

# Janusz Czapiński

---

## Kapitał ludzki i kapitał społeczny a dobrobyt materialny : polski paradoks

---

Zarządzanie Publiczne nr 4 (2), 5-28

---

2008

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej [bazhum.muzhp.pl](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Janusz Czapiński

## **Kapitał ludzki i kapitał społeczny a dobrobyt materialny. Polski paradoks**

Kapitał ludzki jest zasobem decydującym o sukcesie ekonomicznym w indywidualnej rywalizacji. Kapitał społeczny jest czynnikiem sprzyjającym rozwojowi całego społeczeństwa. Polacy w okresie transformacji zainwestowali bardzo dużo w kapitał ludzki. Kapitał społeczny pozostał natomiast w tym okresie na bardzo niskim, najniższym w Europie poziomie. Głównym zatem źródłem rozwoju ekonomicznego Polski w minionych 20 latach był kapitał ludzki. Bez inwestycji w kapitał społeczny szanse dalszego rozwoju ekonomicznego Polski są bardzo małe.

Słowa kluczowe: kapitał ludzki, kapitał społeczny, dobrobyt materialny.

### **1. Pojęcie kapitału ludzkiego i kapitału społecznego**

Dlaczego jedne społeczeństwa są zamożne, a inne biedne? Dlaczego w wymiarze historycznym cywilizacje rozkwitają i obumierają? Dlaczego poziom materialnego rozwoju jest tak bardzo zróżnicowany geograficznie? Pytania te zaprzatają uwagę badaczy od wieków. I nic dziwnego, przecież większość ludzi chciałaby być bogata i chciałaby się dowiedzieć, jak to bogactwo osiągnąć. Odpowiedzi jest wiele, ale żadna nie wydaje się konkluzyjna. W jednej tylko sprawie panuje powszechna zgoda: o bogactwie zarówno narodu, jak i jednostki decydują zasoby, jakimi naród i jednostka dysponują. Ale jakie zasoby są najważniejsze, czy ich znaczenie zależy od sytuacji, czy też jest uniwersalne, co sprzyja tworzeniu najważniejszych zasobów, czy poszczególne zasoby są wzajemnie zastępowalne, czy też, aby zapewnić dobrobyt, muszą występować łącznie?

Ekonomiści, którzy z racji zawodowej specjalizacji czuli się najbardziej predestynowa-

ni do szukania odpowiedzi na pytanie o źródła bogactwa, wskazywali na trzy główne zasoby, zwane przez nich kapitałami: materialny, finansowy i ludzki. Pod koniec XX w. za sprawą głównie Roberta Putnama i Francisa Fukuyamy dodali czwarty – społeczny. Niekiedy jeszcze za Pierre'em Bourdieu wyróżnia się kapitał kulturowy, który wszak jako zasób indywidualny mieści się w szerokim pojęciu kapitału ludzkiego.

W niniejszym opracowaniu skoncentrujemy się na ekonomicznym znaczeniu kapitału ludzkiego i społecznego. Żaden z tych dwóch rodzajów kapitału nie ma w literaturze przedmiotu powszechnie uznawanej definicji operacyjnej. Traktuje się je zazwyczaj jako konstrukty latentne, które mogą się w różny sposób manifestować i mieć różne wskaźniki empiryczne.

Istotą kapitału ludzkiego jest indywidualna konkurencyjność oparta na zasobach intelektualnych, motywacyjnych i symbolicznych (np. prestiż). Wskaźnikami tych zasobów mogą być: wykształcenie, doświadczenie zawodowe, migracje oraz – rzadziej przez badaczy uwzględniane – zdolności (mierzone np. testami inteligencji, Hause 1972, 1975; Taubman, Wales 1974;

Fägerlind 1975) i zdrowie fizyczne (McDonald, Roberts 2002; Mushkin 1962) oraz całkowicie pomijany dobrostan psychiczny (Luthans, Luthans, Luthans 2004).

Istotą zaś kapitału społecznego jest konkurencyjność zespołowa oparta na wzajemnych relacjach członków grupy. 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).

Pojęcie kapitału ludzkiego zostało wprowadzone do nauk społecznych i spopularyzowane w literaturze ekonomicznej głównie przez Gary'ego Beckera (1964, 1990), Theodore'a Schultza (1963, 1971) i Jacoba Mincera (1958, 1974). Tradycja postrzegania pewnych cech pracowników jako kapitału jest jednak znacznie dłuższa; sięga prac Adama Smitha z XVIII w., a nawet jeszcze wcześniejszych badań Williama Petty'ego z XVII w.

Wszystkie klasyczne teorie kapitału ludzkiego zostały oparte na założeniu „indywidualizmu metodologicznego” (nie ma takiego zjawiska ekonomicznego, którego nie dałoby się sprowadzić do indywidualnych zachowań) i indywidualnej racjonalności (*homo oeconomicus*), wyrażającej się w popularnej w psychologii podejmowania decyzji funkcji maksymalizowania użyteczności – „robię to, co najbardziej mi się opłaca” (Blaug 1976). Kontynuowanie nauki po ukończeniu obligatoryjnego poziomu ma wynikać, zgodnie z tym założeniem, z oczekiwanej przez jednostkę stopy zwrotu, jest zatem traktowane jako inwestycja, nie zaś konsumpcja. Podobnie rozumiano korzystanie z innych usług społecznych (np. zdrowotnych).

Zwolennicy teorii ekonomicznych sprzed 1960 r. próbowali (z pewnym, trzeba przyznać, powodzeniem) podważyć fundamentalne założenie o inwestycyjnym charakterze popytu na edukację. Dowodzili empirycznie, że wydatki na usługi społeczne mają jednak charakter konsumpcyjny, a nie inwestycyjny lub nie tylko inwestycyjny (np. Campbell, Siegel, 1967; Galper, Dunn, 1969). Spór ten, chociaż istotny teore-

tycznie, ma znikome znaczenie z punktu widzenia późniejszych badań empirycznych, szukających związku pomiędzy kapitałem ludzkim i rozwojem gospodarczym. Niezależnie bowiem od tego, czy wydatki na edukację na poziomie ponadobligatoryjnym zaliczymy do wydatków konsumpcyjnych, czy też inwestycyjnych, wykształcenie może dawać korzyści finansowe przekraczające wysokość poniesionych na nie prywatnych i społecznych kosztów.

Wyniki badań w różnych krajach dowodzą konsekwentnie, że wykształcenie rzeczywiście zwiększa dochody indywidualne ponad wysokość nakładów (patrz Psacharopoulos, Patrinos 2004). Stopa zwrotu z inwestycji w edukację na różnych poziomach i kierunkach nie jest stała (zależy od wielu czynników zarówno makroekonomicznych, jak i określających sytuację poszczególnych osób i strukturę popytu na rynku pracy), ale wyjątkowo tylko bywa ona ujemna<sup>1</sup>.

Badania w schemacie porównań międzynarodowych nie dają jednak już tak jednoznacznych wyników. Część badaczy istotnie dowiodła, że bogactwo narodów, a zwłaszcza tempo jego przyrostu zależy w pewnym stopniu od poziomu wykształcenia społeczeństwa, nakładów na edukację i – zwłaszcza w krajach wyżej rozwiniętych – inwestycji w R&D (Asteriou, Agiomirgianakis 2001; Mankiw, Romer, Weil 1992; Funke, Strulik 2000; Trivedi 2006). Przeważają jednak wyniki negatywne (Barro, Lee 1993, 1994; Barro, Sala-i-Martin 1995; Caselli, Esquivel, Lefort 1996; Knight, Loyaza, Villanueva 1993; Benhabib, Spiegel 1994; Pritchett 2001; Lucas 2002; Temple 1998, 1999)<sup>2</sup>. Spowodowały one

<sup>1</sup> Najczęściej używanym narzędziem statystycznym do wyliczania stopy zwrotu z inwestowania w kapitał ludzki na poziomie indywidualnym była, zaproponowana przez Mincera (1974), funkcja semilogarytmiczna zakładająca liniowy wzrost zarobków wraz z liczbą lat nauki i kwadratowy wraz z doświadczeniem zawodowym. Nie wszyscy badacze uważają to narzędzie za trafne (np. Griliches 1977; Salvas-Velasco 2006).

