, za pomocą której można odwzorować różne tematy i procesy społeczne, reprezentując dokładnie taki rodzaj różnorodności, jaki zidentyfikował P. Woolcock. Może to oznaczać, że wartość koncepcji przejawia się w sposobie, w jaki jest stosowana do opisywania, wyjaśniania lub przekształcania ważnych zjawisk, takich jak przydatność więzi społecznych (Coleman 1988, s. 108), a nie jako w pełni ukształtowana teoria.

Krytycy kapitału społecznego twierdzą, że koncepcja ta niczego nie wyjaśnia, że jest to tautologia (rys. 1.6.). Nawet najbardziej uznane wyjaśnienia kapitału społecznego koncentrują się na jego skutkach i opisują różnice pomiędzy pozytywnymi i negatywnymi przykładami pod względem sposobu, w jaki kapitał społeczny odpowiada za te efekty. Portes (1998, s. 5) przywołuje tu przykład R. Putnama, który wyjaśnia, że miasto obywatelskie to takie, w którym istnieje obywatelskie uczestnictwo, a tam, gdzie go nie ma, jest nieobywatelskie. Według A. Portesa prowadzi to do tautologii, a nie wyjaśnienia kapitału społecznego. Należy zgodzić się co do tego, że pojęcia są trudne, a przyglądanie się skutkom może nieco rozmywać istotę mechanizmu i samej kategorii kapitału społecznego. Jednak tego typu zarzuty wydają się nietrafione, bo przecież wydaje się uprawnione, aby o zasadności użycia określenia „obywatelskości” przesądzało uczestnictwo obywatelskie. Tak jak państwo demokratyczne, to takie, w którym istnieje demokracja, a kapitalistyczne – oparte na kapitalizmie, etc. Tautologii tutaj chyba nie widać. Jednak zarzuty, jak się wydaje, dotyczą utożsamiania kapitału społecznego z jego skutkami, co rzeczywiście może być problematyczne. Niestety ekonomia jako nauka o żywym i wciąż ewoluującym organizmie, jakim jest gospodarka, spotyka się nierzadko z takimi przeplatankami, w których trudno odseparować, co jest przyczyną, a co skutkiem<sup>4</sup> analizowanych zjawisk, co przecież nie przekreśla prowadzenia nad nią badań. Dlatego postulaty wysuwane pod adresem kapitału społecznego również nie powinny być tak rygorystyczne i autorytarne.

Kolejny argument przeciw kapitałowi społecznemu jest niezbyt wyszukany, z uwagi na to, że dotyczy chyba większości kategorii analizowanych w naukach ekonomicznych, chodzi mianowicie o sposób, w jaki przejawiają się

<sup>4</sup> Taką sytuację można zaobserwować w przypadku zjawiska inflacji. Przyczyny i skutki mieszają się ze sobą, to znaczy przyczyny stają się skutkami, a skutki przyczynami kolejnych wzrostów cen.

relacje społeczne. Wraz z rozwojem społeczeństw zmieniają się także formy wyrażania siebie i komunikowania z otoczeniem. Środkiem staje się technologia, blogi, fora dyskusyjne, sieci społecznościowe etc., prowadząc do interakcji społecznych, relacji, prowadzenia kampanii i upowszechniania wiedzy. Wuthnow (1998) twierdzi, że obecnie dochodzi nie tyle do spadku uczestnictwa, ile raczej do zmiany jego formy z biurokratycznych na bardziej spontaniczne, a których badania kapitału społecznego nie wychwytyją.

Wątpliwości przeciwników budzi także problem kierunku przyczynowości (rys. 1.6.), tzn. nawet jeśli zmiany w kapitale społecznym i zmiany w społecznościach są ze sobą powiązane, trudno jest wskazać przyczynę powstania związku. Pytając za S. Durlaufem (1999, s. 3), czy budowanie zaufania w sieciach społecznościowych prowadzi do skutecznych społeczności, czy też udane społeczności generują tego rodzaju więzi społeczne? Badacze próbowali rozwiązać ten problem za pomocą różnych metod (Rose 2000, s. 1421–1425, Mohan i Mohan 2002, s. 191–210; Landry, Amara i Lamari 2002, s. 681–701), jednak pozostał on wciąż nierozstrzygnięty. Współistnienie w literaturze przedmiotu wielu koncepcji w ramach tej samej kategorii zbiorczej skutkuje brakiem precyzji co do przyczyn i konsekwencji cech związanych z kapitałem społecznym. Rola zaufania, wsparcia społecznego i wymiany społecznej zależy od różnych mechanizmów, a natura współzależności i mechanizmów sprzężenia zwrotnego, które istnieją między tymi czynnikami w różnych uwarunkowaniach, nie jest wyjaśniona poprzez zgrupowanie ich w jednej kategorii. Literatura, pomimo dostrzegania tych braków, albo nie porusza tych kwestii, albo nie kwestionuje konwencjonalnego kierunku przyczynowości, co może stwarzać ryzyko niewłaściwych rekomendacji w obszarze prowadzonej polityki.

Kolejne zarzuty dotyczą pomiaru kapitału społecznego, który – jak podsumowuje Haynes (2009, s. 11) – „jest wystarczająco trudny do zdefiniowania, ale do pomiaru niemożliwy”. W literaturze przedmiotu panuje przekonanie, że ani kapitał społeczny, ani jego skutki nie mogą być dokładnie mierzone w porównywalny sposób. Wynika to także z ograniczeń metodologicznych, na które zwrócili uwagę Foley i Edwards (1999, s. 141–173), konkludując, że różne próby ilościowego określania postaw, norm i zaufania społecznego na poziomie krajowym nie dają informacji o tym, które grupy posiadają użyteczny kapitał społeczny. Zatem możliwości unifikacji wskaźników kapitału społecznego między różnymi kulturami (Zajda 2011, s. 182) są rzeczywiście ograniczone. Durlauf (2002, s. F477) po analizie najczęściej cytowanych badań empirycznych uznał, że „wykorzystanie danych obserwacyjnych do identyfikacji materialnych form kapitału społecznego jest mało prawdopodobne”. W polskiej literaturze przedmiotu przeciwnicy kapitału społecznego najczęściej odnoszą się właśnie do tej jego słabości, zwracając uwagę na niespójność stanowisk

w kwestii mierzenia kapitału społecznego, wyjaśniania tego zjawiska oraz jego oddziaływania na inne kategorie ekonomiczne.

Wiele kontrowersji budzi negatywna strona kapitału społecznego, która może być przeszkodą dla sukcesu gospodarczego, z różnymi rodzajami negatywnych efektów zewnętrznych i barierami dla skutecznego podejmowania decyzji. Nawet czołowi zwolennicy kapitału społecznego, chociażby Putnam (2000), dostrzegają pozytywne, ale także negatywne jego konsekwencje. Może się zdarzyć, że korzyść jednej osoby wiąże się z wykluczeniem innej. Literatura przedmiotu poszerza się o analizy tak rozumianej nierównowagi (Adler i Kwom 2002, s. 30–31; Portes 1998, s. 15–18; Quibria 2003, s. 29), D. Gambetta (1988, s. 214) zauważył, że „są takie postaci silnego kapitału społecznego – jak te powstałe między bandytami – które chcielibyśmy zmniejszyć dla dobra społeczeństwa”. W polskiej literaturze na tę ciemną stronę jako „ogół nieformalnych powiązań społecznych, czyli <<znajomości>>”, dzięki którym jednostka zwiększa prawdopodobieństwo wejścia do elity lub utrzymania się w tej elicie zwraca uwagę E. Wnuk-Lipiński (1996). Jednak tego typu negatywne konsekwencje wynikają z niewłaściwego korzystania z zasobu, a nie – jak wskazuje literatura przedmiotu – z „ciemnej strony kapitału społecznego”. Taką „ciemną stronę” ma przecież także kapitał finansowy i ludzki, i rzeczowy, nie jest to jakaś specyficzna oraz immanentna cecha kapitału społecznego. To zagadnienie zostało omówione szerzej w podrozdziale „Dualność kapitału społecznego”.

Kolejny zestaw problemów dotyczących kapitału społecznego odnosi się do trudności jego operacjonalizacji. Podejmowane przez badaczy próby były niespójne i niejasne. Pewną próbę zawężenia pojęcia w celu ustalenia wskaźników pomiaru zaproponował F. Fukuyama (2000, s. 24), określając kapitał społeczny jako „zespół nieformalnych wartości i norm, które uznają członkowie danej grupy i które umożliwiają im współpracę”. Rzeczywiście kapitał społeczny słabo poddaje się operacjonalizacji, jednak w naukach społecznych zdarzało się, że nieprecyzyjne koncepcje zyskiwały na znaczeniu wraz z postępującym procesem badawczym i wyłaniającą się operacjonalizacją podstawowych pojęć. Nie jest to zatem i nie może być przeciwwskazaniem do podejmowania badań w tym obszarze, gdyż tylko w ich wyniku kapitał społeczny może zyskać precyzyjność i nowe, lepsze metody pomiaru. Dla nauki kapitał społeczny będzie wartościowy, kiedy będzie porównywalny. W badaniach dotyczących procesu innowacji (np. Lundvall 1992, Obstfeld 2005) niektórzy badacze skoncentrowali się na sieciach technologicznych i społecznościowych. W odniesieniu do takich sieci, spora liczba badań sugeruje, że kapitał społeczny odgrywa kluczową funkcję w procesie innowacji, przejawiając się w takich elementach jak uczenie się i komunikowanie oraz rozwijanie relacji opartych na zaufaniu (zob. Maskell 2000; Landry, Amara i Lamari 2002, Molina i in., 2008). Konstatacja



P. Maskella w tym zakresie stwierdzała, że „kapitał społeczny umożliwia firmom poprawę zdolności innowacyjnych i prowadzenie transakcji biznesowych bez większego zamieszania, a zatem ma istotny wpływ na wyniki gospodarcze”. Jednak, jak przyznaje sam Maskell, takie stwierdzenie jest odważne i prowokujące, ale również niewygodne, „wciąż niewiele wiemy o procesie wytwarzania i akumulacji kapitału społecznego” (Maskell 2000, s. 114). Niezbędne są więc dalsze badania analizujące tę lukę między potencjałem, na który wskazuje koncepcja, a ostrożnością potrzebną w konfrontacji z dowodami empirycznymi.

Problemy z operacjonalizacją kapitału społecznego są konsekwencją skumulowanych ograniczeń wskazanych powyżej. Nie jest to kategoria łatwa, na pewno wymaga przy operacjonalizacji uwzględnienia lokalnych uwarunkowań (Goszczyński, Knieć 2015, s. 5), ale przyjęcie stanowiska o braku porównywalnych elementów oznaczałoby w praktyce odrzucenie kapitału społecznego jako pojęcia użytecznego w wyjaśnianiu zjawisk społeczno-gospodarczych i wyeliminowanie go ze ścieżki naukowych dociekań. A jak twierdzą T. Schuller, S. Baron i J. Field (2000, s. 24–25), koncepcja ta jest użyteczną heurystyką i może pomóc, zwłaszcza w ponownym włączeniu wartości do dyskursu nauk społecznych, przewyciężenia granic dyscyplin i zapewnienia powiązania między poziomami analizy mikro, mezo i makro. W podobnym duchu wypowiada się M. Heller (2014, s. 6), kiedy stwierdza: „Granice nauki są oczywiście ruchome, cechuje je ekspresjonizm od środka. (...) To, co znajduje się poza granicami, nie należy (jeszcze) do nauki, ale stanowi dla niej wyzwanie, obietnicę dalszych podbojów (...) granice niejako prowokują, aby je przekraczać”.

Kapitał społeczny różni się od innych form kapitału, co jednak nie powinno przesądzać o tak kategorycznym osądzie co do jego przydatności. Być może termin kapitał społeczny to swoisty neologizm, gdyż używano dotychczas w literaturze terminów takich jak: więź społeczna, solidarność, życzliwość i współpraca, które w swej istocie wkomponowują się w ramy kategorii określanej współcześnie mianem kapitału społecznego.

Pomimo tych wszystkich niedoskonałości koncepcja kapitału społecznego warta jest uwagi i badań. Wszak ekonomia obfituje w teorie i konstrukty, które nie dają się wtłoczyć w sztywne ramy. Nie wszystkie kategorie można zapisać wzorem matematycznym. Ekonomia bada społeczeństwo, a to jest żywy organizm, który ewoluuje, zatem narzędzia ewoluują wraz z nim. Ekonomia to jedyna dyscyplina, w ramach której można otrzymać Nagrodę Nobla za zupełnie sprzeczne (wykluczające się) teorie. Nie można więc odrzucać koncepcji kapitału społecznego, dlatego że trudno go zdefiniować, skwantyfikować bądź porównywać między zbiorami. Przecież dobrobyt, rozwój gospodarczy, a nawet wzrost gospodarczy etc. też trudno mierzyć i porównywać. Powszechnie przyjęta kategoria PKB, PNB etc. również ma wady (nie uwzględnia czasu

wolnego, szarej strefy, hałasu, zanieczyszczenia środowiska itp.), a jednak wykorzystuje się ją w badaniach ekonomicznych. Nie da się jednak zaprzeczyć, że zaufanie do partnerów gospodarczych ułatwia współpracę i obniża jej koszty choćby dzięki ograniczeniu formalności do niezbędnego minimum, a to ma swoje korzyści w sferze gospodarczej, nawet jeśli trudno je zmierzyć.

Kapitał społeczny jest czymś więcej niż sumą różnych rodzajów relacji, które przyjmujemy, pojawia się bowiem efekt synergii, a pryzmat kapitału społecznego może ujawnić cechy rzeczywistości, które w przeciwnym razie pozostałyby niewidoczne. Jest to koncepcja z pogranicza różnych dyscyplin naukowych i na tym polu budzi chyba najwięcej kontrowersji, ale dzisiejszy świat uległ ogromnej zmianie. Stosunki społeczno-gospodarcze i mechanizmy funkcjonowania gospodarek są nader skomplikowane i nie dają się wyjaśnić w oparciu o dotychczasowe narzędzia zamknięte w ramach jednej dyscypliny. Zatem trzeba poszukiwać nowych, trzeba wykraczać poza dotychczasowe granice wąskich dyscyplin, gdyż wyjaśnienie zjawisk nie jest możliwe w dotychczasowych ramach. Jak zauważa R. Szostak (2012, s. 4): „jedną z atrakcyjnych stron badań interdyscyplinarnych jest to, że pozwalają one badaczom na uwolnienie się od ograniczeń, jakie stwarzają poszczególne dyscypliny”, takiemu stwierdzeniu wtóruje S. Wróbel (2014, s. 16): „potrzeba interdyscyplinarności jest efektem społecznym takiego wąkospecjalizacyjnego porządku naukowego, jest próbą wyjścia poza przekleństwo eksperckości”.

Przeгляд krytycznych uwag pod adresem kapitału społecznego pokazuje, że nie jest to w pełni ukształtowana, a więc pozbawiona wad koncepcja. Jednak tylko dalsze badania i poszukiwanie źródeł zarówno kapitału społecznego, jak i generatorów wzrostu, rozwoju i procesów *stricto* ekonomicznych daje szansę na zidentyfikowanie źródeł różnicowania podmiotów i krajów, gdyż zgodnie z sentencją *scire est rerum cognoscere causas* – wiedza to poznanie przyczyn rzeczy. Ostatni kryzys gospodarczy obnażył niedoskonałości teorii ekonomii i praktyki gospodarczej. Należy zatem kontynuować poszukiwania i wypełniać luki w dotychczasowych koncepcjach. Jak słusznie zauważa J. Hausner (2014, s. 274), „do ekonomii głównego nurtu stopniowo wchodzi wiele składników ekonomicznej heterodoksji. Tym samym teorie ekonomiczne szerzej niż w przeszłości przyswajają osiągnięcia innych nauk społecznych”.

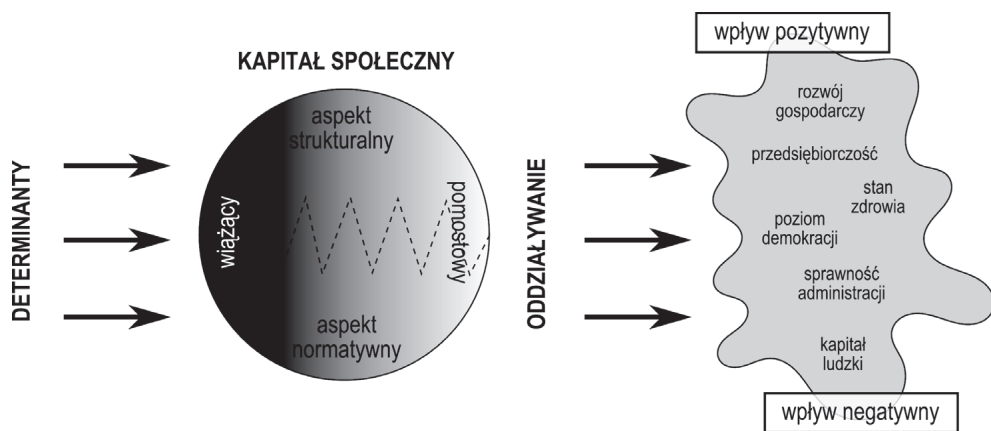
Należy się zgodzić, że omawiana koncepcja nie jest doskonała, nie ulega wątpliwości, że wymaga wielu uzupełnień, że jej moc wyjaśniająca jest niewystarczająca, a nawet, że może się zdarzyć, iż prowadzi do błędnych wniosków. Nie uzasadnia to jednak postulatu porzucenia badań w tym zakresie, taki postulat jest zbyt radykalny. Natomiast wszystkie inne, zwłaszcza te krytyczne, mogą być konstruktywne i wiele wnieść do jej rozwoju. Wszelkie dyskusje i spory są na polu naukowym wręcz pożądane, gdyż stymulują rozwój i doskonałą narzędzia.

Niestety specyfiką dzisiejszej ekonomii jest analizowanie każdego przedmiotu badań przez pryzmat wyceny rynkowej, dlatego ta koncepcja ma tylu przeciwników, gdyż jej komponenty nie są przedmiotem obrotu rynkowego. Ale z pewnością ta koncepcja jest swoistym powrotem do korzeni, powrotem ekonomii mniej bezdusznej (Wilkin, 2014). Ekonomia powinna być postrzegana jako nauka wykraczająca poza ściśle i wąsko określone ramy rynku. Należy się zgodzić ze sformułowanymi i wypunktowanymi poniżej ułomnościami ekonomii w dzisiejszym jej kształcie, które wyliczył J. Wilkin (2013, s. 12), pisząc: „jedną z największych ułomności ekonomii, jest niedocenywanie tego, co nie jest wartościowane, czy wyceniane przez rynek, a jest ważną wartością dla jednostek i społeczeństw. Mimo wielkich postępów w mierzeniu tego, co nie tak dawno uważano za niemierzalne i niemożliwe do wyceny (np. zasoby przyrodnicze i kulturowe) ekonomiści koncentrują się nadal głównie na dobrach i usługach rynkowych, których wkład do dobrobytu człowieka bywa wątpliwy, niekiedy negatywny. Złe mierniki wysyłają złe sygnały i stanowią złe bodźce. Tak jest w wielu przypadkach z wykorzystywaniem miernika w postaci Produktu Krajowego Brutto, który nie docenia wartości czasu wolnego, usług publicznych, relacji międzyludzkich (podkreślenie J.W.), nierynkowej wytwórczości i usług w gospodarstwach domowych itp. To, jakimi miernikami się posługujemy, ma znaczenie dla tego, co robimy, co robią rządy i do czego dążymy”. Jak napisali autorzy raportu dotyczącego mierników rozwoju (zespołu powołanego przez N. Sarkozy’ego): „To, co mierzymy, wpływa na to, co robimy. Jeśli mamy fałszywe mierniki, będziemy dążyć do błędnych celów; (...) nasz system statystyczny i księgowy w istotnym stopniu tworzy perspektywę, przez którą postrzegamy i analizujemy świat” (Stiglitz i in. 2013, s. XXVII i XXIX za: Wilkin, 2013, s. 12). Konstatacja J. Wilkina pasuje także jako odpowiedź na zarzuty co do ułomności koncepcji kapitału społecznego: „Czasem mam wrażenie, że ekonomiści zafałszowują nie tylko obraz świata, w tym tego, co dla ludzi jest naprawdę ważne. Po prostu: nie wszystko co ważne, pojawia się na rynku!”. Można dodać także pogłębiające się zmatematyzowanie ekonomii, które również oddala ją od rzeczywistych mechanizmów funkcjonowania gospodarki i podmiotów. Można próbować formułować ekonomiczne prawidłowości, ale podejmowane decyzje czasem, czy nawet często, są wynikiem impulsu, są efektem wiązki informacji docierającej do decydenta i kierującej jego wyborami. A otoczenie nie jest statyczne i ta wiązka informacji zmienia się dość dynamicznie, utrudniając i różnicując pomiędzy jednostkami dokonywane wybory.

Niech podsumowaniem powyższych dywagacji na temat zasadności wykorzystywania koncepcji kapitału społecznego wynikających z jej niedoskonałości, różnorodności i trudności pomiaru będzie Einsteińska maksyma odwołująca się do tych samych kwestii, o których pisze J. Wilkin – *nie wszystko, co się liczy, jest policzalne, i nie wszystko, co jest policzalne, się liczy.*

## 1.6. Operacjonalizacja kapitału społecznego w wybranych badaniach

Metody pomiaru są wypadkową wielu zmiennych, w tym dostępności danych, ale także różnego rodzaju ograniczeń. Stąd, jeśli chodzi o kapitał społeczny, można powiedzieć: ilu badaczy tyle metod pomiaru. W analizowanej kategorii trudno oddzielić przyczyny od skutków, w związku z czym obecne w literaturze sposoby mierzenia kwantyfikują i przyczynę, i efekty. Tego typu nieścisłości skłoniły A. Portesa (1998, s. 20–21) do zaproponowania następującej procedury postępowania: „Po pierwsze, oddzielić definicję pojęcia, w teorii i w empirii, od jego oczekiwanych skutków. Po drugie, ustanowić kontrolę kierunkowości tak, by istnienie kapitału społecznego było znane wcześniej niż rezultaty, jakie ma on przynosić. Po trzecie, skontrolować obecność innych czynników, które mogą wyjaśniać zarazem istnienie kapitału społecznego i jego oczekiwanych skutków. Po czwarte, poznać historię kapitału społecznego danej społeczności w sposób systematyczny”. Konsekwencją była zaproponowana przez D. Narayana i M.F. Cassidy’ego (2001) klasyfikacja wyodrębniająca wskaźniki, które opisują determinanty kapitału społecznego (np. poczucie przynależności, solidarności), wskaźniki odnoszące się do różnych wymiarów samego kapitału społecznego (powiązania i normy), a także zmienne określające społeczne, polityczne i ekonomiczne konsekwencje zasobności w kapitał społeczny (Działek 2011, s. 107) (rys. 1.7).

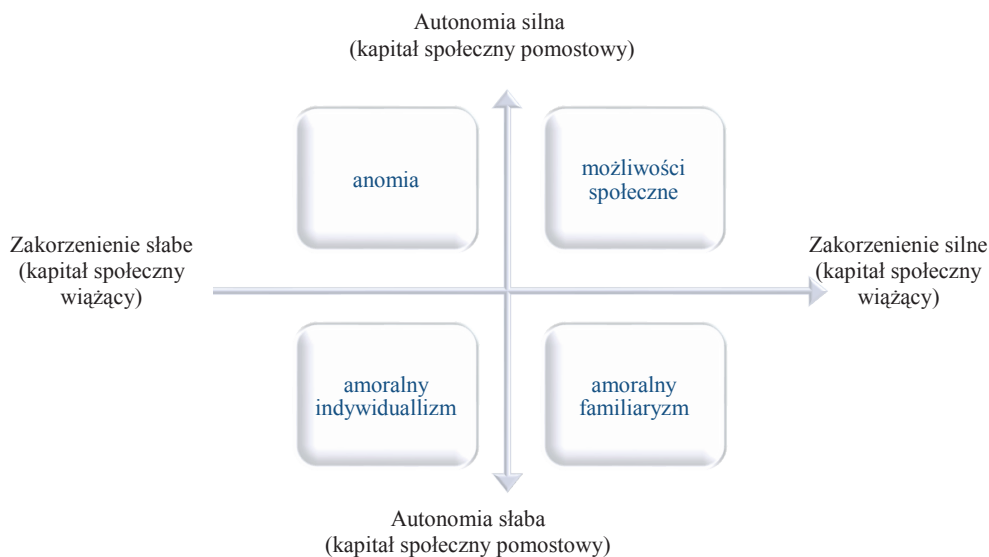


Rysunek 1.7 Model badania kapitału społecznego, jego determinant i potencjalnego pozytywnego lub negatywnego oddziaływania

Źródło: J. Działek, 2011, Kapitał społeczny – ujęcia teoretyczne i praktyka badawcza, *Studia Regionalne i Lokalne* Nr 3 (45), s. 107.

M. Woolcock zróżnicował kapitał społeczny, uważając, że mogą istnieć różne jego typy, a ich zasoby powinny być optymalizowane, a nie maksymalizowane

(Woolcock 1998, s. 158). Najwłaściwsza kombinacja powiązań jest efektem uwarunkowań społecznych danej zbiorowości i w zależności od kontekstu może być, czy raczej jest, inna w różnych społecznościach. Autonomia jest komplementarna względem zakorzenienia i przy odpowiednich zasobach obu kategorii wyzwala możliwości społeczne i pozwala na realizację celów, zapewnia rozwój i postęp całej wspólnoty (rys. 1.8.). Natomiast niski pomostowy kapitał społeczny przy silnym wiążącym skutkuje patologicznym, nietolerancyjnym zjawiskiem, które E.C. Banfield (1958, s. 163) określał mianem amoralnego familiarizmu. W kontrowersyjnym opisie ubóstwa w wiosce na południu Włoch (The Moral Basis of Backward Society, 1958) E.C. Banfield argumentował, że zacofanie społeczności miało być wyjaśnione „w dużej mierze, ale nie wyłącznie” przez „niezdolność mieszkańców wioski, aby działać wspólnie dla wspólnego dobra lub, (...), wykraczać poza bezpośrednie, materialne interesy rodziny (...)”. Teza E.C. Banfielda wywołała debatę na temat natury „familizmu” i roli kultury w zapobieganiu lub ułatwianiu rozwoju gospodarczego.



Rysunek 1.8 Społeczne konsekwencje różnych kombinacji zasobów kapitału społecznego wiążącego i pomostowego.

Źródło: opracowanie własne na podst. Woolcock M., 1998, „Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework”, *Theory and Society*, t. 27, nr 2, s. 151–208. (s. 172).

Woolcock i Narayan uznali, że na poziomie społeczności kapitał społeczny ma dwa wymiary. Pierwszy to „silne” więzi wewnątrz społeczności, natomiast drugi to „słabe” sieci poza społecznością. Oba wymiary są użyteczne w wyja-

śnianiu możliwości, jakie ze sobą niesie, ale także możliwości udaremnienia sukcesu innym wspólnotom. Argumentują jednak, że te dwa wymiary kapitału społecznego pozwalają na charakterystykę społeczności, a różne kombinacje tych wymiarów wyjaśniają zakres konsekwencji związanych z posiadaniem kapitału społecznego. Wyodrębnienie kapitału wiążącego i pomostowego wiadać w empirycznych studiach nad kapitałem społecznym u R. Putnama (1995) i T. Healy (2001), a także na gruncie polskich badań (np. Fedyszak-Radziejowska 2005). Taki podział, mimo że wciąż bazuje na elementach pomiaru kultury obywatelskiej, wprowadza do obrazowania kapitału społecznego nieco subtelności – to już nie prosta akumulacja zasobu, ale bilans jego trzech wymiarów decyduje o losach społeczności.

Wiarygodność otrzymanych wyników badań na podstawie kwestionariusza ankietowego jest mniejsza z uwagi na wiedzę nieuświadomioną, a w konsekwencji niewerbalizowalną<sup>5</sup>. Bardzo często respondenci nie wymieniają przykładów sąsiedzkiej pomocy, gdyż nie uważają tego za nic szczególnego – po prostu pomogli sąsiadowi. Nie uświadamiają sobie ani nie kodują w pamięci drobnych przysług. A to w takich nawet prostych krokach buduje się płaszczyznę współpracy i zaufania.

Kapitał społeczny nie jest uniwersalny i – jak już wspomniano – jego zasoby, rodzaj i kombinacja o charakterze prorozwojowym są unikalne w danej przestrzeni. Konsekwencje i możliwości są zdeterminowane kontekstem społeczno-gospodarczym. Zatem w każdej przestrzeni inna będzie pożądana kombinacja zasobów kapitału społecznego spajającego i pomostowego, które są komplementarne względem siebie. I choć celem jest nie tyle maksymalizowanie zasobów, ile ich optymalizacja, to jednak niezbędny jest jakiś minimalny ich poziom. Z punktu widzenia społeczności wiejskiej Woolcock i Naryan zwrócili uwagę na zaprezentowane na rysunku 1.9. konsekwencje różnych kombinacji tych zasobów. Ze względu na to, iż powiązania między jednostkami i grupami mają różną siłę, wyróżnia się kapitał spajający (ang. *bonding*) i pomostowy (ang. *bridging*). Ten pierwszy „tworzą silne powiązania łączące «swoich» – ludzi, którzy się znają: członków rodziny, przyjaciół, krajanów i tym podobnych. Daje on jego posiadaczom poczucie przynależności, zapewnia wsparcie, ochronę, ułatwia radzenie sobie” (Kaźmierczak 2007, s. 57). Kapitał pomostowy z kolei „oparty jest na słabych powiązaniach łączących ludzi obcych, innych, różnych. (...) W odróżnieniu od kapitału spajającego, który pełni raczej funkcje defensywne, kapitał pomostowy pozwala iść do przodu, rozszerzając możliwości dostępu do wymiany zasobów krążących po sieciach” (Kaźmierczak 2007, s. 57). Wyodrębnienie kapitału pomostowego i spajającego, mimo

<sup>5</sup> Nie mam tutaj na myśli w ścisłym znaczeniu terminu wprowadzonego przez M. Polanyi’ego, dla którego wiedza cicha, ukryta, nieuświadomiona wynikała z doświadczenia.

że niełatwe empirycznie, jest istotne z punktu widzenia oceny szans rozwojowych społeczności, zwłaszcza społeczności z deficytem pozostałych zasobów niezbędnych w procesie rozwoju społeczno-gospodarczego. Jak pokazano na rysunku 1.8., największe korzyści osiąga społeczność z wysokim kapitałem zarówno pomostowym, jak i spajającym. Każda inna kombinacja kapitału wiążącego i pomostowego oznacza ograniczenia w wykorzystaniu zasobów będących w dyspozycji lokalnej społeczności, co przekłada się na brak oddolnych inicjatyw i tym samym zahamowanie procesów rozwojowych.

Jak twierdził G.E.P. (Box 1976, s. 793): „Wszystkie modele są złe, ale niektóre są użyteczne”. Można się z tym w pełni zgodzić w odniesieniu do kapitału społecznego. Jest to kategoria miękka, nienamacalna, co skutecznie utrudnia możliwości pomiaru. Wobec powyższego nie ma idealnego modelu czy miernika. Każdy będzie miał niedoskonałości, co nie powinno jednak przesądzać o konieczności zaniechania badań i pomiarów. Lepiej lub gorzej, jednak każde postępowanie badawcze przybliży tę kategorię, przyczyniając się do lepszego jej poznania.

Należy zgodzić się z E. Mączyńską, prezesem Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, która w wywiadzie na temat „Utraconej części ekonomii” (Sprawy Nauki, *Ekonomia*, 2013) twierdzi, że „ekonomia zdoktrynalizowała się, została zdominowana przez neoliberalny nurt z bezkrytyczną wiarą w nieomylność i efektywność wolnego rynku. Oddaliło to ekonomię od rzeczywistości gospodarczej, którą cechuje rosnąca, wręcz wybuchowa złożoność powiązań i relacji gospodarczych oraz zachowań ludzkich. A przecież ekonomia jest nauką społeczną, nauką o człowieku w procesie gospodarowania. Człowiek natomiast nie jest maszyną, nie jest automatem, podlega emocjom, nastrojom i nie zawsze podejmuje racjonalne decyzje”. Kontynuując wywód, E. Mączyńska dowodzi, że „ekonomia tradycyjna, neoklasyczna, nie radzi sobie ze złożonością (...). Zawodzą też modele matematyczne”. Przywołuje też słowa zagorzałego zwolennika wolnego rynku, M. Friedmana, który pod koniec życia „ubolewał, że ekonomia staje się stopniowo tajemną gałęzią matematyki zamiast zajmować się realnymi problemami życia gospodarczego. Ekonomia jako nauka społeczna musi się zmieniać, bo zmienia się świat”.

Pomiar kapitału społecznego stwarza wiele trudności z uwagi na mnogość i niejednorodność znaczeniową tej kategorii, na brak uniwersalnego podejścia do kapitału społecznego, w związku z czym każdy badacz formułuje na potrzeby swoich badań odpowiednią definicję kapitału społecznego. Dodatkowym utrudnieniem jest sama materia kapitału społecznego, która jest niemal nieuchwytna i niemierzalna, gdyż złożona z zaufania, zdolności do współpracy etc. Szczegółowy opis cech utrudniających pomiar kapitału społecznego opisano w podrozdziale dotyczącym krytyki koncepcji. Stosowane zatem w literaturze



Rysunek 1.9 Wpływ kapitału społecznego pomostowego i spajającego na społeczności wiejskie

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Woolcock, D. Narayan, Social Capital: Implications for Development Theory, Research and Policy, „The World Bank Research Observer” 2000, Vol. 15 (2), s. 233. (publ. dostępna też na <http://www.csae.ox.ac.uk/conferences/2000-OiA/dfpapers/woolcock.PDF>)

metody uchwycenia w formalne ramy kapitału społecznego i jego komponentów są różne. R. Putnam proponuje wykorzystanie takich danych statystycznych jak: funkcjonująca liczba grup o dobrowolnym charakterze i/lub członkostwo w tego typu grupach, frekwencja wyborcza oraz czytelnictwo czasopism. Taki zestaw mierników ma określić postawę ludzi charakteryzującą wysoki lub niski kapitał społeczny. Według niego wysoki poziom kapitału społecznego cechuje duża liczba osób uczestniczących w dobrowolnych organizacjach dla realizowania wspólnych, ważnych celów, aktywność w życiu publicznym, w tym partycypacja w wyborach, oraz czytanie prasy. Uzupełnia ten zestaw także o pomiar altruizmu wyrażonego udziałem wydatków na cele charytatywne w wydatkach ogółem.

F. Fukuyama (2003, s. 173) dodaje do tego np. udział członków grup dobrowolnych w odniesieniu do wielkości społeczeństwa. Jednak wkład F. Fukuyamy w pomiar kapitału społecznego kieruje uwagę na zaufanie, gdyż – jego zdaniem – zaufanie stanowi kluczowy komponent kapitału społecznego. Trochę przewrotnie autor proponuje określanie wyposażenia w kapitał społeczny poprzez weryfikację jego istnienia, czyli zidentyfikowanie jego braku, gdyż jak twierdzi: „można domniemywać, że skoro kapitał społeczny odzwierciedla istnienie norm kooperatywnych, dewiacyjne postawy społeczne wskazują tym samym na brak tegoż kapitału” (Fukuyama 2003, s. 175). Takie podejście ma



pewną zaletę, mianowicie lepszy dostęp do danych, gdyż badanie deficytu kapitału społecznego można przeprowadzić na podstawie „namacalnych” zjawisk i danych wskazujących dysfunkcje społeczne np. wskaźnik przestępczości, odsetek rozwodów, ilość zażywanych narkotyków, liczba procesów karnych, wskaźnik samobójstw, itp.

Wagę zaufania dostrzega także Bank Światowy, komponując tę kategorię z takich elementów jak: zaufanie do nieznajomych, do instytucji rządowych itd., poziom komunikacji społecznej w aspekcie współpracy, konfliktów oraz ich rozwiązywanie, działalność grupowa w tym rozmiar działalności i chęć uczestnictwa, a ponadto członkostwo w lokalnych stowarzyszeniach i sieciach tj. zaangażowanie członkostwa i promień połączeń z pozostałymi grupami.

Pewien obraz poziomu i kierunków rozwoju kapitału społecznego prezentują raporty wykorzystujące sformalizowane narzędzia badawcze tj. The Social Capital Assessment Tool (SOCAT) oraz Integrated Questionnaire for the Measurement of Social Capital (SOCAP IQ).

Coraz więcej wskaźników i badanych kategorii dostarcza przeprowadzany w 60 krajach Światowy Sondaż Wartości (World Value Survey)<sup>6</sup> badający społeczeństwa w obszarze systemu wartości i zachowań. Podobnego zakresu danych dostarcza General Social Survey, Current Population Survey, Social Capital Community Benchmark Survey (dla USA) oraz General Household Survey i Home Office Citizenship (dla Wielkiej Brytanii). W krajach europejskich prowadzone są także ogólne sondaże społeczne w ramach European Social Survey. Na gruncie polskim wiele informacji dostarcza realizowana w odstępie dwuletnim Diagnoza Społeczna. Jest to badanie sondażowe ogólnokrajowe, w którym za wskaźniki kapitału społecznego przyjęto pomostowe zaufanie do ludzi w ogóle („większości ludzi można ufać” vs „ostrożności nigdy za wiele”), dobrowolną (nie wymuszoną 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. Ponadto w Diagnozie Społecznej analizuje się udział w wyborach lub referendach ogólnokrajowych i lokalnych, a także pozytywny stosunek do demokracji, która kreuje sprzyjające warunki dla rozwoju kapitału społecznego i jednocześnie sama dzięki niemu się rozwija. Z kolei w opracowaniach *Europejskiego Sondażu Społecznego* wskaźnik kapitału społecznego był oparty na pomostowym zaufaniu, przynależności do organizacji oraz tolerancji wobec homoseksualistów.

W związku z różnorodnością celów i niejednoznacznością definicji dobór sposobu i wskaźników pomiaru uwarunkowany jest decyzją badacza. Ważne

<sup>6</sup> <http://www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp>

jest też wprowadzone przez Putnama rozróżnienie między kapitałem spajającym i pomostowym. Ten pierwszy zwany także integracyjnym czy wiążącym (ang. *bonding*), albo ekskluzywnym, wzmacnia ludzi należących do wyodrębnionej w jakiś sposób grupy, np. klanu, klubu, przedsiębiorstwa, gangu, elity politycznej, bractwa studenckiego. Taki kapitał tworzy silne więzi zewnętrzne, ale jednocześnie duże bariery na zewnątrz grupy, wzmacniając jej homogeniczność, co może prowadzić do antagonizmów międzygrupowych. Drugi typ kapitału to kapitał łączący albo pomostowy (ang. *bridging*), czyli inkluzywny, tworzący więzi między różnymi grupami i ich członkami. Pomimo tego, że dla sprawnego funkcjonowania społeczeństwa obywatelskiego niezbędne są zasoby kapitału łączącego, opartego na więziach poziomych, normach wzajemności oraz uogólnionym zaufaniu, jednak oba jego typy mogą przysłużyć się gospodarce i jej efektywności. Analogicznie do dwóch typów kapitału Putnam wyodrębnił dwa typy zaufania: zaufanie zagęszczone (ang. *thick*), osadzone w relacjach osobistych, oraz zaufanie rozproszone (ang. *thin*), uogólnione, objawiające się w stosunku do nieznanym (Ziółkowski 2012, s. 14).

Badacze kapitału społecznego analizują tę kategorię, przypisując dysponowanie nią zarówno jednostkom, jak i zbiorowościom, a wskazanie jej dysponenta wynika z problematyki badawczej i aspektów analizowanego kapitału społecznego. Jeśli dysponentem kapitału społecznego będzie jednostka, zainteresowania badacza będą skierowane na poziom kapitału społecznego posiadanego przez indywidualnego aktora uczestniczącego w określonej sieci społecznej i/lub w wielu sieciach społecznych. W przypadku zbiorowości jako dysponenta kapitału społecznego zainteresowanie badawcze będzie skierowane na (Zajda 2011, s. 180–181):

- aspekt zbiorowy tj. poziom kapitału społecznego zbiorowości, oszacowanie norm, wartości, poziom zaufania społecznego, zmiany poziomu kapitału społecznego zbiorowości w czasie czy różnice w poziomie kapitału społecznego poszczególnych zbiorowości;
- aspekt grupowo-warstwowy, tj. analizę zróżnicowania kapitału społecznego danej zbiorowości.

J. Bartkowski (2007) wyjaśnia, iż aspekt jednostkowy pozwala przede wszystkim uzasadnić różnice w osiągnięciach poszczególnych osób, z kolei aspekt grupowo-warstwowy pozwala określić przyczyny nierówności klasowo-warstwowych, natomiast poziom społeczny informuje o różnicach w skali regionów, narodów czy państw.

J.M. Callois (2004) zaproponował pomiar kapitału społecznego inkluzywnego na podstawie: udziału osób, które nie zastrzegły swojego numeru w książce telefonicznej; udziału osób, które w zeznaniu podatkowym odpisały kwoty

z przeznaczeniem na darowizny; frekwencji wyborczej; liczby stowarzyszeń; liczby barów i kawiarni; liczby związków sportowych. Natomiast kapitał społeczny ekskluzywny za pomocą rozmiarów migracji i powiązań kapitałowych przedsiębiorstw (Działek 2008, s. 127–143). Ten sam zestaw wskaźników wykorzystali J.M. Callois i B. Schmitt (2005, s. 4–5) do mierzenia kapitału społecznego na obszarach wiejskich.

Inną metodę zaproponował F. Sabatini, wskazując 18 wskaźników określających kapitał inkluzywny m.in. mierzące jakość relacji rodzinnych, np. przestrzenną odległość między członkami rodziny, jakość relacji z członkami najbliższej rodziny oraz z krewnymi, liczbę spotkań rodzinnych itd. Z kolei do mierzenia zasobu kapitału społecznego ekskluzywnego F. Sabatini wykorzystał wskaźniki określające zaangażowanie obywatelskie, w tym m.in. liczbę stowarzyszeń, świadomości obywatelskiej i partycypacji politycznej (Sierocińska 2011).

Natomiast na polskim gruncie do badania kapitału społecznego mieszkańców wsi M. Halamska (2008b, s. 81–90) przyjęła następujące zmienne:

- uczestnictwo organizacyjne (mieszkańców wsi w organizacjach pozarządowych, liczbę organizacji istniejących w środowisku wiejskim i sposoby ich funkcjonowania);
- zaufanie (uogólnione do nieznanym, rodziny, krewnym, znajomym, sąsiadów, proboszcza, władz lokalnych);
- solidarność (jako np. stosunek respondentów do nieuczciwych zachowań innych osób np. unikanie płacenia przez innych za przejazd komunikacją publiczną);
- współdziałanie (zaangażowanie w pracę społeczną);
- informację i komunikację (m.in. liczbę tytułów prasowych, dostępność Internetu);
- integrację (m.in. wykształcenie członków zbiorowości);
- poczucie podmiotowości.

W literaturze przedmiotu (Glaeser 2001, Czapiński, Panek 2007, 2013, Działek 2011, Theiss 2012,) wykorzystywane są różne wskaźniki służące określeniu poziomu kapitału społecznego. Najpowszechniej stosowane są trzy grupy wskaźników powiązane z teoretycznymi wymiarami kapitału społecznego tj. zaufaniem i sieciami społecznymi. Są to:

- zaufanie uogólnione,
- przynależność do organizacji,
- relacje z przyjaciółmi i rodziną.

Uogólnione zaufanie jest stosowane niemal we wszystkich badaniach z uwagi na rozumienie kapitału społecznego jako kategorii, której kluczowym składnikiem jest właśnie zaufanie. Respondenci odpowiadają na pytanie „czy ogólnie rzecz biorąc, większości ludzi można ufać, czy też ostrożności nigdy

nie za wiele”. Tak sformułowane pytanie może być oczywiście obarczone błędem wynikającym choćby z kontekstu, w jakim respondenci usytuują zaufanie w trakcie przeprowadzania badania. Jednak ze względu na jego za każdym razem identyczne brzmienie, pozwala na porównywalność i powtarzalność wyników. W raporcie podsumowującym nt. Budowa kapitału społecznego do wykorzystania w procesie zarządzania rozwojem kierowanym przez lokalną społeczność (2015), Autorzy mierzyli kapitał społeczny przez pryzmat zaufania, utożsamiając ze sobą te kategorie<sup>7</sup>. Wskaźnik syntetyczny zaufania społecznego mierzyli na podstawie komponentów dotyczących zaufania, norm i sieci. Na zaufanie składały się: poziom zaufania członków LGD do osób znanych, poziom zaufania społecznego (do osób nieznanymi) cechujące członków LGD i poziom zaufania członków LGD do instytucji oraz organizacji lokalnych. Normy badane były poprzez: poziom patriotyzmu lokalnego członków LGD, poziom wartości i norm podzielanych przez członków LGD oraz poziom zaangażowania społecznego na rzecz wspólnego dobra, natomiast na kategorię sieci składały się poziom chęci współpracy opartej na zaufaniu w środowisku lokalnym i poziom poczucia wpływu członków LGD na funkcjonowanie partnerstwa.

Kolejnym, niemal zawsze stosowanym, jest wskaźnik przynależności do organizacji albo liczba organizacji w danej przestrzeni, gdyż – jak sądził Putnam – członkostwo w dobrowolnych organizacjach generuje korzystne efekty zewnętrzne ujawniane w zdolności do współpracy, kreowaniu sprzyjających norm społecznych oraz uogólnionego zaufania. Ten rodzaj miernika jest używany w badaniach dotyczących społeczności lokalnych, regionów oraz gospodarki narodowej. Zaletą tak skonstruowanego wskaźnika jest jego prostota i łatwy dostęp do danych, natomiast nie daje odpowiedzi na pytanie o rzeczywiste zaangażowanie, gdyż członkostwo może mieć charakter wyłącznie formalny i ograniczać się do opłacania składek. Wobec powyższego niektórzy badacze, np. Sabatini (2009), uzupełniają ten wskaźnik o dodatkowe informacje tj. intensywność zaangażowania w działalność organizacji czy zróżnicowanie członków. To ostatnie wynika z założenia, że im bardziej heterogeniczna grupa, tym większy kapitał społeczny generuje.

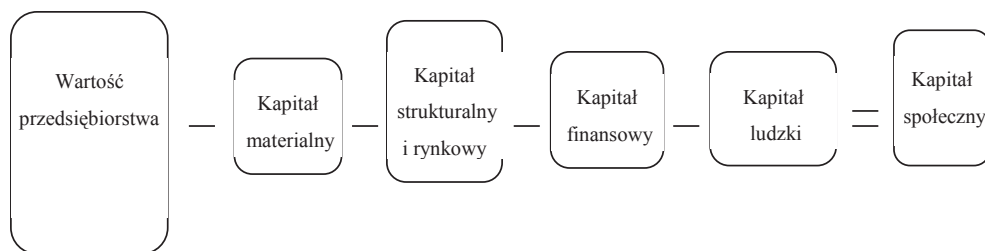
Ostatni wskaźnik bada sieci i więzi nieformalne, tj. oparte na relacjach z rodziną, sąsiadami, znajomymi, w związku z czym jest trudniejszy do zmierzenia i stosowany w różnych formułach w zależności od badania. Na przykład Growiec i Growiec (2010), przy wykorzystaniu danych z World Values Survey, analizują kapitał społeczny poprzez inwestycję w czas spędzany

<sup>7</sup> Wyliczone wartości syntetycznego wskaźnika zaufania społecznego były prezentowane w innym miejscu jako wskaźniki syntetyczne kapitału społecznego, por. np. Raport podsumowujący... tabela 40, s. 96 i tabela 43, s. 99.

z przyjaciółmi i znajomymi oraz jako siłę więzi rodzinnych. Wykorzystują do tego celu odpowiedzi na pytania o częstotliwość spotkań z przyjaciółmi, spędzanie czasu wolnego z kolegami z pracy, spędzanie czasu z osobami z tego samego Kościoła, a także spotkania z innymi w ramach klubów sportowych i różnych organizacji. Ponadto analizie poddają także odpowiedzi na pytania dotyczące znaczenia rodziny w życiu respondenta, percepcji obowiązków rodziców wobec dzieci, a także bezwarunkowego szacunku i miłości, jakimi dzieci powinny darzyć rodziców.

D. Walczak-Duraj w analizie kapitału społecznego mieszkanek wsi połączyła aspekt zbiorowy z grupowo-warstwowym, stosując ujęcie wieloskładnikowe. W wymiarze sieci wykorzystywała sieć kontaktów nieformalnych, sieć kontaktów formalnych, sieć kontaktów wirtualnych. Wartości i normy mierzyła poprzez wiarygodność, rygoryzm moralny, patriotyzm lokalny. Komponentem zaufania badała, mierząc takie zmienne jak zaufanie respondentów do osób znanych, zaufanie społeczne, zaufanie do władz lokalnych (Walczak-Duraj 2008, s. 180–183). Podobne aspekty kapitału społecznego mieszkańców łódzkich gmin wiejskich i miejsko-wiejskich do 25 tys. mieszkańców analizowali także P. Starosta i M. Frykowski. Sieci kapitału społecznego mierzyli, sprawdzając uczestnictwo w organizacjach, kontakty mailowe, korzystanie z Internetu lub SMS, kontakty z sąsiadami, krąg przyjaciół, przywództwo opinii, selekcję informacji, dostęp do informacji, otrzymywanie pożyczek oraz ich udzielanie. Wartość kapitału społecznego określili poprzez gotowość udzielania pożyczek, obowiązki wobec ogółu, tolerancję, rzetelność, altruizm, skłonność do współpracy, prawdomówność, odróżnianie dobra od zła, akceptację autorytetów. Natomiast zaufanie analizowali, biorąc pod uwagę zaufanie uogólnione, zaufanie do rodziny, sąsiadów, współpracowników, mieszkańców miasta/gminy, władz lokalnych, miejscowej parafii, rządu, policji, UE (Starosta, Frykowski 2008, s. 244–247).

Niemierzalność poszczególnych komponentów i samego kapitału społecznego w połączeniu z zarzutami o nieprecyzyjność i brak matematycznego modelu pomiaru są bodźcem do poszukiwania kolejnych sposobów ujęcia kapitału społecznego w matematyczne ramy. Taką próbę, dość ciekawą, podjęli E. Jędrych i D. Klimek (2018), wyodrębniając wartość kapitału społecznego w przedsiębiorstwie jako resztę powstałą w wyniku korygowania wartości rynkowej przedsiębiorstwa kolejno o wartość kapitału materialnego, strukturalnego i rynkowego, następnie kapitału finansowego i ludzkiego. Tak powstała reszta, zdaniem E. Jędrych i D. Klimka, wskazuje wyrażoną w jednostkach pieniężnych wartość kapitału społecznego (rys. 1.10.). I chociaż istnieje ryzyko nieuwzględnienia czynnika, który również wartość przedsiębiorstwa tworzy, to jednak sam pomysł i kierunek badań wydaje się obiecujący.



Rysunek 1.10 Schemat metody pomiaru wartości kapitału społecznego

Źródło: opracowanie własne na podstawie: E. Jędrych, D. Klimek, Social capital in the company (meat and vegetable Processing industry) w: Importance of Social Capital in Local And Regional Development, Warsaw, 2018, s. 294–299.

Zaprezentowane metody pomiaru kapitału społecznego nie wyczerpują tematu, stanowią tylko przykład zróżnicowania podejść do badania zjawiska. Przytoczenie wszystkich stosowanych w literaturze metod jest niemożliwe, choćby dlatego, że wielowymiarowość, niejednoznaczność kapitału społecznego skutkuje brakiem uniwersalnych wzorców jego pomiaru i w konsekwencji arbitralnością w doborze metod zdeterminowaną celem badań, uwarunkowaniami oraz podejściem badacza do problemu.

## • • • ROZDZIAŁ 2.

---

# SPOŁECZEŃSTWO OBYWATELSKIE I JEGO ZWIĄZKI Z KAPITAŁEM SPOŁECZNYM

Idea kapitału społecznego dość często pojawia się w literaturze przedmiotu w kontekście społeczeństwa obywatelskiego, partycypacji i rozwoju lokalnego (Będzik 2010, Psyk-Piotrowska 2009, Seręga Z. 2006, Bartkowski 2007). Wielu badaczy w efekcie pogłębionych analiz empirycznych (m.in. Putnam 1995, Dalton 2003, Newton, Norris 2002; Inglehart, Welzel 2005) przypisuje społeczeństwu obywatelskiemu i zaufaniu społecznemu dużą rolę w sprawnym i efektywnym funkcjonowaniu demokratycznego państwa. Jednak bez względu na wielość definicji we wszystkich przewija się ważna rola kapitału społecznego jako podłoża do sprawnego funkcjonowania społeczeństwa obywatelskiego, będącego – jak pisze D. Pietrzyk-Reeves (2004) – pewną przestrzenią społeczną. Jest ono określonym zespołem norm, budujących kulturę obywatelską, katalogiem instytucji urzeczywistniających te normy, procedurami ułatwiającymi samoorganizację ludzi w celu realizacji różnych ważnych celów, sieciami powiązań między ludźmi, ale również pewnymi nieuchwytnymi, choć niezwykle ważnymi, wartościami, normami, ideami, które łącznie kształtują porządek społeczny. Można rozpatrywać zatem społeczeństwo obywatelskie w dwóch obszarach: obywatelskiej aktywności zbiorowej obejmującej działalność organizacji pozarządowych, wspólnot sąsiedzkich, lokalnych, samorządowych, formalnych i nieformalnych grup czy ruchów społecznych, a nawet subkultur oraz w obszarze obywatelskich postaw, indywidualnej aktywności i społeczności. E. Wnuk-Lipiński (2005, s. 119) społeczeństwem obywatelskim określa „ogół niepaństwowych instytucji, organizacji i stowarzyszeń cywilnych działających w sferze publicznej. Są to struktury względnie autonomiczne wobec państwa, powstające oddolnie i charakteryzujące się na ogół dobrowolnym uczestnic-

twem swoich członków”. Widać zatem wyraźnie odgrywane role korelatów, jakimi są społeczeństwo obywatelskie i kapitał społeczny, bez którego przestrzeń nie działałaby właściwie, co jeszcze wyraźniej widać w definicji przywołanej w Strategii Wspierania Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego na lata 2009–2015 (2008). W powyższym dokumencie jest to przestrzeń działania instytucji, organizacji i grup społecznych oraz jednostek, rozpostarta pomiędzy rodziną, państwem i rynkiem, w której ludzie podejmują wolną debatę na temat wartości składających się na wspólne dobro i podejmują dobrowolne współdziałanie ze sobą na rzecz realizacji wspólnych interesów.

## 2.1. Koncepcje społeczeństwa obywatelskiego w myśli społeczno-politycznej

Funkcjonowanie dzisiejszych społeczeństw w konstrukcji społeczeństwa obywatelskiego jest obecnie swoistym wyznacznikiem poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego. Jednak idea społeczeństwa obywatelskiego nie jest wytworem współczesnej myśli społeczno-politycznej, ale raczej jej odrodzeniem w nowym wymiarze. Podobnie jak w przypadku innych terminów z zakresu nauk społecznych także tutaj literatura przedmiotu obfituje w wiele definicji. Jak słusznie zauważył Szacki (1997, s. 6): „pojęcie społeczeństwa obywatelskiego nie jest zrozumiałe samo przez się, lecz wymaga stosunkowo długiego komentarza, który za każdym razem musi się zaczynać niemal od abecadła”.

Koncepcję społeczeństwa obywatelskiego można odnaleźć w myśli Arystotelesa pod pojęciem wspólnoty politycznej (gr. *koinonia politike*), gdyż nie oddzielał on obywateli od państwa, uważając, że żyją w symbiozie, tworząc *polis*, które utożsamiał ze społeczeństwem. W swojej pracy *Polityka* (Arystoteles 2001, s. 27), rozważając definicję obywatela, po wielu uzupełnieniach i zastrzeżeniach konstatuje, że „obywatelami są ci, którzy (...) uczestniczą w rządzeniu państwem”. Dodaje, że taka „definicja odpowiada głównie ustrojowi demokratycznemu, w innych natomiast ustrojach może ona wprawdzie być też odpowiednia, ale niekoniecznie”. Dobro państwa jest największą wartością, a jego osiągnięcie może wymagać poświęcenia, a nawet wyrzeczenia partykularnych interesów członków społeczeństwa. Taka koncepcja obywatelskości bazowała na pojęciu wolności utożsamianej wyłącznie z samorządną wspólnotą i uczestnictwem obywateli w życiu politycznym wspólnoty oraz stanowieniu jej praw. Arystoteles uważał, że władzę powinno się oddać w ręce dużej liczby obywateli, których różne talenty, cechy charakteru i inteligencja będą się wzajemnie uzupełniać.

Odpowiednikiem społeczeństwa obywatelskiego w jego wczesnej formie była społeczność cywilna określana w myśli rzymskiej jako *societas civilis*. Terminem



tym posługiwał się Cynceron w opisie ładu społecznego republiki. Pojęcie to na stałe weszło do terminologii nauk społecznych. Z wątków i idei społeczeństwa obywatelskiego, zapoczątkowanej przez Arystotelesa na płaszczyźnie klasycznej tradycji republikańskiej, a następnie kontynuowanej w Rzymie, będą czerpać także myśliciele włoskiego renesansu i wczesnonowożytnej myśli politycznej. W myśli Arystotelesa społeczeństwo obywatelskie rozumiane jest jako „etyczno-polityczna wspólnota wolnych obywateli pod rządami prawa, w której realizuje się cel (gr. *telos*) człowieka rozumianego jako istota polityczna (gr. *politikon zoon*)” (Pietrzyk-Reeves 2012, s. 19). Ważne jest przy tym, że w ujęciu Arystotelesa wspólnota obywatelska i polityka były źródłem etycznej doskonałości. Status obywatela nadawał życiu sens i był miernikiem jego wartości. To w przestrzeni wspólnoty politycznej obywatel kształtował swoją osobowość, uczestnicząc w życiu publicznym. Obywatel jako wolny członek wspólnoty politycznej, jako jej zarazem podmiot i prawodawca, powinien wyróżniać się swoistą dzielnością tj. cnotą obywatelską lub polityczną, przejawiającą się w umiejętności czy zdolności zarówno słuchania, jak i rządzenia (Aristoteles 2012, s. 82). Pojęcie cnoty obywatelskiej zagościło w rozważaniach wszystkich przedstawicieli klasycznej tradycji republikańskiej jako zespół cech wyróżniających obywateli wolnej wspólnoty politycznej, na który składały się roztropność, uczciwość, nienagane postępowanie oraz troska o dobro wspólnoty. W tej pierwotnej wersji społeczeństwo obywatelskie było rozumiane dosłownie jako wspólnota obywateli, nieograniczająca się li tylko do członkostwa, ale bazująca na czynnym uczestnictwie w życiu wspólnoty i współdecydowaniu o losach całej zbiorowości, dążeniu do osiągnięcia wspólnego dobra oraz odpowiedzialności za całą zbiorowość. W tej postaci obywatel przedkładał dobro wspólne nad indywidualne cele.

W myśli rzymskiej koncepcja społeczeństwa obywatelskiego została nieco rozszerzona, gdyż dopuszczała uwzględnienie partykularnych interesów jednostki. Cynceron twierdził, że „nie ma państwa trwalszego i pewniejszego niż takie, w którym obywatele rządzą pospołu, mając na względzie swoje dobro i swobody” (Cynceron 1999, s. 55). Uznawał państwo za wspólnotę ludzi respektujących to samo prawo i współdziałających dla ogólnego dobra (Pietrzyk-Reeves 2012, s. 22). Był świadomy różnorodności kulturowej i stanu posiadania, ale nie postulował równości oraz sprawiedliwości społecznej, gdyż w prawie upatrywał płaszczyzny jednoczącej społeczeństwo, pisząc: „Jeżeli zatem prawo jest najważniejszym spoiwem obywatelskiej wspólnoty i obowiązuje wszystkich jednakowo, jaka ustawa pozwoli utrzymać więzi społeczne, gdy uprawnienia obywateli nie są równe? Skoro nie życzymy sobie równego podziału dóbr materialnych, skoro rozmaite bywają zdolności, to przynajmniej niech wszyscy obywatele danego państwa mają równe prawa. Czymże bowiem jest społeczeństwo, jeśli nie wspólnotą jednoczoną prawem” (Cynceron 1999, s. 30).

W średniowieczu społeczeństwo obywatelskie rozumiano jako wspólnotę ziemską bądź jako konstrukcję złożoną z różnorodnych grup i wspólnot w ramach Kościoła oraz poza jego obrębem. W tym okresie istota społeczeństwa obywatelskiego wynikała z realizacji Boskiego planu, w ramach którego wszyscy członkowie mieli przypisane z góry miejsce i rolę.

Przemiany feudalne i wzrost znaczenia miast zmieniły nieco percepcję oraz oddzieliły pojęcie społeczeństwa od struktury *stricte* politycznej, stanowiąc początek nowożytnej koncepcji społeczeństwa obywatelskiego. Pod silnym wpływem myśli Arystotelesowskiej pozostały w średniowieczu, ale także i później, koncepcje takich myślicieli jak Tomasz z Akwinu, D. Szkot czy bardziej liberalnych w pojmowaniu społeczeństwa tj. T. Hobbes, J.J. Rousseau oraz I. Kant. Ten ostatni utożsamiał społeczeństwo obywatelskie z państwem konstytucyjnym. Fundamenty koncepcji społeczeństwa obywatelskiego były formułowane na gruncie ideałów społeczeństwa XVII i XVIII-wiecznej Anglii. Zręby formułowanego pojęcia o charakterze postulatycznym można odnaleźć w pracach T. Hobbes'a, J. Locke'a czy D. Hume'a. W ich rozumieniu było ono rezultatem swoistej umowy społecznej zawieranej w ramach społeczeństwa naturalnego dla usankcjonowania władzy i społeczeństwa politycznego. Takie podejście kontynuowali A. Smith, J.J. Rousseau, a na polskim gruncie – H. Kołłątaj.

Na współczesne rozumienie społeczeństwa obywatelskiego duży wpływ miała praca Karla Poppera, w której zawarł opis społeczeństwa otwartego. Przeciwwstawił to pojęcie społeczeństwu zamkniętemu, a więc kolektywnemu czy rządzonemu autorytarnie. Społeczeństwo otwarte scharakteryzował natomiast jako konstrukt, w którym jednostka ma prawo do osobistych decyzji, ma możliwość awansu, a zatem także zmiany swojego statusu. Taki zasięg uprawnień jednostki oznacza jednocześnie ograniczenie władzy elit politycznych, a skoro „społeczeństwo otwarte nie przetrwa bez instytucji, prawnych ograniczeń władzy, ani bez niezależności obywateli, wymaga to istnienia społeczeństwa obywatelskiego” (Malec 2006, s. 20).

Idea społeczeństwa obywatelskiego w myśli starożytnej jest nieco odmienna od jej współczesnych konotacji. Etymologia samego pojęcia wskazuje na kluczowy element tego terminu, jakim zdaje się być obywatel. Współcześnie jest on ucieleśnieniem praw i wolności, także politycznych, zagwarantowanych konstytucyjnie. W takim ujęciu istota obywatelskości zaczyna się i kończy na jednostkowych uprawnieniach, których gwarantem jest państwo. Takie podejście do obywatelskości rodzi rozdźwięk już na etapie definiowania, stanowi bowiem pewien rozdział obywatela od państwa, pewien swoisty zgrzyt wynikający, jak się wydaje, z odrębności jednego i drugiego tj. państwa i obywatela. Taka konstrukcja sugeruje, że społeczeństwo obywatelskie jest jakby tworem powstałym i funkcjonującym obok państwa, a nie będącym jego integralną czę-

ścią. W koncepcji wywodzącej się z tradycji republikańskiej funkcje obywatelskości przenikają się z funkcjami państwa i nadają kształt obywatelskości poprzez uczciwość, niepodatność na korupcję, troskę o innych, bezinteresowność, działanie na rzecz dobra wspólnego, patriotyzm, ogładę polityczną, ukierunkowanie na dialog i kompromis zamiast na roszczeniowość (Pietrzyk-Reeves 2011 s. 328–329). Takie rozumienie społeczeństwa obywatelskiego było także wynikiem bezpośredniego tłumaczenia z języka angielskiego terminu *civil society*, a „Rozwój społeczeństwa obywatelskiego miał polegać na nabywaniu cechy, którą po angielsku określa się jako *civility*, po francusku zaś jako *civilite*”. W polskim języku politycznym, jak pisze J. Szacki, słowo to nie ma niestety odpowiednika, więc proponuje, by rozumieć je jako ogładę polityczną (Szacki 1997, s. 13). Dalej przypomina, że pierwotnie pojęcie *civility* było skojarzone z pojęciem cywilizacji (Szacki 1997, s. 14). A zatem immanentną cechą społeczeństwa obywatelskiego jest ucywilizowanie. Dlatego, jak tłumaczy K. Tester, „mówienie o społeczeństwie obywatelskim oznaczało zazwyczaj odróżnienie środowiska wolnej ludzkości od środowiska urzeczowienia wytwarzanego już to przez przyrodę, już to przez państwo” (Szacki 1997, s. 12).

Społeczeństwo obywatelskie – w rozumieniu G.W.F. Hegla (1990, s. 202) – jest punktem wyjścia do ukształtowania państwa, które jest wspólnotą jednostkowych obywateli i jednostkowych inteligencji współistniejących ze sobą i tworzących samowiedną substancję etyczną. Genezy państwa upatruje G.W.F. Hegel w dwóch wcześniejszych formułach współistnienia ludzi. Pierwszą z nich jest rodzina, będąca podstawową komórką w państwie, a drugą społeczeństwo obywatelskie, które nie jest jeszcze z założenia państwem. W rodzinie znajduje człowiek swoje pochodzenie naturalne (Encyklopedia Nauk Filozoficznych s. 515), a ducha istniejącego w istocie rodziny nazywa G.W.F. Hegel duchem doznającym, gdyż doznaje on w rodzinie miłości i na miłości buduje tę rodzinę w połączeniu z powszechnym zaufaniem, którym darzą siebie jej członkowie. Dalej pisze G.W.F. Hegel: dwoje ludzi, zakładając rodzinę, wiąże się w jedną istotę etyczną, w jedną *osobę*, a stosunek etyczny, jaki między nimi zachodzi, nazywa małżeństwem. Konsekwencją tego procesu jest zjednoczenie interesów osobistych i partykularnych, co stanowi podstawę budowania wszelkich poprawnych relacji z innymi osobami, które nie są małżeństwu tak bliskie.

W pojęciu Heglowskiego społeczeństwa obywatelskiego mieści się nie tylko idea o usamodzielnieniu się formy i struktury gospodarczej aktywności ludzi, które dopiero w świecie nowoczesnym przekształcają się w system prywatnych potrzeb i roszczeń. Jego meritum tkwi w tym, że cała ta sfera staje się miejscem narodzin i siłą nośną zasad uspołecznienia tj. zostaje zniesiona socjalizacja bezpośrednia, charakterystyczna dla plemion. Zostaje porzucony schemat właściwy greckim *polis*, zamkniętym poza bramą *oikos*, czyli nienaruszalnej

prywatności domu, dzięki czemu pan domu, mąż i ojciec, występował na zewnątrz w roli niezależnego uczestnika publicznej wspólnoty wolnych i równych, czyli obywatela państwa. Nastąpił zatem rozdział między *civitas* a *societas civitas*, tj. między sferą polityczno-państwową a ekonomiczno-społeczną. Człowiek w społeczeństwie obywatelskim uwalnia się z jednej strony z niewoli naturalnej zwierzchności właściwej rodzinie, z drugiej zaś ze zwierzchności autorytarnego władcy państwowego, społeczeństwo obywatelskie tworzy więc istotę wybitnie etyczną.

Potrzeby naturalne i duchowe kreowane przez rodzinę jako jednostkę, implikują zależności między nią samą a innymi uszczegółowionymi jednostkami (rodzinami). Możliwość zaspokojenia tych potrzeb upatruje on w więzi społecznej, której potencjał jest w stanie zaspokoić potrzeby wszystkich. Jeśli chodzi o element pracy występujący wewnątrz grupy społecznej, akcentuje Hegel dwa zjawiska. Zapośredniczenie, gdyż poszczególne jednostki wymieniają się dobrami i usługami oraz uszczegółowienie powtórne, które zachodzi w zasadzie podziału pracy. Jednocześnie zaznacza się tu pewien rodzaj ogólności (jakiś wyższy stopień rozwoju) z uwagi na to, że rozsądek niezbędny w planowaniu i organizacji społeczności jest myśleniem abstrakcyjnym, takim samym, jakie zapoczątkowuje kulturę. Wobec powyższego – w ujęciu Hegla – człowiek jest zdecydowanie istotą społeczną i bez społeczeństwa nie tylko nie mógłby istnieć w sensie biologicznym, ale również w sensie naturalnym i duchowym, gdyż jego życie pozbawione byłoby wszelkich celów i wartości (Hegel 1958, s. 61–62). Ta intersubiektywna wspólnota równoprawnych podmiotów w swej zasadniczej konstrukcji jest tożsama zarówno z etyczną wspólnotą państwa celów w rozumieniu Immanuela Kanta, jak i z obywatelską wspólnotą wolnych i równych w rozumieniu Arystotelesowskiej polityczności. Hegel postrzega więc społeczeństwo obywatelskie jako element pośredniczący między państwem a rodziną, przy czym państwo i społeczeństwo obywatelskie są według niego komplementarne względem siebie.

Wiek XVIII i XIX zmodyfikował podejście do społeczeństwa i zapoczątkował odejście od jego rozumienia w sensie arystotelesowskim, dla którego największym dobrem i sensem istnienia było funkcjonowanie w ramach społeczeństwa politycznego. Ten zwrot widać choćby w sugestii Thomasa Paine'a, by nie mieszać społeczeństwa z rządem, albowiem społeczeństwo jest dla ludzi błogosławieństwem, podczas gdy rząd jest tylko złem koniecznym (Szacki 1997, s. 10). Cytując za Szackim, w dalszej części Thomas Paine konstatuje: „Wielka część porządku, któremu podlega ludzkość, nie jest dziełem Rządu. Ma ona początek w zasadach społeczeństwa i naturalnej konstytucji człowieka. Istniała, zanim powstał Rząd, i istniałaby nadal, gdyby rządowa podpora została usunięta. Wzajemne uzależnienie od siebie ludzi, a także poszczególnych części cywilizowanej ludzkości, oraz ich wzajemne sobą zainteresowanie two-

rzą wielki łańcuch powiązań, trzymający ich razem. Właściciel ziemski, farmer, fabrykant, kupiec i ludzie wszelkich innych zatrudnień zażywają pomyślności dzięki pomocy, jakiej każdy z nich doznaje od drugiego człowieka i od wszystkich ludzi pospołu. Wspólny interes określa ich zainteresowania i kształtuje ich prawo, a prawa podyktowane przez wspólny pożytek mają wpływ większy aniżeli te, które ustanawia Rząd. Słowem, społeczeństwo samo robi dla siebie niemal wszystko, co przypisuje się Rządowi” (Szacki 1997, s. 10). Podobnie rozumował E. Burke (1791), uważając, że stan społeczeństwa obywatelskiego jest stanem natury, a człowiek jest z natury rozumny i nigdy nie będzie w pełni zadowolony w swym naturalnym stanie, jak tylko wtedy, gdy umieszczony zostanie tam, gdzie rozum może być najlepiej kultywowany i gdzie najbardziej dominuje.

Koncepcja społeczeństwa obywatelskiego ewoluowała wraz ze społeczeństwami, których dotyczyła. Dotychczasowe interpretacje skoncentrowane na jednostkach rywalizujących w obszarze wolnego rynku lub też na dominacji państwa nie przystawały do nowych czasów i idei. A. de Tocqueville, H. Saint-Kimon, A. Comte, E. Durkheim, T. Parsons i inni zaczęli akcentować nowy wymiar społeczeństwa, który dostrzegali „w sieci naturalnych lub dobrowolnych grup i organizacji, w ramach których jednostki mają pełną możliwość rozwijania poczucia solidarności społecznej i obywatelskiej partycypacji w życiu publicznym” (Dziubka 2000, s. 42). Cytując za K. Dziubką: „Tocqueville wyróżnił – choć nie w sposób jednoznaczny – trzy dziedziny życia społecznego: a) państwo – jako system formalnej reprezentacji politycznej, obejmujący ciała przedstawicielskie, sądy, biurokrację, policję i armię; b) społeczeństwo obywatelskie – jako arenę interesów prywatnych i aktywności ekonomicznej jednostek oraz c) społeczeństwo polityczne. To ostatnie miało być najpełniejszym wyrazem rozwoju tego, co A. Tocqueville nazywał kontrolowaną przez prawo „sztuką stowarzyszenia się” (Dziubka 2000, s. 43).

Jako apologeta wspólnego działania A. Tocqueville pisał, że „społeczeństwa cywilizowane wyróżniały się rozwojem takich stowarzyszeń politycznych, jak samorząd lokalny, partie polityczne, sądy przysięgłych, opinia publiczna, a także stowarzyszeń obywatelskich jak np. kościoły, szkoły, prasa, organizacje zawodowe itd. Podstawowym czynnikiem różnicującym charakter stowarzyszenia było dla niego kryterium interesu. A. Tocqueville uważał, że stowarzyszenia obywatelskie były tworzone na podstawie prywatnych (głównie ekonomicznych) interesów obywateli, w przeciwieństwie do organizacji politycznych, których cele działania zostały określone zgodnie z zasadami określonej doktryny lub programu politycznego oraz powszechnie obowiązującymi regułami życia politycznego” (Dziubka 2000, s. 43).

Na szczególną uwagę zasługuje także F. Koneczny z uwagi na jego udział w budowaniu idei społeczeństwa obywatelskiego. Profesor Uniwersytetu Ja-

giellońskiego twierdził, że oddanie administracji w ręce społeczeństwa może powodować tworzenie się społeczeństwa obywatelskiego, czego dowodził, przywołując funkcjonowanie społeczeństw w krajach anglosaskich (Grobowiec, s. 155). Postulował minimum państwa, maksimum wolności obywatelskiej i jednocześnie przestrzegał przed przesadą wobec zarówno emancypacji państwa, jak i społeczeństwa obywatelskiego. Twierdził, że organizmy społeczne nie mogą powstawać tam, gdzie istnieją dobre dla społeczeństwa mechanizmy (Grobowiec, s. 196). Wyodrębnił cztery kręgi życia zbiorowego: rodzina, społeczność (względnie społeczeństwo), państwo, naród (Koneczny 2003, s. 8). Przy czym żaden z wyliczonych kręgów nie miał według Konecznego prawa do ograniczania wolności węższego kręgu.

Współczesne postrzeganie społeczeństwa obywatelskiego jest bliskie katolickiej nauce społecznej, dla której, jak pisze J. Höffner (1999, s. 39, 273–275), wspólnota i społeczeństwo są tożsame. Sam J. Höffner używa pojęcia równoważnego tj. społeczeństwa pluralistycznego.

Na potrzeby niniejszych badań przyjęto definicję społeczeństwa obywatelskiego zaproponowaną przez Centrum ds. Społeczeństwa Obywatelskiego London School of Economics (za: Podemski 2014, s. 91) określające społeczeństwo obywatelskie jako przestrzeń „dobrowolnego współdziałania na rzecz wspólnych interesów, celów i wartości. Teoretycznie jego formy instytucjonalne są odrębne od państwa, rodziny i rynku, ale w praktyce granice między państwem, społeczeństwem obywatelskim, rodziną i rynkiem bywają bardzo złożone, zamazane i zmienne. Społeczeństwo obywatelskie obejmuje zazwyczaj wiele obszarów, podmiotów i form instytucjonalnych o różnym stopniu sformalizowania, autonomii i siły. W społeczeństwach obywatelskich działają często takie organizacje, jak: formalne instytucje charytatywne, prorozwojowe organizacje pozarządowe, wspólnoty, organizacje kobiece, związki wyznaniowe, stowarzyszenia zawodowe, związki zawodowe, grupy samopomocy, ruchy społeczne, stowarzyszenia przedsiębiorców, koalicje i grupy interesu”.

W kontekście prowadzonych rozważań dotyczących kapitału społecznego bardziej wartościowe i przydatne na gruncie efektów społeczno-gospodarczych jest społeczeństwo obywatelskie oparte na współdziałaniu obywateli w ramach państwa, a nie – niejako – obok niego. Powtarzając za D. Pietrzyk-Reeves (2011, s. 328–329), takie społeczeństwo bazujące wyłącznie na wolności i uprawnieniach obywatelskich zaczyna być utożsamiane „z usytuowaną poza państwem i wolną od jego ingerencji sferą społeczną, bez względu na to jaką treścią ta sfera zostanie wypełniona”. Jak pisze dalej, takie społeczeństwo można określić mianem liberalnego, demokratycznego albo po prostu społeczeństwem. Dlatego właśnie, jak słusznie konstatuje D. Pietrzyk-Reeves, ideał społeczeństwa obywatelskiego powinien bazować na wspomnianej wy-

zej, w rozumieniu republikańskim, obywatelskości. Społeczeństwo, w którym udział elementu obywatelskiego jest stosunkowo duży, uznać można za społeczeństwo obywatelskie. Obywatelski element społeczeństwa to ta struktura czy „sieć” instytucji, działań i podzielanych przekonań, która wiąże jednostki, agregaty, grupy i instytucje z centralnymi „reprezentatywnymi” instytucjami, a przez to ze społeczeństwem jako całością i ze sobą nawzajem (Shils 1994, s. 10–12). Dopiero ten aspekt społeczeństwa legitymizuje użycie określenia obywatelskie, bo tylko wtedy społeczeństwo ma charakter prawdziwie obywatelski, kiedy działa w obrębie państwa, ukierunkowując swoje działania na dobro wspólne, bazując na wspólnie wyznawanych wartościach, a nie koncentrując się wyłącznie na swoich prawach, zapominając przy tym o obowiązkach.

## 2.2. Rola społeczeństwa obywatelskiego w nurcie rozważań ekonomicznych

Odrodzenie idei społeczeństwa obywatelskiego, mimo że charakterystycznego dla krajów Zachodu, zostało zainicjowane przez ruchy społeczne (demokratyczne) w krajach zniewolonej Europy Wschodniej.

Rozważania dotyczące społeczeństwa obywatelskiego na gruncie ekonomii koncentrują się na jego roli w gospodarce i oddziaływaniu na podmioty uczestniczące w szeroko rozumianych procesach społeczno-gospodarczych. To zainteresowanie ma charakter pragmatyczny, gdyż wiele badań wskazuje, iż środkiem do przezwycięzania barier w rozwoju mogą być podmioty ekonomii społecznej ukierunkowane na osiąganie celów społecznych i aktywizujące lokalne społeczności. Z badań P. Swianiewicza (2005) wynika, że „względny sukces”, czyli radzenie sobie w niekorzystnych warunkach lepiej od pozostałych uczestników, jest w dużej mierze efektem czynników miękkich, tj. „obecność lidera, wizja, odpowiedni poziom optymizmu i aktywności tak liderów, jak i całej społeczności lokalnej”. Ogromne różnice w wykorzystaniu instrumentów wspierających rozwój lokalny nie wynikają z poziomu zasobów materialnych, jakimi dysponują poszczególne gminy, ale, jak piszą M. Kłodziński i W. Dzun (2003, s. 17–18), z zaangażowania ludzi, gdyż to oni są główną determinantą sukcesu, ich przedsiębiorczość, zdolność do samoorganizowania się i współdziałania.

„Miejsce zasad głoszących nieskrępowane działanie praw rynkowych, wolności zawierania umów, wolnego przepływu kapitału i siły roboczej stopniowo zaczęły zajmować programy polityczne oferujące wyborcom pozytywne rozumienie ideałów liberalnej demokracji, tj. wolności, sprawiedliwości i równości” (Dziubka 2000, s. 45). „W ten sposób najbardziej demokratycznym krajem

na świecie okazuje się ten, w którym ludzie najbardziej udoskonalili sztukę zbiorowego dążenia do celu, wspólnych pragnień i tę nowo powstałą wiedzę stosują najczęściej. Czy należy to traktować jako zjawisko przypadkowe, czy też trzeba uznać, że między instytucją stowarzyszeń a równością istnieje konieczny związek?” (...) W społeczeństwach demokratycznych natomiast wszyscy obywatele są niezależni i słabi; sami nie mogą dokonywać prawie niczego, a żaden z nich nie jest w stanie zmusić innych do współdziałania. Wszyscy są więc bezradni, o ile nie nauczą się pomagać sobie dobrowolnie” (A. Tocqueville 1976, s. 334). Takie rozumienie idei społeczeństwa obywatelskiego akcentuje jego rolę również w kontekście ekonomicznym poprzez wpływ na rozwój społeczno-gospodarczy państw, wskazując, że bez społeczeństwa obywatelskiego rozwój ten we współczesnych gospodarkach byłby znacznie utrudniony, a czasem wręcz niemożliwy.

Autor *Kapitału*, K. Marks, determinantów społeczeństwa obywatelskiego upatrywał, podobnie jak G.W.F. Hegel, „przede wszystkim w sferze stosunków ekonomicznych (własnościowych, produkcji, wymiany)” (Dziubka 2000, s. 41). K. Marks twierdził, że nie można opisywać społeczeństwa obywatelskiego bez sięgania po to, co konstytutywne dla społeczeństwa burżuazyjnego, charakterystycznego dla systemu kapitalistycznego. Kładąc nacisk na wady takiego systemu, wskazywał na alienację i atomizację społeczeństwa oraz jednostki. Konstatował, że państwo, które zabezpiecza istniejący porządek prawny, służy jednocześnie zabezpieczeniu interesów klasy posiadającej, czego efektem było rozdwojenie życia jednostki na konkretne w społeczeństwie obywatelskim oraz abstrakcyjne w państwie (Dziubka 2000, s. 41).

J. Locke utożsamiał społeczeństwo obywatelskie ze społeczeństwem politycznym, a A. Smith relacje społeczne w przedkapitalistycznych społeczeństwach widział jako wypadkową procesu wymiany dóbr i raczej na tej płaszczyźnie relacje społeczne zauważał (Kaviraj, Khilnani 2001, s. 18, 20–21). J. Locke, A. Ferguson czy A. Smith zauważali, że najważniejsze „konsekwencje teoretyczne dla liberalnego ideału społeczeństwa obywatelskiego niosła za sobą myśl o konieczności oddzielenia sfery państwa od społeczeństwa” (Dziubka 2000, s. 37). J. Locke interpretował społeczeństwo obywatelskie przez pryzmat właściwości, jakimi powinno się ono cechować, a do których należą: przestrzeganie znanych i stałych praw, istnienie sądownictwa i mechanizmów umożliwiających nakładanie oraz egzekwowanie sankcji. W świecie anglosaskim społeczeństwo obywatelskie było po prostu antonimem barbarzyństwa, tyranii, despotyzmu czy społeczeństwa naturalnego (Kaviraj, Khilnani 2001).

B.R. Barber interpretuje społeczeństwo obywatelskie jako przestrzeń obywatelską funkcjonującą między władzą państwową a sektorem prywatnym. Pisze: „To nie tutaj głosujemy i nie tutaj sprzedajemy i kupujemy, lecz rozma-



wiamy z sąsiadami na temat przeprowadzania dzieci przez jezdnię, planujemy imprezę charytatywną na rzecz szkoły, zastanawiamy się, czy nasza parafia mogłaby utworzyć schronisko dla bezdomnych, organizujemy letnie zawody sportowe dla dzieci. (...) Społeczeństwo to tworzą z własnej woli swobodnie stowarzyszone jednostki i grupy dążące do wytworzenia wspólnej płaszczyzny działania” (Barber 2001, s. 360–361). Autor raportu nt. stanu społeczeństwa obywatelskiego definiuje ten termin także w aspekcie spełnianych przez nie funkcji, uznając, że wyznacznikiem społeczeństwa obywatelskiego jest aktywność zrzeszania się ludzi w dobrowolnych organizacjach w celu realizacji wspólnych zadań. Uzupełnia ten miernik również poziom korzystania przez społeczeństwo z praw politycznych, czyli udział w lokalnym życiu politycznym i głosowanie w wyborach lokalnych (Diagnoza Społeczna 2003).

Tak skonstruowane społeczeństwo – w opinii Francisca Fukuyamy – częściej i skuteczniej będzie rozliczało odpowiednie instytucje z realizowania działań niż społeczeństwo będące po prostu sumą tworzących je jednostek, niepotrafiących ze sobą współdziałać. Francis Fukuyama zauważa jednak tkwiące w tak rozumianym społeczeństwie implikacje dla nadużyć pojawiających się po stronie organizacji. W takim społeczeństwie istnieje bowiem pokusa wykorzystania siły poszczególnych grup społecznych dla realizacji ich własnych partykularnych interesów zamiast kontrolowania i egzekwowania odpowiedzialności rządowych instytucji (Fukuyama 2005, s. 46–47).

Definicję społeczeństwa obywatelskiego przez pryzmat niezależności wobec państwa i mechanizm funkcjonowania przytacza z kolei K. Murawski, różnicując przyjętą formułę w oparciu o istniejący model demokracji oraz związek między państwem a społeczeństwem i wagą jego elit politycznych. W oparciu o powyższe kryteria Murawski wyodrębnia społeczeństwo obywatelskie niezależne od państwa działające w sieci różnego rodzaju powiązań i inicjatyw pozarządowych oraz charakterystyczne w państwach opartych na demokracji o charakterze oligarchicznym. W pozostałych przypadkach określa Murawski społeczeństwo obywatelskie jako wspólnotę polityczną, ukierunkowaną na realizację praw i podejmowanie decyzji o charakterze politycznym (Murawski 1999, s. 16).

Według E. Shilsa (1994, s. 10–12): „społeczeństwo obywatelskie to społeczeństwo cechujące się w dużym stopniu podzielaną, zbiorową samoświadomością – poznawczą i normatywną. Społeczeństwo obywatelskie to społeczeństwo, w którym rola obywatelskiej samoświadomości zbiorowej jest znaczna. Stanowi ono publiczną sferę i jest wytworem prywatnych oraz rządowych instytucji. Tę sferę i wytwór prywatnych i rządowych instytucji można uznać za obywatelskie, gdy sprawują normatywną, regulacyjną funkcję wobec ekonomii i państwa oraz tych prywatnych instytucji, w tym także pierwotnych instytucji tego społeczeństwa”.

Odrodzenie koncepcji społeczeństwa obywatelskiego i silne akcentowanie jego roli we współczesnym świecie uwypukliło jego różnorodność znaczeniową nie tylko wśród myślicieli i szkół, ale przede wszystkim wśród różnych kultur i nacji. Pojawiła się luka pojęciowa, w ramach której można by określić w sposób uniwersalny tę formę organizacji społecznej (Seligman 1995, s. IX).

Według J. Rifkina (2000) zachodnia cywilizacja osiągnęła punkt zwrotny. Wobec niewydolności państw i agresywnej ekspansji globalizującej się komercji słabnie kultura i zanika jej różnorodność, a są to podstawowe przesłanki zrównoważonego rozwoju. Wobec takich zjawisk możliwe są trzy drogi: wzrost fundamentalizmu, rozwój czwartego sektora (grup przestępczych) lub rozwój trzeciego sektora (odnowienie społeczeństwa obywatelskiego). Jedyne efektywne scenariusze ratujące demokrację i gwarantujące zrównoważony rozwój to budowa trzeciego sektora. Wymaga to jednak wykreowania i/lub pomnażania kapitału społecznego w rozumieniu Putnama, co z kolei zdeterminowane jest wykreowaniem – po pierwsze – wzajemnego zaufania ludzi i – po drugie – znacznego udziału wolontariatu w populacji osób aktywnych zawodowo. Nieodpłatna działalność na rzecz wspólnoty, czyli wolontariat, jest warunkiem koniecznym w rozwoju organizacji pozarządowych tworzących trzeci sektor. To właśnie trzeci sektor i jego rozwój J. Rifkin postrzega jako jedyny pozytywny scenariusz dla demokracji i zrównoważonego rozwoju.

Na potrzeby niniejszych badań przyjęto definicję społeczeństwa obywatelskiego zaproponowaną przez Centrum ds. Społeczeństwa Obywatelskiego London School of Economics określające społeczeństwo obywatelskie jako przestrzeń „dobrowolnego współdziałania na rzecz wspólnych interesów, celów i wartości. Teoretycznie jego formy instytucjonalne są odrębne od państwa, rodziny i rynku, ale w praktyce granice między państwem, społeczeństwem obywatelskim, rodziną i rynkiem bywają bardzo złożone, zamazane i zmienne. Społeczeństwo obywatelskie obejmuje zazwyczaj wiele obszarów, podmiotów i form instytucjonalnych o różnym stopniu sformalizowania, autonomii i siły. W społeczeństwach obywatelskich działają często organizacje takie jak formalne instytucje charytatywne, prorozwojowe organizacje pozarządowe, wspólnoty, organizacje kobiece, związki wyznaniowe, stowarzyszenia zawodowe, związki zawodowe, grupy samopomocy, ruchy społeczne, stowarzyszenia przedsiębiorców, koalicje i grupy interesu”.

Konieczność ujmowania społeczeństwa obywatelskiego w nurcie rozważań ekonomicznych jest ważna z uwagi na jego rolę w redukcji wykluczenia społecznego, gdyż takie społeczeństwo tworzy sprzyjające warunki do usamodzielnienia oraz uczestniczenia we wzroście gospodarczym relatywnie dużej liczbie obywateli. Współcześni ekonomiści w krajach zachodnich poszukują najlepszej ścieżki rozwoju społeczno-gospodarczego, a formułowane wzorce

rozwoju mieszczą się pomiędzy postulatami wolności jednostki a interwencjonizmem i kontrolowaniem ludzkich działań. Przywołany przez G. Skąpską ojciec klasycznej ekonomii A. Smith w *Badaniach nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* z 1776 roku twierdził, że bogate narody rodzą się na skutek naturalnej skłonności ludzi do robienia interesów, w czym prowadzi ich „nie-widzialna ręka rynku” (Skąpska, s. 58). Wiek wcześniej dla T. Hobbes’a warunkiem efektywnego funkcjonowania społeczeństwa było istnienie silnego państwa, które ponad partykularnymi interesami egoistycznych grup i jednostek będzie dbało o dobro wspólne (Hobbes 2006). Obecne wzorce rozwoju, bazujące na hegemonii rynku albo państwa, propagują zglobalizowane rynki światowe albo wariacje odgórznej regulacji ze strony państwa narodowego lub struktur ponadpaństwowych, czego przykładem są chociażby Międzynarodowy Fundusz Walutowy czy Bank Światowy. Rosnące zainteresowanie społeczeństwem obywatelskim także na gruncie nauk ekonomicznych jest konsekwencją dotychczasowego uwzględniania w opisie kategorii ekonomicznych wyłącznie czynników *stricte* ekonomicznych z pominięciem, nawet zgoła oczywistych, determinant o podłożu np. społecznym, które z powodu ich pozaekonomicznego wymiaru wyjęto poza ramy obserwacji. Natomiast obecnie hołubiony wolny rynek wyrosły ze społeczeństwa przemysłowego pomija potrzeby społeczne i inne aspekty o charakterze pozaekonomicznym. A jak słusznie konstatawał K. Polanyi, działalność gospodarcza człowieka zakorzeniona jest w określonej kulturze, strukturze społecznej i w systemie politycznym. W związku z powyższym ekonomia nie jest procesem li tylko formalnym, ale zinstytucjonalizowanym, zachodzącym w sferze ludzkich działań. Analizy K. Polanyi’ego wskazują, że duch wolnego rynku, o ile nie jest kontrolowany, skutkuje takimi negatywnymi zjawiskami jak wzrost ubóstwa, powstawanie i eskalacja konfliktów, rozpad więzi społecznych. Zatem, jak twierdzi K. Polanyi, niezbędnym elementem pomyślniej gospodarki powinny być instrumenty regulacyjne i kontrolne, przyczyniające się do kreowania pożądanych relacji społecznych, choć zauważał także ryzyko związane z ograniczeniem wolności jednostki w gospodarkach centralnie kierowanych (Skąpska, s. 58). Podobne spostrzeżenia formułuje J. Stiglitz w przedmowie do polskiego wydania książki K. Polanyi’ego (Polanyi 2010, s. XVII), zwracając uwagę na społeczne skutki samoregulujących się rynków, w tym erozję kapitału społecznego, twierdząc, że tzw. samoregulująca się gospodarka rynkowa może się na przykład przekształcić w kapitalizm mafijny i w mafijny system polityczny<sup>8</sup>. Stąd wniosek, że rynek nie bierze pod uwagę wielu ważnych celów społecznych, które są formułowane w innym trybie (Zegar 2017, s. 22).

<sup>8</sup> Słowo wstępne autorstwa Josefa Stiglitz do książki Karla Polanyi’ego.