<sup>2</sup> Jonathan Temple stwierdza: „Współczesne badania międzynarodowe pokazują, że wzrost ekonomiczny nie wydaje się związany ze wzrostem edukacji” (1999, s. 131), a George Psacharopoulos i Harry Anthony Patrinos kwitują ten stan rzeczy nieco ostrożniej: „(...) we should point to a major research gap, which is the marriage between the micro and the macro evidence on the returns to education. Whereas at the micro case, as amply demonstrated

na pewien czas spadek zainteresowania tą problematyką. Renesans pojęcia kapitału ludzkiego przyszedł w latach 90. XX w. wraz z koncepcją społeczeństwa wiedzy i gospodarki opartej na wiedzy (Drucker 1992, 1999; Bleicher, Berthel 2002).

Ogólny obraz jest obecnie taki: klasycznie rozumiany kapitał ludzki (kompetencje) bardziej różnicuje stan zamożności jednostek niż poziom zamożności społeczeństw, zwłaszcza w grupie krajów wysoko rozwiniętych. Warto być lepiej wykształconym, zdrowszym, bardziej mobilnym i przedsiębiorczym od innych, aby wygrać ekonomicznie indywidualną rywalizację na rynku pracy. Społeczna suma tych zalet nie gwarantuje jednak wygranej zespołowej w rywalizacji międzynarodowej.

Próbowano bronić makroekonomicznej roli kapitału ludzkiego, wskazując na słabości danych statystycznych (Krueger, Lindahl 1998; Temple 1999) lub pokazując, że ilość (np. liczba lat nauki) nie zawsze oznacza jakość oraz że istotne jest dopasowanie kierunku studiów do potrzeb rynku pracy, czyli właściwa alokacja inwestycji w wiedzę (Judson 1998). Wydatnie wartość predykcyjną tego konstruktów na poziomie makroekonomicznym zwiększyło włączenie nakładów na R&D. Zasadne wydaje się jednak pytanie, w jakim sensie nakłady firm i państw na badania i rozwój mieszczą się w klasycznej definicji kapitału ludzkiego. W pojęciu kapitału ludzkiego wiedza i innowacyjność są wszakże atrybutami jednostek, a nie organizacji takich jak firma czy państwo. Kapitał ludzki jest zasobem indywidualnym, a nie instytucjonalnym. To, że wykształceni ludzie lepiej potrafią absorbować myśl technologiczną i są w stanie efektywniej wykorzystywać fundusze na badania, nie oznacza jeszcze, że średni poziom wykształcenia społeczeństwa zależy od nakładów na R&D lub że nakłady na R&D przekładają się wprost na średni poziom wykształcenia obywateli, ich stan zdrowia, mobilność, przedsiębiorczość, doświadczenie zawodowe czy inne atrybuty indywidualnego kapitału.

Brak jednoznacznych dowodów, że kapitał ludzki jest odpowiedzialny za różnice w poziomie ekonomicznego rozwoju społeczeństw, zwłaszcza bogatszych, nie oznacza wcale, że nie ma on znaczenia w wymiarze makroekonomicznym. Zwykła intuicja podpowiada, że pracownicy z wyższymi kwalifikacjami potrafią więcej. Rzecz w tym, że to „więcej” poszczególnych pracowników powinno zacząć jakoś ze sobą współgrać, aby dać znaczący efekt makroekonomiczny. Mechanizm współgrania indywidualnych kompetencji leży poza pojęciem kapitału ludzkiego – w ładzie prawnym i społecznym, w decyzjach władz, kulturze. Innymi słowy nie wystarczy mieć wykształconych, zdrowych i szczęśliwych obywateli, aby państwo jako całość rozwijało się gospodarczo, potrzeba jeszcze dodatkowych instrumentów, które wywołają odpowiednie efekty synergii różnych kapitałów na poziomie społecznym. Jednym z takich instrumentów może być polityka naukowa państwa i publiczne nakłady na R&D. Innym są kulturowo uwarunkowane relacje między uczestnikami rynku, czyli jakość sieci społecznych, a więc to, co wchodzi w zakres pojęcia kapitału społecznego.

W niniejszym opracowaniu przyjąłem jako wskaźniki kapitału ludzkiego, zgodnie z klasycznymi teoriami Beckera, Schultza i Mincer, poziom wykształcenia i doświadczenie zawodowe (staż pracy). W kilku analizach wyodrębniliśmy inne jeszcze cechy indywidualne, które mogą wpływać na konkurencyjność jednostki na rynku pracy i zwiększać jej dochody, a zatem wchodzi one także w zakres szerszego pojęcia kapitału ludzkiego<sup>3</sup>. Te cechy to stan zdrowia, kapitał kulturowy określający społeczną pozycję środowiska rodzinnego, w którym zachodził proces socjalizacji jednostki (tzw. pochodzenie społeczne) i dobrostan psychiczny. Stan zdrowia mierzony był liczbą symptomów somatycznych występujących co najmniej przez pół miesiąca, poważną chorobą w minionym roku i niepełnosprawnością. Kapitał kulturowy mierzony był wykształceniem ojca lub głównego opiekuna, gdy respondent miał 14 lat, i liczbą książek w domowej biblioteczce, innych niż podręczniki

earlier, it is established beyond any reasonable doubt that there are tangible and measurable returns to investment in education, such evidence is not as consistent and forthcoming in the macro literature”.

<sup>3</sup> Domański (1993, s. 19) definiuje kapitał społeczny jako „zasób wiedzy, umiejętności, zdrowia, energii witalnej zawartej w społeczeństwie”.

ki i instrukcje. Dobrostan psychiczny mierzony był poczuciem szczęścia, zadowoleniem z całego dotychczasowego życia, nasileniem depresji psychicznej oraz oceną, czy miniony rok był dla respondentów udany, czy nieudany.

Gdy okazało się, że modele wzrostu ekonomicznego, odwołujące się do kapitału rzeczowego i ludzkiego, nie mają wystarczającej mocy wyjaśniającej i predyktywnej na poziomie grupowym, wprowadzono w latach 80. XX w. jeszcze jedną przesłankę rozwoju gospodarczego – kapitał społeczny. Przyswojono to pojęcie od amerykańskiego socjologa Coleman (1988, 1990), ale podobnie jak w przypadku kapitału społecznego, jego korzeni można by szukać w dużo wcześniejszych pracach, np. Alexis de Tocqueville'a (1835/1996). Kariera, jaką błyskawicznie pojęcie to zrobiło w naukach społecznych, nie ma sobie równych. Liczba publikacji naukowych do późnych lat 90. XX w. corocznie się podwajała (Isham i in. 2000). W 2000 r. ich udział we wszystkich cytowaniach z nauk społecznych wyniósł 1/4. Tak zwana praca włoska (Putnam i in. 1993) pobiła absolutny rekord cytowań w całej literaturze nauk społecznych (Fine 2001).

Według Roberta Putnama (2000, 2003) kapitał społeczny jest zjawiskiem kulturowym, stanowi zasób wspólnoty, a nie tworzących ją jednostek. Obejmuje obywatelskie nastawienie członków społeczeństwa, normy wspierające współdziałanie oraz zaufanie interpersonalne i zaufanie obywateli do instytucji publicznych. Zasadniczym elementem kapitału społecznego jest zaufanie, gwarantujące najlepsze dla całej wspólnoty, choć niekoniecznie najbardziej korzystne dla każdego z jej członków rozwiązanie dylematu więźnia: maksymalizację dobra wspólnego zamiast – jak w przypadku kapitału ludzkiego – maksymalizowania indywidualnej funkcji użyteczności.

Francis Fukuyama (1997, 2000), podobnie jak Putnam, definiuje kapitał społeczny jako „zestaw nieformalnych wartości i norm etycznych wspólnych dla członków określonej grupy i umożliwiających im skuteczne współdziałanie”. Podstawą współdziałania na rzecz dobra publicznego jest wzajemne zaufanie członków grupy. Zasady, które tworzą kapitał społeczny, rozciągają się od normy wzajemności między dwójkiem przyjaciół aż po bardzo złożone i sko-

dyfikowane doktryny, takie jak chrześcijaństwo czy konfucjanizm.

W przeciwieństwie do Putnama, Pierre Bourdieu (1986, 1993) definiuje kapitał społeczny jako indywidualne inwestycje w sieci związków społecznych. Według niego kapitał społeczny jest dobrem prywatnym, a nie publicznym, i może owocować zamożnością albo „kapitałem symbolicznym”, czyli oznakami statusu społecznego. Kapitał społeczny jednostki jest według tego badacza zasadniczym elementem jej pozycji społecznej.

W naszym badaniu przyjęliśmy definicję bliższą Putnamowi i Fukuyamie niż Bourdieu. Kapitał społeczny rozumiemy tu jako sieci społeczne regulowane normami moralnymi lub zwyczajem (a nie lub nie tylko formalnymi zasadami prawa), które wiążą jednostkę ze społeczeństwem w sposób umożliwiający jej współdziałanie z innymi dla dobra wspólnego. Nie każdy jednak system norm tworzy kapitał społeczny. Albo inaczej – nie każdy kapitał społeczny jest korzystny dla całej wspólnoty. Zaufanie wzajemne członków mafii czy rodziny może źle służyć lub nie służyć pomnażaniu dobra całego społeczeństwa. Putnam odróżnia w związku z tym kapitał wiążący od pomostowego. Wiążący kapitał społeczny łączy ludzi należących do wyodrębnionej grupy (np. klanu, klubu, bractwa studenckiego, firmy, gangu, elity politycznej), wzmacniając jej homogeniczność. Tworzy silne więzi wewnętrzne, ale zarazem buduje wysoki mur wykluczający członków innych grup. Pomostowy kapitał społeczny, przeciwnie, buduje związki między różnymi grupami, tworzy heterogeniczne sieci integrujące. LaPorta i in. (1997) stwierdzili, że dochody 20 największych firm są skorelowane z poziomem zaufania: pozytywnie z zaufaniem pomostowym (generalnie do ludzi) i negatywnie z zaufaniem wiążącym (do członków własnej rodziny).

Dlaczego kapitał społeczny miałby wpływać na rozwój gospodarczy wspólnoty? Teoretyczna odpowiedź jest tyleż prosta, niemal oczywista, co słabo udokumentowana empirycznie (np. Sabatini 2007): 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; Knack, Keefer 1997; Sztompka 2007; LaPorta i in. 1997; Glaeser, Laibson, Sacerdote 2002; Putnam 2000, 2003). Oczywiście zalety kapitału społecznego nie ograniczają się jedynie do efektów ekonomicznych. Rozciągają się na szeroko rozumianą jakość życia społeczeństwa. W niniejszym opracowaniu ograniczymy się jednak tylko do efektów ekonomicznych, tj. dochodów osobistych i dochodów wspólnot (PKB, dochody powiatów) oraz dobrobytu materialnego gospodarstw domowych, rozumianego jako wypadkowa ich dochodów i stanu posiadania trwałych dóbr (z wyłączeniem sprzętów zaawansowanej technologii).

Jako wskaźniki kapitału społecznego przyjęliśmy w przypadku danych z *Diagnozy Społecznej* (2003, 2005 i 2007): 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, udział w wyborach lub referendach ogólnokrajowych lub lokalnych oraz pozytywny stosunek do demokracji, która tworzy najbardziej sprzyjające warunki dla rozwoju kapitału społecznego i sama się nim żywi. W analizie danych z *Europejskiego Sondażu Społecznego* (2002) wskaźnik kapitału społecznego był oparty na pomostowym zaufaniu, przynależności do organizacji i tolerancji wobec homoseksualistów.

Przyjmijmy zgodnie z tym, co pokazują dotychczasowe badania empiryczne, że kapitał ludzki, rozumiany jako zasób indywidualny (poziom wykształcenia, zdrowie, kapitał kulturowy i dobrostan psychiczny), warunkuje awans ekonomiczny jednostek, natomiast kapitał społeczny sprzyja ekonomicznemu wzrostowi wspólnot (miejskich, regionalnych, państwowych)<sup>4</sup>. Warto

przy tym zwrócić uwagę na fakt – i wyrazić zarazem zdziwienie – że badania nad rolą kapitału ludzkiego i kapitału społecznego toczą się równoległe, niezależnie od siebie. Gdy w przeglądach największych elektronicznych baz literatury ekonomicznej i socjologicznej wpisałem koniunkcyjnie hasła „kapitał społeczny” i „kapitał ludzki”, otrzymałem wynik niemal zero, nie licząc kilku artykułów publicystycznych i teoretycznych. Ponieważ oba kapitały mogą być ze sobą silnie skorelowane, nieuwzględnianie ich jednocześnie zwiększa prawdopodobieństwo pozytywnego związku między kapitałem ludzkim i wskaźnikami rozwoju na poziomie krajów czy regionów. Jeśli po uwzględnieniu kapitału społecznego związek między kapitałem ludzkim i rozwojem ekonomicznym przestałby być istotny statystycznie, efekt kapitału ludzkiego na poziomie wspólnotowym należałoby uznać za pozorny, wynikający z korelacji kapitału ludzkiego z kapitałem społecznym.

Tytułowy „polski paradoks” polega na tym, że wzrostowi kapitału ludzkiego nie towarzyszy wzrost kapitału społecznego, a mimo to nie tylko Polacy się bogacą, lecz także rośnie szybko PKB. Próbę rozwikłania tego paradoksu podejmę pod koniec opracowania w modelu dwóch ścieżek rozwoju. Wcześniej jednak przedstawię empiryczne wsparcie dla czterech tez, z których wynika dwuścieżkowy model rozwoju gospodarczego.

**Teza 1.** Na poziomie wspólnotowym (miasta, regiony, kraje) większe znaczenie dla dobrobytu materialnego ma kapitał społeczny niż kapitał ludzki.

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

**Teza 2b.** Kapitał społeczny może zwiększać indywidualny dobrobyt materialny, ale tylko w pewnych grupach społecznych, wyróżnionych ze względu na poziom wykształcenia i status na rynku pracy.

tem gospodarczym przy kontroli innych zmiennych (np. położenia geograficznego na wymiarze północ-południe, Peri 2004) lub stwierdzono związek negatywny (Helliwell 1996).

<sup>4</sup> W kilku badaniach nie stwierdzono związku między niektórymi wskaźnikami kapitału społecznego a wzros-

**Teza 3.** Kapitał społeczny w Polsce pozostaje od początku transformacji systemowej bardzo niski, rośnie natomiast szybko kapitał ludzki.

**Wniosek:** Rozwój Polski jest oparty w głównej mierze na kapitale ludzkim; ma zatem charakter molekularny, a nie wspólnotowy – Polacy awansują ekonomicznie dzięki inwestowaniu w kapitał ludzki, a PKB i budżet centralny rosną tylko przy okazji (są prostą pochodną indywidualnej zaradności obywateli i firm, a nie efektywnych inwestycji grupowych w dobro wspólne).

## 2. Ekonomiczne efekty kapitału społecznego i kapitału ludzkiego na poziomie wspólnotowym

Empiryczny test tezy 1. przeprowadziliśmy dla dwóch rodzajów wspólnot: 19 największych polskich miast-powiatów<sup>5</sup> i 18–22 (w zależności od dostępnych wskaźników) krajów europejskich i Izraela<sup>6</sup>. Dane na temat PKB krajów europejskich i dochodu polskich powiatów miejskich zostały zaczerpnięte z *Rocznika Statystycznego GUS*, a pozostałe wskaźniki utworzono na podstawie danych z *Diagnozy Społecznej* z 2005 r. oraz z *Europejskiego Sondażu Społecznego (ESS)* z 2002 r.<sup>7</sup>

Ryciny 1 i 2 przedstawiają rozrzut 19 polskich miast ze względu na ich dochód na mieszkańca i poziom kapitału społecznego oraz poziom wykształcenia. Ryciny 3 i 4 pokazują rozrzut 19 polskich miast ze względu na dochód osobisty mieszkańców i poziom kapitału społecznego oraz poziom wykształcenia. Widać wyraźnie silniejszą zależność liniową dochodu od kapitału społecznego niż od poziomu wykształcenia. Potwierdzają to wyniki analiz regresji (tab. 1 i 2).

<sup>5</sup> Były to: Białystok, Bydgoszcz, Częstochowa, Gdańsk, Gdynia, Katowice, Kielce, Kraków, Lublin, Łódź, Olsztyn, Opole, Poznań, Radom, Rzeszów, Szczecin, Toruń, Warszawa, Wrocław.

<sup>6</sup> Były to: Austria, Belgia, Czechy, Dania, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Izrael, Luksemburg, Niemcy, Norwegia, Polska, Portugalia, Słowenia, Szwajcaria, Szwecja, Węgry, Wielka Brytania, Włochy.

<sup>7</sup> W późniejszych edycjach ESS nie mierzono jednego z istotnych składników kapitału społecznego – przynależności do organizacji.