### 2.3. Ekonomia społeczna i kapitalizm demokratyczny

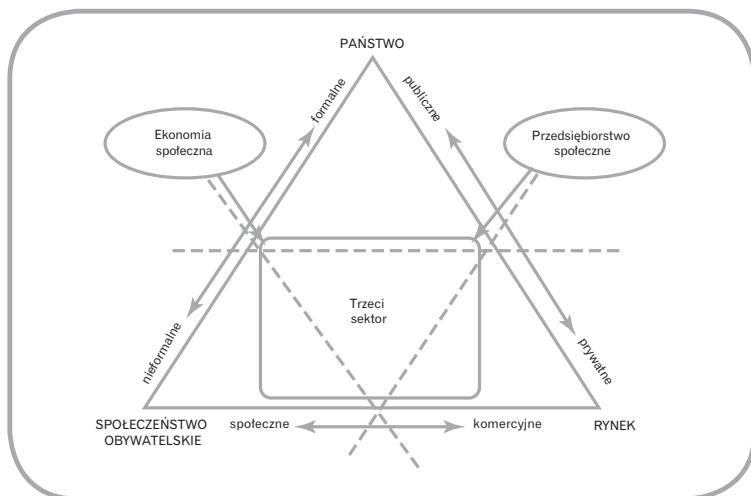
Rozważania o społeczeństwie obywatelskim na gruncie ekonomii koncentrują się wokół obszaru ekonomii społecznej, gdyż to ona jest w dużej mierze przejawem i wyznacznikiem społeczeństwa obywatelskiego. To w jej obszarze spotyka się działalność gospodarcza realizująca cele społeczne. G. Skąpska (2007, s. 58–59) przypomina, że w historii miały miejsce różne próby zastosowania idei ekonomii społecznej. Niemcy w 1948 roku zainicjowały społeczną gospodarkę rynkową oraz tzw. kapitalizm reński jako sposób gospodarowania zabezpieczający państwo przed napięciami społecznymi. Francja w latach powojennych przeprowadziła eksperyment skierowany na „uspołecznianie” kapitalizmu oparty na systemie zabezpieczeń socjalnych, bezpłatnej edukacji i służbie zdrowia w ramach tzw. planowania indykatywnego. To właśnie we Francji rozpropagowano termin „ekonomia socjalna”, którego w latach 70. używał M. Rocard na określenie sektora gospodarki, ukształtowanego wokół własności spółdzielczej, niebędącego zatem ani sektorem prywatnym, ani publicznym (Skąpska, s. 58–59). Współcześnie ekonomię społeczną rozumie się znacznie szerzej, a jednocześnie, podobnie jak wiele innych kategorii, niejednoznacznie. Niuanse definicyjne powodują zatem zacieranie różnic między poszczególnymi podmiotami czy też grupami podmiotów tworzących trzeci sektor i stosowanie zamiennie pojęć organizacje non profit, organizacje pozarządowe czy gospodarka społeczna. Powyższe kategorie, choć nierozzerwalne, nie są jednak tożsame. Sektor trzeci jest pojęciem szerszym, wpisanym między sektor prywatny i publiczny, którego fundamentem są organizacje non profit, a dopełnieniem ekonomia społeczna oraz społeczeństwo obywatelskie. Autorka zdaje sobie sprawę z, wprawdzie subtelnymi, ale jednak istniejącymi, różnic między poszczególnymi kategoriami, jednak z uwagi na dość częste ich przenikanie się w literaturze, w tym miejscu będą rozumiane jako pojęcia tożsame<sup>9</sup>. Dane przywoływane w tej części pracy pochodzą między innymi z badań prowadzonych przez CBOS i – jak można sądzić z samego raportu ukazującego wyniki tych badań – autorzy również używają powyższych kategorii zamiennie<sup>10</sup>, w związku z czym niemożliwa byłaby dezagregacja przedstawionych danych.

Zdaniem J. Hausnera (2007, s. 12), w ekonomii społecznej nie chodzi o to, aby „gospodarkę prywatną oraz gospodarkę publiczną przenieść na <<spo-

<sup>9</sup> Zainteresowanym niuansami definicyjnymi i klasyfikacyjnymi polecam: W. Okrasa, Sektor trzeci jako przedmiot badań statystyki publicznej: Wybrane problemy. Dostępny na stronie GUS [http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xber/gus/POZ\\_Sektor\\_trzeci\\_jako\\_przedmiot\\_badan\\_statystyki\\_publicznej.pdf](http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xber/gus/POZ_Sektor_trzeci_jako_przedmiot_badan_statystyki_publicznej.pdf).

<sup>10</sup> O zamiennym stosowaniu wspomnianych kategorii świadczy chociażby zdanie: „(...) nieodpłatna działalność na rzecz wspólnoty jest bowiem konieczną podstawą rozwoju organizacji pozarządowych (non profit – pozytyku społecznego, zwanych NGO-sami (...)) czyli właśnie trzeciego sektora (...). J. Czapieński i T. Panek (red.), *Diagnoza Społeczna 2007. Warunki i jakość życia Polaków. Raport. Rada Monitoringu Społecznego*, Warszawa, s. 264.

łeczną modłę>> i zmienić kapitalizm właścicieli (ang. *shareholding capitalism*) w kapitalizm interesariuszy (ang. *stakeholding capitalism*), co się marzyło wielu starym i nowym socjalistom (w tym brytyjskim labourzystom u progu rządów Tony Blaira), ale aby umożliwić rozwiązywanie, a przynajmniej łagodzenie problemów społecznych, które nieuchronnie generuje rynek i państwo. I jeśli to się udaje, choćby częściowo, to niewątpliwie ekonomia społeczna może przyczynić się także do jakiejś modyfikacji (ewolucji) gospodarki prywatnej i gospodarki publicznej, a tym samym długotrwałego rozwoju społeczno-gospodarczego”. Może ten rozwój współtworzyć dlatego, że – zgadzając się z W. Kwaśnickim (2005, s. 11) – ekonomia społeczna jest komplementarna względem rynku i państwa (rys. 2.1.). Nie może być systemową alternatywą gospodarki prywatnej, tylko jej uzupełnieniem. I podążając za J. Hausnerem (2007, s. 13), „taką musi pozostać, aby być społeczną: nie może ani substytuować, ani wypierać rynku. Co także dotyczy gospodarki publicznej”.



Rysunek 2.1 Systemowe usytuowanie ekonomii społecznej i społeczeństwa obywatelskiego

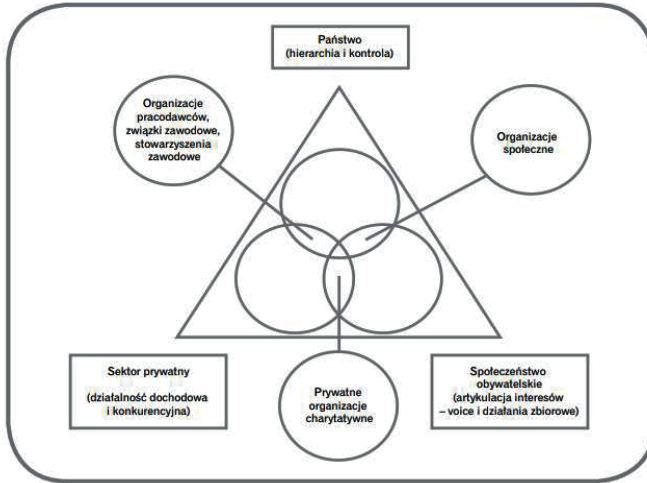
Źródło: J. Hausner, 2007, *Ekonomia społeczna jako kategoria rozwoju w: Ekonomia społeczna a rozwój*, red. nauk. Jerzy Hausner, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków, s. 13.

Na rysunku 2.1. zaprezentowano ekonomię społeczną jako obszar, w ramach którego przenikają się podstawowe segmenty systemu społecznego. Widać, że najsilniej jest ona związana właśnie z organizacjami społeczeństwa obywatelskiego (trzeci sektor), ale zawiera również wybrane działania sektora publicznego (np. polityka zatrudnienia i polityka integracji społecznej), jak również sektora prywatnego (np. społeczna odpowiedzialność biznesu) (Rymsza 2005).

Unia Europejska jest przychylna rozwojowi koncepcji ekonomii społecznej, akcentując jej socjalne ukierunkowanie na potrzeby najmniej uprzywilejowanych grup społecznych, którym ciężko odnaleźć się na rynku oraz możliwości, jakie daje ekonomia społeczna w tworzeniu nowych miejsc pracy. Coraz częściej rozpatruje się ekonomię społeczną w kontekście rozwoju regionalnego, gdyż jej podmioty, przede wszystkim przedsiębiorstwa społeczne, niwelują bądź ograniczają negatywne skutki lokalnych kryzysów gospodarczych, w zwalczaniu których działania państwa są nieskuteczne. Instytucje ekonomii społecznej w dużej mierze przyczyniają się do ograniczania bezrobocia czy zapobiegania wykluczeniu społecznemu i zawodowemu. „Jedną z nowości propagowanych przez teoretyków i praktyków ekonomii społecznej jest idea „praca zamiast zasiłku”, promująca aktywność i samodzielność. A ważnym celem, do jakiego się dąży, jest rozwinięcie etosu samopomocy, bez liczenia na wsparcie ze strony państwa, co byłoby realizacją postulatu społecznej nauki Kościoła katolickiego dotyczącego państwa pomocniczego. Od pozostałych organizacji pozarządowych różni je zorientowanie na zysk, który ma umożliwić realizację celów oraz dążenie do tego, aby członkowie odczuli korzyści współtworzenia organizacji” (Skąpska 2007, s. 58). Taką gospodarkę można określić, wprowadzonym przez amerykańskiego politologa i ekonomistę M. Novaka (1990), mianem demokratycznego kapitalizmu, opartego na szeroko dostępnych prawach własności, szeroko zakreślonych swobodach gospodarczych, i – co ważne – użytkującego wszelkie wykreowane formy kapitału społecznego. W takiej gospodarce, jak wskazuje G. Skąpska (2007), w obrocie gospodarczym funkcjonują wszelkie rodzaje własności grupowej – własności spółdzielczej, wspólnotowej czy akcjonariatu pracowniczego. „Tego rodzaju demokratyzowany kapitalizm stwarza szansę na przełamanie pewnego wzorca kulturowego, stanowiącego kolejnego wroga społeczeństwa obywatelskiego (Skąpska 2002, s. 15–17)”.

Demokratyczny kapitalizm jest przeciwstawieniem się z jednej strony kapitalizmowi oligarchicznemu, kapitalizmowi „kolesiów”, a z drugiej przeciwstawieniem się kapitalizmowi pasożytniczemu, w którym powiązania polityczne decydują o dostępie do kredytów i np. uprzywilejowanych akcji prywatyzowanych spółek czy też ziemi. Mechanizm działania takiego kapitalizmu wykorzystuje przepisy prawa do formułowania nieuzasadnionych przywilejów, a także tworzenia barier społecznych i ekonomicznych. Kapitalizm „oligarchiczny”, „polityczny”, „nomenklaturowy” bazuje na przejmowaniu zasobów oraz efektów działań grup produktywnych przez grupy i warstwy nieproduktywne. Dzieje się tak dlatego, że prerogatywy są efektem dostępu do specyficznego kapitału, jakim są powiązania polityczne i koleżeńskie z ośrodkiem decyzyjnym. Jednocześnie społeczna ocena zamożności i bogactwa wynika z przekonania, że nie pochodzą one

z odpowiednio wysokich nakładów pracy czy podjętego ryzyka, ale z kumoterstwa, układów, znajomości i korupcji. Dodatkowo, polska rzeczywistość spotyka się z tym rodzajem kapitału pasożytniczego w jego najgłębszej postaci z uwagi na mechanizm zawłaszczania majątku w czasie procesu prywatyzacji.

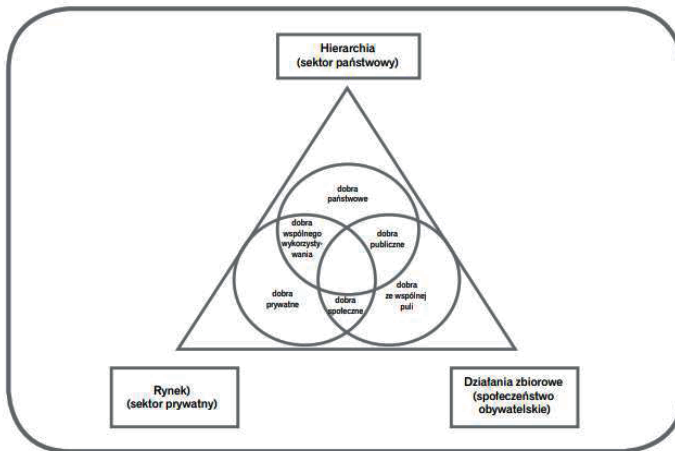


Rysunek 2.2 Trójsektorowy model społeczeństwa postindustrialnego

Źródło: *The State in a Changing World. World Development Report 1997*, Oxford University Press, Oxford 1997 s. 116.

„We współczesnej kompleksowej gospodarce kapitalizm pasożytniczy, a nie obywatelski, charakteryzuje istnienie rozległego obszaru powiązań i zależności korupcyjnych, tworzących się dzięki systemowi kontyngentów, zezwoleń i licencji w oparciu o decyzje administracyjne i swobodne uznanie decydentów, wykorzystujących niedoskonałości prawa, często świadome, w tym, np. prawa zamówień publicznych czy prawa obrotu papierami wartościowymi” (Skąpska 2007, s. 60). „Wrogiem społeczeństwa obywatelskiego jest ukształtowanie się <<brudnych wspólnot>> interesów, obejmujących wykonawców prawa, urzędników państwowych, przedsiębiorców oraz pospolitych przestępców funkcjonujących na podstawie utrwalonych norm kooperacji oraz struktury powiązań, zależności i lojalności. Na to nakłada się swoiste dziedzictwo społeczeństwa, dla którego charakterystyczny był upadek miast i mieszczaństwa oraz zacofanie rolnictwa z takimi towarzyszącymi zjawiskami mentalnymi, jak: podejrzliwy, często zawistny stosunek do zamożności i gospodarności, ataki na moralność mieszczańską, krytyka bezpośrednich producentów i kupców za ich rzekome filisterstwo czy ciasny tradycjonalizm. Dla funkcjonowania społeczeństwa obywatelskiego konieczne jest radykalne zerwanie z tego rodzaju modelem kapitalizmu pasożytniczego (Skąpska 2003)”.

J. Szacki (1997) w trójsektorowym modelu gospodarki (rys. 2.2.) wymienia sektor pierwszy, gdzie podmioty i cele są prywatne, następnie sektor drugi, czyli administracja państwowa, gdzie podmioty i cele są publiczne, oraz sektor trzeci, gdzie podmioty są prywatne, a cele publiczne, i to właśnie jest społeczeństwo obywatelskie. W takim rozumieniu tego pojęcia do przejawów funkcjonowania społeczeństwa obywatelskiego wlicza się wszelkie przedsięwzięcia o charakterze publicznym, inicjowane i realizowane przez osoby prywatne i organizacje pozarządowe (Społeczeństwo obywatelskie i jego instytucje..., s. 5).



Rysunek 2.3 Typologia dóbr i usług

Źródło: Picciotto R., *Personal Reflections on the Policy Dialogue*, w: G. Kochendorfer-Lucius, B. Pleskovic (red.) *Inclusion, Justice, and Poverty Reduction*, German Foundation for International Development, Villa Borsig Workshop Series 1999.

J.P. Olsen zaproponował dwie alternatywne wizje społeczeństwa, tj. rynkową i demokratycznego państwa opiekuńczego (Olsen 1991, s. 12–14). Pierwsza z nich dobro społeczeństwa oddaje w ręce suwerennych jednostek sprawujących ostateczną władzę i odpowiedzialność. Polityka jest rozumiana jako dobrowolna wymiana, a członkowie społeczeństwa maksymalizują swoje korzyści w relacjach z innymi ludźmi, bazując na wyrachowaniu. W rynkowym społeczeństwie zasoby umożliwiające rządową ingerencję powinny być ograniczone, a ich wykorzystanie nadzorowane. Taka wizja społeczeństwa była podzielana przez M. Thatcher, która mawiała: „Nie istnieje coś takiego jak społeczeństwo, są tylko jednostki i rodziny”. Drugi model – tj. demokratycznego państwa opiekuńczego – za dobre społeczeństwo uznaje takie, w którym ostateczna władza i odpowiedzialność za powodzenie wspólnoty i każdego jej członka przynależy społeczności. Polityka stanowi zbiorowy, świadomy i celowy proces nakreślony przez wspólną tradycję, kształtujący



prawa i obowiązki. Obie wizje różnią się w sposobach umiejscowienia instytucji publicznych i prywatnych. Zgodnie z konkluzją G. Esping-Andersena (1993, s. 103): „(...) państwo opiekuńcze musi być rozpatrywane nie tylko przez to, co oferuje, ile wydaje oraz jak jest prawnie umocowane, ale także poprzez to, jakie są jego relacje z rynkiem i alternatywnymi wobec publicznych instytucjami prywatnymi”.

Najbardziej dalekosiężną perspektywę kształtowania nowego europejskiego modelu społecznego powinna wyznaczać wizja „europejskiego społeczeństwa”, która – zdaniem C. Offe (2000) – powinna się urzeczywistnić w procesie analogicznym do tego, który historycznie doprowadził w Europie do wykreowania „zorganizowanej obywatelskości” (ang. *organizing civility*) w następstwie budowania państwa. Taka wizja powinna wyrastać z trójsektorowej koncepcji nowoczesnego społeczeństwa (rysunek 2.2.), zgodnie z którą trzy komplementarne, autonomiczne i partnerskie względem siebie sektory – publiczny, prywatny i obywatelski – dostarczają zróżnicowany koszyk różnego rodzaju dóbr (Hausner 2014, s. 79), co zaprezentowano na rysunku 2.3.

Polityka społeczna, w ramach zmian w europejskim modelu społecznym, jest ukierunkowana na rozwój kapitału ludzkiego i kapitału społecznego, ma wspierać wzrost szans życiowych defaworyzowanych jednostek oraz grup społecznych i – co ważne – z założenia powinna być prowadzona interaktywnie, w oparciu o dialog obywatelski i partnerstwo publiczno-prywatno-społeczne. Taka polityka społeczna wpisuje się w ogólne założenia i cele Strategii Lizbońskiej, rozwijającej koncepcję polityki rozwoju społeczno-gospodarczego Unii Europejskiej i jej krajów członkowskich, bazującej na triadzie – wzrost, konkurencyjność, spójność (Hausner 2014, s. 79). Jak podkreślał F. Fukuyama (2001), „to koncepcja kluczowa dla współczesnej demokracji i nowoczesnej neoliberalnej gospodarki, to także obszar współpracy między sektorami prywatnym i publicznym oraz sferami władzy”. A także to: „Społeczeństwo zorganizowane w spójne grupy – jak komitety rodzicielskie (ang. *Parent-Teacher Organizations*), organizacje kontroli standardów w życiu publicznym (ang. *watchdog groups*), czy organizacje rzecznictwa interesów poszczególnych środowisk (ang. *advocacy organizations*)” (Fukuyama 2005).

Wraz z postępującym procesem globalizacji następuje sukcesywny wzrost znaczenia lokalnych społeczności idący w parze ze wzrostem znaczenia samorządów lokalnych i regionalnych, w drodze cedowania procesów zarządzania szkolnictwem, służbą zdrowia, opieką społeczną i bezpieczeństwem na poziom lokalny i regionalny. Doprowadzi to w konsekwencji do wzrostu zainteresowania lokalnej i regionalnej opinii publicznej, wymusi wzrost zaangażowania mieszkańców w procesy opiniotwórcze, a w niektórych oko-

licznościach również decyzyjne. Mieszkańcy jednoczący się wokół realizacji wspólnych, ważnych z ich punktu widzenia, zadań, mogą inicjować, a co ważniejsze, także kreować kształt dyskursu społecznego i politycznego oraz budować odpowiedzialność za wykorzystanie publicznych środków i wymuszać transparentność podejmowanych działań.

Podobnie konstatuje Z. Barczyk (2001), twierdząc, że rozwój lokalny i przenoszenie zarządzania wieloma sferami bezpośrednio dotyczącymi naszego życia na poziom lokalny będzie powodowało z czasem wzrost partycypacji obywatelskiej w zarządzaniu. Według niego warunkiem wskazywanych zmian jest jednak wykształcenie się w przedmiotowych społecznościach lokalnych struktur społeczeństwa obywatelskiego, formowanych przez ludzi przekonanych o możliwości ich oddziaływania na sprawy lokalne. Społeczności lokalne świadome swoich praw, partycypujące w zarządzaniu lokalnymi sprawami, uczestniczące poprzez organizacje pozarządowe w realizacji zadań wcześniej przynależnych samorządowi, stanowią alternatywę dla społeczeństwa obywatelskiego budowanego w skali makro. Jak pisze Piechota (2007, s. 43), globalizacja jako proces nie tylko ekonomiczny, ale również społeczny, prowadzi do budowy i wzmocnienia społeczności obywatelskich o zasięgu lokalnym, ale może również prowadzić do współpracy tych społeczności między sobą w realizacji wspólnych projektów, wychodząc poza obręb jednego kraju. Inną kwestią jest skala, w jakiej społeczeństwa będą zainteresowane współpracą pomiędzy obywatelami i stworzeniem mechanizmów społeczeństwa obywatelskiego.

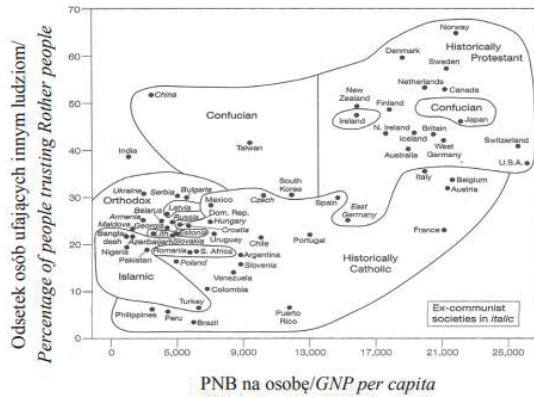
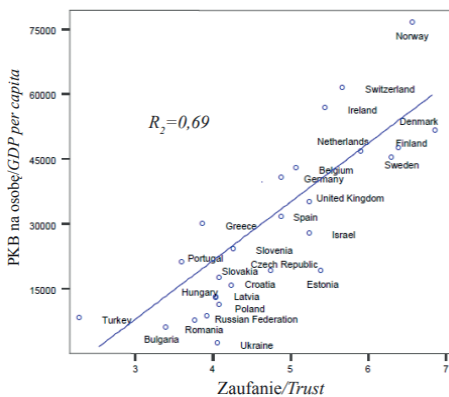
W publikacji *Koniec człowieka* F. Fukuyama (2004) zauważa, że „ostatni człowiek” spełnia się i wypełnia pustkę, zarabiając pieniądze i chodząc na zakupy. „Ostatni człowiek” przestał myśleć i marzyć, bo woli posiadać i konsumować. Podobnie sądzi Z. Bauman (2006, s. 33; 2000), uważając, iż obecnie konsument zastąpił obywatela, a według niego: „(...) konsument jest wrogiem obywatela. Obywatel jest zainteresowany prawdą o ponadjednostkowym, społecznym walorze, bo szuka samospelnienia we wspólnocie, do której należy lub którą pragnie powołać do życia. Konsument jest zainteresowany tylko zaspokajaniem osobistych pragnień. Nie myśli o prawdzie i kłamstwie. Używa tylko kategorii użyteczności, przyjemności, uciechy. W świecie konsumentów zrywa się komunikacją między *ecclesia* (sprawy prywatne) i *oikos* (siedlisko spraw wspólnych)” (Zakowski 2006, s. 32).

Współcześni myśliciele i propagatorzy społeczeństwa obywatelskiego są jednomyślni co do tego, że silne państwo nie może istnieć bez silnych stowarzyszeń obywatelskich, bez bezpośredniej partycypacji obywatela we władzy, bez tej możliwości funkcjonowania w stowarzyszeniach różnego typu, gdyż to wszystko jest przejawem pełnej demokracji. Antonimem takiej gospodar-

ki jest już tylko państwo totalitarne, w którym „jednostka może realizować się tylko i wyłącznie w ramach lub strukturach onnipotencyjnego państwa” (Wałdoch 2008, s. 18). Stowarzyszenia mają swój wkład w rozwój społeczno-gospodarczy także pośrednio, poprzez uczenie demokracji i współodpowiedzialności za wspólny sukces, ponadto dają możliwość szeroko rozumianej samorealizacji. Cele i kierunki, do jakich zmierza ewolucja społeczeństwa obywatelskiego, mogą być różne i, jak zauważa M. Wałdoch (2008, s. 18), choć społeczeństwo obywatelskie nadal najsilniej ujawnia się w gospodarce wolnorynkowej, to poprzez wszędobylski „branding” próbuje zawładnąć naszą wolną przestrzenią i życiem prywatnym. Jak pisze M. Wałdoch, zgadzając się z N. Klein, miejsce dawnych tyranów naszej wolności osobistej i społecznej zajął nowy uzurpator, gdyż – jak twierdzi N. Klein – współczesne społeczeństwo jest zniewolone przez wielkie koncerny światowe (Wałdoch 2008, s. 18). N. Klein (2004, s. 16–17) postuluje powstanie ruchu społecznego skierowanego przeciwko wielkim koncernom, bo „wielkie koncerny rozrosły się tak bardzo, iż zajęły miejsce rządów (...) w odróżnieniu od rządów nie odpowiadają przed nikim (...) brakuje mechanizmów, które zmusiłyby je do odpowiedzialności przed całym społeczeństwem”. W książce *No logo* opisuje ona kolejny trend ewolucji społeczeństwa obywatelskiego, które będzie rozumiane pejoratywnie jako przeciwwaga dla globalizacji i władzy wielkich korporacji nad światem, której państwa i organizacje międzynarodowe albo nie chcą, albo nie potrafią się przeciwstawić. Wyłania się tu nowa rola społeczeństwa obywatelskiego, które poprzez swoje mechanizmy będzie w stanie wyhamować negatywne skutki ekspansywnej polityki koncernów.

Trzeba zauważyć, że społeczeństwa obywatelskiego nie należy rozpatrywać wyłącznie w kategoriach organizacji pozarządowych, które są najmocniej akcentowane w przyjętych dokumentach strategicznych. Choć rzeczywiście to w nich skupia się istota społeczeństwa obywatelskiego (Guclu, Dees, Anderson 2002; Birkhölzer 2009; Guo, Bielefeld 2014), to jednak, wymieniając za P. Glińskim (2006), można wskazać także inne obszary ujawniania się jego przejawów np.:

- sektor organizacji społecznych i obywatelskich, zwany też trzecim sektorem lub sektorem organizacji pozarządowych;
- lokalne wspólnoty o mniej lub bardziej obywatelskim charakterze;
- alternatywne, mniej sformalizowane wspólnoty obywatelskie;
- rozmaite ruchy społeczne;
- subkultury młodzieżowe;
- indywidualne postawy, zachowania i więzi obywatelskie oraz
- sieci zaufania społecznego.

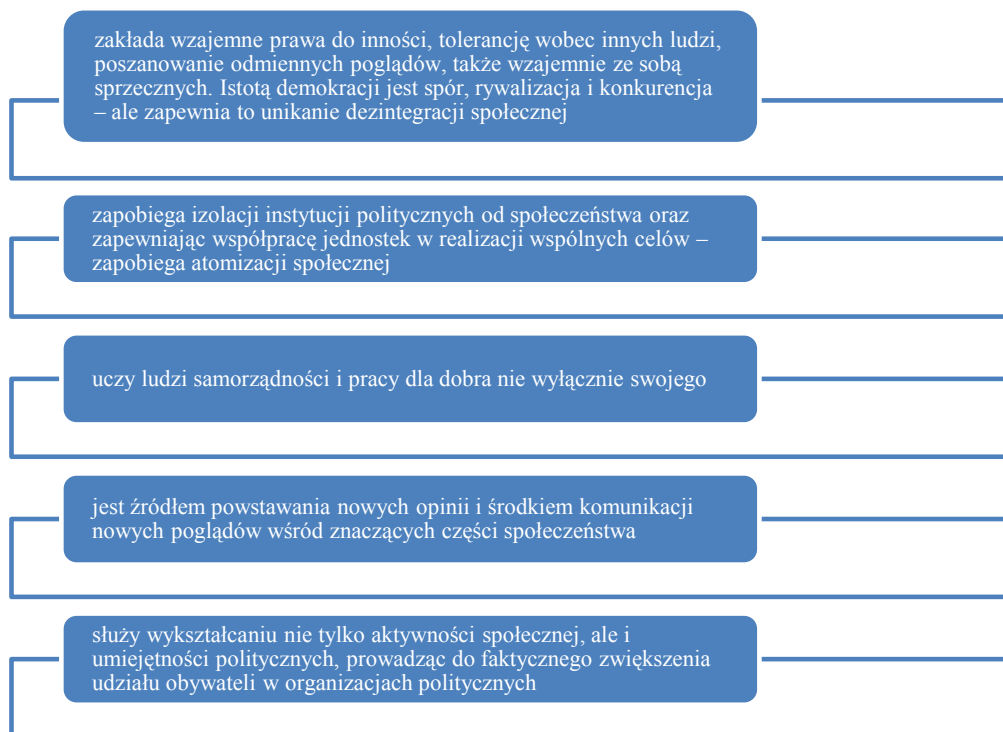


Rysunek 2.4 Zależność między zaufaniem a wynikami ekonomicznymi wybranych krajów świata

Źródło: Harrison L.E., Huntington S.P. (eds.), *Culture Matters: How Values Shape Human Progress*, Basic Books, New York 2000.

Właściwa ścieżka rozwoju wymaga prężnie funkcjonującego społeczeństwa, dla którego demokracja, współdziałanie, potrzeby innych będą cenną wartością. W obliczu wyczerpywania się tanich zasobów i łatwych możliwości osiągnięcia wzrostu gospodarczego, rozwój społeczno-gospodarczy, a więc rozwój we wszystkich wymiarach życia wysoko rozwiniętych społeczeństw nie będzie możliwy bez zacieśniania więzi i zaufania członków społeczeństwa (Będzik 2010, s. 40–46; 2012, s. 15–22). Ciekawą zależność, również potwierdzającą dodatnią korelację między zaufaniem a PNB *per capita* krajów z różnych stron świata, uwzględniającą także przynależność religijną narodu, pokazali Harrison i Huntington (2000) (rys. 2.4.). Do tej tezy nie pasują Chiny i Indie charakteryzujące się relatywnie dużym odsetkiem zaufania zgeneralizowanego przy niskim PNB *per capita*. Wynika to zapewne ze specyfiki ich społeczeństw i podejścia do zaufania do innych ludzi, tj. ludzi w obrębie tej samej kasty, gdyż członkowie jednej kasty nie spotykają się z osobami należącymi do innych kast, nawet jeśli żyją obok siebie.

Przywoływany już E. Shils (1994, s. 10–12) pisze: „z obywatelskości wynika przywiązanie do całości społeczeństwa, objawiające się w decyzjach i działaniach zmierzających do ochrony i pomnażania dobra całej społeczności. (...) Obywatelskość to akceptacja zobowiązania do działania (przynajmniej w pewnym zakresie) na rzecz wspólnego dobra, w momencie podejmowania decyzji dotyczących sprzecznych interesów czy ideałów. Nakazuje ona branie pod uwagę konsekwencji poszczególnych działań dla dobra wspólnego czy społeczeństwa jako całości. Na rysunku 2.5. zebrano wybrane cechy społeczeństwa obywatelskiego, które facylitują demokrację i które w dużej części można przy-



Rysunek 2.5 Cechy społeczeństwa obywatelskiego zapewniające utrzymanie porządku demokratycznego

Źródło: opracowanie własne na podstawie A. Szczap, *Koncepcje społeczeństwa obywatelskiego w filozofii społecznej liberalizmu i komunitaryzmu*, niepublikowana praca doktorska, Uniwersytet Zielonogórski, Wydział Filozofii, Zielona Góra 2006, <http://pldocs.docdat.com/docs/index-83740.html>

pisać także kapitałowi społecznemu, co dość jasno wskazuje na komplementarność tych dwu kategorii. Podsumowując przegląd koncepcji społeczeństwa obywatelskiego, należy zgodzić się z tezą J. Bardacha (1995, s. 22), że „ustrój demokratyczny opiera się i rozwija na bazie społeczeństwa obywatelskiego”.

## 2.4. Kondycja społeczeństwa obywatelskiego w Polsce

W Polsce idea społeczeństwa obywatelskiego została ukształtowana przez uwarunkowania historyczne, które odcisnęły swoje piętno zarówno na kształcie, jak i tempie zmian. Współcześnie społeczeństwo obywatelskie jest w Polsce rozumiane jako autonomiczny konstrukt mający możliwość zrównoważenia władzy państwowej, pozwalający jednocześnie społeczeństwu przejawiać

swoje interesy i potrzeby oraz wpływać na decyzje publiczne (Krasnodębski 2007, s. 27). Podobnie rozumie ten termin E. Nowacka (2003, s. 151), identyfikując społeczeństwo obywatelskie ze sferą stosunków i odniesień pomiędzy jednostkami, grupami społecznymi, funkcjonującymi poza układem wyznaczonym przez stosunki władzy publicznej. U podstaw społeczeństwa obywatelskiego leżą samorzutne inicjatywy społeczne ukierunkowane na realizację celów pozapolitycznych.

Jak trafnie zauważa D. Pietrzyk-Reeves (2012, s. 328–329), podstawy społeczeństwa obywatelskiego w Polsce zapoczątkowane przez Solidarność na początku lat 80. XX w. okazały się nietrwałe, nie tylko z braku obywatelskich i ekonomicznych wolności, nie tylko w wyniku awersji w relacji do państwa, ale także niemożności wypracowania i korzystania z doświadczeń obywatelskości. Późniejsze wprowadzenie instytucji demokratycznych i liberalnych w obszarze polityki i gospodarki nie wypełniło tej luki w kreowaniu praktyk obywatelskich. Zdaniem D. Pietrzyk-Reeves, to społeczeństwo obywatelskie, jego instytucje i kultura powinny być płaszczyzną tworzenia i rozwoju instytucji demokratycznych. Uwarunkowania historyczne i ustrojowe odwróciły ten schemat, uwypuklając cechy, które stały na przeszkodzie pełnego rozwoju obu płaszczyzn. D. Pietrzyk-Reeves wśród nich wymienia dystans wobec demokracji, niski stopień identyfikacji z instytucjami demokratycznymi oraz ogólną negatywną ocenę transformacji i w konsekwencji dystansowanie się wobec politycznego uczestnictwa. To specyfika polskiego społeczeństwa, która wymaga czasu z uwagi na konieczność zmiany w świadomości i mentalności członków społeczeństwa, ukierunkowania ich „na współpracę, a nie negację” wypracowania postawy „uczestnictwa i zaangażowania, a nie dystansu i krytycyzmu, (...) poszanowania prawa i nowych instytucji, wymaga wreszcie obywatelskiej kultury” (Pietrzyk-Reeves 2012, s. 329).

Podobne spostrzeżenia formułuje P. Sztompka (2016, s. 4), pisząc: „Przez ostatnie ćwierćwiecze zbudowaliśmy solidny nowy dom – demokratyczne państwo i kapitalistyczną gospodarkę, co więcej, dom dobrze wkomponowany w piękne, kolorowe, europejskie osiedle – ale wspólnota lokatorów, społeczeństwo obywatelskie, przestrzeń moralna ciągle bardzo szwankują”. Jest to konsekwencją specyfiki tej płaszczyzny gospodarki, odnoszącej się do społeczeństwa i mentalności, gdyż zmiany w tym obszarze wymagają dużo więcej czasu niż w innych. P. Sztompka przywołuje metaforę, której użył Dahrendorf (1990), odwołując się do trzech zegarów, które biegną w różnym tempie. Według niego najszybciej biegnie zegar polityczny, gdyż „podstawowe zmiany konstytucyjne i prawne budujące demokrację na gruzach autokracji można wprowadzić w kilka miesięcy”. Niższym tempem charakteryzuje się zegar ekonomiczny, „gdyż przestawienie gospodarki z centralnego planowania na wolny rynek musi zabrać lata”. Najwolniej porusza się jednak zegar trzeci, tj. „zegar społeczeństwa obywatelskiego i regulacji

aksjonormatywnych. Przystawienie mentalności i kultury ze zniewolonego *homo sovieticus* na tory demokracji i wolności wymaga pokoleń”.

Dlatego o efektywnym ukształtowaniu społeczeństwa obywatelskiego decydują także uwarunkowania kulturowe i – co ważniejsze – historyczne, które – zdaniem W. Osiatyńskiego (2004) – stanowią barierę budowy społeczeństwa obywatelskiego w Polsce. Podobne spostrzeżenia formułuje J. Czapiński (Diagnoza Społeczna 2015), pisząc, że: „Polacy mają mało doświadczeń społecznych i obywatelskich, które gromadzi się poprzez działania w organizacjach, uczestnictwo w oddolnych inicjatywach społecznych, w zebraniach publicznych czy wolontariacie. Skoro Polacy tak słabo się zrzeszają, rzadko sami podejmują działania na rzecz innych ludzi, organizacji i własnych społeczności, niechętnie się zbierają, by coś wspólnie postanowić, a potem zrobić, to nie mają okazji, by się nauczyć zorganizowanego działania społecznego i nabyć umiejętności potrzebnych do życia w społeczeństwie obywatelskim. Polacy nie umieją się organizować i skutecznie działać wspólnie, chyba że chodzi o strajk lub protest – przeciw budowie drogi w sąsiedztwie, urzędzeniu w ich gminie wysypiska cudzych śmieci czy budowie w ich miejscowości hospicjum. Nie umieją, bo się tego nie nauczyli z ich, uboższego doświadczenia. Nie umieją, bo nie działają, a nie działają, bo nie umieją – jest to błędne koło działań dla społeczności” (Diagnoza Społeczna 2015, s. 331).

A przecież nieodłącznym elementem społeczeństwa obywatelskiego jest dobrowolne współdziałanie na rzecz poprawy dobrobytu, osiągania wspólnych celów, w drodze zrzeszania się społeczności. Liczba podmiotów sektora non profit na przestrzeni kilkunastu lat wprawdzie sukcesywnie rosła, co powinno cieszyć, gdyż to one są pożywką dla kapitału społecznego, jednak sama przynależność do organizacji nie wystarczy, a na tym niestety bardzo często w polskim społeczeństwie się kończy (Będzik 2010), co wyłania się także z publikacji Z. Seręgi (2006). Okres transformacji systemowej w Polsce uwypuklił negatywne symptomy przeobrażeń, ujawniło się wysokie bezrobocie, inflacja, recesja, które doprowadziły do dalszej deprecjacji poziomu kapitału społecznego (Gajowiak 2012). Hipoteza rozwoju społeczeństwa obywatelskiego zakłada, że instytucje publiczne funkcjonują sprawniej w warunkach wzajemnego zaufania i współpracy między jednostkami i instytucjami w regionie, mieszkańcy są bardziej zainteresowani sprawami publicznymi, a społeczność lokalna jest bardziej otwarta na zmiany, w tym na wiedzę (Brdulak 2001, Wendt 2007). Rolę zaufania bardzo mocno akcentuje także J. Paliszkievicz (2014, s. 415), konstatując, że jest ono niezbędne „w obliczu dużej wieloznaczności, niepewności, złożoności”. Jednocześnie należy zauważyć, że oprócz bezpośredniego oddziaływania, ma ono także przełożenie na wzrost efektywności wykorzystania pozostałych determinant rozwoju społeczno-gospodarczego. Jest więc kluczowym komponentem wspierającym funkcjonowanie społeczeństwa obywatelskiego, stanowiąc bazę dla pozostałych czynników.

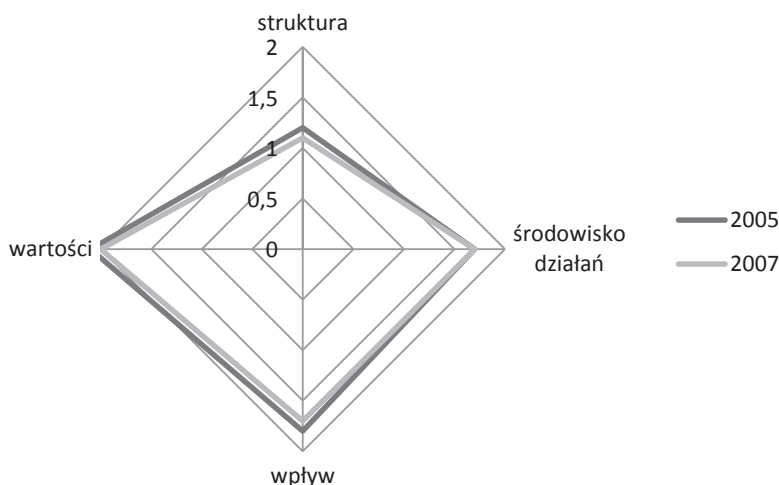
Według danych Głównego Urzędu Statystycznego pod koniec 2017 roku w Polsce zarejestrowanych było blisko 112 tys. stowarzyszeń (w tym 16,6 tys. jednostek ochotniczej straży pożarnej, w większości funkcjonujących na terenach wiejskich) i ponad 22 tys. fundacji. Rok wcześniej było to odpowiednio 106 tys. i 20 tys., przy czym ok. 70% zarejestrowanych organizacji jest aktywnych. Biorąc pod uwagę liczbę przeszło 56 tys. stowarzyszeń i 5 tys. fundacji działających w 2005 roku (Sektor non profit... 2009, s. 4), widać sukcesywne rozrastanie się tego sektora. Jednak analiza kondycji sektora nie wskazuje już na podobne tempo rozwoju. Instytucje społeczeństwa obywatelskiego w Polsce mają charakter enklawowy i są jednymi z najsłabszych i relatywnie najmniej licznych w Europie. Od 2008 roku obserwowane jest systematyczne zmniejszanie się liczby członków stowarzyszeń. W 2015 roku przeciętne stowarzyszenie liczyło 30 osób, podczas gdy jeszcze kilka lat wcześniej – 40. Na poziomie ok. 3000 rocznie ustabilizowała się liczba nowo rejestrowanych stowarzyszeń w Polsce (w szczytowym roku 2001 było ich 5500) (Stowarzyszenie Klon/Jawor). Przytoczone dane prowadzą do konkluzji, że nasycenie polskiej gospodarki organizacjami pozarządowymi jest niskie, co wpływa na kondycję społeczeństwa obywatelskiego. Pomimo widocznej tendencji wzrostowej, tempo zmian jest zbyt niskie.

Stan społeczeństwa obywatelskiego ujawniają wyniki badań prowadzonych w ramach projektu Indeks Społeczeństwa Obywatelskiego (ISO). Na potrzeby jego skonstruowania przyjęto definicję społeczeństwa obywatelskiego jako „przestrzeni na zewnątrz rodziny, władzy państwowej czy obszaru regulowanego mechanizmami rynkowymi, w której ludzie dobrowolnie zrzeszają się, aby działać na rzecz wspólnego dobra” (Indeks Społeczeństwa... 2006, 2008). Na tę przestrzeń składają się głównie organizacje społeczne tworzące tzw. trzeci sektor, zatem to ich wyniki w dużej mierze rzutują na ostateczne wnioski. Na charakterystykę i ocenę kondycji społeczeństwa obywatelskiego składają się 72 wskaźniki zgrupowane w czterech głównych obszarach, przedstawionych graficznie w postaci tzw. diamentu społeczeństwa obywatelskiego<sup>11</sup>. Powierzch-

<sup>11</sup> Jest to „diagram rozpięty na czterech osiach (każdy wymiar jest skalowany). Osiami-wymiarami są: – struktura – obejmuje »objętość« i »głębokość« społeczeństwa obywatelskiego przejawiające się m.in. w stopniu jego reprezentatywności i zakorzenienia w społeczeństwie, poziomie zinstytucjonalizowanej i pozainstytucjonalnej aktywności społecznej, intensywności relacji pomiędzy aktorami należącymi do sektora obywatelskiego, a także w zasobności sektora; – środowisko działań – wymiar ten opisuje to, jak warunki funkcjonowania (społeczne, polityczne, prawne, kulturowe) wpływają na społeczeństwo obywatelskie, jaka jest relacja między sektorem obywatelskim a innymi sektorami – rządowym i prywatnym; – wartości – wymiar ten uwzględnia wartości i interesy reprezentowane w sektorze; ocenia się tu, na ile sektor sprzyja, promuje, chroni wartości i normy demokratyczne; – wpływ (efekty działań) – wymiar ten opisuje faktyczny wpływ sektora obywatelskiego na funkcjonowanie całego społeczeństwa, w tym stopień jego uczestnictwa w rozwiązywaniu istotnych problemów społecznych”. Indeks Społeczeństwa Obywatelskiego 2007. Stowarzyszenie Klon/Jawor. Warszawa 2008, s. 5.



nia tak wyznaczonego diamentu wskazuje stan społeczeństwa obywatelskiego, przy czym jej wzrost oznacza poprawę jego kondycji. Niestety, jak pokazano na rysunku 2.6., siła społeczeństwa obywatelskiego maleje, choć sformułowanie „siła” chyba nie jest odpowiednie, bo społeczeństwo obywatelskie w Polsce nie dysponuje siłą, raczej jest to stan „bezwładu” czy też, żeby nie brzmiało tak dramatycznie, znikomą energią, która – jak wskazują badania ISO – jeszcze słabnie. W porównaniu z rokiem 2005, dwa lata później niezmienny pozostał jedynie obszar środowiska, pozostałe trzy wymiary analizy uległy nawet pogorszeniu. Oznacza to, że słabnie jakość i „struktura” polskiego społeczeństwa. Słabnie skuteczność podejmowanych działań, po wielu latach socjalizmu społeczeństwo wciąż nie potrafi odbudować w pełni zaufania do instytucji i do siebie nawzajem.



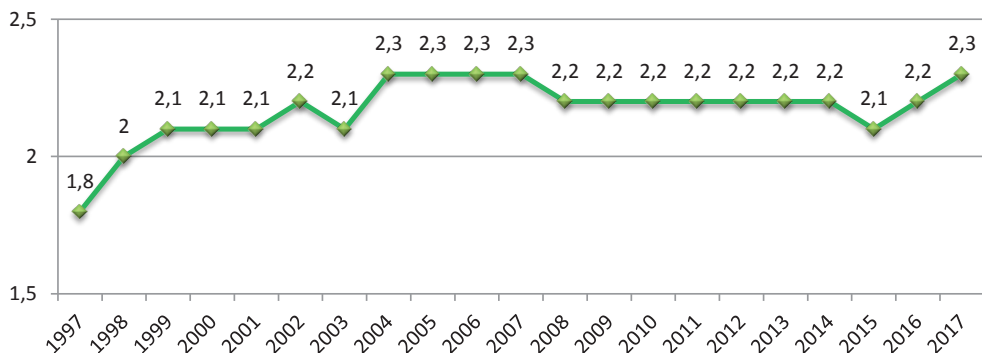
Rysunek 2.6 Indeks społeczeństwa obywatelskiego w latach 2005 i 2007

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Indeks Społeczeństwa Obywatelskiego w Polsce 2005. Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2006. Indeks Społeczeństwa Obywatelskiego 2007. Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2008).

Kolejnym narzędziem analitycznym służącym do pomiaru poziomu rozwoju sektora obywatelskiego jest Indeks poziomu rozwoju i stabilności organizacji obywatelskich (CSO Sustainability Index). Jest on mierzony w Polsce, jak również w regionie Europy Środkowej i Wschodniej oraz Eurazji. Na podstawie indeksu można analizować przeobrażenia w sektorze pozarządowym w dwudziestu czterech krajach zachodzące w ciągu ostatnich dwudziestu lat. Służy on do badania ogólnych uwarunkowań funkcjonowania społeczeństwa obywatelskiego, skupiając się na otoczeniu prawnym działalności organizacji pozarządowych, ich zdolnościach organizacyjnych, kondycji finansowej, efektywności prowadzone-

go rzecznictwa, świadczonych usługach, infrastrukturze oraz wizerunku społecznym. Każdy z tych wymiarów jest w Indeksie oceniany na siedmiopunktowej skali, gdzie liczba 1 oznacza bardzo zaawansowany poziom rozwoju, a 7 słabą kondycję. Indeks jest wyliczany przez amerykańską Agencję na rzecz Międzynarodowego Rozwoju (U.S. AID) we współpracy z organizacjami partnerskimi w każdym z wymienionych dwudziestu czterech krajów.

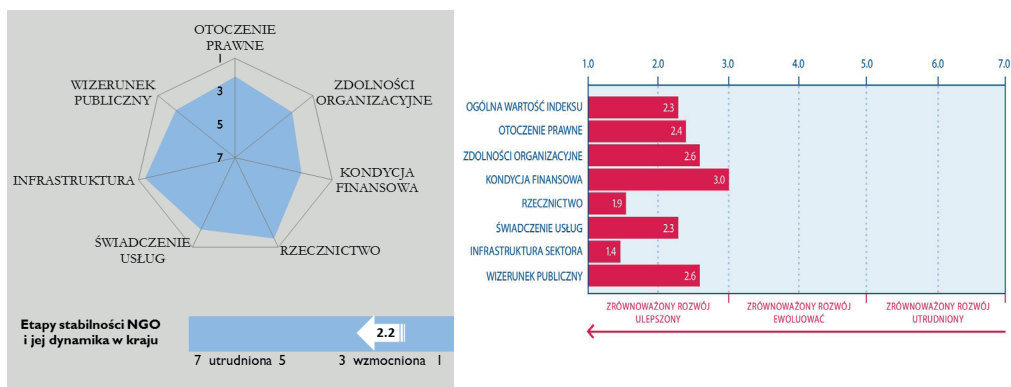
Na przestrzeni blisko dwudziestu lat indeks uległ pogorszeniu z 1,8 w 1997 roku do 2,3 w 2017 roku (rys. 2.7.). Na przełomie wieku sukcesywnie wzrastał i po osiągnięciu poziomu 2,3 w 2004 roku utrzymywał się na tym poziomie przez kolejne 3 lata. W 2008 roku indeks wskazał poprawę poziomu rozwoju NGO, obniżając się do 2,2 i stabilizując na tym poziomie aż do 2014 roku. Niestety, po jednorocznej poprawie od 2015 roku (2,1) systematycznie wzrasta, wskazując pogarszającą się sytuację sektora organizacji pozarządowych.



Rysunek 2.7 Indeks stabilności organizacji pozarządowych w Polsce w latach 1997–2017

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Indeks poziomu rozwoju i stabilności organizacji pozarządowych w Polsce w roku 2016, maj 2017, Instytut Spraw Publicznych w Polsce, Warszawa oraz Filip Pazderski Indeks poziomu rozwoju i stabilności organizacji obywatelskich w Polsce w roku 2017

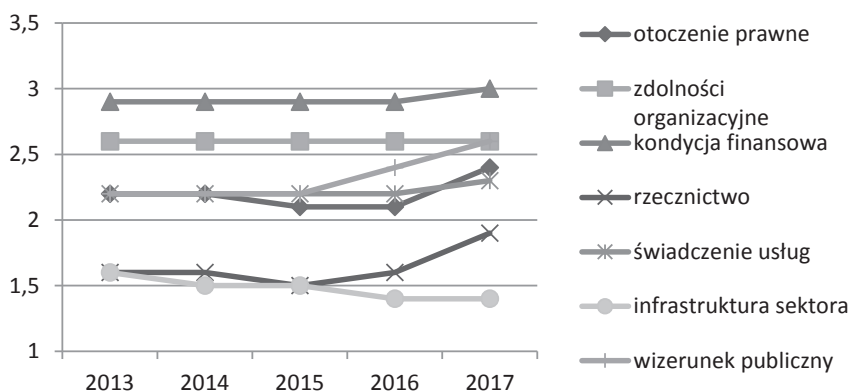
Przyglądając się komponentom indeksu w ostatnich dwu latach przedstawionych na rysunku 2.8, widać, że najlepsza sytuacja w 2016 roku istniała w wymiarze infrastruktury i rzecznictwa, najgorzej zaś w odniesieniu do kondycji finansowej. Pomiar poszczególnych komponentów indeksu w 2017 roku nie pokazał znaczących zmian, poza pogorszeniem wyników. Nadal indeks słabł poprzez złe wyniki w takich składowych jak kondycja finansowa, zdolności organizacyjne i wizerunek publiczny, zaś rzecznictwo i infrastruktura sektora oddziaływały pozytywnie na kondycję sektora.



Rysunek 2.8 Indeks stabilności NGO w Polsce w 2016 (po lewej) i 2017 roku (po prawej)

Źródło: Indeks poziomu rozwoju i stabilności organizacji pozarządowych w Polsce w roku 2016, maj 2017, Instytut Spraw Publicznych w Polsce, Warszawa oraz Filip Pazderski Indeks poziomu rozwoju i stabilności organizacji obywatelskich w Polsce w roku 2017.

Zmiana ogólnego indeksu wskazująca pogorszenie sytuacji organizacji pozarządowych w Polsce w ostatnich latach tj. 2013–2017 (rys. 2.9) wynika z pogorszenia indeksu w wymiarze rzecznictwa, otoczenia prawnego i wizerunku publicznego oraz nieznacznie, w 2017 roku, w zakresie świadczenia usług, a także kondycji finansowej. Zdolności organizacyjnie nie uległy zmianie od 2013 roku, a w obszarze infrastruktury sektora nawet się poprawiły.



Rysunek 2.9 Poziomy poszczególnych komponentów indeksu stabilności NGO w Polsce w latach 2013–2017

Źródło: opracowanie własne na podstawie Indeks poziomu rozwoju i stabilności organizacji pozarządowych w Polsce w roku 2016, maj 2017, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa oraz Filip Pazderski, Indeks poziomu rozwoju i stabilności organizacji obywatelskich w Polsce w roku 2017, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2018.

Mimo że wyniki badań zawartych w Diagnozie Społecznej (2015, s. 316) wskazują rosnącą wrażliwość na dobro wspólne, co jest konsekwencją szybko rosnącego wykształcenia Polaków, to – jak twierdzi Janusz Czapiński – wzrost wrażliwości nie jest wystarczający, aby można było stwierdzić, że zbudowano już społeczeństwo obywatelskie. Niskie zaangażowanie Polaków w działania wolontariackie pokazuje niską spójność społeczną i niewystarczający poziom kapitału społecznego. Wolontariat to z jednej strony kształtowanie postaw altruistycznych, z drugiej zaś realny wymiar wartości dodanej w gospodarce narodowej mierzonej kosztem zastąpienia pracy wolontariuszy zatrudnieniem pracowniczym. Według danych GUS, w wolontariat angażowało się w 2011 roku jedynie 10,3% osób w wieku 15 lat i więcej. Dodatkowo, inaczej niż w krajach o bardziej rozwiniętej kulturze wolontariatu (gdzie struktura wieku wolontariuszy ma kształt litery „U” ilustrujący większe zaangażowanie osób, które jeszcze nie rozpoczęły aktywności zawodowej oraz tych, które właśnie ją zakończyły), udział wolontariuszy-seniorów w wieku powyżej 65 lat poświęcających czas na wspomaganie organizacji lub instytucji wynosił 9,1% i był tylko o 0,2% wyższy od wartości najniższej w grupie 25–34 lata (Strategia na Rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju 2017, s. 272–273).

Tabela 2.1 Interkorelacje (r Pearsona) między doświadczeniami obywatelskimi wśród badanych w wieku powyżej 18 lat

	2	3	4	5	6
1. Głosował w wyborach samorządowych w 2014 r.	0,132*	0,157*	0,110*	0,119*	0,079*
2. Działal na rzecz społeczności		0,425*	0,393*	0,387*	0,364*
3. Brał udział w zebraniu			0,303*	0,337*	0,294*
4. Pracował dla innych osób lub organizacji społecznej				0,308*	0,276*
5. Należy do organizacji					0,631*
6. Pełnił/pełni funkcję w organizacji					

\*  $p < 0,000$

Źródło: Diagnoza Społeczna 2015 s. 332.

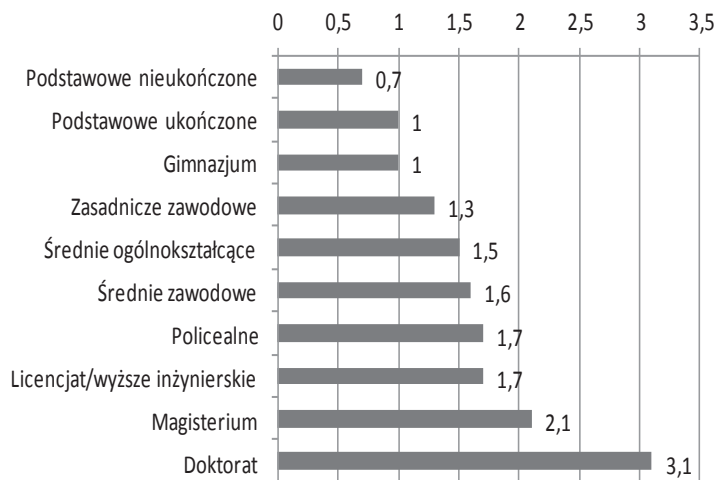
Oprócz wielu wymiarów społeczeństwa obywatelskiego w Diagnozie Społecznej 2015 zaprezentowano indeks obywatelskości i korelacje między różnymi doświadczeniami obywatelskimi. Współczynniki korelacji zaprezentowano w tabeli 2.1., z której wynika, że najsilniej powiązane są ze sobą działania na rzecz społeczności lokalnej i uczestniczenie w zebraniach publicznych. Wysoki współczynnik korelacji między przynależnością organizacyjną i pełnieniem funkcji wynika natomiast z formalnego powiązania tych dwóch zmiennych tj. pełnić funkcje mogli tylko ci, którzy należeli do jakiejś organizacji.

Sumaryczną miarą doświadczeń społecznych i działań obywatelskich jest zaproponowany w Diagnozie indeks. Jest on sumą takich doświadczeń, a każde z tych doświadczeń liczone było tak samo, tj. jako jeden punkt. Rozkład indeksu przedstawiono w tabeli 2.2 i, pomimo słabych wyników, jego wartość w okresie dwóch lat znacząco wzrosła, co oznacza że w 2015 roku więcej niż jedno doświadczenie miało o 10 punktów procentowych więcej obywateli niż w 2013 roku.

Tabela 2.2 Rozkład indeksu doświadczeń społecznych i działań obywatelskich wśród badanych w wieku powyżej 18 lat

Wartość indeksu obywatelskości	2015	2013
0	21,6	28,0
1	42,5	47,1
2	17,4	11,2
3	8,4	5,6
4	4,6	3,1
5	3,0	2,7
6	2,5	2,4

Źródło: Diagnoza Społeczna 2015, s. 330–331.



Rysunek 2.10 Indeks doświadczeń społecznych i działań obywatelskich ze względu na poziom wykształcenia wśród osób w wieku powyżej 18 lat

Źródło: Diagnoza Społeczna 2015, s. 330–331.

Indeks pozwala pokazać wpływ poziomu wykształcenia na wyniki doświadczeń społecznych i działań obywatelskich (rys. 2.10).

Jak zauważa K. Mazur (2018): „współczesny samorząd, wbrew temu, co deklarują lokalni politycy w ulotkach wrzucanych nam do skrzynek, nie buduje społeczeństwa obywatelskiego. Więcej, samorząd jest zbyt słaby, by obronić jego podstawy”.

Gospodarka polska potrzebuje szybkiej i znaczącej poprawy. Właściwa ścieżka rozwoju wymaga prężnie działającego społeczeństwa, dla którego demokracja, współdziałanie, potrzeby innych będą cenną wartością. W obliczu wyczerpywania się tanich zasobów i łatwych możliwości osiągania wzrostu gospodarczego rozwój społeczno-gospodarczy, a więc rozwój we wszystkich wymiarach życia wysoko rozwiniętych społeczeństw, nie będzie możliwy bez zacieśniania więzi i zaufania członków społeczeństwa. Jakkolwiek nazwać kolejny etap ewolucji, społeczeństwo obywatelskie, informacyjne, gospodarka oparta na wiedzy, każda forma wymaga współpracy, więzi, przepływu informacji i – z czego wyrasta poprzednie – zaufania. Dotychczasowe czynniki rozwoju (ziemia, kapitał rzeczowy i finansowy, kapitał ludzki) już nie wystarczają do wyjaśnienia istniejących różnic w poziomie rozwoju, dzisiaj tym czynnikiem zdaje się być kapitał społeczny. Dlatego wszystkie wysiłki należy skupić na jego pomnażaniu, a w naszej rzeczywistości gospodarczej, na jego budowaniu, gdyż deficyt kapitału społecznego w polskim społeczeństwie jest ogromny, a biorąc pod uwagę czas potrzebny na jego tworzenie i kumulowanie „nie ma chwili do stracenia” (Będzik 2010, s. 20–21).

Podstawowym budulcem prężnie działającego społeczeństwa obywatelskiego jest kapitał społeczny. Jego kreowanie powinno być punktem wyjścia dla jakichkolwiek dyskusji i strategii zmierzających do budowy i rozwoju społeczeństwa obywatelskiego. Inaczej wszelkie wysiłki zmierzające do rozwoju społeczeństwa obywatelskiego okażą się daremne, gdyż nie będzie podstawowej jego tkanki, nie będzie nośnika, który udźwignie wysiłki implementacji wsparcia.

Politolog R. Putnam (1995, s. 272) uważał, że rząd demokratyczny jest silniejszy, a nie słabszy, kiedy wokół niego jest aktywne społeczeństwo obywatelskie. Jeśli takie nie będzie, to pozostaje tylko nadzieja, że sprawdzi się konkluzja J. Szackiego (1997, s. 62), który stwierdził, że „biorąc pod uwagę obserwowane w wielu krajach zniechęcenie ludzi do tradycyjnej polityki, można (...) wróżyć idei społeczeństwa obywatelskiego niezłą przyszłość”.

Bez silnego społeczeństwa obywatelskiego, zdaniem M. Rachwała (2010, s. 313), trudno będzie w Polsce zbudować dobrze funkcjonującą demokrację. W zasadzie jest to niemożliwe. Dlatego rządzący nie powinni z taką rezerwą i niechęcią podchodzić do mechanizmów demokracji bezpośredniej, gdyż brak zaangażowania obywateli w sprawy publiczne utrudnia powstawanie społeczeństwa obywatelskiego. A bez tego komponentu demokracja przekształci się prędzej czy później w oligarchię partyjną.

Istotę społeczeństwa obywatelskiego, zdolnego do wspólnotowego rozwoju w coraz bardziej konkurencyjnym otoczeniu rynkowym, a więc społeczeństwa efektywnego rozwojowo dla wielu badaczy stanowi kapitał społeczny (np. Czapieński 2011; Halpern 2005; Woolcock 1998). Stanowi on klucz do rozwoju i społecznego, i gospodarczego, gdyż w aspekcie ekonomicznym: ułatwia negocjacje, obniża koszty transakcji, skraca proces inwestycyjny (zmniejsza prawdopodobieństwo zaskarżania kolejnych decyzji władz administracyjnych), zmniejsza korupcję, zwiększa rzetelność kontrahentów, sprzyja długoterminowym inwestycjom i dyfuzji wiedzy, zapobiega nadużywaniu dobra wspólnego i zwiększa solidarność międzygrupową, a także poprzez rozwój trzeciego sektora sprzyja społecznej kontroli działania władz (Coleman, 1990; Halpern, 2005; Glaeser, Laibson, Sacerdote, 2002; Knack, Keefer, 1997; LaPorta i in., 1997; Putnam, 2003, 2008; Sztompka, 2007, Moroń 2009). Z kolei kontekst społeczny rozciąga się na szeroko rozumianą jakość życia społeczeństwa wynikającą choćby z dewizy: milej jest żyć wśród ludzi, którzy sobie ufają i ze sobą współpracują (Czapieński 2015).

## 2.5. Instytucjonalne wsparcie społeczeństwa obywatelskiego w Polsce

Społeczeństwo obywatelskie leży obecnie w obszarze zainteresowań polityki państwa, czego przejawem są opracowane przez Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej dokumenty strategiczne, tj. w 2005 roku – „Strategia wspierania społeczeństwa obywatelskiego na lata 2007–2013”, a w 2008 roku – „Strategia wspierania społeczeństwa obywatelskiego na lata 2009–2015. Zamieszczono tam diagnozę społeczeństwa obywatelskiego w Polsce oraz priorytety w procesie jego rozwoju. Społeczeństwo obywatelskie zostało zdefiniowane w strategii (s. 7) jako:

- przestrzeń działania instytucji, organizacji, grup społecznych i jednostek, rozciągająca się pomiędzy rodziną, państwem i rynkiem, w której ludzie podejmują wolną debatę na temat wartości składających się na wspólne dobro oraz dobrowolnie współdziałają ze sobą na rzecz realizacji wspólnych interesów,
- społeczeństwo, w którym istnieją aktywni, myślący o interesach społeczności obywatele, zależności polityczne oparte na zasadach równości i stosunki społeczne polegające na zaufaniu i współpracy.

O wadze i determinacji w budowaniu społeczeństwa obywatelskiego w Polsce świadczy powołanie Pełnomocnika Rządu Do Spraw Społeczeństwa Obywatelskiego. Jak napisano na rządowej stronie, utworzonej na potrzeby budowy i rozwoju społeczeństwa obywatelskiego<sup>12</sup>, do zadań pełnomocnika należy

<sup>12</sup> <https://www.spoleczenstwoobywatelskie.gov.pl>.

„przygotowanie narodowego programu rozwoju społeczeństwa obywatelskiego, monitorowanie wdrażania programu, koordynowanie i monitorowanie współpracy organów administracji rządowej z sektorem organizacji pozarządowych i innych instytucji obywatelskich”.

Biorąc pod uwagę słabe fundamenty pod budowę społeczeństwa obywatelskiego w Polsce, zintensyfikowano w ostatnim czasie prace nad dokumentami strategicznymi przyczyniającymi się do jego budowy. I tak np. 28 października 2017 roku weszła w życie Ustawa o Narodowym Instytucie Wolności – Centrum Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego, na mocy której powołano Narodowy Instytut Wolności – Centrum Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego oraz Komitet ds. Pożytku Publicznego. Ustanowienie specjalnej rządowej agencji i utworzenie Komitetu ds. Pożytku Publicznego wiąże się przede wszystkim z większą rolą współpracy administracji rządowej z organizacjami pozarządowymi, uruchomieniem dodatkowych środków, mechanizmów i programów wspierania rozwoju społeczeństwa obywatelskiego oraz poszerzeniem obszarów współpracy i wsparcia poza sferą kompetencji ministra właściwego ds. zabezpieczenia społecznego, odpowiadającego dotychczas za politykę Rządu w zakresie spraw społeczeństwa obywatelskiego. Organ wspierający rozwój sektora pozarządowego i społeczeństwa obywatelskiego zajmuje się realizacją strategicznych wyzwań, w tym działalnością rzeczniczą i strażniczą, edukacją obywatelską i historyczną, wolontariatem, mediami obywatelskimi, uniwersytetami ludowymi, obywatelskimi think-tankami, rozwojem instytucjonalnym sektora oraz innymi obszarami związanymi z działaniami innych resortów.

Narodowy Instytut Wolności jest instytucją właściwą w sprawach wspierania rozwoju społeczeństwa obywatelskiego, a także działalności pożytku publicznego i wolontariatu. Z kolei – jak wskazuje nazwa instytutu – został on powołany dla wspierania rozwoju społeczeństwa obywatelskiego w Polsce w drodze wzmocnienia zorganizowanej i dobrowolnej aktywności obywateli na rzecz „ważnych społecznie celów, co ma nawiązywać do wielowiekowego dziedzictwa polskiej wspólnoty wolnych obywateli i jednocześnie wypełniać ideały wolności. Jego zadaniem jest zarządzanie programami wsparcia rozwoju społeczeństwa obywatelskiego oraz gromadzenie i analizowanie danych ze wszystkich obszarów współpracy administracji państwowej z sektorem obywatelskim”.

W nowych strukturach funkcjonuje również Komitet do spraw Pożytku Publicznego wspierający sprawy pożytku publicznego i wolontariatu tj. programowania, koordynowania i organizowania współpracy organów administracji publicznej i podmiotów działających w sferze pożytku publicznego. Wśród zadań wymieniono:



- koordynowanie i monitorowanie współpracy organów administracji rządowej z sektorem organizacji pozarządowych oraz innych zorganizowanych form społeczeństwa obywatelskiego;
- przygotowywanie i konsultowanie z sektorem organizacji społeczeństwa obywatelskiego programów wspierania rozwoju społeczeństwa obywatelskiego oraz monitorowanie ich wdrażania;
- opracowywanie i opiniowanie projektów aktów prawnych w zakresie rozwoju społeczeństwa obywatelskiego;
- współpraca w sprawach związanych z rozwojem społeczeństwa obywatelskiego z innymi państwami, organizacjami oraz instytucjami międzynarodowymi i zagranicznymi;
- współpraca w przygotowywaniu sprawozdań i raportów z realizacji wiążących Polskę umów międzynarodowych dotyczących rozwoju społeczeństwa obywatelskiego;
- przedstawianie opinii w sprawie możliwości przystąpienia przez Polskę do umów międzynarodowych dotyczących rozwoju społeczeństwa obywatelskiego.

W koncepcję rozwoju społeczeństwa obywatelskiego wpisuje się także Fundusz Wspierania Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego, z którego środki będą przeznaczane na:

- działania nastawione na przygotowanie i wdrożenie systemowych rozwiązań służących wzmocnieniu i podniesieniu jakości działania całego sektora pozarządowego lub jego znaczących części (branż, środowisk);
- wspieranie rozwoju porozumień organizacji, platform współpracy, reprezentacji środowisk organizacji sektora pozarządowego;
- wspieranie działań statutowych organizacji sektora pozarządowego;
- rozwój instytucjonalny organizacji, w tym: budowanie stabilnych podstaw ich dalszego funkcjonowania, tworzenie perspektywicznych planów działania i finansowania, podnoszenie standardów pracy i zarządzania organizacją (Ustawa o Narodowym Instytucie...).

Zgromadzone w Funduszu środki będą przeznaczane na realizację wdrażanych pod egidą NIW programów wspierających rozwój społeczeństwa obywatelskiego takich jak:

- Program wsparcia rozwoju instytucjonalnego,
- Program wsparcia doraźnego,
- Program wsparcia budowy kapitałów żelaznych,
- Korpus Solidarności – program rozwoju wolontariatu długoterminowego,
- Program wspierania uniwersytetów ludowych.

Programy wsparcia rozwoju instytucjonalnego adresowane będą w pierwszej kolejności do organizacji obywatelskich, słabo dofinansowywanych w do-

tychczasowych strategiach tj.: lokalnych organizacji i grup strażniczych, mediów obywatelskich, organizacji rzeczniczych, think-tanków obywatelskich, porozumień, federacji i konfederacji organizacji pozarządowych. Wsparciem objęte zostaną także organizacje realizujące zadania wychowawcze młodego pokolenia, w tym organizacje harcerskie.

Rok 2018 również przyczynił się do powstania instrumentów wsparcia społeczeństwa obywatelskiego, gdyż 2 października 2018 roku Rada Ministrów przyjęła projekty uchwał w sprawie programów wspierania rozwoju społeczeństwa obywatelskiego pn. „Korpus Solidarności – Program Wspierania i Rozwoju Wolontariatu Długoterminowego na lata 2018–2030” oraz pn. „Rządowy Program Wsparcia Rozwoju Organizacji Harcerskich i Skautowych na lata 2018–2030”. „Celem programu Korpus Solidarności – Program Wspierania i Rozwoju Wolontariatu Długoterminowego na lata 2018–2030 jest stworzenie solidnych ram pod budowę społeczeństwa obywatelskiego – postaw prospołecznych, wzmocnienia więzi międzyludzkich, pomocy wzajemnej i solidaryzmu społecznego, poprzez włączanie się obywateli w działania wolontariackie” (Nowe programy wspierania...).

W strategii rozwoju społeczeństwa obywatelskiego wyodrębniono bądź utworzono jeszcze kilka pomniejszych instytucji i stanowisk. Tego typu działania intensyfikujące prace nad rozwojem społeczeństwa obywatelskiego okazują się niezbędne w polskiej rzeczywistości z uwagi na niską jego jakość, erozję podstawowych jego budulców takich jak kapitał społeczny, w tym zaufanie, pod względem którego Polska od lat zamyka rankingi krajów unijnych. Postawy Polaków charakteryzuje znaczny stopień wzajemnej nieufności i niechęci do działań wspólnych, szczególnie w obszarze solidarności międzypokoleniowej (Nowe programy wspierania...). Kolejny ważny komponent kapitału społecznego, bez którego niemożliwe jest zbudowanie i funkcjonowanie społeczeństwa obywatelskiego, a pod względem którego Polska plasuje się na ostatnim miejscu spośród krajów UE, to zaangażowanie obywateli w działania wolontariackie (z badań przeprowadzonych przez Eurostat wynika, że w wolontariat włącza się jedynie 9% Polaków, z czego 2% w długoterminowy – przy średnim zaangażowaniu obywateli UE kształtującym się na poziomie 24%).

## 2.6. Społeczeństwo obywatelskie na wsi

„Kluczem do przyszłości społeczeństwa obywatelskiego jest jego demokratyzacja, w tym przede wszystkim włączanie jak największej grupy osób w podejmowane działania nie jako wolontariuszy, ale pełnoprawnych uczestników. Upodmiotowienie musi opierać się na praktykach, takich jak: dwukierunkowa

komunikacja, uczestnictwo w procesach decyzyjnych, dawanie ludziom narzędzi, które można łatwo wykorzystać na poziomie lokalnym, czy tworzenie komunikatów, które są łatwe do spersonalizowania, wspieranie nowych inicjatyw i ruchów oddolnych, ale nie przez budowanie hierarchii, lecz wymianę” (Korolczuk 2017, s. 7). Wyniki badań przeprowadzonych na próbie młodych Polaków (Central Europe, Youth... 2018, s. 3) wskazują, że popierają oni demokratyczny system rządów i preferują go wobec autokracji. Ich zaangażowanie w wartości demokratyczne jest jednak warunkowe to znaczy są gotowi poświęcić niektóre zasady demokratyczne w odpowiedzi na postrzegane zagrożenia dla bezpieczeństwa narodowego i możliwości gospodarczych.

Wagę rozwoju społeczeństwa obywatelskiego na obszarach wiejskich zauważał T. Hunek (2002, s. 12), twierdząc, że „siły rozwoju bądź stagnacji gospodarki obszarów wiejskich są kształtowane przez m.in.:

- uwarunkowania kulturowe i cywilizacyjne, a także tradycje lokalnych społeczności,
- istniejące systemy zarządzania na poziomie regionalnym, lokalnym, partycypacji społecznej, itp.
- poziom przedsiębiorczości mieszkańców i inwestycje,
- zasoby kapitału ludzkiego oraz potencjał demograficzny obszaru”.

Z raportów Stowarzyszenia Klon/Jawor (2016, s. 12) wynika, że jedynie co piąta organizacja wiejska korzysta z pracy stałego, płatnego personelu, podczas gdy w Warszawie jest to 56%, a w innych dużych miastach – 42%. Jednocześnie 58% wiejskich organizacji funkcjonuje wyłącznie na bazie pracy społecznej, gdy w Warszawie w ten sposób funkcjonuje tylko 27%, a w innych dużych miastach 37%. Dodatkowo zaledwie 51% organizacji wiejskich zapewnia szkolenia pracownikom, przy 66% organizacji w dużych miastach i 74% w Warszawie. Działalność organizacji wiejskich ukierunkowana jest przede wszystkim na organizację różnego rodzaju imprez i wydarzeń (np. koncerty, festyny, zawody itp.), zajmuje się tym aż 72% z nich (w Warszawie tylko 42%). Wskazuje to zatem na niską aktywność społeczności wiejskich w obszarze trzeciego sektora ukierunkowaną w największym stopniu na doraźne potrzeby (festyny, zawody), co nie przekłada się na trwałą poprawę sytuacji i utrzymanie ciągłości w zaspokajaniu lokalnych potrzeb.

We wnioskach zaprezentowanych w raporcie skierowanym przede wszystkim do organizacji pozarządowych, które prowadzą działania wspierające rozwój na terenach wiejskich pt. *Wieś w Polsce 2017* (s. 41), zaakcentowano konieczność zwiększenia świadomości obywatelskiej oraz oczekiwań dotyczących dostępu do kultury, edukacji, usług publicznych itd., co podniosłoby poprzeczkę władzom lokalnym. Zgodnie z zapisami raportu Klon/Jawor (2016) współpraca i kontakty z samorządem są szczególnie istotne właśnie na wsi

(więcej niż połowa organizacji utrzymuje regularne kontakty z samorządem), a tamtejsze organizacje wykazują się większą skłonnością do udziału w konsultacjach (43%). Należy jednocześnie podkreślić, że najlepiej jakość współpracy z samorządem lokalnym (z urzędem gminy) oceniają właśnie organizacje wiejskie (w skali 1 do 10, gdzie 1 – najslabsza, a 10 – najlepsza, organizacje wiejskie oceniły współpracę na 7,33 pkt, przy średniej ocenie współpracy NGO z samorządem lokalnym w Warszawie 6,27 i 6,52 w innych miastach).

Dalszy rozwój społeczeństwa obywatelskiego wymaga wielu zmian, przede wszystkim mentalnych, ale także zmian w postrzeganiu obszarów wiejskich i nieustannych zmian w przestrzeni terenów wiejskich, co wynika ze skali zmian i rosnącego zróżnicowania wsi, gdyż – jak trafnie zaznaczono we wspomnianym raporcie – „wsi” jako względnie jednolitego przedmiotu opisu już nie ma i nie da się wspierać jej rozwoju w dawnym kształcie. Program działań organizacji zajmujących się „terenami niemiejskimi” musi ulec dywersyfikacji i specjalizacji. Nie będzie jednego modelu wspierania trzeciego sektora na wsi, bo innego wsparcia potrzeba tam, gdzie powstają nowe „średnioklasowe” organizacje pozarządowe, innego tam, gdzie reaktywują się tradycyjne organizacje wiejskie, a innego tam, gdzie jakakolwiek aktywność zamiera (Wieś w Polsce 2017, s. 41).

Dlatego wyzwaniem dla instytucji publicznych i organizacji społecznych, które chcą oddziaływać na sytuację na wsi powinno być dywersyfikowanie oferty wsparcia i większa niż obecnie specjalizacja. Jednocześnie należy zgodzić się ze Z. Brodzińskim (2011, s. 10), że rosnące zainteresowanie czynnikami endogenicznymi, uwarunkowaniami społecznymi i kulturowymi pomaga w poszukiwaniu nowych ścieżek rozwoju obszarów wiejskich. Podobnie sprzyja temu procesowi znaczenie, jakie w jego pobudzeniu odgrywają samorządy lokalne, różne instytucje i organizacje, ale także aktywni mieszkańcy.

Ważne jest ponadto (Wieś w Polsce 2017, s. 41):

- zintensyfikowanie wsparcia dla tradycyjnych organizacji wiejskich i zachęcenie ich do wejścia w nowe obszary działalności (włączanie w partnerstwa itd.). Jest to niezmiernie ważne, gdyż tradycyjne organizacje takie jak ochotnicze straże pożarne, koła gospodyń wiejskich, kółka rolnicze etc. „są ostoją kapitału społecznego na obszarach bardziej tradycyjnych, np. na terenie dawnej Galicji. Ich dowartościowanie i potraktowanie jako odrębnego „czwartego sektora” będącego partnerem dla NGO-sów może zapobiec erozji kapitału społecznego związanej z modernizacją;
- podjęcie działań na rzecz wsparcia i aktywizacji społecznej na obszarach zagrożonych oraz terenach z postępującą degradacją (starzenie, depopulacja). Tereny te charakteryzuje niski poziom kapitału społecznego, zły dostęp do infrastruktury, peryferyjność. Pewne utrudnienie wynika z fak-

tu, iż ich mieszkańcy zwykle nie postrzegają siebie samych jako adresatów działań skierowanych do „wsi” jako całości;

- wspieranie innowacyjnych działań, m.in. tak zwanych nowych NGO-sów (tzn. nowych organizacji, zakładanych głównie przez przyjezdnych, których styl funkcjonowania może upodabniać się do stylu profesjonalnych organizacji znanych głównie z dużych ośrodków miejskich). Ważna jest również promocja aktywności wykraczających poza pojedyncze dziedziny, takie jak ekologia, pomoc społeczna, rolnictwo, np. przez tworzenie warunków sprzyjających powstawaniu „komun seniorskich” (społecznych, organizowanych oddolnie domów seniora). Obecnie w Internecie jedynie 69% organizacji ma swoją stronę WWW, stronę BIP, lub profil w serwisie społecznościowym, przy 90% internetowej obecności organizacji z największych ośrodków miejskich (Klon/Jawor 2016);
- tworzenie programów służących wyrównywaniu szans edukacyjnych młodych mieszkańców defaworyzowanych obszarów;
- przygotowanie programów ukierunkowanych na współpracę różnych rodzajów organizacji (nowych NGO-sów i tradycyjnych organizacji wiejskich) na terenach intensywnie rozwijających się z powodu zachodzących procesów suburbanizacji czy wysokiej atrakcyjności turystycznej. Organizacje wiejskie szczególnie unikają udziału w porozumieniach oraz sieciach i tylko co czwarta z nich należy do jakiejś sieci współpracy.

Wśród badaczy poruszanych kategorii w polskiej literaturze panuje przekonanie o niskim poziomie zaufania, o słabych strukturach sieciowych, o niskim kapitale społecznym etc., ale przede wszystkim podkreślają oni słabą kondycję społeczeństwa obywatelskiego (np. Mitkiewicz i Szafraniec 2008), które o ile funkcjonuje, to w wymiarze familijno-egoistycznym (Halamska 2011) i wbrew deficytowi zaufania, zamiast dzięki jego wysokim zasobom (Fedyszak-Radziejowska 2006, 2012). Tego typu konstatacje są też widoczne w publikacjach identyfikujących bariery w rozwoju kooperacji, zakładaniu grup producenckich, aktywności społecznej etc., w których zawsze pojawia się niski poziom zaufania mieszkańców wsi do „świata zewnętrznego” (Chlebicka i in. 2014, s. 148) czy do władz państwowych i lokalnych (zob. np. Michalewska-Pawlak 2010).

„Upowszechnienie postawy obywatelskiej pozwala zachować równowagę między różnymi, rywalizującymi i sprzecznymi elementami społeczeństwa. Zachowanie tej równowagi sprawia, że całe społeczeństwo może nadal funkcjonować jako społeczeństwo, a nie tylko jako produkt uboczny rywalizacji i konfliktów poszczególnych jego części” (Shils 1994, s. 10–12). I choć, jak piszą Z. Brodziński i W. Knieć, rozwój społeczno-gospodarczy nie musi być determinantą społeczeństwa obywatelskiego i odwrotnie, to jednak słaba aktywność społeczna mieszkańców wsi oznacza utratę konkurencyjności, roz-

szerzenie obszarów problemowych i marginalizację społeczną (Determinanty rozwoju społeczeństwa... 2013, s. 81).

Według Autorów raportu (Wieś w Polsce 2017, s. 41), pomocnym w integracji może się okazać wdrożenie modelu odwróconej edukacji międzypokoleniowej, tzn. zainicjowanie działań skierowanych do dzieci, które szybciej się integrują i mogą włączyć w ten proces także rodziców. Dobrym rozwiązaniem byłyby także interdyscyplinarne działania instytucji publicznych (polityka społeczna/sport/edukacja/kultura), do czego należy zachęcać przedstawicieli samorządów i NGO-sów, przy czym interdyscyplinarność byłaby korzystna również na szczeblu centralnym.

Wśród rekomendacji znalazło się upolitycznienie NGO-sów funkcjonujących na obszarach wiejskich, z uwagi na wyłaniający się z badań deficyt polityczności wśród liderów wsi. Przy czym, jak zaznaczają Autorzy, upolitycznienie nie jest tożsame z upartyjnieniem. Najważniejsze działania powinny obejmować zwiększenie zainteresowania społeczności wiejskich życiem publicznym i polityką ponadlokalną (eksponowanie związków między tymi wymiarami), upowszechnienie postaw obywatelskich oraz wspieranie działań służących budowaniu wspólnoty bazującej na wzajemnej pomocy i otwartości na innych (Wieś w Polsce 2017, s. 17).

Wspólnoty lokalne są bowiem podstawowym środowiskiem budującym tożsamość obywateli i określającym obszar ich działalności. Współpraca może być oparta wyłącznie na więzi przestrzennej, ale także na wspólnocie zainteresowań lub wspólnocie celów. Jak zauważa A. Krasnowolski współpraca lokalna może być niejako instytucjonalizowana w formie samorządu najniższego szczebla, a niekoniecznie w formie organizacji pozarządowej. Współpraca lokalna organizowana poprzez ogniwa samorządu terytorialnego najniższego szczebla tj. na obszarach wiejskich poprzez sołectwa jest przejawem demokracji bezpośredniej, niezmiernie istotnej dla tworzenia podstawowych więzi społecznych oraz rozwoju aktywności obywatelskiej, poczynając od najmniejszej komórki wspólnoty terytorialnej, jaką jest rodzina i sąsiedztwo (Społeczeństwo obywatelskie... 2014, s. 17). Współpraca lokalna oparta na wspólnocie zainteresowań może mieć na celu realizację zadań wspólnych jak np. budowa infrastruktury technicznej, tworzenie kół zainteresowań i współpraca artystyczna albo też zaspokajanie potrzeb danej wspólnoty poprzez pomoc najsłabszym lub najuboższym członkom danej wspólnoty. Znaczenie tych form samoorganizacji społecznej jest ogromne i decyduje o integracji wspólnot lokalnych, wpływając na powstawanie solidnej społecznej bazy instytucji, przede wszystkim gminnych (Społeczeństwo obywatelskie... 2014, s. 17).

Ważnym zadaniem jest wzmocnienie i zdynamizowanie organizacji zrzeszających wiejskie NGO-sy, sołtysów i jednostki samorządu terytorialnego, aby

stały się platformą zdolną do lobbowania na rzecz określonej polityki państwa wobec obszarów niemiejskich. Ponadto należy podjąć działania objaśniające istotę partycypacji, np. szkoleń z zarządzania konfliktem itd. oraz zintensyfikowanie działań proeuropejskich wśród liderów NGO-sów na wsi (uświadamianie znaczenia UE i WPR dla rozwoju szeroko rozumianej wsi i obszarów wiejskich a nie tylko rolnictwa) (Wieś w Polsce 2017).

Autorzy raportu (Wieś w Polsce...) dużo uwagi poświęcają także instytucjom kultury tworzącym obszar budowania relacji społecznych i ich roli więziotwórczej. Zalecają, aby „zwołać” instytucje kultury z obowiązku „poszerzania pola kultury”, stania na straży „kultury wysokiej” i edukacji kulturalnej, paraekonomicznej działalności związanej z podnoszeniem turystycznej atrakcyjności miejscowości etc., gdyż dopiero instytucje pozbawione tych, wykraczających ponad ich możliwości, obowiązków będą mogły skoncentrować swoje wysiłki na współpracy z nowymi i starymi organizacjami społecznymi i na skierowanej do wewnątrz społeczności pracy, której celem będzie generowanie więzi społecznych, kapitału społecznego i innowacyjnego.

Z. Brodziński i in. (2013, s. 26) sformułowali konkluzję, że „procesy stymulujące rozwój społeczeństwa obywatelskiego na obszarach wiejskich wymagają poruszenia całego lokalnego środowiska”. Biorąc pod uwagę, że rozwój jest pojęciem szerszym od wzrostu, wspomniani badacze, wymieniając czynniki determinujące potencjał lokalnych obszarów, wskazali m.in. potencjał ludnościowy, rentę położenia, zasięg sfery oddziaływania związany z potencjałem przestrzennym, jak również potencjał kapitału, na który składają się dochody ludności i podmiotów gospodarczych, a także jakość kapitału społecznego.





## ● ● ● ROZDZIAŁ 3.

---

# CELE, HIPOTEZY I METODY BADAŃ

### 3.1. Cel główny, cele szczegółowe, pytania badawcze i hipotezy

Brak systematycznych i głębokich badań prowadzonych w obszarze statystyki publicznej dotyczących kapitału społecznego i jego komponentów na poziomie lokalnym stwarza potrzebę zintensyfikowania działań w tym zakresie dla pełniejszego zdiagnozowania uwarunkowań, poziomu oraz jakości kapitału społecznego zdeponowanego w społecznościach lokalnych. Jest to konieczne w celu właściwego dobrania instrumentów prorozwojowych i elastycznego reagowania na wszelkie zagrożenia. Dlatego jako główny cel badań przyjęto kompleksową ocenę kapitału społecznego w gminach wiejskich województwa zachodniopomorskiego i uwarunkowań jego rozwoju.

W tak sformułowany cel główny wpisały się poniżej nakreślone cele szczegółowe:

1. Wypracowanie conceptualnego modelu kapitału społecznego.
2. Ocena poziomu kapitału społecznego i jego komponentów (zaufanie, zaangażowanie, partycypacja społeczna) na obszarach wiejskich na podstawie wypracowanego modelu, na przykładzie województwa zachodniopomorskiego.
3. Identyfikacja zmiennych mających wpływ na poziom kapitału społecznego.
4. Zidentyfikowanie relacji między poziomem kapitału społecznego a poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego gminy.

Cele 2–4 zostały osiągnięte poprzez realizację badań terenowych. Złożoność podjętej problematyki badawczej i chęć zidentyfikowania czynników, które mają wpływ na badaną kategorię, doprowadziły do sformułowania wskazanych niżej pytań badawczych:

1. Jakie cechy społeczno-demograficzne wpływają na poziom kapitału społecznego?
2. Który spośród trzech czynników – zaufanie, zaangażowanie czy partycypacja – ma najsilniejszy wpływ na poziom kapitału społecznego?

### 3. Jak kapitał społeczny wpływa na ogólny rozwój społeczno-gospodarczy gminy?

Wobec nakreślonych powyżej problemów badawczych podstawowa hipoteza badawcza zawiera się w stwierdzeniu, że kapitał społeczny jest zróżnicowany przestrzennie w zależności od szeregu istotnych cech społeczno-ekonomicznych.

Brak jednoznacznych rozstrzygnięć co do tego, które czynniki silniej oddziałują na poziom kapitału społecznego na szczeblu lokalnym, stał się podstawą do postawienia następujących hipotez częściowych:

1. Wiek jest pozytywnie skorelowany zarówno z poziomem zaufania zgeneralizowanego, jak i instytucjonalnego o zasięgu lokalnym (im starsza osoba, tym większe zaufanie).
2. Im większa liczba mieszkańców gminy, tym wyższy poziom kapitału społecznego.
3. Kapitał społeczny jest pozytywnie skorelowany z kapitałem ludzkim.
4. Wyższy poziom zaufania (w różnych jego wymiarach) wiąże się z wyższym poziomem zaangażowania i aktywności społecznej.
5. Spośród trzech czynników – zaufanie, zaangażowanie i partycypacja – na kapitał społeczny najsilniejszy wpływ ma zaangażowanie.
6. Wyższy kapitał społeczny wiąże się z wyższym ogólnym wskaźnikiem rozwoju społeczno-gospodarczego gminy.

W celu weryfikacji sformułowanych hipotez dokonano oceny kapitału społecznego i jego składowych w grupach zróżnicowanych pod względem płci, wieku, wykształcenia, statusu zawodowego, dochodów oraz grupy gmin.

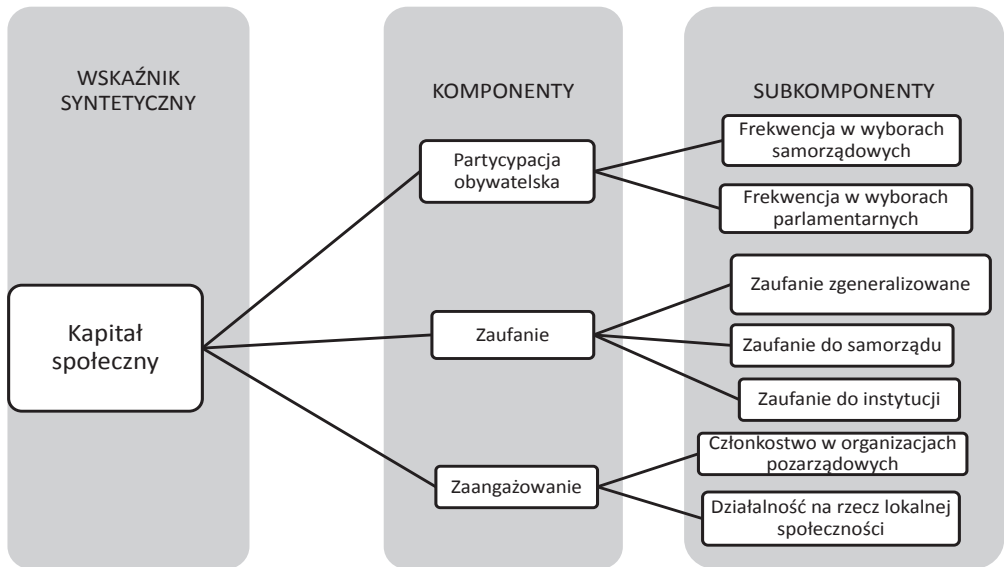
## 3.2. Konceptualizacja i operacjonalizacja kapitału społecznego

Przyjmując za literaturą przedmiotu podejście do badania kapitału społecznego w aspekcie dysponenta tegoż kapitału (np. Bartkowski 2007), przedmiotem badania była zbiorowość jako dysponent kapitału społecznego. Wobec powyższego możliwe było skoncentrowanie uwagi na wymiarze grupowo-warstwowym oraz zbiorowym kapitału społecznego. Wymiar grupowo-warstwowo pozwolił określić zróżnicowanie wewnątrz zbiorowości. Przykładem zbiorowości może być rodzina (mikrostruktura społeczna), instytucje, organizacje, mieszkańcy wsi, miast (mezzostruktury społeczne), narody (makrostruktura społeczna). Natomiast wymiar zbiorowy służył do: (1) ukazania poziomu kapitału zbiorowości, (2) porównania jego poziomu wśród różnych zbiorowości, (3) zweryfikowania, czy poziom kapitału społecznego, jakim dysponuje dana zbiorowość, ulega zmianie<sup>13</sup>. Analiza wymiaru grupowo-warstwowego pozwala przedstawić strukturę kapitału spo-

<sup>13</sup> Ten aspekt, z uwagi na brak powtarzania badań w czasie, nie był analizowany.

łącznego zbiorowości, np. wyszczególnienie podzbiorowości różniących się jego poziomem. Łączenie wymiaru zbiorowego i grupowo-warstwowego wzbogaciło problematykę badawczą, dając podstawę do odpowiedzi na pytanie o poziom kapitału społecznego zbiorowości, jego zróżnicowanie i strukturę.

Zaproponowany w pracy model konceptualny przyjął następującą postać przedstawioną na rysunku 3.1.



Rysunek 3.1 Model konceptualny kapitału społecznego

Źródło: opracowanie własne.