Po wprowadzeniu do równania regresji kapitału społecznego, kapitał ludzki przestaje być istotnym statystycznie predyktorem zarówno dochodu miasta, jak i dochodu osobistego mieszkańców. Oznacza to, że jeśli wykształcenie wpływa na pomyślność ekonomiczną regionu, to nie bezpośrednio, lecz poprzez jego związek z kapitałem społecznym (współczynnik korelacji między wykształceniem i kapitałem społecznym wynosi 0,35 na poziomie indywidualnym i 0,52 na zregulowanym poziomie 19 miast<sup>8</sup>).



Ryc. 1. Dochód powiatu na mieszkańca w 2006 r. i kapitał społeczny w 2007 r. w 19 największych polskich powiatach miejskich

Źródło danych: *Rocznik Statystyczny GUS 2007*, *Diagnoza Społeczna 2007*.



Ryc. 2. Dochód miasta na mieszkańca w 2006 r. i przeciętny poziom wykształcenia mieszkańców w 2007 r. w 19 największych polskich powiatach miejskich

Źródło danych: *Diagnoza Społeczna 2005*.

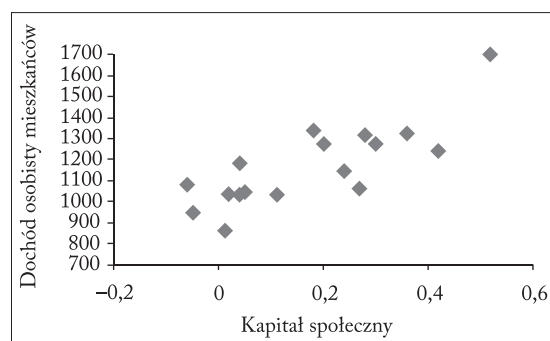
<sup>8</sup> Według *Diagnozy Społecznej 2005*.

Tab. 1. Współczynniki standaryzowane beta i R<sup>2</sup> w 2 modelach analizy regresji liniowej dla dochodu 19 polskich miast

	Model 1	Model 2
Wykształcenie	0,522*	0,338
Kapitał społeczny		0,597**
N	19	19
R kwadrat	0,272	0,595

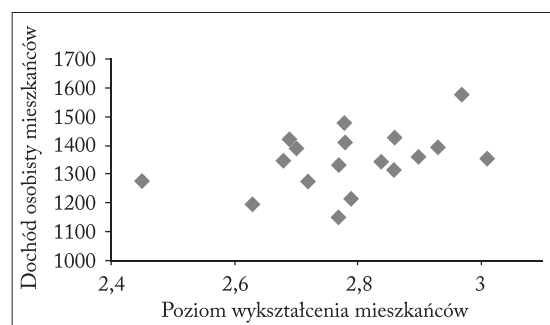
Uwagi: \* – p < 0,05, \*\* – p < 0,01.

Źródło danych: *Diagnoza Społeczna 2005*.



Ryc. 3. Dochód osobisty mieszkańców i kapitał społeczny w 2005 r. w 19 największych polskich powiatach miejskich

Źródło danych: *Diagnoza Społeczna 2005*.



Ryc. 4. Dochód osobisty mieszkańców i ich przeciętny poziom wykształcenia w 2005 r. w 19 największych polskich powiatach miejskich

Źródło danych: *Diagnoza Społeczna 2005*.

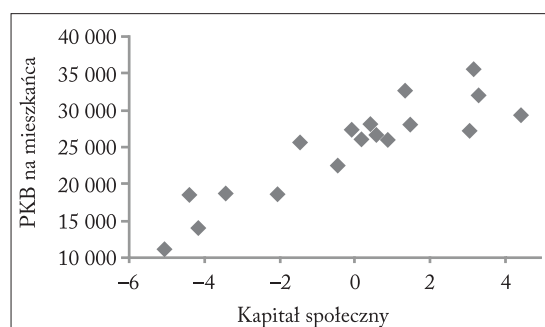
 Tab. 2. Współczynniki standaryzowane beta i R<sup>2</sup> w 2 modelach analizy regresji liniowej dla dochodu osobistego mieszkańców 19 polskich miast

	Model 1	Model 2
Wykształcenie	0,602**	0,248
Kapitał społeczny		0,651**
N	19	19
R kwadrat	0,362	0,746

Uwagi: \* – p < 0,05, \*\* – p < 0,01.

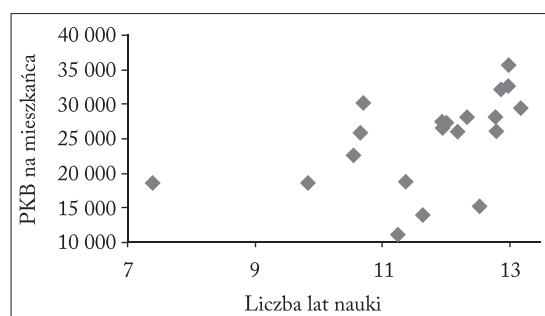
Źródło danych: *Europejski Sondaż Społeczny 2002*.

Taki sam, a nawet jeszcze wyrazistszy obraz zależności pokazuje analiza związku PKB i dochodu gospodarstw domowych na osobę z wykształceniem i kapitałem społecznym w przekroju krajów europejskich (ryc. 5–8 oraz tab. 3 i 4).



Ryc. 5. PKB na mieszkańca i poziom kapitału społecznego w 18 państwach europejskich

Źródło danych: *Europejski Sondaż Społeczny 2002*.



Ryc. 6. PKB na mieszkańca i przeciętna liczba lat nauki w 20 państwach europejskich

Źródło danych: *Diagnoza Społeczna 2002*.



Tab. 3. Współczynniki standaryzowane beta i  $R^2$  w 2 modelach analizy regresji liniowej dla PKB na mieszkańca w krajach europejskich

	Model 1	Model 2
Wykształcenie	0,619**	0,110
Kapitał społeczny		0,832**
N	20	18
R kwadrat	0,344	0,792

Uwagi: \* –  $p < 0,05$ , \*\* –  $p < 0,01$ .

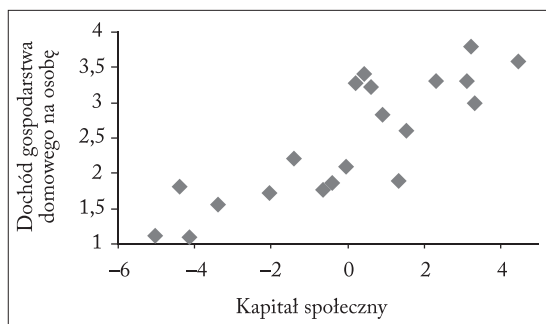
Źródło danych: *Europejski Sondaż Społeczny 2002*.

Tab. 4. Współczynniki standaryzowane beta i  $R^2$  w 2 modelach analizy regresji liniowej dla dochodu gospodarstwa domowego w krajach europejskich

	Model	Model 2
Wykształcenie	0,516*	0,030
Kapitał społeczny		0,823**
N	22	20
R kwadrat	0,266	0,708

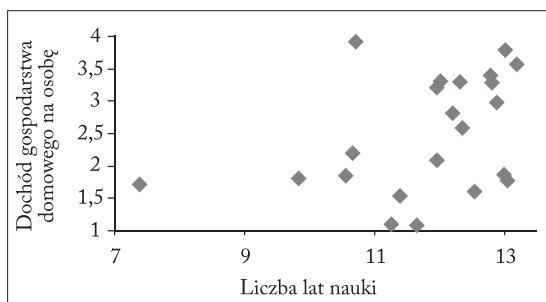
Uwagi: \* –  $p < 0,05$ , \*\* –  $p < 0,01$ .

Źródło: *Europejski Sondaż Społeczny 2002*.



Ryc. 7. Przeciętny dochód gospodarstw domowych na osobę i poziom kapitału społecznego w 20 państwach europejskich

Źródło danych: *Europejski Sondaż Społeczny 2002*.