Zaproponowany w procesie badawczym model konceptualny zaprezentowany na rysunku 3.1 jest efektem konfrontacji przymysłów na podstawie przeglądu literatury przedmiotu, dostępności danych i arbitralnych decyzji badacza kierującego się realizacją założonych celów. Każdy z komponentów, a następnie subkomponentów, był traktowany równoważnie, gdyż nadanie wag poszczególnym składowym miałyby charakter subiektywny, wynikający z arbitralnych sądów badacza, w związku z czym ich przydatność nie byłaby większa. Taka decyzja wynikała przede wszystkim z niedoskonałości dostępnych formalnych metod statystycznych w zakresie nadawania wag badanym cechom (Kukuła 2000). Dodatkowo w literaturze przedmiotu zagadnienie ważenia cech tj. „nadawania im zróżnicowanego znaczenia wyrażonego mnożeniem ich wartości przez odpowiednie nieujemne czynniki”, jest szeroko dyskutowane zarówno z punktu widzenia samej zasadności ich stosowania, jak i sposobu ich określania (Stanny 2013, s. 126). Podzielając rozterki M. Stanny w przedmiocie zastosowania zróżnicowanych bądź równych wag dla każdej zmiennej

empirycznej, pamiętając o wskazanych powyżej dylematach, autorka przyjęła jednakową wagę dla każdej zmiennej.

Zaufanie, mimo że badane na poziomie indywidualnym, można odnieść do kapitału społecznego na poziomie wspólnoty, a nie jednostki, co może wynikać z domniemania, iż osoby bardziej ufne, raczej nie odniosą z tego tytułu indywidualnych korzyści, a wręcz przeciwnie, bardziej ufne od innych mogą paść ofiarą jakiejś formy wyzysku. Stąd otrzymany poziom zaufania można odnosić do wspólnoty, a nie wyłącznie danej jednostki. Przechodząc z poziomu indywidualnego do zagregowanego, można założyć, że dany obszar jest mniej lub bardziej zasobny w kapitał społeczny w zależności od poziomu zaangażowania pojedynczych i zbiorowych podmiotów z tego obszaru w sieci powiązań o mniejszym lub większym zasięgu.

Kolejny komponent kapitału społecznego tj. zaangażowanie zmierzono, stosując takie zmienne jak: dobrowolna przynależność do organizacji i pełnienie w nich funkcji, udział w nieprzymusowych zebraniach publicznych i zabieranie na nich głosu, dobrowolne działania na rzecz społeczności. Natomiast wskazywany czasem w literaturze udział w wyborach (Sierocińska 2011; Bednarek-Szczepańska 2013b) potraktowano odrębnie, traktując jako miernik partycypacji obywatelskiej. Taki dobór zmiennych wynika z założenia, że tego rodzaju zachowania odzwierciedlają troskę o dobro wspólne i pozwalają trafnie diagnozować gotowość bezinteresownego angażowania się w działania prospołeczne (Czapiński, Panek 2013). Nie wszystkie jednak komponenty kapitału społecznego da się zoperacjonalizować w postaci mierników, co stanowi przedmiot nieustającej krytyki kapitału społecznego. Wobec braku możliwości pomiaru zaangażowania wyłącznie na podstawie częstotliwości podejmowania działań uznanych za przejaw aktywności na rzecz dobra wspólnego, dokonano jego oszacowania m.in. na podstawie deklaracji dotyczącej angażowania się – lub nie – respondenta w sprawę gminy, bez zgłębiania jego formy.

Na potrzeby analizy związków między wskaźnikami kapitału społecznego a rozwojem gminy stworzono także model rozwoju, który następnie posłużył do stworzenia syntetycznego wskaźnika rozwoju metodą Hellwiga. Model ten bierze pod uwagę rozwój w następujących obszarach określających specyfikę:

- lokalnej społeczności (SLS),
- rynku pracy (SRP),
- gospodarki (SG),
- samorządową (SS),
- profilową gminy (SPG).

Rozwój w każdym z obszarów został następnie zoperacjonalizowany przez dobór mierzących go wskaźników cząstkowych, składających się na wskaźniki rozwoju w danym obszarze. Dokładnie opisane są one w podrozdziale 3.6. prezentującym metody analizy danych.

### 3.3. Zakres przestrzenny badania

Koncepcja kapitału społecznego jest ostatnio mocno rozpowszechniona w literaturze przedmiotu, jednak wciąż niejednorodna, wieloaspektowa i nadal bez ogólnie przyjętego miernika kapitału społecznego. Jest to jednak kategoria specyficzna i podatna na uwarunkowania lokalne, a zatem różna w różnych środowiskach. Implikuje to konieczność prowadzenia badań o niewielkim promieniu zasięgu, co pozwoli uchwycić oddziaływanie otoczenia.

Z uwagi na wskazywane w literaturze przedmiotu związki kapitału społecznego z rozwojem społeczno-gospodarczym i przy jego przeciętnie niższym poziomie na obszarach wiejskich, dla zweryfikowania powyższej zależności badania przeprowadzono w gminach wiejskich. Dodatkową przesłanką skierowania badań na obszary wiejskie była potrzeba uzupełnienia empirii w tym zakresie. Z kolei specyfika kapitału społecznego, jako kategorii słabo uchwytniej w badaniach o szerokim, np. krajowym, zasięgu, a szczególnie podatnej na uwarunkowania lokalne, skłoniła do przeprowadzenia badań o zasięgu regionalnym.

Obszary wiejskie zajmują znaczącą część przestrzeni społeczno-ekonomicznej, zarówno w wymiarze terytorialnym, jak i legislacyjnym. Niemożliwe jest jednak wskazanie uniwersalnej i jednoznacznej definicji tego terminu. Posługują się nim politycy, przedsiębiorcy, decydenci a także naukowcy reprezentujący ekonomię, socjologię, politologię, geografę, nauki rolnicze, etnografię etc. Jest to termin obecny niemal we wszystkich dziedzinach nauk i – zapewne ze względu na powszechną zrozumiałość tego terminu – nieposiadający jednak jednoznacznej i uniwersalnej definicji.

Ta różnorodność interesariuszy implikuje różnorodność definicji obszarów wiejskich, w ramach których akcentowane są inne ich wyznaczniki. W ogólnej świadomości obszary wiejskie są ściśle związane z rolnictwem, jednak postępujące procesy urbanizacji, industrializacji, rozwoju oraz ukierunkowanie na wielofunkcyjność wsi i rolnictwa, odsunęły je znacznie – pod względem funkcji – od rolnictwa. Jak zauważa M. Stanny (2013, s. 25): „powszechność użycia terminu obszary wiejskie w sensie potocznym (pewna jego „oczywistość”) może być główną przyczyną dość rzadkiego podejmowania polemiki naukowej o charakterze terminologicznym dotyczącej tego pojęcia”. Niemniej według definicji OECD kryterium zakwalifikowania do obszarów wiejskich ma charakter demograficzny, bazując na gęstości zaludnienia (do 150 osób/km<sup>2</sup>). Podobnie wygląda to w badaniach EUROSTAT (do 100 osób/km<sup>2</sup>), podczas gdy w Polsce przyporządkowanie opiera się na kryterium administracyjnym (Rosset 1961, s. 155; Frenkel 2003, s. 9). Przegląd podejść do przedmiotu badań, jakim są obszary wiejskie, prezentuje M. Stanny (2013), wskazując na możliwe i występujące w literaturze spojrzenia na obszary wiejskie np. przez pryzmat socjologii, geografii wsi, etnologii czy ekonomii. Biorąc pod uwagę dostępność danych i możliwości ich porównywania, w ni-

niejszej pracy obszary wiejskie, ze względów praktycznych, będą rozumiane jako obszar poza granicami administracyjnymi miast. Dodatkowo, z uwagi na trudność wykrojenia części wiejskiej z danych odnoszących się do gmin miejsko-wiejskich przedmiot badań ograniczono do gmin wiejskich „w układzie *continuum* przestrzennego na obszarach wiejskich (między porównywalnymi jednostkami administracyjnymi)” (Stanny 2013, s. 26). Dane pierwotne uzupełniano danymi statystyki publicznej, spośród których niemożliwe byłoby wyodrębnienie danych odnoszących się do obszarów wiejskich. Badaniami objęto więc wszystkie gminy wiejskie województwa zachodniopomorskiego. Do badań wybrano województwo zachodniopomorskie ze względu na niekorzystną sytuację obszarów wiejskich ukształtowaną przez państwowe gospodarstwa rolne, których efektem jest wysokie bezrobocie lokalne. Kolejnym wyznacznikiem wyboru przestrzeni badań był niski wskaźnik kapitału społecznego w wymiarze instytucjonalnym (Janc 2009, s. 76–77), który – w zestawieniu z wynikami badań Instytutu Spraw Publicznych wskazującymi ujemną zależność między partycypacyjnym sposobem zarządzania przez władze lokalne a liczbą organizacji pozarządowych w gminie (Olech 2013, s. 1–24), skłonił do podjęcia próby zweryfikowania tej zależności.

Badania pilotażowe przeprowadzono w 2012 roku, natomiast badania właściwe w 2013 roku. Od czasu przeprowadzenia badań w różnych latach nastąpiły pewne zmiany m.in. w liczbie gmin wiejskich województwa zachodniopomorskiego. Dla zachowania przejrzystości przekazu zmiana *status quo* zostanie wskazana według stanu na dzień 1 stycznia 2018 roku bez wskazywania konkretnych dat. Zatem zaprezentowane wyniki badań dotyczą 50 gmin wiejskich, bo tyle było gmin wiejskich w okresie prowadzenia badań, choć obecnie liczba gmin wiejskich w województwie zachodniopomorskim zmniejszyła się do 48. Gminy Mielno i Stepnica zostały przekształcone w gminy miejsko-wiejskie. Dodatkowo gmina Stargard Szczeciński zmieniła nazwę na Stargard. Natomiast gmina Ostrowice z powodu nadmiernego zadłużenia została zniesiona i włączona z dniem 1 stycznia 2019 roku do gminy Drawsko Pomorskie oraz Złocieniec. Pomimo tych zmian wyniki badań zostały zaprezentowane zgodnie z nomenklaturą i podziałem, jaki obowiązywał w okresie, którego dotyczą badania.

### 3.4. Metody badawcze i dobór próby

Do realizacji założonego celu badań wykorzystano różne metody i techniki badawcze, dla których punktem wyjścia były studia literatury przedmiotu zarówno krajowej, jak i zagranicznej. Na każdym etapie procesu badawczego stosowano dedukcję na podstawie dostępnych wyników badań empirycznych i literaturę przedmiotu. W przeprowadzonej analizie wykorzystano dane

mieszane, tj. dane pierwotne pozyskane w ramach badań przeprowadzonych metodami PAPI (ang. *Paper And Pen Personal Interview*), CAPI (ang. *Computer Assisted Personal Interview*) oraz CAWI (ang. *Computer Assisted Web Interviews*), a także dane wtórne pochodzące przede wszystkim z zasobów Banku Danych Lokalnych (BDL) oraz Banku Danych Regionalnych (BDR). Posiłkowano się także publikacjami Głównego Urzędu Statystycznego, dokumentami strategicznymi dotyczącymi obszaru objętego badaniem, opracowanymi przez różne instytucje, w tym Urząd Marszałkowski, lub na ich zlecenie.

Źródła danych wykorzystane w procesie wyliczania syntetycznego wskaźnika kapitału społecznego zostały zdywersyfikowane dla lepszego i pełniejszego uchwycenia badanej kategorii. Z jednej strony korzystano z danych uzyskanych w badaniach ankietowych, z drugiej zaś uzupełniano je danymi wtórnymi, pozyskanymi ze statystyki publicznej tj. danych Głównego Urzędu Statystycznego, Banku Danych Lokalnych oraz platformy STRATEG będącej systemem monitorowania rozwoju<sup>14</sup>.

Dobór próby miał charakter kwotowy i obejmował tylko mieszkańców gmin wiejskich województwa zachodniopomorskiego, z przeważającym udziałem ludzi młodych z uwagi na długą perspektywę kreowania kapitału społecznego oraz dużym udziałem respondentów z wykształceniem co najmniej średnim. Badaniami objęto wszystkie gminy wiejskie województwa zachodniopomorskiego. Strukturę próby stworzono w następujący sposób:

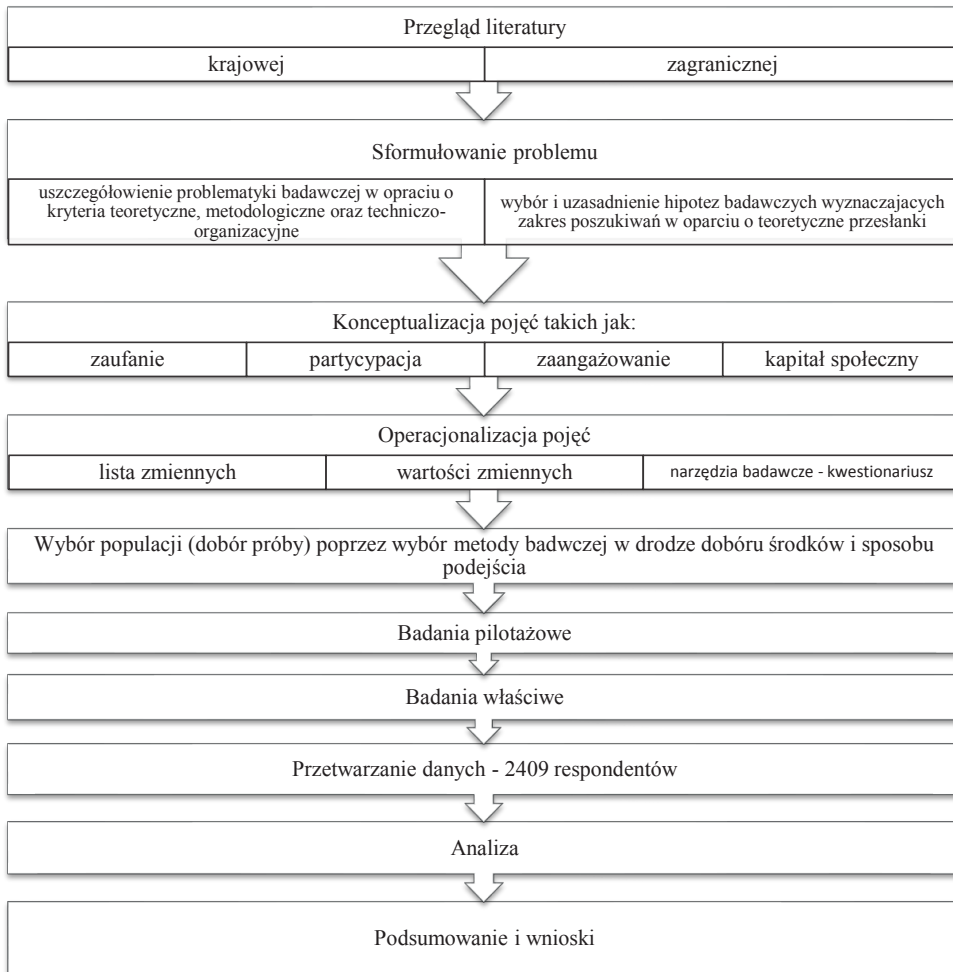
1. Ustalono minimalną liczbę wywiadów w gminie na poziomie 14, gdyż – jak wskazują G. Guest i in. (2006) – jeżeli mamy do czynienia ze względnie homogeniczną populacją, a sama dziedzina, która jest eksplorowana, jest jednocześnie względnie spójna i przejrzysta, to próba składająca się z kilkunastu jednostek powinna okazać się satysfakcjonująca.
2. Ostatecznie w gminach przeprowadzono od 14 do 176 wywiadów. Nadwyżkę liczby wywiadów nad liczbą minimalną 14 ustalano proporcjonalnie do struktury liczby mieszkańców gmin, tak aby najwięcej respondentów pochodziło z największych gmin województwa (Dobra Szczecińska, Stargard Szczeciński, Kołobrzeg, Wałcz, Kołbaskowo).

Po wyeliminowaniu niekompletnych lub nielogicznych danych, ostatecznie do analizy włączono 2409 respondentów.

### 3.5. Etapy procesu badawczego

Proces badawczy składał się z wielu etapów poprzedzonych przeglądem literatury krajowej i zagranicznej, stanowiącej bazę i punkt wyjścia dla formułowanych problemów badawczych.

<sup>14</sup> <https://strateg.stat.gov.pl/dashboard/#/>.



Rysunek 3.2 Etapy procesu badawczego

Źródło: opracowanie własne.

Proces badawczy, zaprezentowany graficznie na rysunku 3.2, zakończono sformułowaniem wniosków i prezentacją modelu konceptualnego uwzględniającego ważne jego determinanty wyłonione oraz zidentyfikowane w wyniku postępowania badawczego. Model ten może być wykorzystany w pogłębionych badaniach dotyczących kapitału społecznego.

### 3.6. Metody analizy danych

Przed przystąpieniem do analizy baza danych została sprawdzona pod względem logiczności i kompletności odpowiedzi, czego efektem było odrzu-



cenie części pozyskanych ankiet. Po odrzuceniu ankiet niepełnych do analiz zakwalifikowano 2409 respondentów. Większość uczestników badań (57,95%) stanowiły kobiety. Blisko połowa respondentów nie przekroczyła 30. roku życia. Do wykonania obliczeń wykorzystany został pakiet statystyczny Statistica v.13.1 PL firmy StatSoft, Inc.

W badaniu zostały użyte następujące statystyki opisowe:

1. opis tabelaryczny – dane przedstawiono w postaci tabel z uwzględnieniem zależności ważnych dla zweryfikowania hipotez, tabele krzyżowe uwzględniają podstawowe zmienne niezależne;
2. forma graficzna prezentacji wyników;
3. do porównania wybranych zmiennych w dwóch próbach wykorzystano test t Studenta dla dwóch prób niezależnych, który posłużył do porównań zmiennych o charakterze ilościowym w dwóch grupach;
4. do porównania wybranych zmiennych w trzech próbach wykorzystano jednoczynnikową analizę wariancji (ANOVA), służącą do porównań zmiennych o charakterze ilościowym w minimum trzech grupach;
5. do zmierzenia zależności między wybranymi zmiennymi wykorzystano test niezależności Chi-Kwadrat Pearsona ( $\chi^2$ ), umożliwiający badanie zależności między zmiennymi o charakterze jakościowym;
6. do zidentyfikowania powiązań między wybranymi zmiennymi o charakterze jakościowym wykorzystano wielowymiarową analizę korelacji; jej wyniki przedstawiono w postaci wykresu 2W;
7. do określenia zbiorów przypadków najbardziej zbliżonych do siebie pod względem cech o charakterze ilościowym wykorzystano aglomeracyjną analizę skupień, będącą narzędziem do grupowania obiektów w większe zbiory (skupienia) z zastosowaniem miary podobieństwa lub odległości; wyniki te przedstawiono w postaci dendrogramu;
8. do oszacowania modeli z jedną i większą liczbą zmiennych objaśniających wykorzystano regresję wieloraką, która umożliwiła ilościowe ujęcie związków między wieloma zmiennymi niezależnymi (objaśniającymi) a zmienną zależną (kryterialną, objaśnianą) oraz model równań strukturalnych, będący najodpowiedniejszą zaawansowaną metodą analizowania związków przyczynowo-skutkowych;
9. do zweryfikowania wpływu kapitału społecznego na poziom rozwoju gminy zastosowano syntetyczny miernik rozwoju Hellwiga
10. w trakcie weryfikacji statystycznej zebranego materiału, za poziom istotności otrzymanych wyników przyjęto  $p < 0,05$ . Wartość analizowanych parametrów mierzalnych przedstawiono za pomocą wartości miar statystyk opisowych (średnia i odchylenie standardowe), zaś parametrów niemierzalnych za pomocą rozkładu procentowego.

W rozdziale piątym podjęto próby modelowania kapitału społecznego, na który – jak wcześniej wspomniano – składają się takie czynniki, jak: partycypacja w wyborach, zaufanie (zgeneralizowane, do władz gminy i do instytucji) oraz zaangażowanie (tj. członkostwo w organizacjach pozarządowych, podejmowanie kiedykolwiek prób wywarcia wpływu na to, co dzieje się w gminie oraz działalność na rzecz lokalnej społeczności). Z uwagi na fakt, iż wszystkie elementy składowe kapitału społecznego miały charakter jakościowy, wykonano przekształcenie na dane ilościowe zmiennych składających się na kapitał. Przyjęto przy tym metodykę nadawania punktów za każdą odpowiedź na pytanie dotyczące wybranego czynnika kapitału społecznego, zgodnie z przedstawioną w tabeli 3.1. punktacją.

Tabela 3.1 Metodyka przyznawania punktów za poszczególne odpowiedzi

Komponent kapitału społecznego	Zmienna, której dotyczyło pytanie	Możliwe odpowiedzi	Liczba punktów za daną odpowiedź	
partycypacja	partycypacja w ostatnich wyborach samorządowych	tak	1	
		nie	-1	
		nie pamiętam	0	
zaufanie	zaufanie zgeneralizowane	większości ludzi można ufać	1	
		ostrożności w postępowaniu z ludźmi nigdy za wiele	-1	
		trudno powiedzieć	0	
	zaufanie do władz gminy	zdecydowanie tak	2	
		raczej tak	1	
		raczej nie	-1	
		zdecydowanie nie	-2	
	zaufanie do instytucji (12 możliwych)	trudno powiedzieć	0	
		tak	1	
		nie	-1	
	zaangażowanie	członkostwo w organizacjach pozarządowych	trudno powiedzieć	0
			tak	1
nie			-1	
podejmowanie kiedykolwiek prób zrobienia czegoś dla gminy		nie wiem	0	
		tak	1	
		nie	-1	
działalność na rzecz lokalnej społeczności		nie wiem	0	
		jako inicjator przedsięwzięcia	4	
		jako główny realizator przedsięwzięcia	3	
		jako czynny uczestnik	2	
			jako bierny uczestnik	1
		trudno powiedzieć	0	

Źródło: opracowanie własne.

Jak wynika z danych zamieszczonych w tabeli 3.1., punktacja została określona w taki sposób, aby świadome działanie na korzyść partycypacji i zaangażowania w gminie, a także większe zaufanie były punktowane na plus, zaś odpowiedzi przeczące – punktowane na minus. Z kolei, odpowiedzi niejednoznaczne (nie wiem/nie pamiętam/trudno powiedzieć) nie były punktowane wcale. Tak przyjęta metodyka oznaczała, iż maksymalny poziom tak wyliczonego kapitału społecznego (przy wszystkich odpowiedziach twierdzących/najwyżej punktowanych) mógł wynosić 22 punkty. Wynika to z tego, iż zaufanie do instytucji obejmowało 12 instytucji.

Złożona struktura zjawisk ekonomicznych wymaga rozwijania narzędzi badawczych i stosowania coraz bardziej wyszukanych modeli, które mogłyby precyzyjnie je odzwierciedlać. Przykładem takiej złożonej kategorii jest kapitał społeczny, którego pomiar wymaga uwzględnienia wielu miar, a dodatkowo czynniki kapitału społecznego stanowią zmienne ukryte, co uniemożliwia ich bezpośredni pomiar. Wobec powyższego w dalszej części pracy zastosowano modelowanie równań strukturalnych (SEM, Structural Equation Modeling) opisane szczegółowo w pracach m.in. K. Bollen (1989) i D. Kaplana (2000). Jest to metoda pozwalająca na włączenie do analizy zmiennych ukrytych (nieobserwowalnych) oraz na testowanie hipotez badawczych o dużej złożoności relacji pomiędzy zmiennymi. Modelowanie równań strukturalnych (SEM) odnosi się do klasy wielowymiarowych statystycznych modeli parametrycznych, w ramach której powiązane są ze sobą modele strukturalne i pomiarowe oparte na confirmacyjnej analizie czynnikowej. SEM jest efektem połączenia analizy czynnikowej rozwijanej głównie na gruncie psychologii oraz modelowania równań o charakterze przyczynowo-skutkowym wykorzystywanego w ekonometrii. Modele równań strukturalnych SEM definiuje się jako zestaw procedur i narzędzi statystycznych służących do pomiaru zależności przyczynowych w empirycznych badaniach naukowych. Metodyka SEM pozwala na jednoczesne uwzględnianie relacji między niezależnymi i zależnymi oraz mierzalnymi (obserwowalnymi), jak i nieobserwowalnymi (ukrytymi) zmiennymi. Daje również możliwość ujmowania w modelu potencjalnych błędów pomiaru wszystkich zmiennych obserwowalnych oraz estymowanie i testowanie wariancji oraz kowariancji między zmiennymi, a także badanie zależności bezpośrednich i pośrednich występujących między nimi. Zmienne ukryte (niemierzalne) są hipotetycznymi konstrukcjami bądź też zmiennymi o nieobserwowalnych realizacjach w danej próbie. W związku z tym nie istnieje bezpośrednia ani precyzyjna metoda ich pomiaru i można je zmierzyć jedynie pośrednio (Pietrzak, Żurek 2012, s. 193). Zwieńczeniem przeprowadzonych badań jest więc zastosowanie modelowania równań strukturalnych, które dopełnia analizę kapitału społecznego i czynników go determinujących.

Natomiast swoistym podsumowaniem badań uzupełnionych danymi zaczerpniętymi ze statystyki publicznej jest wyliczenie ogólnego (syntetycznego) wskaźnika rozwoju, jak również poszczególnych jego wymiarów (specyfik) oraz zbadanie korelacji z kapitałem społecznym i poszczególnymi jego komponentami. Do tego celu wykorzystano metodę wzorca rozwoju zaproponowaną przez Z. Hellwiga w publikacji z 1968 roku.

Proces konstruowania miary rozwoju rozpoczęto od ustalenia elementów macierzy obserwacji, czyli wartości cech  $X_j$  ( $j = 1, 2, \dots, m$ ) odpowiadających poszczególnym obiektom  $O_i$  ( $i = 1, 2, \dots, n$ ). Następnie wartości cech  $X_j$  w badanej zbiorowości obiektów poddano standaryzacji według wzoru:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{S_j}$$

przy czym:  $x_j$  – średnia arytmetyczna  $j$ -tej cechy,  $S_j$  – odchylenie standardowe  $j$ -tej cechy.

Wyznaczono tzw. wzorec rozwoju  $P_o$  o współrzędnych  $(z_{o1}, z_{o2}, \dots, z_{om})$ , określony za pomocą następujących relacji:

Przy czym stymulanty to cechy, których wysokie wartości są zjawiskiem

$$\begin{cases} z_{oj} = \max_i z_{ij}, \text{ gdy } X_j \text{ jest stymulantą} \\ \text{lub} \\ z_{oj} = \min_i z_{ij}, \text{ gdy } X_j \text{ jest destymulantą} \end{cases} \quad j = 1, 2, \dots, m$$

pożądanym z punktu widzenia danego zjawiska (np. stopnia rozwoju społeczno-gospodarczego), natomiast niskie wartości są zjawiskiem niepożądanym. Destymulanty zaś to cechy, których niskie wartości są zjawiskiem pożądanym z tego punktu widzenia, a wysokie wartości są zjawiskiem niepożądanym.

Następnie obliczono odległości euklidesowe wyróżnionych obiektów od ustalonego w opisany powyżej sposób wzorca, zgodnie ze wzorem:

$$D_{io} = \sqrt{\sum_{j=1}^m (z_{ij} - z_{oj})^2}, \quad i = 1, \dots, n$$

Na podstawie otrzymanego ciągu odległości  $D_{1o}, D_{2o}, \dots, D_{no}$  – wyznaczono:

$$\bar{D}_o = n^{-1} \sum_{i=1}^n D_{io}$$

$$S_o = \sqrt{n^{-1} \sum_{i=1}^n (D_{io} - \bar{D}_o)^2},$$

$$D_0 = \bar{D}_0 + 2S_o,$$

$$d_i = 1 - \frac{D_{io}}{D_0}, \quad i = 1, \dots, n$$

Wartości  $d_1, d_2, \dots, d_n$  uporządkowano od największej do najmniejszej. Obiekt jest tym bardziej rozwinięty, im wartość miary rozwoju  $d_i$  zbliża się do jedności (Stec 2008).

Wskaźniki wykorzystane w metodzie Hellwiga zostały zaprezentowane w tabeli 3.1. Dla potrzeb analizy i możliwości zidentyfikowania elementów w większym stopniu oddziałujących na kapitał społeczny i jego komponenty dokonano dekompozycji danych uwzględnianych w metodzie Hellwiga. Podzielono je na grupy będące zestawem cech opisujących daną gminę przez pryzmat przyjętego kontekstu. Dla zwiększenia czytelności nazwano je specyfikami, np. specyfika rynku pracy jest agregatem cech charakteryzujących daną gminę z punktu widzenia zatrudnienia i bezrobocia. Pomiar rozwoju społeczno-gospodarczego, jak już wspomniano, przeprowadzono z uwzględnieniem następujących obszarów:

- specyfiki lokalnej społeczności (SLS),
- specyfiki rynku pracy (SRP),
- specyfiki gospodarki (SG),
- specyfiki samorządowej (SS),
- specyfiki profilowej gminy (SPG).

Każda z wymienionych powyżej specyfik jest zbiorem zagregowanych cech empirycznych przedstawionych w tabeli 3.1. i opisujących strukturę badanej przestrzeni. Dobór zmiennych jest arbitralną decyzją badacza kierującego się dostępnością danych i ich ładunkiem informacyjnym. W trakcie doboru zmiennych kierowano się również kilkoma kryteriami, które przyczyniły się do wyboru ostatecznych cech, a które miały:

- dotyczyć wszystkich badanych obiektów,
- możliwie szeroko charakteryzować strukturę społeczno-gospodarczą obszarów wiejskich, bez zbytniego uszczegółowienia,
- być słabo skorelowane ze sobą nawzajem.

Dla każdej z ww. specyfik obliczono syntetyczny wskaźnik rozwoju społeczno-gospodarczego, na który składały się cechy, ujęte w tabeli 3.2.

Tabela 3.2 Cechy, wykorzystane do obliczenia wskaźników ogólnego rozwoju społeczno-gospodarczego, jak i dla poszczególnych jego komponentów nazwanych specyfikami

Nazwa wskaźnika rozwoju społeczno-gospodarczego	Numer cechy	Nazwa pełna cechy
<b>ogólny wskaźnik rozwoju społeczno-gospodarczego - OWR</b>	X1	udział wydatków na kulturę i ochronę dziedzictwa narodowego w wydatkach budżetu jednostek samorządu terytorialnego ogółem
	X2	liczba nowo zarejestrowanych podmiotów ogółem
	X4	odsetek ludności korzystającej z sieci wodociągowej
	X6	ludność w wieku nieprodukcyjnym na 100 osób w wieku produkcyjnym
	X7	odsetek ludności korzystającej z sieci kanalizacyjnej
	X8	przeciętna liczba uczestników imprez w domach i ośrodkach kultury, klubach i świetlicach na 1 mieszkańca
	X9	powierzchnia parków, zieleńców i terenów zieleni osiedlowej
	X10	powierzchnia
	X11	liczba ludności (stan w dniu 31 XII)
	X14	przyrost naturalny na 1000 ludności
	X18	ścieki komunalne odprowadzone na 1 mieszkańca
	x19	wydatki majątkowe gminy na 1 mieszkańca
	X20	mieszkańcy domów i zakładów stacjonarnej pomocy społecznej na 1000 mieszkańców
	X23	współczynnik skolaryzacji brutto - szkoły podstawowe
	X25	udział ludności w wieku mobilnym w ludności w wieku produkcyjnym
	X26	udział bezrobotnych zarejestrowanych w ludności w wieku produkcyjnym
	X27	udział radnych z wykształceniem wyższym
X28	liczba gospodarstw domowych utrzymujących się z zasiłku ogółem	
X31	liczba przychodni na 10 tys. ludności	
<b>WR – SLS</b>	X8	przeciętna liczba uczestników imprez w domach i ośrodkach kultury, klubach i świetlicach na 1 mieszkańca
	X20	mieszkańcy domów i zakładów stacjonarnej pomocy społecznej na 1000 mieszkańców
	X23	współczynnik skolaryzacji brutto - szkoły podstawowe
	X28	liczba gospodarstw domowych utrzymujących się z zasiłku ogółem
	X31	liczba przychodni na 10 tys. ludności

Nazwa wskaźnika rozwoju społeczno-gospodarczego	Numer cechy	Nazwa pełna cechy
<b>WR – SRP</b>	X17	pracujący (bez podmiotów gospodarczych o liczbie pracujących do 9 osób)
	X24	ludność w wieku produkcyjnym
	X26	udział bezrobotnych zarejestrowanych w ludności w wieku produkcyjnym
	X34	saldo migracji
<b>WR – SG</b>	X16	liczba nowo zarejestrowanych podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON na 10 tys. ludności
	X29	dochody gminy na 1 mieszkańca
	X30	dochody własne gminy (na 1 mieszkańca)
	X32	wydatki majątkowe inwestycyjne gminy ogółem
	X33	liczba podmiotów gospodarki narodowej ogółem na 1000 mieszkańców
<b>WR – SS</b>	X1	udział wydatków na kulturę i ochronę dziedzictwa narodowego w wydatkach budżetu jednostek samorządu terytorialnego ogółem
	X19	wydatki majątkowe gminy na 1 mieszkańca
	X27	udział radnych z wykształceniem wyższym
<b>WR – SPG</b>	X3	liczba mieszkań przypadająca na 1000 mieszkańców
	X4	odsetek ludności korzystającej z sieci wodociągowej
	X7	odsetek ludności korzystającej z sieci kanalizacyjnej
	X9	powierzchnia parków, zieleńców i terenów zieleni osiedlowej
	X10	powierzchnia
	X11	liczba ludności (stan w dniu 31 XII)
	X13	gęstość zaludnienia
	X14	przyrost naturalny na 1000 ludności
X18	ścieki komunalne odprowadzone na 1 mieszkańca	

OWR – ogólny wskaźnik rozwoju społeczno-gospodarczego

WR – SLS – wskaźnik rozwoju – specyfika lokalnej społeczności

WR – SRP – wskaźnik rozwoju – specyfika rynku pracy

WR – SG – wskaźnik rozwoju – specyfika gospodarki

WR – SS – wskaźnik rozwoju – specyfika samorządowa

WR – SPG – wskaźnik rozwoju – specyfika profilowa gminy

Źródło: opracowanie własne.





## ● ● ● ROZDZIAŁ 4.

---

# KAPITAŁ SPOŁECZNY JAKO WERYFIKATOR SPOŁECZEŃSTWA OBYWATELSKIEGO

### 4.1. Charakterystyka społeczności lokalnych

Podmiotem badań były społeczności lokalne z gmin wiejskich województwa zachodniopomorskiego. W związku z tym, że kapitał społeczny jest kategorią interdyscyplinarną, na którą oddziałują uwarunkowania lokalne, w niniejszym podrozdziale dokonano charakterystyki obszarów wiejskich województwa zachodniopomorskiego. Ma to na celu przedstawienie specyfiki regionu na podstawie obiektywnych danych zaczerpniętych ze statystyki publicznej. W okresie prowadzenia badań liczba mieszkańców w 50 gminach wiejskich wynosiła 291 126 (Powierzchnia i ludność. Przekrój terytorialny 2013). Najmniejszą pod względem liczby mieszkańców gminą były Kozielice (2611 mieszkańców) oraz Ostrowice (2653). Największą gminą, według kryterium liczby mieszkańców, była gmina Dobra (18 357). Pod względem powierzchni gminy wykazywały różnicowanie od 41 km<sup>2</sup> powierzchni gminy Rewal aż do 575 km<sup>2</sup> gminy Wałcz, która pod względem powierzchni jest jednocześnie największą gminą wiejską w Polsce.

Województwo zachodniopomorskie leży w północno-zachodniej części Polski wzdłuż wybrzeża Morza Bałtyckiego, od zachodu granicząc z Niemcami, od południa z województwem lubuskim, natomiast od wschodu z województwami wielkopolskim i pomorskim. Warunki naturalne i położenie ukształtowały gospodarkę województwa, ukierunkowując ją na obszary działalności związane z morzem i rolnictwem czy turystyką i wypoczynkiem. Trzy spośród pięciu najważniejszych polskich portów morskich zlokalizowane są w Zachodniopomorskiem (Szczecin, Świnoujście, Police). Podmioty gospodarcze w województwie funkcjonują w sektorach takich jak: budownictwo morskie

i lądowe na dużą skalę, przemysł rolno-spożywczy, logistyka, turystyka, outsourcing procesów biznesowych (BPO), narzędzia informatyczne i komunikacyjne (ICT), przemysł chemiczny, opakowaniowy, elektroniczny, drzewny, produktów drewnianych i części samochodowych oraz energetyka odnawialna. Pod względem produkcji energii wiatrowej województwo zachodniopomorskie jest liderem w Polsce, posiada także korzystne warunki do produkcji energii z biomasy (Rozwój obszarów wiejskich w Polsce: charakterystyka województwa, s. 4). Tak zróżnicowana przestrzeń (przedstawiona powyżej) oddziałuje na możliwości rozwojowe zachodniopomorskich społeczności wiejskich. Społeczności te posiadają unikalne w skali kraju mocne i słabe strony, różnią się więc pod względem potencjału rozwojowego z uwagi na różnego rodzaju bariery, wąskie gardła oraz umiejętności wykorzystania pojawiających się szans. Jednocześnie obszary wiejskie cechują się dużym zróżnicowaniem wewnątrz regionu.

Położenie województwa zachodniopomorskiego<sup>15</sup> determinuje różnorodność ścieżek rozwoju społeczno-gospodarczego gmin wiejskich. Na przykład w gminach położonych w strefie przybrzeżnej dominują usługi związane z turystyką. Pozostałe obszary, zwłaszcza oddalone od większych ośrodków miejskich, borykają się z problemami społecznymi.

Sektor rolny, mimo uwarunkowań historycznych wynikających z dominacji w strukturze podmiotów państwowych gospodarstw rolnych w poprzednim systemie gospodarczym, cechuje się relatywnie wysokimi wskaźnikami wydajności. Region charakteryzuje się klimatem umiarkowanym, rozległymi terenami leśnymi, a także terenami wzdłuż linii brzegowej Morza Bałtyckiego. Pomimo dużego potencjału rozwojowego, choćby z uwagi na swoje położenie na skrzyżowaniu międzynarodowych tras transportowych i bezpośredni dostęp do europejskiego systemu autostrad, województwo zachodniopomorskie wciąż nie wykorzystuje szans z tym związanych. Kluczowym wyzwaniem pozostaje zapewnienie spójności terytorialnej między obszarami, w których następuje szeroko rozumiany rozwój, nazwanymi w dokumentach strategicznych „włączającymi się w procesy rozwojowe” oraz tymi, które te procesy omijają, doprowadzając do pogłębiania istniejących barier, tj. wysokiego bezrobocia czy niskiego poziomu dostępności w zakresie usług i infrastruktury.

Obszary wiejskie w województwie zachodniopomorskim zostały poddane zmianom strukturalnym na początku lat 90. XX wieku, związanym z likwidacją państwowych gospodarstw rolnych, które doprowadziły do szeregu negatywnych zjawisk, do dziś nie rozwiązanych. W wyniku tego procesu

<sup>15</sup> Region wg poziomu terytorialnego 2 – TL2 wg typologii OECD.

na obszarach wiejskich województwa zachodniopomorskiego zmieniała się struktura aktywnych zawodowo, w ramach której wzrosły zasoby siły roboczej niemożliwe do zaabsorbowania przez lokalny rynek pracy. Mimo upływu ponad dwóch dekad problemy zapoczątkowane procesem zmian w strukturze własnościowej gospodarstw rolnych nie uległy znaczącym ograniczeniom. Według szacunków miejscowości popegeerowskie w Zachodniopomorskiem zamieszkuje 299,6 tys. osób – 55,7% ogółu mieszkańców obszarów wiejskich, z tego w miejscowościach popegeerowskich, z nadal dużym nasileniem problemów społecznych zamieszkuje około 108,7 tys. mieszkańców (Polityka sektorowa... 2016, s. 6). Jak zapisano w raporcie pt. Polityka sektorowa na rzecz Kapitału oraz spójności społecznej w województwie zachodniopomorskim na lata 2016–2026” (2016, s. 6) w analizowanym regionie „spośród 1762 miejscowości statystycznych niebędących miastami, prawie połowa to tzw. miejscowości popegeerowskie. Co piąta miejscowość w województwie to wieś popegeerowska charakteryzująca się kumulacją problemów społecznych (czyli jest to problemowa miejscowość popegeerowska)”. Specyfiką regionu jest też starzejące się społeczeństwo oraz rosnące wskaźniki zależności (obciążeń). Dodatkowo nieprzerwanie spada liczba dzieci w wieku szkolnym.

Najważniejsze dane charakteryzujące społeczność gmin wiejskich województwa zachodniopomorskiego przedstawiono w tabeli 4.1. Województwo zachodniopomorskie obejmuje 22 892 km<sup>2</sup> powierzchni, co stanowi 5. lokatę w kraju, z tego 21 477 km<sup>2</sup> to tereny wiejskie. Liczba ludności w województwie wynosi 1,71 mln osób, lokując region na 11. miejscu w kraju, z czego tereny wiejskie zamieszkuje 537 594 osoby. Gęstość zaludnienia w województwie jest jedną z najniższych w Polsce i wynosi 75 osób/km<sup>2</sup> przy średniej krajowej 123 osoby/km<sup>2</sup>. Jednocześnie gęstość zaludnienia na terenach wiejskich w województwie zachodniopomorskim jest również jedną z najniższych w Polsce (25 osób/km<sup>2</sup> przy średniej w kraju 52 osoby/km<sup>2</sup>). Niższa gęstość zaludnienia cechuje jedynie województwo podlaskie (24 osoby/km<sup>2</sup>), a taka sama tj. 25 os./km<sup>2</sup> województwo warmińsko-mazurskie (Powierzchnia i ludność w przekroju terytorialnym w 2016 r. GUS, s. 31). Przeciętna liczba ludności w gminach wiejskich województwa zachodniopomorskiego w 2016 roku wyniosła 5912 osób i była wyższa niż w 2013 roku kiedy wyniosła 5822 osoby. Przyrost naturalny w badanych gminach wiejskich był zróżnicowany w poszczególnych latach, choć w latach 2013–2016, z wyjątkiem 2015 roku przyjmował wartość dodatnią, natomiast saldo migracji nieprzerwanie spadało z poziomu 0,97 w 2013 roku do -1,04 w 2016 roku.

Tabela 4.1 Wybrane cechy charakteryzujące gminy wiejskie województwa zachodniopomorskiego (2016 rok)

Gmina	Liczba mieszkańców	Powierzchnia km <sup>2</sup>	Gęstość zaludnienia (os./km <sup>2</sup> )	Saldo migracji
Banie	6502	206	32	-6,3
Będzino	8548	166	52	1,4
Białogard	7984	328	25	-11,1
Bielice	3130	84	38	-0,6
Bierzwnik	4849	240	21	-1
Biesiekierz	6283	117	54	23,8
Boleszkowice	2930	130	23	3,7
Brojce	3842	118	33	-3,4
Brzeżno	2906	111	27	0,7
Darłowo	8026	269	30	0,1
Dobra (Szczecińska)	18357	110	167	40,8
Dolice	8093	237	35	1
Dygowo	5594	129	44	7,1
Grzmiąca	5027	205	25	-3,6
Karnice	4246	133	32	-4,7
Kobylanka	4761	122	40	23,6
Kołbaskowo	11251	105	108	24,4
Kołobrzeg	10260	144	72	6,8
Kozielice	2611	95	28	-1,9
Krzęcin	3856	140	28	-5,8
Malechowo	6589	227	30	-4,6
Manowo	6825	187	37	6
Marianowo	3234	102	32	-6,8
Mielno	5011	62	81	0,2
Nowogródek Pomorski	3394	146	24	-4,7
Osina	2989	102	30	2,7
Ostrowice	2653	150	18	-13,6
Postomino	7068	227	32	-3,7
Przelewice	5362	162	34	-2,2
Przybiernów	5185	229	23	-2,3
Radowo Małe	3729	181	21	-8,9
Rąbino	3840	180	22	-4,7
Rewal	3778	41	93	5,5
Rymań	4126	146	29	-7,3
Siemyśl	3758	107	36	5,8
Sławno	8975	284	32	0,3

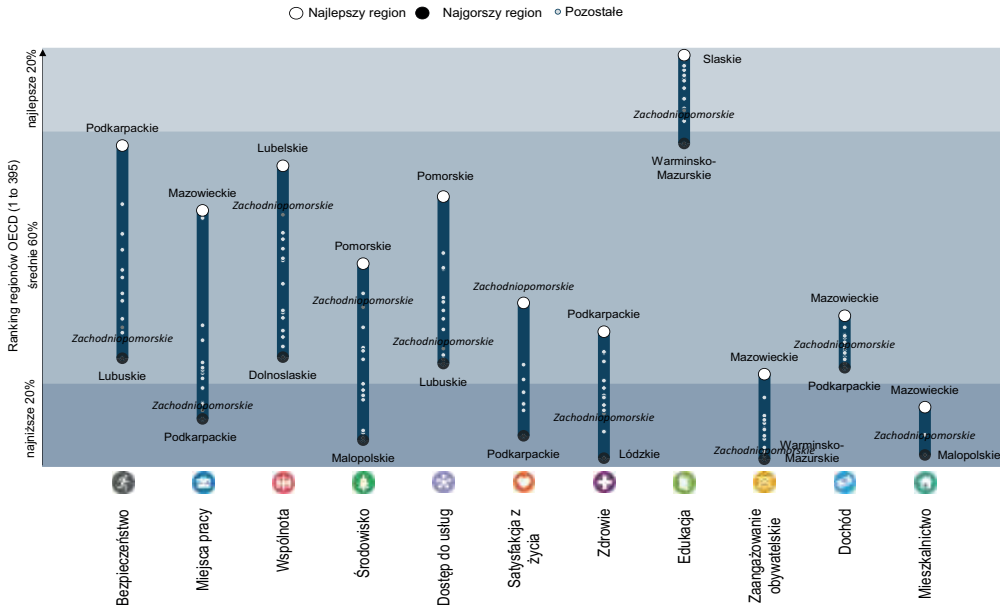
Sławoborze	4241	189	23	2,4
Stara Dąbrowa	3718	113	33	-1,1
Stare Czarnowo	3864	153	26	4,4
Stargard Szczeciński	12380	318	39	10,5
Stepnica	4858	293	17	3,7
Szczecinek	9478	500	19	-7,1
Świdwin	6145	247	25	-7,7
Świerzno	4323	140	31	-3,7
Świeszyno	6614	133	50	4,5
Ustronie Morskie	3668	57	65	-3,3
Wałcz	12669	575	23	0,5
Warnice	3575	86	42	0,3
Widuchowa	5600	210	27	-0,9
Wierzchowo	4421	229	20	-10,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, BDL.

W rankingu województw przygotowanym na podstawie danych OECD województwo zachodniopomorskie osiąga relatywnie wysoką pozycję pod względem satysfakcji z życia, wspólnoty i środowiska. Niestety w pozostałych kategoriach zajmuje ostatnią bądź jedną z ostatnich pozycji wśród województw. Jest tak w przypadku bezpieczeństwa, zdrowia, edukacji czy mieszkalnictwa. Również w obszarach gospodarczych tj. miejsca pracy, dostęp do usług czy dochód porównanie wypada niekorzystnie. Z punktu widzenia przedmiotu niniejszej pracy dla rozwoju kapitału społecznego niezbędne jest zaangażowanie obywatelskie, pod względem którego zachodniopomorskie znalazło się na jednym z ostatnich miejsc w rankingu.

Produkt krajowy brutto w województwie zachodniopomorskim w cenach bieżących wyniósł w 2016 roku 69 368 mln zł, lokując region na 11. miejscu w kraju (Produkt krajowy brutto. Rachunki regionalne w latach 2014–2016). Pomimo sukcesywnego wzrostu PKB z poziomu ok. 23 mld dolarów w 2000 roku pozycja województwa w porównaniu z resztą kraju jest słaba, zwłaszcza że wzrosty te w niewielkim stopniu dotyczyły zachodniopomorskich obszarów wiejskich. Udział województwa w tworzeniu PKB w 2016 roku kształtował się na poziomie 3,7%, podczas gdy w województwie mazowieckim wynosił 22,3, a w śląskim 12,3. Wartość PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca równa 40 592 zł również kształtowała się poniżej średniej krajowej wynoszącej 48 432 zł, osiągając zaledwie 83,8% poziomu PKB *per capita* w Polsce.

Słabe wyniki osiągają obszary wiejskie także pod względem konwergencji PKB i wzrostu zatrudnienia, który był notowany w sektorze usług, natomiast w rolnictwie i przemyśle w zachodniopomorskich gminach wiejskich występ-



Rysunek 4.1 Wskaźnik dobrobytu na poziomie regionów OECD dla 16 województw Polski/regionów TL2 (wg typologii OECD) w 2016 r.

Źródło: Przeglądy polityk rozwoju obszarów wiejskich POLSKA 2018 Rozwój obszarów wiejskich w Polsce: charakterystyka województwa zachodniopomorskiego, OECD, 2018, s. 8.

powoł znaczący spadek zatrudnienia. „Zarówno regiony pośrednie, jak i regiony w przeważającej mierze wiejskie (TL3) doświadczyły w rzeczywistości tak zwanego paradoksu wsi, który wiąże wzrost produktywności pracy ze stratami zatrudnienia” (Przeglądy polityk rozwoju obszarów 2018, s. 10–11). Wskaźnik konwergencji produktywności pracy tj. średnia różnica między stopą wzrostu produktywności pracy w grupie regionów TL3 (wg typologii OECD) i średnią wartością dla kraju w latach 2000–2014 pokazuje, że regiony przeważająco wiejskie i pośrednie rozwijały się szybciej niż średnia krajowa, co wynikało jednak ze strat w zatrudnieniu. „Nieustannie zwiększa się dystans między regionami w przeważającej mierze wiejskimi i średnią wartością dla kraju pod względem PKB per capita, co oznacza, że wszystkie regiony TL3 w województwie zachodniopomorskim osiągają coraz gorsze wyniki względem średniej wartości dla kraju” (Przeglądy polityk rozwoju obszarów 2018, s. 10–11). Dodatkowo województwo zachodniopomorskie cechują jedne z najniższych w kraju wskaźniki aktywności ekonomicznej ludności. Wartość wskaźnika zatrudnienia w przedziale 15–64 lat jest na Pomorzu Zachodnim drugą – po województwie warmińsko-mazurskim – najniższą wartością w Polsce i w roku 2016 wskaźnik ten wyniósł 60,5%, podczas gdy w kraju kształtował się na poziomie

64,5%. W okresie 2013–2016 wzrost wartości tego wskaźnika w regionie (o 3,4 p.p.) był 4. najniższym w Polsce (o 4,5 p.p.) (Przegląd regionalny... 2017, s. 8).

W raporcie dotyczącym atrakcyjności inwestycyjnej (Atrakcyjność inwestycyjna województw 2016) przygotowanym przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową i Fundację Konrada Adenauera w Polsce, województwo zachodniopomorskie zostało zaliczone do grupy 3 województw, obok małopolskiego i wielkopolskiego, w klasie 2 (w badaniu wyodrębniono 5 klas) o wysokiej atrakcyjności inwestycyjnej, co oznacza 6. miejsce wśród najbardziej atrakcyjnych inwestycyjnie regionów w kraju. Wyższą klasę atrakcyjności reprezentowały województwa: śląskie, dolnośląskie i mazowieckie. Wysoko oceniono atrakcyjność przemysłową i zaawansowanie technologiczne regionu, natomiast niskie noty przyznano za atrakcyjność usługową. Wśród atutów zachodniopomorskiego wymieniono: dostępność transportową i aktywność wobec inwestorów (3. pozycja). Najniżej oceniono region pod względem zasobów oraz kosztów pracy (12. pozycja). Po zmianie granic podregionów w 2015 roku, w raporcie zostało ocenionych 60 podregionów kraju. Podregion szczecinecko-pyrzycki zdominowany przez tereny wiejskie zajął w tym rankingu wysoką 22. pozycję dzięki niskim kosztom pracy i rozwiniętej infrastrukturze gospodarczej. Jednak według kryterium poziomu innowacyjności Zachodniopomorskie zajmuje jedno z ostatnich miejsc, z uwagi na niższe w porównaniu z województwami: mazowieckim, dolnośląskim, czy małopolskim zasoby i potencjał.

W obszarze rolnictwa województwo zachodniopomorskie cechuje relatywnie duża powierzchnia gospodarstw rolnych zbliżona do poziomu średniej powierzchni gospodarstw rolnych w UE, a ponad 1/3 wszystkich gruntów uprawnych należy do gospodarstw o powierzchni większej niż 100 ha. Jest to bezpośrednią konsekwencją gospodarki centralnie kierowanej, w okresie której województwo zachodniopomorskie cechowało się najwyższym stopniem koncentracji państwowych gospodarstw rolnych. Taka specyfika struktury własnościowej gospodarstw rolnych z jednej strony ułatwiła rozwój gospodarstw towarowych, z drugiej zaś stała się źródłem trwałych i narastających problemów społeczno-gospodarczych. Efektem likwidacji państwowych gospodarstw rolnych był bowiem spadek produkcji rolnej, restrukturyzacja i racjonalizacja zatrudnienia w sektorze rolnym. Uwolnione zasoby siły roboczej nie zostały zagospodarowane w całości przez nowo powstałe wielkopowierzchniowe prywatne gospodarstwa rolne, co ujawniło duże przerosty zatrudnienia w dotychczasowych gospodarstwach rolnych. Ujawnione w ten sposób bezrobocie ma charakter trwały i, jak pokazał czas, również dziedziczny. Lokalny rynek pracy nie poradził sobie z tego rodzaju bezrobociem strukturalnym, które także obecnie warunkuje poziom i perspektywy rozwoju zachodniopomorskich gmin. Bezrobocie strukturalne jest największą barierą w przezwyciężeniu trudności i zainicjowaniu procesu poprawy dobrobytu. Dlatego wysokiej jakości

kapitał społeczny może być bodźcem do zmian, gdyż pobudza aktywność i zaangażowanie poprzez oddolną współpracę lokalnych społeczności.

Na kształtowanie zachodniopomorskich obszarów wiejskich ma wpływ również dostępność, rozumiana jako zdolność ludzi zamieszkujących określony region do dotarcia do różnego rodzaju ośrodków i usług w danym okresie. Możliwość dostępu do większej liczby osób jest bezpośrednio związana z dostępem do usług, rynków i miejsc pracy, wobec czego miara ta jest nierozdzielnie związana z dostępnością do możliwości (Przeglądy polityk rozwoju obszarów 2018, s. 10–11). Pod względem dostępności województwo zachodniopomorskie plasuje się na ostatnim miejscu spośród wszystkich województw i na jednym z ostatnich według dostępności do szkół oraz usług wyższego rzędu. Zakładając 2-godzinny dojazd województwo zachodniopomorskie zajmuje ostatnią lokatę wśród polskich województw. Tak niskie wskaźniki w tym obszarze są konsekwencją zarówno położenia regionu względem największych skupisk ludności w Polsce, jak i relatywnie rozproszonego osadnictwa. Słabe wyniki dotyczą nie tylko obszarów wiejskich, również dostępność szkół na obszarach miejskich województwa jest najniższa w Polsce.

Z badań przeprowadzonych przez stowarzyszenie Klon/Jawor nt. „Kondycji Społeczeństwa Obywatelskiego w Polsce” wynika, że w zachodniopomorskim sektorze pozarządowym w grudniu 2015 roku działało 5750 fundacji i stowarzyszeń, czyli co dwudziesta organizacja zarejestrowana w kraju. Niestety największy udział stanowią stowarzyszenia funkcjonujące krócej niż 5 lat, a wśród obszarów ich aktywności dominują sport, turystyka, rekreacja oraz hobby. W porównaniu do roku 2014 poprawie uległa ocena warunków działania organizacji, których poprawę zauważa 39% z nich, a w całym sektorze 29%. Nastąpił wzrost udziału podmiotów w konsultacjach organizowanych przez samorząd (43%, a w całym sektorze 39%), co być może miało wpływ na dobrze ocenianą w województwie współpracę z samorządem na poziomie 7,11 na 10-stopniowej skali przy 6,88 w sektorze.

Organizacje pozarządowe funkcjonujące w regionie dobrze oceniają współpracę z samorządem (na 10 stopniowej skali – ocena 7.11, w całym sektorze – 6.88). Wskaźnikami tej dobrej oceny współpracy jest zwrócenie uwagi na poprawę w stosunku do roku 2014 warunków działania organizacji (uważa tak 39%, w całym sektorze 29%) oraz duży ich udział (43%, w całym sektorze 39%) w konsultacjach, organizowanych przez samorząd.

W przytoczonym raporcie zaprezentowano również aktywność obywatelską mierzoną relacją liczby zarejestrowanych organizacji i liczby mieszkańców województwa, wskazując na wysoki jej poziom w Zachodniopomorskiem.

Pomimo pozytywnej oceny porównywanych parametrów poziom kapitału społecznego w literaturze przedmiotu oceniany jest jako niewystarczający, cze-



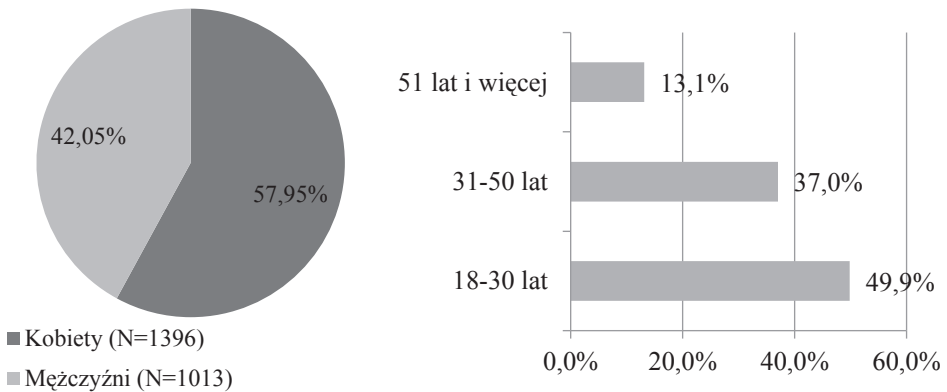
go źródeł upatruje się w słabej integracji społecznej w obszarach administracji, organizacji pozarządowych, biznesu, w tym rynku pracy. W województwie zachodniopomorskim funkcjonuje m.in. Wojewódzka Rada Dialogu Społecznego będąca swoistym forum wyrażania opinii i stanowisk w sprawach objętych zakresem zadań związków zawodowych, organizacji pracodawców, administracji rządowej i samorządowej z terenu województwa. Funkcjonuje również Zachodniopomorska Rada Działalności Pożytku Publicznego, jako organ konsultacyjny i opiniodawczy Marszałka Województwa Zachodniopomorskiego w zakresie działalności pożytku publicznego. Przejawem funkcjonowania społeczeństwa obywatelskiego jest także Rada Ekspertów ds. Przeciwdziałania Przemocy, wzmacniająca interdyscyplinarną realizację działań z obszaru przeciwdziałania przemocy.

Z uwagi na chroniczne problemy występujące na obszarach wiejskich, w dokumentach strategicznych zaczęto uwzględniać instrumenty polityki gospodarczej ukierunkowane na rozwój obszarów wiejskich. W Koncepcji Przestrzennego Zagospodarowania Kraju 2030 (2011, s. 195–198) oceniono obszary wiejskie pod względem warunków wspomagania w procesie rozwoju unikatowych potencjałów terytorialnych z uwzględnieniem ich funkcji. W ten sposób wyróżniono dwa typy wiejskich obszarów funkcjonalnych: położonych w sąsiedztwie dużego miasta oraz wymagających wsparcia procesów rozwoju społecznego i ekonomicznego. Zachodnia część województwa, zgodnie z zapisami tego dokumentu, to obszary wiejskie uczestniczące w procesach rozwojowych kraju charakteryzujące się integracją funkcjonalną z najważniejszymi ośrodkami miejskimi. W porównaniu do obszarów wymagających wsparcia tereny uczestniczące w procesach rozwojowych cechują się stosunkowo dobrą dostępnością komunikacyjną do usług wyższego rzędu zlokalizowanych w ośrodkach miejskich, relatywnie dużym potencjałem rolniczym wykorzystywanym rynkowo i miejscami pracy w obsłudze rolnictwa ukierunkowanego na wzrost towarowości i wydajności. Procesy koncentracji własności i restrukturyzacji w rolnictwie oddziałują na atrakcyjność inwestycyjną terenów wiejskich. Dodatkowo łatwy dostęp do miejsc pracy poza rolnictwem, relatywnie dobry poziom kapitału ludzkiego oraz dostęp do usług publicznych zlokalizowanych na tych obszarach lub w pobliskich miastach mają pozytywny wpływ na ograniczanie poziomu bezrobocia i utrzymywanie dochodów mieszkańców na poziomie powyżej minimum socjalnego. Wśród celów polityki przestrzennego zagospodarowania kraju dotyczących obszarów rozwojowych wymienia się utrzymanie i rozwijanie więzi społeczności lokalnych i zachowanie prawidłowych relacji między istniejącymi strukturami przestrzennymi, z uwagi na to, iż głównym zagrożeniem dla tych obszarów są dezintegracja i niepełne procesy urbanizacyjne.

Zgodnie z zapisami Koncepcji przestrzennego zagospodarowania kraju 2030 (2011, s. 195–198), województwo zachodniopomorskie charakteryzuje się relatywnie dużym udziałem, na tle kraju obszarów wymagających wsparcia procesów rozwojowych. Według przyjętego w koncepcji przestrzennego zagospodarowania kraju kryterium podziału są to obszary, do których czas dojazdu przekracza 90 minut, a sieć małych i średniej wielkości miast jest słabo rozwinięta bądź też istniejące ośrodki miejskie, które w wyniku procesów rozwojowych utraciły wiele z dawniej istotnych funkcji gospodarczych. Obszary te w znikomym stopniu uczestniczą w procesach rozwojowych kraju. Oferują niskodochodowe miejsca pracy, głównie w rolnictwie i sektorze publicznym oraz uzupełniająco w innych sferach gospodarki. Ponadto silnie odczuwają wahania sezonowe (turystyka) i zagrożenie likwidacją w okresach dekonstrukcji. Duży udział wśród mieszkańców stanowią osoby nieaktywne zawodowo, czego źródłem jest zaburzona struktura demograficzna (emigracja zarobkowa), jako konsekwencja braku alternatywnych źródeł dochodów (ukryte bezrobocie strukturalne na wsi). Istotną barierą rozwoju tego typu obszarów wiejskich w województwie zachodniopomorskim pozostaje niska dostępność podstawowych usług publicznych, zdekapitalizowanie tkanki osadniczej i degradacja walorów przyrodniczych w procesie poszukiwania alternatywnych ścieżek rozwoju oraz niska jakość infrastruktury. Jest to więc region, który wymaga szczególnej uwagi i badań ukierunkowanych na rozwój społeczno-gospodarczy. Dlatego ważne jest identyfikowanie generatorów tego rozwoju takich jak kapitał społeczny oraz czynników ten kapitał kreujących.

## 4.2. Profil społeczności wiejskiej

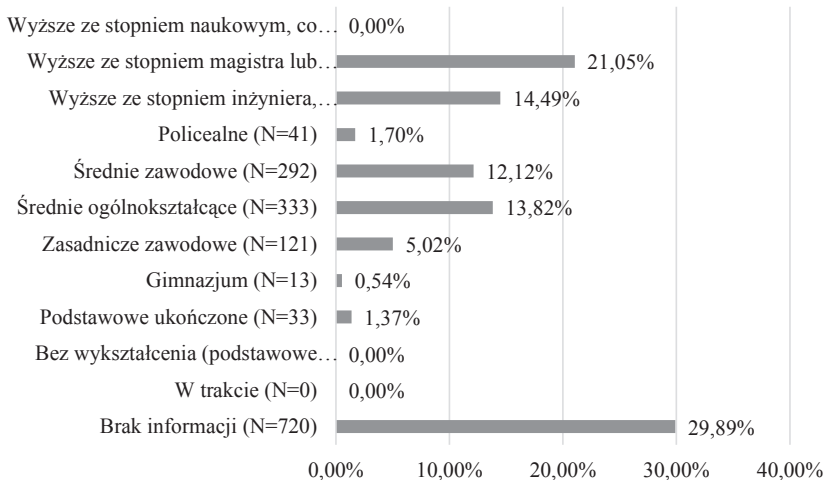
Zebrane w badaniu dane zostały poddane analizie pod względem wybranych kryteriów: wieku, płci, wykształcenia, dochodów i sytuacji zawodowej respondentów oraz zamieszkiwanej przez uczestników badania gminy przyporządkowanej do jednej z trzech grup wyodrębnionych według kryterium demograficznego (liczba mieszkańców). Jednak z uwagi na ograniczoną objętość publikacji, nie wszystkie wyniki zostały zaprezentowane dla każdej kategorii. Niektóre komponenty kapitału społecznego przedstawiono ogółem albo według wybranego kryterium (np. wieku), ważnego ze względu na realizację założonych celów. Ponadto z uwagi na poddanie weryfikacji hipotezy zakładającej obniżanie poziomu kapitału społecznego wraz ze wzrostem liczby członków danej społeczności analizie poddano wyniki według gmin zagregowanych w trzech grupach wyodrębnionych według liczby mieszkańców danej gminy wiejskiej.



Rysunek 4.2 Struktura respondentów według płci i wieku

Źródło: wyniki badań własnych.

W strukturze uczestników badań dominowały kobiety (rys. 4.2.). Pod względem wieku największy udział w próbie stanowiły osoby młode, blisko połowa respondentów nie przekroczyła 30. roku życia. Nieco mniejszy udział w próbie stanowiły osoby w wieku 18–20 lat (18,18%) oraz 41–50 lat (17,60%). Z kolei, odsetek osób w wieku 27–30 lat wynosił 9,96%, zaś w wieku minimum 51 lat – 13,12% (rys. 4.2).



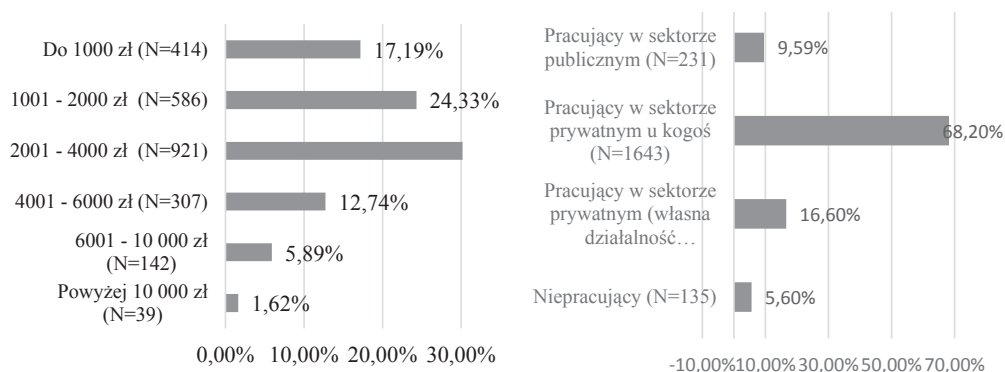
Rysunek 4.3 Struktura uczestniczących w badaniach osób pod względem wykształcenia (%)

Źródło: wyniki badań własnych.

Najwięcej osób wśród uczestniczących w badaniach posiadało wykształcenie wyższe (ponad 1/3 uczestników), a ponad jedna czwarta posiadała wykształ-

cenie średnie (rys. 4.3). Co dwudziesty uczestnik badania miał wykształcenie zasadnicze zawodowe, natomiast niewielki był udział uczestników, którzy wskazali na wykształcenie niższe tj. gimnazjalne bądź podstawowe. Niestety znacząca część badanych nie podała informacji na temat swojego wykształcenia (29,89%).

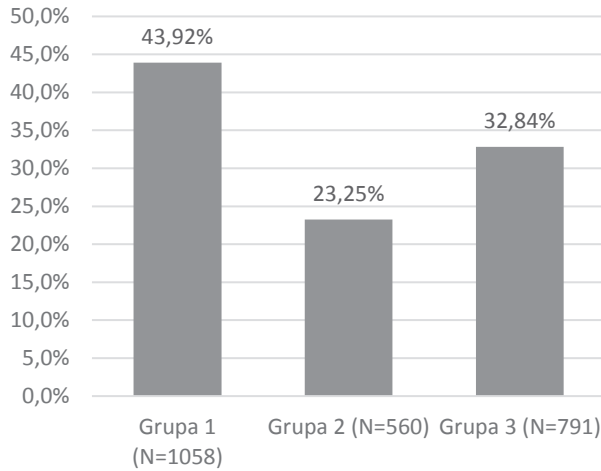
W strukturze dochodów dominowali uczestnicy otrzymujący dochody w wysokości nieprzekraczającej 4000 zł netto miesięcznie, a ich udział w badaniu kształtował się na poziomie 80% (4.4). Co piąty respondent osiągał zarobki przekraczające 4000 zł netto miesięcznie.



Rysunek 4.4 Struktura uczestników badania pod względem średnich miesięcznych dochodów netto w bieżącym roku (lewy panel) oraz sytuację zawodową (prawy panel)

Źródło: wyniki badań własnych.

Zdecydowana większość uczestniczących w badaniach pracowała w sektorze prywatnym. Ich udział w badaniach stanowił niemal 85%. Z uwagi na to, że pracujący na własny rachunek mogą charakteryzować się innymi zachowaniami niż pracujący na etatach, w niniejszych analizach wyodrębniono te osoby, przyporządkowując je do odrębnych grup. Specyfika przedmiotu badań implikowała takie rozróżnienie. Można bowiem sądzić, że przedsiębiorczość, zaradność, odpowiedzialność, obowiązkowość itp., a więc cechy częściej charakteryzujące osoby prowadzące własną działalność gospodarczą mogą determinować zachowania ważne w kreowaniu kapitału społecznego jak np. aktywność, zainteresowanie sprawami gminy, zaangażowanie w realizację wspólnych celów, itp. Co dziesiąty uczestnik badania pracował w sektorze publicznym, a co dwudziesty nie pracował (rys. 4.4).



Rysunek 4.5 Struktura respondentów według zamieszkiwanej grupy gmin

Źródło: wyniki badań własnych.

Uczestniczącą w badaniach byli mieszkańcami jednej z 50 gmin wiejskich zlokalizowanych w województwie zachodniopomorskim (tabela 1 Aneks). Najwięcej z nich mieszkało w gminach: Dobra (Szczecińska), Stargard Szczeciński, Kołobrzeg, Wałcz oraz Kołbaskowo. Odsetek respondentów z każdej z wymienionych gmin przekraczał 6%. Natomiast respondenci z pozostałych gmin stanowili mniejszy.

Analizując kapitał społeczny na płaszczyźnie *stricte* ekonomicznej i przypisując mu cechy charakterystyczne dla innych form kapitału, można sądzić, że większa liczebnie zbiorowość dysponuje większym zasobem danego kapitału, więc także kapitału społecznego. Z uwagi na potrzebę weryfikacji zależności między kapitałem społecznym a liczbą mieszkańców (hipoteza 2) analizowane gminy zostały podzielone na 3 grupy, a kryterium przyporządkowania do jednej z grup była liczba mieszkańców danej gminy wiejskiej. Pozostałe elementy analizy tj. komponenty kapitału społecznego, zależności między różnymi kategoriami, determinanty kapitału społecznego itp. odnoszone były na każdym etapie analizy do tego podziału. Rozkład gmin w poszczególnych grupach przedstawiono w tabeli 4.2. Największy udział w badanej próbie mieli respondenci mieszkający w grupie gmin nr 1 (rys. 4.5) (43,92%). Co piąty respondent mieszkał w grupie gmin nr 2 (23,25%), zaś co trzeci – w grupie gmin nr 3 (32,84%).

Tabela 4.2 Wykaz gmin w podziale na wyodrębnione w analizach grupy według liczby mieszkańców (narastająco)

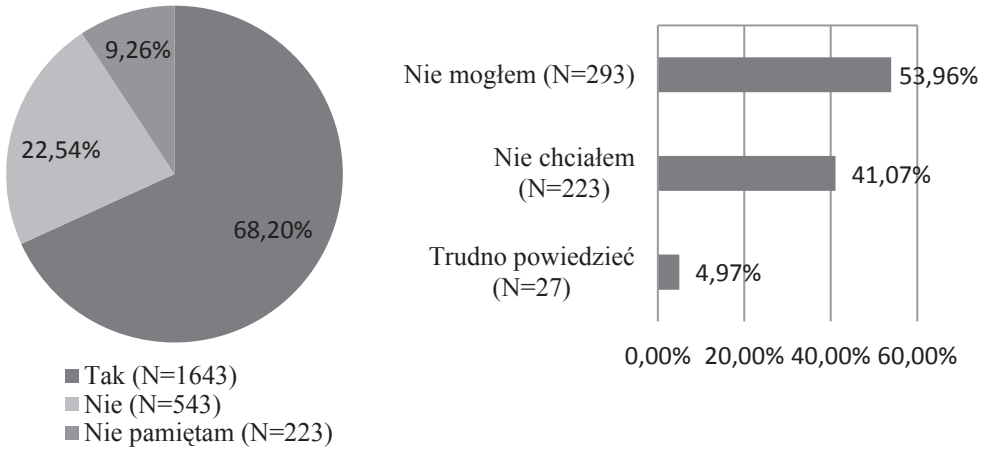
<b>Grupa 1</b> (do 5000 mieszkańców)	<b>Grupa 2</b> (5001–10 000 mieszkańców)	<b>Grupa 3</b> (powyżej 10 000 mieszkańców)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kozielice</li> <li>• Ostrowice</li> <li>• Brzeżno</li> <li>• Boleszkowice</li> <li>• Osina</li> <li>• Bielice</li> <li>• Marianowo</li> <li>• Nowogródek Pomorski</li> <li>• Warnice</li> <li>• Ustronie Morskie</li> <li>• Stara Dąbrowa</li> <li>• Radowo Małe</li> <li>• Siemyśl</li> <li>• Rewal</li> <li>• Rąbino</li> <li>• Brojce</li> <li>• Krzęcin</li> <li>• Stare Czarnowo</li> <li>• Rymań</li> <li>• Sławoborze</li> <li>• Karnice</li> <li>• Świerzno</li> <li>• Wierzchowo</li> <li>• Kobylanka</li> <li>• Bierzwnik</li> <li>• Stepnica</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mielno</li> <li>• Grzmiąca</li> <li>• Przybiernów</li> <li>• Przelewice</li> <li>• Dygowo</li> <li>• Widuchowa</li> <li>• Świdwin</li> <li>• Biesiekierz</li> <li>• Banie</li> <li>• Malechowo</li> <li>• Świeszyno</li> <li>• Manowo</li> <li>• Postomino</li> <li>• Białogard</li> <li>• Darłowo</li> <li>• Dolice</li> <li>• Będzino</li> <li>• Sławno</li> <li>• Szczecinek</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kołobrzeg</li> <li>• Kołbaskowo</li> <li>• Stargard Szczeciński</li> <li>• Wałcz</li> <li>• Dobra (Szczecińska)</li> </ul>

Źródło: wyniki badań własnych.

### 4.3. Partycypacja obywatelska

Aktywność w sferze publicznej i społecznej w woj. zachodniopomorskim jest niska. Wskaźniki odnoszące się do kraju, mimo iż na tle wysoko rozwiniętych gospodarek są słabe, to jednak i tak wyższe niż te dotyczące województwa zachodniopomorskiego. A chodzi o „udział jednostek w działaniach zbiorowych, podejmowanych w społeczności/ach, do których one przynależą lub w których żyją na co dzień” (Olejniczak 2015), co jest szczególnie ważne dla kształtowania i – co ważniejsze – rozwijania społeczeństwa obywatelskiego, jako płaszczyzny współuczestnictwa. Partycypacja obywatelska wyrażona aktywnością wyborczą jest zbliżona do wyników krajowych, natomiast ważna jest dlatego, że pokazuje nastawienie społeczności do angażowania się w spra-

wy publiczne i społeczne. Osoby unikające udziału w wyborach mają także niższą skłonność do angażowania się w pozostałe inicjatywy, uważając, że jako jednostki nie mają wpływu na otaczającą rzeczywistość. Niski poziom partycypacji obywatelskiej oraz zaangażowania w sprawy społeczności prowadzi do osłabienia więzi społecznych, wspólnotowych i w konsekwencji potęguje jeszcze poczucie bezsilności. Efektem tego typu inercji jest erozja kapitału społecznego (Będzik 2016, s. 114). Frekwencja w wyborach jako jeden z wyznaczników kapitału społecznego analizowała również Kamińska (2010, 2011)

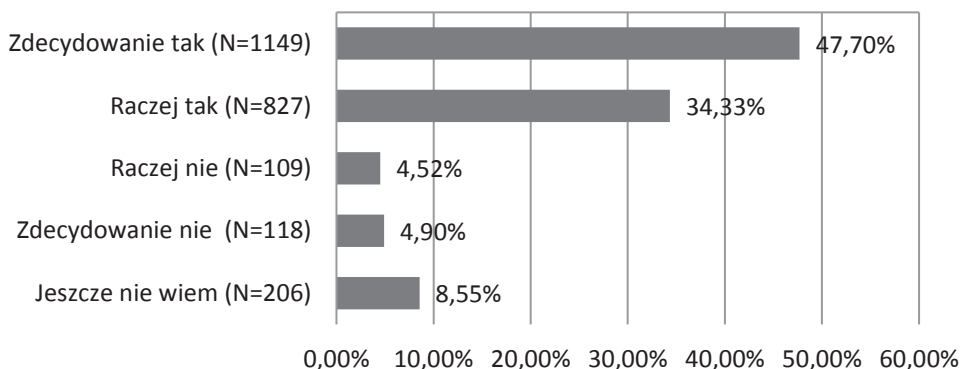


Rysunek 4.6 Udział w ostatnich wyborach samorządowych (lewy panel) i powody absencji wyborczej (prawy panel)

Źródło: wyniki badań własnych.

Poziom absencji wyborczej jest często miarą akceptacji i zakorzenienia ustroju demokratycznego w społeczeństwie. Zdecydowana większość respondentów (2/3) głosowała w ostatnich wyborach samorządowych, natomiast co piąty nie brał w nich udziału (rys. 4.6). Wyniki frekwencji wyborczej według PKW były jednak niższe niż wynikające z przeprowadzonych badań. Analogiczna dysproporcja jest widoczna również między badaniami sondażowymi a rzeczywistą frekwencją. Uczestnicy badań częściej deklarują udział niż rzeczywistość w wyborach uczestniczą. Dla politycznej reprezentatywności instytucji przedstawicielskich duże znaczenie ma także informacja na temat powodów absencji wyborczej. Wśród osób, które nie głosowały w ostatnich wyborach samorządowych większość nie zrobiła tego z powodu braku możliwości uczestnictwa w wyborach (rys. 4.6). Mniej niż połowa uczestników badania przyznała, że nie chciała wziąć udziału w wyborach samorządowych. Natomiast blisko 1/20 respondentów nie potrafiła wskazać powodu, dla którego nie wzięła udziału w wyborach samo-

rządowych. Partycypacja obywatelska jest ważna dla włączania mieszkańców w życie gminy i stanowi informację o poziomie aktywności obywatelskiej oraz stopniu utożsamiania się obywateli z państwem.



Rysunek 4.7 Deklarowany udział w kolejnych wyborach samorządowych

Źródło: wyniki badań własnych.

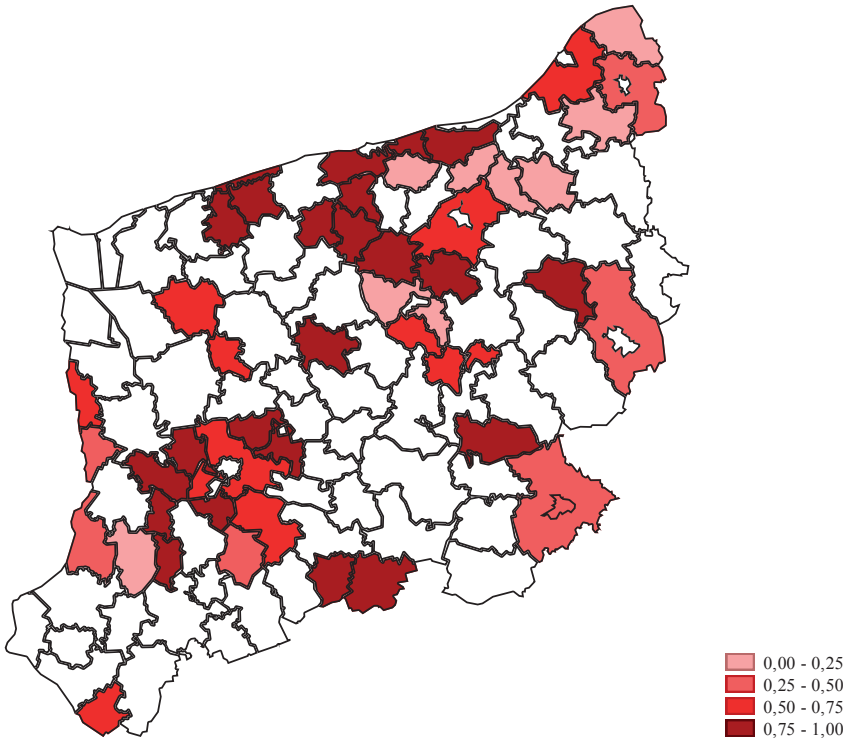
Powody absencji wyborczej były różne, jednak najczęściej respondenci wskazywali przyczyny obiektywne. Natomiast niechęć do udziału w wyborach tłumaczyli obojętnością wobec spraw publicznych wynikającą albo z braku zainteresowania polityką w ogóle, albo z traktowania wyborów i polityki jako mniej istotnych niż inne obszary życia. Absencję w wyborach respondenci uzasadniali brakiem wiary w ich siłę sprawczą, w możliwości dokonania jakichkolwiek zmian ze strony władzy samorządowej, poczuciem braku podmiotowości obywatelskiej, frustracją i zniechęceniem wynikającym z efektów dotychczasowych wyborów. Wśród powodów negatywnego nastawienia do wyborów respondenci wskazywali brak poczucia sprawstwa i brak przekonania o skuteczności procedur demokratycznych. Wyliczone wartości chi-kwadrat wskazują, że nie ma zależności między powodami absencji a brakiem uczestnictwa w wyborach. Oznacza to inne, niż wiek, zmienne różnicujące obiektywne (nie mogłem) i subiektywne (nie chciałem) powody niskiej partycypacji obywatelskiej.

Uczestnicy badań zapytani o udział w przyszłych wyborach samorządowych najczęściej deklarowali chęć udziału, taką deklarację złożyło ponad 80% respondentów (rys. 4.7). Natomiast ponad 13% uczestniczących w badaniu nie było zdecydowanych co do uczestnictwa w przyszłych wyborach. Jeśli dodać do tej grupy osoby zdecydowane nie brać udziału w kolejnych wyborach, oznacza to 1/5 wyłączonej z uczestnictwa w takich przejawach mechanizmu demokracji.

Z punktu widzenia przestrzennego rozkładu partycypacji obywatelskiej analiza wyników deklarowanego udziału w wyborach samorządowych wskazuje aktywny udział w procesach demokratycznych wśród respondentów z gmin



położonych w pasie nadmorskim oraz w obszarze metropolitalnym miasta Szczecina. Dużo mniejsze uczestnictwo w wyborach deklarowano w gminach oddalonych od dużych miast. Jednocześnie wyższa partycypacja dotyczyła gmin o relatywnie słabych parametrach rozwoju społeczno-gospodarczego. Do odmiennych wniosków doszedł J. Wendt, stwierdzając, że słabe ekonomicznie powiaty ziemskie, położone wokół grodzkich, są jednocześnie słabe pod względem relacji społecznych i aktywności obywatelskiej (Wendt 2007).



Rysunek 4.8 Poziom partycypacji w ostatnich wyborach samorządowych w gminach objętych badaniami

Źródło: opracowanie własne.

Z punktu widzenia rozkładu partycypacji pod względem liczby mieszkańców danej zbiorowości większość uczestników badań mieszkających w gminach należących do grupy 1 i grupy 3 (odpowiednio 93,19% i 55,12%) deklarowała udział w ostatnich wyborach samorządowych. Natomiast wśród osób mieszkających w gminach należących do grupy 2 więcej niż połowa (52,50%) nie brała udziału w tych wyborach, jednocześnie zdecydowana większość, bo ok. 61% nie mogła w nich uczestniczyć, a 1/3 nie uczestniczyła, bo nie chciała. W grupie 1 ok. 57% respondentów nie głosowało w wyborach, bo nie chcia-

ło. Chęć zagłosowania w kolejnych wyborach wskazało 93% respondentów z gmin grupy 1 i ponad 90% z grupy 3, podczas gdy z grupy drugiej chęć udziału w przyszłych wyborach zadeklarowała połowa uczestników badań. Wyniki testu chi-kwadrat wskazały, iż zachodziła istotna statystycznie zależność między zamieszkiwaną grupą gmin a głosowaniem w ostatnich wyborach samorządowych ( $p < 0,001$ ).

Podobne wnioski na podstawie analizy gęstości organizacji pozarządowych i frekwencji w wyborach parlamentarnych sformułowali J. Bański i M. Mazur (2009), stwierdzając, że mieszkańcy wsi wykazują niższą aktywność społeczną niż ludność miejska, choć sytuacja ta ulega stałej poprawie.

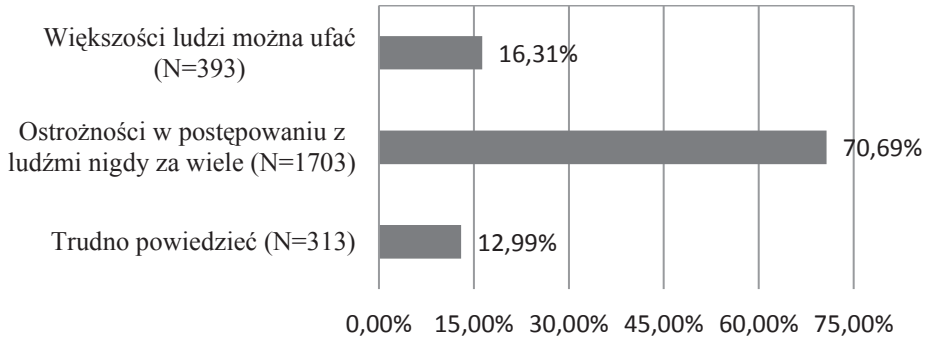
Deklarowany przez uczestników badań udział w wyborach przekraczał frekwencję rzeczywistą, jednak jak zauważa J. Czapiński (Stan społeczeństwa... 2015, s. 347) „Retrospektywne zawyżanie frekwencji wyborczej jest w sondażach regułą, wyjaśnia się je konformizmem badanych w stosunku do wzoru dobrego obywatela (...). Można jednak przyjąć, że to obciążenie nie jest systematycznie związane z czynnikami położenia społecznego, nie uniemożliwia więc zasadniczo badania społecznych uwarunkowań udziału w wyborach”.

#### 4.4. Poziom i wyznaczniki zaufania w analizowanych społecznościach

Rozważanie w ekonomii głównego nurtu wyłącznie wartości *stricte* ekonomicznych jako tych, którymi kierują się racjonalnie działające jednostki, skutkuje zogniskowaniem zainteresowań na bodźcach ludzkiego działania, które nie oddają w pełni konstrukcji społeczeństwa i istoty życia społeczno-gospodarczego. Jednak, jak pisze D. Miłaszewicz (2016), konkluzje formułowane przez ekonomię behawioralną, eksperymentalną czy teorię gier dowodzą, że jednostki nie tylko zakładają istnienie innych wartości niż ekonomiczne, ale także dokonują wyborów, kierując się tymi, pozaekonomicznymi, wartościami.

Wyniki badań w zachodniopomorskich gminach wiejskich nie odbiegają znacznie od podobnych badań dotyczących polskiego społeczeństwa, które wskazują niski stopień zaufania zgeneralizowanego, plasując Polskę na ostatnich miejscach w rankingach wśród krajów europejskich (por. Diagnoza Społeczna 2009, 2011, 2013, 2015). W przeprowadzonych badaniach konstrukcja pytania dotyczącego zaufania była identyczna jak w pozostałych badaniach ogólnokrajowych (m.in. Diagnoza Społeczna) i międzynarodowych (European Social Survey). Pytanie dotyczące zaufania sformułowane następująco: „czy większości ludzi można ufać?” wzbudzać może wątpliwości, które wskazała I. Bukraba-Rylska (2010). Ta badaczka stwierdza, że taka formuła

odnosi się raczej do ufności niż zaufania, które występuje wtedy, gdy członków danej społeczności cechuje uczciwe i kooperatywne zachowanie oparte na wspólnie wyznawanych normach. Pomimo tych zastrzeżeń taka konstrukcja pytania została zachowana w celu utrzymania porównywalności danych.



Rysunek 4.9 Opinie respondentów dotyczące zaufania wobec innych ludzi (zaufanie zgeneralizowane)

Źródło: wyniki badań własnych.

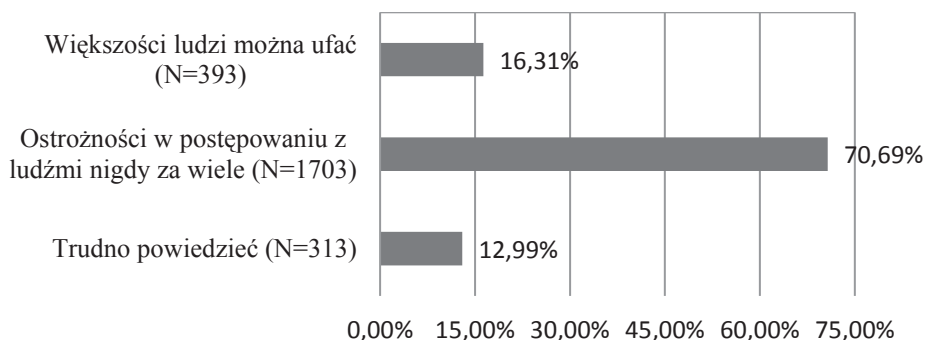
Zgodnie z wynikami przeprowadzonych badań większość respondentów była zdania, że w postępowaniu z ludźmi ostrożności nigdy za wiele (rys. 4.9). Co szósty uczestnik badań uważał, że większości ludzi można ufać. W badaniach odnoszących się do Polski zawartych w raporcie Narodowego Banku Polskiego (Potencjał innowacyjny gospodarki: uwarunkowania, determinanty, perspektywy, NBP, Warszawa 2016, s. 208–211) zaufanie uogólnione w tym czasie (2012 rok) kształtowało się na poziomie nieco wyższym tj. 17,6%, co w porównaniu np. z krajami najbardziej innowacyjnymi (43,1%) pokazuje, jak duży dystans dzieli polskie społeczeństwo pod tym względem od krajów europejskich. Nawet w krajach Europy Środkowo-Wschodniej ogólne zaufanie międzyludzkie jest o kilka punktów procentowych wyższe (23,1%), a w krajach Europy Zachodniej ponad dwukrotnie wyższe (37,8%).

Tabela 4.3 Opinie respondentów dotyczące zaufania do poszczególnych instytucji i osób

Zaufanie do:		N	%
Banków komercyjnych	tak	567	23,5
	nie	1301	54,0
	trudno powiedzieć	541	22,5
Narodowego Banku Polskiego	tak	1226	50,9
	nie	621	25,8
	trudno powiedzieć	562	23,3
Sejmu	tak	201	8,3
	nie	1797	74,6
	trudno powiedzieć	411	17,1
Prezydenta	tak	914	37,9
	nie	1093	45,4
	trudno powiedzieć	402	16,7
Parlamentu Europejskiego	tak	619	25,7
	nie	971	40,3
	trudno powiedzieć	819	34,0
Policji	tak	872	36,2
	nie	1144	47,5
	trudno powiedzieć	393	16,3
Rządu	tak	341	14,2
	nie	1464	60,8
	trudno powiedzieć	604	25,1
ZUS-u	tak	232	9,6
	nie	1676	69,6
	trudno powiedzieć	501	20,8
Giełdy	tak	447	18,6
	nie	1024	42,5
	trudno powiedzieć	938	38,9
Otwartych funduszy emerytalnych	tak	138	5,7
	nie	1513	62,8
	trudno powiedzieć	758	31,5
Sądów	tak	1123	46,6
	nie	888	36,9
	trudno powiedzieć	398	16,5
Towarzystw ubezpieczeniowych	tak	240	10,0
	nie	1512	62,8
	trudno powiedzieć	657	27,3
Członków rodziny	tak	2186	90,7
	nie	50	2,1
	trudno powiedzieć	173	7,2
Sąsiadów	tak	1841	76,4
	nie	456	18,9
	trudno powiedzieć	112	4,7

Źródło: wyniki badań własnych.

Jak zaobserwowano, większość respondentów nie obdarzała zaufaniem takich instytucji jak (tab. 4.3): sejm, ZUS, OFE, towarzystwa ubezpieczeniowe, rząd i banki komercyjne. Natomiast mieli zaufanie do osób z najbliższego otoczenia, przede wszystkim do członków swoich rodzin i sąsiadów. Ponadto, co druga osoba ufała Narodowemu Bankowi Polskiemu. W przypadku zaufania do pozostałych instytucji i osób uczestnicy badań byli bardziej podzieleni. Prezydentowi ufała ponad 1/3 respondentów, zaś nie obdarzała zaufaniem Prezydenta mniej niż połowa z nich, a co siódmy uczestnik badań nie miał zdania na ten temat. Parlamentowi Europejskiemu ufał co czwarty respondent, zaś dwie piąte respondentów nie obdarzało tej instytucji zaufaniem. Więcej niż 1/3 respondentów nie miała zdania na ten temat, podobnie duży odsetek niepotrafiących zadeklarować zaufania bądź jego braku dotyczył giełdy. W odniesieniu do Policji większość respondentów nie obdarzała jej zaufaniem, a tylko ponad 1/3 takie zaufanie deklarowała. Giełdzie ufała niespełna 1/5 respondentów, podczas gdy brak zaufania dotyczył ponad dwukrotnie większej liczby wskazań, przy jednoczesnym braku zdecydowania wśród blisko 1/5 respondentów. Spośród instytucji najwięcej wskazań zaufania dotyczyło Narodowego Banku Polskiego oraz sądów. Ponadto te dwie instytucje miały najmniej wskazań braku zaufania. Wskazuje to na dużą nieufność cechującą poddane badaniom społeczności wiejskie, podnoszoną również w statystyce publicznej (por. Diagnoza Społeczna, edycje 2002–2017).