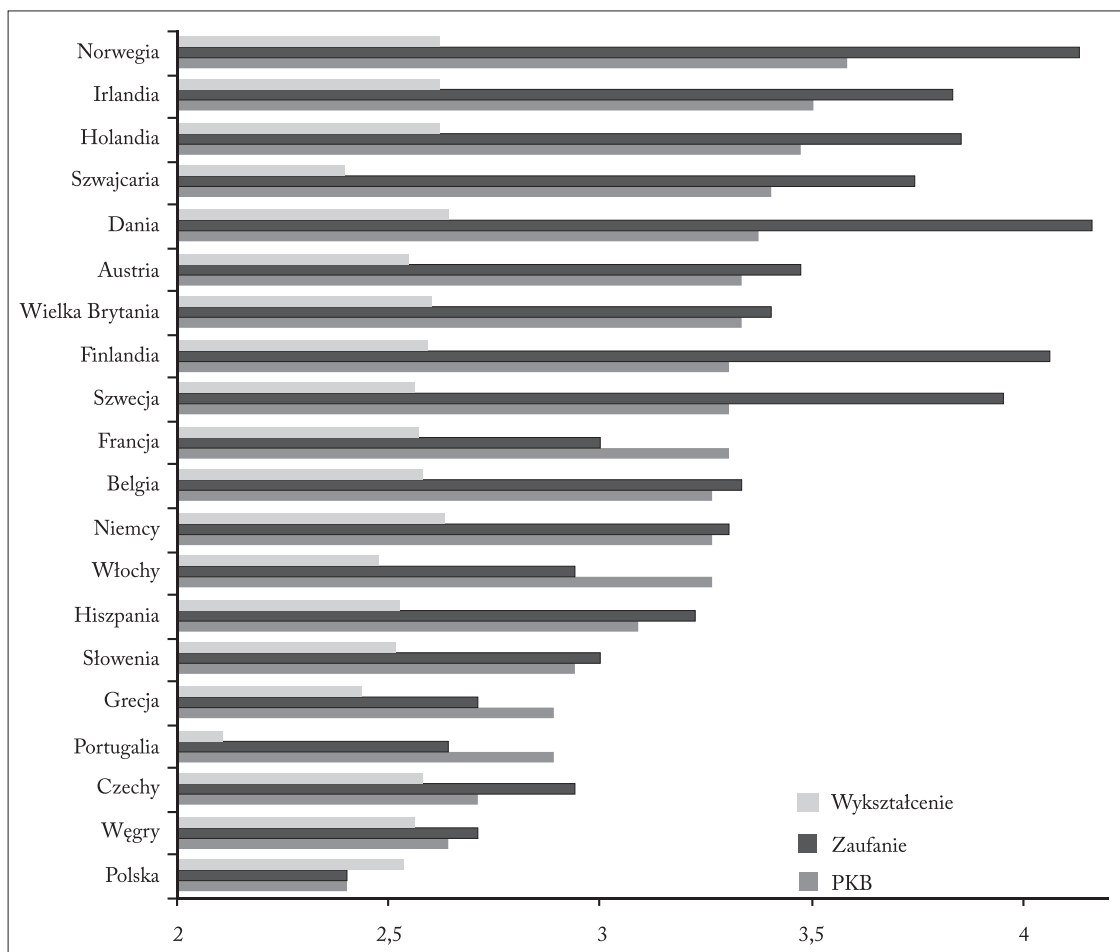


Ryc. 8. Przeciętny dochód gospodarstw domowych na osobę i przeciętna liczba lat nauki w 22 państwach europejskich

Źródło danych: *Europejski Sondaż Społeczny 2002*.

Potwierdza to, że na poziomie wspólnotowym kapitał społeczny jest ważniejszym predyktorem dobrobytu materialnego niż kapitał ludzki. W przekroju 20 krajów współczynnik korelacji między zaufaniem pomostowym a PKB jest dwukrotnie wyższy niż między wykształceniem mieszkańców i PKB (0,8 do 0,04) (ryc. 9). Należy jednak uczynić tutaj dwa zastrzeżenia. Liczba badanych jednostek jest bardzo mała (18–22) i są one bardzo homogeniczne. Być może większa liczba miast i krajów, bardziej zróżnicowanych pod względem wartości predyktorów i dobrobytu materialnego dałaby odmienny obraz zależności. Kwestia ta nie może jednak zostać na razie rozstrzygnięta ze względu na brak dobrych wskaźników kapitału społecznego dla większej liczby krajów czy jednostek terytorialnych.

Drugie zastrzeżenie dotyczy trafności wskaźnika kapitału ludzkiego. Liczba lat nauki czy poziom ukończonego wykształcenia są zmiennymi formalnymi, czysto ilościowymi. Nauka w kiepskiej szkole trwać może tak samo długo, a nawet dłużej niż w dobrej szkole, ale absolwenci tej pierwszej będą mieli gorsze kwalifikacje (niższy kapitał ludzki) w porównaniu z absolwentami drugiej. Należy zatem sprawdzić, czy jakość edukacji jako wskaźnik kapitału ludzkiego nie ma na poziomie porównań międzynarodowych większej mocy predyktywnej od poziomu wykształcenia i długości edukacji. Opracowano kilka międzynarodowych baz danych zawierających wskaźniki jakości kapitału ludzkiego. Wybierzmy z nich dwa zasadniczo różne. Pierwszy z nich, *General Index of Qualitative Indicators of Human Capital (QIHC-G)*, został oparty na danych z ośmiu międzynarodowych



Ryc. 9. Logarytm naturalny poziomu wykształcenia społeczeństwa, odsetka mieszkańców ufających innym ludziom i PKB na osobę w 20 krajach europejskich

Źródło danych: *Europejski Sondaż Społeczny 2004* i *Rocznik Statystyczny GUS*.

badan nad osiągnięciami uczniów w zakresie matematyki, nauk ścisłych i umiejętności czytania ze zrozumieniem (Altinok, Murseli 2007). Drugi wskaźnik, *Labor-force quality* (QL) oparty jest na międzynarodowych testach z matematyki i nauk ścisłych (Hanushek, Kimko 2000).

Włączenie tych jakościowych miar kapitału ludzkiego do równań regresji dla dobrobytu materialnego w przekroju krajów biorących udział w ESS w najmniejszym stopniu nie poprawia wartości predyktywnej kapitału ludzkiego (tab. 5, 6, 7, 8).

Tab. 5. Współczynniki standaryzowane beta i  $R^2$  w 2 modelach analizy regresji liniowej dla PKB na mieszkańca w krajach europejskich

	Model	Model 2
Liczba lat nauki	0,875**	0,289
Jakość wykształcenia (QL)	-0,434	-0,236
Kapitał społeczny		0,757**
N	20	18
R kwadrat	0,515	0,840

Uwagi: \* –  $p < 0,05$ , \*\* –  $p < 0,01$ .

Źródło: *Europejski Sondaż Społeczny 2002*; Hanushek, Kimko 2000.

Tab. 6. Współczynniki standaryzowane beta i  $R^2$  w 2 modelach analizy regresji liniowej dla PKB na mieszkańca w krajach europejskich

	Model	Model 2
Liczba lat nauki	0,687*	0,153
Jakość wykształcenia (QHHC-G)	-0,119	-0,070
Kapitał społeczny		0,828**
N	20	18
R kwadrat	0,392	0,820

Uwagi: \* –  $p < 0,05$ , \*\* –  $p < 0,01$ .

Źródło: *Europejski Sondaż Społeczny 2000*; Altinok, Murseli 2007.

Tab. 7. Współczynniki standaryzowane beta i  $R^2$  w 2 modelach analizy regresji liniowej dla dochodu gospodarstwa domowego w krajach europejskich

	Model	Model 2
Liczba lat nauki	0,549*	-0,048
Jakość wykształcenia (QL)	-0,073	0,127
Kapitał społeczny		0,847**
N	22	20
R kwadrat	0,270	0,700

Uwagi: \* –  $p < 0,05$ , \*\* –  $p < 0,01$ .

Źródło: *Europejski Sondaż Społeczny 2002*; Hanushek, Kimko 2000.

Tab. 8. Współczynniki standaryzowane beta i  $R^2$  w 2 modelach analizy regresji liniowej dla dochodu gospodarstwa domowego w krajach europejskich

	Model	Model 2
Liczba lat nauki	0,522*	0,034
Jakość wykształcenia (QHHC-G)	-0,012	-0,009
Kapitał społeczny		0,823**
N	22	20
R kwadrat	0,267	0,708

Uwagi: \* –  $p < 0,05$ , \*\* –  $p < 0,01$ .

Źródło: *Europejski Sondaż Społeczny 2002*; Altinok, Murseli 2007.

### 3. Ekonomiczne efekty kapitału społecznego i kapitału ludzkiego na poziomie indywidualnym

Zacznijmy od sprawdzenia wartości predyktywnej kapitału ludzkiego i społecznego dla ryzyka bycia bezrobotnym. Analiza regresji wielokrotnej w sześciu modelach logitowych (tab. 9) dowodzi, że ryzyko bezrobocia zależy w niewielkim stopniu od zmiennych demograficznych (model 1).