Rysunek 4.10 Opinie respondentów dotyczące zaufania do władz gminy (%)

Źródło: wyniki badań własnych.

Wyniki przeprowadzonych badań przedstawione na rysunku 4.10 wskazują, że poddane badaniom społeczności cechuje relatywnie wysoki poziom zaufania do władz lokalnych, przy jak wykazano dotychczas, niskim poziomie zaufania zgeneralizowanego. Blisko połowa respondentów zadeklarowała zaufanie do władz gminy, a ponad 1/3 wskazała na jego brak. Co szósty badany nie miał zdania na ten temat.

Tabela 4.4 Opinie respondentów dotyczące zaufania do innych ludzi z uwzględnieniem płci uczestników badań

Wyszczególnienie	Płeć				Wyniki chi-kwadrat
	Kobiety		Mężczyźni		
	N	%	N	%	
Większości ludzi można ufać	209	14,97	184	18,16	<b>X<sup>2</sup>=34,829;</b> <b>df=2; p=0,000</b>
Ostrożności w postępowaniu z ludźmi nigdy za wiele	1047	75,00	656	64,76	
Trudno powiedzieć	140	10,03	173	17,08	
Ogółem	1396	100,00	1013	100,00	

Źródło: wyniki badań własnych.

Zarówno kobiety, jak i mężczyźni w większości (odpowiednio 75,00 i 64,76%) wyrażali zdanie, że ostrożności w postępowaniu z ludźmi nigdy za wiele (tab. 4.4). Jednak mężczyźni częściej niż kobiety uważali, że większości ludzi można ufać (18,16%) lub nie mieli zdania na ten temat (17,08%). Z kolei, wyniki testu chi-kwadrat wskazują, iż zachodziła istotna statystycznie zależność między płcią a zaufaniem wobec innych ludzi ( $p < 0,001$ ). Wyniki przeprowadzonej obserwacji wskazują na większą nieufność wśród kobiet. Mniejszy odsetek z nich ufa innym i jednocześnie większy jest udział kobiet wykazujących nieufność w stosunku do innych. Mimo że wyniki badań wskazują wyższy stopień zaufania wśród uczestników badań, i to zarówno wśród mężczyzn, jak i wśród kobiet, niż w badaniach innych Autorów, to jednak niski poziom zaufania zgeneralizowanego jest ważną barierą rozwoju społeczno-gospodarczego w gminach wiejskich.

W przypadku zaufania uczestników badań do poszczególnych instytucji i osób struktura odpowiedzi zarówno wśród kobiet, jak i mężczyzn jest zbliżona, tj. podobny jest udział odpowiedzi dotyczących zaufania, jak i jego braku (Aneks tab. 2). Jednak rozkład zaufania wobec poszczególnych instytucji był wystarczająco zróżnicowany (w szczególności w przypadku odpowiedzi drugich pod względem liczebności w grupie kobiet i mężczyzn). Wyniki testu chi-kwadrat wskazują, iż zachodziła istotna statystycznie zależność między płcią a zaufaniem wobec każdej instytucji i osób ( $p < 0,05$ ). Większy był udział mężczyzn niż kobiet deklarujących zaufanie do większości instytucji. W przypadku kobiet tylko w odniesieniu do NBP, Sejmu, Prezydenta i ZUS-u większy był udział kobiet deklarujących zaufanie, choć poza Prezydentem, w odniesieniu do którego różnica wyniosła prawie 8 p.p., przewaga była nieznaczna. Dość znaczne różnice dotyczyły sąsiadów, w odniesieniu do których odsetek kobiet im ufających był o ponad 8 p.p. niższy niż wśród mężczyzn, przy jednocześnie wyższym o prawie 6 p.p. udziale kobiet deklarujących brak zaufania do sąsiadów.

Tabela 4.5 Opinie respondentów dotyczące zaufania do władz gminy w podziale na płeć uczestników badań

Wyszczególnienie	Płeć				Wyniki chi- kwadrat
	Kobiety		Mężczyźni		
	N	%	N	%	
Zdecydowanie tak	21	1,50	66	6,52	<b>X<sup>2</sup>=73,986;</b> <b>df=4; p=0,000</b>
Raczej tak	567	40,62	433	42,74	
Raczej nie	466	33,38	288	28,43	
Zdecydowanie nie	57	4,08	81	8,00	
Trudno powiedzieć	285	20,42	145	14,31	
Ogółem	1396	100,00	1013	100,00	

Źródło: wyniki badań własnych.

Pod względem zaufania do władz gminy mężczyźni wyrażali bardziej kategoryczne opinie niż kobiety (tab. 4.5). Jednocześnie prawie połowa mężczyzn uczestniczących w badaniach deklarowała zaufanie do władz gminy, podczas gdy wśród kobiet udział ten wynosił 42%. Deklaracje braku zaufania do władz gminy złożył podobny odsetek zarówno kobiet, jak i mężczyzn. Wyniki testu chi-kwadrat wskazują, iż zachodziła istotna statystycznie zależność między płcią a zaufaniem do władz gminy ( $p < 0,001$ ). Zatem wszelkie działania zmierzające do budowania zaufania powinny uwzględniać płeć osób, do których są skierowane.

Tabela 4.6 Zaufanie wobec innych ludzi w podziale na wiek badanych (%)

Wyszczególnienie	18-30 lat	31-40 lat	41-50 lat	51 lat i więcej	Wyniki chi- kwadrat
Większości ludzi można ufać	15,53	13,89	18,87	21,20	<b>X<sup>2</sup>=38,854;</b> <b>df=10; p=0,000</b>
Ostrożności w postępowaniu z ludźmi nigdy za wiele	75,69	73,72	69,81	61,39	
Trudno powiedzieć	8,78	12,39	11,32	17,41	
Ogółem	100,00	100,00	100,00	100,00	

Źródło: wyniki badań własnych.

Analizy przeprowadzone pod względem wieku uczestników badań wykazały, iż zachodziła istotna statystycznie zależność między wiekiem a deklarowanym zaufaniem w odniesieniu do innych, do instytucji oraz do władz gminy ( $p < 0,001$ ) (tab. 4.6). Zaufaniem uogólnionym, jako podstawowym komponentem kapitału społecznego w dużej mierze warunkującym współpracę, cech-

wały się w największym stopniu osoby w grupie wiekowej powyżej 50 lat. Biorąc pod uwagę, że zaufanie buduje się w długim okresie, wyniki przeprowadzonych badań wskazują, że osoby najmłodsze charakteryzują się najniższym poziomem zaufania zgeneralizowanego. Jednocześnie w tej samej grupie wiekowej (do 30. roku życia) odsetek osób deklarujących „ostrożności w postępowaniu z ludźmi nigdy za wiele” był najwyższy. Jak zaobserwowano, udział osób deklarujących zaufanie wobec innych był niższy wśród ludzi młodych i rósł wraz z wiekiem uczestników badań. Dodatkowo udział respondentów deklarujących ostrożność w postępowaniu z ludźmi był wyższy wśród ludzi młodych i malał w kolejnych grupach wiekowych. Prowadzi to do konkluzji, że – jeśli fundamentem kapitału społecznego jest zaufanie, a na jego zbudowanie potrzeba lat, to szanse kreowania silnego kapitału społecznego w gminach wiejskich województwa zachodniopomorskiego maleją wraz z ograniczaniem aktywności ludzi starszych.

Kapitał społeczny wiążący, oparty na zaufaniu do osób z najbliższego otoczenia, był wyższy o kilka punktów procentowych wśród ludzi młodych niż w grupie osób powyżej 50. roku życia (tab. 3, Aneks). Udział osób ufających Prezydentowi, policji oraz NBP był także wyższy wśród młodych niż w grupie wiekowej powyżej 50. r.ż. Duże dysproporcje zaobserwowano w deklaracjach braku zaufania wobec rządu. Największy udział takich deklaracji był wśród osób młodych. Generalnie w każdym przypadku, jeśli chodzi o instytucje (wyjątkiem był tutaj NBP), większy udział wśród młodych uczestników badań stanowiły osoby deklarujące brak zaufania.

Wyniki przeprowadzonych badań dotyczących deklarowanego zaufania wobec władz gminy wykazały również większy udział nieufających władzom gminy wśród młodych uczestników badania (tab. 4.7). Najmniejszy udział deklarujących brak zaufania wobec władz gminy dotyczył grupy wiekowej 41–50 lat.

Tabela 4.7 Zaufanie do władz gminy w podziale na wiek badanych (%)

Wyszczególnienie	18-20 lat	21-26 lat	27-30 lat	31-40 lat	41-50 lat	51 lat i więcej	Wyniki chi-kwadrat
Zdecydowanie tak	3,65	3,06	4,17	2,56	4,72	4,11	<b>X<sup>2</sup>=192,162; df=20; p=0,000</b>
Raczej tak	40,41	30,40	56,25	36,11	43,87	55,06	
Raczej nie	38,13	42,07	20,00	33,33	19,58	25,32	
Zdecydowanie nie	6,62	4,40	9,58	5,56	3,30	7,28	
Trudno powiedzieć	11,19	20,08	10,00	22,44	28,54	8,23	
Ogółem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	

Źródło: wyniki badań własnych.



Tabela 4.8 Opinie dotyczące zaufania do innych ludzi z uwzględnieniem wykształcenia uczestników badań (%)

Wyszczególnienie	Wykształcenie					Wyniki testu chi-kwadrat
	wyższe	policealne	średnie	zasadnicze zawodowe	podstawowe i gimnazjalne	
Większości ludzi można ufać	33,18	51,22	14,08	0,00	0,00	<b>X<sup>2</sup>=300,55; df=8; p=0,000</b>
Ostrożności w postępowaniu z ludźmi nigdy za wiele	55,96	0,00	57,76	100,00	100,00	
Trudno powiedzieć	10,86	48,78	28,16	0,00	0,00	
Ogółem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	

Źródło: wyniki badań własnych.

Respondenci – poza osobami z wykształceniem policealnym – najczęściej wyrażali opinię, że ostrożności w postępowaniu z ludźmi nigdy za wiele (tab. 4.8). Wśród osób z wykształceniem policealnym więcej niż połowa uważała, że większości ludzi można ufać. Wyniki testu chi-kwadrat wskazują, iż zachodziła istotna statystycznie zależność między wykształceniem a zaufaniem wobec innych ludzi ( $p < 0,001$ ). Wyniki badań wskazują zatem na zależność zaufania zgeneralizowanego od kapitału ludzkiego wyrażonego poziomem wykształcenia.

Na podobne zależności wskazuje analiza opinii dotyczących zaufania wobec instytucji i osób z najbliższego otoczenia. Instytucjom takim jak: banki komercyjne, Parlament Europejski, giełda, OFE oraz towarzystwa ubezpieczeniowe ze wszystkich grup zróżnicowanych pod względem wykształcenia najczęściej ufaly osoby z wykształceniem policealnym (tab. 4., Aneks). Relatywnie wysoki był również udział takich osób wśród respondentów z wykształceniem wyższym. Największy zaś udział deklarowanego braku zaufania wobec wskazanych instytucji wystąpił wśród uczestników badania legitymujących się wykształceniem zasadniczym zawodowym. Odwrotnie było w przypadku deklarowanego zaufania do NBP, gdyż to wśród osób z wykształceniem zasadniczym zawodowym był najwyższy udział respondentów darzących zaufaniem tę instytucję (86,78%), najmniejszy udział takich deklaracji wystąpił wśród osób z wykształceniem policealnym. Jednocześnie wśród respondentów z wykształceniem policealnym wystąpił największy udział deklarujących brak zaufania do tej instytucji.

W przypadku takich instytucji jak: sejm, rząd i ZUS wśród poszczególnych grup również największy udział deklarujących zaufanie dotyczył uczestników badań z wykształceniem policealnym, zaś największy udział nieufających wskazanym instytucjom dotyczył respondentów z wykształceniem zasadniczym zawodowym oraz podstawowym i gimnazjalnym. Największy udział ufających policji i sądom wystąpił wśród respondentów z wykształceniem podstawowym

i gimnazjalnym, zaś brak zaufania wskazał największy odsetek uczestników badań posiadających wykształcenie zasadnicze zawodowe.

Wyniki testu chi-kwadrat wskazują, iż zachodziła istotna statystycznie zależność między wykształceniem a zaufaniem wobec każdej z analizowanych instytucji i osób ( $p < 0,001$ ). Jednocześnie należy podkreślić, że wobec osób z najbliższego otoczenia większy był udział niemal w każdej grupie, poza respondentami z wykształceniem zasadniczym zawodowym, osób deklarujących zaufanie niż jego brak. Należy podkreślić niski udział deklarowanego zaufania wobec członków rodziny wśród uczestników badania z wykształceniem zasadniczym zawodowym na poziomie 42%, przy jednocześnie relatywnie dużym udziale osób niepotrafiących określić, czy takie zaufanie mają, czy nie (45%). Ta grupa respondentów charakteryzowała się też wysokim udziałem osób deklarujących brak zaufania wobec sąsiadów (prawie 70%), przy co najwyżej 11% udziale takich deklaracji w innych grupach (z wykształceniem podstawowym i gimnazjalnym oraz średnim).

Tabela 4.9 Opinie dotyczące zaufania do władz gminy z uwzględnieniem wykształcenia uczestników badań (%)

Wyszczególnienie	Wykształcenie					Wyniki chi-kwadrat
	wyższe	policealne	średnie	zasadnicze zawodowe	podstawowe i gimnazjalne	
Zdecydowanie tak	7,01	0,00	3,52	0,83	4,35	<b>X<sup>2</sup>=838,805; df=16; p=0,000</b>
Raczej tak	83,29	90,24	40,00	0,00	0,00	
Raczej nie	4,09	9,76	37,60	42,98	65,22	
Zdecydowanie nie	3,04	0,00	9,12	4,13	13,04	
Trudno powiedzieć	2,57	0,00	9,76	52,07	17,39	
Ogółem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	

Źródło: wyniki badań własnych.

Analiza wyników (wyniki testu chi-kwadrat) dotyczących zaufania wobec władz gminy wskazuje, iż zachodziła istotna statystycznie zależność między wykształceniem a zaufaniem do władz gminy ( $p < 0,001$ ). Udział osób deklarujących zaufanie wobec władz gminy był najwyższy wśród uczestników badań legitymujących się wykształceniem wyższym i policealnym (4.9). Jednocześnie udział osób deklarujących brak takiego zaufania był wśród tych grup najniższy i jednocyfrowy. W grupie osób z wykształceniem podstawowym i gimnazjalnym te wyniki były zdecydowanie odmienne. Więcej niż 4% osób deklarowało zaufanie, a 78% zadeklarowało brak zaufania wobec władz gminy. Zbliżone wyniki w przeprowadzonych badaniach charakteryzowały grupę osób z wykształceniem zasadniczym zawodowym – odpowiednio 0,8% i 47%.

W tym przypadku widać wyraźny związek kapitału ludzkiego i poziomu zaufania. Ta zależność ma charakter dodatni, co oznacza, że wraz ze wzrostem poziomu wykształcenia wzrasta również deklarowane zaufanie zarówno do instytucji i władz lokalnych, jak również do osób z najbliższego otoczenia. Podobne wyniki między kapitałem społecznym a kapitałem ludzkim są przytaczane w literaturze przedmiotu. Na podstawie wyników badań przeprowadzonych wśród ludności na obszarach wiejskich województwa podkarpackiego w 2013 roku J. Wojnar (2013) potwierdziła wpływ wykształcenia na korzystanie z usług bankowych oraz dokonywanie zakupów przez Internet. Dodatkowo, wyniki badań wskazały, że z bankowości elektronicznej zdecydowanie częściej korzystały osoby z wykształceniem wyższym.

Wymagania związane z funkcjonowaniem gospodarki opartej na wiedzy i technologii wymuszają działania związane z podnoszeniem jakości kapitału ludzkiego (Schultz 1975, s. 827–846; Staszewska 2012, 27; Miś 2009; Poczta, Mrówczyńska-Kamińska 2008, s. 309–316). W krajach rozwijających się decydujące znaczenie ma kapitał ludzki mierzony poziomem wykształcenia mieszkańców (Diagnoza Społeczna 2013). Kapitał ludzki wydaje się istotnym predyktorem także w krajach rozwiniętych, ale w istocie wynika to z silnego w tych krajach pozytywnego związku poziomu wykształcenia z ogólnym zaufaniem i innymi wskaźnikami kapitału społecznego. Gdy w równaniu regresji wielokrotnej uwzględniono jednocześnie poziom wykształcenia i zaufania, okazało się, że w krajach rozwijających się kapitał ludzki pozostaje istotnym predyktorem PKB, natomiast w krajach rozwiniętych jego moc wyjaśniającą konsumuje kapitał społeczny. Prowadzi to do wniosku o silnej potrzebie stymulowania rozwoju kapitału ludzkiego, co pokrywa się z rekomendacjami zawartymi w literaturze przedmiotu.

Tabela 4.10 Opinie dotyczące zaufania do innych ludzi z uwzględnieniem średnich miesięcznych dochodów netto uczestników badań (%)

Wyszczególnienie	Do 1000 zł	1001 - 2000 zł	2001 - 4000 zł	4001 - 6000 zł	6001 – 10 000 zł	Powyżej 10 000 zł	Wyniki chi-kwadrat
Większości ludzi można ufać	40,34	7,00	4,23	23,78	39,44	43,59	<b>X<sup>2</sup>=1925,777; df=10; p=0,000</b>
Ostrożności w postępowaniu z ludźmi nigdy za wiele	57,97	91,47	95,44	3,91	10,56	53,85	
Trudno powiedzieć	1,69	1,54	0,33	72,31	50,00	2,56	
Ogółem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00%	

Źródło: wyniki badań własnych.

Jak wynika z testu chi-kwadrat, zachodziła istotna statystycznie zależność między dochodami a zaufaniem wobec innych ludzi, zaufaniem wobec insty-

tucji i władz lokalnych ( $p < 0,001$ ) (tab. 4.10). Uczestnicy badań zarabiający maksymalnie 4000 zł i więcej niż 10 000 zł w większości wyrażali opinię, że ostrożności w postępowaniu z ludźmi nigdy za wiele (od 53,85 do 95,44%). Z kolei, osoby zarabiające od 4001 zł do 10 000 zł najczęściej nie miały zdania na ten temat (odpowiednio 72,31 i 50,00%). Dodatkowo, największy udział ufających innym zanotowano wśród najniższej uposażonych i wśród zarabiających relatywnie najwięcej.

W grupie osób zarabiających 2001–4000 zł zanotowano najwyższy udział osób deklarujących brak zaufania do większości instytucji (tab. 5., Aneks). Uczestnicy badań deklarujący dochody w przedziale 2001–4000 zł wskazywali brak zaufania do wszystkich wymienionych instytucji. Wyjątkiem były osoby z najbliższego otoczenia oraz NBP, któremu ufało 80% respondentów z tej grupy dochodowej, przy jednoczesnym braku zaufania 85% respondentów z tej grupy do banków komercyjnych. Niestety powody tak dużej nieufności nie były przedmiotem niniejszych badań, można jednak sądzić, że wynika to z możliwych potencjalnie trudności z pozyskiwaniem produktów bankowych. Grupa uczestników badań zaliczona do tego przedziału dochodowego ma zbyt niskie dochody dla uzyskania zdolności kredytowej przy ubieganiu się o oferowane produkty bankowe i jednocześnie ma dochody zbyt wysokie, aby korzystać z innego rodzaju usług oferowanych przez bank. Stąd płaszczyzna współpracy jest zbyt wąska, aby budować zaufanie. Pozostałe grupy uczestników badań wyodrębnione pod względem dochodów deklarują zaufanie do sektora bankowego na poziomie niższym niż wynika z badań prowadzonych przez Związek Banków Polskich, zgodnie z którymi 63% Polaków, zarówno korzystających (86%), jak i niekorzystających z usług bankowych (14%), deklaruje zaufanie do banków działających w Polsce (Główne obserwacje z wyników badań... 2018, s. 3).

Dotyczy to podmiotów takich jak banki komercyjne, do których badani zarabiający 2001–4000 zł najczęściej ze wszystkich grup wskazywali brak zaufania (84,91%), a najczęściej ufały tej instytucji osoby zarabiające ponad 10 000 zł (53,85%). Ponadto, do listy takich podmiotów zaliczały się: sejm (95,33% osób z grupy 2001–4000 zł nie ufało tej instytucji), któremu najczęściej ufały osoby z grupy 4001–6000 zł (37,46%); Prezydent (odpowiednio 64,60%), któremu najczęściej ufały osoby z grupy 1001–2000 zł (56,31%); Parlament Europejski (odpowiednio 51,47%), któremu najczęściej ufały osoby z grupy 6001–10 000 zł (38,73%); Policja (69,92%), której najczęściej ufały osoby z grupy 1001–2000 zł (51,19%); rząd (75,14%), któremu najczęściej ufały osoby z grupy ponad 10 000 zł (48,72%); ZUS (86,21%), któremu najczęściej ufały osoby z grupy ponad 10 000 zł (41,03%); OFE (70,36%), którym najczęściej ufały osoby z grupy ponad 10 000 zł (23,08%) oraz towarzystwa ubezpieczeniowe (76,76%), którym najczęściej ufały osoby z grupy ponad 10 000 zł (48,72%).

W przypadku sądów, osoby zarabiające 2001–4000 zł jednocześnie najczęściej ufały (53,75%) i nie ufały tej instytucji (42,24%) – wynikało to z faktu, iż grupa ta była najbardziej zdecydowana w kwestii zaufania do sądów (tylko 4,02% badanych z tej grupy wskazało odpowiedź „trudno powiedzieć”, podczas gdy w pozostałych grupach odsetki takich odpowiedzi oscyływały między 18,77 a 37,32%). Na drugim miejscu pod względem zaufania do sądów były osoby zarabiające 1001–2000 zł (47,27%), zaś pod względem braku zaufania – odpowiednio do 1000 zł (35,02%).

Narodowemu Bankowi Polskiemu najczęściej ze wszystkich grup ufały osoby zarabiające 2001–4000 zł (79,80%), zaś najczęściej wskazywały brak zaufania do tej instytucji – odpowiednio osoby zarabiające do 1000 zł (35,51%). Z kolei, giełdzie najczęściej ze wszystkich grup ufały osoby zarabiające ponad 10 000 zł (38,46%), zaś najczęściej wskazywały na brak zaufania do tej instytucji osoby zarabiające do 1001–2000 zł (50,68%).

Natomiast członkom rodziny i sąsiadom ufała większość osób zarabiających maksymalnie 10 000 zł (odpowiednio od 87,40% do 95,73% i od 54,51% do 95,73%). Respondenci zarabiający powyżej 10 000 zł znacznie rzadziej ufali członkom rodziny (43,59%) – częściej nie byli w stanie określić, czy im ufają (48,72%), zaś sąsiadom większość osób z tej grupy nie ufała (53,85%). Wyniki testu chi-kwadrat wskazują, iż zachodziła istotna statystycznie zależność między dochodami a zaufaniem wobec każdej z powyższych instytucji i osób ( $p < 0,001$ ).

Tabela 4.11 Deklarowane zaufanie do władz gminy z uwzględnieniem dochodów uczestników badań

Wyszczególnienie	Do 1000 zł	1001 - 2000 zł	2001 - 4000 zł	4001 - 6000 zł	6001 – 10 000 zł	Powyżej 10 000 zł	Wyniki chi-kwadrat
Zdecydowanie tak	2,17	9,56	2,39	0,00	0,00	0,00	$X^2=1308,892$ ; $df=20$ ; $p=0,000$
Raczej tak	89,13	25,60	10,42	80,13	85,92	43,59	
Raczej nie	4,11	39,42	47,23	17,26	7,04	20,51	
Zdecydowanie nie	2,66	11,77	4,99	1,30	1,41	15,38	
Trudno powiedzieć	1,93	13,65	34,96	1,30	5,63	20,51	
Ogółem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	

Źródło: wyniki badań własnych.

Istotna statystycznie zależność zachodziła także między dochodami a deklarowanym zaufaniem do władz gminy. Udział respondentów deklarujących zaufanie do władz gminy był najwyższy wśród uczestników badań osiągających dochody nie przekraczające 1000 zł, a także w grupie respondentów uzyskujących dochody wyższe niż 4 000 zł. Największy udział wskazujących brak

zaufania zaobserwowano wśród respondentów osiągających dochody z przedziału od 1001 do 4000 zł (tab. 4.11).

Tabela 4.12 Zaufanie do innych ludzi z uwzględnieniem sytuacji zawodowej badanych

Wyszczególnienie	Pracujący w sektorze publicznym		Pracujący w sektorze prywatnym u kogoś		Pracujący w sektorze prywatnym (własna działalność gospodarcza)		Niepracujący		Wyniki chi-kwadrat
	N	%	N	%	N	%	N	%	
Większości ludzi można ufać	70	30,30	212	12,90	70	17,50	41	30,37	<b>X<sup>2</sup>=610,63; df=6; p=0,000</b>
Ostrożności w postępowaniu z ludźmi nigdy za wiele	35	15,15	1341	81,62	273	68,25	54	40,00	
Trudno powiedzieć	126	54,55	90	5,48	57	14,25	40	29,63	
Ogółem	231	100,00	1643	100,00	400	100,00	135	100,00	

Źródło: wyniki badań własnych.

Badani pracujący w sektorze prywatnym i niepracujący najczęściej uważali, iż ostrożności w postępowaniu z ludźmi nigdy za wiele (tab. 4.12), z czego największy odsetek takich opinii dotyczył osób pracujących u kogoś (81,62%), a najmniejszy – odpowiednio niepracujących (40,00%). Natomiast osoby pracujące w sektorze publicznym w większości (54,55%) nie miały zdania na temat zaufania wobec innych. Wyniki testu chi-kwadrat wskazują, iż zachodziła istotna statystycznie zależność między sytuacją zawodową a zaufaniem wobec innych ludzi ( $p < 0,001$ ).

Instytucjom takim jak (tab. 6., Aneks): banki komercyjne, Sejm, rząd oraz ZUS najczęściej ze wszystkich grup ufali badani pracujący w sektorze publicznym (odpowiednio 38,53, 32,47, 32,90 i 34,20%), zaś najmniej ufali im osoby pracujące w sektorze prywatnym – zarówno u kogoś (odpowiednio 57,33, 81,50, 63,85 i 75,29%), jak i prowadzące własną działalność gospodarczą (odpowiednio 61,25, 80,50, 69,00 i 81,00%). Dodatkowo ZUS-owi ufał, niewiele mniejszy niż w przypadku pracujących w sektorze publicznym, odsetek osób niepracujących (31,11%), Narodowemu Bankowi Polskiemu większość osób pracujących w sektorze prywatnym – zarówno u kogoś, jak i prowadzących własną działalność gospodarczą – w przeciwieństwie do pozostałych grup ufała (odpowiednio 53,26 i 61,00%), zaś największy odsetek niedarzących zaufaniem tej instytucji był wśród osób niepracujących (45,19%).

Pozostałych instytucji nie darzyły zaufaniem najczęściej ze wszystkich grup osoby pracujące w sektorze prywatnym prowadzące własną działalność gospodarczą. Prezydentowi, policji i sądom nie ufała większość osób z tej grupy (odpo-

wiednio 61,75; 65,75 i 52,00%), zaś najczęściej ufały im osoby pracujące w sektorze prywatnym u kogoś (odpowiednio 43,15; 40,35 i 51,67%). Parlamentowi Europejskiemu oraz giełdzie również nie ufała większość badanych pracujących w sektorze prywatnym – własna działalność gospodarcza – (odpowiednio 63,00 i 66,25%), zaś najczęściej ufały osoby pracujące w sektorze publicznym (odpowiednio 32,03 i 31,60%) i niepracujące (odpowiednio 33,33 i 25,19%).

Otwartym funduszom emerytalnym oraz towarzystwom ubezpieczeniowym badani ze wszystkich grup przeważnie nie ufali, z czego najwięcej osób nie darzyło zaufaniem tych instytucji z grupy pracujących w sektorze prywatnym prowadzących własną działalność gospodarczą (odpowiednio 76,00 i 71,50%) i u kogoś (odpowiednio 62,93 i 65,98%), zaś najmniej wśród pracujących w sektorze publicznym (odpowiednio 45,02 i 35,93%). Wśród niepracujących odsetek osób nieufających ww. instytucjom wynosił odpowiednio 52,59 i 43,70%.

Z kolei, członkom rodziny i sąsiadom wszyscy badani w większości ufali, z czego najwięcej osób pośród pracujących w sektorze prywatnym u kogoś (odpowiednio 96,47 i 82,78%), zaś najmniej – prowadzący własną działalność gospodarczą (odpowiednio 75,25 i 51,75%). Co ważne, wśród badanych pracujących u siebie odsetek nieufających sąsiadom (40,00%) był znacznie większy niż w pozostałych grupach (odpowiednio od 14,61 do 15,56%).

Wyniki testu chi-kwadrat wskazują, iż zachodziła istotna statystycznie zależność między sytuacją zawodową a zaufaniem wobec każdej z powyższych instytucji i osób ( $p < 0,001$ ).

Tabela 4.13 Zaufanie do władz gminy z uwzględnieniem sytuacji zawodowej badanych (%)

Wyszczególnienie	Pracujący w sektorze publicznym	Pracujący w sektorze prywatnym u kogoś	Pracujący w sektorze prywatnym (działalność własna)	Niepracujący	Wyniki chi-kwadrat
Zdecydowanie tak	0,00	4,26	4,25	0,00	<b>X<sup>2</sup>=203,549; df=12; p=0,000</b>
Raczej tak	72,29	36,82	31,25	76,30	
Raczej nie	17,75	34,02	34,25	12,59	
Zdecydowanie nie	5,19	5,72	6,25	5,19	
Trudno powiedzieć	4,76	19,17	24,00	5,93	
Ogółem	100,00	100,00	100,00	100,00	

Źródło: wyniki badań własnych.

Władzom gminy raczej ufali niemal wszyscy badani (poza pracującymi w sektorze prywatnym prowadzący własną działalność gospodarczą), z czego największy odsetek takich wskazań dotyczył osób niepracujących, zaś najmniej-

szy – osób pracujących w sektorze prywatnym u kogoś (tab. 4.13.). Natomiast osoby pracujące u siebie najczęściej wskazywały, że raczej nie ufają władzom gminy. Wyniki testu chi-kwadrat wskazują, iż zachodziła istotna statystycznie zależność między sytuacją zawodową a zaufaniem do władz gminy ( $p < 0,001$ ).

Tabela 4.14 Zaufanie do innych ludzi z uwzględnieniem zamieszkiwanej grupy gmin przez badanych (%)

Odpowiedź	Grupa 1	Grupa 2	Grupa 3	Wyniki chi-kwadrat
Większości ludzi można ufać	26,65	19,82	0,00	<b>X<sup>2</sup>=519,96; df=4; p=0,000</b>
Ostrożności w postępowaniu z ludźmi nigdy za wiele	56,99	55,18	100,00	
Trudno powiedzieć	16,35	25,00	0,00	
Ogółem	100,00	100,00	100,00	

Źródło: wyniki badań własnych.

Wszyscy uczestnicy badań, bez względu na zamieszkiwaną grupę gmin, w większości wyrażali opinie, że ostrożności w postępowaniu z ludźmi nigdy za wiele (tab. 4.14). Wśród respondentów z gmin należących do grupy 1 odsetek takich wskazań wynosił 56,99%, w gminach należących do grupy 2 – 55,18%, zaś w gminach należących do grupy 3 – 100,00%. Wyniki testu chi-kwadrat wskazują, iż zachodziła istotna statystycznie zależność między zamieszkiwaną grupą gmin a zaufaniem wobec innych ludzi ( $p < 0,001$ ).

Instytucjom takim jak banki komercyjne i prezydent najczęściej ze wszystkich grup ufali respondenci z gmin należących do grupy 1 (tab. 7., Aneks), zaś nie ufali respondenci z gmin należących do grupy 2 (odpowiednio 55,36% i 58,04%) oraz grupy 3. Narodowemu Bankowi Polskiemu najczęściej ufały wszystkie grupy, z czego największy udział dotyczył respondentów z gmin należących do grupy 2 (52,86%) i grupy 3 (71,05%). Z kolei, uczestnicy badań z gmin należących do grupy 1 najczęściej ze wszystkich grup deklarowali brak zaufania do NBP (32,33%).

Sejmowi, rządowi, ZUS, OFE oraz towarzystwom ubezpieczeniowym większość uczestniczących w badaniach z każdej grupy nie ufała. W przypadku sejm i ZUS-u największy odsetek takich wskazań dotyczył respondentów z gmin należących do grupy 3, zaś najmniejszy – do grupy 2 (odpowiednio 60,00% i 56,96%). W przypadku rządu i towarzystw ubezpieczeniowych największy odsetek takich wskazań dotyczył respondentów gmin należących do grupy 3, zaś najmniejszy – do grupy 1 (odpowiednio 49,62% i 56,62%). Z kolei, w przypadku OFE największy odsetek takich wskazań dotyczył osób mieszkających w gminach należących do grupy 2 (69,11%), zaś najmniejszy – do grupy 1 (59,36%).



Parlamentowi Europejskiemu oraz giełdzie najczęściej ze wszystkich grup ufali badani mieszkający w gminach należących do grupy 1 (odpowiednio 30,53% i 21,46%), zaś nie ufali – badani mieszkający w gminach należących do grupy 2 (odpowiednio 54,64% i 56,43%). Z kolei policji i sądom najczęściej ze wszystkich grup ufali badani mieszkający w gminach należących do grupy 3 (odpowiednio 42,10% i 64,35%), zaś nie ufali – badani mieszkający w gminach należących do grupy 2 (odpowiednio 59,46% i 46,43%).

Członkom rodziny wszyscy badani w większości ufali, z czego największy odsetek takich wskazań dotyczył osób mieszkających w gminach należących do grupy 1 (100,00%), zaś najmniejszy – do grupy 2 (65,71%). Natomiast sąsiadom ufała większość badanych mieszkających w gminach należących do grupy 1 i grupy 3 (odpowiednio 100,00% i 72,82%), a osoby mieszkające w gminach należących do grupy 2 najczęściej (45,54%) nie darzyły zaufaniem swoich sąsiadów.

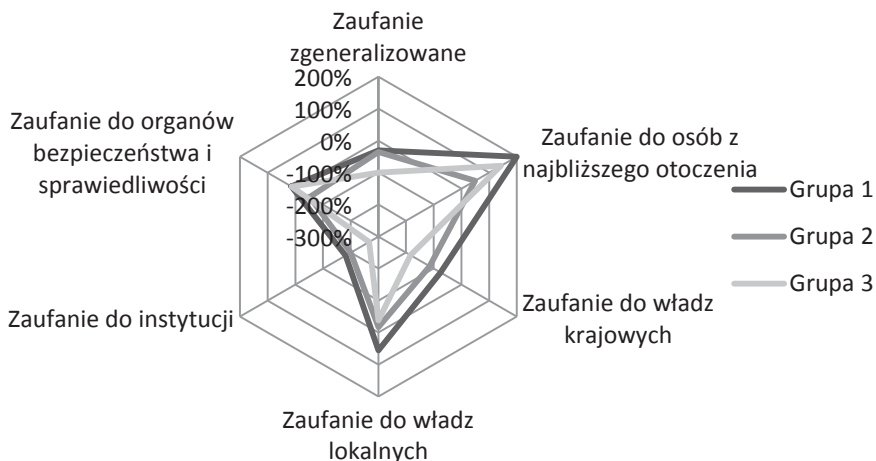
Obliczona wartość statystyki  $X^2$  wskazuje, że zachodziła istotna statystycznie zależność między zamieszkiwaną grupą gmin a zaufaniem do każdej z instytucji i osób ( $p < 0,001$ ).

Tabela 4.15 Zaufanie do władz gminy z uwzględnieniem zamieszkiwanej grupy gmin przez badanych

Wyszczególnienie	Grupa 1		Grupa 2		Grupa 3		Wyniki chi-kwadrat
	N	%	N	%	N	%	
Zdecydowanie tak	21	1,98	0	0,00	66	8,34	<b><math>X^2=962,942</math>; <math>df=8</math>; <math>p=0,000</math></b>
Raczej tak	777	73,44	177	31,61	46	5,82	
Raczej nie	183	17,30	222	39,64	349	44,12	
Zdecydowanie nie	26	2,46	49	8,75	63	7,96	
Trudno powiedzieć	51	4,82	112	20,00	267	33,75	
Ogółem	1058	100,00	560	100,00	791	100,00	

Źródło: wyniki badań własnych.

Uczestnicy badań z gmin należących do grupy 1 w większości (73,44%) raczej mieli zaufanie do władz gminy (tab. 4.15). Natomiast respondenci z gmin należących do grupy 2 i 3 przeważnie (odpowiednio 39,64 i 44,12%) raczej nie darzyli zaufaniem władz gminy. Wyniki testu chi-kwadrat wskazują, iż zachodziła istotna statystycznie zależność między zamieszkiwaną grupą gmin a zaufaniem do władz gminy ( $p < 0,001$ ).

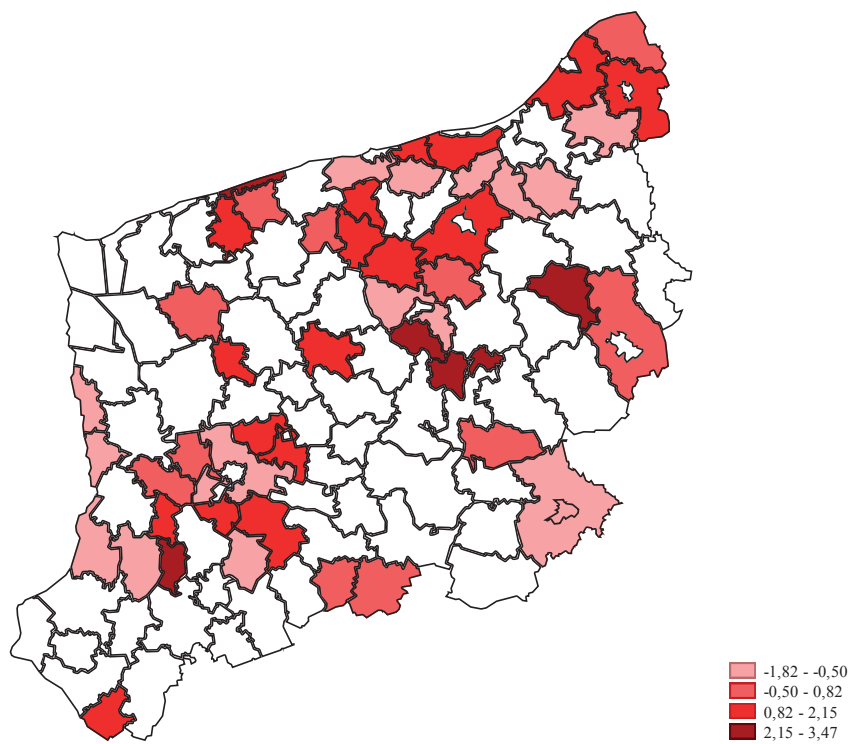


Rysunek 4.11 Zaufanie społeczne i prywatne w badanych grupach gmin

Źródło: wyniki badań własnych.

Generalnie zaprezentowane wyniki wskazują niski poziom zaufania wśród społeczności. W pracach innych badaczy poświęconych analizie zaufania wśród mieszkańców obszarów wiejskich wnioski są zbliżone tj. mieszkańcy cechują się stosunkowo niskim poziomem zaufania do ludzi, w tym do współmieszkańców (np. Halamska 2011; Wieruszewska 2002; Fedyszak-Radziejowska 2006).

Swoistym podsumowaniem niniejszej części jest sprawdzenie zależności między zamieszkiwaną grupą gmin a poziomem zaufania społecznego i prywatnego. Na rysunku 4.11 przedstawiono zaufanie społeczne w wymiarze instytucjonalnym oraz zaufanie prywatne i uogólnione. Widać wyraźne różnice w zależności od wielkości wspólnoty tzn. w gminach największych pod względem liczby mieszkańców (grupa 3) poziom zaufania we wszystkich jego wymiarach, poza zaufaniem do organów bezpieczeństwa i sprawiedliwości oraz osób z najbliższego otoczenia, jest najniższy. Najwyższym poziomem zaufania cechują się mieszkańcy gmin najmniejszych liczebnie (grupa 1), co widać również na mapie zaprezentowanej na rysunku 4.12. Najniższe wskaźniki zaufania cechowały gminy Dobra, Wałcz, Szczecinek, Biesiekierz i Stargard. Poza gminą Biesiekierz wszystkie należą do grupy 3 (największych pod względem liczby mieszkańców), przy czym pozostałe gminy z grupy 3 również cechowały się niskim poziomem zaufania. Najlepiej pod względem tego miernika wypadły gminy: Brojce, Rąbino, Będzino, Brzeźno, Ostrowice i Kozielice, przy czym tylko w trzech ostatnich wskaźnik zaufania był dodatni. Wszystkie wymienione gminy (poza gminą Będzino) należały do grupy 1, a więc grupy z najmniejszą liczbą mieszkańców. Pozostałe gminy z grupy 1 również charakteryzowały się relatywnie wyższymi wynikami zaufania.



Rysunek 4.12 Przestrzenne zróżnicowanie poziomu zaufania w gminach wiejskich

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli 5.4.

Wyniki przeprowadzonych badań są zbieżne z wnioskami innych badaczy, że społeczności wiejskie charakteryzują się wyższym poziomem kapitału społecznego wiążącego niż społeczności miejskie, gdzie dominuje kapitał pomostowy, co wpisuje się również w założenia klasycznej teorii wspólnoty i zrzeszenia F. Toenniesa. Dodatkowo, zaufanie instytucjonalne jest zdeterminowane zaufaniem zgeneralizowanym, a to ostatnie może być pogłębiane dzięki zaufaniu instytucjonalnemu. Widać zatem powiązanie o charakterze sprzężeń zwrotnych. Podobne wyniki uzyskał Nowakowski (2008), dodając, że „zaufanie społeczne może zatem określać kształt instytucji, ale także wynika z ich działania”.

Jak wynika z przeprowadzonych badań zaufanie do instytucji sektora bankowego, zarówno banków komercyjnych, jak i NBP, w gminach wiejskich województwa zachodniopomorskiego jest niższe niż w badaniach realizowanych np. przez Związek Banków Polskich (ZBP). Zgodnie z wynikami raportu ZBP wskaźnik reputacji (TRiM) wskazujący społeczną przychylność wobec branży kształtował się w 2012 roku na poziomie 21 punktów, co oznaczało „złą reputację”. W ostatnich latach wskaźnik reputacji systematycznie wzrastał i w 2018

roku osiągnął poziom 44 punktów, co oznacza w przyjętej nomenklaturze reputację przeciętną/dobrą (Główne obserwacje z wyników badań... 2018, s. 3). W odniesieniu do Polaków deklarujących zaufanie do banków, których udział w 2012 roku wyniósł 63%, wyniki przeprowadzonych badań wskazują na znacznie niższy udział takich osób w gminach wiejskich województwa zachodniopomorskiego, wynoszący w 2013 roku 23% respondentów deklarujących zaufanie wobec banków komercyjnych i 50% wobec NBP. W ostatnim dziesięcioleciu zaufanie do banków sukcesywnie rosło, można więc przypuszczać, że w badanych gminach wiejskich poziom zaufania jest obecnie również wyższy niż w okresie prowadzonych badań.

Rośnie zakres produktów bankowych, z których korzystają respondenci, a na podstawie wyników badań prowadzonych każdego roku przez ZBP można wnioskować, że korzystający z usług bankowych częściej deklarują zaufanie do banków niż osoby niekorzystające z usług bankowych (w 2018 r. było to odpowiednio 86 i 14%).

Jak wynika z raportu ZBP, 26% respondentów jest nieufnych wobec banków, podczas gdy w niniejszych badaniach ten poziom wyniósł 54% w odniesieniu do banków komercyjnych i 25% do NBP. Wskazuje to na dwukrotnie wyższy poziom zaufania do banku centralnego niż pozostałych podmiotów sektora bankowego. W badaniach przeprowadzonych przez ZBP deklarowane zaufanie do działających w Polsce banków (*ex aequo* z NBP) jest wyższe niż do pozostałych podmiotów rynku finansowego. W przeprowadzonych w gminach wiejskich badaniach udział osób deklarujących zaufanie do NBP był także wyższy niż w przypadku pozostałych instytucji takich jak: giełda, otwarte fundusze emerytalne, towarzystwa ubezpieczeniowe.

W wyniku przeprowadzonej analizy można sformułować wniosek, że deklarowany poziom zaufania zgeneralizowanego nie odbiega od wyników dotyczących całego kraju. Zaufanie wobec innych deklaruje co szósty uczestnik badania. Wyliczone wartości statystyki chi-kwadrat wskazują na zależność poziomu zgeneralizowanego zaufania od płci, wieku, wykształcenia, poziomu dochodów, statusu zawodowego oraz liczby mieszkańców zamieszkiwanej gminy. Jak zaobserwowano, większe zaufanie do innych deklarują mężczyźni, mniejszy jest również wśród mężczyzn udział respondentów wskazujących na „ostrożności w postępowaniu z ludźmi nigdy za wiele”. Większy udział deklarujących zaufanie (większości ludzi można ufać) i jednocześnie mniejszy udział deklarujących ostrożność w postępowaniu z innymi ludźmi wystąpił wśród starszych uczestników badania. Niższy wiek współwystępował z niższym zaufaniem i wyższym poziomem nieufności (ostrożności w postępowaniu z innymi ludźmi). Podobna zależność, tj. niższy udział ufających i wyższy udział deklarujących ostrożność, wystąpiła wśród uczestników badania pracujących w sektorze prywatnym. Oso-

by pracujące w sektorze publicznym oraz osoby niepracujące rzadziej deklarowały nieufność. A bezrobocie, obok analfabetyzmu, pauperyzacji czy emigracji Skawińska E. (2012) wymienia wśród głównych barier w rozwoju kapitału społecznego. Ważnym predykatorem zaufania zgeneralizowanego okazało się wykształcenie uczestniczących w badaniach, którego wyższy poziom częściej współlistniał z wyższym udziałem deklarujących zaufanie przy jednocześnie niższym udziale deklarujących ostrożność wobec innych. Dochody respondentów także oddziaływały na udział osób deklarujących zaufanie. Udział ten był najmniejszy wśród respondentów z dochodami na średnim poziomie tj. więcej niż 1000 i nie więcej niż 4000 zł. Jednocześnie ta grupa charakteryzowała się najwyższym udziałem osób deklarujących ostrożność wobec innych. Udział osób wskazujących zaufanie wobec innych był również uwarunkowany liczbą ludności w gminie. Im mniejsza pod względem liczby ludności gmina, tym większy był udział respondentów z danej gminy deklarujących zaufanie wobec innych.

Relatywnie wysoki jest poziom deklarowanego zaufania wiążącego. Ponadto wyliczone wartości statystyki chi-kwadrat wskazują na zależność poziomu zaufania wiążącego z analizowanymi cechami, jednak zróżnicowanie nie jest już tak duże jak w przypadku kapitału społecznego zgeneralizowanego. Generalnie bez względu na kryterium, w odniesieniu do którego analizowany jest poziom zaufania wyższy jest udział osób deklarujących zaufanie do członków rodziny niż do sąsiadów. Choć zarówno do członków rodziny, jak i sąsiadów więcej uczestniczących w badaniach deklaruje zaufanie niż jego brak. Wyjątek stanowią respondenci z wykształceniem zasadniczym zawodowym, wśród których co piąty wskazał zaufanie do sąsiadów, a blisko 70% zadeklarowało jego brak.

Ważnym czynnikiem determinującym efektywność polityki lokalnej jest poparcie społeczności, które uwarunkowane jest z kolei zaufaniem mieszkańców do władz gminy. Jak wskazują wyniki badań, współpraca na linii obywatel–władza lokalna jest płaszczyzną zawierającą potencjał do budowania i rozwoju kapitału społecznego w gminach wiejskich. Zaufanie uczestników badań do władz gminy było relatywnie wysokie. Udział deklarujących zaufanie do władz gminy wzrastał wraz z wiekiem i dochodami respondentów, choć najwyższy udział wystąpił wśród najniżej uposażonych (do 1000 zł). Jak zaobserwowano, dużym zaufaniem obdarzają władze gminy respondenci zatrudnieni w sektorze publicznym oraz nieposiadający zatrudnienia. W połączeniu z wynikami zaufania w grupie osób uzyskujących najniższe dochody można sądzić, że otrzymują oni wsparcie od władz gminy, co jest podstawą do pozytywnej oceny działań samorządu. Dodatnia zależność jest również wyraźna w podziale na wykształcenie respondentów oraz grupę gmin, przy czym według ostatniego kryterium wyższe zaufanie do władz gminy wykazali uczestnicy z badań z gmin mniejszych pod względem liczby mieszkańców.

## 4.5. Zaangażowanie i aktywność lokalnej społeczności

*Połączenie sił to początek, pozostanie razem  
to postęp, wspólna praca to sukces*

Henry Ford

Z badań P. Swianiewicza (2005) wynika, że „względny sukces”, czyli radzenie sobie w niekorzystnych warunkach lepiej od pozostałych uczestników, jest w dużej mierze efektem czynników miękkich, tj. „obecności lidera, wizji, odpowiedniego poziomu optymizmu i aktywności tak liderów, jak i całej społeczności lokalnej”. Ogromne różnice w wykorzystaniu instrumentów wspierających rozwój lokalny nie wynikają z poziomu zasobów materialnych, jakimi dysponują poszczególne gminy, ale, jak pisze M. Kłodziński (2003, s. 17–18), z zaangażowania ludzi, gdyż to oni są główną determinantą sukcesu, ich przedsiębiorczości, zdolności do samoorganizowania się i współdziałania.

Jak zauważa K. Pająk (2001), to nie nagromadzone zasoby materialne są przesądzającą przyczyną sukcesów, ale ludzie, ich przedsiębiorczość, skłonność do samoorganizowania się i współdziałania, umiejętność wyłonienia grupy liderów, którzy cieszą się uznaniem i szacunkiem. A więc tak naprawdę fundamentem rozwoju lokalnego staje się kapitał ludzki i społeczny. Jest to szczególnie ważne w zachodniopomorskich gminach wiejskich borykających się wciąż jeszcze z bezrobociem strukturalnym, „ujawionym” likwidacją państwowych gospodarstw rolnych. Kapitał społeczny przejawiający się w zaufaniu, umiejętnościach współpracy i rozwijaniu związków pomiędzy ludźmi tworzącymi wspólnotę pomaga przedsiębiorstwom (Bórawski i in. 2015) czy wspólnotom pozyskiwać i wykorzystywać informacje, zwiększając ich wiedzę, wpływając na koszty transakcyjne etc. (Prashantham, Young 2004, Barringer, Harrison 2000, McNaughton, Bell 1999). Kapitał społeczny jest więc pożądanym zasobem wspólnoty, która działa lepiej, jeśli relacje między ludźmi są lepsze, dzięki czemu wzrasta efektywność działania wspólnoty. Ważne jest zatem zaangażowanie, gdyż to ono przekłada się na różne formy aktywności, ale także na poczucie odpowiedzialności za dobro wspólne. M. Tyszkowa (1990) aktywność społeczną utożsamia z cechą osobowości przejawiającą się w gotowości do zajmowania się problemami społecznymi i wykonywania zadań na rzecz innych ludzi i grup, ale również ze zbiorem pewnych zachowań jednostki, służących realizacji jej dążenia do oddziaływania na otoczenie. Wskazuje to na istotny wpływ zaangażowania w kształtowanie jakości życia danej społeczności. Jak podkreśla D. Mantey (2015, s. 109–124), mieszkańcy coraz częściej występują w roli ekspertów w sprawach, które bezpośrednio ich do-

tyczą. Zachęceni są do uczestnictwa w działaniach inicjujących współpracę, włączani w proces podejmowania decyzji czy motywowani do aktywności na rzecz dobra ogółu. Bycie zaangażowanym przekłada się na poczucie wspólnotowości i ogólnie – większe zaufanie społeczne. Wszystko to służy budowaniu autentycznej społeczności lokalnej, zatroskanej o swoje środowisko życia. Efekty tych działań oraz wagę zaangażowania widać także na płaszczyźnie formalno-prawnej wprowadzającej kategorię budżetu partycypacyjnego (obywatelskiego), którego istotą jest właśnie zaangażowanie lokalnej społeczności. Zaangażowanie analizowano poprzez członkostwo w organizacjach, przy czym respondent mógł działać dla realizacji wspólnych celów jako inicjator, główny realizator przedsięwzięcia albo czynny lub bierny jego uczestnik.

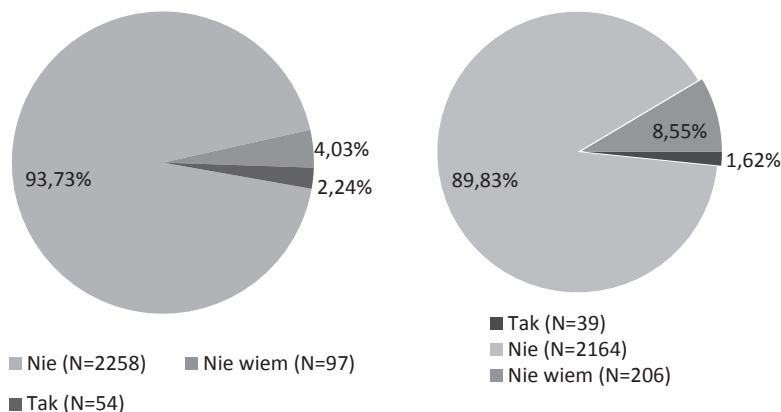
Badacze kapitału społecznego w Polsce również wiele miejsca poświęcają wskazaniu zależności między kapitałem społecznym i rozwojem (m.in. Kenc 2015, s. 147–156; Kuchmacz 2016; Paczóska 2015, s. 229–238). Zaangażowanie lokalnej społeczności w sprawy gminy, jako ważny komponent kapitału społecznego, jest więc niezmiernie istotne w perspektywie długofalowego rozwoju społeczno-gospodarczego. O roli współpracy i zaangażowania pisał już w XIX w. A. de Tocqueville (1838, s. 334), opisując upodobanie Amerykanów do stowarzyszania się w celu realizacji każdego niemal zadania.

Wśród komponentów kapitału społecznego, oprócz zaufania i partycypacji obywatelskiej, wymienia się zaangażowanie, gdyż to dzięki niemu możliwe jest „zmaterializowanie” korzyści płynących z budowania i pomnażania kapitału społecznego. Jednak diagnozowanie norm jest sprawą dość trudną i w dużej mierze bazuje na deklaracjach respondentów, co oznacza możliwość pojawienia się rozbieżności pomiędzy rzeczywistymi postawami i przekonaniami a odpowiedziami ankietowanych. W takich sytuacjach stosuje się pytania projekcyjne, w których respondent, poprzez ocenę zachowań innych osób, ujawnia własne przekonania (Mantey 2015).

Zaangażowanie społeczności lokalnych w Polsce jest niewystarczające, na co wskazują wyniki licznych w ostatnich latach badań (Stypułkowski 2012, Bański i Mazur 2009). Z publikacji Instytutu Spraw Publicznych (Olech 2014) wyłania się obraz Polaków, którzy „w niewielkim stopniu aktywnie uczestniczą w podejmowaniu decyzji dotyczących spraw publicznych w swoich gminach, nie korzystają także z możliwości bezpośrednich kontaktów z przedstawicielami władz lokalnych” (Olech 2014, s. 2). Wyniki badań Niewiadomskiego (2015) także potwierdzają niski poziom zaangażowania w sprawy gminy ograniczający się w większości przypadków do udziału w wyborach samorządowych.

Badania z zakresu zaangażowania są istotne z uwagi na ich powiązanie z pozostałymi komponentami kapitału społecznego, a w konsekwencji również ich przełożenie na przyszły rozwój społeczno-gospodarczy. Z raportu Stowarzy-

szenia Klon/Jawor (2014) odnoszącego się do całego kraju wynika, że „aktywność społeczna Polek i Polaków utrzymuje się od kilku lat na podobnym poziomie: aktywna jest około jedna trzecia społeczeństwa, przy czym w „formalny” wolontariat zaangażowanych było w 2013 roku 18% (nieco więcej niż w latach poprzednich), a w działania na rzecz osób spoza kręgu rodziny i znajomych lub na rzecz okolicy 27% badanych (podobnie jak w latach poprzednich)” (Klon/Jawor 2014, s. 1). Z punktu widzenia poprawy dobrobytu jest to niezmiernie ważne, gdyż „aktywność społeczna jest pozytywnie skorelowana z działalnością filantropijną, podobnie jak z zaufaniem do obcych, wiarą w sens współpracy z innymi czy skłonnością do liczenia na pomoc innych” (Stowarzyszenie Klon/Jawor 2014, s. 107). Z raportów CBOS (Aktywność społeczna Polaków 2014, Potencjał społecznikowski... 2016 i wcześniejsze edycje), przeprowadzanych w odstępach dwuletnich wynika, że odsetek osób deklarujących aktywność społeczną na rzecz swojego środowiska od kilkunastu lat kształtuje się na podobnym poziomie ok. 59% w 2016 roku, choć biorąc pod uwagę duży spadek do poziomu 47% w 2008 roku, należy mówić o tendencji wzrostowej, gdyż od tego czasu następuje systematyczny wzrost tego odsetka. Z punktu widzenia sytuacji zawodowej respondentów w przywołanych badaniach tego typu działania częściej podejmuje kadra kierownicza i specjaliści wyższego szczebla, rolnicy, prywatni przedsiębiorcy oraz uczniowie i studenci.



Rysunek 4.13 Wypowiedzi respondentów dotyczące przynależności do partii politycznej (lewy panel) i organizacji społecznej (prawy panel)

Źródło: wyniki badań własnych.

Przeważająca większość uczestniczących w badaniach (93,73%) nie należała do żadnej partii politycznej, a 4% nie miało wiedzy w tym zakresie (rys. 4.13). Również przeważająca większość badanych (89,83%) nie należała do żadnej organizacji społecznej, a 1,6% taką przynależność zadeklarowało.



Spośród osób, które należały do organizacji społecznej, przeważali członkowie organizacji o zasięgu krajowym (62,5%). Pozostali respondenci (37,5%) należeli do organizacji lokalnej. Mniej niż jedna trzecia respondentów deklarujących członkostwo w organizacji należała do organizacji od dwóch lat lub dłużej, natomiast  $\frac{3}{4}$  z nich była członkiem organizacji jeden rok.

W kontekście rozwoju lokalnej społeczności należy przyjrzeć się także kierunkowi podejmowanych przez organizację działań. W przeprowadzonych badaniach większość organizacji (65,22%), do której należeli respondenci, nie działała na rzecz lokalnej społeczności (na rzecz gminy), natomiast jedynie co trzeci badany (34,78%) wskazał taki kierunek. Natomiast w rozwoju lokalnym, zwłaszcza obszarów wiejskich w Polsce, szczególne znaczenie ma właśnie trzeci sektor, w tym Lokalne Grupy Działania, co jest widoczne w wielu badaniach (np. Borowska 2009, Brodziński i Brodzińska 2014, Iwańska 2009, Knieć 2012, Ocena funkcjonowania... 2012, Pałka 2014).

Biorąc pod uwagę wskazania zawarte w ekspertyzie dla Związku Miast Polskich (Guć, Analiza wskaźników...), jeśli wskaźnik liczby organizacji lokalnych w przeliczeniu na 1000 mieszkańców (chodzi o miasta) przekracza 5, mamy do czynienia z tzw. miastem „liderem”. W analizowanych gminach ten wskaźnik kształtował się średnio na poziomie 3,3, przy czym w analizowanym okresie sukcesywnie wzrastał z 3,1 w 2013 roku, przez 3,2 w 2014 roku do 3,4 w roku 2015 i 3,54 w 2016 roku (dane z platformy STRATEG i BDL). W przywołanej ekspertyzie stwierdzono, że wartością graniczną, będącą determinantą zadowalającego poziomu rozwoju sektora obywatelskiego są 2 organizacje na 1000 mieszkańców. Należy zatem stwierdzić, że wskaźnik liczby organizacji (fundacje, stowarzyszenia i organizacje społeczne) w odniesieniu do badanych gmin wiejskich jest relatywnie wysoki<sup>16</sup>, a w takich gminach jak Rewal (5,94), Ostrowice (5,55) czy Postomino (5,44) przekraczał wartość graniczną niemal trzykrotnie. Pod tym względem także występowało duże zróżnicowanie od 0,77 w Przybiernowie do blisko 6 w Rewalu, przy czym najniższa wartość tj. 0,77 (Przybiernów) w kolejnych latach również wzrastała (do 1,37 w 2016 r.), natomiast wskaźnik przekraczający 5 cechował aż 6 zachodniopomorskich gmin wiejskich (w 2013 roku były dwie takie gminy, rok później trzy gminy, w 2015 – 5 gmin, a w 2016 roku aż 6 gmin). We wszystkich niemal gminach następował sukcesywny wzrost wskaźnika, przy czym w niektórych był to znaczący wzrost (blisko 78% w gminie Przybiernów z 0,77 do 1,37; 49% w gminie Będzino z 1,17 do 1,74; 44% w gminie Stargard z 1,83 do 2,63 i 36,5% w gminie Świeszyno z 3,15 do 4,3). Jedynie w gminie Dygowo nie uległ zmianie (2,13), natomiast obniżył się w dwóch gminach: Dolice (z 3,09 do 2,75) i Kobyłanka (z 5,3 do 5,1).

<sup>16</sup> Należy mieć na uwadze, że większość organizacji (zwłaszcza fundacje i stowarzyszenia) jest zlokalizowana głównie w miastach, a rekomendowane wartości przywołanej ekspertyzy również odnosiły się do miast.

Z powyższą statystyką nie korespondują jednak wyniki przeprowadzonych badań wskazujące, że sieciowy wymiar kapitału społecznego wyrażony uczestnictwem w różnego rodzaju stowarzyszeniach i organizacjach jest słabo rozwinięty. Empiria w tym zakresie dostarcza podobnych wniosków i to w porównaniu zarówno z innymi krajami europejskimi, jak również innymi województwami (Będzik 2016, 114). Źródłem tych rozbieżności może być formalne uczestnictwo nieoparte jednak zaangażowaniem. Mieszkańcy zachodniopomorskich gmin wiejskich, co również dotyczy całego kraju, zakładają organizacje bądź się do nich zapisują i na tym członkostwo się kończy.

Podobne konkluzje w odniesieniu do województwa zachodniopomorskiego sformułowała D. Kołodziejczyk (2003) na podstawie analizy liczby organizacji pozarządowych i wybranych wskaźników społeczno-gospodarczych. Uznała, że organizacje pozarządowe odgrywają niewielką rolę w rozwoju obszarów wiejskich województwa zachodniopomorskiego, w przeciwieństwie do północno-wschodniej i środkowo-zachodniej Polski, gdzie są one ważnym czynnikiem rozwoju gospodarczego. W swoich badaniach sprawdzała, czy nasilające się problemy społeczno-gospodarcze pobudzają skłonność do samoorganizowania się członków społeczności, potwierdzając taką zależność. Biorąc jednak pod uwagę, że w badaniach D. Kołodziejczyk (2003) stopień nasycenia organizacjami pozarządowymi był najwyższy w woj. podlaskim, lubelskim i mazowieckim, należy się zastanowić, czy uzasadniona była konkluzja o wyższym poziomie aktywności gospodarczej społeczności i korzystnych zmianach w poziomie rozwoju gospodarczego obszarów wiejskich charakteryzujących się wyższym poziomem rozwoju organizacji pozarządowych.

Dane sondażowe na temat liczby organizacji pozarządowych i zaufania zgeneralizowanego prowadzą do często pojawiających się w literaturze naukowej wniosków o niskim kapitale społecznym i słabej kondycji społeczeństwa obywatelskiego na tle krajów Europy Zachodniej, jak również niskiej oceny wskazanych kategorii w odniesieniu do obszarów wiejskich (Gliński 2007; Będzik 2008, 2012; Diagnoza Społeczna 2009; Knapik 2009; Polska 2030... 2010; Szychalski 2010). I rzeczywiście te dwa mierniki uzasadniają tak niską ocenę.

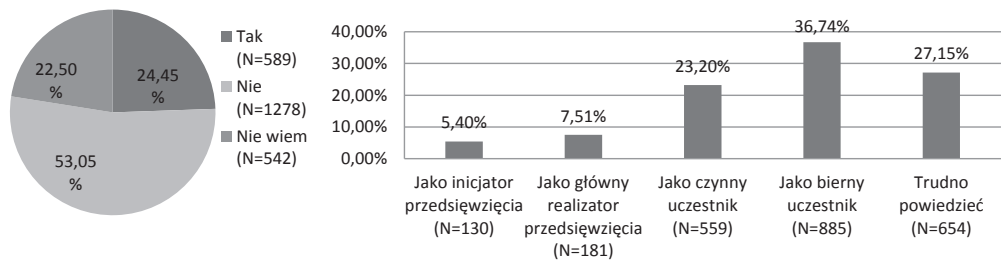
Z drugiej strony, charakterystyczny dla polskiego społeczeństwa wiejskiego jest wysoki poziom zaangażowania mieszkańców w wielorakie nieformalne sieci współpracy w ramach m.in. kręgów sąsiedzkich, rodzinnych, towarzyskich itp. (Brodziński 2013, s. 84). Prowadzi to do formułowanej na wielu stronach niniejszej publikacji konkluzji, że poziom kapitału społecznego nie jest tak niski, jak wskazują oficjalne statystyki.

Najczęściej organizacje społeczne działające na rzecz lokalnej społeczności kierowały swoje działania na pomoc w realizacji inwestycji, wsparcie sołtysa i wsparcie w działaniach (18,42%), organizację szlaków pieszych

i turystycznych oraz ścieżek rowerowych (18,42%), a także imprezy integracyjne i poprawę działalności świetlicy (15,79%). Co dziesiąty uczestnik badań wskazał również działania na rzecz dziedzictwa kulturowego i imprezy kulturalne (10,53%) oraz lokalne inicjatywy (10,53%). Nieco mniejszy odsetek respondentów (7,89%) wskazał z kolei takie działania jak: promocja lokalnego produktu i lokalnej przedsiębiorczości, warsztaty i zachęcanie ludzi do aktywności oraz promowanie ekologii. Natomiast 2,63% uczestników nie potrafiło wskazać, w jaki sposób organizacja, do której należą, działa na rzecz lokalnej społeczności lub gminy.

Wśród powodów, dla których organizacje nie działają na rzecz lokalnej społeczności, 1/3 uczestników badań wymieniła przede wszystkim brak chęci wśród ludzi, 1/5 wskazała dużą liczbę przeszkód (związanych z przygotowaniem, dokumentami, biernością beneficjentów), a co szósty pytany zwrócił uwagę na brak wsparcia ze strony władz. Odpowiednio po 8,57% respondentów przyczyn tego stanu upatrywało w braku: lojalności, możliwości podejmowania decyzji, a także środków finansowych. Z kolei, biurokracja była taką barierą dla co dwudziestego uczestnika badań, zaś 3% z nich wskazało brak czasu. Tego typu przeszkody wymieniają też A. Grabowska i A. Jakubowska (2014), wskazując, że brak przejrzystości systemowej stwarza wiele barier (m.in. piętrząca się biurokracja) w nawiązywaniu relacji między podmiotami, czego konsekwencją jest niechęć i w rezultacie brak lub zaniechanie inicjatyw do nawiązywania współpracy.

Większość badanych (53,05%) nie podjęła żadnej aktywności na rzecz gminy. Co czwarty respondent podejmował takie próby, zaś co piąty nie potrafił określić, czy takie próby podejmował (rys. 4.14). M. Mularska-Kucharek (2011) na podstawie wyników sondażu przeprowadzonego na obszarach wiejskich woj. łódzkiego stwierdziła, że większość mieszkańców wiejskich obszarów woj. łódzkiego charakteryzuje bierność i niechęć do podejmowania działań na rzecz społeczności lokalnej. Taki wniosek postawiła na podstawie pytania zamkniętego, które ograniczało możliwość odpowiedzi do sześciu wskazanych form aktywności na rzecz własnej miejscowości. Wobec powyższego można sądzić, że takie ograniczenie rzutowało na wynik wskazujący bierność. Jednak w niniejszych badaniach respondenci nie byli ograniczeni wachlarzem odpowiedzi, a więcej niż połowa uczestników badań uznała, że nie podejmowała działań na rzecz lokalnej społeczności. Podobnie ten rodzaj aktywności (wśród kobiet) skierowany na zaangażowanie w różnych organizacjach oceniła M. Hoły (2004) na podstawie przeprowadzonego sondażu w kilku wiejskich gminach Małopolski.



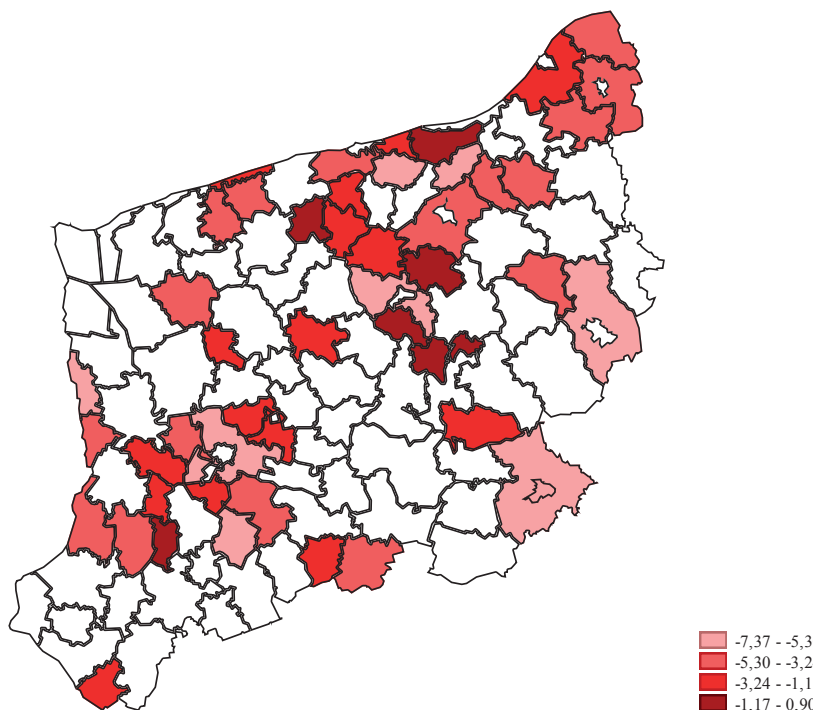
Rysunek 4.14 Opinie uczestników badań na temat podejmowania aktywności na rzecz gminy (lewy panel) oraz rola w działalności na rzecz lokalnej społeczności

Źródło: wyniki badań własnych.

Jak wskazują wyniki przeprowadzonych badań, więcej niż 1/3 respondentów podejmowała działania na rzecz lokalnej społeczności jako bierni uczestnicy (36,74%). Jako czynni uczestnicy działało 23,20% osób udzielających odpowiedzi, jako główni realizatorzy przedsięwzięcia – 7,51%, zaś co dwudziesty uczestniczący w badaniach inicjował przedsięwzięcia realizowane na rzecz gminy. Natomiast co czwarty respondent nie potrafił określić, jaką rolę w działalności na rzecz lokalnej społeczności pełnił.

Poziom zaangażowania w działalność na rzecz gminy w analizowanych społecznościach jest bardzo niski (rys. 4.15). Dodatkowo, jak wskazują wyniki analiz, im większa gmina tym zaangażowanie mniejsze, gdyż zaangażowanie i aktywność w większym stopniu cechowały mieszkańców gmin zaliczonych do grupy 1 i 2. Natomiast blisko 77% respondentów z grupy 3 nie podjęła nigdy działań na rzecz lokalnej społeczności, podczas gdy więcej niż 1/3 respondentów z grup 1 i 2 takie działania podejmowała. Analizy potwierdziły, że zaangażowanie w sprawy gminy jest zdeterminowane sytuacją zawodową, w jakiej znajdują się mieszkańcy danej gminy i w dużym stopniu warunkuje poziom uczestnictwa w życiu gminy. W raporcie podsumowującym badania pt. „Budowa kapitału społecznego do wykorzystania w procesie zarządzania rozwojem kierowanym przez lokalną społeczność” na pierwszym miejscu w części dotyczącej wniosków zapisano „Aktywizacja społeczności lokalnych jest jednym z najistotniejszych zjawisk decydujących o charakterze i przyszłości obszarów wiejskich” (Thlon i in. 2015, s. 107). Wobec powyższego należy zgodzić się z A. Rychardem (2015, s. 35), że w warunkach polskich trzeba zintensyfikować wysiłki w rozwój aktywności i współpracy, z uwagi na ich wagę w budowaniu kapitału społecznego. Badania zogniskowane lokalnie są niezmiernie ważne z punktu widzenia polskiej specyfiki, w której przejawy kapitału społecznego i poszczególnych jego komponentów są wyraźniejsze na szczeblu lokalnej rzeczywistości niż w ujęciu statystyki ogólnokrajowej. „Nie zwalnia to jednak z dalszych prób pobudzania społeczności do

włączania się w sprawy gminy, ponieważ budowa kapitału społecznego to proces długofalowy i trudny, gdyż obarczony negatywnymi doświadczeniami gospodarki opartej wprawdzie na wspólnej własności, lecz zupełnie inaczej skonfigurowanej” (Będzik 2016, s. 120).



Rysunek 4.15 Przestrzenne zróżnicowanie poziomu zaangażowania w gminach większych

Źródło: opracowanie własne.

Jak wynika z badań A. Olecha (2014, s. 14): „zainteresowanie mieszkańców bezpośrednimi kontaktami z władzami gminy i ich aktywność rosną wówczas, gdy rozstrzygane są sprawy kontrowersyjne, związane najczęściej z planowanymi przez władze gminy inwestycjami lub w sytuacji referendum odwoławczego”. Źródłem takiej postawy mogą być niewłaściwe relacje pomiędzy obywatelami i decydentami, co zauważył K. Niewiadomski (2015, s. 74), który analizując sumarycznie odpowiedzi respondentów na postawione pytania, wskazał „nie do końca poprawną komunikację na linii urząd–obywatel”. Według niego poziom wiedzy na temat instytucji, z którymi mieszkańcy mogliby współpracować jest również niewystarczający, co prowadzi do konkluzji, iż obywatele nie są do końca przekonani o słuszności działalności społecznej.

Wykształcenie jest uznawane w literaturze przedmiotu za główny element kapitału ludzkiego, najważniejszego czynnika rozwoju cywilizacyjnego i gospodarczego (Wilkin 1998). Jak wynika z przeprowadzonych analiz, jest to również ważny czynnik kreowania kapitału społecznego. Wartości statystyki chi-kwadrat wskazują na dodatnią korelację między wykształceniem a poziomem zaufania, ale także zaangażowania w sprawy gminy. Jest to więc ważny czynnik determinujący zasoby kapitału społecznego uczestniczących w badaniu członków społeczności wiejskich.

## ● ● ● ROZDZIAŁ 5.

---

# ANALIZA KAPITAŁU SPOŁECZNEGO W GMINACH WIEJSKICH

### 5.1. Związki między elementami kapitału społecznego

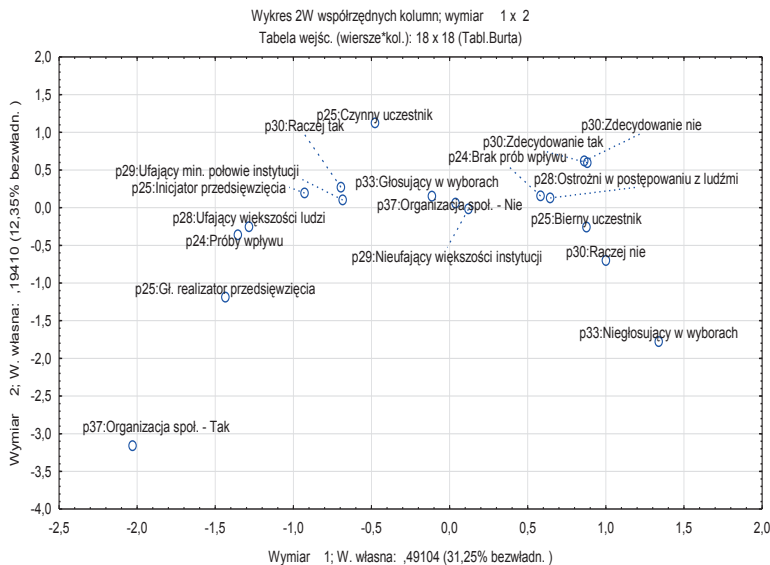
Badania pomogły w określeniu poziomu kapitału społecznego na obszarach wiejskich w województwie zachodniopomorskim. Zgodnie z przyjętą metodyką badawczą, na kapitał społeczny składają się takie czynniki jak: partycypacja w wyborach, zaufanie (zgeneralizowane, do władz gminy i do instytucji) oraz zaangażowanie (tj. członkostwo w organizacjach pozarządowych, podjęcie kiedykolwiek aktywności na rzecz gminy oraz działalność na rzecz lokalnej społeczności). Na tym etapie analizy wykorzystano technikę analizy korespondencji do zbadania związków między poszczególnymi elementami kapitału społecznego. Na rysunku 5.1 przedstawiono graficzną wizualizację wyników tych badań.

Wyniki analizy korespondencji wskazują, że najbardziej zbliżeni do przeciętnego profilu badanych są respondenci głosujący w wyborach i niebędący członkami organizacji społecznej, zaś najbardziej oddalonymi od przeciętnego profilu są respondenci będący członkami organizacji społecznej oraz niegłosujący w wyborach, a także pełniący rolę czynnego uczestnika w działalności na rzecz lokalnej społeczności. Ponadto, powyższe wyniki wskazują, iż znacząco często współistniały ze sobą takie zjawiska, jak:

- podejmowanie prób wywarcia wpływu na to, co dzieje się w gminie,
- zaufanie do innych,
- zaufanie (co najmniej do połowy wymienionych instytucji i osób) wobec wyodrębnionych w badaniach instytucji i osób,
- pełnienie roli inicjatora przedsięwzięcia w działalności na rzecz lokalnej społeczności,
- zaufanie do władz gminy.

Dodatkowo, znacząco często współistniały ze sobą takie zjawiska, jak:

- ostrożność w postępowaniu z innymi ludźmi (ograniczone zaufanie),



Łączne  $\chi^2 = 18372,4$   $df=289$   $p=0,000$

Rysunek 5.1 Wielowymiarowa analiza korespondencji poszczególnych elementów kapitału społecznego

Źródło: wyniki badań własnych.

- brak zaufania do większości instytucji i osób,
- brak podejmowania prób wywarcia wpływu na to, co dzieje się w gminie,
- bierne uczestnictwo w działalności na rzecz lokalnej społeczności oraz
- zdecydowane zaufanie wobec władz gminy lub zdecydowany brak tego zaufania.

## 5.2. Modelowanie kapitału społecznego

### 5.2.1. Przestrzenne zróżnicowanie kapitału społecznego

Budowanie i poprawa jakości kapitału społecznego wymaga zidentyfikowania jego źródeł i determinant rozwoju. Należy sądzić, że kapitał społeczny w badaniach jest mocno niedoszacowany (Chlebicka, Fałkowski, Łopaciuk-Goncaryk 2014, s. 148), co tłumaczy funkcjonowanie, czasem dość prężne, społeczności lokalnych pomimo deficytu kapitału społecznego wykazanego w badaniach. Ogólnokrajowe mierniki czy przenoszenie zagranicznych formuł badania na polski grunt generuje niedopasowanie modelu do kontekstu społeczno-kulturowego, co akcentuje wielu badaczy (Wieruszewska 2007, Zagata 2009). Ten pogląd podziela także R. Kamiński (2010), uznając, że kapitał społeczny na wsi ma niskie wartości, gdy mierzy się go za pomocą wskaźni-



ków formalnego uczestnictwa w organizacjach i uogólnionego zaufania, podczas gdy istnieją nieformalne sieci współpracy i pomocy wzajemnej trudne do uchwycenia przez statystyki. Zatem kapitał społeczny na obszarach wiejskich w dużej mierze ma charakter tradycyjny, wspólnotowy i nie wyraża się w formalnym uczestnictwie w organizacjach stanowiących element demokracji liberalnej (Kamiński 2008, 2010). Wobec powyższego w kolejnym etapie analizy poddano kapitał społeczny modelowaniu.

W pierwszej kolejności zbadano statystyki opisowe najważniejszych zmiennych (kapitał społeczny stanowi sumę punktów uzyskanych z tytułu partycypacji, zaufania i zaangażowania). W tabeli 5.1 przedstawiono statystyki opisowe.

Tabela 5.1 Wyniki partycypacji, zaufania, zaangażowania i kapitału społecznego (statystyki opisowe, N=2409)

Zmienna	Średnia	Ufność -95,000%	Ufność 95,000%	Min.	Maks.	Odch. stand.	Standard. błąd
Partycypacja	0,45662	0,42321	0,49003	-1,0000	1,00000	0,836193	0,017037
Zaufanie	-3,83977	-4,01189	-3,66765	-15,0000	9,00000	4,308116	0,087775
Zaangażowanie	0,10461	0,03160	0,17762	-2,0000	6,00000	1,827444	0,037233
Kapitał społeczny	-3,27854	-3,51299	-3,04409	-16,0000	12,00000	5,868156	0,119559

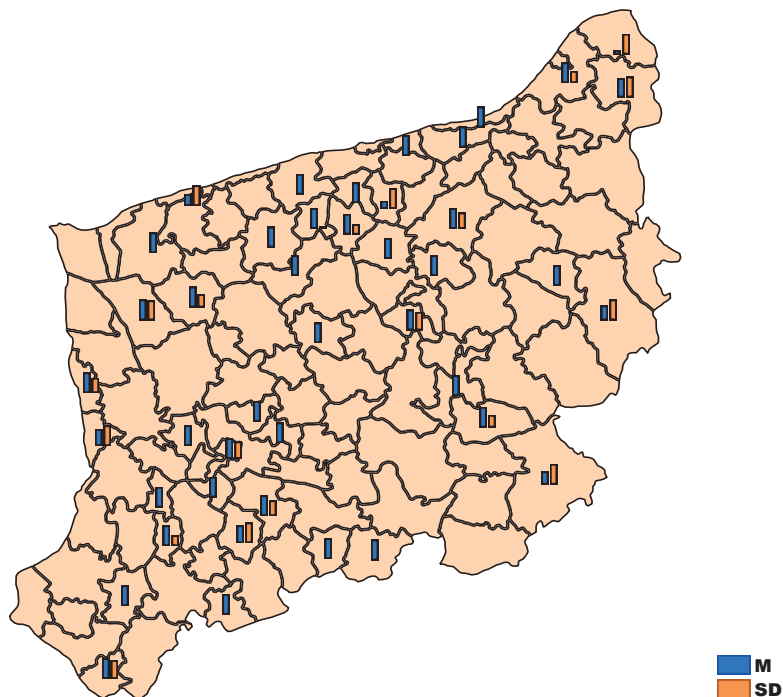
Źródło: wyniki badań własnych.

Jak wynika z danych zamieszczonych w tabeli 5.1, średni poziom partycypacji w badanej grupie wynosił 0,46, co oznacza, że przy zakresie punktowym od -1 do 1 badani nieco częściej uczestniczyli w ostatnich wyborach samorządowych. Średni poziom zaufania wyniósł -3,84, co przy zakresie punktowym od -15 do 15 świadczy o dość umiarkowanym zaufaniu badanych osób (ze wskazaniem na brak zaufania). Nieco lepiej kształtowało się zaangażowanie, które wyniosło średnio 0,10. Biorąc pod uwagę, że zakres punktowy wynosił od -2 do 6 punktów, można wysnuć wniosek, że zaangażowanie wśród badanych było umiarkowane. Natomiast łączny poziom kapitału społecznego wynosił średnio -3,27, co również świadczy o umiarkowanym poziomie (zakres punktowy wynosił od -18 do 22). Wysoki poziom odchylenia (często przekraczający 100% wartości bezwzględnej średniej), świadczy z kolei o dużym zróżnicowaniu w obrębie badanych pod względem zarówno partycypacji, zaufania, zaangażowania, jak i kapitału społecznego.

Dane dotyczące wyliczonych wyników statystyki opisowej (odchylenie standardowe i mediana) poszczególnych elementów kapitału społecznego w gminach zawarto w tabeli 8 zamieszczonej w Aneksie.

Następnie przedstawiono na mapie województwa zachodniopomorskiego średnie wyniki kolejno partycypacji, zaufania i zaangażowania, obrazując

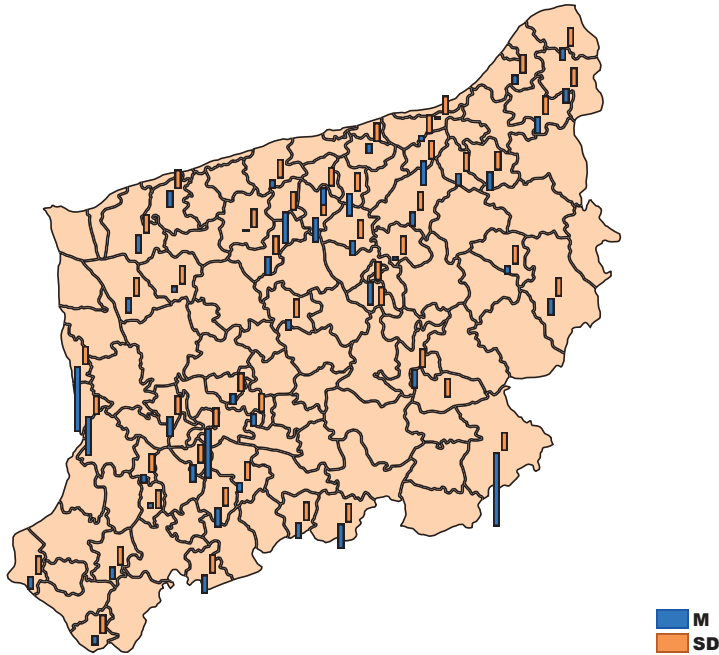
w ten sposób podstawowe statystyki opisowe (średnią i odchylenie standardowe) poszczególnych elementów kapitału społecznego, a także całościowo kapitału społecznego w gminach wiejskich. Wyniki partycypacji w gminach były dodatnie i mało zróżnicowane. Najwyższe wartości odchylenia standardowego występowały w gminach zlokalizowanych wokół ośrodków miejskich. Odpowiedzi uczestników badań z gmin oddalonych od ośrodków miejskich, a także zlokalizowanych w pasie nadmorskich wykazywały mniejsze zróżnicowanie w ramach danej gminy (rys. 5.2).



Rysunek 5.2 Poziom partycypacji w gminach wiejskich województwa zachodniopomorskiego (M - mediana i SD - odchylenie standardowe)

Źródło: opracowanie własne.

Zaprezentowane na rys. 5.3 wyniki dotyczące poziomu zaufania w gminach były w większości ujemne, co było konsekwencją niskiego zaufania zgenerowanego, ale także zaufania do władz czy instytucji. Przewaga odpowiedzi uczestników badań wskazujących brak zaufania nad osobami deklarującymi takie zaufanie rzutowała na ujemne wyniki dotyczące poziomu zaufania. Odpowiedzi respondentów z większości gmin wskazywały jedynie na dodatnie zaufanie prywatne tj. do osób z najbliższego otoczenia (rodzina, sąsiedzi, znajomi). W odniesieniu do nieznanym respondentów deklarowali ostrożność,

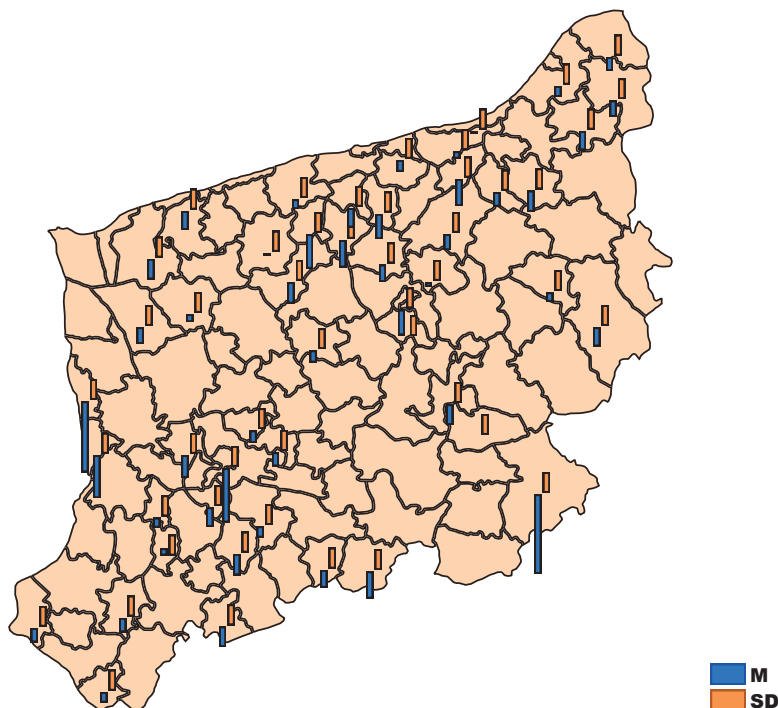


Rysunek 5.3 Poziom zaufania w gminach wiejskich województwa zachodniopomorskiego (M - mediana i SD - odchylenie standardowe)

Źródło: opracowanie własne.

a większości instytucji nie darzyli zaufaniem. Najbardziej jednorodną pod względem zaufania gminą był Wałcz, jednocześnie wskaźnik zaufania był tam jednym z najniższych (rysunek 5.3). Pozostałe gminy z najniższymi wartościami odchylenia standardowego (poza Kozielicami) należały do grupy 3, a więc gmin największych pod względem liczby mieszkańców. Największe zróżnicowanie mieszkańców pod względem zaufania wystąpiło w gminach: Mielno, Grzmiąca, Szczecinek Dolice i Sławno, Banie i Będzino (odchylenie standardowe przekraczało wartość 6). Wszystkie gminy należały do grupy 2.

Poziom zaangażowania wśród uczestników badań był wprawdzie dodatni, ale dość niski. Najmniej angażującymi się w sprawy gminy byli mieszkańcy z grupy 2: Świeszyno, Banie, Malechowo, Świdwin, Manowo (rysunek 5.4). Na rysunku 5.4 widać najmniejsze wskaźniki zaangażowania (najwyższe słupki, ale o ujemnych wartościach) w północno-wschodniej części województwa zachodniopomorskiego, w gminach zlokalizowanych wokół Koszalina. Natomiast ranking najbardziej aktywnych gmin otwierają gminy zaliczone do grupy 1, tj. Ostrowice, Kozielice, Brzeźno, kolejne Rewal i Grzmiąca należą do

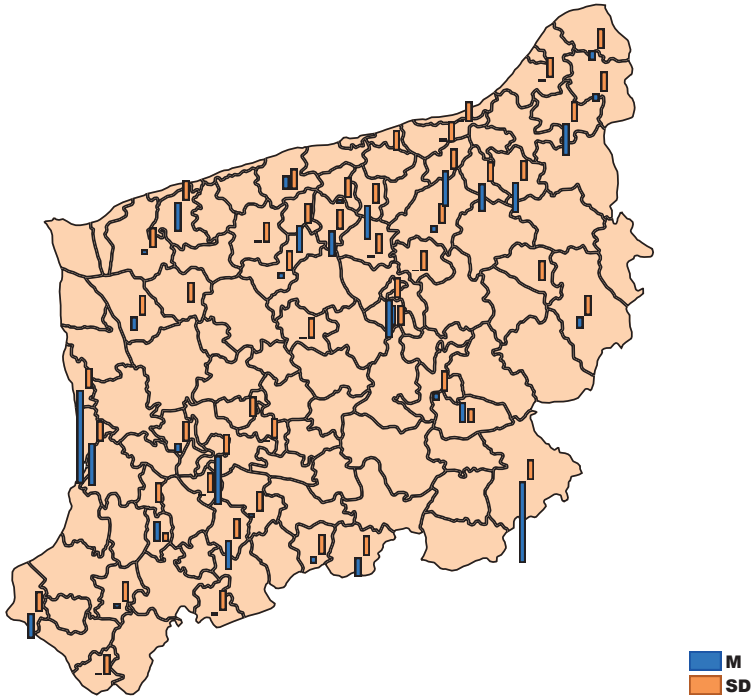


Rysunek 5.4 Poziom zaangażowania w gminach wiejskich województwa zachodniopomorskiego (M - mediana i SD - odchylenie standardowe)

Źródło: opracowanie własne.

grupy 2. Natomiast we wszystkich gminach zaliczonych do grupy 3 wskaźnik zaangażowania był ujemny (tabela 5.4). Odchylenie standardowe było najniższe w gminach z grupy 3, jednak w większości nie przekroczyło wartości 2,4. Jedynie w gminie Grzmiąca wyniosło 3,04.

Wyniki badań własnych wskazują niski poziom kapitału społecznego w gminach wiejskich województwa zachodniopomorskiego. Przedstawione na rysunkach 5.5 oraz 5.6 wyniki wskazują duże zróżnicowanie przestrzenne poziomu kapitału społecznego, które jednak nie wydaje się być zdeterminowane położeniem w danej części województwa. Można dostrzec jedynie, że niski poziom kapitału społecznego pojawia się w gminach północno-wschodnich województwa, ale nie jest to regułą. Wyniki wskazują raczej na zróżnicowanie implikowane liczbą mieszkańców danej gminy, gdyż zgodnie z wynikami poszczególnych komponentów niższymi w gminach grupy 3, również syntetyczny wskaźnik kapitału społecznego we wszystkich gminach zaliczonych do tej właśnie grupy jest niski. Najmniej zróżnicowaną pod względem poziomu kapitału społecznego gminą jest Dobra, także Wałcz, Kozielice czy Boleszkowice. Najbardziej zróżnicowane pod tym względem są zasoby kapitału społecznego

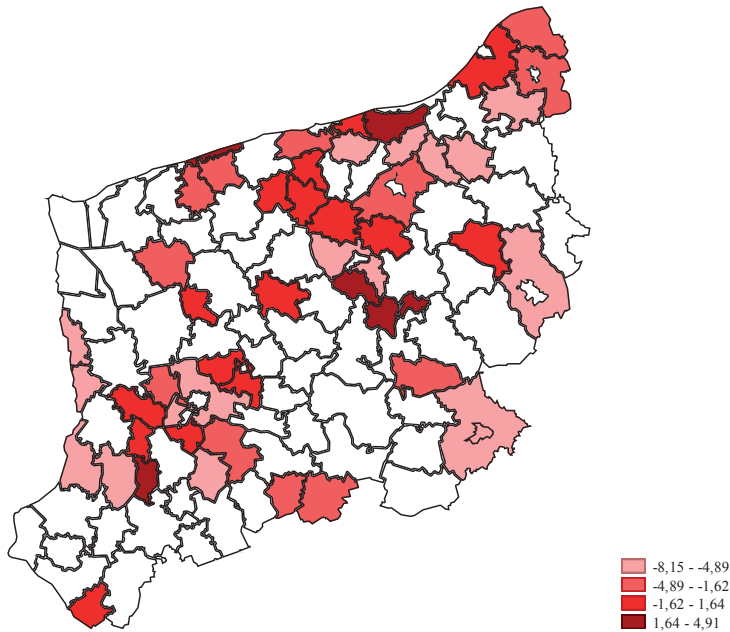


Rysunek 5.5 Poziom kapitału społecznego w badanych gminach wiejskich województwa zachodniopomorskiego (M - mediana i SD - odchylenie standardowe)

Źródło: opracowanie własne.