Prawdopodobieństwo bezrobocia dla kobiet jest 1,8 razy większe od prawdopodobieństwa bezrobocia dla mężczyzn, a prawdopodobieństwo bezrobocia osób, które nie przekroczyły 50 lat, jest istotnie mniejsze od prawdopodobieństwa bezrobocia osób starszych. Włączenie do analizy regresji poziomu wykształcenia (model 2) znacząco podnosi wielkość wyjaśnionej wariancji (z niecałych 5% do 15%): osoby z wykształceniem podstawowym i niższym są narażone na status bezrobotnego 3,6 razy, a osoby z wykształceniem zasadniczym zawodowym 2 razy bardziej od osób z wykształceniem średnim, natomiast osoby z wykształceniem wyższym i pomaturalnym są narażone ponad trzykrotnie mniej na brak pracy w porównaniu z osobami z wykształceniem średnim. Istotnym predyktorem jest także kapitał kulturowy (model 3). Nieistotnym natomiast predyktorem okazuje się kapitał społeczny (model 4). Stan zdrowia jest predyktorem istotnym statystycznie (model 5), ale traci moc predyktywną po włączeniu do równania regresji dobrostanu psychicznego (model 6). Osoby w najlepszej kondycji psychicznej są niemal trzykrotnie mniej narażone na brak pracy w porównaniu z osobami w najgorszej kondycji psychicznej<sup>9</sup>.

<sup>9</sup> Pojawia się oczywiście pytanie o kierunek zależności: czy to utrata pracy obniża dobrostan psychiczny, czy też niski dobrostan psychiczny zwiększa prawdopodobieństwo utraty pracy. Wiele danych wskazuje, że zależność jest dwustronna (por. Czapiński 2006, 2007).

Tab. 9. Oszacowania ilorazów względnych prawdopodobieństw i wielkość wyjaśnionej wariancji w 6 modelach logitowych dla bezrobocia

Predyktor	Model					
	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6
<b>Płeć</b>						
Mężczyzna	ref.	ref.	ref	ref	ref	ref
Kobieta	1,845**	2,508**	2,465**	2,443**	2,411**	2,412**
<b>Wiek</b>						
do 30 lat	0,699**	0,900	0,894	0,860	0,915	0,987
od 31 do 40 lat	0,373**	0,392**	0,395**	0,384**	0,410**	0,423**
od 41 do 50 lat	0,435**	0,415**	0,411**	0,410**	0,425**	0,403**
powyżej 50 lat	ref.	ref.	ref.	ref.	ref.	ref.
<b>Wykształcenie</b>						
Wyższe i pomaturalne		0,299**	0,345**	0,355**	0,359**	0,369**
Średnie	.	ref.	ref	ref	ref	ref
Zasadnicze zawodowe		1,996**	1,693**	1,658**	1,634**	1,584**
Podstawowe i niższe		3,647**	2,809**	2,732**	2,667**	2,377**
<b>Kapitał kulturowy</b>						
Dolny kwartył			2,282**	2,231**	2,257**	2,061**
Mediana			1,512**	1,503**	1,523**	1,547**
Górny kwartył			ref.	ref.	ref.	ref.
<b>Kapitał społeczny</b>						
Dolny kwartył				1,293	1,308*	1,155
Mediana				0,984	0,997	0,951
Górny kwartył				ref.	ref.	ref.
<b>Zdrowie</b>						
Dolny kwartył					1,533**	1,116
Mediana					0,950	0,842
Górny kwartył					ref.	ref.
<b>Dobrostan psychiczny</b>						
Dolny kwartył						2,819**
Mediana						1,126
Górny kwartył						ref.
<b>Stała</b>	0,114**	0,055**	0,041**	0,041**	0,038**	0,033**
<b>R kwadrat Nagelkerke'a</b>	0,049	0,150	0,161	0,163	0,168	0,197

Uwagi: ref. oznacza grupę odniesienia; \* –  $p < 0,05$ , \*\* –  $p < 0,01$ .

Źródło danych: *Diagnoza Społeczna 2007*.

Dla miesięcznego dochodu osobistego netto istotnym predyktorem jest płeć (tab. 10, model 1), która wyjaśnia 2,4% zmienności (ko-

biety zarabiają istotnie mniej od mężczyzn). Włączenie do równania regresji zmiennych kapitału ludzkiego proponowanych przez Mincera

Tab. 10. Współczynniki standaryzowane beta i R<sup>2</sup> w 6 modelach wielokrotnej analizy regresji liniowej dla logarytmu miesięcznego dochodu osobistego

Predyktor	Model					
	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6
<b>Płeć (1 – M, 2– K)</b>	-0,154**	-0,236**	-0,228**	-0,226**	-0,218**	-0,212**
<b>Staż pracy</b>		0,535**	0,521**	0,514**	0,541**	0,574**
<b>Kwadrat stażu pracy</b>		-0,365**	-0,350**	-0,347**	-0,355**	-0,371**
<b>Wykształcenie</b>						
Magisterium		0,270**	0,219**	0,216**	0,212**	0,209**
Licencjat/pomaturalne		0,074**	0,058**	0,057**	0,056**	0,057**
Średnie		ref.	ref.	ref.	ref.	ref.
Zasadnicze zawodowe		-0,183**	-0,139**	-0,137**	-0,132**	-0,130**
Podstawowe i niższe		-0,197**	-0,155**	-0,154**	-0,148**	-0,135**
<b>Kapitał kulturowy</b>			0,155**	0,155**	0,156**	0,143**
<b>Kapitał społeczny</b>				0,017	0,020	-0,001
<b>Zdrowie</b>					0,076**	0,018
<b>Dobrostan psychiczny</b>						0,166**
<b>Skorygowane R kwadrat</b>	0,024	0,213	0,229	0,229	0,234	0,256

Uwagi: ref. oznacza grupę odniesienia; \* – p < 0,05, \*\* – p < 0,01.

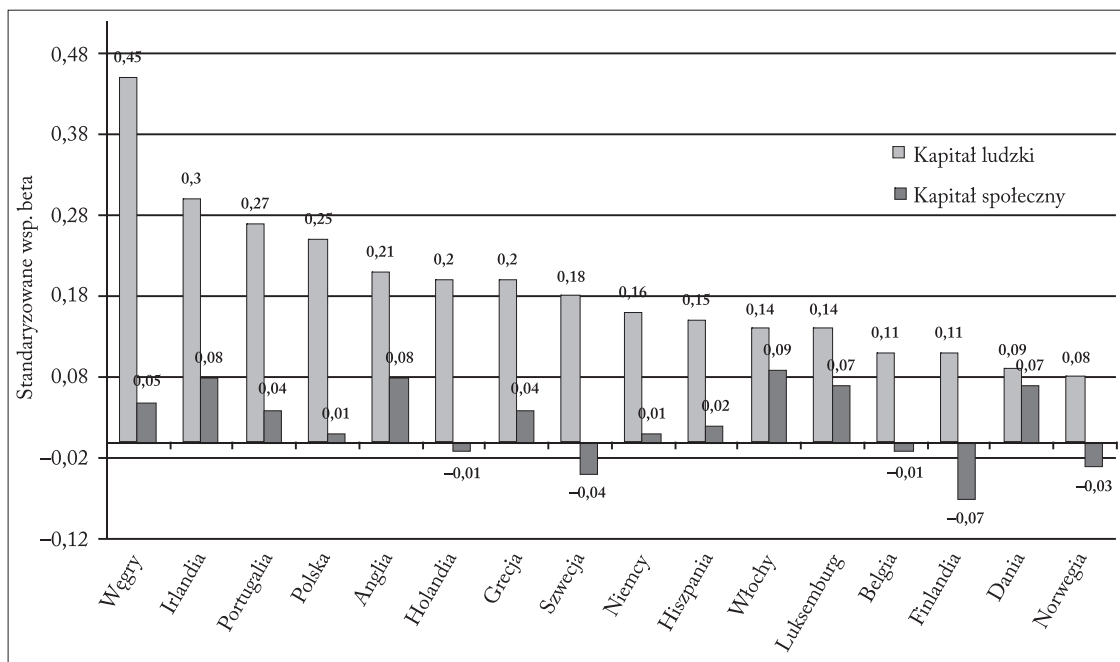
Źródło danych: *Diagnoza Społeczna 2007*.

Tab. 11. Współczynniki standaryzowane beta i R<sup>2</sup> w 6 modelach wielokrotnej analizy regresji liniowej dla logarytmu stawki godzinowej dochodu osobistego

Predyktor	Model					
	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6
<b>Płeć (1 – M, 2– K)</b>	-0,063**	-0,153**	-0,147**	-0,143**	-0,136**	-0,130**
<b>Staż pracy</b>		0,448**	0,435**	0,4224**	0,447**	0,477**
<b>Kwadrat stażu pracy</b>		-0,304**	-0,291**	-0,285**	-0,292**	-0,307**
<b>Wykształcenie</b>						
Magisterium		0,342**	0,303**	0,296**	0,292**	0,290**
Licencjat/pomaturalne		0,085**	0,073**	0,071**	0,068**	0,071**
Średnie		ref.	ref.	ref.	ref.	ref.
Zasadnicze zawodowe		-0,164**	-0,131**	-0,127**	-0,122**	-0,121**
Podstawowe i niższe		-0,159**	-0,126**	-0,124**	-0,119**	-0,109**
<b>Kapitał kulturowy</b>			0,122**	0,121**	0,123**	0,114**
<b>Kapitał społeczny</b>				0,033*	0,035*	-0,018
<b>Zdrowie</b>					0,073**	0,027
<b>Dobrostan psychiczny</b>						0,133**
<b>Skorygowane R kwadrat</b>	0,004	0,214	0,224	0,225	0,230	0,244

Uwagi: ref. oznacza grupę odniesienia; \* – p < 0,05, \*\* – p < 0,01.

Źródło danych: *Diagnoza Społeczna 2007*.



Ryc. 10. Standaryzowane współczynniki regresji kapitału ludzkiego (poziom wykształcenia) i kapitału społecznego (zaufanie pomostowe i przynależność do organizacji) jako predyktorów dochodu gospodarstwa domowego na osobę (ESS 2002)

Źródło danych: *Europejski Sondaż Społeczny 2002*.

(staż pracy, kwadrat stażu pracy i wykształcenie) zwiększa wyjaśnioną wariancję dochodu do 32% (model 2). Kapitał kulturowy jest kolejnym istotnym predyktorem (model 3). Kapitał społeczny ma natomiast zerową wartość predyktywną (model 4). Istotne jest zdrowie i dobrostan psychiczny (model 5 i 6), które zwiększają wyjaśnioną wariancję dochodu osobistego do 25,6%.

W odniesieniu do wysokości dochodu za godzinę pracy układ zależności jest bardzo podobny (tab. 11), z tym wyjątkiem, że w modelu 6, obejmującym wszystkie predyktory, nieistotny, obok efektu kapitału społecznego, okazuje także efekt stanu zdrowia.

Również dane z ESS dla 16 krajów europejskich dowodzą, że kapitał społeczny ma znikome w porównaniu z kapitałem ludzkim znaczenie dla wyjaśnienia różnic indywidualnych w dochodzie gospodarstw domowych na osobę (ryc. 10).

Tak więc na poziomie indywidualnym czynnikiem decydującym o zróżnicowaniu dobrobytu materialnego jest kapitał ludzki, zwłaszcza

poziom wykształcenia i staż pracy. Kapitał społeczny zaś nie ma na tym poziomie żadnego znaczenia.

#### 4. Czynniki różnicujące ekonomiczne znaczenie kapitału społecznego na poziomie indywidualnym

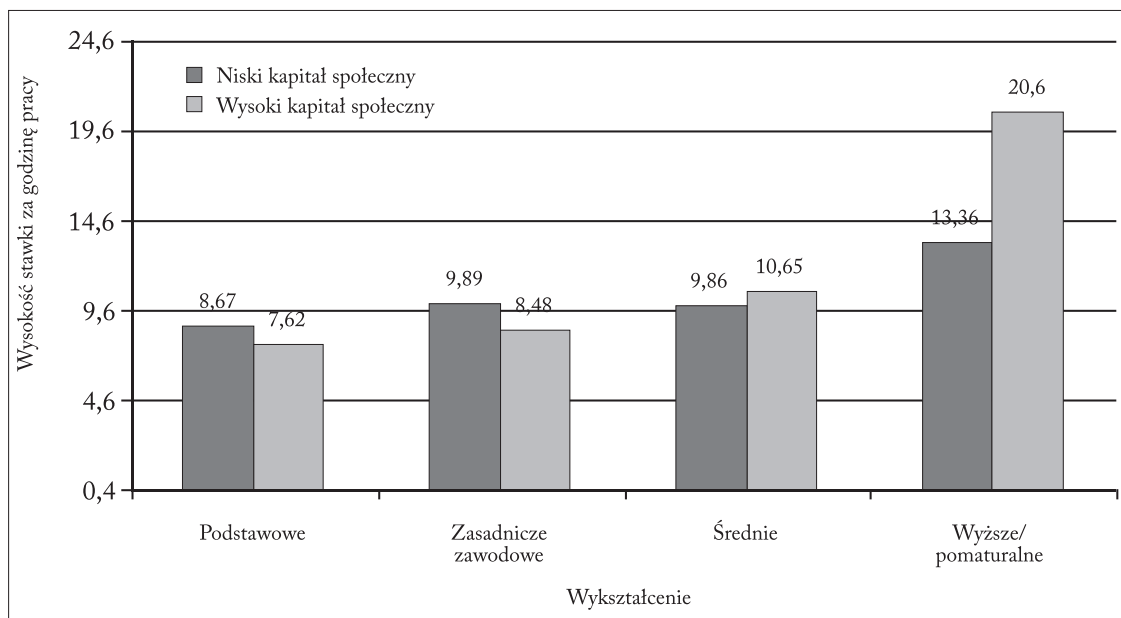
Generalnie nieistotne znaczenie ekonomiczne kapitału społecznego dla indywidualnego powodzenia jednostek w całej populacji nie oznacza, że nie ma takich grup wśród osób aktywnych zawodowo, w których dochód osobisty lub dobrobyt materialny rodzin zależy od poziomu tego kapitału. Gęsta sieć relacji społecznych i otwarty stosunek do ludzi spoza własnej grupy nie zwiększają zapewne zarobków osób wykonujących proste, rutynowe prace, osób o małej mobilności zawodowej i krótkiej skali awansu pionowego, pracowników najemnych, od których nie zależy skuteczna współpraca z otoczeniem firmy. W zgoła innej natomiast sytuacji znajdu-

ją się osoby mobilne zawodowo, poruszające się po dłuższej ścieżce awansu pionowego, wykonujące zadania, które wymagają twórczej współpracy z innymi pracownikami i z otoczeniem firmy, podejmujące osobiste ryzyko finansowe, którego skala zależy od umiejętności negocjacyjnych, dobrych relacji z ludźmi z różnych środowisk zawodowych (np. urzędnikami, prawnikami, przedsiębiorcami, politykami).

Jeśli teza powyższa jest prawdziwa, to kryteria wyróżniające te dwie grupy powinny różnicować zarazem znaczenie kapitału społecznego dla indywidualnej pomyślności materialnej. Kryteriami takimi mogą być poziom wykształcenia oraz podział na pracowników najemnych i pracodawców. Możemy zatem postawić dwie hipotezy: 1) im wyższy jest poziom wykształcenia, tym większy jest pozytywny efekt kapitału społecznego w zakresie indywidualnego statusu materialnego i 2) pozytywny efekt kapitału społecznego jest bardziej prawdopodobny wśród przedsiębiorców niż wśród pracowników najemnych. Możemy również oczekiwać skumu-

lowania różnicującego wpływu wykształcenia i statusu na rynku pracy, tzn. najsilniejszego pozytywnego efektu kapitału społecznego w grupie pracodawców z wyższym wykształceniem (hipoteza 3).