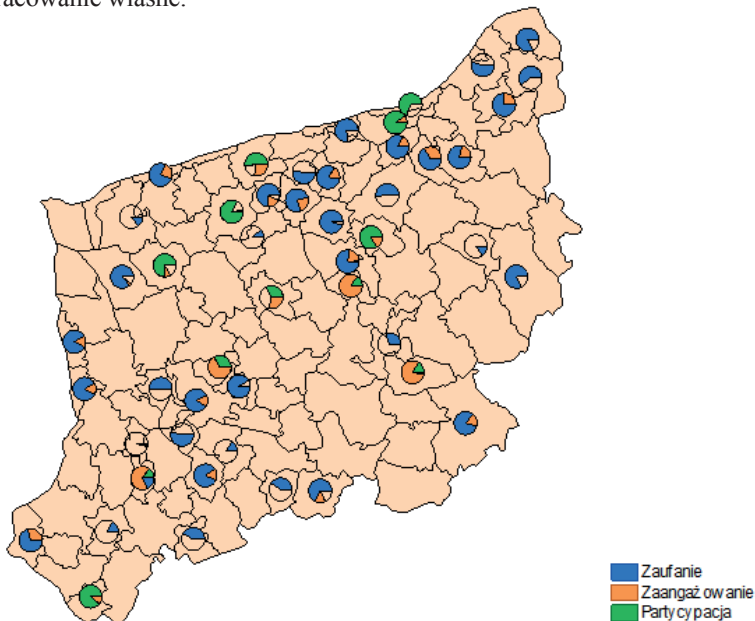
w gminach Grzmiąca, Szczecinek, Mielno, Sławno oraz Dolice. Deficyt kapitału społecznego w Zachodniopomorskiem jest widoczny także w innych empirycznych opracowaniach prowadzonych w tym obszarze (Diagnoza Społeczna 2005, Działek 2008, Kamiński 2008, Swianiewicz i in. 2008 – w wymiarze wiążącego kapitału społecznego, Działek 2009 w kontekście formalnego pomostowego i nieformalnego wiążącego kapitału społecznego). Podobne wnioski sformułowała D. Witczak-Roszkowska (2016), sytuując województwo zachodniopomorskie w grupie o najniższym poziomie kapitału społecznego. Takie same konkluzje wypływają z innych badań prowadzonych w polskich regionach (np. Kamiński 2010, Paszkiewicz 2009). W wielu z nich kapitał społeczny przyjmuje wartości ujemne, tak jak ma to miejsce w niniejszych badaniach (tabela 5.3).

Po przeanalizowaniu zasobów kapitału społecznego i poszczególnych jego komponentów zaprezentowano na mapie województwa zachodniopomorskiego średnie wyniki partycypacji, zaufania i zaangażowania, obrazując w ten sposób największy udział poszczególnych jego elementów kreujących kapitał społeczny w gminach wiejskich.



Rysunek 5.6 Zróżnicowanie przestrzenne poziomu kapitału społecznego w gminach wiejskich województwa zachodniopomorskiego

Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 5.7 Udział poszczególnych komponentów (zaufanie, zaangażowanie, partycypacja) w kreowaniu kapitału społecznego w gminach wiejskich województwa zachodniopomorskiego

Źródło: opracowanie własne.

Przedstawione na rysunku 5.7 wyniki wskazują zdecydowaną przewagę zaufania jako kategorii w największym stopniu kreującej kapitał społeczny w gminach wiejskich województwa zachodniopomorskiego. W północnej i środkowej części województwa większe znaczenie w kreowaniu kapitału społecznego ma partycypacja, natomiast w czterech gminach kluczowe jest zaangażowanie.

Na koniec tej części analiz wykonano analizę skupień celem zidentyfikowania grup gmin najbardziej zbliżonych do siebie pod względem wyników partycypacji, zaufania i zaangażowania oraz kapitału społecznego (rys. 1, 2, 3 i 4 Aneks).

Na diagramie przedstawionym na rysunku 1 (Aneks) widać wyraźny podział badanych gmin pod względem partycypacji na 2 agregaty. Do pierwszego z nich zaliczono takie gminy, jak: Sławno, Szczecinek, Malechowo, Biesiekierz, Świeszyno, Ostrowice, Boleszkowice, Postomino, Białogard, Kozielice, Świdwin, Dygowo, Widuchowa, Osina, Będzino i Darłowo. Z kolei, do drugiego agregatu zaliczono takie gminy, jak: Warnice, Wierzchowo, Stepnica i Przelewice. Gminy najbardziej zbliżone do siebie pod względem partycypacji skupiono w dwóch agregatach.

Na rysunku 2 (Aneks) wskazano 3 agregaty spośród badanych gmin zbliżone do siebie pod względem zaufania. Do pierwszego z nich zaliczono takie gminy, jak: Banie, Bielice, Bierzwnik, Boleszkowice, Karnice, Stara Dąbrowa, Kobylanka, Rymań, Wierzchowo, Stare Czarnowo, Sławoborze, Świerzno, Krzęcin, Siemyśl, Ustronie Morskie, Warnice, Kozielice, Marianowo, Rąbino, Ostrowice, Radowo Małe, Kołobrzeg, Nowogródek Pomorski, Stepnica, Brzeżno, Rewal, Brojce, Kołbaskowo i Stargard Szczeciński. Do drugiego agregatu zaliczono takie gminy, jak: Białogard, Manowo, Świdwin, Biesiekierz, Przelewice, Mielno, Dygowo, Postomino, Świeszyno i Malechowo. Natomiast do trzeciego agregatu zaliczono takie gminy jak: Dobra (Szczecińska), Wałcz, Dolice, Sławno, Szczecinek, Przybiernów i Grzmiąca. Wszystkie te agregaty skupiają gminy najbardziej zbliżone do siebie pod względem zaufania.

Na rysunku 3 (Aneks) wskazano możliwość podziału badanych gmin na 2 agregaty zbliżone do siebie pod względem zaangażowania. Do pierwszego z nich zaliczono takie gminy, jak: Banie, Świeszyno, Dobra (Szczecińska), Dolice, Sławno, Szczecinek, Kołbaskowo, Malechowo, Manowo, Widuchowa, Dygowo, Kołobrzeg, Przybiernów, Świdwin, Wałcz, Biesiekierz, Grzmiąca, Stargard Szczeciński, Przelewice, Białogard, Mielno, Postomino, Bierzwnik, Będzino, Darłowo i Stepnica. Do drugiego zaliczono takie gminy, jak: Bielice, Krzęcin, Rewal, Brojce, Osina, Radowo Małe, Marianowo, Boleszkowice, Kobylanka, Siemyśl, Stara Dąbrowa, Rąbino, Stare Czarnowo, Ustronie Morskie, Warnice, Brzeżno, Karnice, Rymań, Sławoborze, Kozielice, Świerzno, Ostrowice, Wierzchowo i Nowogródek Pomorski.

Na rysunku 4 (Aneks) wyodrębniono wśród badanych gmin 2 agregaty zbliżone do siebie pod względem kapitału społecznego. Do pierwszego z nich zaliczono takie gminy, jak: Białogard, Biesiekierz, Manowo, Świdwin, Przelewice, Dygowo, Świeszyno, Postomino, Malechowo, Mielno, Dobra (Szczecińska), Wałcz, Dolice, Sławno, Szczecinek, Grzmiąca i Przybiernów. Z kolei drugi agregat utworzono z gmin: Bielice, Boleszkowice, Stara Dąbrowa, Karnice, Rymań, Wierzchowo, Kobylanka, Stare Czarnowo, Ostrowice, Radowo Małe, Krzęcin, Sławoborze, Świerzno, Kozielice, Rewal, Marianowo, Brzeżno, Rąbino, Bierzwnik, Siemyśl, Ustronie Morskie, Warnice, Brojce, Kołobrzeg, Kołbaskowo i Stargard Szczeciński.

Na koniec tej części analizy porównano wyniki najważniejszych zmiennych (partycypacji, zaufania i zaangażowania i kapitału społecznego, jako sumy ww. elementów) w grupach zróżnicowanych pod względem grupy gmin. W tym celu zbadano istotność różnic w poszczególnych wynikach między uczestnikami badań z gmin zaliczonych do różnych grup, tj. grupa 1, grupa 2 i grupa 3. W tabeli 5.2 przedstawiono wyniki przeprowadzonej analizy.

Tabela 5.2 Wyniki analizy wariancji pod względem poziomu kapitału społecznego w poszczególnych grupach gmin

Zmienna	Analiza wariancji							
	Zaznaczone efekty są istotne z $p < ,05000$							
	SS efekt	df efekt	MS efekt	SS błąd	df błąd	MS błąd	F	p
Partycypacja	403,98	2	201,990	1279,74	2406	0,53189	379,7558	0,00
Zaufanie	5924,84	2	2962,422	38767,31	2406	16,11276	183,8556	0,00
Zaangażowanie	2063,98	2	1031,992	5977,66	2406	2,48448	415,3756	0,00
Kapitał społeczny	18781,02	2	9390,508	64139,08	2406	26,65797	352,2589	0,00

Źródło: wyniki badań własnych.

Jak wynika z danych zamieszczonych w tabeli 5.4 poziomy kapitału społecznego oraz jego komponentów były zróżnicowane w poszczególnych grupach gmin. W każdym analizowanym przypadku zanotowano istotne statystycznie różnice między poszczególnymi grupami. W tabeli 5.3 przedstawiono podstawowe statystyki opisowe (tj. M – średnia i SD – odchylenie standardowe) dotyczące kapitału społecznego oraz jego komponentów zanotowane w grupach wyodrębnionych pod względem liczby mieszkańców.



Tabela 5.3 Podstawowe statystyki opisowe poziomu kapitału społecznego i jego komponentów według grupy gmin

Grupa gmin	Partycypacja		Zaufanie		Zaangażowanie		Kapitał społeczny	
	M	SD	M	SD	M	SD	M	SD
Grupa 1 (N=1058)	0,88	0,45	-2,18	3,51	1,04	1,75	-0,26	4,62
Grupa 2 (N=560)	-0,13	0,95	-4,28	5,98	0,03	2,07	-4,38	7,85
Grupa 3 (N=791)	0,30	0,84	-5,75	2,70	-1,09	0,67	-6,54	3,02

M – mediana

SD – odchylenie standardowe

Źródło: wyniki badań własnych.

Wyniki przeprowadzonych badań wykazały, że uczestnicy badań z gmin należących do grupy 1 wykazywali najwyższy poziom partycypacji, wynoszący – przy zastosowanej w pracy metodyce – średnio 0,88 (przy odchyleniu standardowym 0,45). Wśród respondentów z gmin zaliczonych do grupy 3 zaobserwowano dodatni wynik poziomu, co oznacza, że relatywnie częściej respondenci z tej grupy brali udział w wyborach samorządowych. Natomiast odpowiedzi respondentów z gmin zaliczonych do grupy 2, wskazały na ujemny średni wynik poziomu partycypacji. Oznacza to, że respondenci z grupy 2 mieli niski i jednocześnie najniższy spośród analizowanych grup, udział uczestniczących w wyborach. Ponadto grupa 2 była najbardziej zróżnicowaną pod względem partycypacji grupą (odchylenie standardowe wynosiło 0,95).

Porównanie wyników wszystkich grup gmin wskazuje ujemny średni wynik poziomu zaufania, co oznacza, że respondenci z każdej grupy deklarowali brak zaufania do większości instytucji i osób. Najniższy poziom zaufania zanotowano wśród respondentów z gmin zaliczonych do grupy 3. Nieco lepiej poziom zaufania kształtował się wśród uczestników badań z gmin zaliczonych do grupy. Natomiast najwyższy poziom zaufania zanotowano wśród respondentów z gmin zaliczonych do grupy.

Uczestnicy badań z gmin należących do grupy 1 wykazywali najwyższy poziom zaangażowania, wynoszący średnio 1,04 (przy odchyleniu standardowym 1,75). Respondenci z gmin zaliczonych do grupy 2 również wykazywali dodatni wynik, choć jego poziom był w tej grupie niższy. Oznacza to, że obie grupy częściej wykazywały zainteresowanie sprawami gminy niż jego brak. Natomiast wśród respondentów z gmin zaliczonych do grupy 3 średni wynik poziomu zaangażowania miał wartość ujemną (-1,09). Wskazuje to na duży udział respondentów nie wykazujących zaangażowania w sprawy gminy. Jednocześnie wyniki grupy 3 wskazują, że jest ona najmniej zróżnicowaną pod względem zaangażowania grupą (odchylenie standardowe wynosiło 0,67).

Wyniki przeprowadzonych badań wskazują, że poziom kapitału społecznego we wszystkich grupach gmin ma wartość ujemną, co oznacza, że mniejszy był udział w każdej grupie respondentów darzących zaufaniem innych czy angażujących się w sprawy związane z gminą (również poprzez aktywny udział w różnych inicjatywach czy głosowanie w wyborach). Jest to charakterystyczne dla całego kraju, natomiast zaobserwowano pewne różnice pomiędzy grupami. Najniższy poziom kapitału społecznego zanotowano wśród respondentów z gmin zaliczonych do grupy 3. Nieco wyższy poziom kapitału społecznego odnotowano wśród uczestników badań z gmin zaliczonych do grupy 2. Natomiast najwyższy poziom kapitału społecznego zanotowano w grupie respondentów z gmin zaliczonych do grupy 3. Widać zatem wyraźną zależność między poziomem kapitału społecznego a liczbą mieszkańców danej gminy, co potwierdziły także pozostałe analizy w ramach niniejszych badań.

Porównaniom poddano także wyniki najważniejszych zmiennych (partycypacji, zaufania i zaangażowania oraz kapitału społecznego, jako sumy tych elementów) w grupach zróżnicowanych pod względem wykształcenia (tab. 5.4.). W tym celu zbadano istotność różnic w poszczególnych wynikach między respondentami posiadającymi różny poziom wykształcenia (wyższe, policealne, średnie, zasadnicze zawodowe, podstawowe i gimnazjalne). W tabeli 5.5. przedstawiono wyniki przeprowadzonych analiz.

Tabela 5.4 Wyniki analizy wariancji pod względem kapitału społecznego między grupami zróżnicowanymi poziomem wykształcenia

Zmienna	Analiza wariancji							
	Zaznaczone efekty są istotne z $p < ,05000$							
	SS efekt	df efekt	MS efekt	SS błąd	df błąd	MS błąd	F	p
Partycypacja	249,13	4	62,282	556,06	1684	0,33020	188,6164	0,00
Zaufanie	10305,25	4	2576,312	27944,27	1684	16,59398	155,2558	0,00
Zaangażowanie	931,02	4	232,755	5124,58	1684	3,04310	76,4860	0,00
Kapitał społeczny	20379,40	4	5094,850	47834,40	1684	28,40523	179,3631	0,00

Źródło: wyniki badań własnych

Jak wynika z danych zamieszczonych w tabeli 5.5 różnice między respondentami z równym poziomem wykształcenia były istotne statystycznie ( $p < 0,001$ ). W tabeli 5.5 zawarto dane przedstawiające podstawowe statystyki opisowe (tj. M – średnia i SD – odchylenie standardowe) dotyczące kapitału społecznego oraz poszczególnych jego komponentów zanotowane wśród uczestników badań zróżnicowanych pod względem wykształcenia. Analiza danych posłużyła następnie do zweryfikowania różnic między poszczególnymi grupami, które – jak wykazała analiza wariancji – są istotne statystycznie.

Tabela 5.5 Podstawowe statystyki opisowe poziomu kapitału społecznego i jego komponentów według wykształcenia respondentów

Wykształcenie	Partycypacja		Zaufanie		Zaangażowanie		Kapitał społeczny	
	M	SD	M	SD	M	SD	M	SD
Wyższe (N=856)	0,98	0,15	-1,73	3,46	1,06	1,70	0,30	4,55
Policealne (N=41)	0,02	1,01	2,02	3,42	3,20	1,96	5,24	4,94
Średnie (N=625)	0,56	0,79	-4,41	5,06	0,38	1,99	-3,47	6,62
Zasadnicze zawodowe (N=121)	-0,42	0,89	-10,17	2,61	-1,02	0,38	-11,62	3,34
Podstawowe i gimnazjalne (N=46)	0,87	0,45	-6,80	3,08	-1,09	0,63	-7,02	3,40

Źródło: wyniki badań własnych.

Najwyższy poziom partycypacji wykazywali respondenci z wykształceniem wyższym (rys. 5.13), wśród których obliczony wynik partycypacji kształtował się na poziomie 0,98 (maksymalny wynik mógł – zgodnie z przyjętą metodyką punktacji – wynieść 1), przy jednocześnie dość niskim odchyleniu standardowym wynoszącym 0,15. Świadczy to o niewielkim zróżnicowaniu pod względem uczestnictwa w wyborach w obrębie tej grupy respondentów. Odwrotna sytuacja wystąpiła w przypadku respondentów z wykształceniem policealnym, gdzie odchylenie standardowe było wielokrotnie wyższe (1,01) niż średni poziom partycypacji (0,02). Wśród uczestników badań z wykształceniem policealnym zanotowano jeden z najniższych poziomów partycypacji wśród grup zróżnicowanych pod względem wykształcenia. Niższe wyniki cechowały tylko grupę respondentów z wykształceniem zasadniczym zawodowym, która jako jedyna zanotowała ujemny średni poziom partycypacji, wynoszący -0,42. W grupie respondentów z wykształceniem średnim poziom partycypacji wynosił średnio 0,56, przy odchyleniu standardowym równym 0,79. Z kolei, wśród osób z wykształceniem podstawowym i gimnazjalnym poziom partycypacji wynosił średnio 0,87, przy odchyleniu standardowym równym 0,45.

Niemal we wszystkich grupach zróżnicowanych pod względem wykształcenia – poza respondentami z wykształceniem policealnym – zaobserwowano ujemny średni poziom zaufania, co świadczy o tym, że większy był wśród nich udział respondentów deklarujących brak zaufania do różnych instytucji i osób. Najniższy poziom zaufania zanotowano w grupie respondentów z wykształceniem zasadniczym. Nieco wyższy poziom zaufania cechował grupy respondentów posiadających wykształcenie podstawowe i gimnazjalne (średnio -6,80, przy odchyleniu standardowym wynoszącym 3,08), średnie i wyższe. Natomiast uczestnicy badań z wykształceniem policealnym jako jedyni osiągnęli dodatni średni poziom zaufania, który wynosił 2,02, przy odchyleniu standardowym równym 3,42.

Respondenci legitymujący się wykształceniem na poziomie co najmniej średnim w przeprowadzonych badaniach uzyskali dodatni średni poziom zaangażowania, co oznacza, iż częściej wykazywali zainteresowanie sprawami gminy i chęć zaangażowania się w nie. Największy poziom zaangażowania zanotowano w grupie respondentów z wykształceniem policealnym. Na drugim miejscu pod tym względem byli uczestnicy z wykształceniem, zaś na trzecim – osoby z wykształceniem średnim. Natomiast badani posiadający wykształcenie zasadnicze zawodowe oraz podstawowe i gimnazjalne częściej wykazywali brak zaangażowania w sprawy gminy, przez co średnie wyniki zaangażowania w tej grupie miały wartość ujemną.

Wśród czynników różnicujących poziom kapitału społecznego zaobserwowano poziom wykształcenia respondentów. W grupie uczestników badań z niższym wykształceniem (podstawowe i gimnazjalne, zasadnicze zawodowe i średnie) średni poziom kapitału społecznego osiągnął ujemną wartość, z czego najniższy poziom zanotowano w grupie z wykształceniem zasadniczym zawodowym. Wśród respondentów z wykształceniem średnim poziom kapitału społecznego wynosił średnio -3,47, zaś w grupie z wykształceniem podstawowym i gimnazjalnym – odpowiednio -7,01. Z kolei wśród uczestników badań legitymujących się co najmniej wykształceniem policealnym wyliczony poziom kapitału społecznego przyjmował już wartość dodatnią. Oznacza to, iż respondenci lepiej wykształceni częściej deklarowali zaufanie do innych oraz wykazywali się cechami świadczącymi o zaangażowaniu w sprawy związane z gminą (również poprzez aktywny udział w różnych inicjatywach czy głosowanie w wyborach). W grupie respondentów z wykształceniem wyższym średni poziom kapitału społecznego wynosił 0,30, zaś z wykształceniem policealnym (poziom najwyższy ze wszystkich grup) wyniósł średnio 5,24. Jak wskazano w *Diagnozie Społecznej 2013*: „Kapitał ludzki, mierzony przeciętną liczbą lat nauki mieszkańców, ma dużo większe znaczenie prorozwojowe w krajach słabiej rozwiniętych (wyjaśnia tu ponad 60 proc. różnicowania tempa wzrostu PKB w okresie kolejnych 17 lat) niż w krajach wyżej rozwiniętych, gdzie jego moc predykcyjna jest o połowę mniejsza”. Kraje bogate osiągnęły już takie nasycenie kapitałem ludzkim, że dalsze jego rozwijanie nie wpływa znacząco na pobudzenie gospodarki. Oznacza to, że rozwój kapitału ludzkiego może wspierać rozwój lokalny w gminach wiejskich dwutoro tj. poprzez bezpośrednie oddziaływanie na rozwój słabo rozwiniętych gospodarek lokalnych (gmin wiejskich) i poprzez wzmacnianie jakości kapitału społecznego, który również może się przełożyć na utrwalenie procesów rozwojowych.

Na podstawie wyników przeprowadzonych analiz można stwierdzić, że zaangażowanie było niższe w gminach północnej i wschodniej części województwa. Trudno wskazać kryterium przestrzenne jako różnicujące poziom kapitału

społecznego i jego komponentów. Wyniki analizy wskazały, że są one uwarunkowane wielkością gminy mierzonej liczbą mieszkańców, w taki sposób, że im mniejsza liczebnie gmina, tym poziom zaufania, zaangażowania i kapitału społecznego wyższy. Można więc sądzić, że zgodnie z przyjętymi na wstępie założeniami siła i kondycja kapitału społecznego słabnie wraz z promieniem jego oddziaływania, potwierdzając konieczność prowadzenia badań o zasięgu lokalnym.

### 5.2.2. Siła zależności poziomu kapitału społecznego od jego składowej

Na tym etapie analiz opracowano modele kapitału społecznego składające się z jednej zmiennej niezależnej. Pierwszy model dotyczył zmiennej zaufanie, drugi – zaangażowanie. Z uwagi na to, iż zmienna partycypacja określająca udział w wyborach miała tylko trzy możliwe wartości (-1, 0 i 1), nie było możliwe opracowanie z jej udziałem wiarygodnego modelu. Stąd w dalszych analizach partycypacja została potraktowana jako zmienna dychotomiczna, tj. „zero-jedynkowa” (albo respondent uczestniczył w ostatnich wyborach samorządowych, albo nie).

Na początku tego etapu modelowania opracowano modele z jedną zmienną, tj. model ze zmienną zaufanie i model ze zmienną zaangażowanie, ogólne dla wszystkich respondentów.

Wyniki modelowania regresji dla kapitału społecznego uwzględniającego jedną zmienną niezależną, jaką było zaufanie, przedstawiono w tabeli 5.6.

Tabela 5.6 Wyniki regresji kapitału społecznego dla zmiennej zaufanie

N=2409	R= ,94810093 R <sup>2</sup> = ,89889537 poprawiony R <sup>2</sup> = ,89885337 F(1,2407)=21400, p<0,0000 Błąd standardowy estymacji: 1,8663					
	b*	Bl. std. z b*	b	Bl. std. z b	t(2407)	p
Wyraz wolny			1,680229	0,050940	32,9846	0,00
Zaufanie	0,948101	0,006481	1,291424	0,008828	146,2875	0,00

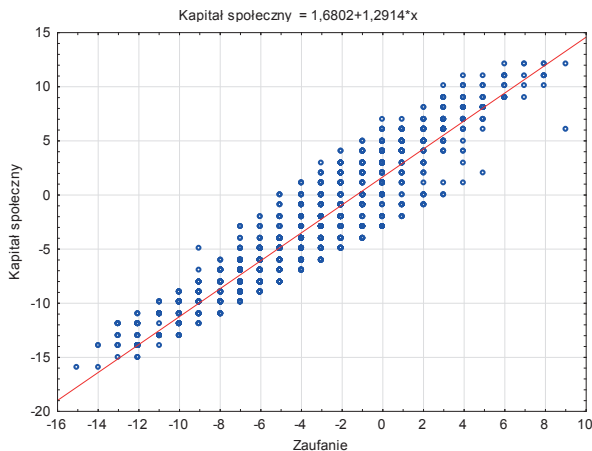
Źródło: wyniki badań własnych.

Wyniki regresji zmiennej zależnej pozwoliły na oszacowanie następującego modelu:

$$\text{Kapitał społeczny} = 1,6802 + 1,2914 \cdot \text{Zaufanie}$$

Taki kształt modelu wskazuje, iż jeśli zmienna objaśniająca (tj. zaufanie) przyjmuje wartość zero, to zmienna objaśniana (tj. kapitał społeczny) przeciętnie przyjmuje wartość około 1,6802. Wzrost zaufania o jednostkę oznacza, że zmienna objaśniana (tj. kapitał społeczny) przeciętnie przyjmuje wartość już

około 2,9716 ( $1,6802 + 1,2914 \cdot 1$ ). Model jest dobrze dopasowany, ponieważ wyjaśnia 89,89% zmienności kapitału społecznego. Na rysunku 5.8. zaprezentowano opracowany model, wskazując zależność kapitału społecznego od zaufania.



Rysunek 5.8 Zależność poziomu zaufania i poziomu kapitału społecznego

Źródło: wyniki badań własnych.

Na rysunku 5.8 widać wyraźną zależność między zaufaniem a poziomem kapitału społecznego. Dalsze analizy miały na celu sprawdzenie zależności między kapitałem społecznym a kolejnymi jego składnikami. Opracowano więc model regresji dla kapitału społecznego z uwzględnieniem jednej zmiennej niezależnej, jaką było zaangażowanie. W tabeli 5.7 przedstawiono wyniki tych badań.

Tabela 5.7 Wyniki regresji kapitału społecznego dla zmiennej zaangażowanie

N=2409	R= ,78830511 R <sup>2</sup> = ,62142495 poprawiony R <sup>2</sup> = ,62126766 F(1,2407)=3951,1 p<0,0000 Błąd standardowy estymacji: 3,6113					
	b*	Bl. std. z b*	b	Bl. std. z b	t(2407)	p
Wyraz wolny			-3,54334	0,073699	-48,0787	0,00
Zaangażowanie	0,788305	0,012541	2,53135	0,040271	62,8574	0,00

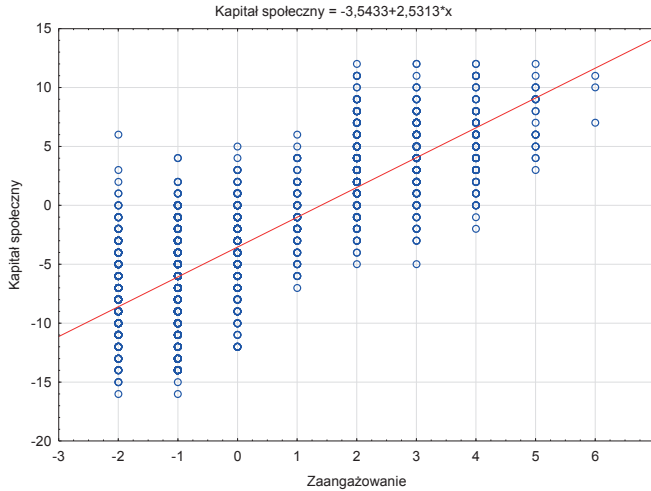
Źródło: wyniki badań własnych.

Wyniki regresji zmiennej zależnej pozwoliły na oszacowanie modelu mającego następującą postać:

$$\text{Kapitał społeczny} = -3,5433 + 2,5314 \cdot \text{Zaangażowanie}$$

Taki kształt modelu wskazuje, iż jeśli zmienna objaśniająca (tj. zaangażowanie) przyjmuje wartość zero, to zmienna objaśniana (tj. kapitał społeczny) prze-

ciętnie przyjmuje wartość około  $-3,5433$ . Wzrost zaangażowania o jednostkę oznacza, że zmienna objaśniana (tj. kapitał społeczny) przeciętnie przyjmuje wartość już około  $-1,0119$  ( $-3,5433 + 2,5314 \cdot 1$ ). Model charakteryzuje się dobrym dopasowaniem, ponieważ wyjaśnia  $62,17\%$  zmienności kapitału społecznego. Jak wynika z danych przedstawionych na rysunku 5.9 istnieje zależność kapitału społecznego od zaangażowania.



Rysunek 5.9 Zależność poziomu zaangażowania i poziomu kapitału społecznego

Źródło: wyniki badań własnych.

Wyniki przeprowadzonej analizy pozwalają stwierdzić, że istnieje silna zależność poziomu kapitału społecznego od zaangażowania i zaufania. Niestety analizy statystyczne nie dają odpowiedzi na pytanie o kierunek zależności, można jednak sądzić, że jest to powiązanie o charakterze sprzężenia zwrotnego. Zaufanie i zaangażowanie budują kapitał społeczny, natomiast kapitał społeczny wzmacnia zaufanie i pobudza aktywność i zaangażowanie społeczności w sprawy gminy.

### 5.2.3. Siła zależności poziomu kapitału społecznego od poszczególnych jego składowych pod względem przyjętych kryteriów

Ostatnim etapem analizy było oszacowanie modelu wykorzystującego zmienną „partycypacja”. W tym modelu zmienna partycypacja przyjmuje dwie wartości: 0 (dla osób nieuczestniczących w wyborach lub niepamiętających tego) i 1 (dla osób uczestniczących w wyborach).

W pierwszej kolejności oszacowano model kapitału społecznego uwzględniający wszystkich uczestników badań. Obliczone wyniki przedstawiono w tabeli 5.8.

Tabela 5.8 Wyniki regresji wielorakiej kapitału społecznego dla zmiennych zaufanie, zaangażowanie i partycypacja

N=2409	Podsumowanie regresji zmiennej zależnej: Kapitał społeczny R= ,99904863 R <sup>2</sup> = ,99809816 poprawiony R <sup>2</sup> = ,99809579 F(3,2405)=4207E2 p<0,0000 Błąd standardowy estymacji: ,25607					
	b*	Bl. std. z b*	B	Bl. std. z b	t(2405)	p
Wyraz wolny			-0,700853	0,011419	-61,3759	0,00
Zaufanie	0,736256	0,001097	1,002867	0,001494	671,3518	0,00
Zaangażowanie	0,308824	0,001144	0,991673	0,003673	270,0162	0,00
Partycypacja	0,136091	0,000953	1,714527	0,012008	142,7809	0,00

Źródło: wyniki badań własnych.

Wyniki regresji zmiennej zależnej pozwoliły oszacować następujący model kapitału społecznego (KS):

$$KS = -0,7009 + 1,0029 \cdot \text{Zaufanie} + 0,9917 \cdot \text{Zaangażowanie} + 1,7145 \cdot \text{Partycypacja}$$

Taki kształt modelu wskazuje, iż jeśli zmienne objaśniające, tj. zaufanie i zaangażowanie, przyjmują wartość zero, to zmienna objaśniana, tj. kapitał społeczny:

- w grupie osób niebiorących udziału w ostatnich wyborach samorządowych lub niepamiętających tego przeciętnie przyjmuje wartość około -0,7009;
- w grupie osób biorących udział w ostatnich wyborach samorządowych przyjmuje wartość około 1,0136 (-0,7009 + 1,7145).

W przypadku gdy zmienne objaśniające, tj. zaufanie i zaangażowanie, wzrosną o jednostkę, to zmienna objaśniana, tj. kapitał społeczny:

- w grupie osób niebiorących udziału w ostatnich wyborach samorządowych lub niepamiętających tego przeciętnie przyjmuje wartość już około 1,2937 (-0,7009 + 1,0029 • 1 + 0,9917 • 1)
- w grupie osób biorących udział w ostatnich wyborach samorządowych przyjmuje wartość już około 3,0082 (-0,7009 + 1,0029 • 1 + 0,9917 • 1 + 1,7145).

Wyliczone modele wskazują, że wartość kapitału społecznego wśród osób biorących udział w wyborach samorządowych jest przeciętnie większa o około 1,7145.

Model jest bardzo dobrze dopasowany, ponieważ wyjaśnia 99,81% zmienności kapitału społecznego.

Dodatkowo, opracowano model kapitału społecznego nieuwzględniający zmiennej partycypacja dla wszystkich respondentów. W tabeli 5.9 przedstawiono wyniki tych badań.



Tabela 5.9 Wyniki regresji wielorakiej kapitału społecznego dla zmiennych zaufanie i zaangażowanie

N=2409	R= ,99094747 R <sup>2</sup> = ,98197689 poprawiony R <sup>2</sup> = ,98196190 F(2,2406)=65545, p<0,0000 błąd standardowy estymacji: ,78813					
	b*	Bl. std. z b*	b	Bl. std. z b	t(2406)	p
Wyraz wolny			0,473866	0,024372	19,4434	0,00
Zaufanie	0,740270	0,003374	1,008335	0,004596	219,3900	0,00
Zaangażowanie	0,355352	0,003374	1,141081	0,010835	105,3138	0,00

Źródło: wyniki badań własnych.

Wyniki regresji zmiennej zależnej pozwoliły na oszacowanie następującego modelu:

$$\text{Kapitał społeczny} = 0,4739 + 1,0083 \cdot \text{Zaufanie} + 1,1411 \cdot \text{Zaangażowanie}$$

Taki kształt modelu wskazuje, iż jeśli zmienne objaśniające, tj. zaufanie i zaangażowanie, przyjmują wartość zero, to zmienna objaśniana, tj. kapitał społeczny przeciętnie przyjmuje wartość około 0,4739. Natomiast wzrost zmiennych objaśniających o jednostkę oznacza, że zmienna objaśniana (tj. kapitał społeczny) przeciętnie przyjmuje wartość już około 2,6233 (0,4739 + 1,0083 • 1 + 1,1411 • 1). Model jest bardzo dobrze dopasowany, ponieważ wyjaśnia 98,20% zmienności kapitału społecznego.

Następnie opracowano modele z wieloma zmiennymi, tj. model ze zmiennymi zaufanie, zaangażowanie i partycypacja, osobne dla grup zróżnicowanych pod względem płci, wieku, wykształcenia, poziomu dochodów, sytuacji zawodowej oraz grupy gmin. Wyniki nie pozwoliły jednak oszacować miarodajnego modelu regresji wielorakiej dla wskazanych grup, wobec czego podjęto próbę budowy modelu nieuwzględniającego zmiennej partycypacja. W tabeli 5.10 przedstawiono wyniki tych badań.

Tabela 5.10 Wyniki regresji wielorakiej kapitału społecznego dla zmiennych zaufanie i zaangażowanie w grupie kobiet

N=1396	R= ,98950728 R <sup>2</sup> = ,97912467 poprawiony R <sup>2</sup> = ,97909469 F(2,1393)=32668, p<0,0000 błąd standardowy estymacji: ,73548					
	b*	Bl. std. z b*	b	Bl. std. z b	t(1393)	p
Wyraz wolny			0,274841	0,029896	9,1932	0,000000
Zaufanie	0,664299	0,004632	0,972547	0,006782	143,4082	0,000000
Zaangażowanie	0,454279	0,004632	1,272328	0,012974	98,0691	0,000000

Źródło: wyniki badań własnych.

Wyniki regresji zmiennej zależnej pozwoliły oszacować następujący model dla grupy kobiet:

$$\text{Kapitał społeczny} = 0,2748 + 0,9725 \cdot \text{Zaufanie} + 1,2723 \cdot \text{Zaangażowanie}$$

Taki kształt modelu wskazuje, iż jeśli zmienne objaśniające, tj. zaufanie i zaangażowanie, przyjmują wartość zero, to zmienna objaśniana, tj. kapitał społeczny przeciętnie przyjmuje wartość około 0,2748. Natomiast wzrost zmiennych objaśniających o jednostkę oznacza, że zmienna objaśniana (tj. kapitał społeczny) przeciętnie przyjmuje wartość już około 2,5196 ( $0,2748 + 0,9725 \cdot 1 + 1,2723 \cdot 1$ ). Model jest bardzo dobrze dopasowany, ponieważ wyjaśnia 97,91% zmienności kapitału społecznego (tab. 5.11).

Tabela 5.11 Wyniki regresji wielorakiej kapitału społecznego dla zmiennych zaufanie i zaangażowanie w grupie mężczyzn

N=1013	R= ,99437492 R <sup>2</sup> = ,98878148 poprawiony R <sup>2</sup> = ,98875926 F(2,1010)=44510, p<0,0000 błąd standardowy estymacji: ,72000					
	b*	Bl. std. z b*	b	Bl. std. z b	t(1010)	p
Wyraz wolny			0,991859	0,038119	26,0203	0,00
Zaufanie	0,821798	0,004547	1,078168	0,005965	180,7469	0,00
Zaangażowanie	0,232146	0,004547	0,865039	0,016942	51,0583	0,00

Źródło: wyniki badań własnych.

Natomiast w grupie mężczyzn wyniki regresji zmiennej zależnej pozwoliły oszacować następujący model:

$$\text{Kapitał społeczny} = 0,9919 + 1,0782 \cdot \text{Zaufanie} + 0,8650 \cdot \text{Zaangażowanie}$$

Taki kształt modelu wskazuje, iż jeśli zmienne objaśniające, tj. zaufanie i zaangażowanie, przyjmują wartość zero, to zmienna objaśniana, tj. kapitał społeczny przeciętnie przyjmuje wartość około 0,9919. Natomiast wzrost zmiennych objaśniających o jednostkę oznacza, że zmienna objaśniana (tj. kapitał społeczny) przeciętnie przyjmuje wartość już około 2,9351 ( $0,9919 + 1,0782 \cdot 1 + 0,8650 \cdot 1$ ). Model jest bardzo dobrze dopasowany, ponieważ wyjaśnia 98,78% zmienności kapitału społecznego.

Tabela 5.12 Wyniki regresji wielorakiej kapitału społecznego dla zmiennych zaufanie i zaangażowanie w grupie respondentów w wieku 18–30 lat

N=1201	R= ,99256484 R <sup>2</sup> = ,98518496 poprawiony R <sup>2</sup> = ,98505994 F(2,237)=7880,1 p<0,0000 błąd standardowy estymacji: ,69065					
	b*	Bl. std. z b*	b	Bl. std. z b	t(237)	p
Wyraz wolny			0,453942	0,065595	6,92033	0,000000
Zaufanie	0,739339	0,009383	0,950467	0,012062	78,79787	0,000000
Zaangażowanie	0,374586	0,009383	1,108097	0,027756	39,92287	0,000000

Źródło: wyniki badań własnych.

Wyniki regresji zmiennej zależnej pozwoliły oszacować następujący model dla grupy osób w wieku 18–30 lat (tab. 5.12):

$$\text{Kapitał społeczny} = 0,4539 + 0,9505 \cdot \text{Zaufanie} + 1,1081 \cdot \text{Zaangażowanie}$$

Taki kształt modelu wskazuje, iż jeśli zmienne objaśniające, tj. zaufanie i zaangażowanie, przyjmują wartość zero, to zmienna objaśniana, tj. kapitał społeczny przeciętnie przyjmuje wartość około 0,4539. Natomiast wzrost zmiennych objaśniających o jednostkę oznacza, że zmienna objaśniana (tj. kapitał społeczny) przeciętnie przyjmuje wartość już około 2,5125 (0,4539 + 0,9505 • 1 + 1,1081 • 1). Model jest bardzo dobrze dopasowany, ponieważ wyjaśnia 98,52% zmienności kapitału społecznego.

Tabela 5.13 Wyniki regresji wielorakiej kapitału społecznego dla zmiennych zaufanie i zaangażowanie w grupie osób w wieku 31–40 lat

N=468	R= ,98968677 R <sup>2</sup> = ,97947990 poprawiony R <sup>2</sup> = ,97939164 F(2,465)=11098, p<0,0000 błąd standardowy estymacji: ,80146					
	b*	Bl. std. z b*	b	Bl. std. z b	t(465)	p
Wyraz wolny			0,261683	0,058577	4,46737	0,000010
Zaufanie	0,705826	0,008274	0,984536	0,011541	85,30931	0,000000
Zaangażowanie	0,390618	0,008274	1,248740	0,026450	47,21180	0,000000

Źródło: wyniki badań własnych.

Wyniki regresji zmiennej zależnej pozwoliły oszacować następujący model dla grupy osób w wieku 31–40 lat (tab. 5.13):

$$\text{Kapitał społeczny} = 0,2617 + 0,9845 \cdot \text{Zaufanie} + 1,2487 \cdot \text{Zaangażowanie}$$

Taki kształt modelu wskazuje, iż jeśli zmienne objaśniające, tj. zaufanie i zaangażowanie, przyjmują wartość zero, to zmienna objaśniana, tj. kapitał społeczny przeciętnie przyjmuje wartość około 0,2617. Natomiast wzrost zmiennych

nych objaśniających o jednostkę oznacza, że zmienna objaśniana (tj. kapitał społeczny) przeciętnie przyjmuje wartość już około 2,4949 ( $0,2617 + 0,9845 \cdot 1 + 1,2487 \cdot 1$ ). Model jest bardzo dobrze dopasowany, ponieważ wyjaśnia 97,95% zmienności kapitału społecznego.

Tabela 5.14 Wyniki regresji wielorakiej kapitału społecznego dla zmiennych zaufanie i zaangażowanie w grupie osób w wieku 41–50 lat

N=424	R= ,99127722 R <sup>2</sup> = ,98263052 poprawiony R2= ,98254800 F(2,421)=11908, p<0,0000 błąd standardowy estymacji: ,71970					
	b*	Bl. std. z b*	b	Bl. std. z b	t(421)	p
Wyraz wolny			0,402386	0,053697	7,49365	0,000000
Zaufanie	0,663380	0,008410	0,998461	0,012658	78,88253	0,000000
Zaangażowanie	0,423809	0,008410	1,167056	0,023158	50,39521	0,000000

Źródło: wyniki badań własnych.

Wyniki regresji zmiennej zależnej pozwoliły oszacować następujący model dla grupy osób w wieku 41–50 lat (tab. 5.14):

$$\text{Kapitał społeczny} = 0,4024 + 0,9985 \cdot \text{Zaufanie} + 1,1671 \cdot \text{Zaangażowanie}$$

Taki kształt modelu wskazuje, iż jeśli zmienne objaśniające, tj. zaufanie i zaangażowanie, przyjmują wartość zero, to zmienna objaśniana, tj. kapitał społeczny przeciętnie przyjmuje wartość około 0,4024. Natomiast wzrost zmiennych objaśniających o jednostkę oznacza, że zmienna objaśniana (tj. kapitał społeczny) przeciętnie przyjmuje wartość już około 2,568 ( $0,4024 + 0,9985 \cdot 1 + 1,1671 \cdot 1$ ). Model jest bardzo dobrze dopasowany, ponieważ wyjaśnia 98,26% zmienności kapitału społecznego.

Tabela 5.15 Wyniki regresji wielorakiej kapitału społecznego dla zmiennych zaufanie i zaangażowanie w grupie osób w wieku 51 lat i więcej

N=316	R= ,99280794 R <sup>2</sup> = ,98566760 poprawiony R2= ,98557602 F(2,313)=10763, p<0,0000 błąd standardowy estymacji: ,71004					
	b*	Bl. std. z b*	b	Bl. std. z b	t(313)	p
Wyraz wolny			0,552756	0,056079	9,85676	0,000000
Zaufanie	0,751788	0,008220	0,976833	0,010681	91,45306	0,000000
Zaangażowanie	0,349473	0,008220	1,103140	0,025949	42,51249	0,000000

Źródło: wyniki badań własnych.

Natomiast dla grupy osób w wieku minimum 51 lat wyniki regresji zmiennej zależnej pozwoliły oszacować następujący model (tab. 5.15):

***Kapitał społeczny = 0,5528 + 0,9768 • Zaufanie + 1,1031 • Zaangażowanie***

Taki kształt modelu wskazuje, iż jeśli zmienne objaśniające, tj. zaufanie i zaangażowanie, przyjmują wartość zero, to zmienna objaśniana, tj. kapitał społeczny przeciętnie przyjmuje wartość około 0,5528. Natomiast wzrost zmiennych objaśniających o jednostkę oznacza, że zmienna objaśniana (tj. kapitał społeczny) przeciętnie przyjmuje wartość już około 2,6327 (0,5528 + 0,9768 • 1 + 1,1031 • 1). Model jest bardzo dobry, ponieważ wyjaśnia 98,57% zmienności kapitału społecznego.

Tabela 5.16 Wyniki regresji wielorakiej kapitału społecznego dla zmiennych zaufanie i zaangażowanie w grupie osób z wykształceniem wyższym

N=856	R= ,99942220 R <sup>2</sup> = ,99884474 poprawiony R <sup>2</sup> = ,99884203 F(2,853)=3688E2 p<0,0000 błąd standardowy estymacji: ,15476					
	b*	Bł. std. z b*	b	Bł. std. z b	t(853)	p
Wyraz wolny			0,967516	0,007937	121,8952	0,00
Zaufanie	0,759297	0,001339	0,997341	0,001759	567,1178	0,00
Zaangażowanie	0,375081	0,001339	1,003163	0,003581	280,1472	0,00

Źródło: wyniki badań własnych.

Wyniki regresji zmiennej zależnej pozwoliły oszacować następujący model dla grupy osób z wykształceniem wyższym (tab. 5.16):

***Kapitał społeczny = 0,9675 + 0,9973 • Zaufanie + 1,0032 • Zaangażowanie***

Taki kształt modelu wskazuje, iż jeśli zmienne objaśniające, tj. zaufanie i zaangażowanie, przyjmują wartość zero, to zmienna objaśniana, tj. kapitał społeczny przeciętnie przyjmuje wartość około 0,9675. Natomiast wzrost zmiennych objaśniających o jednostkę oznacza, że zmienna objaśniana (tj. kapitał społeczny) przeciętnie przyjmuje wartość już około 2,968 (0,9675 + 0,9973 • 1 + 1,0032 • 1). Model jest bardzo dobry, ponieważ wyjaśnia 99,88% zmienności kapitału społecznego.

Tabela 5.17 Wyniki regresji wielorakiej kapitału społecznego dla zmiennych zaufanie i zaangażowanie w grupie osób z wykształceniem policealnym

N=41	R= ,98231119 R <sup>2</sup> = ,96493527 poprawiony R <sup>2</sup> = ,96308975 F(2,38)=522,85 p<0,0000 błąd standardowy estymacji: ,94976					
	b*	Bł. std. z b*	b	Bł. std. z b	t(38)	p
Wyraz wolny			-0,327778	0,285905	-1,14646	0,258774
Zaufanie	0,767333	0,032100	1,110220	0,046444	23,90441	0,000000
Zaangażowanie	0,413525	0,032100	1,040387	0,080761	12,88236	0,000000

Źródło: wyniki badań własnych.

Wyniki regresji zmiennej zależnej pozwoliły oszacować następujący model dla grupy osób z wykształceniem policealnym (tab. 5.17):

$$\text{Kapitał społeczny} = -0,3278 + 1,1102 \cdot \text{Zaufanie} + 1,0404 \cdot \text{Zaangażowanie}$$

Taki kształt modelu wskazuje, iż jeśli zmienne objaśniające, tj. zaufanie i zaangażowanie, przyjmują wartość zero, to zmienna objaśniana, tj. kapitał społeczny przeciętnie przyjmuje wartość około -0,3278. Natomiast wzrost zmiennych objaśniających o jednostkę oznacza, że zmienna objaśniana (tj. kapitał społeczny) przeciętnie przyjmuje wartość już około 1,8228 (-0,3278 + 1,1102 • 1 + 1,0404 • 1). Model wyjaśnia 96,49% zmienności kapitału społecznego, jednak nie jest do końca wiarygodny z powodu braku istotności statystycznej wyrazu wolnego.

Tabela 5.18 Wyniki regresji wielorakiej kapitału społecznego dla zmiennych zaufanie i zaangażowanie w grupie osób z wykształceniem średnim

N=625	R= ,99300426 R <sup>2</sup> = ,98605746 poprawiony R <sup>2</sup> = ,98601263 F(2,622)=21995, p<0,0000 błąd standardowy estymacji: ,78246					
	b*	Bl. std. z b*	b	Bl. std. z b	t(622)	p
Wyraz wolny			0,446530	0,052109	8,5692	0,000000
Zaufanie	0,750232	0,006255	0,980805	0,008177	119,9461	0,000000
Zaangażowanie	0,324336	0,006255	1,079988	0,020827	51,8544	0,000000

Źródło: wyniki badań własnych.

Wyniki regresji zmiennej zależnej pozwoliły oszacować następujący model dla grupy osób z wykształceniem średnim (tab. 5.18):

$$\text{Kapitał społeczny} = 0,4465 + 0,9808 \cdot \text{Zaufanie} + 1,08 \cdot \text{Zaangażowanie}$$

Taki kształt modelu wskazuje, iż jeśli zmienne objaśniające, tj. zaufanie i zaangażowanie, przyjmują wartość zero, to zmienna objaśniana, tj. kapitał społeczny przeciętnie przyjmuje wartość około 0,4465. Natomiast wzrost zmiennych objaśniających o jedną jednostkę oznacza, że zmienna objaśniana (tj. kapitał społeczny) przeciętnie przyjmuje wartość już około 2,5073 (0,4465 + 0,9808 • 1 + 1,08 • 1). Model jest bardzo dobrze dopasowany, ponieważ wyjaśnia 98,61% zmienności kapitału społecznego.

Tabela 5.19 Wyniki regresji wielorakiej kapitału społecznego dla zmiennych zaufanie i zaangażowanie w grupie osób z wykształceniem zasadniczym zawodowym

N=121	R= ,98281582 R <sup>2</sup> = ,96592694 poprawiony R <sup>2</sup> = ,96534943 F(2,118)=1672,6 p<0,0000 błąd standardowy estymacji: ,62169					
	b*	Bl. std. z b*	b	Bl. std. z b	t(118)	p
Wyraz wolny			2,051066	0,274136	7,48193	0,000000
Zaufanie	0,975475	0,016994	1,246784	0,021721	57,40072	0,000000
Zaangażowanie	0,108268	0,016994	0,962806	0,151126	6,37090	0,000000

Źródło: wyniki badań własnych.

Wyniki regresji zmiennej zależnej pozwoliły oszacować następujący model dla grupy osób z wykształceniem zasadniczym zawodowym (5.19):

$$\text{Kapitał społeczny} = 2,0511 + 1,2468 \cdot \text{Zaufanie} + 0,9628 \cdot \text{Zaangażowanie}$$

Taki kształt modelu wskazuje, iż jeśli zmienne objaśniające, tj. zaufanie i zaangażowanie, przyjmują wartość zero, to zmienna objaśniana, tj. kapitał społeczny przeciętnie przyjmuje wartość około 2,0511. Natomiast wzrost zmiennych objaśniających o jednostkę oznacza, że zmienna objaśniana (tj. kapitał społeczny) przeciętnie przyjmuje wartość już około 4,2607 (2,0511 + 1,2468 • 1 + 0,9628 • 1). Model jest bardzo dobrze dopasowany, ponieważ wyjaśnia 96,59% zmienności kapitału społecznego.

Tabela 5.20 Wyniki regresji wielorakiej kapitału społecznego dla zmiennych zaufanie i zaangażowanie w grupie osób z wykształceniem podstawowym i gimnazjalnym

N=46	R= ,99298413 R <sup>2</sup> = ,98601748 poprawiony R <sup>2</sup> = ,98536713 F(2,43)=1516,1 p<0,0000 błąd standardowy estymacji: ,41159					
	b*	Bl. std. z b*	b	Bl. std. z b	t(43)	p
Wyraz wolny			1,432949	0,177714	8,06322	0,000000
Zaufanie	0,954619	0,018073	1,054155	0,019957	52,82100	0,000000
Zaangażowanie	0,217078	0,018073	1,179304	0,098183	12,01134	0,000000

Źródło: wyniki badań własnych.

Natomiast dla grupy osób z wykształceniem podstawowym i gimnazjalnym wyniki regresji zmiennej zależnej pozwoliły oszacować następujący model (tab. 5.20):

$$\text{Kapitał społeczny} = 1,4329 + 1,0542 \cdot \text{Zaufanie} + 1,7930 \cdot \text{Zaangażowanie}$$

Taki kształt modelu wskazuje, iż jeśli zmienne objaśniające, tj. zaufanie i zaangażowanie, przyjmują wartość zero, to zmienna objaśniana, tj. kapitał społeczny przeciętnie przyjmuje wartość około 1,4329. Natomiast wzrost zmiennych

nych objaśniających o jednostkę oznacza, że zmienna objaśniana (tj. kapitał społeczny) przeciętnie przyjmuje wartość już około 4,2801 ( $1,4329 + 1,0542 \cdot 1 + 1,7930 \cdot 1$ ). Model jest bardzo dobrze dopasowany, ponieważ wyjaśnia 98,60% zmienności kapitału społecznego.

Tabela 5.21 Wyniki regresji wielorakiej kapitału społecznego dla zmiennych zaufanie i zaangażowanie w grupie osób zarabiających do 1000 zł

N=414	R= ,99385207 R <sup>2</sup> = ,98774194 poprawiony R <sup>2</sup> = ,98768229 F(2,411)=16559, p<0,0000 błąd standardowy estymacji: ,47008					
	b*	Bl. std. z b*	b	Bl. std. z b	t(411)	p
Wyraz wolny			0,678594	0,034428	19,7103	0,00
Zaufanie	0,718515	0,005856	0,977976	0,007971	122,6994	0,00
Zaangażowanie	0,474660	0,005856	1,121394	0,013835	81,0567	0,00

Źródło: wyniki badań własnych

Wyniki regresji zmiennej zależnej pozwoliły oszacować następujący model dla grupy osób posiadających dochody nieprzekraczające 1000 zł netto miesięcznie (tab. 5.21):

$$\text{Kapitał społeczny} = 0,6786 + 0,978 \cdot \text{Zaufanie} + 1,1214 \cdot \text{Zaangażowanie}$$

Taki kształt modelu wskazuje, iż jeśli zmienne objaśniające, tj. zaufanie i zaangażowanie, przyjmują wartość zero, to zmienna objaśniana, tj. kapitał społeczny przeciętnie przyjmuje wartość około 0,6786. Natomiast wzrost zmiennych objaśniających o jednostkę oznacza, że zmienna objaśniana (tj. kapitał społeczny) przeciętnie przyjmuje wartość już około 2,778 ( $0,6786 + 0,978 \cdot 1 + 1,1214 \cdot 1$ ). Model jest bardzo dobrze dopasowany, ponieważ wyjaśnia 98,77% zmienności kapitału społecznego.

Tabela 5.22 Wyniki regresji wielorakiej kapitału społecznego dla zmiennych zaufanie i zaangażowanie w grupie osób zarabiających 1001–2000 zł

N=586	R= ,99409466 R <sup>2</sup> = ,98822420 poprawiony R <sup>2</sup> = ,98818380 F(2,583)=24463, p<0,0000 błąd standardowy estymacji: ,38145					
	b*	Bl. std. z b*	B	Bl. std. z b	t(583)	p
Wyraz wolny			0,774270	0,027707	27,9445	0,00
Zaufanie	0,805739	0,004700	0,958354	0,005590	171,4520	0,00
Zaangażowanie	0,392568	0,004700	1,082869	0,012963	83,5339	0,00

Źródło: wyniki badań własnych.



Wyniki regresji zmiennej zależnej pozwoliły oszacować następujący model dla grupy osób posiadających dochody rzędu 1001–2000 zł netto miesięcznie (tab. 5.22):

$$\text{Kapitał społeczny} = 0,7743 + 0,9584 \cdot \text{Zaufanie} + 1,0829 \cdot \text{Zaangażowanie}$$

Taki kształt modelu wskazuje, iż jeśli zmienne objaśniające, tj. zaufanie i zaangażowanie, przyjmują wartość zero, to zmienna objaśniana, tj. kapitał społeczny przeciętnie przyjmuje wartość około 0,7743. Natomiast wzrost zmiennych objaśniających o jednostkę oznacza, że zmienna objaśniana (tj. kapitał społeczny) przeciętnie przyjmuje wartość już około 2,8156 ( $0,7743 + 0,9584 \cdot 1 + 1,0829 \cdot 1$ ). Model jest bardzo dobrze dopasowany, ponieważ wyjaśnia 98,82% zmienności kapitału społecznego.

Tabela 5.23 Wyniki regresji wielorakiej kapitału społecznego dla zmiennych zaufanie i zaangażowanie w grupie osób zarabiających 2001–4000 zł

N=921	R= ,98144551 R <sup>2</sup> = ,96323528 poprawiony R <sup>2</sup> = ,96315519 F(2,918)=12026, p<0,0000 błąd standardowy estymacji: ,84394					
	b*	Bl. std. z b*	B	Bl. std. z b	t(918)	p
Wyraz wolny			0,524006	0,061243	8,5561	0,000000
Zaufanie	0,826267	0,006777	1,042137	0,008547	121,9249	0,000000
Zaangażowanie	0,310958	0,006777	1,198193	0,026113	45,8853	0,000000

Źródło: wyniki badań własnych.

Wyniki regresji zmiennej zależnej pozwoliły oszacować następujący model dla grupy osób posiadających dochody rzędu 2001–4000 zł netto miesięcznie (tab. 5.23):

$$\text{Kapitał społeczny} = 0,524 + 1,0421 \cdot \text{Zaufanie} + 1,1982 \cdot \text{Zaangażowanie}$$

Taki kształt modelu wskazuje, iż jeśli zmienne objaśniające, tj. zaufanie i zaangażowanie, przyjmują wartość zero, to zmienna objaśniana, tj. kapitał społeczny przeciętnie przyjmuje wartość około 0,524. Natomiast wzrost zmiennych objaśniających o jednostkę oznacza, że zmienna objaśniana (tj. kapitał społeczny) przeciętnie przyjmuje wartość już około 2,7643 ( $0,524 + 1,0421 \cdot 1 + 1,1982 \cdot 1$ ). Model jest bardzo dobrze dopasowany, ponieważ wyjaśnia 96,32% zmienności kapitału społecznego.

Tabela 5.24 Wyniki regresji wielorakiej kapitału społecznego dla zmiennych zaufanie i zaangażowanie w grupie osób zarabiających 4001–6000 zł

N=307	R= ,98513777 R <sup>2</sup> = ,97049643 poprawiony R2= ,97030232 F(2,304)=4999,9 p<0,0000 błąd standardowy estymacji: ,82292					
	b*	Bl. std. z b*	B	Bl. std. z b	t(304)	p
Wyraz wolny			-0,178716	0,064960	-2,75116	0,006295
Zaufanie	0,664694	0,010677	1,022268	0,016420	62,25593	0,000000
Zaangażowanie	0,514683	0,010677	1,199083	0,024874	48,20578	0,000000

Źródło: wyniki badań własnych.

Wyniki regresji zmiennej zależnej pozwoliły oszacować następujący model dla grupy osób posiadających dochody rzędu 4001–6000 zł netto miesięcznie (tab. 5.24):

$$\text{Kapitał społeczny} = -0,1787 + 1,0223 \cdot \text{Zaufanie} + 1,1991 \cdot \text{Zaangażowanie}$$

Taki kształt modelu wskazuje, iż jeśli zmienne objaśniające, tj. zaufanie i zaangażowanie, przyjmują wartość zero, to zmienna objaśniana, tj. kapitał społeczny przeciętnie przyjmuje wartość około -0,1787. Natomiast wzrost zmiennych objaśniających o jednostkę oznacza, że zmienna objaśniana (tj. kapitał społeczny) przeciętnie przyjmuje wartość już około 2,0427 (-0,1787 + 1,0223 • 1 + 1,1991 • 1). Model jest bardzo dobrze dopasowany, ponieważ wyjaśnia 97,05% zmienności kapitału społecznego.

Tabela 5.25 Wyniki regresji wielorakiej kapitału społecznego dla zmiennych zaufanie i zaangażowanie w grupie osób zarabiających 6001–10 000 zł

N=142	R= ,99767857 R <sup>2</sup> = ,99536252 poprawiony R2= ,99529580 F(2,139)=14917, p<0,0000 błąd standardowy estymacji: ,28590					
	b*	Bl. std. z b*	B	Bl. std. z b	t(139)	p
Wyraz wolny			-0,203837	0,040776	-4,9989	0,000002
Zaufanie	0,780225	0,005971	1,016734	0,007781	130,6713	0,000000
Zaangażowanie	0,454773	0,005971	1,465688	0,019244	76,1650	0,000000

Źródło: wyniki badań własnych.

Wyniki regresji zmiennej zależnej pozwoliły oszacować następujący model dla grupy osób posiadających dochody rzędu 6001–10 000 zł netto miesięcznie (tab. 5.25):

$$\text{Kapitał społeczny} = -0,2038 + 1,0167 \cdot \text{Zaufanie} + 1,4657 \cdot \text{Zaangażowanie}$$

Taki kształt modelu wskazuje, iż jeśli zmienne objaśniające, tj. zaufanie i zaangażowanie, przyjmują wartość zero, to zmienna objaśniana, tj. kapitał spo-

łeczny przeciętnie przyjmuje wartość około -0,2038. Natomiast wzrost zmiennych objaśniających o jednostkę oznacza, że zmienna objaśniana (tj. kapitał społeczny) przeciętnie przyjmuje wartość już około 2,2786 (-0,2038 + 1,0167 • 1 + 1,4657 • 1). Model jest bardzo dobrze dopasowany, ponieważ wyjaśnia 99,54% zmienności kapitału społecznego.

Tabela 5.26 Wyniki regresji wielorakiej kapitału społecznego dla zmiennych zaufanie i zaangażowanie w grupie osób zarabiających powyżej 10 000 zł

N=39	R= ,99923664 R <sup>2</sup> = ,99847387 poprawiony R <sup>2</sup> = ,99838908 F(2,36)=11777, p<0,0000 błąd standardowy estymacji: ,18368					
	b*	Bl. std. z b*	B	Bl. std. z b	t(36)	p
Wyraz wolny			-0,253500	0,029658	-8,54756	0,000000
Zaufanie	0,594810	0,007414	1,013088	0,012627	80,23012	0,000000
Zaangażowanie	0,567350	0,007414	1,597724	0,020878	76,52626	0,000000

Źródło: wyniki badań własnych.

Wyniki regresji zmiennej zależnej pozwoliły oszacować następujący model dla grupy osób posiadających dochody przekraczające 10 000 zł netto miesięcznie (tab. 5.26):

$$\text{Kapitał społeczny} = -0,2535 + 1,0131 \cdot \text{Zaufanie} + 1,5977 \cdot \text{Zaangażowanie}$$

Taki kształt modelu wskazuje, iż jeśli zmienne objaśniające, tj. zaufanie i zaangażowanie, przyjmują wartość zero, to zmienna objaśniana, tj. kapitał społeczny przeciętnie przyjmuje wartość około -0,2535. Natomiast wzrost zmiennych objaśniających o jednostkę oznacza, że zmienna objaśniana (tj. kapitał społeczny) przeciętnie przyjmuje wartość już około 2,3573 (-0,2535 + 1,0131 • 1 + 1,5977 • 1). Model jest bardzo dobrze dopasowany, ponieważ wyjaśnia 99,85% zmienności kapitału społecznego.

Tabela 5.27 Wyniki regresji wielorakiej kapitału społecznego dla zmiennych zaufanie i zaangażowanie w grupie osób pracujących w sektorze publicznym

N=231	R= ,98895264 R <sup>2</sup> = ,97802732 poprawiony R <sup>2</sup> = ,97783458 F(2,228)=5074,3 p<0,0000 błąd standardowy estymacji: ,71636					
	b*	Bl. std. z b*	b	Bl. std. z b	t(228)	p
Wyraz wolny			-0,283435	0,060850	-4,65797	0,000005
Zaufanie	0,614718	0,010712	0,987037	0,017199	57,38806	0,000000
Zaangażowanie	0,566850	0,010712	1,285959	0,024300	52,91927	0,000000

Źródło: wyniki badań własnych.

Wyniki regresji zmiennej zależnej pozwoliły oszacować następujący model dla grupy osób pracujących w sektorze publicznym (tab. 5.27):

$$\text{Kapitał społeczny} = -0,2834 + 0,987 \cdot \text{Zaufanie} + 1,286 \cdot \text{Zaangażowanie}$$

Taki kształt modelu wskazuje, iż jeśli zmienne objaśniające, tj. zaufanie i zaangażowanie, przyjmują wartość zero, to zmienna objaśniana, tj. kapitał społeczny przeciętnie przyjmuje wartość około -0,2834. Natomiast wzrost zmiennych objaśniających o jednostkę oznacza, że zmienna objaśniana (tj. kapitał społeczny) przeciętnie przyjmuje wartość już około 1,9896 (-0,2834 + 0,987 • 1 + 1,286 • 1). Model jest bardzo dobrze dopasowany, ponieważ wyjaśnia 97,80% zmienności kapitału społecznego.

Tabela 5.28 Wyniki regresji wielorakiej kapitału społecznego dla zmiennych zaufanie i zaangażowanie w grupie osób pracujących w sektorze prywatnym u kogoś

N=1643	R= ,98990838 R <sup>2</sup> = ,97991860 poprawiony R <sup>2</sup> = ,97989412 F(2,1640)=40014, p<0,0000 błąd standardowy estymacji: ,70264					
	b*	Bl. std. z b*	b	Bl. std. z b	t(1640)	p
Wyraz wolny			0,606187	0,028643	21,1633	0,00
Zaufanie	0,733667	0,004194	0,997258	0,005701	174,9199	0,00
Zaangażowanie	0,373494	0,004194	1,144033	0,012847	89,0480	0,00

Źródło: wyniki badań własnych.

Wyniki regresji zmiennej zależnej pozwoliły oszacować następujący model dla grupy osób pracujących w sektorze prywatnym u kogoś (tab. 5.28):

$$\text{Kapitał społeczny} = 0,6062 + 0,9973 \cdot \text{Zaufanie} + 1,144 \cdot \text{Zaangażowanie}$$

Taki kształt modelu wskazuje, iż jeśli zmienne objaśniające, tj. zaufanie i zaangażowanie, przyjmują wartość zero, to zmienna objaśniana, tj. kapitał społeczny przeciętnie przyjmuje wartość około -0,283. Natomiast wzrost zmiennych objaśniających o jednostkę oznacza, że zmienna objaśniana (tj. kapitał społeczny) przeciętnie przyjmuje wartość już około 2,7475 (0,6062 + 0,9973 • 1 + 1,144 • 1). Model jest bardzo dobrze dopasowany, ponieważ wyjaśnia 97,99% zmienności kapitału społecznego.

Tabela 5.29 Wyniki regresji wielorakiej kapitału społecznego dla zmiennych zaufanie i zaangażowanie w grupie osób pracujących w sektorze prywatnym (własna działalność gospodarcza)

N=400	R= ,99378907 R <sup>2</sup> = ,98761671 poprawiony R <sup>2</sup> = ,98755432 F(2,397)=15831, p<0,0000 błąd standardowy estymacji: ,82774					
	b*	Bl. std. z b*	b	Bl. std. z b	t(397)	p
Wyraz wolny			0,374013	0,069163	5,4077	0,000000
Zaufanie	0,791575	0,007341	1,053352	0,009769	107,8272	0,000000
Zaangażowanie	0,276801	0,007341	1,146875	0,030417	37,7054	0,000000

Źródło: wyniki badań własnych.

Wyniki regresji zmiennej zależnej pozwoliły oszacować następujący model dla grupy osób pracujących w sektorze prywatnym na własnej działalności gospodarczej (tab. 5.29):

$$\text{Kapitał społeczny} = 0,3740 + 1,0534 \cdot \text{Zaufanie} + 1,1469 \cdot \text{Zaangażowanie}$$

Taki kształt modelu wskazuje, iż jeśli zmienne objaśniające, tj. zaufanie i zaangażowanie, przyjmują wartość zero, to zmienna objaśniana, tj. kapitał społeczny przeciętnie przyjmuje wartość około 0,3740. Natomiast wzrost zmiennych objaśniających o jednostkę oznacza, że zmienna objaśniana (tj. kapitał społeczny) przeciętnie przyjmuje wartość już około 2,5743 (0,3740 + 1,0534 • 1 + 1,1469 • 1). Model jest bardzo dobrze dopasowany, ponieważ wyjaśnia 98,76% zmienności kapitału społecznego.

Tabela 5.30 Wyniki regresji wielorakiej kapitału społecznego dla zmiennych zaufanie i zaangażowanie w grupie osób niepracujących

N=135	R= ,98997042 R <sup>2</sup> = ,98004143 poprawiony R <sup>2</sup> = ,97973903 F(2,132)=3240,9 p<0,0000 błąd standardowy estymacji: ,70455					
	b*	Bl. std. z b*	b	Bl. std. z b	t(132)	p
Wyraz wolny			0,093102	0,079335	1,17354	0,242692
Zaufanie	0,679203	0,013168	1,006829	0,019520	51,57804	0,000000
Zaangażowanie	0,517074	0,013168	1,272665	0,032411	39,26612	0,000000

Źródło: wyniki badań własnych

Wyniki regresji zmiennej zależnej pozwoliły oszacować następujący model dla grupy osób niepracujących (tab. 5.30):

$$\text{Kapitał społeczny} = 0,0931 + 1,0068 \cdot \text{Zaufanie} + 1,2727 \cdot \text{Zaangażowanie}$$

Taki kształt modelu wskazuje, iż jeśli zmienne objaśniające, tj. zaufanie i zaangażowanie, przyjmują wartość zero, to zmienna objaśniana, tj. kapitał społeczny przeciętnie przyjmuje wartość około 0,0931. Natomiast wzrost zmiennych ob-

jaśniających o jednostkę oznacza, że zmienna objaśniana (tj. kapitał społeczny) przeciętnie przyjmuje wartość już około 2,3726 ( $0,0931 + 1,0068 \cdot 1 + 1,2727 \cdot 1$ ). Model wyjaśnia 98,00% zmienności kapitału społecznego, jednak nie jest do końca wiarygodny z powodu braku istotności statystycznej wyrazu wolnego.

Tabela 5.31 Wyniki regresji wielorakiej kapitału społecznego dla zmiennych zaufanie i zaangażowanie w grupie osób mieszkających w grupie gmin nr 1

N=1058	R= ,99575415 R <sup>2</sup> = ,99152633 poprawiony R2= ,99151027 F(2,1055)=61724, p<0,0000 błąd standardowy estymacji: ,42544					
	b*	Bl. std. z b*	b	Bl. std. z b	t(1055)	p
Wyraz wolny			0,930663	0,021501	43,2838	0,00
Zaufanie	0,752709	0,003440	0,989052	0,004520	218,7992	0,00
Zaangażowanie	0,352429	0,003440	0,930977	0,009088	102,4448	0,00

Źródło: wyniki badań własnych.

Wyniki regresji zmiennej zależnej pozwoliły oszacować następujący model dla grupy osób mieszkających w gminach zaliczających się do grupy 1 (tab. 5.31):

$$\text{Kapitał społeczny} = 0,9307 + 0,9891 \cdot \text{Zaufanie} + 0,931 \cdot \text{Zaangażowanie}$$

Taki kształt modelu wskazuje, iż jeśli zmienne objaśniające, tj. zaufanie i zaangażowanie, przyjmują wartość zero, to zmienna objaśniana, tj. kapitał społeczny przeciętnie przyjmuje wartość około 0,9307. Natomiast wzrost zmiennych objaśniających o jednostkę oznacza, że zmienna objaśniana (tj. kapitał społeczny) przeciętnie przyjmuje wartość już około 2,8508 ( $0,9307 + 0,98911 + 0,931 \cdot 1$ ). Model jest bardzo dobrze dopasowany, ponieważ wyjaśnia 99,15% zmienności kapitału społecznego.

Tabela 5.32 Wyniki regresji wielorakiej kapitału społecznego dla zmiennych zaufanie i zaangażowanie w grupie osób mieszkających w grupie gmin nr 2

N=560	R= ,99663398 R <sup>2</sup> = ,99327929 poprawiony R2= ,99325516 F(2,557)=41161, p<0,0000 błąd standardowy estymacji: ,64429					
	b*	Bl. std. z b*	b	Bl. std. z b	t(557)	p
Wyraz wolny			-0,233107	0,036347	-6,4134	0,000000
Zaufanie	0,745745	0,004228	0,978936	0,005550	176,3923	0,000000
Zaangażowanie	0,360934	0,004228	1,369875	0,016046	85,3723	0,000000

Źródło: wyniki badań własnych.

Wyniki regresji zmiennej zależnej pozwoliły oszacować następujący model dla grupy osób mieszkających w gminach zaliczających się do grupy 2 (tab. 5.32):

***Kapitał społeczny = -0,2331 + 0,9789 • zaufanie + 1,3699 • zaangażowanie***

Taki kształt modelu wskazuje, iż jeśli zmienne objaśniające, tj. zaufanie i zaangażowanie, przyjmują wartość zero, to zmienna objaśniana, tj. kapitał społeczny przeciętnie przyjmuje wartość około -0,2331. Natomiast wzrost zmiennych objaśniających o jednostkę oznacza, że zmienna objaśniana (tj. kapitał społeczny) przeciętnie przyjmuje wartość już około 2,1157 (-0,2331 + 0,9789 • 1 + 1,3699 • 1). Model jest bardzo dobrze dopasowany, ponieważ wyjaśnia 99,33% zmienności kapitału społecznego.

Tabela 5.33 Wyniki regresji wielorakiej kapitału społecznego dla zmiennych zaufanie i zaangażowanie w grupie osób mieszkających w grupie gmin nr 3

N=791	R= ,96258680 R^2= ,92657334 poprawiony R2= ,92638698 F(2,788)=4971,9 p<0,0000 błąd standardowy estymacji: ,81910					
	b*	Bl. std. z b*	b	Bl. std. z b	t(788)	p
Wyraz wolny			0,773003	0,083400	9,26868	0,000000
Zaufanie	0,920111	0,009653	1,029633	0,010802	95,31811	0,000000
Zaangażowanie	0,284919	0,009653	1,274417	0,043177	29,51597	0,000000

Źródło: wyniki badań własnych.

Wyniki regresji zmiennej zależnej pozwoliły oszacować następujący model dla grupy osób mieszkających w gminach zaliczających się do grupy 3 (tab. 5.33):

***Kapitał społeczny = 0,773 + 1,0296 • Zaufanie + 1,2744 • Zaangażowanie***

Taki kształt modelu wskazuje, iż jeśli zmienne objaśniające, tj. zaufanie i zaangażowanie, przyjmują wartość zero, to zmienna objaśniana, tj. kapitał społeczny przeciętnie przyjmuje wartość około 0,773. Natomiast wzrost zmiennych objaśniających o jednostkę oznacza, że zmienna objaśniana (tj. kapitał społeczny) przeciętnie przyjmuje wartość już około 3,077 (0,773 + 1,0296 • 1 + 1,2744 • 1). Model jest bardzo dobrze dopasowany, ponieważ wyjaśnia 92,66% zmienności kapitału społecznego.

Rozkład wyników zaufania, zaangażowania, partycypacji i sumarycznego kapitału społecznego umożliwił oszacowanie modeli kapitału społecznego zawierających zarówno dwie zmienne objaśniające (tj. zaufanie i zaangażowanie), jak i trzy zmienne objaśniające (tj. zaufanie, zaangażowanie i partycypację). Najsilniejszy wpływ na poziom kapitału społecznego miała zmienna partycypacja, jednak tylko w grupie respondentów biorących udział w wyborach. Natomiast dla poszczególnych grup zróżnicowanych pod względem płci, wieku, wykształcenia, dochodów, sytuacji zawodowej oraz zamieszkiwanej grupy gmin nie było możliwe oszacowanie wiarygodnego modelu z trzema zmiennymi objaśniającymi.

W związku z powyższym przeprowadzona analiza regresji z dwiema zmiennymi wskazuje, że najsilniejszy wpływ na poziom kapitału społecznego ma zaangażowanie. Silniej na kreowanie kapitału społecznego oddziałują mężczyźni, a także osoby starsze. Ponadto wśród respondentów z wykształceniem niższym (podstawowym i gimnazjalnym oraz zasadniczym zawodowym) każda zmiana w poziomie zaufania i zaangażowania silniej zwiększa poziom kapitału społecznego niż respondenci z wykształceniem wyższym. Pozwala to sądzić, że instrumenty ukierunkowane na pobudzanie kapitału społecznego w tych grupach społecznych przyniosą efekty większe niż wśród respondentów z wykształceniem wyższym. Sytuacja zawodowa respondentów także różnicowała siłę wpływu na kreowanie kapitału społecznego. Analiza regresji wskazuje, że zwiększając poziom zaangażowania wśród respondentów pracujących w sektorze publicznym, rośnie wartość kapitału społecznego. Jednocześnie kapitał społeczny zmienia wartość z ujemnej na dodatnią. Należy również podkreślić, że w większości przypadków większą siłę oddziaływania na wzrost poziomu kapitału społecznego miało zaangażowanie. Jedynie w grupie mężczyzn, w grupie respondentów z wykształceniem policealnym i zasadniczym zawodowym oraz w grupie gmin 1 (z najmniejszą liczbą mieszkańców) zmienna zaufanie wykazała nieznacznie wyższą siłę oddziaływania na kapitał społeczny niż zaangażowanie. W pozostałych przypadkach to zaangażowanie oddziaływało silniej na kapitał społeczny, w większości dość znacznie.

### **5.3. Identyfikacja czynników kapitału społecznego w gminach wiejskich**

Kapitał społeczny jest uwarunkowany wieloma czynnikami, największe znaczenie mają jednak te o charakterze endogenicznym. Jak wykazały badania, poziom kapitału społecznego i jego komponentów zdeterminowany jest zaufaniem i zaangażowaniem uczestników procesów rynkowych. Należy się zgodzić z A. Grabowską-Powagą (2016), że jakość relacji nawiązywanych przez jednostki przekłada się na współdziałanie, a to – jeśli jest oparte na zaufaniu obu stron relacji – jest podstawą stworzenia kapitału społecznego. Z kolei kapitał społeczny jest nie tylko zasobem gospodarczym, jest także narzędziem w pokonywaniu barier i przekraczaniu granic w procesie adaptacji w dobie kryzysów i coraz mniej przewidywalnego otoczenia. W dalszej kolejności podjęto więc próbę zidentyfikowania czynników kapitału społecznego przy wykorzystaniu modelu równań strukturalnych. W tym celu wyodrębniono część zmiennych, segregując je w grupy czynników, by następnie oszacować wzajemne zależności między nimi w modelu równań strukturalnych. W tabeli 5.34 przedstawiono wybrane zmienne i grupy czynników, do których zostały one zaliczone.



Tabela 5.34 Specyfikacja czynników i zmiennych je definiujących

Czynnik	Zmienne charakteryzujące
Demografia	wiek wykształcenie dochody
Zamieszkanie w gminie	p3 – okres zamieszkania w gminie p4 – miejsce poprzedniego zamieszkania
Ocena władz gminy i osób działających społecznie w gminie	p11 – opinia na temat istnienia w gminie osób działających społecznie p13 – opinia nt. wspierania przez władze gminy inicjatyw p19 – ocena pracy władz gminy p23 – ocena osobistego wpływu na to, co dzieje się w gminie
Zaufanie wobec innych	p28 – zaufanie do innych ludzi p29 – zaufanie do instytucji p30 – zaufanie do władz gminy
Cechy charakteru	p49 – poczucie własnej wartości p50 – sposób zachowania się w kontaktach z innymi p51 – ocena nastawienia p52 – preferowanie samodzielnego działania p53 – zniechęcenie i poczucie rezygnacji, gdy sprawy idą źle
Zainteresowanie sprawami gminy	p6 – chęć zmiany czegokolwiek p7 – ogólne zainteresowanie tym, co dzieje się w gminie
Inicjatywa	p24 – podejmowanie prób wywarcia wpływu na to, co dzieje się w gminie
Udział w wyborach	p33 – udział w poprzednich wyborach p35 – deklarowany udział w kolejnych wyborach

W celu ograniczenia liczby opisów zastosowanych w diagramie, dla zachowania przejrzystości, poszczególnym cechom przyporządkowano symbol p z liczbą wskazującą numer pytania w kwestionariuszu odpowiadający każdej z cech np. p11 odpowiada pytaniu nr 11

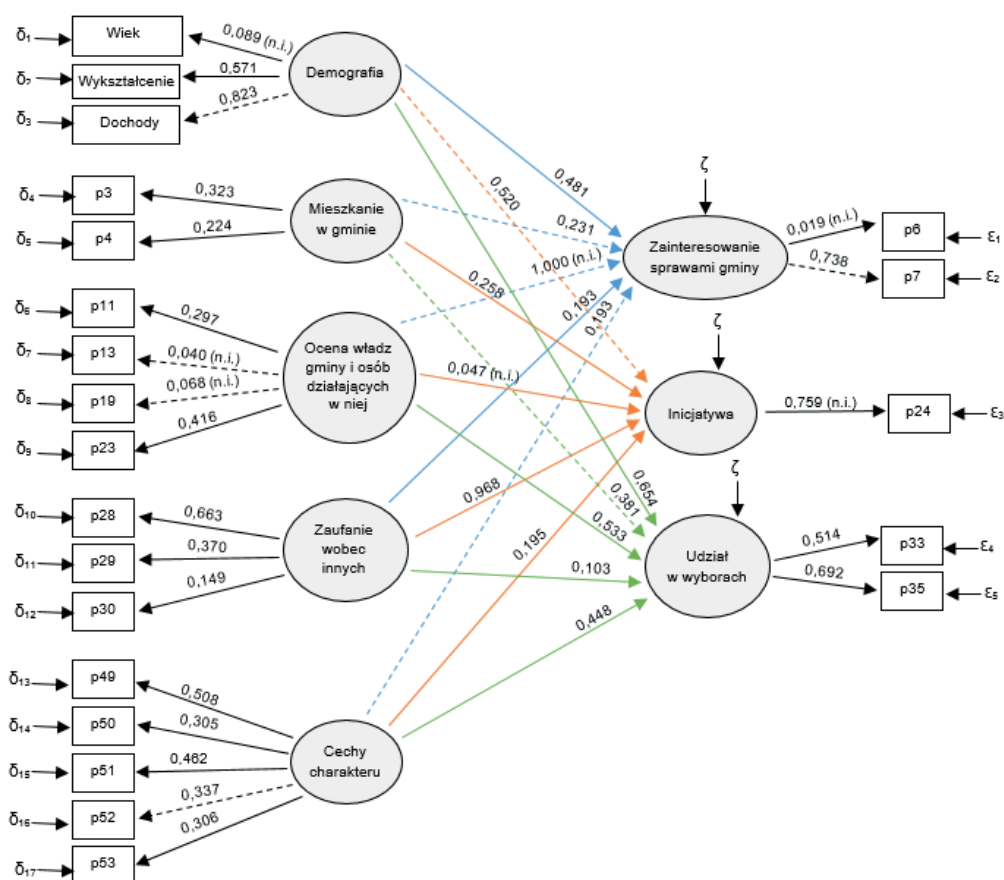
Źródło: opracowanie własne.

Ocena powyższych zmiennych i czynników została tak przygotowana, aby większe zaangażowanie, lepsze opinie, większe zaufanie do innych itp. oznaczało wyższą wartość danej zmiennej. Na podstawie tak przygotowanych danych zbudowano model równań strukturalnych, mający na celu zidentyfikowanie czynników kapitału społecznego i zweryfikowanie zależności między czynnikami wskazanymi w tabeli 5.36 a poziomem zainteresowania sprawami gminy, inicjatywą i udziałem w wyborach. Hipotetyczny model SEM i jego strukturę przedstawiono na rysunku 5.10 (strzałki przerywane oznaczają ujemną ocenę parametru), zaś dokładne wartości oszacowanych parametrów modelu przedstawiono w tabeli 5.35.

Zgodnie z przedstawionymi wynikami dla modelu (rys. 5.10 i tab. 5.35), w zainteresowaniu sprawami gminy największą rolę wśród poszczególnych czynników miała demografia (0,481), z czego największy wpływ dotyczył dochodów, ale miał ujemny charakter (-0,823), przez co należy rozumieć, iż niższe dochody wiązały się z większym zainteresowaniem. Na drugim miejscu wśród czynników

wpływających na zainteresowanie sprawami gminy było miejsce zamieszkania w danej gminie (-0,231), którego wpływ był ujemny. Należy przez to rozumieć, że krótszy okres zamieszkania w gminie lub miejsce poprzedniego zamieszkania mniej zbliżone do aktualnego wiązało się z większym zainteresowaniem sprawami gminy. Z kolei wśród zmiennych zaliczających się do miejsca zamieszkania w gminie większa rola przypadła okresowi zamieszkania w gminie (0,323) niż miejscu poprzedniego zamieszkania (0,224).

W inicjatywie największą rolę odgrywało zaufanie wobec innych (0,968), z czego największe oddziaływanie miało zaufanie do innych ludzi (0,663). Na drugim miejscu wśród czynników odgrywających rolę w inicjatywie była wyżej wspomniana demografia, jednak wpływ ten był już znacznie mniejszy i jednocześnie ujemny (-0,520). Oznacza to, iż niższe dochody i niższy poziom wykształcenia wiązały się z większą inicjatywą. Natomiast wiek nie odgrywał istotnej statystycznie roli.



Rysunek 5.10 Diagram modelu równań strukturalnych

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 5.35 Oszacowane parametry modelu

Zależność	Ocena parametru	Błąd standard.	Statystyka T	Poziom prawdopodob.
Demografia->(Wiek)	0,089	0,053	1,667	0,095
Demografia->(Wykształcenie)	<b>0,571</b>	<b>0,046</b>	<b>12,377</b>	<b>0,000</b>
Demografia->(Dochody)	<b>-0,823</b>	<b>0,055</b>	<b>-14,852</b>	<b>0,000</b>
Mieszkanie w gminie->(p3)	<b>0,323</b>	<b>0,050</b>	<b>6,404</b>	<b>0,000</b>
Mieszkanie w gminie->(p4)	<b>0,224</b>	<b>0,036</b>	<b>6,241</b>	<b>0,000</b>
Ocena władz gminy i osób w niej działających->p11	<b>0,297</b>	<b>0,052</b>	<b>5,709</b>	<b>0,000</b>
Ocena władz gminy i osób w niej działających->p13	-0,040	0,038	-1,066	0,286
Ocena władz gminy i osób w niej działających->(p19)	-0,068	0,038	-1,805	0,071
Ocena władz gminy i osób w niej działających->(p23)	<b>0,416</b>	<b>0,063</b>	<b>6,635</b>	<b>0,000</b>
Zaufanie wobec innych->(p28)	<b>0,663</b>	<b>0,035</b>	<b>18,899</b>	<b>0,000</b>
Zaufanie wobec innych->(p29)	<b>0,370</b>	<b>0,049</b>	<b>7,610</b>	<b>0,000</b>
Zaufanie wobec innych->(p30)	<b>0,149</b>	<b>0,022</b>	<b>6,680</b>	<b>0,000</b>
Cechy charakteru->(p49)	<b>0,508</b>	<b>0,017</b>	<b>29,890</b>	<b>0,000</b>
Cechy charakteru->(p50)	<b>0,305</b>	<b>0,012</b>	<b>24,638</b>	<b>0,000</b>
Cechy charakteru->(p51)	<b>0,462</b>	<b>0,016</b>	<b>28,999</b>	<b>0,000</b>
Cechy charakteru->(p52)	<b>-0,377</b>	<b>0,032</b>	<b>-11,672</b>	<b>0,000</b>
Cechy charakteru->(p53)	<b>0,306</b>	<b>0,018</b>	<b>16,786</b>	<b>0,000</b>
Zainteresowanie sprawami gminy->(p6)	0,019	0,033	0,585	0,559
Zainteresowanie sprawami gminy->(p7)	<b>-0,738</b>	<b>0,114</b>	<b>-6,446</b>	<b>0,000</b>
Inicjatywa->(p24)	0,759	0,000		
Udział w wyborach->(p33)	<b>0,514</b>	<b>0,013</b>	<b>40,059</b>	<b>0,000</b>
Udział w wyborach->(p35)	<b>0,694</b>	<b>0,025</b>	<b>27,373</b>	<b>0,000</b>
Demografia - Zainteresowanie sprawami gminy	<b>0,481</b>	<b>0,098</b>	<b>4,899</b>	<b>0,000</b>
Zamieszkanie w gminie - Zainteresowanie sprawami gminy	<b>-0,231</b>	<b>0,109</b>	<b>-2,125</b>	<b>0,034</b>
Ocena władz gminy i osób społecznie w niej działających - Zainteresowanie sprawami gminy	-1,000	0,000		
Zaufanie wobec innych - Zainteresowanie sprawami gminy	<b>0,193</b>	<b>0,054</b>	<b>3,545</b>	<b>0,000</b>
Cechy charakteru - Zainteresowanie sprawami gminy	<b>-0,193</b>	<b>0,057</b>	<b>-3,395</b>	<b>0,001</b>
Demografia – Inicjatywa	<b>-0,520</b>	<b>0,038</b>	<b>-13,873</b>	<b>0,000</b>
Mieszkanie w gminie – Inicjatywa	<b>0,258</b>	<b>0,053</b>	<b>4,859</b>	<b>0,000</b>
Ocena władz gminy i osób działających w niej – Inicjatywa	0,047	0,047	1,004	0,315
Zaufanie wobec innych – Inicjatywa	<b>0,968</b>	<b>0,047</b>	<b>20,611</b>	<b>0,000</b>
Cechy charakteru – Inicjatywa	<b>0,195</b>	<b>0,022</b>	<b>8,735</b>	<b>0,000</b>
Demografia - Udział w wyborach	<b>0,654</b>	<b>0,040</b>	<b>16,265</b>	<b>0,000</b>
Mieszkanie w gminie - Udział w wyborach	<b>-0,381</b>	<b>0,061</b>	<b>-6,217</b>	<b>0,000</b>
Ocena władz gminy i osób działających w niej - Udział w wyborach	<b>0,533</b>	<b>0,079</b>	<b>6,759</b>	<b>0,000</b>
Zaufanie wobec innych - Udział w wyborach	<b>0,103</b>	<b>0,024</b>	<b>4,379</b>	<b>0,000</b>
Cechy charakteru - Udział w wyborach	<b>0,448</b>	<b>0,023</b>	<b>19,450</b>	<b>0,000</b>

Źródło: opracowanie własne.

Na udział w wyborach w największym stopniu wpływała również demografia (0,654). Na drugim miejscu pod tym względem była z kolei ocena władz gminy i osób działających społecznie w gminie (0,533), z czego największy wpływ dotyczył oceny osobistego wpływu na to, co dzieje się w gminie (0,416).

Cechy charakteru nie odgrywały dominującej roli w przypadku żadnego z czynników. Największy wpływ dotyczył udziału w wyborach (0,448), zaś wśród poszczególnych zmiennych zaliczających się do cech charakteru największą rolę odgrywały poczucie własnej wartości (0,508) i ocena nastawienia (0,462). Oznacza to, że udział w wyborach brały przede wszystkim osoby pewne własnej wartości i mające pozytywne podejście do życia.

Podsumowując powyższe wyniki SEM, można stwierdzić, iż zainteresowaniu sprawami gminy sprzyjały głównie niższe dochody oraz krótszy okres zamieszkania w danej gminie. Większą inicjatywą cechowały się przede wszystkim osoby mające większe zaufanie do innych ludzi oraz posiadające niższe dochody. Ponadto, w wyborach częściej brały udział osoby z niższymi dochodami oraz mające większy wpływ na to, co dzieje się w gminie.

Na koniec etapu modelowania ocenie poddano stopień dopasowania oszacowanego modelu do rzeczywistości. W tabeli 5.36 przedstawiono podstawowe statystyki takiego dopasowania.

Tabela 5.36 Miary dopasowania modelu do danych rzeczywistych

Nazwa współczynnika	Wartość
Stopnie swobody	195
Statystyka chi-kwadrat	3068,373 (p=0,000)
GFI Joreskoga	0,819
AGFI Joreskoga	0,765
Kryt. informacyjne Akaike'a	2,634
RMSEA Steigera-Linda	0,108
Unorm. wskaźnik Bentlera-Bonetta	0,611

Źródło: opracowanie własne.

Oceniając powyższe wartości, należy w pierwszej kolejności zwrócić uwagę na dużą liczbę stopni swobody oraz wartości statystyki chi-kwadrat oraz poziomu istotności ( $p < 0,001$ ), które pozwalają wnioskować, że opracowany model jest elastyczniejszy i bardziej uniwersalny (tj. łatwiej odtworzy się na innych próbach). Wartości wskaźników GFI i AGFI są nieco mniejsze od granicznego poziomu 0,9, który wskazuje akceptowalny model. Również wartość wskaźnika RMSEA Steigera-Linda przekracza akceptowalny poziom 0,05 (oznaczający dobre dopasowanie modelu do danych empirycznych). Takie wyniki wskazują,

iż model nie jest do końca dobrze dopasowany i warto byłoby przededefiniować niektóre jego założenia.

Natomiast współczynniki korelacji liniowej Pearsona są dodatnie i wskazują związek pomiędzy samooceną a poziomem kapitału społecznego (kapitał społeczny 0,681463; zaufanie 0,63781; zaangażowanie 0,567006 i partycypacja 0,620327). Można wyciągnąć ostrożny wniosek, że wspólnoty cechujące się wyższym poziomem samooceny poszczególnych członków cechuje wyższy poziom kapitału społecznego (nawet pomostowego).

Wydaje się, że zastosowany model badawczy powinien dotyczyć takich wymiarów, które najpełniej oddają specyfikę badanych zbiorowości. Jak podkreśla laureat Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii R. Shiller, ekonomia zanadto poszła w kierunku zmatematyzowania i poszukiwania czystości metodologicznej, zapominając o jej zakorzenieniu w naukach społecznych opartych wszak na zachowaniach ludzi. R. Shiller jest przedstawicielem ekonomii behawioralnej opartej na zachowaniach ludzi, ich uczuciach, emocjach, a nawet ich nieracjonalnych zachowaniach ekonomicznych. Jak wskazuje E. Mączyńska, dostrzeżono potrzebę zmiany paradygmatu ekonomii. Stopniowo rozwija się ekonomia wiedzy niedoskonałej, ekonomia ewolucyjna, ekonomia instytucjonalna czy ekonomia złożoności, zainspirowana ekonomią behawioralną. W ramach tej ostatniej postuluje się przedstawienie każdego zjawiska ekonomicznego z uwzględnieniem możliwie jak największej liczby aspektów, zarówno w wymiarze ilościowym jak i jakościowym oraz z wykorzystaniem dorobku innych dyscyplin naukowych, w tym socjologii, psychologii, ale również medycyny czy ekologii. Jest to ważne, gdyż dostrzeżono braki w ekonomii głównego nurtu, formułującej uniwersalne rozwiązania i rekomendacje dla wszystkich gospodarek wolnorynkowych. Nowe nurty w ekonomii uwzględniają gospodarczą, ale także społeczną i kulturową specyfikę społeczeństw. Biorąc pod uwagę również specyfikę i różnorodność społeczności na poziomie lokalnym, badania muszą być zogniskowane również na szczeblu lokalnym. Wyłonione w trakcie badań nad kapitałem społecznym w gminach wiejskich województwa zachodniopomorskiego niuanse, specyfiki i prawidłowości dały podstawę do sformułowania modelu uwzględniającego charakterystykę danej zbiorowości. Ujęty w takiej formule kapitał społeczny będzie charakteryzował się znacznym stopniem nasycenia informacją i w konsekwencji również większą mocą wyjaśniającą. Wynika to także z roli, jaką na wsi odgrywa niesformalizowana aktywność społeczna, która – z uwagi na tę nieformalność – całkowicie umyka statystykom. W efekcie wszelkie oceny kapitału społecznego czy aktywności społecznej wsi oparte na tych właśnie statystykach dają niższe noty w porównaniu z miastami (Wendt 2007, Bański, Mazur 2009). Analogiczna sytuacja ma miejsce w przypadku porównań obszarów peryferyjnych i podmiejskich (Kac-

przak 2010). Proponowany schemat konceptualny przedstawiono na rysunku 5.11. Pewne obawy może budzić stopień jego skomplikowania, co może rzutować zarówno na możliwości zebrania wiarygodnego materiału badawczego, jak i użyteczności wyników. Chcąc jednak oddać najpełniej obraz społeczności lokalnej, można podjąć próbę uwzględnienia większej liczby zmiennych. Podobne wątpliwości formułuje M. Bednarek-Szczepańska, (2013) uważając, że tworzenie syntetycznych wskaźników kapitału społecznego, złożonych z zaledwie trzech czy czterech mierników jest niewłaściwe. Inni badacze (Frykowski, Starosta 2005; Kosmaczewska 2009) przychylają się do tej opinii, uważając, że mała liczba mierników nie oddaje istoty zjawiska. Zatem formułowane na ich podstawie rankingi gmin lub ich typów pod względem kapitału społecznego są zdaniem M. Bednarek-Szczepańskiej (2013) bezzasadne. Niesie to ze sobą nowe ograniczenia związane z pozyskaniem danych, ich operacjonalizacją etc. Na podstawie przeglądu literatury oraz wyników przeprowadzonych badań i podjętych analiz (wskazujące ważne i eliminujące mniej istotne elementy) sformułowano zaproponowany na rysunku 5.11 nowy model konceptualny kapitału społecznego. Jest on kompleksowym, wielowymiarowym miernikiem służącym do oszacowania potencjału rozwojowego wspólnoty na bazie kapitału społecznego. Krytyka koncepcji kapitału społecznego wskazująca na jego pomiar przy wykorzystaniu zbyt małej liczby wskaźników był podstawą zaproponowania miernika kompleksowo ujmującego charakterystykę lokalnej społeczności w kontekście jej wyposażenia w zasoby kapitału społecznego.

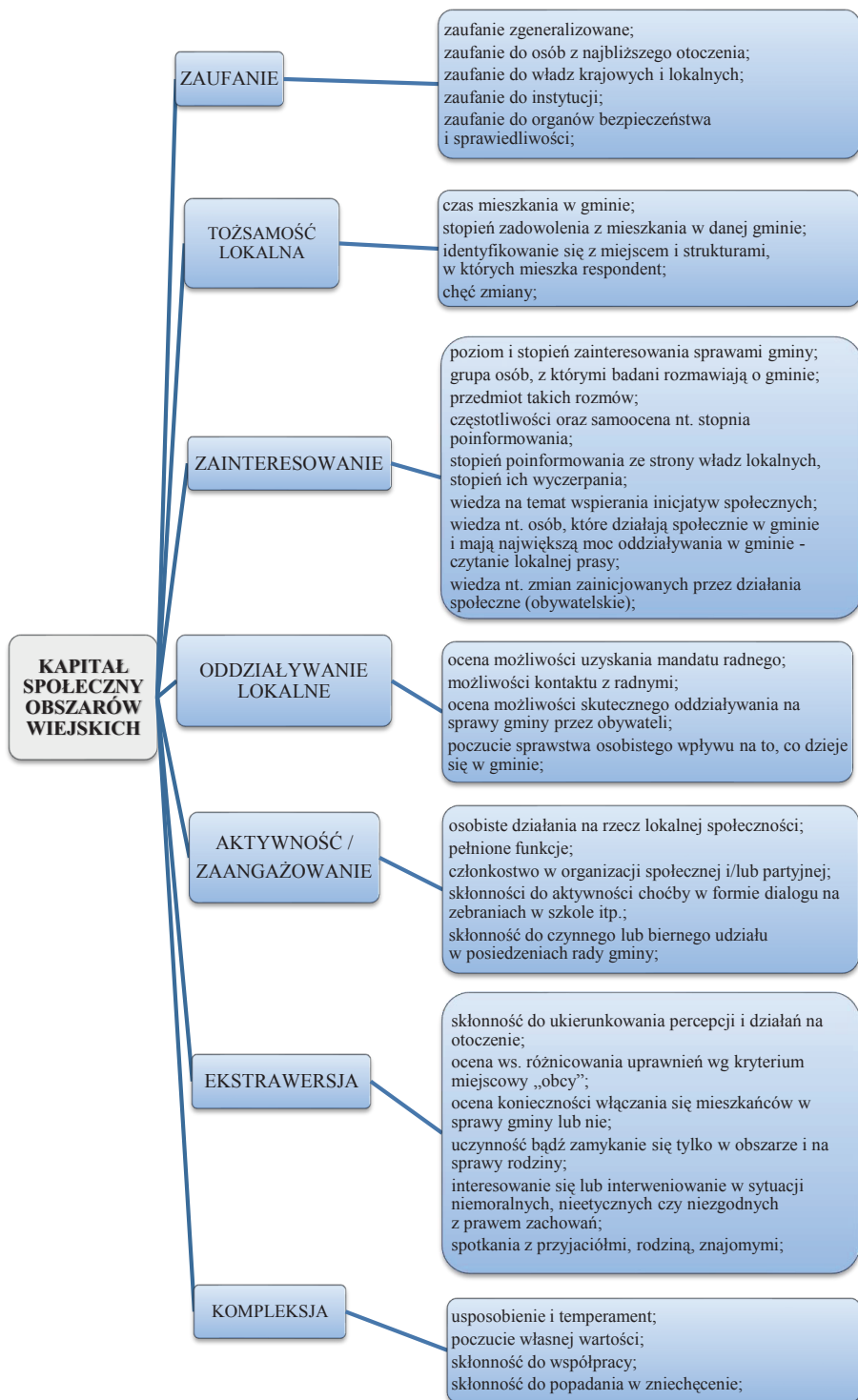
Istnieje uzasadniona potrzeba prowadzenia systematycznych badań naukowych o charakterze interdyscyplinarnym. Badania takie miałyby większą wartość teoretyczną i tym samym szerszy wachlarz funkcji aplikacyjnych (Krzyżanowska 2017). Przytoczone w pracy uwagi dotyczące koncepcji kapitału społecznego, jak również trudności pomiaru i empirycznego ujęcia zachodzących (mimo wszystko) w rzeczywistej przestrzeni relacji i więzi, będących przecież *de facto* przejawem kapitału społecznego, którego z braku idealnych mierników nie można wychwycić, nie są jednak przeciwskazaniem do prowadzenia badań w tym zakresie. Nie popełnia błędów, kto nic nie robi, jak powiedział A. Einstein, zatem jedyną drogą do znalezienia lepszych i bardziej czułych probierzy kapitału społecznego jest prowadzenie badań, bo tylko w ten sposób można udoskonalać narzędzia i rozwijać warsztat.

Poszczególne komponenty, z których składa się zaproponowany model kapitału społecznego, oddają specyfikę społeczności na poziomie lokalnym. W ramach poszczególnych jego komponentów pozyskane dane obejmują:

- zaufanie, które jest sumarycznym zbiorem zaufania zgeneralizowanego, zaufania do osób z najbliższego otoczenia (rodzina, sąsiedzi, znajomi), zaufania do władz krajowych, do władz lokalnych, do organizacji oraz do organów bezpieczeństwa i sprawiedliwości;

- tożsamość lokalną, która obrazuje czas i stopień zadowolenia z mieszkania w danej gminie, identyfikowania się z miejscem i strukturami, w których mieszka respondent i chęć zmiany;
- zainteresowanie, które dotyczy poziomu i intensywności interesowania się sprawami gminy, kręgu osób, z którymi badani rozmawiają na tematy związane z gminą, przedmiotu takich rozmów, częstotliwości oraz samooceny co do stopnia poinformowania o przedmiotowych sprawach; w ramach tego komponentu również kwestie informacji płynących od władz lokalnych i oceny ich wyczerpania; ponadto również wiedzy na temat wspierania inicjatyw społecznych oraz osób, które działają społecznie w gminie i takich, które w opinii respondentów mają największą moc oddziaływania w gminie; informacje dotyczące czytelnictwa lokalnej prasy i wiedzy w przedmiocie zmian zainicjowanych przez działania społeczne (obywatelskie);
- oddziaływanie lokalne – ocena możliwości uzyskania mandatu radnego, możliwości kontaktu z radnymi, ocena możliwości skutecznego oddziaływania na sprawy gminy przez obywateli, ale także osobistego wpływu na to, co dzieje się w gminie;
- aktywność lub zaangażowanie mierzone przez pryzmat osobistych działań na rzecz lokalnej społeczności, pełnienia funkcji, członkostwa w organizacji społecznej i/lub partyjnej, skłonności do aktywności choćby w formie dialogu na zebraniach w szkole itp. oraz skłonności do uczestnictwa bądź oglądania posiedzeń rady gminy;
- ekstrawersja jako skłonność do kierowania swojej percepcji i działań ku otoczeniu, poprzez weryfikację odpowiedzi na pytania dotyczące zachowań ekskluzywnych np. preferujących miejscowych w przyznawaniu uprawnień na terenie gminy, oceny konieczności włączania się mieszkańców w sprawy gminy bądź uznaniu, że wszystkie obowiązki powinny być sędowane na władze gminy, uczynność bądź zamykanie się w tylko w obszarze i na sprawy rodziny, interesowanie się lub interweniowanie w sytuacji niemoralnych, nieetycznych czy niezgodnych z prawem zachowań oraz spotkania z przyjaciółmi, rodziną, znajomymi;
- kompleksja – z uwagi na to, iż zdaniem autorki, dla spożytkowania czy choćby ujawnienia zasobów kapitału społecznego, konieczna jest odpowiednia konstrukcja cech charakteru tj. usposobienie i temperament, w tym relatywnie wysoka samoocena, skłonność do współpracy, niepoddawanie się efektowi zniechęcenia.

Przeprowadzone analizy wskazują na niewielką rolę partycypacji w budowaniu kapitału społecznego w gminach wiejskich województwa zachodniopomorskiego. Wobec uzyskanych wyników przeprowadzonych badań w nowym proponowanym modelu konceptualnym pominięto aspekt partycypacji, jako mało



Rysunek 5.11 Wielowymiarowy model kapitału społecznego obszarów wiejskich



istotny w oddziaływaniu na zasoby kapitału społecznego. Podobnego zdania jest M. Bednarek-Szczepańska (2013, s. 24), która uważa, że „frekwencja wyborcza, tak często stosowana do oceny kapitału społecznego, nie jest jego dobrym miernikiem. Jest ona aktem indywidualnym, który co najwyżej może odzwierciedlać jeden z aspektów poziomu obywatelskości, niewiele ma zaś wspólnego z budowaniem międzyludzkich więzi, które są istotą kapitału społecznego”.



## ● ● ● ROZDZIAŁ 6.

---

# IDENTYFIKACJA ZALEŻNOŚCI MIĘDZY POZIOMEM ROZWOJU SPOŁECZNO-GOSPODARCZEGO A LOKALNYM KAPITAŁEM SPOŁECZNYM

Jak czytamy w Strategii na rzecz odpowiedzialnego rozwoju (s. 56): „kapitał społeczny jest warunkiem współpracy opartej na zaufaniu i punktem wyjścia dla rozwoju nowoczesnej gospodarki. Kształtowanie postaw sprzyjających kooperacji, kreatywności oraz komunikacji, zwiększenie partycypacji społecznej i wpływu obywateli na życie publiczne oraz potencjał kulturowy to warunki powodzenia planowanych działań rozwojowych. Zarówno klimat trwałego zaufania pomiędzy obywatelami, w relacji państwo–obywatel, państwo–przedsiębiorca, jak i rozwój przedsiębiorczości kreatywnej, należy traktować jako swego rodzaju katalizator wszystkich zmian lub działań, praktyczną dźwignię inicjatyw i podejmowanych celów rozwojowych”. Dlatego poza analizą poziomu kapitału społecznego, zgodnie z celem pracy dokonano analizy związków między kapitałem społecznym a opisanymi w rozdziale 3.6. wskaźnikami rozwoju społeczno-gospodarczego – ogólnym wskaźnikiem rozwoju społeczno-gospodarczego (OWR) oraz podwskaźnikami tego rozwoju odnoszącymi się do poszczególnych aspektów. Wskaźnik rozwoju społeczno-gospodarczego rozpatrywano w mniejszych agregatach, złożonych z danych składających się na określoną charakterystykę gminy, którą nazwano specyfiką z odpowiednim uzupełnieniem wskazującym na rodzaj dobranych danych np.: specyfika lokalnej społeczności (SLS); specyfika rynku pracy (SRP); specyfika gospodarki (SG), specyfika samorządowa (SS), specyfika profilowa gminy (SPG) (więcej podrozdział 3.6. Metody analizy danych).

Analizy tej dokonano dla grup gmin wyodrębnionych na podstawie:

- podstawowych cech przestrzenno-demograficznych,
- liczby podmiotów gospodarki narodowej,
- aktywności zawodowej mieszkańców,
- liczby bezrobotnych i liczby osób na zasiłkach,
- liczby organizacji społecznych.

## 6.1. Identyfikacja zależności między poziomem kapitału społecznego a poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego pod względem wybranych cech przestrzenno-demograficznych

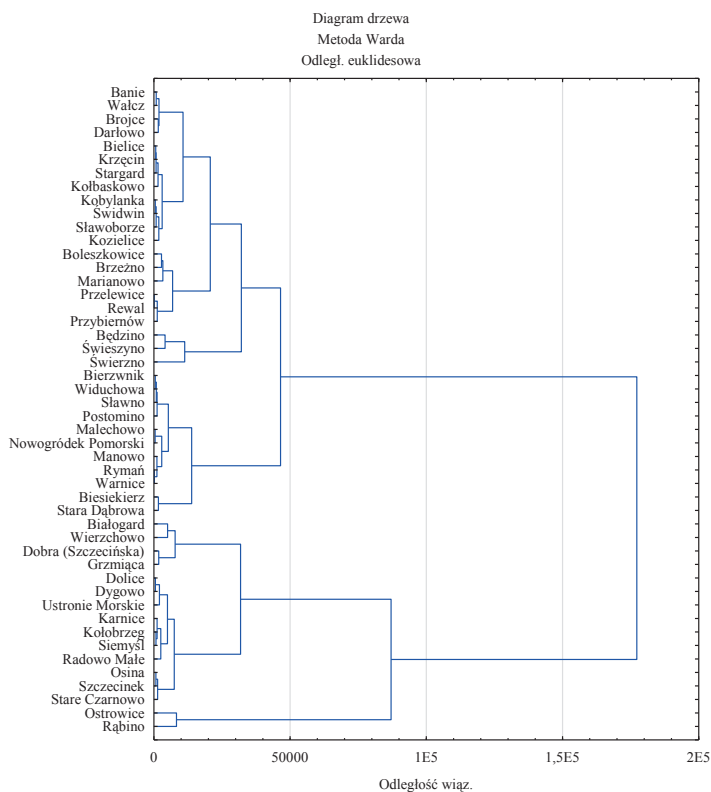
W pierwszej kolejności zastosowano analizę skupień opartą na metodzie aglomeracyjnej<sup>17</sup>, w celu wyznaczenia liczby skupień w zbiorze gmin. Odległości między skupieniami uzyskano, wykorzystując metodę Warda. Diagram przedstawiony na rysunku 6.1 prezentuje wyniki grupowania gmin za pomocą ww. analizy skupień. Do analizy przyjęto następujące cechy przestrzenno-demograficzne:

X10 – powierzchnia gminy

X11 – liczba ludności (stan na 31 XII)

X12 – współczynnik dynamiki demograficznej

X13 – gęstość zaludnienia



Rysunek 6.1 Dendrogram dla gmin zróżnicowanych pod względem wskaźników X10, X11, X12 i X13

Źródło: opracowanie własne.

<sup>17</sup> Metoda ta zakłada, że początkowo każdy obiekt (gmina) jest odrębnym skupieniem; następnie stopniowo łączy najbliższe sobie obiekty w nowe skupienia, aż do uzyskania jednego skupienia.

Jak wynika z dendrogramu przedstawionego na rysunku 6.1, zachodzi podział badanych gmin na dwa skupienia. W dalszej kolejności wykorzystano metodę niehierarchiczną grupowania gmin, tzw. grupowanie metodą k-średnich utworzenia takich skupień, aby obiekty (gminy) były najbardziej do siebie zbliżone (podobne), zaś obiekty umieszczone w różnych skupieniach możliwie dalece różniły się między sobą. Elementy poszczególnych skupień oraz odległości między nimi zawiera tabela 26. zamieszczona w Aneksie. Skupienie pierwsze zawiera 13 przypadków, natomiast skupienie drugie obejmuje 35 przypadków. Z kolei w tabeli 6.1 przedstawiono podstawowe statystyki opisowe wskaźników X10, X11, X12 i X13 dla poszczególnych skupień.

Tabela 6.1 Statystyki opisowe skupienia pierwszego (13 przypadków) i drugiego (35 przypadków)

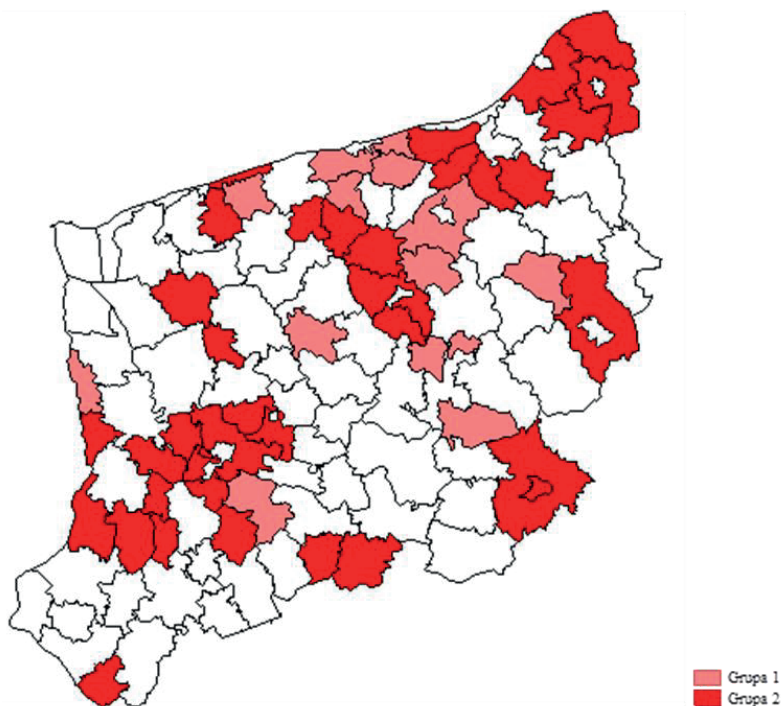
Zmienna	Średnie	Standardowe odchylenie	Wariancja	Średnie	Standardowe odchylenie	Wariancja
	Skupienie pierwsze			Skupienie drugie		
<b>X10</b>	30073,92	11132,69	123936800	13426,51	4056,893	16458380
<b>X11</b>	7815,67	2675,17	7156554	5219,44	3406,339	11603140
<b>X12</b>	1,21	0,51	0	1,11	0,269	0
<b>X13</b>	26,63	6,51	42	42,55	32,474	1055

Źródło: wyniki badań własnych.

Na rysunku 6.2 zaprezentowano wyniki grupowania gmin pod względem wskaźników X10, X11, X12 i X13, wskazujące zlokalizowanie elementów grupy drugiej wokół większych ośrodków aglomeracyjnych.

Następnie w obrębie każdej wyodrębnionej w powyższy sposób grupy gmin zweryfikowano korelacje między kapitałem społecznym (w tym jego poszczególnymi elementami, tj. zaufanie, zaangażowanie i partycypacja), a wskaźnikami rozwoju Hellwiga, obliczonymi dla różnych specyfik gmin w latach 2013, 2014, 2015, 2016 oraz uśrednionymi wynikami w okresie 2013–2016. Wyniki tych korelacji w odniesieniu do skupienia 1 zawiera tabela 9 (Aneks), natomiast w odniesieniu do skupienia 2 – tabela 10 (Aneks).

Jak wynika z wyliczonych korelacji w grupie 2 (tj. gminy o mniejszej powierzchni, mniejszej liczbie ludności, mniejszym wskaźniku dynamiki demograficznej i jednocześnie większej gęstości zaludnienia) zachodzi istotna statystycznie ( $p < 0,05$ ) umiarkowana, wprost proporcjonalna korelacja między kapitałem społecznym i jego poszczególnymi elementami w niemal wszystkich badanych okresach (wyjątkiem jest korelacja z partycypacją w 2013 i 2014 roku), a wskaźnikiem rozwoju opartym na specyficie lokalnej społeczności. W przypadku zaufania, korelacja z ww. wskaźnikiem w poszczególnych okre-



Rysunek 6.2 Grupy gmin zróżnicowane pod względem wskaźników X10, X11, X12 i X13

Źródło: opracowanie własne.

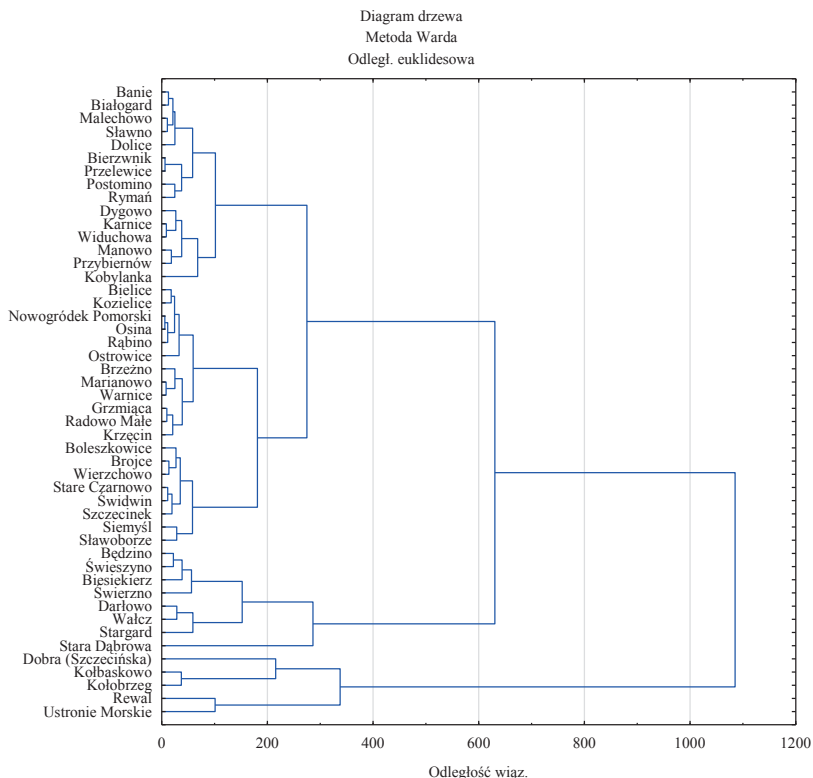
sach oscylowała między 0,391662 a 0,460748, a wraz ze wzrostem tego elementu kapitału społecznego o jednostkę wskaźnik rozwoju wzrastał średnio od 15,34% do 21,23%. Kolejny element kapitału społecznego, tj. zaangażowanie, korelował z ww. wskaźnikiem rozwoju na poziomie od 0,351279 do 0,423622, a wraz ze wzrostem tego elementu kapitału społecznego o jednostkę wskaźnik rozwoju wzrastał średnio od 12,34% do 17,95%. Partycypacja w latach 2013 i 2014 nie korelowała istotnie statystycznie ( $p > 0,05$ ) z ww. wskaźnikiem rozwoju, jednak w kolejnych okresach zanotowano już istotną współzależność. Współczynnik korelacji wynosił wówczas od 0,343032 do 0,392941, a wraz ze wzrostem tego elementu kapitału społecznego o jednostkę wskaźnik rozwoju wzrastał średnio od 11,77% do 15,44%. Z kolei, kapitał społeczny korelował z ww. wskaźnikiem rozwoju na poziomie od 0,423320 do 0,484322, a wraz ze wzrostem kapitału społecznego o jednostkę wskaźnik rozwoju wzrastał średnio od 17,92% do 23,46%.

Wobec powyższego wyższy kapitał społeczny (w tym jego poszczególne elementy, tj. zaufanie, zaangażowanie i partycypacja) wiąże się z większym rozwojem opartym na specyfice lokalnej społeczności w gminach mniejszych powierzchniowo i jednocześnie bardziej zaludnionych.

## 6.2. Identyfikacja zależności między poziomem kapitału społecznego a poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego pod względem stopnia nasycenia podmiotami gospodarczymi

W kolejnym grupowaniu zastosowano analizę skupień metodą aglomeracyjną, w celu wyznaczenia liczby skupień w zbiorze gmin, co doprowadziło do wyodrębnienia czterech skupień. Odległości między skupieniami uzyskano, wykorzystując metodę Warda. Grupowanie gmin za pomocą ww. analizy skupień, przeprowadzono przy wykorzystaniu wyliczonych poniżej cech, a wyniki zaprezentowano na rysunku 6.3:

- X2 – liczba nowo zarejestrowanych podmiotów ogółem
- X15 – liczba fundacji, stowarzyszeń i organizacji społecznych wpisanych do rejestru REGON na 10 tys. mieszkańców
- X16 – liczba nowo zarejestrowanych podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON na 10 tys. ludności
- X33 – liczba podmiotów gospodarki narodowej ogółem na 1000 mieszkańców



Rysunek 6.3 Dendrogram dla gmin zróżnicowanych pod względem wskaźników X2, X15, X16 i X33

Źródło: opracowanie własne.

Jak wynika z rysunku 6.3, zachodzi podział badanych gmin na cztery skupienia. W następnym etapie wykorzystano metodę niehierarchiczną grupowania gmin, tzw. grupowanie metodą k-średnich utworzenia takich skupień, aby obiekty (gminy) były najbardziej do siebie zbliżone (podobne), zaś obiekty umieszczone w różnych skupieniach możliwie dalece różniły się między sobą. Elementy poszczególnych skupień oraz odległości między nimi zawiera tabela 27. umieszczona w Aneksie. Z kolei podstawowe statystyki opisowe wskaźników X2, X15, X16 i X33 dla poszczególnych skupień zawarto w tabeli 6.2.

Tabela 6.2 Statystyki opisowe skupienia 1 (5 przypadków), 2 (15 przypadków) 3 (23 przypadki) i 4 (5 przypadków)

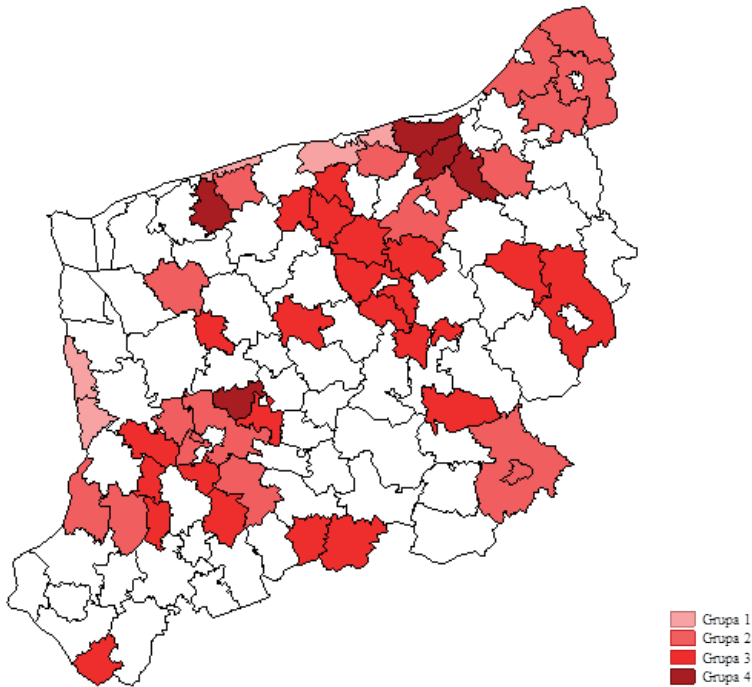
Zmienna	Średnie	Standardowe odchylenie	Wariancja	Średnie	Standardowe odchylenie	Wariancja
	Statystyki opisowe skupienia 1			Statystyki opisowe skupienia 2		
<b>X2</b>	159,5500	94,97654	9020,544	63,88334	19,23698	370,0613
<b>X15</b>	36,0667	9,14513	83,633	34,00000	11,18318	125,0635
<b>X16</b>	78,0000	28,38188	805,531	80,90000	19,50957	380,6232
<b>X33</b>	228,5500	85,47101	7305,294	87,16666	18,36720	337,3542
	Statystyki opisowe skupienia 3			Statystyki opisowe skupienia 4		
<b>X2</b>	26,89130	9,13965	83,5331	54,1500	18,74883	351,519
<b>X15</b>	29,02899	10,12044	102,4234	37,6667	10,67187	113,889
<b>X16</b>	85,76087	18,49378	342,0198	197,3000	69,79958	4871,981
<b>X33</b>	68,75000	10,77798	116,1648	92,0000	23,49002	551,781

Źródło: wyniki badań własnych.

Następnie wyniki analiz tj. grupowania gmin pod względem wskaźników X2, X15, X16 i X33 zaprezentowano na rysunku 6.4, większość gmin z centralnej części województwa należała do grupy 3. Natomiast zaliczone w tym grupowaniu do grupy 1 gminy zlokalizowane były wzdłuż granicy zachodniej i linii brzegowej.

Następnie w obrębie każdej wyodrębnionej w ww. sposób grupy gmin zweryfikowano korelacje między kapitałem społecznym (w tym jego poszczególnymi elementami, tj. zaufanie, zaangażowanie i partycypacja) a wskaźnikami rozwoju Hellwiga, obliczonymi dla różnych specyfik gmin dla lat 2013, 2014, 2015, 2016 i wyników uśrednionych w okresie 2013–2016. Wyniki obliczonych korelacji przedstawiają tabele 11., 12., 13. i 14. w Aneksie. Dokładna ich analiza wskazuje, że w grupie 1 (tj. gminy o największej liczbie nowo zarejestrowanych podmiotów ogółem i podmiotów gospodarki narodowej ogółem na 1000 mieszkańców, wysokiej liczbie fundacji, stowarzyszeń i organizacji społecznych wpisanych do rejestru





Rysunek 6.4 Grupy gmin zróżnicowane pod względem wskaźników X2, X15, X16 i X33

Źródło: opracowanie własne.

REGON na 10 tys. mieszkańców i jednocześnie najmniejszej liczbie nowo zarejestrowanych podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON na 10 tys. ludności) zachodzi istotna statystycznie ( $p < 0,05$ ) bardzo silna, wprost proporcjonalna korelacja między zaangażowaniem we wszystkich badanych okresach a wskaźnikiem rozwoju opartym na specyfice gospodarki. Powyższy element kapitału społecznego korelował w poszczególnych okresach na poziomie od 0,882605 do 0,916461. Tym samym, wraz ze wzrostem zaangażowania o jednostkę zachodził wzrost ww. wskaźnika rozwoju średnio na poziomie od 77,90 do 83,99%.

Ponadto, w grupie 3 (tj. gminy o najmniejszej liczbie nowo zarejestrowanych podmiotów ogółem i podmiotów gospodarki narodowej ogółem na 1000 mieszkańców, najmniejszej liczbie fundacji, stowarzyszeń i organizacji społecznych wpisanych do rejestru REGON na 10 tys. mieszkańców i jednocześnie największej liczbie nowo zarejestrowanych podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON na 10 tys. ludności) zachodzi istotna statystycznie ( $p < 0,05$ ) umiarkowana, wprost proporcjonalna korelacja między zaufaniem i kapitałem społecznym a ogólnym wskaźnikiem rozwoju we wszystkich badanych okresach. Korelacja między zaufaniem a ww. wskaźnikiem rozwoju wynosiła od 0,418625 do 0,555738 (wraz

ze wzrostem ww. elementu kapitału społecznego o jednostkę zachodził wzrost ww. wskaźnika rozwoju średnio na poziomie od 17,52% do 30,88%). Z kolei, korelacja między kapitałem społecznym a ww. wskaźnikiem rozwoju wynosiła od 0,421705 do 0,591217 (odpowiednio wzrost wskaźnika rozwoju wraz z kapitałem społecznym wynosił od 17,78% do 34,95%).

W tej samej grupie zanotowano istotną statystycznie ( $p < 0,05$ ) umiarkowaną o charakterze wprost proporcjonalnym korelację między partycypacją i kapitałem społecznym a wskaźnikiem rozwoju opartym na specyficie lokalnej społeczności. Korelacja między partycypacją a ww. wskaźnikiem rozwoju wynosiła od 0,459391 do 0,518984 (wraz ze wzrostem ww. elementu kapitału społecznego o jednostkę zachodził wzrost ww. wskaźnika rozwoju średnio na poziomie od 21,10% do 26,93%). Z kolei, korelacja między kapitałem społecznym a ww. wskaźnikiem rozwoju wynosiła od 0,451203 do 0,482183 (odpowiednio wzrost wskaźnika rozwoju wraz z kapitałem społecznym wynosił od 20,36% do 23,25%).

Dodatkowo, w grupie 4 (tj. gminy o przeciętnej liczbie nowo zarejestrowanych podmiotów ogółem i podmiotów gospodarki narodowej ogółem na 1000 mieszkańców, wysokiej liczbie fundacji, wysokiej liczbie fundacji, stowarzyszeń i organizacji społecznych wpisanych do rejestru REGON na 10 tys. mieszkańców i jednocześnie największej liczbie nowo zarejestrowanych podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON na 10 tys. ludności) zanotowano w niemal każdym okresie (poza 2015 rokiem) istotną statystycznie ( $p < 0,05$ ) bardzo silną, wprost proporcjonalną korelację między partycypacją a wskaźnikiem rozwoju opartym na specyficie lokalnej społeczności. Korelacja ta (pomijając 2015 rok) oscylowała na poziomie od 0,904653 do 0,919184 (wraz ze wzrostem ww. elementu kapitału społecznego o jednostkę zachodził wzrost ww. wskaźnika rozwoju średnio na poziomie od 81,84% do 84,49%).

Wobec powyższego, większe zaangażowanie wiąże się z większym rozwojem opartym na specyficie gospodarczej w gminach o ustabilizowanej sytuacji pod względem liczby podmiotów gospodarczych (tj. duża liczba podmiotów, stosunkowo niewielka liczba nowych) i dużej liczbie fundacji, stowarzyszeń i organizacji społecznych. W przypadku gmin, w których jest najmniej podmiotów gospodarczych oraz fundacji, stowarzyszeń i organizacji społecznych, jednocześnie będących na etapie rozwoju w tym obszarze (tj. największa liczba nowo zarejestrowanych podmiotów gospodarki narodowej), większe zaufanie i większy kapitał społeczny koresponduje z ogólnym wskaźnikiem rozwoju, zaś większa partycypacja i większy kapitał społeczny – odpowiednio z większym rozwojem opartym na specyficie lokalnej społeczności. Ponadto większa partycypacja wiąże się z większym rozwojem opartym na specyficie lokalnej społeczności także w przypadku gmin posiadających największą liczbę fundacji, stowarzyszeń i organizacji społecznych oraz nowo zarejestrowanych podmiotów gospodarki narodowej.

### 6.3. Identyfikacja zależności między poziomem kapitału społecznego a poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego pod względem aktywności zawodowej

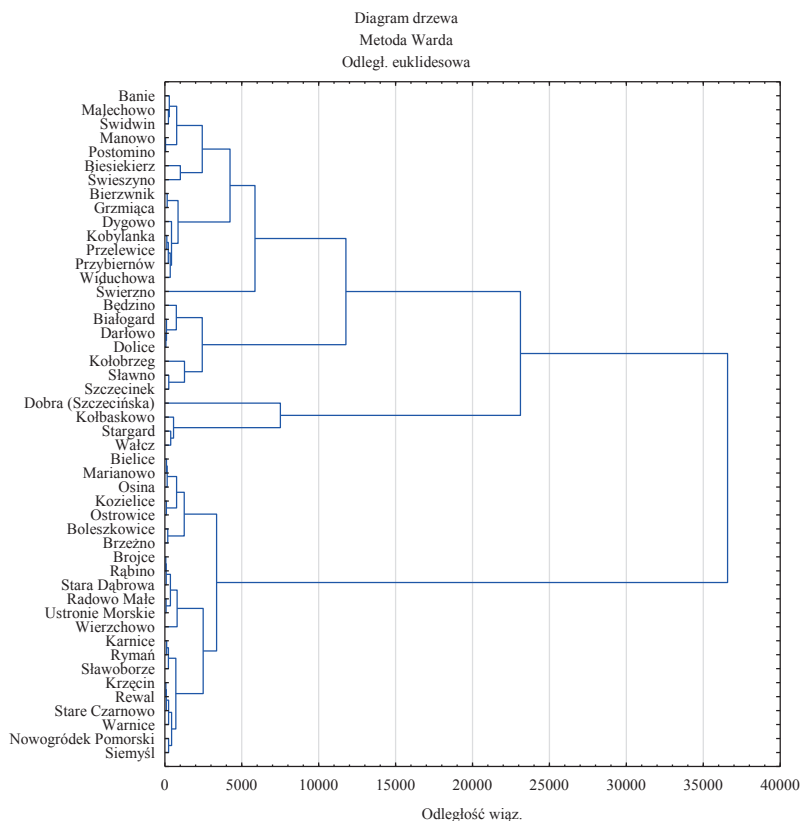
Kolejne grupowanie w celu wyznaczenia liczby skupień odnosiło się do aktywności zawodowej i obejmowało następujące cechy:

X17 – liczba pracujących (bez podmiotów gospodarczych o liczbie pracujących do 9 osób)

X24 – ludność w wieku produkcyjnym

X25 – udział ludności w wieku mobilnym w liczbie ludności w wieku produkcyjnym

Zastosowano te same metody, które stosowano w poprzednich grupowaniach, a więc odległości między skupieniami uzyskano, wykorzystując metodę Warda. Na rysunku 6.5. przedstawiono wyniki grupowania gmin za pomocą analizy skupień.



Rysunek 6.5 Dendrogram dla gmin zróżnicowanych pod względem wskaźników X17, X24 i X25

Źródło: opracowanie własne.

Jak wynika z danych przedstawionych na rysunku 6.5, zachodzi podział badanych gmin na dwa skupienia. W dalszej kolejności wykorzystano metodę niehierarchiczną grupowania gmin, czyli grupowanie metodą k-średnich utworzenia takich skupień, aby obiekty (gminy) były najbardziej do siebie zbliżone (podobne), zaś obiekty umieszczone w różnych skupieniach możliwie dalece różniły się między sobą. Elementy poszczególnych skupień oraz odległości między nimi zawiera tabela 28. znajdująca się w Aneksie. Natomiast podstawowe statystyki opisowe wskaźników X17, X24 i X25 dla poszczególnych skupień przedstawiono w tabeli 6.3.

Tabela 6.3 Statystyki opisowe skupienia 1 (11 przypadków) i 2 (37 przypadków)

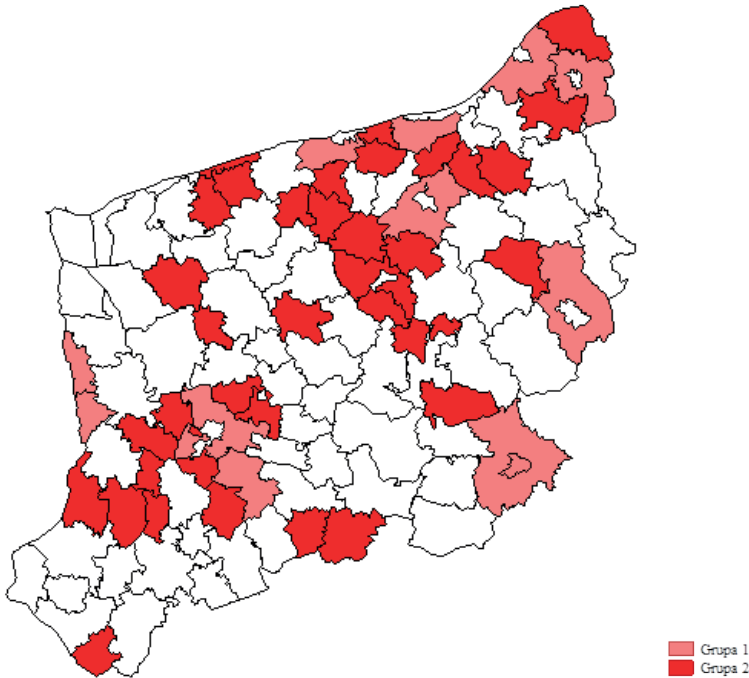
Zmienna	Średnie	Standardowe odchylenie	Wariancja	Średnie	Standardowe odchylenie	Wariancja
	Statystyki opisowe skupienia 1			Statystyki opisowe skupienia 2		
X17	542,591	284,996	81223	625,365	654,0435	427772,9
X24	7134,500	2438,168	5944665	2892,527	860,2667	740058,8
X25	0,638	0,020	0	0,622	0,0122	0,0

Źródło: wyniki badań własnych.

Wyniki grupowania gmin zróżnicowane pod względem wskaźników X17, X24 i X25. Mapa zaprezentowana na rysunku 6.6 przedstawia wyniki grupowania gmin pod względem liczby pracujących (bez podmiotów gospodarczych o liczbie pracujących do 9 osób), ludności w wieku produkcyjnym oraz udziału ludności w wieku mobilnym w ludności w wieku produkcyjnym przedstawiono na rysunku 6.6.

Następnie w obrębie każdej wyodrębnionej w ww. sposób grupy gmin zweryfikowano korelacje między kapitałem społecznym (w tym jego poszczególnymi elementami, tj. zaufanie, zaangażowanie i partycypacja) a wskaźnikami rozwoju Hellwiga, obliczonymi dla różnych specyfik gmin dla lat 2013, 2014, 2015, 2016 i w okresie 2013–2016. Wyniki tych korelacji zawarto w tabelach 15. i 16. w Aneksie. Jak wynika z danych w nich zawartych w grupie 1 (tj. gminy o większej liczbie ludności w wieku produkcyjnym i jednocześnie mniejszej liczbie pracujących – bez podmiotów gospodarczych o liczbie pracujących do 9 osób), zachodzi istotna statystycznie ( $p < 0,05$ ) silna, wprost proporcjonalna korelacja między partycypacją w niemal każdym okresie (poza 2013 rokiem), a wskaźnikiem rozwoju opartym na specyfice samorządowej. Powyższy element kapitału społecznego korelował w poszczególnych okresach (poza 2013 rokiem) na poziomie od 0,673928 do 0,791546. Tym samym, wraz ze wzrostem partycypacji o jednostkę zachodził wzrost ww. wskaźnika rozwoju średnio na poziomie od 45,42% do 62,65%.

Ponadto, w tej samej grupie zachodzi istotna statystycznie ( $p < 0,05$ ) silna, wprost proporcjonalna korelacja między partycypacją w niemal każdym okresie (poza latami 2013 i 2015) a wskaźnikiem rozwoju opartym na specyfice



Rysunek 6.6 Grupy gmin zróżnicowane pod względem wskaźników X17, X24 i X25

Źródło: opracowanie własne.

profilowej gminy. Korelacja ta wynosiła od 0,615866 do 0,657200, a ze wzrostem partycypacji o jednostkę zachodził wzrost ww. wskaźnika rozwoju średnio na poziomie od 37,93% do 43,19%.

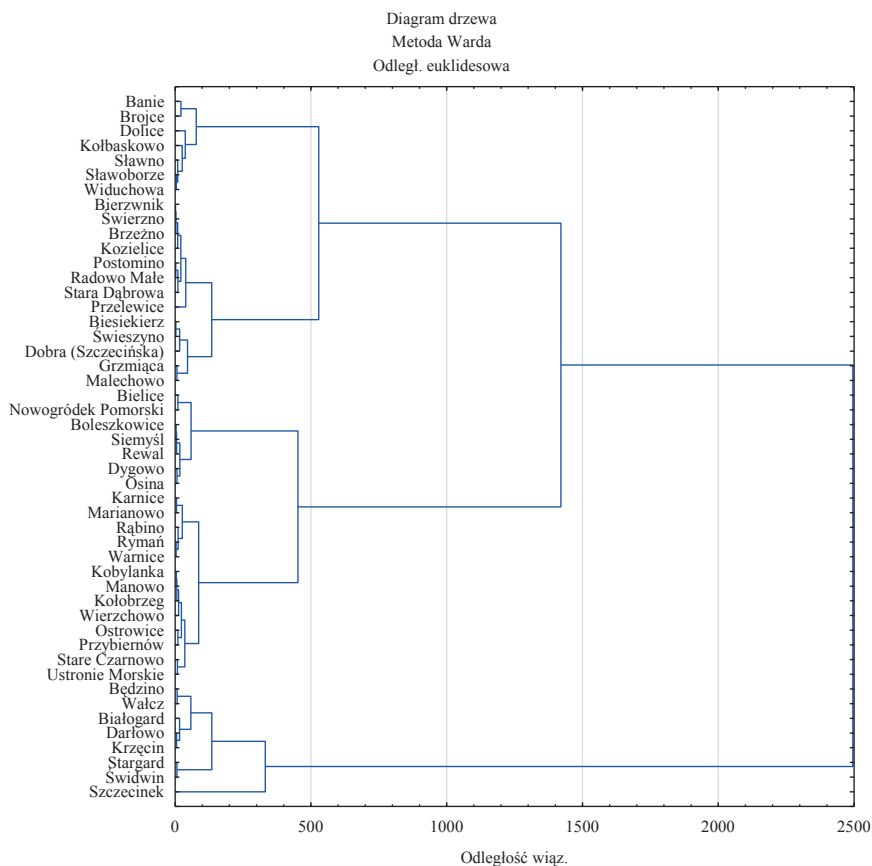
Na podstawie przeprowadzonej analizy należy stwierdzić, że większa partycypacja wiąże się z większym rozwojem opartym na specyfice samorządowej oraz specyfice profilowej w gminach, w których jest stosunkowo niewiele osób aktywnych zawodowo.

#### **6.4. Identyfikacja zależności między poziomem kapitału społecznego a poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego pod względem niekorzystnych zjawisk społecznych**

W kolejnym etapie podjęto grupowanie gmin, stosując analizę skupień według metody aglomeracyjnej, celem wyznaczenia liczby skupień w zbiorze gmin. Do przeprowadzenia grupowania wykorzystano następujące cechy:

X20 – liczba mieszkańców domów i zakładów stacjonarnej pomocy społecznej na 1000 mieszkańców

- X26 – udział bezrobotnych zarejestrowanych w liczbie ludności w wieku produkcyjnym  
 X28 – liczba gospodarstw domowych utrzymujących się z zasiłku ogółem



Rysunek 6.7 Dendrogram dla gmin zróżnicowanych pod względem wskaźników X20, X26 i X28

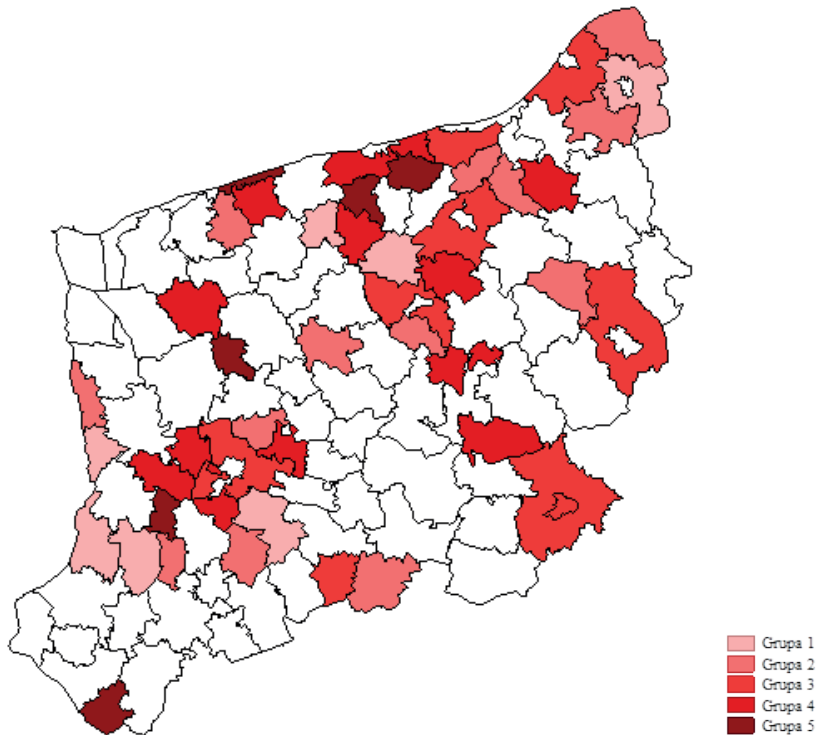
Źródło: opracowanie własne.

Jak wynika z dendrogramu na rysunku 6.7, zachodzi podział badanych gmin na pięć skupień. W dalszej kolejności wykorzystano metodę niehierarchiczną grupowania gmin, tzw. grupowanie metodą k-średnich utworzenia takich skupień, aby obiekty (gminy) były najbardziej do siebie zbliżone (podobne), zaś obiekty umieszczone w różnych skupieniach możliwie dalece różniły się między sobą. W tabeli 29. znajdującej się w Aneksie zaprezentowano elementy poszczególnych skupień oraz odległości między nimi, a na rysunku 6.8 przedstawiono wyniki tego grupowania. Natomiast podstawowe statystyki opisowe wskaźników X20, X26 i X28 dla poszczególnych skupień ujęto w tabeli 6.4.

Tabela 6.4. Statystyki opisowe skupienia 1, 2, 3, 4 i 5

Zmienna	Średnie	Standardowe odchylenie	Wariancja	Średnie	Standardowe odchylenie	Wariancja
	Statystyki opisowe skupienia 1			Statystyki opisowe skupienia 2		
X20	8,5000	15,14857	229,4792	1,9231	6,56727	43,1290
X26	9,8506	2,72854	7,4449	11,4905	3,09452	9,5761
X28	327,7143	17,22185	296,5923	247,9231	19,02941	362,1186
	Statystyki opisowe skupienia 3			Statystyki opisowe skupienia 4		
X20	0,0000	0,00000	0,000	2,6154	4,69665	22,0585
X26	12,0003	2,89235	8,366	9,2160	3,26411	10,6544
X28	480,4063	78,45949	6155,892	183,7692	14,52672	211,0256
	Statystyki opisowe skupienia 5					
X20	0,7143	1,34960	1,8214			
X26	7,7921	1,82066	3,3148			
X28	118,0357	14,04118	197,1548			

Źródło: wyniki badań własnych.



Rysunek 6.8 Grupy gmin zróżnicowane pod względem wskaźników X20, X26 i X28

Źródło: opracowanie własne.

Następnie w obrębie każdej wyodrębnionej w ww. sposób grupy gmin zwerfikowano korelacje między kapitałem społecznym (w tym jego poszczególnymi elementami, tj. zaufanie, zaangażowanie i partycypacja) a wskaźnikami rozwoju Hellwiga, obliczonymi dla różnych specyfik gmin dla lat 2013, 2014, 2015, 2016 i uśrednionych wyników w okresie 2013–2016. W tabelach 17 do 21 zamieszczonych w Aneksie przedstawiono wyniki tych korelacji, na podstawie których można skonstatować, że w grupie 2 (tj. gminy o niskiej liczbie mieszkańców domów i zakładów stacjonarnej pomocy społecznej na 1000 mieszkańców oraz wysokim udziale bezrobotnych zarejestrowanych w ludności w wieku produkcyjnym i wysokiej liczbie gospodarstw domowych utrzymujących się z zasiłku ogółem) zachodzi istotna statystycznie ( $p < 0,05$ ) silna, wprost proporcjonalna korelacja między zaangażowaniem i kapitałem społecznym a wskaźnikiem rozwoju opartym na specyficie lokalnej społeczności w niemal wszystkich badanych okresach (poza 2015 rokiem). Zaangażowanie korelowało z ww. wskaźnikiem rozwoju w poszczególnych okresach na poziomie od 0,579968 do 0,680406. Tym samym, wraz ze wzrostem zaangażowania o jednostkę zachodził wzrost ww. wskaźnika rozwoju średnio proporcjonalnie na poziomie od 33,64% do 46,30%. Z kolei kapitał społeczny korelował z ww. wskaźnikiem rozwoju na poziomie od 0,583592 do 0,659634, a wraz ze wzrostem tego kapitału o jednostkę zachodził wzrost wskaźnika rozwoju średnio proporcjonalnie na poziomie od 34,06% do 43,51%.

Ponadto, w grupie 4 (tj. gminy o przeciętnej liczbie mieszkańców domów i zakładów stacjonarnej pomocy społecznej na 1000 mieszkańców oraz przeciętnemu udziałowi bezrobotnych zarejestrowanych w ludności w wieku produkcyjnym i przeciętnej liczbie gospodarstw domowych utrzymujących się z zasiłku ogółem) zachodzi istotna statystycznie ( $p < 0,05$ ) umiarkowana lub silna, wprost proporcjonalna korelacja między zaufaniem i kapitałem społecznym a wskaźnikiem rozwoju opartym na specyficie profilowej gminy we wszystkich badanych okresach. Korelacja między zaufaniem a ww. wskaźnikiem rozwoju wynosiła od 0,674899 do 0,746417 (wraz ze wzrostem ww. elementu kapitału społecznego o jednostkę zachodził wzrost ww. wskaźnika rozwoju średnio na poziomie od 45,55% do 55,71%). Z kolei, korelacja między kapitałem społecznym a ww. wskaźnikiem rozwoju wynosiła od 0,574905 do 0,649054 (odpowiednio wzrost wskaźnika rozwoju wraz z kapitałem społecznym wynosił od 33,05% do 42,13%).

Powyższe wyniki pozwalają sformułować wniosek, że większe zaangażowanie i kapitał społeczny wiąże się z większym rozwojem opartym na specyficie lokalnej społeczności w przypadku gmin, w których stosunkowo niewiele osób mieszka w domach i zakładach stacjonarnych pomocy społecznej i jednocześnie sytuacja osób bezrobotnych i żyjących z zasiłku jest na najgorszym poziomie (tj. najwięcej takich osób). Z kolei, w przypadku gmin o przeciętnej



sytuacji we wskazanym obszarze rozwój oparty na specyficie profilowej gminy zależy od większego zaufania i kapitału społecznego gminy i jej mieszkańców.

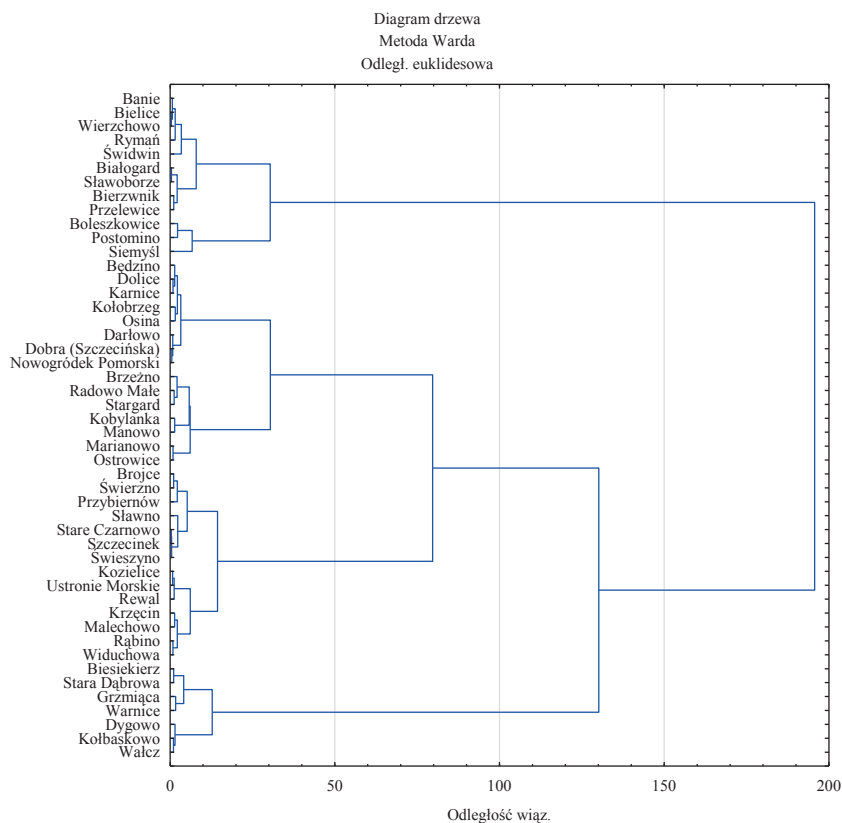
## 6.5. Identyfikacja zależności między poziomem kapitału społecznego a poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego pod względem aktywności fundacji, stowarzyszeń i organizacji społecznych

Ostatnie analizy danych polegające na grupowaniu gmin poprzez analizę skupień metodą aglomeracyjną opierały się na następujących cechach:

X15 – liczba fundacji, stowarzyszeń i organizacji społecznych wpisanych do rejestru REGON na 10 tys. mieszkańców

X39 – udział fundacji, stowarzyszeń i organizacji społecznych w liczbie podmiotów

Wyniki przeprowadzonego grupowania przedstawiono na rysunku 6.9.



Rysunek 6.9 Dendrogram dla gmin zróżnicowanych pod względem wskaźników X15 i X39

Źródło: opracowanie własne.

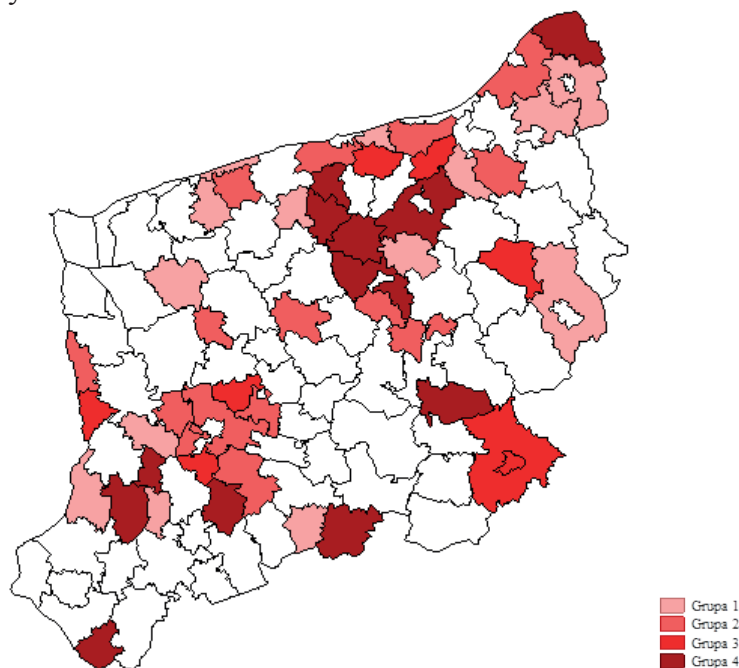
Jak wynika z powyższego dendrogramu, zachodzi podział badanych gmin na cztery skupienia. Podobnie jak w poprzednich grupowaniach w następnym etapie wykorzystano metodę niehierarchiczną grupowania gmin, a tabelę zawierającą elementy poszczególnych skupień oraz odległości między nimi zamieszczono w Aneksie (tabela 30.). Z kolei podstawowe statystyki opisowe wskaźników X15 i X39 dla poszczególnych skupień przedstawiono w tabeli 6.5.

Tabela 6.5 Statystyki opisowe skupienia 1, 2, 3 i 4

Zmienna	Średnie	Standardowe odchylenie	Wariancja	Średnie	Standardowe odchylenie	Wariancja
	Statystyki opisowe skupienia 1			Statystyki opisowe skupienia 2		
X15	29,04762	1,973574	3,894994	37,68889	3,163449	10,00741
X39	3,53929	1,233508	1,521541	3,21700	1,246967	1,55493
	Statystyki opisowe skupienia 3			Statystyki opisowe skupienia 4		
X15	49,61905	2,940324	8,645503	18,91667	4,506169	20,30556
X39	3,08214	0,527191	0,277930	3,25417	0,922989	0,85191

Źródło: wyniki badań własnych.

Wyniki grupowania gmin pod względem wskaźników X15 i X39 przedstawiono na rysunku 6.10.



Rysunek 6.10 Grupy gmin zróżnicowane pod względem wskaźników X15 i X39

Źródło: opracowanie własne.

Następnie w obrębie każdej wyodrębnionej w ww. sposób grupy gmin zwerifikowano korelacje między kapitałem społecznym (w tym jego poszczególnymi elementami, tj. zaufanie, zaangażowanie i partycypacja) a wskaźnikami rozwoju Hellwiga, obliczonymi dla różnych specyfikacji gmin dla lat 2013, 2014, 2015, 2016 i uśrednionych wyników w okresie 2013–2016. Wyniki tak obliczonych korelacji zawarto w tabelach 22–25 zamieszczonych w Aneksie. Jak wskazują dane w nich zawarte, w grupie 4 (tj. gminy o najmniejszej liczbie fundacji, stowarzyszeń i organizacji społecznych wpisanych do rejestru REGON na 10 tys. mieszkańców i przeciętnej ilości fundacji, stowarzyszeń i organizacji społecznych na 1000 mieszkańców) zachodzi istotna statystycznie ( $p < 0,05$ ) silna lub bardzo silna, wprost proporcjonalna korelacja między kapitałem społecznym i jego poszczególnymi elementami niemal we wszystkich badanych okresach (wyjątkiem jest korelacja z partycypacją w 2013 i 2014 roku) a wskaźnikiem rozwoju opartym na specyficie lokalnej społeczności. W przypadku zaufania, korelacja z ww. wskaźnikiem w poszczególnych okresach oscylowała między 0,745753 a 0,852160, a wraz ze wzrostem tego elementu kapitału społecznego o jednostkę wskaźnik rozwoju wzrastał średnio proporcjonalnie na poziomie od 55,61% a 72,62%. Kolejny element kapitału społecznego, tj. zaangażowanie, korelował z ww. wskaźnikiem rozwoju na poziomie od 0,601093 do 0,711035, a wraz ze wzrostem tego elementu kapitału społecznego o jednostkę wskaźnik rozwoju wzrastał średnio proporcjonalnie na poziomie od 36,13% do 50,56%. Partycypacja w latach 2013 i 2014 nie korelowała istotnie statystycznie ( $p > 0,05$ ) z ww. wskaźnikiem rozwoju, jednak w kolejnych okresach zanotowano już istotną współzależność. Współczynnik korelacji wynosił wówczas od 0,514681 do 0,680000, a wraz ze wzrostem tego elementu kapitału społecznego o jednostkę wskaźnik rozwoju wzrastał średnio proporcjonalnie na poziomie od 26,49% do 46,24%. Z kolei, kapitał społeczny korelował z ww. wskaźnikiem rozwoju na poziomie od 0,776977 do 0,833966, a wraz ze wzrostem kapitału społecznego o jednostkę wskaźnik rozwoju wzrastał średnio od 60,37% do 69,55%.

Ponadto, w tej samej grupie zanotowano istotną statystycznie ( $p < 0,05$ ) silną, o charakterze wprost proporcjonalnym korelację między zaufaniem a wskaźnikiem rozwoju opartym na specyficie rynku pracy w każdym badanym okresie. Korelacja ta wynosiła od 0,706357 do 0,756703 (wraz ze wzrostem ww. elementu kapitału społecznego o jednostkę zachodził wzrost ww. wskaźnika rozwoju średnio proporcjonalnie na poziomie od 49,89 do 57,26%).

Jak czytamy w Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju: „W Polsce istnieją stabilne podstawy do rozwoju kapitału społecznego rozumianego, jako potencjał współdziałania, osadzony w powiązaniach międzyludzkich i systemie wartości, który poprzez efekt synergii może przynieść korzyści osobom

wchodzącym w interakcje”. Niestety liczba oddolnych działań skierowanych na osiągnięcie dobra wspólnego jest bardzo ograniczona, a dominującą rolę odgrywa kapitał wiążący (zamknięte kręgi kontaktów społecznych, ograniczonych przede wszystkim do członków rodziny oraz znajomych) przy niewielkim udziale kapitału pomostowego (odnoszącego się do sieci pomiędzy osobami należącymi do różnych społeczności). Polacy, szczególnie młodzi Polacy, mają bardzo dobre podstawy teoretyczne i wysokie kompetencje twarde (wykształcenie), niestety idą one w parze z niskimi kompetencjami miękkimi, co ogranicza kontakty interpersonalne i ich efektywność. Dodatkowo zaufanie jest bardzo niskie w porównaniu z innymi krajami (w 2014 roku Polska pod tym względem znajdowała się na 48. miejscu na świecie, i na 22. w UE – wg European Social Survey) (Strategia na Rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju s. 271).

W zachodniopomorskich gminach wiejskich poziom zaufania zgeneralizowanego jest nieco wyższy niż w przytoczonych danych, jednak wciąż jest zbyt niski (większy wśród ludzi starszych, wśród młodych zaufanie jest bardzo niskie, a to młodsze pokolenie będzie oddziaływać na warunki życia w przyszłości). W konsekwencji dominuje bierność, brak inicjatywy i postaw przedsiębiorczych, słabnie potencjał społeczeństwa i możliwości rozwoju podmiotów gospodarczych w przyszłości. Wyniki badań własnych i studia literatury krajowej pozwalają sformułować wniosek, iż bezwzględnie należy podnieść i rozwijać kompetencje miękkie, kreujące i podnoszące wartość komponentów kapitału społecznego, a w konsekwencji również samego kapitału społecznego. Na podstawie przeprowadzonych analiz należy stwierdzić, że wyższy kapitał społeczny (w tym jego poszczególne elementy, tj. zaufanie, zaangażowanie i partycypacja) wiąże się z większym rozwojem opartym na specyfice lokalnej społeczności w gminach o najmniejszej liczbie fundacji, stowarzyszeń i organizacji społecznych. Ponadto, w tej samej grupie gmin większe zaufanie mieszkańców wiązało się z większym rozwojem opartym na specyfice rynku pracy.

## ● ● ● PODSUMOWANIE I WNIOSKI

---

Podstawowym celem prowadzenia polityki gospodarczej poszczególnych krajów i regionów jest rozwój społeczno-gospodarczy. Mimo dotychczasowych sukcesów w obszarze tego rozwoju w gospodarkach wysoko rozwiniętych, dalsze jego utrzymanie będzie coraz trudniejsze z uwagi na osłabienie siły sprawczej dotychczasowych czynników rozwoju. Oznacza to konieczność poszukiwania i zidentyfikowania nowych generatorów rozwoju ekonomicznego i, co się z tym wiąże, uwarunkowań ich kreowania. Takim czynnikiem determinującym polski rozwój społeczno-gospodarczy w perspektywie kilkunastu lat może być kapitał społeczny. Jest to kategoria często opisywana teoretycznie, jednak wciąż słabo zbadana empirycznie.

Kapitał społeczny jest pojęciem złożonym, wielowymiarowym, niejednorodnym, uwarunkowanym lokalnie i w związku z tym wymagającym badań na poziomie lokalnym. W związku z powyższym głównym celem podjętych badań była kompleksowa ocena kapitału społecznego w gminach wiejskich województwa zachodniopomorskiego i uwarunkowań jego rozwoju. Cel ten został zrealizowany poprzez badania empiryczne z wykorzystaniem standaryzowanego kwestionariusza ankietowego, którymi objęto 2409 respondentów z gmin wiejskich województwa zachodniopomorskiego. Szczegółowe wyniki analiz zostały przedstawione w poszczególnych rozdziałach niniejszej monografii.

Przeprowadzone badania empiryczne pozwoliły zweryfikować postawione na wstępie hipotezy. Podstawowa hipoteza badawcza stwierdzała, że kapitał społeczny jest zróżnicowany przestrzennie w zależności od szeregu istotnych cech społeczno-ekonomicznych. Tak sformułowaną hipotezę potwierdza ocena kapitału społecznego i jego komponentów pod względem przyjętych kryteriów (cech społeczno-ekonomicznych), przeprowadzona w rozdziale czwartym. Czynniki społeczno-ekonomiczne (tj. płeć, wiek, wykształcenie, dochody, sytuacja zawodowa oraz zamieszkiwana grupa gmin) warunkowały wiele analizowanych kategorii. Tylko w nielicznych przypadkach (w odniesieniu do płci i wieku) nie zanotowano istotnego wpływu ww. czynników na kapitał społeczny i jego komponenty. Mianowicie nie zaobserwowano wpływu płci na często-

tliwość i formę spędzania wolnego czasu oraz wpływu płci na powody, dla których organizacja, do której należeli respondenci, nie działała na rzecz lokalnej społeczności. Nie zaobserwowano także oddziaływania wieku na:

- pojawienie się kiedykolwiek chęci przeprowadzenia się do innej gminy;
- częstotliwość chodzenia do kawiarni lub restauracji oraz na ryby lub polowania;
- liczbę osób zaliczających się do grona przyjaciół;
- częstotliwość uczestnictwa w spotkaniach o charakterze religijnym;
- powody absencji w ostatnich wyborach samorządowych.

Uzupełnieniem analizy potwierdzającej sformułowaną hipotezę główną było przeprowadzone modelowanie kapitału społecznego przedstawione w rozdziale 5. Na podstawie wyników modelowania można stwierdzić, że wyższym poziomem kapitału społecznego cechują się gminy wiejskie zlokalizowane w środkowej części województwa, choć lepszym wyznacznikiem jest wilekość gminy pod względem liczby mieszkańców. Wobec powyższego narzędzia polityki rozwoju gminy ukierunkowane na wykorzystanie w tym procesie kapitału społecznego powinny uwzględniać czynniki kapitału społecznego zróżnicowane przestrzennie.

Na podstawie przeprowadzonych badań oraz dokonanych analiz zweryfikowano także sformułowane na wstępie hipotezy cząstkowe. Pierwsza hipoteza stwierdzała, że *wiek jest pozytywnie skorelowany zarówno z poziomem zaufania zgeneralizowanego, jak i zaufania instytucjonalnego o zasięgu lokalnym*, co znalazło potwierdzenie w wynikach badań. Wartości testu chi-kwadrat wskazały, iż zachodziła istotna statystycznie zależność między wiekiem, a zaufaniem wobec innych (zaufaniem zgeneralizowanym). Mimo iż większość respondentów bez względu na wiek uważała, że ostrożności w postępowaniu z ludźmi nigdy za wiele, to jednak najwięcej takich opinii było w najmłodszej grupie wiekowej (77,44%), zaś najmniej w grupie 51 lat i więcej (61,39%). Ponadto zaufaniem do innych wykazało się ponad 21% respondentów z grupy 51 lat i więcej oraz tylko 12 do 15% z przedziału 18 do 30 lat.

Udział respondentów deklarujących zaufanie instytucjonalne na szczeblu lokalnym (do władz gminy) był wyższy także wśród respondentów starszych i dodatkowo przewyższał udział tych, którzy nie ufali lokalnym władzom (w grupie osób powyżej czterdziestego roku życia). Natomiast przewaga respondentów deklarujących brak zaufania występowała w dwóch najmłodszych grupach wiekowych.

Hipoteza druga, stwierdzająca, że *im większa liczba mieszkańców gminy, tym większy poziom kapitału społecznego*, nie znalazła potwierdzenia w wynikach badań i została sfalsyfikowana. Najniższy poziom kapitału społecznego zanotowano wśród respondentów z gmin zaliczonych do grupy 3. Nieco wyż-

szy poziom kapitału społecznego kształtował się wśród respondentów z gmin zaliczonych do grupy 2. Natomiast najwyższy poziom kapitału społecznego zanotowano wśród respondentów z gmin zaliczonych do grupy 1. Oznacza to, że wyższy poziom kapitału społecznego cechował gminy z najmniejszą liczbą mieszkańców (grupa 1) i poziom ten malał wraz z przechodzeniem do kolejnych grup z wyższą liczbą mieszkańców.

Hipoteza mówiąca, że *kapitał społeczny jest pozytywnie skorelowany z kapitałem ludzkim* została potwierdzona w wyniku przeprowadzonych analiz. Respondenci wyodrębnieni pod względem poziomu wykształcenia różnili się między sobą istotnie statystycznie pod względem zarówno kapitału społecznego, jak i każdego jego komponentu. W każdym analizowanym przypadku zanotowano istotne statystycznie różnice między poszczególnymi grupami. Najwyższy poziom partycypacji wykazywali badani z wykształceniem wyższym, najniższy zaś z wykształceniem zasadniczym zawodowym. Niemal wszystkie grupy respondentów zanotowały ujemny średni poziom zaufania, co świadczy o tym, że respondenci częściej deklarowali brak zaufania do różnych instytucji i osób. Dodatni poziom kapitału społecznego wykazała grupa respondentów z wykształceniem policealnym. Spośród pozostałych grup respondentów relatywnie najwyższy (mimo, że ujemny) poziom kapitału społecznego cechował respondentów z wykształceniem wyższym. Najniższy poziom zaufania zanotowano w grupie z wykształceniem zasadniczym zawodowym. Respondenci posiadający co najmniej wykształcenie średnie notowali dodatni poziom zaangażowania, co oznacza, iż częściej wykazywali zainteresowanie sprawami gminy i chęć zaangażowania się w nie. Największy poziom zaangażowania zanotowano w grupach respondentów z wykształceniem policealnym i wyższym. Konsekwencją takich wyników poszczególnych składowych kapitału społecznego jest najwyższy jego poziom w grupach osób z wykształceniem wyższym i policealnym, co potwierdza hipotezę o dodatniej korelacji kapitału społecznego i kapitału ludzkiego.

Hipoteza czwarta *wiązała wyższy poziom zaufania (w różnych jego wymiarach) z wyższym poziomem zaangażowania i aktywności społecznej*, co znalazło potwierdzenie w wynikach badań. W zaangażowaniu i aktywności społecznej największą rolę odgrywało zaufanie wobec innych (siła oddziaływania 0,968), z czego najwyższe oddziaływanie miało zaufanie do innych ludzi (siła oddziaływania 0,663). Specyfiką zachowań obywatelskich jest wysoki stopień kumulowania tzn. deklarowane zaufanie współlistnieje często z zaangażowaniem i aktywnością społeczną. Respondenci, deklarujący zaufanie do innych angażują się też w sprawy gminy, uczestniczą w zebraniach i interesują tym, co się dzieje w gminie. Z uwagi jednak na niewystarczający stopień dopasowania oszacowanego modelu postawiona hipoteza wymaga dalszych analiz.

Hipoteza piąta stwierdzała, że *spośród trzech czynników – zaufania, zaangażowania i partycypacji – na kapitał społeczny najsilniejszy wpływ ma zaangażowanie*. Tak sformułowana hipoteza została potwierdzona wynikami badań. Choć oszacowany w wyniku regresji zmiennej zależnej model kapitału społecznego ( $-0,7009 + 1,0029 \times \text{zaufanie} + 0,9917 \times \text{zaangażowanie} + 1,7145 \times \text{partycypacja}$ ) wskazuje, że najsilniejszy wpływ spośród trzech badanych zmiennych ma partycypacja, to dotyczy to wyłącznie grupy osób biorących udział w ostatnich wyborach samorządowych. W odniesieniu do wszystkich uczestników badań ten wpływ jest już zdecydowanie niższy. Natomiast wyniki regresji zmiennej zależnej nieuwzględniającej zmiennej partycypacja pozwoliły oszacować model (), który wskazuje, że najsilniej na kapitał społeczny oddziałuje zaangażowanie.

Ostatnia hipoteza mówiąca, że *wyższy kapitał społeczny wiąże się z wyższym ogólnym wskaźnikiem rozwoju społeczno-gospodarczego gminy* została sfalsyfikowana, gdyż wyniki badań nie pozwoliły jednoznacznie potwierdzić sformułowanej hipotezy. Może to wynikać z niskiego poziomu rozwoju gmin wiejskich. Zgodnie z wynikami wielu badań empirycznych dodatnia korelacja między poziomem produktu krajowego brutto a poziomem kapitału społecznego występuje w społecznościach o wysokim stopniu rozwoju gospodarczego. W gospodarkach słabo rozwiniętych kapitał społeczny ma mniejsze znaczenie. Przeprowadzona analiza wykazała, że zaufanie i większy kapitał społeczny koresponduje z ogólnym wskaźnikiem rozwoju w przypadku gmin, w których jest najmniej podmiotów gospodarczych oraz fundacji, stowarzyszeń i organizacji społecznych niedawno powstałych. Może to wskazywać na swoiste przejmowanie obszaru działania organizacji pozarządowych przez kapitał społeczny. Dodatkowo, dodatnia korelacja wystąpiła w odniesieniu do kapitału społecznego i rozwoju gospodarczego opartym na specyfice rynku pracy. Z uwagi jednak na brak korelacji we wszystkich wymiarach współczynnika rozwoju Hellwiga powyższa zależność nie została potwierdzona jednoznacznie. Można sądzić, opierając się na literaturze przedmiotu i przeprowadzonych badaniach, że do rozwoju gospodarczego relatywnie słabo rozwiniętych gmin wiejskich województwa zachodniopomorskiego, w bieżącym okresie nadal wystarczy poprawa jakości kapitału ludzkiego. Nie wyklucza to jednak konieczności budowania i pomnażania kapitału społecznego, który może okazać się kluczowy do dalszego rozwoju społeczno-gospodarczego w gminach wiejskich w kolejnych latach, po osiągnięciu wyższego poziomu PKB *per capita*. A kapitał społeczny jest kategorią kreowaną w długiej perspektywie, stąd potrzeba uwzględnienia instrumentów wzmacniających jego jakość podczas formułowania bieżących strategii rozwoju gmin.

Podsumowując badania, należy zwrócić uwagę na kilka dodatkowych wniosków i spostrzeżeń sformułowanych na podstawie przeprowadzonych badań, które uzupełniają postawione hipotezy badawcze.



Mieszkańcy gmin wiejskich województwa zachodniopomorskiego wykazywali umiarkowany poziom zaufania, zaangażowania i partycypacji, a w konsekwencji – kapitału społecznego. Najwyższy poziom zaufania i zaangażowania zanotowano w gminach: Brzeźno, Ostrowice i Kozielice, zaś poziom partycypacji – odpowiednio w gminach: Bierzwnik, Kobyłanka, Krzęcin, Karnice, Wierzchowo, Świerżno, Stare Czarnowo, Rymań, Sławoborze, Nowogródek Pomorski, Marianowo, Warnice, Grzmiąca, Siemyśl, Bielice, Stara Dąbrowa, Rąbino, Radowo Małe, Brojce, Ustronie Morskie, Mielno, Rewal. Z kolei poziom kapitału społecznego był najwyższy w gminach: Brzeźno, Ostrowice i Kozielice. Wskazuje to na zależność kapitału społecznego od wielkości gminy (liczby mieszkańców), im mniejsza liczebnie gmina, tym poziom zaufania, zaangażowania i kapitału społecznego wyższy. Można więc sądzić, że zgodnie z przyjętymi na wstępie założeniami siła i kondycja kapitału społecznego słabnie wraz ze wzrostem promienia jego oddziaływania, potwierdzając konieczność prowadzenia badań o zasięgu lokalnym.

Respondenci nie przejawiają zainteresowania sprawami gminy i bardzo niewielki odsetek z nich działa na rzecz lokalnej społeczności. Są też słabo zorientowani w działaniach gminnych i przeważnie w ich ocenie sami mają niewielkie możliwości kontrolowania działalności władz gminy. To niskie poczucie sprawstwa jest jednym z ważniejszych powodów powstrzymywania się respondentów od aktywności lokalnej. Mimo tego uczestnicy badań raczej deklarowali zaufanie do władz gminy. Przeważały oceny, iż osobiście nie mają oni wpływu na to, co dzieje się w ich gminie. Większość z nich nie podjęła nigdy żadnej aktywności na rzecz gminy, a tylko nieliczni pełnili kiedykolwiek rolę inicjatora lub głównego realizatora jakiegoś przedsięwzięcia w działalności społecznej (przeważnie byli w tych przedsięwzięciach czynnymi lub biernymi uczestnikami). Ponadto, tylko nieliczni byli członkami partii politycznych czy organizacji społecznych.

Uczestnicy badań z zachodniopomorskich gmin wiejskich mają ograniczone zaufanie do innych ludzi, a większości instytucji publicznych nie darzą w ogóle zaufaniem. Jedynie w przypadku instytucji takich jak NBP i sądy oraz w przypadku członków rodziny i sąsiadów większość uczestników badań zadeklarowała zaufanie wobec nich. Sytuacja zawodowa istotnie oddziaływała na zaufanie wobec innych ludzi. Uczestnicy badań pracujący w sektorze prywatnym najczęściej uważali, iż ostrożności w postępowaniu z ludźmi nigdy za wiele, natomiast najmniejszy udział deklarujących ostrożność dotyczył niepracujących. Jednocześnie udział respondentów ufających innym ludziom był najwyższy w grupie pracujących w sektorze publicznym i niepracujących.

Respondenci w zdecydowanej większości deklarowali udział, zarówno w ostatnich, jak i kolejnych wyborach samorządowych.

Jak wynika z przeprowadzonych badań, poziom zaangażowania respondentów z zachodniopomorskich gmin wiejskich był niski, dodatkowo często przyjmował wartości ujemne. Ponadto był zróżnicowany sytuacją zawodową respondentów. W wyniku przeprowadzonych analiz uznano, że respondenci pracujący w sektorze publicznym i niepracujący notowali dodatni średni poziom zaangażowania. Z kolei, uczestnicy pracujący w sektorze prywatnym, zarówno u kogoś, jak i prowadzący własną działalność gospodarczą, notowali ujemny średni poziom zaangażowania, co oznacza, że relatywnie rzadko uczestniczyli w działalności na rzecz lokalnej społeczności. Dalsze analizy potwierdziły, że zaangażowanie jest zdeterminowane sytuacją zawodową, w jakiej znajdują się respondenci z danej gminy i w dużym stopniu warunkuje poziom uczestnictwa w życiu gminy. Zależność między kapitałem społecznym a zaangażowaniem była najsilniejsza wśród respondentów pracujących w sektorze publicznym, najsłabsza zaś wśród niepracujących.

Przeprowadzone badania wskazały istotną zależność między zainteresowaniem, i w konsekwencji również zaangażowaniem respondentów w poprawę sytuacji w gminie, a zaufaniem zgeneralizowanym. Mimo że poziom zaufania zgeneralizowanego nie był wysoki, to jednak rzeczywiste wskaźniki zdają się być wyższe niż te deklarowane. Uczestników badań z zachodniopomorskich gmin wiejskich charakteryzuje wysoki poziom zaufania, ale do osób dobrze sobie znanych. Cechuje ich ponadto relatywnie wysoki poziom wzajemnej sąsiedzkiej pomocy i nieformalne związki, czego nie wychwytyją statystyki, z uwagi na ukierunkowanie na formalne aspekty życia mieszkańców.

Rozkład wyników zaufania, zaangażowania, partycypacji i sumarycznego kapitału społecznego umożliwił oszacowanie modeli kapitału społecznego uwzględniających jedną zmienną objaśniającą, tj. zaufanie i zaangażowanie (partycypacja nie została wykorzystana w modelu z jedną zmienną objaśniającą) – obejmujących wszystkich respondentów, jak i przy wyodrębnieniu poszczególnych grup respondentów zróżnicowanych pod względem płci, wieku, wykształcenia, dochodów, sytuacji zawodowej oraz grupy gmin.

Wśród poszczególnych elementów kapitału społecznego (zaufanie, zaangażowanie i partycypacja) najczęściej w badanej próbie występowały obok siebie: wysoki poziom zaufania wobec innych ludzi, instytucji i władz gminy, podejmowanie aktywności na rzecz gminy oraz pełnienie roli inicjatora lub głównego realizatora przedsięwzięcia w działalności społecznej. Wskazuje to na tendencję do kumulowania się (współwystępowania) cech determinujących kapitał społeczny i jego komponenty.

Modele ze zmienną zaufanie, jako zmienną objaśniającą, cechowały się wyższym współczynnikiem determinacji, a tym samym w większym stopniu objaśniały zmienną kapitał społeczny. Wyniki badań dotyczące zaufania, za-

angażowania, partycypacji i sumarycznego kapitału społecznego umożliwiły oszacowanie modeli kapitału społecznego zawierającego zarówno dwie zmienne objaśniające (tj. zaufanie i zaangażowanie), jak i trzy zmienne objaśniające (tj. zaufanie, zaangażowanie i partycypację) uwzględniające wszystkich uczestników badań. Natomiast dla poszczególnych grup respondentów zróżnicowanych pod względem płci, wieku, wykształcenia, dochodów, sytuacji zawodowej oraz zamieszkiwanej grupy gmin nie było możliwe oszacowanie wiarygodnego modelu z trzema zmiennymi objaśniającymi.

Oszacowany model równań strukturalnych wykazał, że niższe dochody sprzyjają zainteresowaniu sprawami gminy, inicjatywie oraz udziałowi w wyborach samorządowych. Ponadto, model ten wykazał, że zainteresowaniu sprawami gminy sprzyja krótszy okres zamieszkania w danej gminie, natomiast inicjatywie sprzyja większe zaufanie do innych ludzi. Oszacowany model SEM pozwolił również na stwierdzenie, że udział w wyborach rośnie wraz z oceną osobistego wpływu na to, co dzieje się w gminie. Model ten nie cechuje się jednak odpowiednią dobrocią dopasowania.

Analiza poziomu kapitału społecznego w relacji do wskaźników rozwoju społeczno-gospodarczego w Polsce wykazuje dodatnie związki tylko w niektórych grupach gmin. Ma to swoje uzasadnienie – jak się wydaje – w wynikach prezentowanych wcześniej badań (Czapiński 2013) wskazujących na dodatnią korelację między kapitałem społecznym i PKB wyłącznie w gospodarkach wysoko rozwiniętych. Natomiast Polska w przytaczanych badaniach została ujęta w grupie krajów słabo rozwiniętych, w których dodatnia korelacja między PKB a kapitałem społecznym nie wystąpiła. W tych krajach bowiem (do których zaliczono również Polskę) do wzrostu PKB niezbędny był nadal kapitał ludzki. I choć obecnie Polska spełnia kryteria wskazujące na awans do krajów wysoko rozwiniętych, to jednak obszary wiejskie pod względem PKB *per capita* tego kryterium nie spełniają. Stąd możliwy brak korelacji w niniejszych badaniach między wyliczonym wskaźnikiem rozwoju społeczno-gospodarczego Hellwiga a kapitałem społecznym w gminach wiejskich. W przeprowadzonych badaniach w gminach zachodniopomorskich obliczony wskaźnik rozwoju społeczno-gospodarczego Hellwiga był często ujemnie skorelowany z kapitałem społecznym i jego komponentami. Wyjątek stanowił wskaźnik rozwoju Hellwiga wyliczony na podstawie cech wpisanych w wymiar specyfiki lokalnej społeczności. Był on dodatnio skorelowany z kapitałem społecznym i poszczególnymi jego składnikami w poszczególnych latach jak również w okresie 2013–2016, w niektórych grupach gmin.

W odniesieniu do zaprezentowanych wyników badań wskazujących na niski poziom zaangażowania mieszkańców zachodniopomorskich gmin wiejskich należy stwierdzić, że pobudzanie aktywności społeczności lokalnej powinno

być priorytetem we wszystkich programach strategicznych formułowanych przez władze samorządowe. Wyniki badań potwierdziły zależność kapitału społecznego od zaangażowania mieszkańców w sprawy gminy. Poddano weryfikacji istnienie zależności między zaangażowaniem w sprawy gminy (komponent kapitału społecznego) a wykształceniem respondentów. Wyniki analiz przedstawiają niskie zaangażowanie mieszkańców zachodniopomorskich obszarów wiejskich, które było zróżnicowane wykształceniem ankietowanych. Badani posiadający co najmniej wykształcenie średnie notowali dodatni poziom zaangażowania. Natomiast posiadających niższe wykształcenie częściej charakteryzowała bierność, przez co zanotowali ujemne wyniki zaangażowania. Źródłem bierności było w dużej mierze przekonanie mieszkańców o braku realnego wpływu na kształtowanie lokalnej polityki w sferze działań aktywności ekonomicznej i społecznej.

Do wybranych słabych stron kapitału społecznego w gminach wiejskich należy zaliczyć:

- niski stopień zainteresowania sprawami gminy,
- mały udział osób działających na rzecz lokalnej społeczności,
- niski stopień poinformowania na temat działań władz lokalnych,
- poczucie niewielkiego wpływu na to, co dzieje się w gminie,
- poczucie niewielkich możliwości kontrolowania władz gminy,
- większość nigdy nie podjęła jakichkolwiek prób działania dla dobra gminy,
- niski stopień inicjowania i/lub czynnego uczestnictwa w działaniach na rzecz gminy,
- niski stopień członkostwa w organizacjach politycznych i społecznych,
- niski stopień zaufania zgeneralizowanego,
- niski stopień zaufania publicznego (do instytucji) – wyjątkiem jest NBP.

Z kolei wśród silnych stron kapitału społecznego w gminach wiejskich należy wymienić m.in.:

- relatywnie wysoki poziom zaufania do władz lokalnych,
- relatywnie wysoki stopień zaufania prywatnego,
- wysoki poziom zaufania instytucjonalnego wobec NBP i sądów,
- relatywnie wysoki poziom partycypacji obywatelskiej rzeczywistej i potencjalnej (deklarowanej).

W celu kreowania kapitału społecznego i w konsekwencji także budowania dobrobytu należy wykorzystać wyliczone powyżej atuty do niwelowania słabości zachodniopomorskich społeczności wiejskich i skupić się na tych aspektach, które najsilniej oddziałują na budowanie kapitału społecznego i przełamywanie barier w jego rozwoju.

Efekty występowania kapitału społecznego i poszczególnych jego komponentów są wyraźniejsze w rzeczywistości lokalnej niż statystycznej, stąd kon-

kluzje formułowane na podstawie badań prowadzonych w terenie niosą więcej optymizmu niż te „zza biurka”. Kapitał społeczny jest kategorią zakorzenioną w lokalnej społeczności, nie ma zatem charakteru uniwersalnego i uwarunkowany jest lokalną specyfiką. Dlatego badania, których przedmiotem jest kapitał społeczny lub jego komponenty powinny być osadzone lokalnie. Poziom zaangażowania lokalnej społeczności wydaje się istotny dla uwidocznienia efektów posiadanego kapitału, który nie zostanie spożytkowany, jeśli mieszkańcy nie będą aktywnie uczestniczyć w życiu gminy.

Kapitał społeczny może być umacniany różnymi metodami i w różnych obszarach np. poprzez sport, który kształtuje postawy prospołeczne i ma relatywnie szeroki zasięg, gdyż jego podmiotami są zarówno sami sportowcy, jak i osoby zaangażowane w jego organizację tj. rodzice, trenerzy, osoby postronne.

Duży wpływ na kreowanie kapitału społecznego ma także uczestnictwo w wydarzeniach i przedsięwzięciach o charakterze kulturalnym, gdyż tego typu inicjatywy wzmacniają poczucie wspólnoty i tożsamości. Przestrzenią do jego budowania w gminach wiejskich w tym trybie mogą być biblioteki, domy kultury, festyny i inne podobne wydarzenia, których tematem przewodnim będą wartości tradycyjne czy patriotyczne, spajające środowiska lokalne, kultywujące lokalną tradycję i dziedzictwo.

Biorąc pod uwagę wiek, jako ważną determinantę budowania kapitału społecznego przy jednocześnie dużym wachlarzu możliwości organizacyjnych (sport, zawody, ogniska, spotkania okazjonalne itp.) dużą rolę w rozwijaniu kapitału społecznego na szczeblu lokalnym powinna mieć szkoła jako naturalna płaszczyzna zaangażowania w różnego rodzaju aktywności zarówno społeczność rodziców, uczniów, jak i nauczycieli, a często także radę gminy, radę osiedla czy po prostu społeczność gminną.

Przedstawione wyniki badań dotyczące gmin wiejskich województwa zachodniopomorskiego w ogólnej wymowie nie odbiegają zbytnio od sformułowanych w literaturze krajowej wniosków. Jednak niskie wskaźniki kapitału społecznego obszarów wiejskich ujawniane w statystyce nie są adekwatne do rzeczywistości. Przeprowadzone badania wskazały wyższy poziom kapitału społecznego niż wynikałoby to z formalnych danych, gdyż formalne członkostwo w organizacjach niemal nie istniało, natomiast nieformalna aktywność była zauważalna. Kapitał społeczny, więzi, współpraca, zaangażowanie nie są wychwytywane przez probierze statystyki publicznej, a nawet słabo wychwytywane w badaniach empirycznych z uwagi na ich niemierzalność. W konsekwencji, powszechna opinia o niskim poziomie kapitału społecznego na obszarach wiejskich w znacznym stopniu wynika z oczekiwań dotyczących sposobu funkcjonowania społeczeństwa obywatelskiego w liberalnej demokracji, jak również z uproszczonej diagnozy wiejskiej rzeczywistości. Nie jest możliwe

empiryczne ujęcie realnie istniejących relacji i zależności. Odejście jednak od uproszczeń w celu skonstruowania modelu bliższego rzeczywistości niesie ze sobą ryzyko zbyt dużego zagęszczenia danych i w konsekwencji skomplikowania modelu oraz zagubienia cech istotnych dla badanego zjawiska. Zatem żadna skrajność nie jest właściwa, pozostaje dalsze poszukiwanie mierników lepiej wychwytyjących nieformalne więzi i współpracę między znającymi się członkami społeczności, które pozytywnie oddziałują na zasoby posiadanego kapitału społecznego i funkcjonowanie wspólnoty.

Oprócz wyników analizy empirycznej wartość dodaną niniejszej publikacji stanowi także zaproponowany kompleksowy, wielowymiarowy i uwzględniający specyfikę danej wspólnoty model konceptualny kapitału społecznego. W rezultacie przeprowadzonych badań nowy model kapitału społecznego nie uwzględnia partycypacji, z uwagi na jej oddziaływanie na kapitał społeczny wyłącznie w grupie uczestników biorących udział w wyborach samorządowych i brak oddziaływania wśród pozostałych respondentów. Dodatkowym argumentem wykluczającym partycypację z modelu jest fakt, że zmienna ta ma charakter incydentalny i nie generuje efektów mnożnikowych.

Wielowymiarowość kapitału społecznego i wykorzystanie szerokiego spektrum narzędzi analizy pozwoliło zidentyfikować i ocenić wiele czynników mających wpływ na jego poziom w gminach wiejskich. Umożliwiło także zbadanie siły zależności między kapitałem społecznym a jego komponentami. Modelowanie równań strukturalnych, mimo że nie pozwoliło jednoznacznie wyliczyć zamkniętego zestawu cech determinujących poziom kapitału społecznego, to dało podstawy do zasygnalizowania, które z nich są istotne w procesie budowania sprzyjających kreowaniu kapitału społecznego warunków. Rozważania podjęte w pracy i wyniki przeprowadzonych badań, mimo że uzupełniły luki w teorii oraz badaniach empirycznych, implikują do stawiania kolejnych pytań badawczych. Mogą być też inspiracją do dalszych analiz w zakresie poszerzania wiedzy dotyczącej kapitału społecznego. Wnioski sformułowane w niniejszej pracy badawczej mogą być podstawą do konstruowania strategii i programów rozwoju lokalnego uwzględniających kapitał społeczny i jego zróżnicowanie przestrzenne oraz czynniki determinujące jego rozwój, wśród których duże znaczenie ma kapitał ludzki.

# ● ● ● ANEKS

Tabela 1. Struktura respondentów według zamieszkiwanej gminy (%)

L.p.	Gmina	Udział respondentów w próbie	L.p.	Gmina	Udział respondentów w próbie
1	Banie (N=23)	0,95	26	Osina (N=47)	1,95
2	Będzino (N=26)	1,08	27	Ostrowice (N=47)	1,95
3	Białogard (N=29)	1,20	28	Postomino (N=32)	1,33
4	Bielice (N=46)	1,91	29	Przelevice (N=25)	1,04
5	Bierzwnik (N=72)	2,99	30	Przybiernów (N=44)	1,83
6	Biesiekierz (N=27)	1,12	31	Radowo Małe (N=49)	2,03
7	Boleszkowice (N=29)	1,20	32	Rąbino (N=34)	1,41
8	Brojce (N=48)	1,99	33	Rewal (N=24)	1,00
9	Brzeżno (N=50)	2,08	34	Rymań (N=40)	1,66
10	Darłowo (N=23)	0,95	35	Siemysł (N=28)	1,16
11	Dobra (Szczecińska) (N=176)	7,31	36	Sławno (N=38)	1,58
12	Dolice (N=38)	1,58	37	Sławoborze (N=61)	2,53
13	Dygowo (N=26)	1,08	38	Stara Dąbrowa (N=25)	1,04
14	Grzmiąca (N=35)	1,45	39	Stare Czarnowo (N=35)	1,45
15	Karnice (N=39)	1,62	40	Stargard Szczeciński (N=166)	6,89
16	Kobylanka (N=36)	1,49	41	Stepnica (N=33)	1,37
17	Kołbaskowo (N=145)	6,02	42	Szczecinek (N=31)	1,29
18	Kołobrzeg (N=156)	6,48	43	Świdwin (N=27)	1,12
19	Kozielice (N=40)	1,66	44	Świerzno (N=41)	1,70
20	Krzęcin (N=49)	2,03	45	Świeszyno (N=28)	1,16
21	Malechowo (N=30)	1,25	46	Ustronie Morskie (N=23)	0,95
22	Manowo (N=31)	1,29	47	Wałcz (N=148)	6,14
23	Marianowo (N=48)	1,99	48	Warnice (N=29)	1,20
24	Mielno (N=33)	1,37	49	Widuchowa (N=14)	0,58
25	Nowogródek Pomorski (N=26)	1,08	50	Wierzchowo (N=59)	2,45

Tabela 2. Zaufanie do różnych instytucji z uwzględnieniem płci badanych

		Płeć				Wyniki chi- kwadrat
		Kobiety		Mężczyźni		
		N	%	N	%	
Banków komercyjnych	Tak	323	23,14	244	24,09	$X^2=6,93$ ; $df=2$ ; $p=0,031$
	Nie	733	52,51	568	56,07	
	Trudno powiedzieć	340	24,36	201	19,84	
Narodowego Banku Polskiego	Tak	714	51,15	512	50,54	$X^2=12,61$ ; $df=2$ ; $p=0,002$
	Nie	328	23,50	293	28,92	
	Trudno powiedzieć	354	25,36	208	20,53	
Sejmu	Tak	132	9,46	69	6,81	$X^2=83,331$ ; $df=2$ ; $p=0,000$
	Nie	949	67,98	848	83,71	
	Trudno powiedzieć	315	22,56	96	9,48	
Prezydenta	Tak	573	41,05	341	33,66	$X^2=13,632$ ; $df=2$ ; $p=0,001$
	Nie	600	42,98	493	48,67	
	Trudno powiedzieć	223	15,97	179	17,67	
Parlamentu Europejskiego	Tak	336	24,07	283	27,94	$X^2=124,655$ ; $df=2$ ; $p=0,000$
	Nie	461	33,02	510	50,35	
	Trudno powiedzieć	599	42,91	220	21,72	
Policji	Tak	498	35,67	374	36,92	$X^2=75,953$ ; $df=2$ ; $p=0,000$
	Nie	595	42,62	549	54,20	
	Trudno powiedzieć	303	21,70	90	8,88	
Rządu	Tak	158	11,32	183	18,07	$X^2=197,988$ ; $df=2$ ; $p=0,000$
	Nie	741	53,08	723	71,37	
	Trudno powiedzieć	497	35,60	107	10,56	
ZUS-u	Tak	147	10,53	85	8,39	$X^2=165,532$ ; $df=2$ ; $p=0,000$
	Nie	838	60,03	838	82,72	
	Trudno powiedzieć	411	29,44	90	8,88	
Giełdy	Tak	215	15,40	232	22,90	$X^2=122,151$ ; $df=2$ ; $p=0,000$
	Nie	507	36,32	517	51,04	
	Trudno powiedzieć	674	48,28	264	26,06	
Otwartych funduszy emerytalnych	Tak	56	4,01	82	8,09	$X^2=77,867$ ; $df=2$ ; $p=0,000$
	Nie	807	57,81	706	69,69	
	Trudno powiedzieć	533	38,18	225	22,21	
Sądów	Tak	645	46,20	478	47,19	$X^2=39,948$ ; $df=2$ ; $p=0,000$
	Nie	467	33,45	421	41,56	
	Trudno powiedzieć	284	20,34	114	11,25	
Towarzystw ubezpieczeniowych	Tak	138	9,89	102	10,07	$X^2=49,017$ ; $df=2$ ; $p=0,000$
	Nie	803	57,52	709	69,99	
	Trudno powiedzieć	455	32,59	202	19,94	



		Płeć				Wyniki chi-kwadrat
		Kobiety		Mężczyźni		
		N	%	N	%	
Członków rodziny	Tak	1243	89,04	943	93,09	$X^2=11,512$ ; $df=2$ ; $p=0,003$
	Nie	35	2,51	15	1,48	
	Trudno powiedzieć	118	8,45	55	5,43	
Sąsiadów	Tak	1017	72,85	824	81,34	$X^2=24,757$ ; $df=2$ ; $p=0,000$
	Nie	299	21,42	157	15,50	
	Trudno powiedzieć	80	5,73	32	3,16	

Odpowiedzi dotyczące zaufania uczestników badań do poszczególnych instytucji sumują się do 100  
Źródło: wyniki badań własnych.

Tabela 3. Zaufanie do różnych instytucji z uwzględnieniem wieku badanych (%)

Instytucja	Odpowiedź	18-20 lat	21-26 lat	27-30 lat	31-40 lat	41-50 lat	51 lat i więcej	Wyniki chi-kwadrat
Banków komercyjnych	Tak	27,63	17,02	29,17	17,52	24,06	32,59	$X^2=73,597$ ; $df=10$ ; $p=0,000$
	Nie	45,66	64,05	46,25	61,97	54,25	42,72	
	Trudno powiedzieć	26,71	18,93	24,58	20,51	21,70	24,68	
Narodowego Banku Polskiego	Tak	40,64	64,05	40,83	58,12	53,07	37,34	$X^2=105,127$ ; $df=10$ ; $p=0,000$
	Nie	32,88	17,59	34,58	19,87	23,58	34,49	
	Trudno powiedzieć	26,48	18,36	24,58	22,01	23,35	28,16	
Sejmu	Tak	6,16	6,31	10,83	8,97	7,31	13,29	$X^2=37,713$ ; $df=10$ ; $p=0,000$
	Nie	72,60	79,73	70,42	77,14	76,65	65,51	
	Trudno powiedzieć	21,23	13,96	18,75	13,89	16,04	21,20	
Prezydenta	Tak	48,40	39,58	36,67	30,56	30,90	42,09	$X^2=68,036$ ; $df=10$ ; $p=0,000$
	Nie	37,90	47,80	39,17	52,35	52,12	37,03	
	Trudno powiedzieć	13,70	12,62	24,17	17,09	16,98	20,89	
Parlamentu Europejskiego	Tak	31,96	18,55	32,92	24,15	23,35	28,80	$X^2=124,069$ ; $df=10$ ; $p=0,000$
	Nie	40,64	55,64	39,17	33,33	29,48	40,19	
	Trudno powiedzieć	27,40	25,81	27,92	42,52	47,17	31,01	
Policji	Tak	39,27	39,77	37,92	28,85	36,79	34,81	$X^2=35,973$ ; $df=10$ ; $p=0,000$
	Nie	42,47	49,14	45,42	55,13	46,46	43,35	
	Trudno powiedzieć	18,26	11,09	16,67	16,03	16,75	21,84	
Rządu	Tak	13,24	9,75	16,67	12,82	16,27	19,94	$X^2=57,974$ ; $df=10$ ; $p=0,000$
	Nie	63,70	69,02	64,58	59,62	49,53	56,96	
	Trudno powiedzieć	23,06	21,22	18,75	27,56	34,20	23,10	
ZUS-u	Tak	10,27	6,31	13,75	8,12	9,91	12,97	$X^2=25,106$ ; $df=10$ ; $p=0,005$
	Nie	66,21	72,66	66,67	70,51	73,58	64,56	
	Trudno powiedzieć	23,52	21,03	19,58	21,37	16,51	22,47	

<b>Giedy</b>	<b>Tak</b>	16,44	13,77	27,92	16,24	17,69	26,90	<b>X<sup>2</sup>=158,092;</b> <b>df=10;</b> <b>p=0,000</b>
	<b>Nie</b>	53,20	50,29	46,67	32,05	28,77	45,57	
	<b>Trudno powiedzieć</b>	30,37	35,95	25,42	51,71	53,54	27,53	
<b>Otwartych funduszy emerytalnych</b>	<b>Tak</b>	4,34	4,97	10,00	4,06	5,19	8,86	<b>X<sup>2</sup>=91,453;</b> <b>df=10;</b> <b>p=0,000</b>
	<b>Nie</b>	66,89	74,57	59,17	60,47	49,76	61,39	
	<b>Trudno powiedzieć</b>	28,77	20,46	30,83	35,47	45,05	29,75	
<b>Sądów</b>	<b>Tak</b>	42,47	41,30	47,08	53,21	50,94	45,25	<b>X<sup>2</sup>=60,633;</b> <b>df=10;</b> <b>p=0,000</b>
	<b>Nie</b>	35,39	47,23	32,92	35,04	32,55	33,23	
	<b>Trudno powiedzieć</b>	22,15	11,47	20,00	11,75	16,51	21,52	
<b>Towarzystw ubezpieczeniowych</b>	<b>Tak</b>	10,27	8,22	13,75	7,26	10,85	12,34	<b>X<sup>2</sup>=22,282;</b> <b>df=10;</b> <b>p=0,014</b>
	<b>Nie</b>	63,93	66,73	65,00	63,03	58,73	57,91	
	<b>Trudno powiedzieć</b>	25,80	25,05	21,25	29,70	30,42	29,75	
<b>Członków rodziny</b>	<b>Tak</b>	96,12	82,98	91,67	96,15	87,26	92,09	<b>X<sup>2</sup>=79,416;</b> <b>df=10;</b> <b>p=0,000</b>
	<b>Nie</b>	0,91	4,40	0,83	1,07	2,36	1,90	
	<b>Trudno powiedzieć</b>	2,97	12,62	7,50	2,78	10,38	6,01	
<b>Sąsiadów</b>	<b>Tak</b>	87,67	70,94	86,25	65,17	71,46	85,76	<b>X<sup>2</sup>=141,507;</b> <b>df=10;</b> <b>p=0,000</b>
	<b>Nie</b>	7,53	23,90	9,58	27,78	27,36	9,18	
	<b>Trudno powiedzieć</b>	4,79	5,16	4,17	7,05	1,18	5,06	

Odpowiedzi dotyczące zaufania uczestników badań do poszczególnych instytucji sumują się do 100

Źródło: wyniki badań własnych.

Tabela 4. Zaufanie do różnych instytucji z uwzględnieniem wykształcenia badanych (%)

<b>Zaufaie do:</b>	<b>Odpowiedź</b>	<b>Wyższe</b>	<b>Police- alne</b>	<b>Śred- nie</b>	<b>Zasad- nicze zawo- dowe</b>	<b>Podst. i gim- nazjal- ne</b>	<b>Wyniki chi- kwadrat</b>
<b>Banków komercyj- nych</b>	<b>Tak</b>	33,64	51,22	21,28	5,79	28,26	<b>X<sup>2</sup>=236,228;</b> <b>df=8;</b> <b>p=0,000</b>
	<b>Nie</b>	32,71	19,51	59,20	93,39	63,04	
	<b>Trudno powiedzieć</b>	33,64	29,27	19,52	0,83	8,70	
<b>Narodowe- go Banku Polskiego</b>	<b>Tak</b>	33,53	19,51	45,28	86,78	56,52	<b>X<sup>2</sup>=145,259;</b> <b>df=8;</b> <b>p=0,000</b>
	<b>Nie</b>	33,53	41,46	31,04	10,74	26,09	
	<b>Trudno powiedzieć</b>	32,94	39,02	23,68	2,48	17,39	
<b>Sejmu</b>	<b>Tak</b>	7,59	41,46	12,48	0,00	0,00	<b>X<sup>2</sup>=159,828;</b> <b>df=8;</b> <b>p=0,000</b>
	<b>Nie</b>	66,94	24,39	71,52	100,00	100,00	
	<b>Trudno powiedzieć</b>	25,47	34,15	16,00	0,00	0,00	
<b>Prezydenta</b>	<b>Tak</b>	40,89	39,02	34,88	16,53	56,52	<b>X<sup>2</sup>=152,29;</b> <b>df=8;</b> <b>p=0,000</b>
	<b>Nie</b>	32,36	24,39	46,56	83,47	43,48	
	<b>Trudno powiedzieć</b>	26,75	36,59	18,56	0,00	0,00	
<b>Parlamentu Europej- skiego</b>	<b>Tak</b>	30,49	34,15	30,40	12,40	32,61	<b>X<sup>2</sup>=140,49;</b> <b>df=8;</b> <b>p=0,000</b>
	<b>Nie</b>	35,05	26,83	47,68	86,78	43,48	
	<b>Trudno powiedzieć</b>	34,46	39,02	21,92	0,83	23,91	

Policji	Tak	41,82	34,15	29,92	9,09	43,48	$X^2=185,227$ ; $df=8$ ; $p=0,000$
	Nie	33,18	36,59	53,60	90,91	56,52	
	Trudno powiedzieć	25,00	29,27	16,48	0,00	0,00	
Rządu	Tak	22,20	26,83	15,20	0,00	0,00	$X^2=165,359$ ; $df=8$ ; $p=0,000$
	Nie	51,75	39,02	69,28	100,00	100,00	
	Trudno powiedzieć	26,05	34,15	15,52	0,00	0,00	
ZUS-u	Tak	9,00	36,59	15,04	0,00	0,00	$X^2=154,142$ ; $df=8$ ; $p=0,000$
	Nie	67,41	19,51	70,24	100,00	100,00	
	Trudno powiedzieć	23,60	43,90	14,72	0,00	0,00	
Giełdy	Tak	30,02	43,90	17,60	6,61	23,91	$X^2=129,506$ ; $df=8$ ; $p=0,000$
	Nie	38,43	24,39	53,60	85,95	47,83	
	Trudno powiedzieć	31,54	31,71	28,80	7,44	28,26	
Otwartych funduszy emerytalnych	Tak	3,62	34,15	8,48	0,00	0,00	$X^2=151,709$ ; $df=8$ ; $p=0,000$
	Nie	63,90	31,71	69,60	97,52	76,09	
	Trudno powiedzieć	32,48	34,15	21,92	2,48	23,91	
Sądów	Tak	39,49	41,46	48,64	21,49	52,17	$X^2=152,481$ ; $df=8$ ; $p=0,000$
	Nie	33,64	19,51	36,64	78,51	47,83	
	Trudno powiedzieć	26,87	39,02	14,72	0,00	0,00	
Towarzystw ubezpieczeniowych	Tak	13,43	24,39	10,88	0,00	0,00	$X^2=128,282$ ; $df=8$ ; $p=0,000$
	Nie	54,44	48,78	69,44	99,17	86,96	
	Trudno powiedzieć	32,13	26,83	19,68	0,83	13,04	
Członków rodziny	Tak	100,00	100,00	100,00	42,15	100,00	$X^2=946,328$ ; $df=8$ ; $p=0,000$
	Nie	0,00	0,00	0,00	12,40	0,00	
	Trudno powiedzieć	0,00	0,00	0,00	45,45	0,00	
Sąsiadów	Tak	100,00	90,24	79,52	23,97	84,78	$X^2=712,699$ ; $df=8$ ; $p=0,000$
	Nie	0,00	0,00	10,88	69,42	10,87	
	Trudno powiedzieć	0,00	9,76	9,60	6,61	4,35	

Odpowiedzi dotyczące zaufania uczestników badań do poszczególnych instytucji sumują się do 100

Źródło: wyniki badań własnych.

Tabela 5. Zaufanie do różnych instytucji z uwzględnieniem dochodów badanych

Zaufanie do:	Odpowiedź	Do 1000 zł	1001-2000 zł	2001-4000 zł	4001-6000 zł	6001-10000zł	Powyżej 10000zł	Wyniki chi-kwadrat
Banków komercyjnych	Tak	30,68	31,57	6,51	38,76	38,73	53,85	$X^2=606,195$ ; $df=10$ ; $p=0,000$
	Nie	33,09	40,96	84,91	29,32	30,99	20,51	
	Trudno powiedzieć	36,23	27,47	8,58	31,92	30,28	25,64	
Narodowego Banku Polskiego	Tak	29,71	36,01	79,80	28,99	35,92	43,59	$X^2=518,064$ ; $df=10$ ; $p=0,000$
	Nie	35,51	31,74	13,46	34,53	31,69	33,33	
	Trudno powiedzieć	34,78	32,25	6,73	36,48	32,39	23,08	

Sejmu	Tak	5,80	1,71	0,65	37,46	27,46	17,95	$X^2=814,678;$ $df=10;$ $p=0,000$
	Nie	70,05	78,16	95,33	30,29	38,03	61,54	
	Trudno powiedzieć	24,15	20,14	4,02	32,25	34,51	20,51	
Prezydenta	Tak	32,85	56,31	31,60	33,88	26,76	38,46	$X^2=436,438;$ $df=10;$ $p=0,000$
	Nie	37,20	31,06	64,60	31,60	34,51	41,03	
	Trudno powiedzieć	29,95	12,63	3,80	34,53	38,73	20,51	
Parlamentu Europejskiego	Tak	28,99	34,30	13,68	35,18	38,73	23,08	$X^2=145,661;$ $df=10;$ $p=0,000$
	Nie	36,96	34,64	51,47	30,62	25,35	28,21	
	Trudno powiedzieć	34,06	31,06	34,85	34,20	35,92	48,72	
Policji	Tak	41,30	51,19	26,71	29,97	34,51	35,90	$X^2=423,402;$ $df=10;$ $p=0,000$
	Nie	32,61	32,59	69,92	37,13	32,39	35,90	
	Trudno powiedzieć	26,09	16,21	3,37	32,90	33,10	28,21	
Rządu	Tak	28,50	6,48	3,04	30,29	31,69	48,72	$X^2=432,947;$ $df=10;$ $p=0,000$
	Nie	48,07	70,99	75,14	32,25	34,51	23,08	
	Trudno powiedzieć	23,43	22,53	21,82	37,46	33,80	28,21	
ZUS-u	Tak	7,00	2,56	1,09	36,81	34,51	41,03	$X^2=690,602;$ $df=10;$ $p=0,000$
	Nie	67,39	77,65	86,21	29,64	33,10	25,64	
	Trudno powiedzieć	25,60	19,80	12,70	33,55	32,39	33,33	
Giełdy	Tak	33,57	19,45	5,21	30,94	25,35	38,46	$X^2=257,172;$ $df=10;$ $p=0,000$
	Nie	36,47	50,68	43,21	34,53	41,55	33,33	
	Trudno powiedzieć	29,95	29,86	51,57	34,53	33,10	28,21	
Otwartych funduszy emerytal.	Tak	4,11	2,39	0,43	22,15	18,31	23,08	$X^2=297,697;$ $df=10;$ $p=0,000$
	Nie	61,35	65,87	70,36	43,97	50,70	46,15	
	Trudno powiedzieć	34,54	31,74	29,21	33,88	30,99	30,77	
Sądów	Tak	43,72	47,27	53,75	34,85	33,10	41,03	$X^2=219,407;$ $df=10;$ $p=0,000$
	Nie	35,02	33,96	42,24	32,90	29,58	30,77	
	Trudno powiedzieć	21,26	18,77	4,02	32,25	37,32	28,21	
Towarzystw ubezpieczeniowych	Tak	10,63	2,90	1,30	32,25	34,51	48,72	$X^2=506,275;$ $df=10;$ $p=0,000$
	Nie	57,73	66,89	76,76	34,53	38,03	35,90	
	Trudno powiedzieć	31,64	30,20	21,93	33,22	27,46	15,38	
Członków rodziny	Tak	93,00	95,73	87,40	95,11	88,73	43,59	$X^2=151,449;$ $df=10;$ $p=0,000$
	Nie	1,69	1,54	2,71	1,30	1,41	7,69	
	Trudno powiedzieć	5,31	2,73	9,88	3,58	9,86	48,72	
Sąsiadów	Tak	93,00	95,73	54,51	81,43	88,73	43,59	$X^2=611,192;$ $df=10;$ $p=0,000$
	Nie	5,31	2,73	40,17	3,91	10,56	53,85	
	Trudno powiedzieć	1,69	1,54	5,32	14,66	0,70	2,56	

Odpowiedzi dotyczące zaufania uczestników badań do poszczególnych instytucji sumują się do 100  
Źródło: wyniki badań własnych.

Tabela 6. Zaufanie do różnych instytucji z uwzględnieniem sytuacji zawodowej badanych (%)

Wyszczególnienie		Pracujący w sektorze publicznym	Pracujący w sektorze prywatnym u kogoś	Pracujący w sektorze prywatnym (wł.dział. gosp.	Niepracujący	Wyniki chi-kwadrat
Banków komercyjnych	Tak	38,53	21,49	21,75	28,15	$X^2=99,806$ ; $df=6$ ; $p=0,000$
	Nie	29,44	57,33	61,25	34,07	
	Trudno powiedzieć	32,03	21,18	17,00	37,78	
Narodowego Banku Polskiego	Tak	32,90	53,26	61,00	22,96	$X^2=99,345$ ; $df=6$ ; $p=0,000$
	Nie	30,30	24,65	21,25	45,19	
	Trudno powiedzieć	36,80	22,09	17,75	31,85	
Sejmu	Tak	32,47	3,96	8,00	21,48	$X^2=387,29$ ; $df=6$ ; $p=0,000$
	Nie	33,77	81,50	80,50	42,96	
	Trudno powiedzieć	33,77	14,55	11,50	35,56	
Prezydenta	Tak	33,33	43,15	20,75	33,33	$X^2=163,882$ ; $df=6$ ; $p=0,000$
	Nie	34,20	44,19	61,75	30,37	
	Trudno powiedzieć	32,47	12,66	17,50	36,30	
Parlamentu Europejskiego	Tak	32,03	25,68	19,50	33,33	$X^2=116,372$ ; $df=6$ ; $p=0,000$
	Nie	29,44	36,76	63,00	34,81	
	Trudno powiedzieć	38,53	37,55	17,50	31,85	
Policji	Tak	29,44	40,35	24,50	31,85	$X^2=154,77$ ; $df=6$ ; $p=0,000$
	Nie	35,50	45,71	65,75	35,56	
	Trudno powiedzieć	35,06	13,94	9,75	32,59	
Rządu	Tak	32,90	10,35	16,50	21,48	$X^2=149,126$ ; $df=6$ ; $p=0,000$
	Nie	33,77	63,85	69,00	45,19	
	Trudno powiedzieć	33,33	25,81	14,50	33,33	
ZUS-u	Tak	34,20	4,69	8,50	31,11	$X^2=405,636$ ; $df=6$ ; $p=0,000$
	Nie	33,33	75,29	81,00	28,15	
	Trudno powiedzieć	32,47	20,02	10,50	40,74	
Gieldy	Tak	31,60	16,98	15,25	25,19	$X^2=150,792$ ; $df=6$ ; $p=0,000$
	Nie	33,77	38,71	66,25	33,33	
	Trudno powiedzieć	34,63	44,31	18,50	41,48	
Otwartych funduszy emerytalnych	Tak	19,05	3,16	7,75	8,15	$X^2=156,182$ ; $df=6$ ; $p=0,000$
	Nie	45,02	62,93	76,00	52,59	
	Trudno powiedzieć	35,93	33,90	16,25	39,26	
Sądów	Tak	35,06	51,67	36,00	36,30	$X^2=124,089$ ; $df=6$ ; $p=0,000$
	Nie	30,74	34,14	52,00	35,56	
	Trudno powiedzieć	34,20	14,18	12,00	28,15	

Wyszczególnienie		Pracujący w sektorze publicznym	Pracujący w sektorze prywatnym u kogoś	Pracujący w sektorze prywatnym (wł.dział. gosp.	Niepracujący	Wyniki chi-kwadrat
Towarzystw ubezpieczeniowych	Tak	34,20	4,56	13,25	24,44	$X^2=284,575$ ; df=6; p=0,000
	Nie	35,93	65,98	71,50	43,70	
	Trudno powiedzieć	29,87	29,46	15,25	31,85	
Członków rodziny	Tak	81,82	96,47	75,25	82,22	$X^2=216,337$ ; df=6; p=0,000
	Nie	3,46	1,10	5,25	2,22	
	Trudno powiedzieć	14,72	2,43	19,50	15,56	
Sąsiadów	Tak	74,03	82,78	51,75	76,30	$X^2=201,535$ ; df=6; p=0,000
	Nie	15,15	14,61	40,00	15,56	
	Trudno powiedzieć	10,82	2,62	8,25	8,15	

Odpowiedzi dotyczące zaufania uczestników badań do poszczególnych instytucji sumują się do 100

Źródło: wyniki badań własnych.

Tabela 7. Zaufanie do różnych instytucji z uwzględnieniem zamieszkiwanej grupy gmin przez badanych (%)

Zauanie do:	Odpowiedź	Grupa 1	Grupa 2	Grupa 3	Wyniki chi-kwadrat
Banków komercyjnych	Tak	30,15	24,82	13,78	$X^2=283,617$ ; df=4; p=0,000
	Nie	36,96	55,36	75,85	
	Trudno powiedzieć	32,89	19,82	10,37	
Narodowego Banku Polskiego	Tak	34,78	52,86	71,05	$X^2=247,415$ ; df=4; p=0,000
	Nie	32,33	24,46	17,95	
	Trudno powiedzieć	32,89	22,68	11,00	
Sejmu	Tak	7,84	21,07	0,00	$X^2=499,439$ ; df=4; p=0,000
	Nie	63,33	60,00	100,00	
	Trudno powiedzieć	28,83	18,93	0,00	
Prezydenta	Tak	44,23	20,89	41,59	$X^2=200,785$ ; df=4; p=0,000
	Nie	33,36	58,04	52,47	
	Trudno powiedzieć	22,40	21,07	5,94	
Parlamentu Europejskiego	Tak	30,53	23,57	20,73	$X^2=97,35$ ; df=4; p=0,000
	Nie	35,44	54,64	36,66	
	Trudno powiedzieć	34,03	21,79	42,60	
Policji	Tak	41,40	18,04	42,10	$X^2=339,77$ ; df=4; p=0,000
	Nie	33,36	59,46	57,90	
	Trudno powiedzieć	25,24	22,50	0,00	

Rządu	Tak	18,81	19,29	4,30	$X^2=172,755$ ; $df=4$ ; $p=0,000$
	Nie	49,62	58,39	77,37	
	Trudno powiedzieć	31,57	22,32	18,33	
ZUS-u	Tak	10,40	21,79	0,00	$X^2=358,761$ ; $df=4$ ; $p=0,000$
	Nie	59,36	56,96	92,16	
	Trudno powiedzieć	30,25	21,25	7,84	
Giełdy	Tak	21,46	20,54	13,27	$X^2=249,051$ ; $df=4$ ; $p=0,000$
	Nie	47,45	56,43	26,04	
	Trudno powiedzieć	31,10	23,04	60,68	
Otwartych funduszy emerytalnych	Tak	7,75	10,00	0,00	$X^2=104,641$ ; $df=4$ ; $p=0,000$
	Nie	59,36	69,11	62,96	
	Trudno powiedzieć	32,89	20,89	37,04	
Sądów	Tak	39,13	35,71	64,35	$X^2=317,662$ ; $df=4$ ; $p=0,000$
	Nie	32,70	46,43	35,65	
	Trudno powiedzieć	28,17	17,86	0,00	
Towarzystw ubezpieczeniowych	Tak	10,87	22,32	0,00	$X^2=214,149$ ; $df=4$ ; $p=0,000$
	Nie	56,62	58,93	73,70	
	Trudno powiedzieć	32,51	18,75	26,30	
Członków rodziny	Tak	100,00	65,71	96,08	$X^2=552,385$ ; $df=4$ ; $p=0,000$
	Nie	0,00	7,68	0,88	
	Trudno powiedzieć	0,00	26,61	3,03	
Sąsiadów	Tak	100,00	36,96	72,82	$X^2=881,858$ ; $df=4$ ; $p=0,000$
	Nie	0,00	45,54	25,41	
	Trudno powiedzieć	0,00	17,50	1,77	

Odpowiedzi dotyczące zaufania uczestników badań do poszczególnych instytucji sumują się do 100  
Źródło: wyniki badań własnych.

Tabela 8. Podstawowe statystyki opisowe zaufania, zaangażowania, partycypacji i łącznego kapitału społecznego w badanych gminach

Gmina	Zaufanie		Zaangażowanie		Partycypacja		Kapitał społeczny	
	Średnia	Odch. stand.	Średnia	Odch. stand.	Średnia	Odch. stand.	Średnia	Odch. stand.
Banie	-4,43	6,27	-1,78	0,42	0,00	0,00	-7,13	5,90
Będzino	-0,08	6,09	1,77	1,45	0,81	0,40	2,31	8,18
Białogard	-4,62	5,94	0,90	1,52	0,62	0,49	-3,48	8,35
Bielice	-1,89	3,66	0,91	1,01	1,00	0,00	0,02	4,33
Bierzwnik	-3,64	2,83	-0,44	0,98	1,00	0,00	-3,08	3,24
Biesiekierz	-6,07	4,75	-1,22	0,42	0,00	0,00	-8,15	4,83
Boleszkowice	-1,38	2,54	1,45	1,12	0,55	0,51	0,38	2,65
Brojce	-0,88	4,48	0,73	1,59	1,00	0,00	0,85	5,50
Brzeźno	0,00	2,94	3,20	1,16	0,56	0,50	3,32	3,27

Darłowo	-3,22	5,80	1,22	1,35	0,74	0,45	-1,52	7,88
Dobra	-7,37	2,27	-1,26	0,72	0,64	0,48	-7,99	1,84
Dolice	-3,74	6,61	1,08	1,65	0,63	0,49	-2,39	9,11
Dygowo	-5,50	4,58	-1,19	0,40	0,15	0,37	-7,31	4,44
Grzmiąca	-3,46	7,09	2,29	3,04	1,00	0,00	-0,17	9,90
Karnice	-3,49	3,41	0,64	1,95	1,00	0,00	-1,85	4,94
Kobylanka	-3,47	3,21	0,17	1,44	1,00	0,00	-2,31	4,39
Kołbaskowo	-4,83	2,42	-0,83	0,66	0,41	0,49	-5,64	2,78
Kołobrzeg	-3,85	2,96	-0,94	0,63	0,78	0,41	-4,16	3,33
Kozielice	0,90	2,33	3,45	0,50	0,78	0,42	4,90	2,36
Krzęcin	-3,18	3,67	0,18	1,58	1,00	0,00	-2,00	4,86
Malechowo	-5,00	5,41	-1,67	0,48	0,00	0,00	-7,63	4,95
Manowo	-5,23	5,12	-1,42	0,50	0,00	0,00	-7,42	5,05
Marianowo	-2,46	3,52	0,96	0,99	1,00	0,00	-0,50	4,17
Mielno	-1,55	7,62	2,00	2,40	1,00	0,00	1,45	9,81
Nowogródek Pomorski	-2,62	2,67	0,88	1,07	1,00	0,00	-0,73	3,38
Osina	-1,49	3,54	1,04	0,88	0,70	0,46	0,26	3,75
Ostrowice	0,15	3,00	3,47	0,50	0,72	0,45	4,06	2,94
Postomino	-3,88	5,55	0,50	0,98	0,06	0,25	-3,59	6,89
Przelewice	-5,84	5,72	-1,04	0,54	0,44	0,51	-7,00	4,92
Przybiernów	-4,23	5,18	-0,11	1,98	0,52	0,51	-4,30	6,06
Radowo Małe	-2,02	3,33	1,45	0,98	1,00	0,00	0,43	3,75
Rąbino	-0,88	3,40	0,24	1,50	1,00	0,00	0,35	4,37
Rewal	-1,42	2,86	2,38	0,49	1,00	0,00	1,96	2,87
Rymań	-3,15	3,36	0,90	1,88	1,00	0,00	-1,25	4,66
Siemyśl	-2,18	3,71	1,04	0,96	1,00	0,00	-0,14	4,41
Sławno	-5,21	6,50	1,03	2,20	0,47	0,51	-4,24	9,56
Sławoborze	-3,20	3,80	1,15	2,34	1,00	0,00	-1,05	5,71
Stara Dąbrowa	-1,96	3,09	1,08	0,95	1,00	0,00	0,12	3,79
Stare Czarnowo	-2,57	3,65	0,17	1,50	1,00	0,00	-1,40	4,75
Stargard Szczeciński	-5,86	2,34	-1,04	0,57	0,58	0,49	-6,63	2,86
Stepnica	-3,94	2,44	-0,67	1,05	0,97	0,17	-3,67	2,76
Szczecinek	-6,19	6,75	0,58	2,20	0,35	0,49	-5,90	9,82
Świdwin	-5,33	4,42	-1,59	0,50	0,00	0,00	-7,74	4,26
Świerzno	-3,61	3,67	0,93	2,28	1,00	0,00	-1,68	5,45
Świeszyno	-3,64	5,09	-1,82	0,39	0,00	0,00	-6,36	4,72
Ustronie Morskie	-1,22	3,16	1,13	1,22	1,00	0,00	0,91	4,06
Wałcz	-6,61	1,81	-1,37	0,64	0,30	0,46	-8,12	2,14
Warnice	-2,48	2,64	1,10	1,18	1,00	0,00	-0,38	3,43
Widuchowa	-4,36	4,75	-1,21	0,43	0,29	0,47	-6,00	4,28
Wierzchowo	-3,05	3,06	0,25	1,76	1,00	0,00	-1,80	4,31

Źródło: wyniki badań własnych.



Tabela 9. Korelacje w grupie 1 między kapitałem społecznym i jego elementami a wskaźnikami rozwoju dla poszczególnych specyfik (według wskaźników X10, X11, X12 i X13; oznaczone wsp. korelacji są istotne z  $p < ,05000$ )

Zmienna	Zaufanie	Zaangażowanie	Partycypacja	Kapitał społeczny
OWR (2013)	-0,211601	-0,048228	<b>-0,681407</b>	-0,239040
OWR (2014)	-0,277422	-0,156056	<b>-0,584733</b>	-0,301395
OWR (2015)	-0,169710	-0,011258	<b>-0,590432</b>	-0,184612
OWR (2016)	-0,177700	-0,020350	-0,532707	-0,181155
OWR (2013-2016)	-0,269813	-0,119183	<b>-0,656380</b>	-0,295154
WR– SLP (2013)	0,391111	0,378622	0,224137	0,409958
1WR– SLP (2014)	0,263437	0,258967	0,116437	0,270764
WR– SLP (2015)	0,209142	0,197030	0,123595	0,215898
WR– SLP (2016)	0,139116	0,190101	-0,022170	0,150585
WR– SLP (2013-2016)	0,228558	0,230316	0,073003	0,232662
WR– SRP (2013)	<b>-0,719663</b>	<b>-0,761426</b>	-0,348009	<b>-0,766069</b>
WR– SRP (2014)	<b>-0,711845</b>	<b>-0,755747</b>	-0,333285	<b>-0,756983</b>
WR– SRP (2015)	<b>-0,719189</b>	<b>-0,734582</b>	-0,335522	<b>-0,753122</b>
WR– SRP (2016)	<b>-0,719242</b>	<b>-0,722461</b>	-0,342088	<b>-0,748899</b>
WR– SRP (2013-2016)	<b>-0,717184</b>	<b>-0,743996</b>	-0,340219	<b>-0,756328</b>
WR– SG (2013)	0,017803	-0,059209	-0,171803	-0,026815
WR– SG (2014)	-0,211628	-0,350301	-0,105146	-0,269506
WR– SG (2015)	-0,239031	-0,382369	-0,038021	-0,288283
WR– SG (2016)	-0,283410	-0,435671	-0,020100	-0,331482
WR– SG (2013-2016)	-0,201404	-0,330358	-0,095686	-0,252681
WR– SS (2013)	-0,538228	-0,392588	<b>-0,785860</b>	<b>-0,600231</b>
WR– SS (2014)	<b>-0,670095</b>	<b>-0,560836</b>	<b>-0,572500</b>	<b>-0,706947</b>
WR– SS (2015)	<b>-0,635540</b>	<b>-0,698446</b>	-0,551587	<b>-0,740290</b>
WR– SS (2016)	<b>-0,776667</b>	<b>-0,792886</b>	-0,410478	<b>-0,829049</b>
WR– SS (2013-2016)	<b>-0,729004</b>	<b>-0,666665</b>	<b>-0,738597</b>	<b>-0,808157</b>
WR– SPG (2013)	0,248697	0,182135	-0,095443	0,214903
WR– SPG (2014)	0,374165	0,266665	-0,009303	0,334466
WR– SPG (2015)	0,430287	0,388269	0,047413	0,421095
WR– SPG (2016)	0,329686	0,306582	-0,036985	0,320426
WR– SPG (2013-2016)	0,333494	0,278314	-0,038802	0,309951

Źródło: wyniki badań własnych.

Tabela 10. Korelacje w grupie 2 między kapitałem społecznym i jego elementami a wskaźnikami rozwoju dla poszczególnych specyfik (według wskaźników X10, X11, X12 i X13; oznaczone wsp. korelacji są istotne z  $p < ,05000$ )

Zmienna	Zaufanie	Zaangażowanie	Partycypacja	Kapitał społeczny
OWR (2013)	0,154528	-0,016063	0,016332	0,078840
OWR (2014)	0,238805	-0,020666	0,032146	0,124791
OWR (2015)	0,101880	-0,086309	-0,000923	0,017743
OWR (2016)	0,173807	-0,057737	0,054201	0,075316
OWR (2013-2016)	0,131563	-0,087763	-0,012738	0,031572
WR– SLP (2013)	<b>0,391662</b>	<b>0,384907</b>	0,329060	<b>0,423320</b>
WR– SLP (2014)	<b>0,439206</b>	<b>0,404959</b>	0,332389	<b>0,454471</b>
WR– SLP (2015)	<b>0,460748</b>	<b>0,423622</b>	<b>0,392941</b>	<b>0,484322</b>
WR– SLP (2016)	<b>0,435683</b>	<b>0,351279</b>	<b>0,356732</b>	<b>0,436813</b>
WR– SLP (2013-2016)	<b>0,422152</b>	<b>0,380165</b>	<b>0,343032</b>	<b>0,438966</b>
WR– SRP (2013)	-0,301538	<b>-0,344153</b>	-0,267884	<b>-0,338593</b>
WR– SRP (2014)	-0,279410	<b>-0,339921</b>	-0,266587	-0,325602
WR– SRP (2015)	-0,286452	-0,333272	-0,275245	-0,328799
WR– SRP (2016)	-0,288646	<b>-0,343791</b>	-0,278154	<b>-0,334529</b>
WR– SRP (2013-2016)	-0,290238	<b>-0,341733</b>	-0,272749	-0,333208
WR– SG (2013)	0,088780	0,171683	0,056776	0,127005
WR– SG (2014)	0,148560	0,221766	0,072261	0,181272
WR– SG (2015)	0,104690	0,167588	-0,023119	0,116966
WR– SG (2016)	0,104379	0,182263	0,048157	0,136216
WR– SG (2013-2016)	0,109097	0,187480	0,033383	0,138961
WR– SS (2013)	-0,067212	-0,277199	-0,147494	-0,168258
WR– SS (2014)	-0,082320	-0,311279	-0,176646	-0,199279
WR– SS (2015)	-0,199471	<b>-0,366659</b>	-0,259204	-0,299912
WR– SS (2016)	-0,121867	<b>-0,368777</b>	-0,237943	-0,257175
WR– SS (2013-2016)	-0,161551	<b>-0,415720</b>	-0,253465	-0,296763
WR– SPG (2013)	0,156567	0,018924	-0,018383	0,081415
WR– SPG (2014)	0,159676	-0,000758	-0,024804	0,076517
WR– SPG (2015)	0,088442	-0,058823	-0,067926	0,006559
WR– SPG (2016)	0,153449	-0,002743	-0,023011	0,069743
WR– SPG (2013-2016)	0,124486	-0,023165	-0,052558	0,042274

Źródło: wyniki badań własnych.

Tabela 11. Korelacje w grupie numer 1 między kapitałem społecznym i jego elementami a wskaźnikami rozwoju dla poszczególnych specyfik (według wskaźników X2, X15, X16 i X33; oznaczone wsp. korelacji są istotne z  $p < ,05000$ )

Zmienna	Zaufanie	Zaangażowanie	Partycypacja	Kapitał społeczny
OWR(2013)	-0,209697	0,190928	-0,351256	-0,083761
OWR(2014)	-0,509908	-0,012941	-0,216993	-0,313633
OWR(2015)	-0,048518	0,464958	0,258940	0,180779
OWR(2016)	-0,596397	-0,119200	-0,382895	-0,420271
OWR(2013-2016)	-0,463888	0,030552	-0,291658	-0,279254
WR– SLP(2013)	0,605989	<b>0,887472</b>	0,472531	0,729099
WR– SLP(2014)	0,575055	0,860136	0,419481	0,695311
WR– SLP(2015)	0,560551	0,864293	0,444089	0,691673
WR– SLP(2016)	0,381345	0,748333	0,268995	0,528278
WR– SLP(2013-2016)	0,540426	0,847454	0,406457	0,669846
WR– SRP(2013)	<b>-0,987069</b>	-0,859194	-0,674396	<b>-0,953340</b>
WR– SRP(2014)	<b>-0,984890</b>	-0,864542	-0,671482	<b>-0,953785</b>
WR– SRP(2015)	<b>-0,986291</b>	-0,866850	-0,675560	<b>-0,956030</b>
WR– SRP(2016)	<b>-0,989850</b>	-0,855481	-0,682350	<b>-0,954433</b>
WR– SRP(2013-2016)	<b>-0,987064</b>	-0,862083	-0,675833	<b>-0,954628</b>
WR– SG(2013)	0,613772	<b>0,916461</b>	0,705234	0,770799
WR– SG(2014)	0,604791	<b>0,911734</b>	0,674201	0,760386
WR– SG(2015)	0,608643	<b>0,914298</b>	0,769716	0,776165
WR– SG(2016)	0,553086	<b>0,882605</b>	0,702255	0,723775
WR– SG(2013-2016)	0,588535	<b>0,909372</b>	0,700973	0,753887
WR– SS(2013)	-0,255743	-0,425833	-0,811719	-0,397923
WR– SS(2014)	-0,873400	<b>-0,945603</b>	-0,591867	<b>-0,914235</b>
WR– SS(2015)	-0,031915	-0,260748	0,370953	-0,074496
WR– SS(2016)	-0,715330	-0,722634	-0,214703	-0,698305
WR– SS(2013-2016)	-0,843852	<b>-0,994653</b>	-0,804869	<b>-0,940328</b>
WR– SPG(2013)	0,223110	0,651053	0,578026	0,440330
WR– SPG(2014)	0,433490	0,697081	0,859331	0,604567
WR– SPG(2015)	0,688912	0,813106	<b>0,949973</b>	0,803350
WR– SPG(2016)	0,375971	0,670160	0,807074	0,558580
WR– SPG(2013-2016)	0,452578	0,721271	0,864069	0,626517

Źródło: wyniki badań własnych.

Tabela 12. Korelacje w grupie numer 2 między kapitałem społecznym i jego elementami a wskaźnikami rozwoju dla poszczególnych specyfik (według wskaźników X2, X15, X16 i X33; oznaczone wsp. korelacji są istotne z  $p < ,05000$ )

Zmienna	Zaufanie	Zaangażowanie	Partycypacja	Kapitał społeczny
OWR(2013)	-0,119326	-0,267050	-0,206994	-0,248636
OWR(2014)	0,209754	-0,204680	-0,194037	-0,072135
OWR(2015)	-0,005387	-0,221976	0,021526	-0,124157
OWR(2016)	-0,080423	-0,362601	-0,100276	-0,260068
OWR(2013-2016)	-0,074305	-0,327164	-0,162872	-0,250495
WR– SLP(2013)	0,050564	-0,262297	-0,304334	-0,167978
WR– SLP(2014)	0,199464	-0,222886	-0,283602	-0,090841
WR– SLP(2015)	0,237386	-0,156193	-0,105924	0,004538
WR– SLP(2016)	0,159929	-0,228466	-0,197648	-0,092809
WR– SLP(2013-2016)	0,097861	-0,266783	-0,254431	-0,144880
WR– SRP(2013)	-0,471256	-0,232264	0,068508	-0,280676
WR– SRP(2014)	-0,444149	-0,270684	0,053500	-0,293094
WR– SRP(2015)	-0,462832	-0,248279	0,070317	-0,285529
WR– SRP(2016)	-0,432285	-0,216903	0,124664	-0,241426
WR– SRP(2013-2016)	-0,453396	-0,244553	0,076606	-0,277443
WR– SG(v.2) (2013)	0,201170	0,235009	0,221913	0,281408
WR– SG(2013)	0,042174	0,206366	0,037105	0,160796
WR– SG(2014)	0,255206	0,215468	-0,002202	0,237632
WR– SG(2015)	0,295987	0,200760	0,031239	0,257009
WR– SG(2016)	0,227798	0,244489	0,094916	0,266032
WR– SG(2013-2016)	0,199373	0,228639	0,018700	0,230588
WR– SS(2013)	0,005829	-0,119256	-0,240803	-0,139191
WR– SS(2014)	0,222514	-0,008154	-0,057836	0,055974
WR– SS(2015)	-0,038540	-0,191455	-0,057159	-0,148446
WR– SS(2016)	0,011492	-0,259571	0,134199	-0,107840
WR– SS(2013-2016)	-0,056471	-0,282370	-0,153104	-0,226879
WR– SPG(2013)	-0,012770	-0,180795	-0,051795	-0,125796
WR– SPG(2014)	0,173424	-0,092496	-0,020385	0,013393
WR– SPG(2015)	0,128275	-0,019064	0,100672	0,058558
WR– SPG(2016)	0,100304	-0,096932	-0,007184	-0,024773
WR– SPG(2013-2016)	0,086794	-0,070700	0,009966	-0,008633

Źródło: wyniki badań własnych.

Tabela 13. Korelacje w grupie numer 3 między kapitałem społecznym i jego elementami a wskaźnikami rozwoju dla poszczególnych specyfik (według wskaźników X2, X15, X16 i X33; oznaczone wsp. korelacji są istotne z  $p < ,05000$ )

Zmienna	Zaufanie	Zaangażowanie	Partycypacja	Kapitał społeczny
OWR(2013)	<b>0,549073</b>	<b>0,424600</b>	0,392860	<b>0,569315</b>
OWR(2014)	<b>0,507712</b>	0,309978	0,384017	<b>0,495123</b>
OWR(2015)	<b>0,418625</b>	0,298104	0,302412	<b>0,421705</b>
OWR(2016)	<b>0,555738</b>	<b>0,471793</b>	<b>0,424311</b>	<b>0,591217</b>
OWR(2013-2016)	<b>0,519204</b>	0,379701	0,373933	<b>0,527779</b>
WR– SLP(2013)	<b>0,413380</b>	0,362165	<b>0,513990</b>	<b>0,482183</b>
WR– SLP(2014)	0,410998	0,347241	<b>0,459391</b>	<b>0,464215</b>
WR– SLP(2015)	0,389154	0,329412	<b>0,515307</b>	<b>0,452466</b>
WR– SLP(2016)	0,382609	0,335149	<b>0,515948</b>	<b>0,451203</b>
WR– SLP(2013-2016)	<b>0,416842</b>	0,356135	<b>0,518984</b>	<b>0,481219</b>
WR– SRP(2013)	0,019436	-0,203875	0,175517	-0,033584
WR– SRP(2014)	0,070896	-0,186624	0,148264	-0,001249
WR– SRP(2015)	0,046016	-0,134381	0,096647	-0,003939
WR– SRP(2016)	0,094318	-0,123479	0,146065	0,037295
WR– SRP(2013-2016)	0,061282	-0,162649	0,150122	0,003191
WR– SG(2013)	0,302154	0,406960	-0,006738	0,339304
WR– SG(2014)	0,152346	0,210377	0,052559	0,191296
WR– SG(2015)	0,051547	0,124147	-0,097797	0,062031
WR– SG(2016)	-0,094393	-0,119677	-0,104793	-0,121448
WR– SG(2013-2016)	0,191193	0,279891	-0,067620	0,214768
WR– SS(2013)	0,144490	0,070172	<b>0,487790</b>	0,205404
WR– SS(2014)	-0,099102	-0,193663	0,286774	-0,086103
WR– SS(2015)	-0,099753	-0,324661	0,113588	-0,165022
WR– SS(2016)	-0,046682	-0,214385	0,164925	-0,081037
WR– SS(2013-2016)	-0,052955	-0,225455	0,349352	-0,054799
WR– SPG(2013)	0,292773	0,223884	-0,059442	0,252924
WR– SPG(2014)	0,288720	0,201777	-0,070639	0,240576
WR– SPG(2015)	0,221665	0,200641	-0,070864	0,198138
WR– SPG(2016)	0,359046	0,329955	0,020206	0,345925
WR– SPG(2013-2016)	0,276460	0,229133	-0,067963	0,243073

Źródło: wyniki badań własnych.

Tabela 14. Korelacje w grupie numer 4 między kapitałem społecznym i jego elementami a wskaźnikami rozwoju dla poszczególnych specyfik (według wskaźników X2, X15, X16 i X33; oznaczone wsp. korelacji są istotne z  $p < ,05000$ )

Zmienna	Zaufanie	Zaangażowanie	Partycypacja	Kapitał społeczny
OWR(2013)	-0,030261	-0,084058	-0,051322	-0,058335
OWR(2014)	0,148733	0,013664	-0,239975	0,025295
OWR(2015)	-0,623666	-0,400612	-0,457918	-0,559383
OWR(2016)	-0,224306	-0,269215	-0,326746	-0,283280
OWR(2013-2016)	-0,356131	-0,308412	-0,355198	-0,369698
WR– SLP(2013)	0,383425	0,838907	<b>0,919184</b>	0,698300
WR– SLP(2014)	0,325439	0,832178	<b>0,904653</b>	0,663771
WR– SLP(2015)	0,235700	0,751074	0,867955	0,581269
WR– SLP(2016)	0,333483	0,746966	<b>0,918338</b>	0,639963
WR– SLP(2013-2016)	0,319498	0,799839	<b>0,907723</b>	0,649682
WR– SRP(2013)	-0,666992	-0,792519	-0,814414	-0,801468
WR– SRP(2014)	-0,641805	-0,749976	-0,758456	-0,761199
WR– SRP(2015)	-0,651240	-0,797274	-0,815668	-0,795585
WR– SRP(2016)	-0,700544	-0,871304	<b>-0,918441</b>	-0,869501
WR– SRP(2013-2016)	-0,675600	-0,811193	-0,834395	-0,816909
WR– SG(2013)	-0,056897	-0,507837	-0,583702	-0,340263
WR– SG(2014)	-0,115242	-0,420304	-0,468321	-0,312057
WR– SG(2015)	0,423398	-0,011206	-0,335683	0,133881
WR– SG(2016)	-0,019023	-0,372257	-0,510292	-0,255907
WR– SG(2013-2016)	0,110379	-0,339633	-0,516327	-0,180843
WR– SS(2013)	-0,189367	-0,707127	-0,561979	-0,474585
WR– SS(2014)	-0,111438	-0,632885	-0,753133	-0,450632
WR– SS(2015)	-0,745616	-0,652023	-0,750534	-0,774502
WR– SS(2016)	-0,338902	-0,718330	<b>-0,917802</b>	-0,632419
WR– SS(2013-2016)	-0,570901	-0,805896	<b>-0,894816</b>	-0,774540
WR– SPG(2013)	-0,035787	0,037977	0,145587	0,026631
WR– SPG(2014)	0,024243	0,092535	0,279030	0,106082
WR– SPG(2015)	-0,085091	-0,093576	0,055184	-0,065569
WR– SPG(2016)	-0,118132	-0,115438	0,022927	-0,097171
WR– SPG(2013-2016)	-0,089790	-0,090271	0,045707	-0,068845

Źródło: wyniki badań własnych.

Tabela 15. Korelacje w grupie numer 1 między kapitałem społecznym i jego elementami a wskaźnikami rozwoju dla poszczególnych specyfik ((według wskaźników X17, X24 i X25) oznaczone wsp. korelacji są istotne z  $p < ,05000$ )

Zmienna	Zaufanie	Zaangażowanie	Partycypacja	Kapitał społeczny
OWR(2013)	0,381451	-0,010301	0,238437	0,288218
OWR(2014)	0,418500	0,005409	<b>0,619142</b>	0,359031
OWR(2015)	0,346751	-0,065897	0,586707	0,281902
OWR(2016)	0,215554	-0,192609	0,444947	0,138788
OWR(2013-2016)	0,338694	-0,088880	0,461605	0,257464
WR– SLP(2013)	0,343984	0,155536	-0,164989	0,273219
WR– SLP(2014)	0,473427	0,184152	0,146077	0,402544
WR– SLP(2015)	0,416821	0,125192	0,128312	0,343934
WR– SLP(2016)	0,288513	0,088832	0,108240	0,247432
WR– SLP(2013-2016)	0,350475	0,088257	0,004862	0,274259
WR– SRP(2013)	-0,279600	<b>-0,684818</b>	0,162845	-0,393726
WR– SRP(2014)	-0,291721	<b>-0,693286</b>	0,155020	-0,405668
WR– SRP(2015)	-0,305720	<b>-0,702926</b>	0,137051	-0,420400
WR– SRP(2016)	-0,307096	<b>-0,702185</b>	0,128551	-0,421712
WR– SRP(2013-2016)	-0,296339	<b>-0,696616</b>	0,146068	-0,410865
WR– SG(2013)	-0,084408	-0,436712	0,161400	-0,178142
WR– SG(2014)	0,144003	-0,171027	0,322637	0,081767
WR– SG(2015)	0,158578	-0,203156	0,430735	0,094393
WR– SG(2016)	0,037824	-0,329115	0,367346	-0,038983
WR– SG(2013-2016)	0,067053	-0,291440	0,323917	-0,009528
WR– SS(2013)	0,446908	0,103702	0,105788	0,343185
WR– SS(2014)	0,567862	0,308028	<b>0,791546</b>	0,575076
WR– SS(2015)	0,321319	0,095772	<b>0,736898</b>	0,325373
WR– SS(2016)	0,251839	-0,186543	<b>0,676746</b>	0,182412
WR– SS(2013-2016)	0,491455	0,036840	<b>0,673928</b>	0,417645
WR– SPG(2013)	0,483923	0,142540	0,508245	0,436961
WR– SPG(2014)	0,569553	0,105833	<b>0,657200</b>	0,491907
WR– SPG(2015)	<b>0,602079</b>	0,220757	0,599288	0,544992
WR– SPG(2016)	0,535618	0,103505	<b>0,635226</b>	0,468285
WR– SPG(2013-2016)	0,573162	0,167021	<b>0,615866</b>	0,512382

Źródło: wyniki badań własnych.

Tabela 16. Korelacje w grupie numer 2 między kapitałem społecznym i jego elementami a wskaźnikami rozwoju dla poszczególnych specyfik ((według wskaźników X17, X24 i X25) oznaczone wsp. korelacji są istotne z  $p < ,05000$ )

Zmienna	Zaufanie	Zaangażowanie	Partycypacja	Kapitał społeczny
OWR(2013)	0,022105	-0,001935	-0,098417	-0,013849
OWR(2014)	-0,040836	-0,043028	-0,150183	-0,071006
OWR(2015)	-0,030799	-0,021221	-0,084648	-0,047633
OWR(2016)	0,060433	0,056989	-0,040267	0,034418
OWR(2013-2016)	-0,046457	-0,055069	-0,139140	-0,079717
WR- SLP(2013)	0,189624	<b>0,407999</b>	0,293680	0,322579
WR- SLP(2014)	0,177167	<b>0,386630</b>	0,254588	0,297827
WR- SLP(2015)	0,190468	<b>0,392475</b>	0,323837	0,319676
WR- SLP(2016)	0,107565	<b>0,337331</b>	0,261204	0,243216
WR- SLP(2013-2016)	0,152873	<b>0,375171</b>	0,272953	0,284754
WR- SRP(2013)	<b>-0,351837</b>	<b>-0,415035</b>	-0,319889	<b>-0,405052</b>
WR- SRP(2014)	<b>-0,334069</b>	<b>-0,415941</b>	<b>-0,327629</b>	<b>-0,399006</b>
WR- SRP(2015)	<b>-0,329400</b>	<b>-0,395361</b>	<b>-0,334159</b>	<b>-0,390197</b>
WR- SRP(2016)	<b>-0,333352</b>	<b>-0,396505</b>	<b>-0,343548</b>	<b>-0,394653</b>
WR- SRP(2013-2016)	<b>-0,338680</b>	<b>-0,407560</b>	<b>-0,332989</b>	<b>-0,399047</b>
WR- SG(2013)	0,185771	0,227160	0,043540	0,192445
WR- SG(2014)	0,096968	0,152471	0,023392	0,117367
WR- SG(2015)	0,053636	0,081873	-0,032410	0,054433
WR- SG(2016)	0,076847	0,107249	0,020129	0,087054
WR- SG(2013-2016)	0,104545	0,145155	0,007633	0,113601
WR- SS(2013)	<b>-0,352572</b>	<b>-0,401487</b>	-0,315471	<b>-0,400301</b>
WR- SS(2014)	<b>-0,471304</b>	<b>-0,497478</b>	<b>-0,333160</b>	<b>-0,501617</b>
WR- SS(2015)	<b>-0,485718</b>	<b>-0,525332</b>	<b>-0,392025</b>	<b>-0,534437</b>
WR- SS(2016)	<b>-0,428334</b>	<b>-0,514059</b>	<b>-0,342417</b>	<b>-0,494222</b>
WR- SS(2013-2016)	<b>-0,522312</b>	<b>-0,560817</b>	<b>-0,416107</b>	<b>-0,571850</b>
WR- SPG(2013)	0,135619	0,069180	-0,024326	0,083240
WR- SPG(2014)	0,151343	0,085559	-0,026648	0,099073
WR- SPG(2015)	0,101281	0,049456	-0,038377	0,056050
WR- SPG(2016)	0,169390	0,105522	-0,016171	0,115095
WR- SPG(2013-2016)	0,126648	0,061683	-0,043658	0,072343

Źródło: wyniki badań własnych.



Tabela 17. Korelacje w grupie numer 1 między kapitałem społecznym i jego elementami a wskaźnikami rozwoju dla poszczególnych specyfik (według wskaźników X20, X26 i X28; Oznaczone wsp. korelacji są istotne z  $p < ,05000$ )

Zmienna	Zaufanie	Zaangażowanie	Partycypacja	Kapitał społeczny
OWR(2013)	-0,273056	-0,597369	-0,463225	-0,486892
OWR(2014)	-0,079155	-0,718561	-0,495060	-0,456706
OWR(2015)	0,342457	-0,595554	-0,149082	-0,112189
OWR(2016)	-0,196350	<b>-0,778247</b>	-0,511963	-0,542525
OWR(2013-2016)	-0,107747	<b>-0,773074</b>	-0,500914	-0,493260
WR– SLP(2013)	-0,084487	0,042834	0,270501	0,044515
WR– SLP(2014)	-0,113507	-0,128202	0,160005	-0,065442
WR– SLP(2015)	0,159483	0,083533	0,419729	0,222450
WR– SLP(2016)	-0,300101	-0,196053	-0,036514	-0,237373
WR– SLP(2013-2016)	-0,063285	-0,055634	0,218340	0,003051
WR– SRP(2013)	-0,423075	-0,160709	-0,223562	-0,315043
WR– SRP(2014)	-0,332280	-0,215669	-0,220922	-0,292578
WR– SRP(2015)	-0,341757	-0,168939	-0,204748	-0,273820
WR– SRP(2016)	-0,277892	-0,147605	-0,134736	-0,215073
WR– SRP(2013-2016)	-0,349924	-0,177271	-0,201876	-0,280379
WR– SG(2013)	-0,463442	-0,257383	-0,234290	-0,378409
WR– SG(2014)	-0,297558	-0,052259	0,028037	-0,141867
WR– SG(2015)	-0,490304	-0,294415	-0,295598	-0,421864
WR– SG(2016)	-0,447589	-0,334713	-0,213788	-0,401046
WR– SG(2013-2016)	-0,447288	-0,235237	-0,192006	-0,349812
WR– SS(2013)	-0,524301	-0,516713	-0,613979	-0,619303
WR– SS(2014)	-0,516568	-0,399401	<b>-0,766570</b>	-0,619060
WR– SS(2015)	0,139010	-0,276291	-0,283301	-0,126215
WR– SS(2016)	0,008693	<b>-0,796842</b>	-0,651939	-0,501584
WR– SS(2013-2016)	-0,453389	-0,752017	<b>-0,854450</b>	-0,751419
WR– SPG(2013)	0,483689	-0,337115	-0,030580	0,099600
WR– SPG(2014)	0,582205	-0,400482	-0,019487	0,121827
WR– SPG(2015)	0,380414	-0,608146	-0,253851	-0,125911
WR– SPG(2016)	0,370944	-0,561372	-0,225667	-0,100920
WR– SPG(2013-2016)	0,453008	-0,512874	-0,182619	-0,031112

Źródło: wyniki badań własnych.

Tabela 18. Korelacje w grupie numer 2 między kapitałem społecznym i jego elementami a wskaźnikami rozwoju dla poszczególnych specyfik (według wskaźników X20, X26 i X28; Oznaczone wsp. korelacji są istotne z  $p < ,05000$ )

Zmienna	Zaufanie	Zaangażowanie	Partycypacja	Kapitał społeczny
OWR(2013)	-0,302227	-0,366011	-0,036720	-0,318570
OWR(2014)	-0,486420	-0,470253	-0,086396	-0,460400
OWR(2015)	-0,389284	-0,333238	0,010357	-0,343655
OWR(2016)	-0,324837	-0,291517	0,104445	-0,274904
OWR(2013-2016)	-0,395860	-0,388434	-0,022919	-0,374677
WR– SLP(2013)	0,498860	<b>0,588083</b>	0,420320	<b>0,583592</b>
WR– SLP(2014)	<b>0,567698</b>	<b>0,680406</b>	0,434257	<b>0,659634</b>
WR– SLP(2015)	0,481524	0,540124	0,395667	0,548005
WR– SLP(2016)	0,522116	<b>0,579968</b>	0,517751	<b>0,607674</b>
WR– SLP(2013-2016)	0,541636	<b>0,623671</b>	0,464539	<b>0,627015</b>
WR– SRP(2013)	<b>-0,595902</b>	-0,542063	-0,221418	<b>-0,567542</b>
WR– SRP(2014)	<b>-0,576908</b>	-0,518928	-0,215998	-0,547385
WR– SRP(2015)	<b>-0,582545</b>	-0,512871	-0,225204	-0,549892
WR– SRP(2016)	<b>-0,580072</b>	-0,518743	-0,261518	<b>-0,557532</b>
WR– SRP(2013-2016)	<b>-0,584863</b>	-0,525042	-0,232917	<b>-0,557220</b>
WR– SG(2013)	-0,503802	-0,505602	-0,447056	-0,532819
WR– SG(2014)	-0,447976	-0,451344	-0,426830	-0,479126
WR– SG(2015)	-0,484043	-0,472418	-0,421310	-0,505586
WR– SG(2016)	-0,503716	-0,473079	-0,304458	-0,495895
WR– SG(2013-2016)	-0,490337	-0,478741	-0,407433	-0,508091
WR– SS(2013)	-0,134642	-0,365457	-0,214070	-0,265642
WR– SS(2014)	-0,476957	<b>-0,674514</b>	-0,421098	<b>-0,609300</b>
WR– SS(2015)	-0,529793	-0,520415	-0,284656	<b>-0,556010</b>
WR– SS(2016)	-0,542264	<b>-0,554633</b>	-0,241506	<b>-0,562162</b>
WR– SS(2013-2016)	-0,482082	<b>-0,566684</b>	-0,287719	-0,547676
WR– SPG(2013)	-0,236979	-0,273002	0,078700	-0,230992
WR– SPG(2014)	-0,241019	-0,286662	0,060880	-0,239273
WR– SPG(2015)	-0,200208	-0,245634	0,063639	-0,202604
WR– SPG(2016)	-0,202662	-0,248765	0,055658	-0,206359
WR– SPG(2013-2016)	-0,226882	-0,279139	0,038601	-0,234402

Źródło: wyniki badań własnych.

Tabela 19. Korelacje w grupie numer 3 między kapitałem społecznym i jego elementami a wskaźnikami rozwoju dla poszczególnych specyfik (według wskaźników X20, X26 i X28; Oznaczone wsp. korelacji są istotne z  $p < ,05000$ )

Zmienna	Zaufanie	Zaangażowanie	Partycypacja	Kapitał społeczny
OWR(2013)	0,673284	0,577510	0,563022	0,698127
OWR(2014)	<b>0,802602</b>	0,548336	0,490134	<b>0,751205</b>
OWR(2015)	0,550594	0,444878	0,345783	0,542657
OWR(2016)	0,633081	0,460864	0,411483	0,609141
OWR(2013-2016)	0,667948	0,489513	0,424957	0,642304
WR– SLP(2013)	0,509133	0,157767	0,388171	0,431753
WR– SLP(2014)	<b>0,746537</b>	0,317192	0,565600	0,652666
WR– SLP(2015)	0,635321	0,223792	0,369377	0,525553
WR– SLP(2016)	0,620598	0,157215	0,524251	0,517250
WR– SLP(2013-2016)	0,577408	0,154670	0,440725	0,479367
WR– SRP(2013)	0,030527	-0,111752	0,079582	0,003489
WR– SRP(2014)	0,011057	-0,140530	0,072513	-0,018953
WR– SRP(2015)	-0,027009	-0,163319	0,025436	-0,057342
WR– SRP(2016)	-0,023084	-0,180644	0,028837	-0,060058
WR– SRP(2013-2016)	-0,003371	-0,149663	0,051800	-0,034120
WR– SG(2013)	0,274435	0,321259	0,235234	0,320711
WR– SG(2014)	0,442931	0,425116	0,283532	0,460571
WR– SG(2015)	0,573869	0,467000	0,250756	0,547667
WR– SG(2016)	0,446188	0,386339	0,190524	0,434312
WR– SG(2013-2016)	0,459555	0,417069	0,249014	0,463431
WR– SS(2013)	0,658941	0,606511	<b>0,867331</b>	<b>0,747278</b>
WR– SS(2014)	<b>0,753802</b>	0,460857	0,543310	0,699209
WR– SS(2015)	0,451758	0,256159	0,601116	0,458825
WR– SS(2016)	0,562372	0,243655	0,341083	0,481533
WR– SS(2013-2016)	<b>0,725314</b>	0,437096	0,658753	0,695667
WR– SPG(2013)	<b>0,717199</b>	0,603905	0,201699	0,668878
WR– SPG(2014)	<b>0,726742</b>	0,587604	0,166085	0,662917
WR– SPG(2015)	0,628253	0,634921	0,144657	0,615215
WR– SPG(2016)	0,660289	0,630128	0,196300	0,642725
WR– SPG(2013-2016)	0,661141	0,599978	0,136381	0,623098

Źródło: wyniki badań własnych.

Tabela 20. Korelacje w grupie numer 4 między kapitałem społecznym i jego elementami a wskaźnikami rozwoju dla poszczególnych specyfik (według wskaźników X20, X26 i X28; Oznaczone wsp. korelacji są istotne z  $p < ,05000$ )

Zmienna	Zaufanie	Zaangażowanie	Partycypacja	Kapitał społeczny
OWR(2013)	<b>0,558258</b>	0,502607	-0,009489	0,494091
OWR(2014)	0,439322	0,446777	-0,124101	0,390891
OWR(2015)	0,476726	0,394273	-0,053659	0,400561
OWR(2016)	<b>0,617231</b>	<b>0,613312</b>	0,005506	<b>0,578431</b>
OWR(2013-2016)	0,531144	0,481451	-0,053914	0,466458
WR– SLP(2013)	-0,125877	0,105427	-0,325144	-0,088307
WR– SLP(2014)	-0,244429	-0,024364	-0,302805	-0,197563
WR– SLP(2015)	-0,026739	0,197884	0,160641	0,097364
WR– SLP(2016)	-0,044450	0,265295	-0,080163	0,070220
WR– SLP(2013-2016)	-0,184443	0,078947	-0,250023	-0,113513
WR– SRP(2013)	-0,547747	<b>-0,758072</b>	-0,203453	<b>-0,638803</b>
WR– SRP(2014)	<b>-0,561952</b>	<b>-0,770896</b>	-0,207074	<b>-0,652140</b>
WR– SRP(2015)	-0,542090	<b>-0,747955</b>	-0,179053	<b>-0,626505</b>
WR– SRP(2016)	-0,549527	<b>-0,729426</b>	-0,190297	<b>-0,625051</b>
WR– SRP(2013-2016)	-0,551996	<b>-0,752653</b>	-0,195245	<b>-0,636988</b>
WR– SG(2013)	0,455183	0,396878	0,113225	0,425157
WR– SG(2014)	0,060587	-0,060470	0,017979	0,013135
WR– SG(2015)	0,089473	-0,039609	0,144660	0,060494
WR– SG(2016)	0,047237	-0,126805	0,125552	-0,001249
WR– SG(2013-2016)	0,180067	0,055194	0,108439	0,140140
WR– SS(2013)	<b>-0,825235</b>	<b>-0,648065</b>	-0,385032	<b>-0,773267</b>
WR– SS(2014)	-0,446371	-0,294568	-0,010191	-0,352736
WR– SS(2015)	-0,519005	<b>-0,668746</b>	-0,448803	<b>-0,630510</b>
WR– SS(2016)	-0,408703	-0,515155	0,102550	-0,401674
WR– SS(2013-2016)	<b>-0,668572</b>	<b>-0,652630</b>	-0,260819	<b>-0,665192</b>
WR– SPG(2013)	<b>0,708750</b>	0,491228	0,185045	<b>0,609107</b>
WR– SPG(2014)	<b>0,684354</b>	0,476716	0,103418	<b>0,574905</b>
WR– SPG(2015)	<b>0,674899</b>	0,485516	0,118086	<b>0,575692</b>
WR– SPG(2016)	<b>0,746417</b>	0,545565	0,168816	<b>0,649054</b>
WR– SPG(2013-2016)	<b>0,711913</b>	0,504844	0,180335	<b>0,616235</b>

Źródło: wyniki badań własnych.

Tabela 21. Korelacje w grupie numer 5 (według wskaźników X20, X26 i X28) między kapitałem społecznym i jego elementami a wskaźnikami rozwoju dla poszczególnych specyfik

Zmienna	Zaufanie	Zaangażowanie	Partycypacja	Kapitał społeczny
OWR(2013)	-0,394535	-0,196122	-0,536409	-0,381275
OWR(2014)	-0,485290	-0,248216	-0,444764	-0,436778
OWR(2015)	-0,539154	-0,261177	-0,430286	-0,465647
OWR(2016)	-0,624489	-0,364953	-0,420098	-0,545926
OWR(2013-2016)	-0,575085	-0,356019	-0,571018	-0,542313
WR– SLP(2013)	0,245800	0,507492	0,295935	0,346092
WR– SLP(2014)	0,110542	0,394005	0,158650	0,209564
WR– SLP(2015)	-0,052324	0,254509	0,162878	0,077340
WR– SLP(2016)	-0,397151	-0,114578	-0,109501	-0,283330
WR– SLP(2013-2016)	-0,062243	0,227287	0,090057	0,047769
WR– SRP(2013)	-0,539926	-0,492293	<b>-0,784764</b>	-0,604504
WR– SRP(2014)	-0,522867	-0,511091	<b>-0,802418</b>	-0,604995
WR– SRP(2015)	-0,498211	-0,480743	<b>-0,768860</b>	-0,576554
WR– SRP(2016)	-0,564111	-0,550809	-0,754407	-0,634014
WR– SRP(2013-2016)	-0,532417	-0,510163	<b>-0,781641</b>	-0,606883
WR– SG(2013)	0,194928	0,523577	0,258715	0,324759
WR– SG(2014)	0,226110	0,546016	0,247402	0,347975
WR– SG(2015)	0,151419	0,491041	0,197425	0,279622
WR– SG(2016)	0,259858	0,581424	0,291216	0,385438
WR– SG(2013-2016)	0,207787	0,535249	0,248747	0,334265
WR– SS(2013)	<b>-0,787617</b>	<b>-0,799625</b>	<b>-0,803132</b>	<b>-0,835597</b>
WR– SS(2014)	<b>-0,798398</b>	<b>-0,830625</b>	-0,633736	<b>-0,827910</b>
WR– SS(2015)	-0,588608	-0,606223	<b>-0,939884</b>	-0,696002
WR– SS(2016)	-0,675134	-0,624298	<b>-0,912553</b>	-0,745859
WR– SS(2013-2016)	<b>-0,849278</b>	<b>-0,863100</b>	<b>-0,939119</b>	<b>-0,920580</b>
WR– SPG(2013)	-0,027679	0,205663	-0,356658	-0,014984
WR– SPG(2014)	0,143941	0,374186	-0,215189	0,162980
WR– SPG(2015)	0,005983	0,298894	-0,212896	0,061924
WR– SPG(2016)	0,032322	0,330750	-0,131068	0,099468
WR– SPG(2013-2016)	0,016594	0,268836	-0,275454	0,045389

Źródło: wyniki badań własnych.

Tabela 22. Korelacje w grupie numer 1 (według wskaźników X15 i X39) między kapitałem społecznym i jego elementami a wskaźnikami rozwoju dla poszczególnych specyfik (Oznaczone wsp. korelacji są istotne z  $p < ,05000$ )

Zmienna	Zaufanie	Zaangażowanie	Partycypacja	Kapitał społeczny
OWR(2013)	0,055073	-0,155611	0,026830	-0,021073
OWR(2014)	0,183248	-0,202865	0,099104	0,045446
OWR(2015)	0,209576	-0,116952	0,219332	0,117835
OWR(2016)	0,260303	-0,116721	0,105321	0,122162
OWR(2013-2016)	0,137783	-0,198459	0,081055	0,018658
WR- SLP(2013)	0,276909	0,298870	0,361358	0,341907
WR- SLP(2014)	0,326442	0,296034	0,403490	0,376686
WR- SLP(2015)	0,349266	0,244056	0,365539	0,361829
WR- SLP(2016)	0,331514	0,215996	0,319632	0,331507
WR- SLP(2013-2016)	0,329599	0,267811	0,379585	0,362774
WR- SRP(2013)	-0,241401	-0,406582	-0,240037	-0,335706
WR- SRP(2014)	-0,174327	-0,374910	-0,225925	-0,283756
WR- SRP(2015)	-0,204140	-0,386966	-0,271257	-0,314080
WR- SRP(2016)	-0,154167	-0,379392	-0,279174	-0,285268
WR- SRP(2013-2016)	-0,197384	-0,390756	-0,257273	-0,308947
WR- SG(2013)	0,274600	0,355825	0,232736	0,338128
WR- SG(2014)	0,286315	0,370722	0,242335	0,352442
WR- SG(2015)	0,322235	0,378550	0,196593	0,365624
WR- SG(2016)	0,272338	0,368468	0,228229	0,340782
WR- SG(2013-2016)	0,286207	0,373361	0,224074	0,349541
WR- SS(2013)	-0,237671	-0,485393	-0,408427	-0,399423
WR- SS(2014)	-0,061304	-0,509141	-0,464489	-0,323481
WR- SS(2015)	0,155064	-0,318352	0,170186	-0,000075
WR- SS(2016)	0,036657	<b>-0,575028</b>	-0,302988	-0,261694
WR- SS(2013-2016)	-0,100873	<b>-0,581186</b>	-0,317643	-0,342379
WR- SPG(2013)	0,201960	0,001091	0,217632	0,159858
WR- SPG(2014)	0,179638	-0,078451	0,208009	0,114662
WR- SPG(2015)	0,160418	-0,083542	0,181700	0,096712
WR- SPG(2016)	0,225389	-0,033885	0,179592	0,151168
WR- SPG(2013-2016)	0,163552	-0,074630	0,163171	0,098138

Źródło: wyniki badań własnych.

Tabela 23. Korelacje w grupie numer 2 (według wskaźników X15 i X39) między kapitałem społecznym i jego elementami a wskaźnikami rozwoju dla poszczególnych specyfik (Oznaczone wsp. korelacji są istotne w  $p < ,05000$ )

Zmienna	Zaufanie	Zaangażowanie	Partycypacja	Kapitał społeczny
OWR(2013)	0,287475	0,359673	0,047985	0,323553
OWR(2014)	0,085845	0,183130	-0,095248	0,116077
OWR(2015)	0,127495	0,273549	0,022493	0,188829
OWR(2016)	0,054488	0,215844	-0,027174	0,117905
OWR(2013-2016)	0,119694	0,229070	-0,050544	0,159293
WR– SLP(2013)	<b>0,517926</b>	0,475714	0,020179	0,490676
WR– SLP(2014)	0,426763	0,427112	-0,063418	0,405761
WR– SLP(2015)	0,475038	<b>0,518774</b>	0,267395	<b>0,514443</b>
WR– SLP(2016)	0,383172	0,453718	0,140649	0,420983
WR– SLP(2013-2016)	0,429744	0,441408	0,039798	0,428019
WR– SRP(2013)	<b>-0,707846</b>	<b>-0,667565</b>	-0,236273	<b>-0,699763</b>
WR– SRP(2014)	<b>-0,713602</b>	<b>-0,676372</b>	-0,241919	<b>-0,707277</b>
WR– SRP(2015)	<b>-0,707466</b>	<b>-0,662371</b>	-0,235687	<b>-0,697809</b>
WR– SRP(2016)	<b>-0,714632</b>	<b>-0,663411</b>	-0,233833	<b>-0,701914</b>
WR– SRP(2013-2016)	<b>-0,711920</b>	<b>-0,668534</b>	-0,236395	<b>-0,702662</b>
WR– SG(2013)	-0,084478	-0,001879	0,049009	-0,038954
WR– SG(2014)	-0,294974	-0,276678	-0,123556	-0,292582
WR– SG(2015)	-0,417651	-0,383621	0,007628	-0,389903
WR– SG(2016)	-0,431473	-0,419264	-0,019297	-0,414372
WR– SG(2013-2016)	-0,332621	-0,290542	-0,028394	-0,307160
WR– SS(2013)	-0,098399	-0,240662	-0,177788	-0,174595
WR– SS(2014)	-0,416974	-0,444088	-0,246516	-0,452429
WR– SS(2015)	<b>-0,558296</b>	<b>-0,620355</b>	-0,481371	<b>-0,636844</b>
WR– SS(2016)	<b>-0,541505</b>	<b>-0,562697</b>	-0,070818	<b>-0,547529</b>
WR– SS(2013-2016)	-0,477969	<b>-0,561881</b>	-0,320572	<b>-0,541468</b>
WR– SPG(2013)	0,382881	0,459904	0,070843	0,418208
WR– SPG(2014)	0,457579	0,484753	0,068871	0,470685
WR– SPG(2015)	0,470311	0,499874	0,108511	0,486633
WR– SPG(2016)	0,384449	0,452541	0,045232	0,409890
WR– SPG(2013-2016)	0,433978	0,487349	0,091567	0,459239

Źródło: wyniki badań własnych.

Tabela 24. Korelacje w grupie numer 3 (według wskaźników X15 i X39) między kapitałem społecznym i jego elementami a wskaźnikami rozwoju dla poszczególnych specyfik (Oznaczone wsp. korelacji są istotne z  $p < ,05000$ )

Zmienna	Zaufanie	Zaangażowanie	Partycypacja	Kapitał społeczny
OWR(2013)	-0,493379	-0,583640	-0,667228	-0,585956
OWR(2014)	-0,238663	-0,392586	-0,539958	-0,379064
OWR(2015)	-0,540151	-0,519382	-0,715320	-0,598632
OWR(2016)	-0,460473	-0,551340	-0,690133	-0,568775
OWR(2013-2016)	-0,519269	-0,573912	-0,721844	-0,609744
WR- SLP(2013)	0,193082	0,311874	0,307056	0,265371
WR- SLP(2014)	0,255081	0,208682	0,134524	0,214106
WR- SLP(2015)	0,095299	0,087734	-0,002063	0,065907
WR- SLP(2016)	0,153496	0,073087	0,033844	0,094988
WR- SLP(2013-2016)	0,057334	0,048918	0,010019	0,038906
WR- SRP(2013)	<b>-0,787351</b>	<b>-0,900500</b>	<b>-0,877025</b>	<b>-0,875482</b>
WR- SRP(2014)	<b>-0,807845</b>	<b>-0,910689</b>	<b>-0,882031</b>	<b>-0,889128</b>
WR- SRP(2015)	<b>-0,817770</b>	<b>-0,891443</b>	<b>-0,872390</b>	<b>-0,883966</b>
WR- SRP(2016)	<b>-0,809578</b>	<b>-0,875736</b>	<b>-0,876601</b>	<b>-0,876091</b>
WR- SRP(2013-2016)	<b>-0,806785</b>	<b>-0,897503</b>	<b>-0,879712</b>	<b>-0,883381</b>
WR- SG(2013)	-0,514404	-0,732658	-0,584365	-0,623601
WR- SG(2014)	-0,344411	-0,607902	-0,518091	-0,489335
WR- SG(2015)	-0,439499	-0,666286	-0,615459	-0,575518
WR- SG(2016)	-0,274745	-0,512535	-0,432389	-0,402754
WR- SG(2013-2016)	-0,407445	-0,650763	-0,549458	-0,539069
WR- SS(2013)	-0,172245	-0,415108	-0,415065	-0,323736
WR- SS(2014)	0,071544	-0,082463	-0,245536	-0,065594
WR- SS(2015)	-0,355650	-0,352628	-0,569030	-0,425628
WR- SS(2016)	-0,519422	-0,407078	-0,652676	-0,537918
WR- SS(2013-2016)	-0,296843	-0,411480	-0,591301	-0,425764
WR- SPG(2013)	-0,241402	-0,244197	-0,407817	-0,292279
WR- SPG(2014)	-0,020018	-0,087966	-0,209381	-0,090885
WR- SPG(2015)	-0,128128	-0,099960	-0,263733	-0,155409
WR- SPG(2016)	-0,072156	-0,086369	-0,242195	-0,120261
WR- SPG(2013-2016)	-0,171038	-0,162399	-0,319841	-0,210330

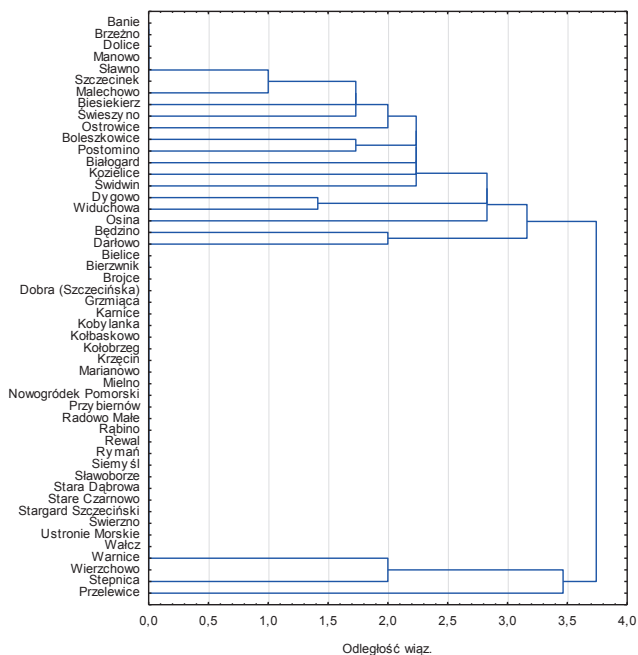
Źródło: wyniki badań własnych.



Tabela 25. Korelacje w grupie numer 4 (według wskaźników X15 i X39) między kapitałem społecznym i jego elementami a wskaźnikami rozwoju dla poszczególnych specyfik (Oznaczone wsp. korelacji są istotne z  $p < ,05000$ )

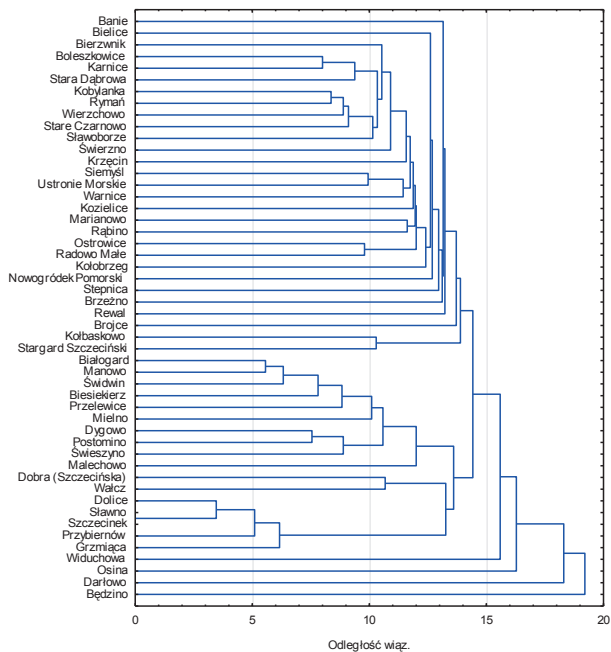
Zmienna	Zaufanie	Zaangażowanie	Partycypacja	Kapitał społeczny
OWR(2013)	<b>0,611309</b>	0,258319	0,231356	0,449865
OWR(2014)	<b>0,759231</b>	0,318505	0,278048	0,556744
OWR(2015)	0,418680	0,165216	0,207542	0,295719
OWR(2016)	0,530422	0,164037	0,419089	0,401688
OWR(2013-2016)	<b>0,631603</b>	0,223891	0,281984	0,446346
WR– SLP(2013)	<b>0,816471</b>	<b>0,665145</b>	0,514681	<b>0,794981</b>
WR– SLP(2014)	<b>0,852160</b>	<b>0,711035</b>	0,539727	<b>0,833966</b>
WR– SLP(2015)	<b>0,745753</b>	<b>0,657476</b>	<b>0,602373</b>	<b>0,776977</b>
WR– SLP(2016)	<b>0,777241</b>	<b>0,601093</b>	<b>0,680000</b>	<b>0,785553</b>
WR– SLP(2013-2016)	<b>0,823847</b>	<b>0,678320</b>	<b>0,595124</b>	<b>0,820397</b>
WR– SRP(2013)	<b>0,724357</b>	0,388619	0,187085	0,552466
WR– SRP(2014)	<b>0,707858</b>	0,319057	0,131199	0,501519
WR– SRP(2015)	<b>0,706357</b>	0,333197	0,102465	0,498491
WR– SRP(2016)	<b>0,756703</b>	0,377383	0,158719	0,555460
WR– SRP(2013-2016)	<b>0,737393</b>	0,363757	0,149586	0,538408
WR– SG(2013)	0,036112	0,315042	-0,229718	0,116850
WR– SG(2014)	0,338324	0,423337	-0,090264	0,345379
WR– SG(2015)	-0,108222	0,007748	-0,431339	-0,119560
WR– SG(2016)	0,108342	0,168222	-0,349131	0,072833
WR– SG(2013-2016)	0,069821	0,215716	-0,315087	0,079758
WR– SS(2013)	0,030928	-0,105700	-0,038696	-0,035929
WR– SS(2014)	0,044802	-0,088975	0,168472	0,020785
WR– SS(2015)	-0,076825	-0,270333	-0,212123	-0,223417
WR– SS(2016)	0,176178	-0,208480	-0,088860	-0,038789
WR– SS(2013-2016)	0,055254	-0,252875	-0,057768	-0,110854
WR– SPG(2013)	0,068435	-0,248594	-0,071563	-0,096981
WR– SPG(2014)	-0,013067	-0,269880	-0,175329	-0,162991
WR– SPG(2015)	-0,188929	-0,314024	-0,187968	-0,275357
WR– SPG(2016)	-0,068274	-0,276659	-0,086422	-0,177632
WR– SPG(2013-2016)	-0,073127	-0,300287	-0,167539	-0,205933

Źródło: wyniki badań własnych.



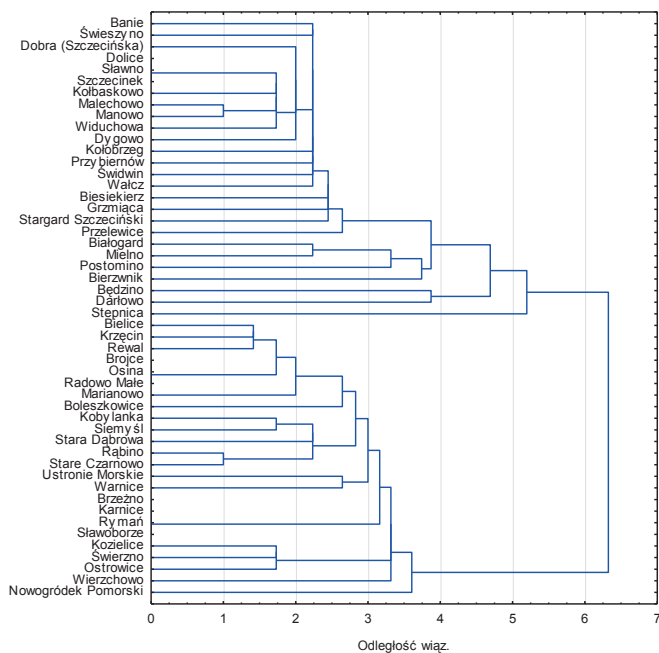
Rysunek 1. Dendrogram dla wyników partycypacji w poszczególnych gminach (wyniki analizy skupień metodą aglomeracji)

Źródło: opracowanie własne.



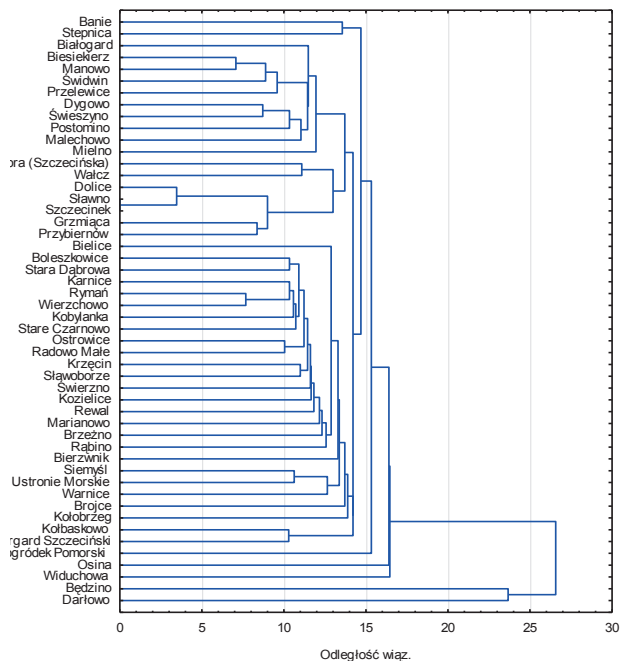
Rysunek 2. Dendrogram dla wyników zaufania w poszczególnych gminach (wyniki analizy skupień metodą aglomeracji)

Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 3. Dendrogram dla wyników zaangażowania w poszczególnych gminach (wyniki analizy skupień metodą aglomeracji)

Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 4. Dendrogram dla wyników kapitału społecznego w poszczególnych gminach (wyniki analizy skupień metodą aglomeracji)

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 26. Elementy skupienia numer 1 i 2 oraz odległości od środka właściwego skupienia (według wskaźników X10, X11, X12 i X13)

<b>Elementy skupienia 1 (X10, X11, X12 i X13)</b>	
Białogard	1375,54
Dobra (Szczecińska)	1568,24
Dolice	3772,54
Dygowo	3714,32
Grzmiąca	1008,31
Karnice	3433,12
Kołobrzeg	3973,63
Ostrowice	9937,69
Radowo Małe	2814,69
Rąbino	13923,50
Siemyśl	3834,55
Ustronie Morskie	3180,23
Wierzchowo	2635,55
<b>Elementy skupienia 2 (X10, X11, X12 i X13)</b>	
Banie	356,443
Będzino	2702,300
Bielice	831,435
Bierzwnik	1533,940
Biesiekierz	3940,406
Boleszkowice	2318,707
Brojce	1103,172
Brzeżno	2825,349
Darłowo	793,513
Kobylanka	767,350
Kołbaskowo	1550,393
Kozielice	1169,841
Krzęcin	1085,662
Malechowo	2712,832
Manowo	2377,427
Marianowo	1388,057
Nowogródek Pomorski	2547,869
Osina	3545,368
Postomino	1665,785
Przelewice	2381,342
Przybiernów	2767,899
Rewal	2433,936

Rymań	1964,693
Sławno	1072,041
Sławoborze	545,013
Stara Dąbrowa	4730,195
Stare Czarnowo	3653,399
Stargard	1154,693
Szczecinek	3763,038
Świdwin	537,747
Świerzno	7724,530
Świeszyno	3674,034
Wałcz	631,557
Warnice	1909,127
Widuchowa	1316,676

Tabela 27. Elementy skupienia pierwszego (5 przypadków), drugiego (15 przypadków), trzeciego (23 przypadków) i czwartego (5 przypadków) oraz odległości między skupieniami

<b>Elementy skupienia numer 1 (X2, X15, X16 i X33)</b>	
Dobra (Szczecińska)	81,27879
Kołbaskowo	41,57449
Kołobrzeg	32,33033
Rewal	69,52105
Ustronie Morskie	54,78956
<b>Elementy skupienia numer 2 (X2, X15, X16 i X33)</b>	
Banie	9,10237
Białogard	10,80750
Darłowo	17,65554
Dolice	14,08823
Dygowo	13,60301
Karnice	7,10853
Kobylanka	27,17506
Malechowo	9,10828
Manowo	11,76468
Postomino	19,23783
Przybiernów	13,25055
Sławno	10,19554
Stargard	29,96175
Wałcz	27,77484
Widuchowa	4,67042

<b>Elementy skupienia numer 3 (X2, X15, X16 i X33)</b>	
Bielice	5,46152
Bierzwnik	7,51519
Boleszkowice	10,39285
Brojce	12,23144
Brzeźno	13,46024
Grzmiąca	11,38358
Kozielice	10,84256
Krzęcin	11,62490
Marianowo	6,26766
Nowogródek Pomorski	7,85656
Osina	7,22947
Ostrowice	18,25568
Przelewice	9,75390
Radowo Małe	12,16484
Rąbino	7,60294
Rymań	15,78646
Siemyśl	20,36716
Sławoborze	24,41056
Stare Czarnowo	6,63371
Szczecinek	14,53637
Świdwin	10,64345
Warnice	10,23019
Wierzchowo	10,71237
<b>Elementy skupienia czwartego (X2, X15, X16 i X33)</b>	
Będzino	22,53092
Biesiekierz	14,47274
Stara Dąbrowa	65,00377
Świerzno	17,78678
Świeszyno	25,10394

Tabela 28. Elementy skupienia 1 (11 przypadków) i 2 (37 przypadków) oraz odległości między nimi

<b>Elementy skupienia numer 1 (X17, X24 i X25)</b>	
Będzino	880,786
Białogard	1120,958
Darłowo	,325
Dobra (Szczecińska)	3637,185
Dolice	1130,040

Kołbaskowo	590,872
Kołobrzeg	175,137
Sławno	738,270
Stargard	768,657
Szczecinek	600,285
Wałcz	696,573
<b>Elementy skupienia 2 (X17, X24 i X25)</b>	
Banie	740,026
Bielice	505,990
Bierzwnik	85,096
Biesiekierz	841,065
Boleszkowice	602,415
Brojce	327,209
Brzeżno	639,068
Dygowo	414,261
Grzmiąca	159,075
Karnice	141,883
Kobylanka	305,845
Kozielice	738,339
Krzęcin	315,406
Malechowo	793,780
Manowo	946,163
Marianowo	506,183
Nowogródek Pomorski	401,019
Osina	579,620
Ostrowice	743,552
Postomino	973,056
Przelewice	376,853
Przybiernów	273,766
Radowo Małe	312,835
Rąbino	328,035
Rewal	326,083
Rymań	200,967
Siemyśl	259,727
Sławoborze	239,851
Stara Dąbrowa	289,791
Stare Czarnowo	284,898
Świdwin	662,001
Świerzno	1869,656
Świeszyno	1227,653

Ustronie Morskie	272,911
Warnice	414,620
Widuchowa	479,122
Wierzchowo	328,405

Tabela 29. Elementy skupienia 1 (7 przypadków), 2 (13 przypadków), 3 (8 przypadków), 4 (13 przypadków) i 5 (7 przypadków)

<b>Elementy skupienia numer 1 (X20, X26 i X28)</b>	
Banie	15,71065
Brojce	17,43061
Dolice	17,46949
Kołbaskowo	9,47099
Sławno	5,17824
Sławoborze	6,17211
Widuchowa	7,52265
<b>Elementy skupienia numer 2 (X20, X26 i X28)</b>	
Bierzwnik	9,59693
Biesiekierz	4,75299
Brzeźno	8,34255
Dobra (Szczecińska)	11,94636
Grzmiąca	18,56261
Kozielice	13,30529
Malechowo	20,72676
Postomino	6,89667
Przelewice	13,11188
Radowo Małe	6,12202
Stara Dąbrowa	1,91944
Świerzno	10,15115
Świeszyno	4,17070
<b>Elementy skupienia numer 3 (X20, X26 i X28)</b>	
Będzino	16,2645
Białogard	36,1141
Darłowo	30,2657
Krzęcin	27,2259
Stargard	9,7703
Szczecinek	104,1349
Świdwin	8,3498
Wałcz	12,1648



<b>Elementy skupienia numer 4 (X20, X26 i X28)</b>	
Karnice	14,23427
Kobylanka	2,89777
Kołobrzeg	5,09388
Manowo	3,54957
Marianowo	12,63851
Ostrowice	3,01187
Przybiernów	7,55690
Rąbino	8,39280
Rymań	4,68142
Stare Czarnowo	13,86834
Ustronie Morskie	11,95586
Warnice	3,14684
Wierzchowo	7,87114
<b>Elementy skupienia numer 5 (X20, X26 i X28)</b>	
Bielice	8,05642
Boleszkowice	3,59370
Dygowo	9,54454
Nowogródek Pomorski	13,74067
Osina	6,26734
Rewal	2,22449
Siemyśl	1,62149

Tabela 30. Elementy skupienia 1 (14 przypadków), 2 (15 przypadków), 3 (7 przypadków) i 4 (12 przypadków) oraz odległości między nimi

<b>Elementy skupienia numer 1 (X15 i X39)</b>	
Brojce	0,929622
Kozielice	0,650612
Krzęcin	2,188394
Malechowo	1,380554
Przybiernów	2,640351
Rąbino	1,855633
Rewal	1,164183
Sławno	2,064523
Stare Czarnowo	0,859247
Szczecinek	1,040507
Świerzno	1,671108
Świeszyno	0,754587

Ustronie Morskie	1,171535
Widuchowa	2,153398
<b>Elementy skupienia numer 2 (X15 i X39)</b>	
Będzino	2,080058
Brzeżno	3,092265
Darłowo	1,242589
Dobra(Szczecińska)	1,456545
Dolice	2,146985
Karnice	1,772441
Kobylanka	4,017476
Kołobrzeg	2,622827
Manowo	3,135532
Marianowo	1,568174
Nowogródek Pomorski	1,431872
Osina	2,958008
Ostrowice	1,606331
Radowo Małe	1,414181
Stargard	2,222747
<b>Elementy skupienia numer 3 (X15 i X39)</b>	
Biesiekierz	0,921719
Dygowo	2,492502
Grzmiąca	3,041152
Kołbaskowo	1,449775
Stara Dąbrowa	0,248801
Wałcz	2,155939
Warnice	1,909906
<b>Elementy skupienia numer 4 (X15 i X39)</b>	
Banie	1,045672
Białogard	2,719961
Bielice	1,241343
Bierzwnik	2,897393
Boleszkowice	3,714070
Postomino	3,773771
Przelewice	2,259861
Rymań	1,121891
Siemyśl	7,277245
Sławoborze	2,921426
Świdwin	0,694872
Wierzchowo	1,249587

# ● ● ● BIBLIOGRAFIA

---

- Adler P., Kwom S.W., 2002, Social Capital: Prospects for a New Concept, *Academy of Management Review*, 27(1), 17–40.
- Aktywność społeczna Polaków, 2014, Komunikat z badań, Warszawa, CBOS, 1–13.
- Aldridge S., Halpern D., Fitzpatrick S., 2002, *Social Capital: A Discussion Paper*, London, Performance and Innovation Unit.
- Arnott R., Stiglitz, J., 1991, Moral Hazard and Non-Market Institutions: Dysfunctional Crowding Out or Peer Monitoring, *American Economic Review*, 81(1), 179–190.
- Arrow K., 1974, *The Limits of Organization*, New York, Norton, [https://archive.org/stream/TheLimitsOfOrganization/The%20Limits%20of%20Organization\\_djvu.txt](https://archive.org/stream/TheLimitsOfOrganization/The%20Limits%20of%20Organization_djvu.txt), dostęp: 18.05.2017.
- Arrow K., 1985, *Granice organizacji*, Warszawa, PWN.
- Arrow K., 1999, Observations on Social Capital, in: *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, P. Dasgupta, I. Serageldin, eds. Washington, World Bank.
- Arystoteles, 1953, *Polityka*, przeł. L. Piotrowicz, Wrocław, Ossolineum, 7–8, ks. I, 1, 8, 1252b.
- Arystoteles, 1996, *Etyka Eudemejska*, przeł. D. Gromska, w: *Dzieła wszystkie*, Warszawa, PWN, 3, 2, 1237b-1238a, 462–463.
- Arystoteles, 2001, *Polityka*, przeł. L. Piotrowicz, w: *Dzieła wszystkie*, 4, Warszawa, PWN, 1253a.
- Atrakcyjność inwestycyjna województw i podregionów Polski*, 2016, Gdańsk Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową.
- Banfield E.C., 1958, *The Moral Basis of a Backward Society. Research Center In Economic Development and Cultural Change*, The University of Chicago, <https://pl.scribd.com/doc/49095975/Edward-C-Banfield-The-Moral-Basis-of-a-Backward-Society>, dostęp: 11.10.2017.
- Bański J., Czapiewski K., 2009, Obszary o znaczącym endogenicznym potencjale rozwojowym, *Studia Obszarów Wiejskich*, 16, 55–78.
- Bański J., Mazur M., 2009, Identyfikacja obszarów o silnej koncentracji problemów społecznych, *Studia Obszarów Wiejskich*, 16, 79–95.

- Barber B.R., 2001, *Dżihad kontra McŚwiat*, Warszawa, Wydawnictwo Muza.
- Barczyk Z., 2001, Ewolucja przedsiębiorczego podejścia do samorządności lokalnej w dobie postępującej globalizacji, w: *Globalna gospodarka – lokalne społeczeństwo*, Warszawa, SGH.
- Barczykowska A., 2011, *Kapitał społeczny a zjawiska patologii społecznej w wielkim mieście*. Kraków, Oficyna Wydawnicza Impuls.
- Bardach B., 1995, *Spółeczeństwo obywatelskie i jego reprezentacje*, Warszawa, Wydawnictwo Sejmowe.
- Barney J.B., Hansen M.H., 1994, Trustworthiness as a source of competitive advantage, *Strategic Management Journal*, 15, 175–190.
- Baron S., Field J., Schuller T. eds, 2000, *Social Capital: Critical Perspectives*, Oxford, Oxford University Press.
- Barringer B.R., Harrison J.S., 2000, Walking a tightrope: Creating value through inter organizational relationships, *Journal of Management*, 26(3), 367–403.
- Barro, R.J., 1996, *Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study*, Cambridge, National Bureau of Economic Research.
- Bartkowski J., 2007, Kapitał społeczny i jego oddziaływanie na rozwój w ujęciu socjologicznym, w: *Kapitał ludzki i kapitał społeczny a rozwój regionalny*, red. M. Herbst, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Bauman Z., 2000, *Globalizacja*, Warszawa, Wyd. Sic!.
- Bauman Z., 2006, *Spółeczeństwo w stanie obłączenia*, Warszawa, Wyd. Sic!.
- Becker G.S., 1993, *Human Capital*, New York, NBER.
- Beckert J., 2010, Economic Action. What is sociological about economic sociology? Uncertainty and the embeddedness of economic action, *Theory and Society*, 25, 6.
- Bednarek-Szczepańska M., 2013a, Wiejski kapitał społeczny we współczesnej Polsce. Przegląd badań i uwagi metodyczne, *Acta Universitatis Lodzensis Folia Geografica Socio-Oeconomica*, 13, 19-40.
- Bednarek-Szczepańska M., 2013b, Zróżnicowanie przestrzenne kapitału społecznego w Polsce – ujęcie przeglądowe, *Przegląd Geograficzny*, 85, 573–597.
- Będzik B., 2008a, Bariery i możliwości generowania kapitału społecznego na obszarach wiejskich w Polsce, *Acta Scientiarum Polonorum Oeconomia*, 7 (4), 27–34.
- Będzik B., 2008b, Kapitał społeczny jako ważny czynnik rozwoju lokalnego, w: *Problemy rozwoju polityki regionalnej i lokalnej. Zadania, uwarunkowania, dylematy rozwoju regionów*, Szczecin, Economicus, 25–32.
- Będzik B., 2010, Deficyt kapitału społecznego zwiastunem nadchodzących kłopotów, *Acta Scientiarum Polonorum Oeconomia*, 9(1), 15–22.

- Będzik B., 2012, Kapitał społeczny w warunkach zmieniającej się koniunktury, *Roczniki Naukowe SERiA*, 14(1), 40–46.
- Będzik B., 2016, Aktywność czy bierność na obszarach wiejskich w województwie zachodniopomorskim, *Europa Regionum*, 27, 111–121.
- Begg D., Fischer S., Dornbusch R., 1993, *Ekonomia*, Warszawa, PWE.
- Bénabou R., 1996, Heterogeneity, Stratification and Growth: Macroeconomic Implications of Community Structure and School Finance, *American Economic Review*, 86, 584–609.
- Berg J., Dickaut J., McCabe K., 1995, Trust, Reciprocity and Social History, *Games and Economic Behavior*, 10, 122–142.
- Birkhölzer K., 2009, The Role of Social Enterprises in Local Economic Development, in: EMES International Conference on Social Enterprise, Trento, July 1-4, [http://euricse.eu/sites/default/files/db\\_uploads/documents/1254754553\\_n170.pdf](http://euricse.eu/sites/default/files/db_uploads/documents/1254754553_n170.pdf), dostęp: 15.10.2015.
- Bjørnskov C., 2006, The Multiple Facets of Social Capital, *European Journal of Political Economy*, 22(1), 22–44.
- Błąd M., 2017, Wyprawa po złote runo, czyli o poszukiwaniu człowieka w ekonomii, *Studia Ekonomiczne*, 1(92), 135–142.
- Blaug M., 1995, *Metodologia ekonomii*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Boguszewski R., 2008, *Nie ma jak rodzina*, Warszawa, CBOS.
- Bollen K. A., 1989, *Structural Equations with Latent Variables*, Wiley-Interscience, New York.
- Bórawski P., Dunn J.W., Alter Th.R., 2015, Evaluation of human capital and its impact on economic results of farms engaged in non-agricultural activity in Poland, *Roczniki Ekonomiczne Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy*, 8, 187–201.
- Borgatti S.P., Foster P.B., 2003, The network paradigm in organizational research: A review and typology, *Journal of Management*, 29(6), 991–1013.
- Borowska A., 2009, Lokalne grupy działania czynnikiem stymulującym rozwój obszarów wiejskich w Polsce, *Acta Scientiarum Polonorum Oeconomica* 8, 4, 13–22.
- Bourdieu P., 1972, *Esquisse d'une théorie de la pratique, précédé de trois études d'ethnologie kabyle*, Paris, Seuil.
- Bourdieu P., 1980, Le capital social, *Actes de la recherche en sciences sociales*, 31, 2–3.
- Bourdieu P., 1986, *The Forms of Capital*, Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education, ed. J.G. Richardson, New York, Greenwood Press.
- Bourdieu P., Wacquant J., 2006, Logika pól, w: *Współczesne teorie socjologiczne*, red. A. Jasińska-Kania, L. Nijakowski, J. Szacki, M. Ziółkowski, Warszawa, Scholar.

- Bourdieu P., Wacquant L.J.D., 1992, *An Invitation to Reflexive Sociology*, Chicago, University of Chicago Press.
- Bowles S., 1999, Social Capital and Community Governance Focus, *Newsletter for the Institute for the Research on Poverty*, 20(3), 6–10.
- Bowles S., Gintis H., 1998, The Evolution of Strong Reciprocity, *Economics Department Working Paper Series*, 85, 2-30.
- Bowles S., Gintis H., 2002, Social Capital and Community Governance, *The Economic Journal*, 112(483), 419–436.
- Box G.E.P., 1976, Science and Statistics, *Journal of the American Statistical Association*, 71(356), 791–799.
- Brdulak J., 2001, *Problemy rozwoju regionalnego*, Warszawa, Dom Wydawniczy Bellona.
- Brehm J., Rahn W., 1997, Individual-Level Evidence for the Causes and Consequences of Social Capital, *American Journal of Political Science*, 41, 999–1023.
- Brodziński Z. red., 2013, *Determinanty rozwoju społeczeństwa obywatelskiego na obszarach wiejskich na przykładzie województwa kujawsko-pomorskiego*, Olsztyn, Instytut Badań i Analiz.
- Brodziński Z., 2011, *Stymulowanie rozwoju obszarów wiejskich na poziomie lokalnym na przykładzie gmin województwa warmińsko-mazurskiego*, Warszawa, Wydawnictwo SGGW.
- Brodziński Z., Borawska M., Lendo P., 2013, Perspektywy rozwoju obszarów wiejskich a jakość życia mieszkańców, w: *Determinanty rozwoju społeczeństwa obywatelskiego na obszarach wiejskich na przykładzie województwa kujawsko-pomorskiego*, Olsztyn, Instytut Badań i Analiz.
- Brodziński Z., Brodzińska A., 2014, Sektor społeczny i jego rola w stymulowaniu rozwoju obszarów wiejskich, *Roczniki Naukowe, Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, 16(4), 52-56.
- Brol R., 2008, Kapitał społeczny w gospodarce lokalnej, w: *Gospodarka lokalna i regionalna w teorii i praktyce*, red. R. Brol, Wrocław, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Bukraba-Rylska I., 2007, Przedsiębiorczość społeczna w Polsce, w: *Kapitał społeczny-ekonomia społeczna*, red. T. Kaźmierczak, M. Rymsza, Warszawa, ISP.
- Bullen P., Onyx J., 1999, *Social Capital: Family Support Services and Neighborhood and Community Centres*, <http://www.mapl.com.au/socialcapital/soccap1.htm>, dostęp: 04.08.2013.
- Bullen P., Onyx J., *Measuring Social Capital in Five Communities in NSW*, <http://www.mapl.com.au>, dostęp: 05.08.2013.
- Burke E., 1791, *Appeal from the New to the Old Whigs*, <https://archive.org/details/appealfromnewtoo00burkiala/page/n7>, dostęp: 10.02.2018.

- Burt R.S., 1992, *Structural holes: The social structure of competition*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Burt R.S., 2000, The Network Structure of Social Capital, in: *Research in Organizational Behavior*, eds. R. Sutton, B. Staw, Greenwich, JAI Press, 22, 345–423.
- Callois J.M., 2004, Capital social et développement économique local: Pour une application aux espaces ruraux français, *Revue d'économie régionale et urbaine*, 4, 551–578.
- Callois J.M., Schmitt B., 2005, Measuring social capital for local economic development studies: the case of French rural areas, *Working Paper*, 2, 1-17.
- Central Europe, Youth, Politics, Democracy. Public Opinion Research in Hungary, Poland, and Slovakia*, 2018, The National Democratic Institute.
- Chlebicka A., Falkowski J., Łopaciuk-Gonczyk B., 2014, Grupy producentów rolnych a kapitał społeczny – potencjalne zależności, *Więś i Rolnictwo*, 3(164), 137-156.
- Cicero M.T., 1999, *O państwie: o prawach*, Kęty, Wydawnictwo Antyk.
- Coase R.H., 1937, The Nature of the Firm, *Economica*, 16(4), 386-405.
- Coleman J., 1988, Social Capital in the Creation of Human Capital, *American Journal of Sociology*, 94, 95-120.
- Coleman J., 1990, *Foundations of Social Theory*, Massachusetts, The Belknap Press of Harvard, University Press Cambridge, <https://sisphd.wikispaces.com/file/view/Coleman-Foundations+of+Social+Theory-ch+12.pdf>, do-step: 29.06.2015.
- Coleman J., 2006, Perspektywa racjonalnego wyboru w socjologii ekonomicznej, w: *Współczesne teorie socjologiczne*, A. Jasińska-Kania, L. Nijakowski, J. Szacki, M. Ziółkowski red., Warszawa, Scholar.
- Collier P., Gunning J.W., 1997, Explaining African Economic Performance, *Journal of Economic Literature*, 37, 64–111,
- Commons J.R., 1931, Institutional Economics, *American Economic Review*, 21, 648–657.
- Cyceron, 1999, O państwie, w: *O państwie. O prawach*, przeł. I. Żółtowska, Kęty, Wydawnictwo Antyk, 1(32)49.
- Czapiński J., 2006, Polska - państwo bez społeczeństwa, *Nauka*, 1, 7-26.
- Czapiński J., 2008, Kapitał ludzki i kapitał społeczny a dobrobyt materialny. Polski paradoks, *Zarządzanie Publiczne*, 2, 5–27.
- Czapiński J., 2011, Miękkie kapitały a dobrobyt materialny: wyzwania dla Polski, w: *W kregu psychologii społecznej*, J. Czarnota-Bojarska, I. Zinslerling red., Warszawa, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego.
- Czapiński J., 2015, Stan społeczeństwa obywatelskiego, w: *Diagnoza Społeczna 2015*. Warszawa, CBOS.

- Czapiński J., Panek T. red., 2007, *Diagnoza społeczna, Warunki i jakość życia Polaków. Raport*, Warszawa, Rada Monitoringu Społecznego.
- Czapiński J., Panek T. red., 2013, *Diagnoza społeczna 2011, Contemporary Economics*, 7(4) (special issue).
- Czapiński J., Panek T. red., 2013, *Diagnoza społeczna 2013. Warunki i jakość życia Polaków, Contemporary Economics*, 7.
- Czapiński J., Panek T., red. 2015, *Diagnoza społeczna. Warunki i jakość życia Polaków*, Warszawa, Rada Monitoringu Społecznego.
- Dalton R., Cain B., Scarrow S., eds., 2003, *Democracy transformed? Expanding political Opportunities In Advanced Industrial democracies*, Oxford, University Press.
- DeFilippis J., 2001, The Myth of Social Capital in Community Development, *Housing Policy Debate*, 12(4), 781–806.
- Determinanty rozwoju społeczeństwa obywatelskiego na obszarach wiejskich na przykładzie województwa kujawsko-pomorskiego*, 2013, red. Z. Brodziński, Warszawa, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa FAPA.
- deTocqueville A., 1976, *O demokracji w Ameryce*, przeł. M. Król, Warszawa, Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Diagnoza Społeczna 2003, Warunki i jakość życia Polaków*, 2003, Warszawa, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania.
- Diagnoza Społeczna 2007*, 2007 Warszawa, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, Rada Monitoringu Społecznego.
- Diagnoza Społeczna 2009*, 2009, Warszawa, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, Rada Monitoringu Społecznego.
- Diagnoza Społeczna 2011*, 2011, Warszawa, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, Rada Monitoringu Społecznego.
- Diagnoza Społeczna 2013*, 2013, Warszawa, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, Rada Monitoringu Społecznego.
- Diagnoza Społeczna 2015*, 2015, Warszawa, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, Rada Monitoringu Społecznego.
- DiMaggio P.J., Powell P.P., 1991, Introduction, w: *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, P.J. DiMaggio, P.P. Powell, Chicago, The University of Chicago Press.
- Długookresowa Strategia Rozwoju Kraju. Polska 2030, Trzecia Fala Nowoczesności*, 2010, Warszawa, Ministerstwo Administracji i Cyfryzacji.
- Domański S.R., 1993, *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*, Warszawa, PWN.
- Douglas M., 2011, *Jak myślą instytucje*, przeł. O. Siara, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.



- Durlauf S., 2002, On the Empirics of Social Capital, *The Economic Journal*, 112, 459–479.
- Durlauf S.N., 1999, The case “against” social capital, *Focus*, 20(3), 1–5.
- Dyduch W., 2009, *Kapitał społeczny organizacji pożywką dla przedsiębiorczości i innowacyjności*, <http://www.zti.com.pl/>, dostęp: 4.02.2018.
- Dyer J.H., 1997, Effective interfirm collaboration: How firms minimize transaction costs and maximize transaction value, *Strategic Management Journal*, 18(1), 535–556.
- Działek J., 2008, Geografia kapitału społecznego. Regionalne zróżnicowanie zasobów kapitału społecznego w Polsce w: *Kapitały ludzkie i społeczne a konkurencyjność regionów*, red. T. Nawrocki, K. Bierwiazzonek, M. Szczepański, Katowice, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, 127–143.
- Działek J., 2011, Kapitał społeczny – ujęcie teoretyczne i praktyka badawcza, *Studia Regionalne i Lokalne*, 3(45), 100–118.
- Działek J., 2011, *Kapitał społeczny jako czynnik rozwoju gospodarczego w skali regionalnej i lokalnej*, Kraków, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Dziubka K., 2000, Społeczeństwo obywatelskie: wybrane aspekty ewolucji pojęcia, w: *Studia z teorii polityki*, red. A. Jabłoński, L. Sobkowiak, Wrocław, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Elster J., 1989, Social Norms and Economic Theory, *Journal of Economic Perspectives*, 3(4), 99–117.
- Esping-Andersen G., 1993, *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Princeton, University Press.
- Fazlagić J., *Kapitał społeczny w Polsce*, <http://www.fazlagic.egov.pl>, dostęp: 28.01.2009.
- Fedyszak-Radziejowska B., 2005, Czy kapitał społeczny bez społecznego zaufania jest możliwy? Przykłady polskich gmin wiejskich, w: *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*, red. T. Kaźmierczak, M. Rymsza, Warszawa, Instytut Spraw Publicznych.
- Fedyszak-Radziejowska B., 2005, Wiarygodność metod jakościowych i sondaży w badaniach kapitału społecznego wsi, w: *Wielozawodowość na obszarach wiejskich*, red. K. Gorlach, G. Foryś, Kraków, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Fedyszak-Radziejowska B., 2006, Kapitał społeczny wsi – w poszukiwaniu utraconego zaufania, w: *Kapitał ludzki i zasoby społeczne wsi. Ludzie – społeczność lokalna – edukacja*, red. K. Szafranec, Warszawa, IRWiR PAN, 71–120.
- Fedyszak-Radziejowska B., 2012, *Raport o stanie polskiej wsi*, <http://www.fdp.org.pl/publikacje/raport-polska-wie-2012.html>, dostęp: 11.09.2016.

- Fehr E., Gächter S., 2000, Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity, *The Journal of Economic Perspectives*, 14(3), 159–181.
- Fehr E., Gächter S., Kirchsteiger G., 1997, Reciprocity as a Contract Enforcement Device: Experimental Evidence, *Econometrica*, 65(4), 833–860.
- Felkins P.K., 2002, Linked communities and social capital, in: *Community at Work: Creating and celebrating community in organisational life*, New Jersey, Hampton Press Inc.
- Fine B., 2002, They F...k You Up Those Social Capitalists, *Antipode* 34(4), 796–799.
- Fine B., 2010, *Theories of Social Capital: Researchers Behaving Badly*, London, Pluto Press.
- Fischer C.S., 2005, Bowling Alone: What's the Score? *Social Networks*, 27(2), 155–167.
- Florczak W., 2007a, Kapitał ludzki a rozwój gospodarczy, w: *Gospodarka oparta na wiedzy*, red. W. Welfe, Warszawa, PWE.
- Florczak W., 2007b, Mikro- i makroekonomiczne korzyści związane z kapitałem ludzkim, *Ekonomista*, 5, 651–673.
- Foley M., Edwards R., 1999, Is it Time to Disinvest in Social Capital? *Journal of Public Policy*, 19(2), 141–173.
- Frączak P., Rogaczewska K., Wygnański K., 2005, *Głos w dyskusji na temat wizji rozwoju społeczeństwa obywatelskiego w Polsce*, Warszawa, [b.w.], <http://www.ekonomiaspoleczna.pl/files/dialogspoleczny.engo.pl/public/Piotr/glos.pdf>, dostęp: 16.07.2018.
- Frenkel I., 2003, *Ludność, zatrudnienie i bezrobocie na wsi, Dekada przemian*, Warszawa, IRWiR PAN.
- Frey B.S., 1997, *Not Just for the Money: An Economic Theory of Personal Motivation*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Frykowski M., 2005, *Etyczne aspekty kapitału społecznego*, [http://www.analesonline.uni.lodz.pl/archiwum/2005/2005\\_01\\_frykowski\\_331\\_335.pdf](http://www.analesonline.uni.lodz.pl/archiwum/2005/2005_01_frykowski_331_335.pdf), dostęp: 18.06.2018.
- Frykowski M., Starosta P., 2005, Kapitał społeczny na terenie województwa łódzkiego w: *W obliczu zmiany. Wybrane strategie działania mieszkańców polskiej wsi*, Kraków, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Fukuyama F., 1995, *Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York, Free Press.
- Fukuyama F., 1997, *Zaufanie: kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, przekł. A. i L. Śliwa, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Fukuyama F., 1999, *Social Capital and Civil Society*, The Institute of Public Policy George Mason University.

- Fukuyama F., 1999, *The Great Disruption: Human Nature and the Reconstitution of Social Order*, New York, The Free Press.
- Fukuyama F., 2000, *Wielki Wstrząs*, Warszawa, Politeja.
- Fukuyama F., 2001, Social capital, civil society and development, *Third World Quarterly*, 22(1), 7–20.
- Fukuyama F., 2003, Kapitał społeczny, w: *Kultura ma znaczenie*, red. L.E. Harrison, S.P. Huntington, Kraków, Zys i S-ka.
- Fukuyama F., 2004, *Koniec człowieka*, Kraków, Wydawnictwo Znak.
- Fukuyama F., 2005, *Budowanie Państwa, Władza i ład międzynarodowy w XXI wieku*, Poznań, Wydawnictwo Rebis.
- Furstenberg F., Hughes M., 1995, Social Capital and Successful Development Among At-Risk Youth, *Journal of Marriage and the Family*, 57(3), 580-92.
- Gajowiak M., 2012, Kapitał społeczny w świetle literatury, w: *Kapitał społeczny w rozwoju regionu*, red. E. Skawińska, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Gajowiak M., 2012, *Kapitał społeczny. Przypadek Polski*, Warszawa, PWN.
- Gambetta D. red., 1998, *Trust: Making an Breaking Cooperative Relationships*, New York, Basic Blackwell.
- Gambetta D., 1988, Mafia: the price of distrust w: *Trust – Making and Breaking Relationships*, red. D. Gambetta, Oxford, Basil Blackwell.
- Giza-Poleszczuk A., Rychard A., Marody M., 2002, Od mikrostrategii do makrosystemu: założenia teoretyczne i problem badawczy, w: *Strategie i system*, red. A. Giza-Poleszczuk, M. Marody, A. Rychard, Warszawa, IFiS PAN.
- Glaeser E.L., 2001, The Formation of Social Capital, in: *The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-being: International Symposium Report*, ed. J.F. Helliwell, Human Resources Development Canada and OECD, <http://www.oecd.org/innovation/research/1825902.pdf>, dostęp: 10.12.2015.
- Gleaser E.L., Laibson D., Sacerdote B., 2002, An economic approach to social capital, *The Economic Journal*, 112, 437–458.
- Glenn L., 1976, *A Dynamic Theory of Racial Income Differences*, Northwestern University, Center for Mathematical Studies in Economics and Management Science.
- Glenn L., 1977, A Dynamic Theory of Racial Income Differences, in: *Women, Minorities, and Employment Discrimination*, eds. P. Wallace, A. Lamond, Lexington, Heath and Co.
- Gliński P., 2006, *Style działań organizacji pozarządowych w Polsce. Grupy interesu czy pożytku publicznego?* Warszawa, Instytut Filozofii i Socjologii PAN.

- Gliński P., 2007, Obszary aktywności i apatii obywatelskiej w: *Jedna Polska? Dawne i nowe zróżnicowania społeczne*, red. A. Kojder, Warszawa, Wydawnictwo WAM.
- Główne obserwacje z wyników badań reputacji polskiego sektora bankowego*, 2018, Warszawa, Związek Banków Polskich.
- Gordon D., 1999, A Manifesto Without Evidence The Great Disruption: Human Nature and the Reconstitution of Social Order, by Francis Fukuyama, *Mises Review*, 5(4), <https://mises.org/library/great-disruption-human-nature-and-reconstitution-social-order-francis-fukuyama>, dostęp: 10.10.2017.
- Goszczyński W., Knieć W., 2015. Kapitał społeczny wsi pomorskiej: o sposobach pomiaru, bilansie i perspektywach rozwoju, *Więś i Rolnictwo*, 3(168), 21–41.
- Grabowiec P., 2000, *Model społeczeństwa obywatelskiego w historiozofii F. Koniecznego*, Wrocław, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Grabowska A., Jakubowska A., 2014, Polityka gospodarcza państwa a kształtowanie kapitału społecznego – wybrane aspekty, w: *Gospodarka–społeczeństwo–finanse w Europie Środkowo-Wschodniej w latach 1989–2014*, red. R.W. Ciborowski, R.I. Dziemianowicz, A. Kargol-Wasiluk, M. Zalesko, Białystok, Uniwersytet w Białymstoku, 11–22.
- Grabowska-Powaga A., 2016, Uwarunkowania kształtowania kapitału społecznego – odniesienia do Polski, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 449, 169–176.
- Gradstein M., Justman M., 2002, Education, Social Cohesion and Economic Growth, *The American Economic Review*, 92(4), 1192–1204.
- Granovetter M.S., 1973, The Strength of Weak Ties, *The American Journal of Sociology*, 78(6), 1360–1380.
- Guć M., *Analiza wskaźników zawartych w bazie SAS dotyczących współpracy samorządów z organizacjami pozarządowymi*, Ekspertyza 2, Raport sektorowy SAS-NGO [http://www.sas24.org/informacje/opracowania\\_ekspertow.pdf](http://www.sas24.org/informacje/opracowania_ekspertow.pdf), dostęp: 12.06.2016.
- Guclu A., Dees J.G., Anderson B.B., 2002, *The Process of Social Entrepreneurship: Creating Opportunities Worthy of Serious Pursuit*, Center for the Advancement of Social Entrepreneurship: Duke – The Fuqua School of Business, Durham, NC, [http://www.caseatduke.org/documents/SEProcessDraft\\_FINAL.pdf](http://www.caseatduke.org/documents/SEProcessDraft_FINAL.pdf), dostęp: 12.11.2014.
- Guehenno J.M., 1995, *The end of the Nation-State*, Minneapolis, University of Minnesota.
- Guest G., Bunce A., Johnson L., 2006, How Many Interviews Are Enough? An Experiment with Data Saturation and Variability, *Field Methods*, 18(1), 59–82.

- Gui B., 2000, Beyond Transactions: On the Interpersonal Dimension of Economic Reality, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 71(2), 139–68.
- Gulati R., 1995, Familiarity breeds trust? The implications of repeated ties for contractual choice in alliances, *Academy Management Journal*, 38(1), 85–112.
- Guo Ch., Bielefeld W., 2014, *Social Entrepreneurship: An Evidence-Based Approach to Creating Social Value*, Wiley & Sons.
- Gwiaździńska-Goraj M., Goraj S., Sobolewska-Węgrzyn B., 2017, Rola kapitału społecznego w rozwoju obszarów wiejskich na przykładzie wsi Ruś, *Studia Obszarów Wiejskich*, 46, 27–39.
- Halamska M., 2008, Kapitał społeczny wsi. Próba rekonstrukcji, *Przegląd Socjologiczny*, 57, 81–105.
- Halamska M., 2011, Społeczna kondycja polskiej wsi. Struktura, kapitały i społeczeństwo obywatelskie w I dekadzie XXI wieku, w: *Rozwój obszarów wiejskich w Polsce. Diagnozy, strategie, koncepcje polityki*, red. I. Nurzyńska, M. Drygas, Warszawa, IRWiR PAN, 39–56.
- Halpern D. ed., 2005, *Social capital*. Cambridge, Polity.
- Handy C., 1995, Trust in virtual organization, *Harvard Business Review*, 73(3), 40–50.
- Hanifan L., 1916, The Rural School Community Center, *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 67, <https://www.jstor.org/stable/pdf/1013498.pdf?refreqid=excelsior%3A61799ff6d75da81c65dd-2c36e0ceb8b9>, dostęp: 14.10.2011.
- Hardin R., 2009, *Zaufanie*, przeł. A. Gruba, Warszawa, Wydawnictwo Sic!
- Harrison L.E., Huntington S.P. eds., 2000, *Culture Matters: How Values Shape Human Progress*, New York, Basic Books.
- Hauberer J., 2011, Social Capital Theory: towards a methodological foundation, *VS Research Springer fachmedien*, 117–145.
- Hausner J., 2007, Ekonomia społeczna jako kategoria rozwoju w: *Ekonomia społeczna a rozwój*, red. J. Hausner, Kraków, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, [http://www.msap.uek.krakow.pl/doki/publ/es\\_ekonomia.pdf](http://www.msap.uek.krakow.pl/doki/publ/es_ekonomia.pdf), dostęp: 14.11.2017.
- Hausner J., 2014, Globalny kryzys, rewizja teorii ekonomicznej, nowa polityka gospodarcza. *Biuletyn Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego* 4(63), 2–14.
- Hausner J., 2014, Globalny kryzys: potrzeba nowej polityki gospodarczej, *Ekonomista*, 2, 249–274.
- Hausner J., Kwiecińska D., Pacut A., 2014, Przyszłość państwa opiekuńczego w: *Ekonomia społeczna a rozwój*, red. J. Hausner, Kraków, Poligrafia.
- Haynes P., 2009, *Before Going Any Further With Social Capital: Eight Key Criticisms to Address*, <http://www.ingenio.upv.es/sites/default/files/wor>

- kingpaper/before\_going\_any\_further\_with\_social\_capital\_\_eight\_key\_criticism\_to\_address.pdf dostęp: 15.12.2013.
- Healy T., 2001, *The measurement of social capital at international level*, Ireland, National statistics OECD, 1–24.
- Heffner K., 2010, Rozwój obszarów wiejskich w województwie opolskim (znaczenie kapitału ludzkiego i społecznego), w: *Kapitał ludzki i społeczny w procesie rozwoju obszarów wiejskich*, red. W. Kamińska, K. Heffner, Warszawa, Studia KPZK PAN, 126.
- Hegel G.W.F., 1958, *Wykłady z filozofii dziejów*, Warszawa, PWN.
- Hegel G.W.F., 1990, *Encyklopedia nauk filozoficznych*, Warszawa, PWN.
- Hegel G.W.F., 2014, *Encyklopedia nauk filozoficznych*, Warszawa, PWN.
- Heller M., 2014, *Granice nauki*, Kraków, Wydawnictwo Copernicus Center Press Sp. z o.o.
- Hellwig Z., 1968, Zastosowanie metody taksonomicznej do typologicznego podziału krajów ze względu na poziom ich rozwoju i strukturę wykwalifikowanych kadr, *Przegląd Statystyczny*, 4, 307–327.
- Hobbes Th., 2006, *Lewiatan*, przeł. C. Znamierowski, Warszawa, Wydawnictwo Aletheia.
- Höffner J., 1999, *Chrześcijańska nauka społeczna*, Warszawa, Wydawnictwo Aletheia.
- Hogan R., Curphy G., Hogan J., 1994, What we know about leadership: effectiveness and personality, *American Psychologist*, 49(6), 493–504.
- Hoły M., 2004, Kapitał społeczny kobiet wiejskich w Małopolsce, *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, 40(2), 40–46.
- Hume D., 1751, *An Enquiry into the Sources of Morals*, <https://www.earlymoderntexts.com/assets/pdfs/hume1751.pdf>, dostęp: 14.11.2017.
- Hunek T. red., 2002, *Rolnicza Polska wobec wyzwań współczesności*, Warszawa, IRWiR PAN.
- Huysman M., Wolf V., 2004, Social Capital and IT, Current debates and research, in: *Social Capital and Information Technology*, eds. M. Huysman, V. Wulf, Cambridge, MIT Press.
- Indeks poziomu rozwoju i stabilności organizacji pozarządowych w Polsce w roku 2016*, maj 2017, Warszawa, Instytut Spraw Publicznych w Polsce.
- Indeks Społeczeństwa Obywatelskiego 2005, 2006*, Warszawa, Stowarzyszenie Klon/Jawor.
- Indeks Społeczeństwa Obywatelskiego 2007, 2008*, Warszawa, Stowarzyszenie Klon/Jawor.
- Inglehart R., Welzel Ch., 2005, *Modernization, Cultural Change and Democracy, The human Development Sequence*, Cambridge, Cambridge University Press.

- Innowacje i transfer technologii, 2005, *Słownik pojęć*, red. K.B. Matusiak, Warszawa, PARP.
- Iwańska M., 2009, Rola organizacji pozarządowych w rozwoju obszarów wiejskich, *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego*, 2, 62–71.
- Jacobs J., 1961, *The Death and Life of Great American Cities*, New York, Random House.
- Janc K., 2006, Human and social capital in Poland – spatial diversity and relations, *Europa 21*, 14, Warszawa, IGiPZ PAN, 39–55.
- Janc K., 2009, *Zróżnicowanie przestrzenne kapitału ludzkiego i społecznego w Polsce*, Wrocław, Instytut Geografii i Rozwoju Regionalnego Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Januszek H. red., 2005, *Kapitał społeczny we wspólnotach*, Poznań, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Jedrych D., Klimek, 2018, Social capital in the company (meat and vegetable Processing industry), Warsaw, *Economic Sciences for Agribusiness and Rural Economy*, 300–305.
- Kacprzak E., 2010, Social Capital in the Process of Rural Development in the Wielkopolska Province, *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, 12(6), 64–70.
- Kahneman D., Tversky A., 1979, Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk, *Econometrica*, 47, 263–291.
- Kamińska W., 2011, *Kapitał ludzki i społeczny na obszarach wiejskich w Polsce: przykład województwa świętokrzyskiego*, Kielce, Wydawnictwo Uniwersytetu Humanistyczno-Przyrodniczego.
- Kamiński R., 2008, *Aktywność społeczności wiejskich. Lokalne inicjatywy organizacji pozarządowych*, Warszawa, IRWiR PAN.
- Kamiński R., 2010, Rola kapitału społecznego i instytucjonalnego w procesie rozwoju obszarów wiejskich, w: *Przestrzenne, społeczno-ekonomiczne zróżnicowanie obszarów wiejskich w Polsce. Problemy i perspektywy rozwoju*, red. M. Stanny, M. Drygas, IRWiR PAN, Warszawa, 157–179.
- Kaplan D., 2000, *Structural Equation Modeling: Foundations and Extensions*, Thousand Oaks, Sage Publications.
- Kaviraj S., Khilnani S., 2001, *Civil Society: History and Possibilities*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Kaźmierczak, T., 2007, Kapitał społeczny a rozwój społeczno-ekonomiczny – przegląd podejść, w: *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*, red. T. Kaźmierczak, M. Rymśa, Warszawa, Instytut Spraw Publicznych.
- Kenc J., 2015, Kapitał społeczny i jego rola w rozwoju lokalnym, *Współczesne problemy ekonomiczne*, 10, 147–156.
- Klein N., 2004, *No logo*, Izabelin, Wydawnictwo Świat Literacki.

- Klimczak B., 2005, Kapitał społeczny a dobrobyt indywidualny i społeczny, w: *Kapitał społeczny we wspólnotach*, red. H. Januszek, Poznań, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- Klimczak B., 2005, Wpływ studiów ekonomicznych na poziom moralny studentów, *Etyka w życiu gospodarczym*, 8/2, 11–24.
- Klimczak B., 2009, Nieoczekiwany dar wolności, w: *Nauki ekonomiczne wobec wyzwań współczesności*, red. B. Fiedor i Z. Hockuba, Warszawa, PTE.
- Klimowicz M., Bokajło W., 2010, *Kapitał społeczny – interpretacje, impresje, operacjonalizacja*, Warszawa, Cedewu.
- Kłodziński M., Dzun W., 2003, *Aktywizacja wiejskich obszarów problemowych*, Warszawa IRWiR PAN.
- Knack S., Keefer P., 1997, Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation, *Quarterly Journal of Economics* 112(4), 1251–1288.
- Knapik W., 2009, Zaufanie społeczne jako czynnik kapitału społecznego wsi na przykładzie wybranej produkcji rolnej w powiecie chrzanowskim, *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, 11(5), 152–158.
- Knapik W., 2017, Endogeniczny rozwój lokalny na tle partycypacyjnego modelu współdziałania na obszarach wiejskich, *Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej. Organizacja i Zarządzanie*, 107, 23–38.
- Knieć W., 2012, *Wspólna Polityka Rolna a zrównoważony rozwój obszarów wiejskich Polski*, Toruń, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Kołodziejczyk D., 2003, Kapitał społeczny w rozwoju obszarów wiejskich w Polsce, *Studia Obszarów Wiejskich*, 4, 27–37.
- Konat G., Smuga T., 2016, *Paradoksy ekonomii*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Koncepcja Przestrzennego Zagospodarowania Kraju 2030*. 2011, Warszawa, MRR, <http://eregion.wzp.pl/sites/default/files/kpzk.pdf>, dostęp: 12.12.2018.
- Kondycja sektora organizacji pozarządowych w Polsce 2015. Raport z badań*, 2016, Warszawa, Stowarzyszenie Klon/Jawor.
- Koneczny F., 2003, *Chrześcijaństwo wobec ustrojów życia społecznego*, Krzeszowice, Wydawnictwo Ostoja.
- Koohang A., Paliszkievicz, J., Gołuchowski J., 2018, Trust, Knowledge Management, and Organizational Performance: Predictors of Success in Leadership, in: *Intuition, Trust, and Analytics*, eds. J. Liebowitz, J. Paliszkievicz, J. Gołuchowski, Auerbach, CRC Press, Taylor & Francis Group, 83–105.



- Kormendi R.C., de Meguire P.G., 1985, Macroeconomic Determinants Of Growth: Cross-Country Evidence, *Journal of Monetary Economics*, 16, 141–163.
- Korolczuk, 2017, Społeczeństwo obywatelskie w Polsce – kryzys czy nowe otwarcie? Seria Analizy, Społeczeństwo Instytut Studiów Zaawansowanych Warszawa. [http://krytykapolityczna.pl/file/sites/4/2017/10/EI%C5%BCbieta-Korolczuk\\_politycznienie-spo%C5%82ecze%C5%84stwa-obywatelskiego-w-Polsce.pdf](http://krytykapolityczna.pl/file/sites/4/2017/10/EI%C5%BCbieta-Korolczuk_politycznienie-spo%C5%82ecze%C5%84stwa-obywatelskiego-w-Polsce.pdf) dostęp: 28.12.2018.
- Kosmaczewska J., 2009, Kapitał społeczny mieszkańców wsi jako czynnik turystycznego rozwoju obszarów wiejskich, *Acta Scientiarum Polonorum Oeconomia*, 8(4), 7–96.
- Kostro K., 2005, Kapitał społeczny w teorii ekonomicznej, *Gospodarka Narodowa*, 7–8, 1–28.
- Krasnodębski Z., 2007, Społeczeństwo obywatelskie i jego przyjaciele, *Nowe Państwo*, 4(368), 25–32.
- Krzyminiewska G., 2003, Znaczenie zaufania w budowaniu kapitału społecznego, Ekonomiczny i społeczny wymiar zjawiska, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 2, 221–227.
- Krzyżanowska K. red., 2009, *Ekonomiczne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich*, Warszawa, Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa FAPA.
- Krzyżanowska K. red., 2010, *Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich: stan i perspektywy rozwoju*, Warszawa, Wydawnictwo SGGW.
- Krzyżanowska K. red., 2013, *Budowanie konkurencyjności obszarów wiejskich*, Warszawa, Wydawnictwo SGGW.
- Krzyżanowska K., Kowalewski M., 2018, Kapitał intelektualny w wybranych przedsiębiorstwach branży turystycznej, *Roczniki Naukowe SERiA*, 8–13.
- Kuchmacz B., 2016, *Kapitał społeczny jako czynnik rozwoju lokalnego*, Warszawa, CeDeWu.
- Kukuła K., 2000, *Metoda unitaryzacji zerowanej*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kwaśnicki W., 2005, Gospodarka społeczna z perspektywy ekonomii liberalnej, *Trzeci Sektor*, 2, 10–35.
- Łącka I., 2012, Powiązania w regionalnym systemie innowacji czynnikiem wzrostu innowacyjności w mezoskali, *Ekonomiczne Problemy Usług*, 98, 281–296.
- Łącka I., 2013, Klaster chemiczny jako przykład powiązań nauki z przemysłem, *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, 15(2) 187–192.
- Landry R., Amara N., Lamari M., 2002, Does Social Capital Determine Innovation? To What Extent? *Technology Forecasting and Social Change*, 69, 681–701.

- LaPorta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R.W., 1997, Trust in large organizations. *American Economic Review*, 57, 333-338.
- Laumann R. Sandefur, 1998, A Paradigm for Social Capital, *Rationality and Society*, 10, 481–95.
- Lewenstein B., 2006, Społeczeństwo rodzin czy obywateli – kapitał społeczny Polaków okresu transformacji, *Societas/Communitas*, 1, 1-19.
- Lewis J.D., Weigert A., 1985, Trust as a social reality, *Social Forces*, 63(3), 967–984.
- Librairie Droz S.A, 1977, *Switzerland, Eng. Outline of a Theory of Practice*, Cambridge, University Press.
- Łobocki J., 2013, *Kapitał społeczny jako kategoria ekonomiczna*, Lublin, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie.
- Luhmann N., 2003, *Vertrauen: Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*, Stuttgart, UVK Verlagsgesellschaft.
- Lundvall B., 1992, *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, London, Pinter.
- Lyons M., 2001, *Third Sector: The Contribution of Nonprofit and Cooperative Enterprises in Australia*, London, Allen and Unwin
- Macneil I.R., 1980, *The New Social Contract: An Inquiry into Modern Contractual Relations*, New Haven, Yale University Press.
- Malec A., 2006, *Miejsce szkolnictwa niepublicznego w demokratycznym społeczeństwie obywatelskim na przykładzie systemów oświatowych Polski, Austrii i Niemiec*, Katowice Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Mantey D., 2015, Zaangażowanie a zaufanie czyli wybrane aspekty kapitału społecznego na przykładzie podwarszawskiej gminy Podkowa Leśna. *Mazowsze Studia Regionalne. Analizy i Studia*, 16, 109–124.
- Marody M., Kochanowicz J., 2007, *Kulturowe aspekty transformacji ekonomicznej*, Warszawa, Wydawnictwo ISP.
- Maskell P., 2000, Social Capital, Innovation and Competitiveness, in: *Social Capital: Critical Perspectives*, eds. S. Baron, J. Field, T. Schuller, Oxford, Oxford University Press, 111–123.
- Matysiak A., 1999, *Źródła kapitału społecznego*, Wrocław, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.
- Matysiak A., 2011, Społeczny kapitał rynkowy, *Polityka Społeczna*, 5–6, 3–7.
- Mazur K., 2018, *Samorząd zniszczył podstawy społeczeństwa obywatelskiego*, Warszawa, NGO.
- McNaughton R.B.S, Bell J. D., 1999, Brokering networks of small firms to generate social capital for growth and internationalization, *Research in Global Strategic Management*, 7, 63–82.

- Michalewska-Pawlak M., 2010, Możliwości i bariery rozwoju kapitału społecznego na obszarach wiejskich w Polsce, w: *Kapitał społeczny – interpretacje, impresje, operacjonalizacja*, red. M. Klimowicz, W. Bokajło, Warszawa, CeDeWu Sp. z o.o., 185–202.
- Miłaszewicz D., 2016, Zaufanie jako wartość społeczna, *Studia Ekonomiczne*, 259, 80–88.
- Milonakis D., Fine B., 2009, *From Political Economy to Economics. Method, the social and the Historical in the Evolution of Economic Theory*, New York, Routledge [http://pauladaunt.com/books/From\\_Political\\_Economy\\_to\\_Freakonomics.pdf](http://pauladaunt.com/books/From_Political_Economy_to_Freakonomics.pdf) dostęp: 1.10.2017.
- Miś T., 2009, *Jakość kapitału ludzkiego*, <http://mikro.univ.szczecin.pl/bp/pdf/100/6.pdf>, dostęp: 29.03.2017.
- Miś T., 2015, Rola kapitału społecznego w zrównoważonym rozwoju obszarów wiejskich. *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, 42, 282–295.
- Miszczuk A., 2010, Kapitał ludzki i społeczny w procesie rozwoju obszarów wiejskich województwa lubelskiego, w: *Kapitał ludzki i społeczny w procesie rozwoju obszarów wiejskich*, red. W. Kamińska, K. Heffner, Warszawa, Studia KPZK PAN.
- Misztal B.A., 1996, *Trust In Modern Societies*, Cambridge, Polity Press.
- Mitkiewicz P., Szafraniec K., 2008, Kapitał społeczny wsi wobec wyzwań europejskich i globalnych (O „dobrym” i „złym” kapitale społecznym), w: *Wyzwania przed obszarami wiejskimi i rolnictwem w perspektywie lat 2014–2020*, red. M. Kłodziński, Warszawa, IRWiR PAN, 81–97.
- Młokosiewicz M., 2005, Kapitał społeczny w gospodarce XXI wieku, w: *Konkurencyjność rynku pracy i jego podmiotów*, red. D. Kopycińska D., Szczecin, Wydawnictwo US, 9–15.
- Mohan G., Mohan J., 2002, Placing Social Capital, *Progress in Human Geography*, 26(2), 191–210.
- Molina F.X., Martinez M.T., Ares M.A., Hoffmann V.E., 2008, *La Estructura y Naturaleza del Capital Social en las Aglomeraciones Territoriales de Empresas*, Bilbao, Fundación BBVA.
- Moroń D. red., 2012, *Kapitał ludzki i społeczny. Kreowanie i zarządzanie*, Wrocław, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Moroń D., 2009, Kapitał społeczny – próba definicji, w: *Kapitał ludzki i społeczny. Wybrane problemy teorii i praktyki*, red. D. Moroń, Wrocław, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, 25–39.
- Mularska-Kucharek M., 2011, Podmiotowość i partycypacja społeczna w warunkach lokalnych, *Wieś i Rolnictwo*, 2.
- Mularska-Kucharek M., 2011, Zaufanie jako fundament życia społecznego na przykładzie badań województwa łódzkiego, *Studia Regionalne i Lokalne*, 2(44).

- Muller J.Z., 1992, *Adam Smith In His Time and Ours*, New York, Free Press,
- Murawski K., 1999, *Państwo i Społeczeństwo obywatelskie*, Kraków, Wydawnictwo WAM.
- Narayan D., Cassidy M.F., 2001, A dimensional approach to measuring social capital: Development and validation of a social capital inventory, *Current Sociology*, 49(2), 59–102.
- Newton, 2001, Social capital and democracy, w: *Beyond Tocqueville: Civil society and the social capital debate in comparative perspective*, eds. B. Edwards, M. Foley, M. Diani, Hanover, University Press of New England.
- Niewiadomski K., 2015, Zaangażowanie społeczności lokalnej w zarządzaniu gminą, *Zarządzanie*, 20, 67–76.
- Norris P., 2002, *Democratic Phoenix. Reinventing Political Activism*, Cambridge, University Press.
- North D.C., 1986, The New Institutional Economics; *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 142, 230–237.
- North D.C., 2007, *Instytucje, ideologia i wyniki gospodarcze*, przeł. D. Milczarek-Andrzejewska, Warszawa, Forum Obywatelskiego Rozwoju.
- North D.C., Thomas R.P., 1970, An Economic Theory of the Growth of the Western World, *The Economic History Review*, Second Series, 23(1), 1–17.
- Novak M., 1990, *The Spirit of Democratic Capitalism*, [b.d.], Madison Books.
- Nowacka, 2003, *Współczesna Polska Myśl Polityczna*, Kraków, [b.w.].
- Nowakowski K., 2008, Wymiary zaufania i problem zaufania negatywnego w Polsce, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 1(2), 215–221.
- Obstfeld D., 2005, Social Networks, the Tertius Lungen Orientation, and Involvement in Innovation, *Administrative Science Quarterly*, 50, 100–130.
- Ocena funkcjonowania lokalnych grup działania realizujących lokalną strategię rozwoju w ramach PROW 2007–2013. Raport końcowy*, 2012, Warszawa, PSDB.
- Offe C., 2003, Is there, or can there be, a European Society? in: *Demokratien in Europa*, eds. I. Katenhusen, W. Lamping, Wiesbaden, VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Okrasa W., Sektor trzeci jako przedmiot badań statystyki publicznej: Wybrane problemy. [http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/POZ\\_Sektor\\_trzeci\\_jako\\_przedmiot\\_badan\\_statystyki\\_publicznejpdf](http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/POZ_Sektor_trzeci_jako_przedmiot_badan_statystyki_publicznejpdf), dostęp: 30.10.2018.
- Olech A., 2013, Partycypacja publiczna w Polsce. Diagnoza i rekomendacje, *Analizy i Opinie*, Warszawa, Instytut Spraw Publicznych, 3, 1-24.
- Olech A., 2014, Między zainteresowaniem a zaangażowaniem – aktywność obywatelska i organizacje pozarządowe w Polsce. *Analizy i Opinie*. Warszawa, Instytut Spraw Publicznych, 7, 2–15.
- Olejniczak P., 2015, Partycypacja społeczna jako podstawa społeczeństwa obywatelskiego, *Prace Naukowe WWSZIP*, 31(1), 111–121.

- Olsen J. P., 1991, Rethinking and Reforming the Public Sector, *LOS-senter Notat*, 91/33.
- Olson M., 1982, *The rise and decline of nations: Economic growth, stagflation, and social rigidities*, New Haven, Yale University Press.
- Onyx J., Bullen P., 2000, Measuring Social Capital in Five Communities, *The Journal of Applied Behavioral Science*, 36(1).
- Osiatyński W., 2004, *Rzeczpospolita obywateli*, Warszawa, Rosner&Wspólnicy.
- Ostrom E., 1990, *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Actions*, Political Economy of Institutions and Decisions, Cambridge, University Press, [http://wtf.tw/ref/ostrom\\_1990.pdf](http://wtf.tw/ref/ostrom_1990.pdf), dostęp: 18.07.2018.
- Paczowski P., 2015, Znaczenie i wpływ kapitału społecznego na rozwój lokalny, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 391, 229–238.
- Paczowski P., Growiec K., 2011, *Kapitał społeczny. Geneza i społeczne konsekwencje*, Warszawa, Academica.
- Pająk K., 2001, *Samorząd terytorialny a rozwój lokalny w Polsce w procesie transformacji*, Poznań, Wyższa Szkoła Zarządzania i Bankowości w Poznaniu.
- Paliszkievicz J., 2013, Orientacja przedsiębiorstwa na zaufanie w gospodarce opartej na wiedzy, w: *Innowacje w zarządzaniu i inżynierii produkcji*, red. R. Knosala, Opole, Oficyna Wydawnicza PTZP, 903–910.
- Paliszkievicz J., 2014, Rola zaufania w zarządzaniu przedsiębiorstwami, w: *Innowacje w zarządzaniu i inżynierii produkcji*, red. R. Knosala, Opole, Oficyna Wydawnicza PTZP, 409–418.
- Pałka E., 2014, Rola lokalnych grup działania w rozwoju obszarów wiejskich. Przykład województwa świętokrzyskiego, *Studia i Materiały, Miscellanea Oeconomicae* 18(3), 189–203.
- Paradoksy ekonomii. Rozmowy z polskimi ekonomistami*, 2016, red. G. Konat, T. Smuga, Warszawa, PWN.
- Paszkievicz M., 2009, *Wpływ kapitału społecznego na wzrost gospodarczy w Polsce na przykładzie wybranych czynników*, Łódź, Wydawnictwo UŁ.
- Pawłowska-Salińska K., 2008, Jak Polacy traktują swoją pracę, *Gazeta Prawna*, 10.10.2008.
- Pazderski F., 2017, *Indeks poziomu rozwoju i stabilności organizacji obywatelskich w Polsce w roku 2017*, Warszawa, Instytut Spraw Publicznych w Polsce.
- Picciotto R., 1999, Personal Reflections on the Policy Dialogue, w: *Inclusion, Justice, and Poverty Reduction*, red. G. Kochendorfer-Lucius, B. Pleškovic, German Foundation for International Development, Villa Borsig Workshop Series.

- Piechota G., 2007, *Wpływ komunikacji politycznej na budowanie społeczeństwa obywatelskiego w demokracji lokalnej (na przykładzie miasta Katowice)*, Katowice, Uniwersytet Śląski w Katowicach.
- Pietrzak M.B., Żurek M., 2012, Ład społeczny w powiatach – analiza przy użyciu modelowania równań strukturalnych SEM, *Nauki Społeczne*, 4, 189–200.
- Pietrzyk I., 2000, *Polityka regionalna UE i regiony w państwach członkowskich*, Wydawnictwo Warszawa, Naukowe PWN.
- Pietrzyk-Reeves D., 2004, Społeczeństwo obywatelskie, w: *Słownik społeczny*, red. B. Szlachta, Kraków, Wydawnictwo WAM.
- Pietrzyk-Reeves D., 2012, *Idea społeczeństwa obywatelskiego: Współczesna debata i jej źródła*, Toruń, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Pirveli M., 2006, Lokalny Rozwój Gospodarczy a zarządzanie projektami, *Studia Regionalne i Lokalne*, 1(23), 119–135.
- Poczta W., Mrówczyńska-Kamińska A., 2008, Regionalne zróżnicowanie wykorzystania kapitału ludzkiego w rolnictwie polskim, *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, 8, 309–316.
- Podemski K., 2014, Społeczeństwo obywatelskie w Polsce 25 lat po wielkiej zmianie, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 2, 89–109.
- Pogonowska B., 2004, Kapitał społeczny – próba rekonstrukcji kategorii pojęciowej, *Zeszyty Naukowe*, Poznań, Wydawnictwo AE w Poznaniu, 42, 9–32.
- Polanyi K., 2010, *Wielka transformacja*, Warszawa, PWN.
- Polityka na rzecz kapitału oraz spójności społecznej*, [http://eregion.wzp.pl/sites/default/files/polityka\\_na\\_rzecz\\_kapitalu\\_oraz\\_spojnosci\\_spoecznej.pdf](http://eregion.wzp.pl/sites/default/files/polityka_na_rzecz_kapitalu_oraz_spojnosci_spoecznej.pdf), dostęp: 13.07.2018.
- Polityka sektorowa na rzecz kapitału oraz spójności społecznej w województwie zachodniopomorskim na lata 2016–2026*, 2016, Szczecin, Regionalny Ośrodek Polityki Społecznej Pomorze Zachodnie.
- Polska 2030. Wyzwania rozwojowe*, 2010, Warszawa, Zespół Doradców Strategicznych Prezesa Rady Ministrów.
- Pomianek I., 2010, Aktywność samorządów i partycypacja społeczna w kreowaniu warunków sprzyjających rozwojowi lokalnemu. *Problemy Rolnictwa Światowego*, 10(25)4, 64–73.
- Popkin S., 1979, *The Rational Peasant The Political Economy of Rural Society in Vietnam*, Berkeley, University of California Press.
- Portes A., 1998, Social Capital its Origins and Application in Contemporary Sociology, *Annual Review of Sociology*, 24, 1, 1–24.
- Portes A., Landolt P., 1996, The Downside of Social Capital, *The American Prospect*, 26, 18–22.

- Portes A., Sensenbrenner J., 1993, Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action, *American Journal of Sociology*, 98(6), 1320-1350.
- Potencjał innowacyjny gospodarki: uwarunkowania, determinanty, perspektywy*, 2016, Warszawa, NBP.
- Potencjał społecznikowski oraz zaangażowanie w pracę społeczną. Komunikat z badań*, 2014, Warszawa, CBOS.
- Potencjał społecznikowski oraz zaangażowanie w pracę społeczną. Komunikat z badań*, 2016, Warszawa, CBOS.
- Powierzchnia i ludność w przekroju terytorialnym w 2016 r.*, GUS, [https://stat.gov.pl/cps/rde/xbr/gus/l\\_powierzchnia\\_i\\_ludnosc\\_przekroj\\_terytorialny\\_2013.pdf](https://stat.gov.pl/cps/rde/xbr/gus/l_powierzchnia_i_ludnosc_przekroj_terytorialny_2013.pdf), dostęp: 24.11.2018.
- Prashantham S., Young S., 2004, The Internet and the internationalization of small knowledgeintensive firms: Promises, problems and prospects, *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 1(1/2), 153–175.
- Produkt krajowy brutto. Rachunki regionalne w latach 2014-2016*, 2018, Analizy Statystyczne, Katowice, Urząd Statystyczny w Katowicach.
- Przegląd Regionalny 2017, Sytuacja społeczno-ekonomiczna województwa zachodniopomorskiego*, 2017, Szczecin, Urząd Marszałkowski Województwa Zachodniopomorskiego, [http://region.wzp.pl/sites/default/files/przegląd\\_regionalny\\_2017\\_zachodniopomorskie.pdf](http://region.wzp.pl/sites/default/files/przegląd_regionalny_2017_zachodniopomorskie.pdf), dostęp: 19.12.2018.
- Przeglądy polityk rozwoju obszarów wiejskich Polska 2018*, 2018, Rozwój obszarów wiejskich w Polsce: charakterystyka województwa zachodniopomorskiego, OECD.
- Przybysz J., Sauś J., 2004, *Kapitał społeczny. Szkice socjologiczno-ekonomiczne*, Poznań, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej.
- Psyk-Piotrowska E., red., 2009, *Kapitał społeczny, partycypacja obywatelska, rozwój lokalny*, Łódź, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Putnam R.D., 1995, Bowling Alone: America's Declining Social capital, *Journal of Democracy*, 6, 1.
- Putnam R.D., 1995, *Demokracja w działaniu: tradycje obywatelskie w południowych Włoszech*, Warszawa, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak.
- Putnam R.D., 2000, *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*, New York, Simon and Schuster.
- Putnam R.D., 2003, *Better together. Restoring the American community*, New York, Simon & Schuster.
- Putnam R.D., 2008, *Samotna gra w kregle: Upadek i odrodzenie wspólnot lokalnych w Stanach Zjednoczonych*, Warszawa, Wydawnictwo Akademickie i Profesjonalne.

- Putnam R.D., Leonardi R., Nanetti R.Y., 1993, *Making Democracy Work*, Princeton, Princeton University Press.
- Quibria M.G., 2003, The Puzzle of Social Capital. A Critical Review, *Asian Development Review*, 20(2), 19–39.
- Rachwał M.W., 2010, *Demokracja bezpośrednia w procesie kształtowania społeczeństwa obywatelskiego w Polsce*, Warszawa, Wydawnictwo Sejmowe.
- Raport podsumowujący: Budowa kapitału społecznego do wykorzystania w procesie zarządzania rozwojem kierowanym przez lokalną społeczność*, 2015, M. Thlon M. Piotrowski J. Bański R, Zarudzki W. Idziak A. Bukowski, Brwinów, Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie.
- Richter R., 2001, New Economic Sociology and New Institutional Economics, Berkeley Paper presented to the annual conference of the International Society for New Institutional Economics.
- Rola ludzkiego i społecznego kapitału*, Centrum badań edukacyjnych i innowacji, OECD.
- Rose R., 2000, How much does social capital add to individual health? A survey study of Russians, *Social Science and Medicine*, 51(9), 1421-1435.
- Rosenberg, 1992, *Economics: Mathematical Politics or Science of Diminishing Returns?* Chicago, University Press.
- Rosner A., Stanny M., 2007, Zróżnicowanie poziomu rozwoju obszarów wiejskich według komponentu społecznego, w: *Zróżnicowanie poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego obszarów wiejskich a zróżnicowanie dynamiki przemian*, red. A. Rosner, Warszawa, IRWiR PAN, 47–114.
- Rosset E., 1961, *Perspektywy demograficzne Polski*, Warszawa, PWE.
- Rozwój obszarów wiejskich w Polsce: charakterystyka województwa zachodniopomorskiego, Szczecin, GUS.*
- Rubio M., 1997, Perverse Social Capital—Some Evidence from Colombia, *Journal of Economic Issues*, 31(3), 805–816.
- Rychard A., 2006, Kapitał społeczny a instytucje. Wstępne rozważania, w: *W środku Europy? Wyniki Europejskiego Sondażu Społecznego*, red. H. Domański, A. Ostrowska, P.B. Sztabiński, Warszawa, Wydawnictwo IFIS PAN, 201-219, [http://rcin.org.pl/Content/38199/WA004\\_55399\\_P80350\\_Rychard-Kapital-spol\\_h.pdf](http://rcin.org.pl/Content/38199/WA004_55399_P80350_Rychard-Kapital-spol_h.pdf), dostęp: 14.10.2017.
- Rychard A., 2015, Bardziej uspołecznieni niż to się wydaje? w: *Jak lokalnie budować partnerstwa*, Warszawa, Chromapress Sp. z o.o., 30–47.
- Rymsza A., 2007, Klasyczne koncepcje kapitału społecznego, w: *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*, red. T. Kaźmierczak, M. Rymsza, Warszawa, ISP.
- Rymsza M., 2005, Stara i nowa ekonomia społeczna, Polska na tle doświadczeń europejskich, *Trzeci Sektor*, 2, 1–5.



- Sadura P., 2017, *Wież w Polsce 2017, Diagnoza i Prognoza. Raport z badania*, red. K. Murawska, Z. Włodarczyk, Fundacja Wspomagania Wsi, [http://poledialogu.org.pl/wp-content/uploads/2017/10/Wies-w-Polsce-2017\\_Diagnoza-i-prognoza\\_skrot.pdf](http://poledialogu.org.pl/wp-content/uploads/2017/10/Wies-w-Polsce-2017_Diagnoza-i-prognoza_skrot.pdf), dostęp: 22.09.2018.
- Sako M., 1988, Does trust improve business performance? w: *Trust within and between organizations*, red. C. Lane, R. Bachmann, Oxford, Oxford University Press, 88–117.
- Salisbury R.H., 1969, An Exchange Theory of Interest Groups, *Midwest Journal of Political Science*, 13(1), 1–32.
- Schuller T., Baron S., Field J., 2000, Social capital: A Review and Critique, in: *Social Capital. Critical Perspectives*, eds. S. Baron, J. Field, T. Schuller, Oxford, Oxford University Press, 1–38.
- Schultz T.W., 1975, The Value of the Ability to Deal with Disequilibria, *Journal of Economic Literature*, 13(3), 827–846.
- Schultz T.W., 1976, *Investment In Human Capital*, New York, The Free Press.
- Sektor nonprofit w Polsce*, 2009, Warszawa, GUS.
- Seligman B., 1995, *The Idea of Civil Society*, Princeton, Princeton University Press.
- Sen A., 1977, Rational Fools. A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory, *Philosophy and Public Affairs*, 6, 4, 317–344.
- Serageldin I., 1996, Sustainability as Opportunity and the Problem of Social Capital, *Brown Journal of World Affairs*, 3, 187–203.
- Serega Z., 2006, Nieufni klienci demokracji. Atrofia kapitału społecznego wspólnot lokalnych w Polsce dzisiejszej doby, w: *Jednostkowe i społeczne zasoby wsi*, red. K. Szafraniec, Warszawa, IRWiR PAN, 109–123.
- Shapiro S.P., 1987, The social control of impersonal trust, *American Journal of Sociology*, 93 (3), 623–658.
- Shils E., 1994, Co to jest społeczeństwo obywatelskie, w: *Europa i społeczeństwo obywatelskie. Rozmowy w Castel Gandolfo*, red. K. Michalski, Kraków, Wydawnictwo Znak, 28–35.
- Sidgwick H., 1887, *The Principles of Political Economy*, London, Macmillan and Co.
- Siemiński W., 1986, *Lokalizm*, Warszawa, Wydawnictwo UW.
- Sierocińska K., 2011, Kapitał społeczny. Definiowanie, pomiar i typy, *Studia ekonomiczne*, 1 (68), 69–86.
- Skąpska G. red., 2003, *Bieda i bogactwo w polskiej kulturze i świadomości*, Kraków, Universitas.
- Skąpska G., 2002, O zasobach indywidualnych, społecznych oraz kulturowych w procesie tworzenia kapitalistycznej gospodarki, w: *Buddenbrookowie czy piraci. Polscy przedsiębiorcy okresu głębokich przemian*, red. G. Skąpska, Kraków, Universitas.

- Skąpska G., 2007, Społeczeństwo obywatelskie: kontekst i płaszczyzny funkcjonowania w: *Ekonomia społeczna a rozwój*, red. J. Hausner, Kraków, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Skawińska E. red., 2011, *Badanie kapitału społecznego w Wielkopolsce: diagnoza stanu i perspektywy wzrostu*, Poznań, Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu.
- Skawińska E., 2012, *Kapitał społeczny w rozwoju regionu*, Warszawa, PWN.
- Smith A., 1954, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, Warszawa, PWN.
- Smith A., 1989, *Teoria uczuć moralnych*, Warszawa, PWN.
- Sobel J., 2002, Can We Trust Social Capital? *Journal of Economic Literature*, 40, 139–154.
- Social Capital, The Well-Being of Nations: The Role of Human and Social Capital*, 2001, Paris, OECD.
- Solow R.M., 2000, Notes on Social Capital and Economic Performance, in: *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, eds. P. Dasgupta, I. Serageldin, Washington, World Bank, 6–10.
- Sowell Th., 1967, The evolutionary economics of Thostein Veblen, *Oxford Economic Papers*, 12, 2.
- Społeczeństwo obywatelskie i jego instytucje*, 2014, Warszawa, Kancelaria Senatu.
- Sprengrer R.K., 2009, *Zaufanie*, przeł. M. Dutkiewicz, Warszawa, MT Biznes Sp. z o.o.
- Spychalski G., 2010, Implikacje światowego kryzysu gospodarczego dla procesów rozwoju kapitału ludzkiego i społecznego obszarów wiejskich, w: *Kapitał ludzki i społeczny w procesie rozwoju obszarów wiejskich*, red. W. Kamińska, K. Heffner, Warszawa, Studia KPZK PAN.
- Stan społeczeństwa obywatelskiego w latach 1998–2006*, 2006, Warszawa, CBOS.
- Stanny M., 2013, *Przestrzenne zróżnicowanie rozwoju obszarów wiejskich w Polsce*, Warszawa, IRWiR PAN.
- Starosta P., Frykowski M., 2008, Typy kapitału społecznego i wzory partycypacji obywatelskiej w wiejskich gminach centralnej Polski, w: *Kapitały ludzkie i społeczne a konkurencyjność regionów*, red. M. Szczepański, K. Bierwiaczonek, T. Nawrocki, Katowice, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Staszewska E., 2012, Przygotowanie zawodowe dorosłych, *Praca i zabezpieczenie społeczne*, 2, 26–31.
- Stec M., 2008, Ranking poziomu rozwoju krajów Unii Europejskiej, *Gospodarka Narodowa*, 7–8, 99–118.

- Stępień B., 2005, Struktury przedsiębiorstw międzynarodowych w świetle nowego instytucjonalizmu w teorii organizacji, w: *Biznes międzynarodowy, a internacjonalizacja gospodarki narodowej*, red. E. Najlepszy, Poznań, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Stiglitz J.E., 2000, *Globalizacja*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Stiglitz J.E., Sen A., Fitoussi J-P, 2013, *Błąd pomiaru. Dlaczego PKB nie wystarczy*, Warszawa, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.
- Storberg J., 2002, The evolution of capital theory; a critique of a theory of social capital and implications for human resources development, *Human Resource Development Review*, 1(4), 468-499.
- Strahl D. red., 2006, *Metody oceny rozwoju regionalnego*, Wrocław, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.
- Strategia na Rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do roku 2030)*, 2017, Warszawa, Rada Ministrów.
- Strategia Rozwoju Kapitału Społecznego 2020*, 2013, Warszawa, Rada Ministrów.
- Strategia Rozwoju Kraju 2020*, 2012, Warszawa, Rada Ministrów.
- Strategia Wspierania Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego na lata 2009-2015*, 2008, Warszawa, Ministerstwo Polityki Społecznej. <http://www.mpips.gov.pl/spoleczenstwo-obywatelskie/strategia-wspierania--rozwoju-spoleczenstwa-obywatelskiego/> 10, dostęp: 11.09.2017.
- Strzelecki Z. red., 2008, *Gospodarka regionalna i lokalna*, Warszawa, PWN.
- Stypułkowski W., 2012, Aktywność obywatelska – pojęcie, pomiar i jej wpływ na rozwój regionalny, *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomii i Innowacji, Ekonomia*, 5, 157–187.
- Sugden R., 2000, Team Preferences, *Economics and Philosophy*, 16, 175–204.
- Sułkowski Ł., 2005, Problem więzi rodzinnych w gospodarce, w: *Kapitał społeczny we wspólnotach*, red. H. Januszek H., Poznań, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, 311–319.
- Swianiewicz P., 2009, *Strategiczna analiza stanu spójności ekonomicznej i społecznej przeprowadzona na poziomie obszarów NUTS4 i NUTS5*, [http://www.mrr.gov.pl/rozwoj\\_regionalny/poziom\\_regionalny/strategia\\_rozwoju\\_polski\\_wschodniej\\_do\\_2020/dokumenty/Documents/75a-31326e-6034163afc4c99b4cc11d9dSwianiewicz.pdf](http://www.mrr.gov.pl/rozwoj_regionalny/poziom_regionalny/strategia_rozwoju_polski_wschodniej_do_2020/dokumenty/Documents/75a-31326e-6034163afc4c99b4cc11d9dSwianiewicz.pdf), dostęp: 15.12.2015.
- Swianiewicz P., Herbst J., Lackowska M., Mielczarek A., 2008, *Szafarze darów europejskich*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Swinburne G., Goga S., Murphy F., 2000, *Podręcznik Lokalnego Rozwoju Gospodarczego. Produkt sieci Miast Przemian*, [b.w.].
- Szacki J., 1997, *Ani książkę, ani kupiec: obywatel. Idea społeczeństwa obywatelskiego w myśli współczesnej*, red. J. Szacki, Kraków, Wydawnictwo Znak.

- Szacki J., 1997, Powrót idei społeczeństwa obywatelskiego, w: Ani książkę, ani kupiec: obywatel, red. J. Szacki red., Wydawnictwo Znak, Kraków, 1–5.
- Szczap A., 2006, *Koncepcje społeczeństwa obywatelskiego w filozofii społecznej liberalizmu i komunitaryzmu*, niepublikowana praca doktorska, Zielona Góra, Uniwersytet Zielonogórski, <http://pldocs.docdat.com/docs/index-83740.html>, dostęp: 12.09.2018.
- Szewczuk A., Kogut-Jaworska M., Ziolo M., 2011, *Rozwój lokalny i regionalny. Teoria i praktyka*, Warszawa, C.H. Beck.
- Szkudlarek P., 2016, Płeć studentów a ich aktywność społeczna w świetle badań nad kapitałem społecznym, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 449, 573–583.
- Szostak R., 2012, The interdisciplinary Research Process, in: *Case Studies in Interdisciplinary Research*, red. A.F. Repko, W.H. Newel, P. Szostak, Thousand Oaks, Publications Inc, 1–30.
- Szreter S., Woolcock M., 2004, Heath by Association? Social Capital, Social Theory, and the Political Economy of Public Health, *International Journal of Epidemiology*, 33(4), 650–667.
- Sztaudynger J.J., 2005, *Wzrost gospodarczy a kapitał społeczny, prywatyzacja i inflacja*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Sztompka P., 1996, Zaufanie: warunek podmiotowości społeczeństwa, w: *Oblicza społeczeństwa*, red. K. Gorlach, Z. Seręga, Kraków, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Sztompka P., 1999, *Trust. A sociological theory*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Sztompka P., 2002, *Socjologia: Analiza społeczeństwa*, Kraków, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak.
- Sztompka P., 2007, *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*. Kraków, Wydawnictwo Znak.
- Sztompka P., 2016, *Kapitał społeczny. Teoria przestrzeni międzyludzkiej*, Kraków, Wydawnictwo Znak.
- Tarkowski M., 2017, Kapitał społeczny i ludzki jako niematerialny zasób rozwoju lokalnego w świetle badań ankietowych mieszkańców wsi województwa pomorskiego. *Studia Obszarów Wiejskich*, 46, 131–148.
- Temple J., Johnson P.A., 1998, Social Capability and Economic Growth, *The Quarterly Journal of Economics*, 113(3), 965–990.
- The State in a Changing World. World Development Report 1997*, 1997, Oxford, Oxford University Press.
- The Well-being of Nations: The Role of Human and Social Capital*, 2001, Paris, Centre for Educational Research and Innovation OECD.

- Thlon M., Piotrowski M., Bański J., Zarudzki R., Idziak W., Bukowski A., 2015, *Budowa kapitału społecznego do wykorzystania w procesie zarządzania rozwojem kierowanym przez lokalną społeczność. Raport podsumowujący*, Warszawa, CDR w Brwinowie.
- Thomae S., 1951, *Aquinatis in libros Politicorum Aristotelis expositio*, przeł. R. Spiazzi, Marietti, Romae, Taurini.
- Trigilia C., 2001, Social capital and local development, *European Journal of Social Theory*, 4(4), 427–442.
- Trutkowski C., Mandes S., 2005, *Kapitał społeczny w małych miastach*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Tsakalotos E., 2005, Homo economicus and the reconstruction of political economy: Six Theses on the Role of Values in Economics, *Cambridge Journal of Economics*, 29, 6, 893–908.
- Tyszkowa M., 1990, *Aktywność i działalność dzieci i młodzieży*, Warszawa, WSiP.
- Uslaner E.M., 2001, Volunteering and social capital: how trust and religion shape civic participation in the United States, in: *Social Capital and Participation in Everyday Life*, E. Uslaner, London, Routledge, 104–117.
- Uslaner E.M., 1999, Democracy and social trust, in: *Democracy and Trust*, ed. E. Warren, Cambridge, Cambridge University Press, 121–150.
- Ustawa z dnia 15 grudnia 2016 r. o zmianie ustawy o wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich z udziałem środków Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020 oraz niektórych innych ustaw*, DzU z 2017 poz. 5.
- Ustawa z dnia 15 września 2017 r. o Narodowym Instytucie Wolności – Centrum Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego*, DzU. 2017, poz. 1909 z późn. Zm.
- Uzzi B., 1997, Social structure and competition in interfirm networks: The paradox of embedness, *Administrative Science Quarterly*, 42(1), 35–67.
- Veblen T.B., 1919, *The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays*, New York, Huebisch.
- Veblen Th., 1909, The limitations of marginal utility, *Journal of Political Economy*, 17(9), 1–13.
- Walczak-Duraj D., 2008, Zaufanie i kapitał społeczny kobiet wiejskich, w: *Diagnoza sytuacji społeczno-zawodowej kobiet wiejskich w Polsce*, red. J. Krzyszkowski, Warszawa, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, 165–192.
- Wałdoch M., 2008, Krótka historia idei społeczeństwa obywatelskiego, *Słowo Młodych*, 4, 1–2.
- Weber M., 2010, Sekty protestanckie i duch kapitalizmu, w: *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*, Warszawa, Wydawnictwo Aletheia, 5–20.

- Weber M., 2011, *Etyka protestancka i duch kapitalizmu*, Warszawa, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego.
- Wendt J., 2007, *Wymiar przestrzenny struktur i aktywności społeczeństwa obywatelskiego w Polsce*, Warszawa, IGiPZ PAN.
- Węziak-Białowolska D., 2010, Kapitał społeczny w Polsce – propozycja pomiaru i wyniki, *Zeszyty Naukowe Instytutu Statystyki i Demografii SGH*, 4, 4–30.
- Whiteley P.F., 2000, Economic Growth and Social Capital, *Political Studies*, 48, 443–466.
- Wiatrak A.P., 2000, Fundusze strukturalne w Unii Europejskiej a rozwój obszarów wiejskich, *Optimum. Studia Ekonomiczne*, 2(6).
- Wicenty D., 2004, Brudny kapitał społeczny – społeczne uwarunkowania i zagrożenia dla demokracji, w: *Obywatel w lokalnej społeczności. Studia i szkice socjologiczne*, red. M.S. Szczepański, A. Śliż, Tychy, Śląskie Wydawnictwa Naukowe.
- Wieruszewska M., 2002, Społeczność wiejska – podstawy samoorganizacji, w: *Samoorganizacja w społecznościach wiejskich – przejawy, struktury, zróżnicowania*, Warszawa, IRWiR PAN, 12–90.
- Wieruszewska M., 2007, W kręgu kapitału społecznego, w: *Tu i tam. Migracje z polskich wsi za granicę*, red. M. Wieruszewska, IRWiR PAN, Warszawa, 201–257.
- Wilkin J., 1998, Bariery edukacyjne i informatyczne, w: *Rozwój obszarów wiejskich w Polsce*, Warszawa, FAPA.
- Wilkin J., 2013, *Ekonomia wolności i ekonomia zniewolenia. Kiedy ekonomia sprzyja poszerzaniu ludzkiej wolności, a kiedy ją ogranicza?* IX Kongres Ekonomistów Polskich, <http://www.pte.pl/kongres/referaty/Wilkin%20Jerzy/Wilkin%20Jerzy%20-%20EKONOMIA%20WOLNO%20C5%9A-CI%20I%20EKONOMIA%20ZNIEWOLENIA.pdf>, dostęp: 22.09.2016.
- Wilkin J., 2014, Dlaczego ekonomia straciła duszę?, *Biuletyn Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego*, 1(64).
- Wilkin J., 2016, *Instytucjonalne i kulturowe podstawy gospodarowania, Humanistyczna perspektywa ekonomii*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Wilkin J., 2017, Nauka przekracza wszelkie granice, 13 czerwca 2017 r., Ewolucja nauk ekonomicznych – relacje między dyscyplinami, Seminarium Rady Naukowej Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego Komitetu Nauk Ekonomicznych PAN.
- Wilkin J., Iwanek M., 1998, *Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii*, Warszawa, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego.
- Williamson O.E., 1973, Organizational forms and internal efficiency, markets and hierarchies: some elementary considerations, *American Economic Review*, 63(2), 316–325.

- Willmott P., 1963, *The Evolution of a Community: A study of Dagenham after forty years*, London, Routledge & Kegan.
- Willmott P., 1986, *Social Networks, Informal Care and Public Policy*, London, Policy Studies Institute.
- Witczak-Roszkowska D., 2016, Kapitał ludzki i kapitał społeczny w rozwoju i wzroście gospodarczym, w: *Zarządzanie i gospodarka. Wybrane zagadnienia i procesy*, red. J. Kot, Kielce, Politechnika Świętokrzyska, 57–72.
- Witczak-Roszkowska D., 2016, Kapitał społeczny polskich regionów, Wrocław, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 449, 686–698.
- Wnuk-Lipiński, 1996, *Demokratyczna rekonstrukcja*, Warszawa, PWN.
- Wojewódzka A., 2006, Znaczenie kapitału społecznego w rozwoju lokalnym, w: *Samorządy i społeczności lokalne w zrównoważonym rozwoju obszarów wiejskich*, red. M. Adamowicz, Warszawa, Wydawnictwo SGGW.
- Wojnar J., 2015, Wykształcenie ludności na obszarach wiejskich a stopień wykorzystania nowoczesnych technologii informacyjnych, ludności na obszarach wiejskich a stopień wykorzystania nowoczesnych technologii, *Roczniki Naukowe Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, 17(2), 247–252.
- Woolcock M., 1998, Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework. *Theory and Society*, 27(2), 151–208.
- Woolcock M., 2001, The Place of Social Capital In Understanding Social and Economic Outcomes, *The Canadian Journal of Policy Research*, 1, <http://www.oecd.org/innovation/research/1824913.pdf>, dostęp: 07.08.2016.
- Woolcock M., Narayan D., 2000, Social capital: Implications for development theory, research, and policy, *The World Bank Research Observer*, 15.
- Wróbel S., 2014, Interdyscyplinarność jako efekt dyscyplinarności, w: *Głosy w sprawie interdyscyplinarności. Socjologowie, filozofowie i inni o pojęciach, podejściach i swych doświadczeniach*, red. J. Kurczewska, M. Lejzerowicz, Warszawa, Wydawnictwo IFiS PAN.
- Wstępne szacunki produktu krajowego brutto według województw w 2016 r.*, 2017, Katowice, Urząd Statystyczny w Katowicach.
- Wuthnow R., 1998, *Loose Connections: Joining Together in America's Fragmented Communities*, Cambridge, Harvard University Press, [www.worldbank.org/poverty/scapital/whatsc.htm](http://www.worldbank.org/poverty/scapital/whatsc.htm) (dostęp: 15.07.2018).
- Zaangażowanie społeczne Polek i Polaków wolontariat, filantropia, 1% i wizerunek organizacji pozarządowych. Raport z badania 2013, 2014*, Warszawa, Stowarzyszenie Klon/Jawor.
- Zagata Z., 2009, Kapitał społeczny w teorii i praktyce. Więcej pytań niż odpowiedzi, w: *Kapitał społeczny. Partycypacja obywatelska. Rozwój lokalny*, red. E. Psyk-Piotrowska, Łódź, Uniwersytet Łódzki, 3–10.

- Zajda K., 2011, Czym jest kapitał społeczny mieszkańców polskiej wsi, jak go mierzyć i czy warto inwestować w jego wzmacnianie, *Acta Universitas Lodziensis*, 37, 171-185.
- Zak P., Knack S., 2001, Trust and Growth, *The Economic Journal*, 111, 295-321.
- Żakowski J., 2005, Anty –Tina There is no alternative ?, Warszawa, [b.w.].
- Zarycki T., 2004, Kapitał społeczny a trzy polskie drogi do nowoczesności, *Kultura i społeczeństwo*, 48(2), 45–65.
- Zarycki T., 2008, Dwa wymiary kapitału społecznego w kontekście polskim, *Pomorski Przegląd Gospodarczy*, 2, 37, 49–52.
- Zaufanie społeczne. Komunikat z badań, 2012, Warszawa, CBOS, [https://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2012/K\\_033\\_12.pdf](https://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2012/K_033_12.pdf), dostęp: 10.10.2017.
- Zegar J., 2017, *Z badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym*, Warszawa, Państwowy Instytut Badawczy, [https://www.researchgate.net/publication/319187824\\_Z\\_badan\\_nad\\_rolnictwem\\_spoecznie\\_zrownowazonym\\_39](https://www.researchgate.net/publication/319187824_Z_badan_nad_rolnictwem_spoecznie_zrownowazonym_39) dostęp: 10.11.2018.
- Ziółkowski M., 2012, Kapitały społeczny, kulturowy i materialny i ich wzajemne konwersje we współczesnym społeczeństwie polskim, *Studia edukacyjne*, 22, 7–27.
- Żukowski T., Theiss M., 2008, *Stowarzyszeniowo-obywatelski kapitał społeczny*, Komunikat z badań, Warszawa, CBOS.