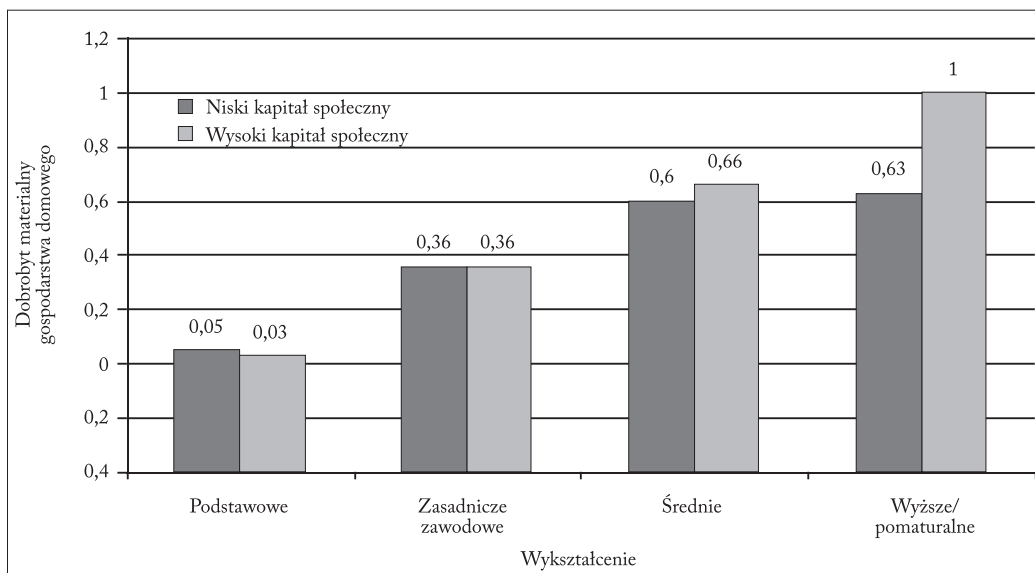
Wyniki analizy wariancji z kontrolą płci, stażu pracy, kapitału kulturowego, zdrowia i dobrostanu psychicznego potwierdzają dwie z trzech powyższych hipotez w zakresie dwóch zmiennych mikroekonomicznych: stawki godzinowej dochodu osobistego i dobrobytu materialnego gospodarstwa domowego. Efekt interakcji kapitału społecznego i statusu na rynku pracy okazał się nieistotny statystycznie w zakresie żadnej z dwóch zmiennych zależnych. Istotny natomiast jest efekt interakcji kapitału społecznego i wykształcenia (ryc. 11 i 12): kapitał społeczny różnicuje wysokość stawki godzinowej dochodu osobistego i poziom dobrobytu materialnego gospodarstwa domowego tylko w grupie z wyższym wykształceniem. Istotny statystycznie okazał się także efekt interakcji drugiego rzędu między kapitałem społecznym, wykształ-



Ryc. 11. Wysokość stawki godzinowej dochodu osobistego w zależności od poziomu wykształcenia i kapitału społecznego osób pracujących zawodowo

Uwagi: efekt interakcji kapitału społecznego i poziomu wykształcenia  $F_{(3,4275)} = 14,362$ ,  $p < 0,000$ ,  $\eta = 0,010$ ; pozostałe efekty patrz uwagi pod ryciną 12.

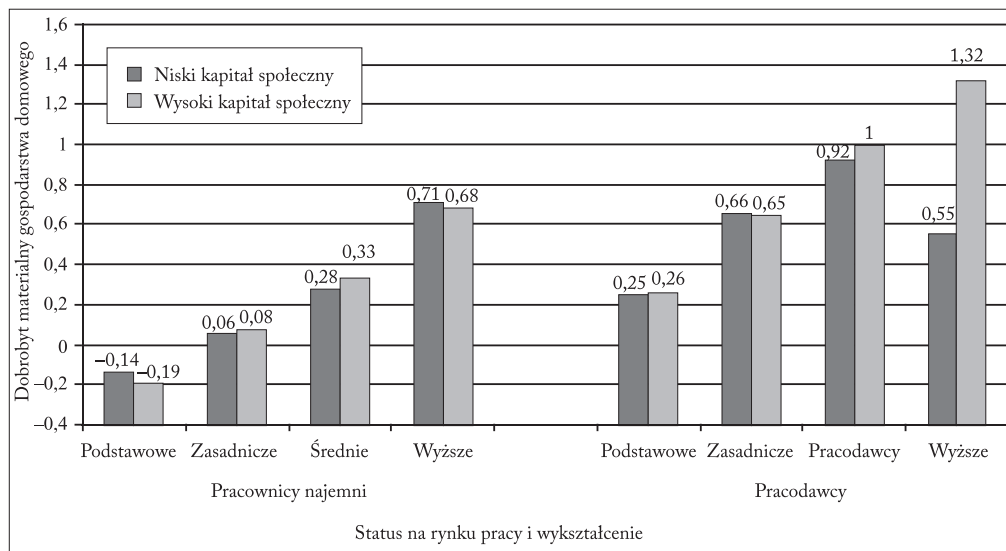
Źródło danych: *Diagnoza Społeczna 2007*.



Ryc. 12. Poziom dobrobytu materialnego gospodarstwa domowego w zależności od poziomu wykształcenia i kapitału społecznego osób pracujących zawodowo

Uwagi: wielkość wszystkich efektów podana jest w uwagach pod ryciną 13.

Źródło danych: *Diagnoza Społeczna 2007*.

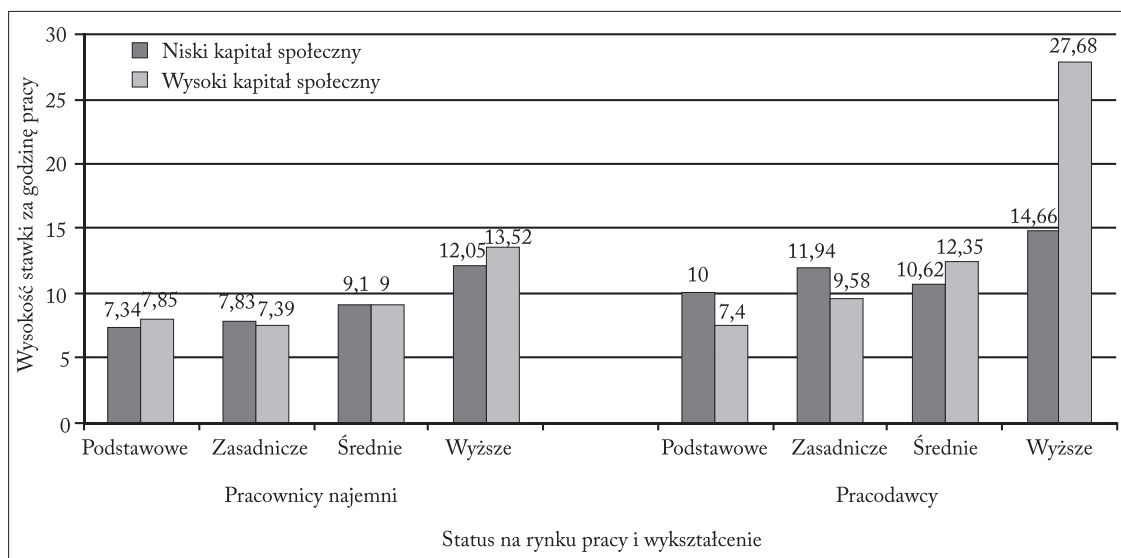


Ryc. 13. Dobrobyt materialny gospodarstwa domowego w zależności od poziomu wykształcenia, kapitału społecznego i statusu na rynku pracy

Uwagi: istotne statystycznie są efekty główne wykształcenia ( $F_{(3,4562)} = 22,571$ ,  $p < 0,000$ ,  $\eta = 0,015$ ) i statusu na rynku pracy ( $F_{(3,4562)} = 51,686$ ,  $p < 0,000$ ,  $\eta = 0,011$ ) oraz efekty interakcji wykształcenia ze statusem na rynku pracy ( $F_{(3,4562)} = 4,486$ ,  $p < 0,01$ ,  $\eta = 0,003$ ), wykształcenia z kapitałem społecznym ( $F_{(3,4562)} = 3,392$ ,  $p < 0,05$ ,  $\eta = 0,002$ ) oraz wykształcenia, kapitału społecznego i statusu na rynku pracy ( $F_{(1,4562)} = 4,658$ ,  $p < 0,01$ ,  $\eta = 0,003$ ); jako kowariany (zmiennie kontrolne) w analizie wariancji uwzględniono płeć ( $F_{(1,4562)} < 2$ , ni.,  $\eta = 0,000$ ), staż pracy ( $F_{(1,4562)} < 1$ , ni.,  $\eta = 0,005$ ), kwadrat stażu pracy ( $F_{(1,4562)} < 3$ , ni.,  $\eta = 0,001$ ), dobrostan psychiczny ( $F_{(1,4562)} = 186,408$ ,  $p < 0,000$ ,  $\eta = 0,039$ ), stan zdrowia ( $F_{(1,4562)} < 1$ , ni.,  $\eta = 0,000$ ) i kapitał kulturowy ( $F_{(1,4562)} = 249,018$ ,  $p < 0,000$ ,  $\eta = 0,052$ ).

Źródło danych: *Diagnoza Społeczna 2007*.





Ryc. 14. Wysokość stawki za godzinę pracy w 2007 r. w zależności od poziomu wykształcenia, kapitału społecznego i statusu na rynku pracy

Uwagi: istotne statystycznie są efekty główne wykształcenia ( $F_{(3, 4275)} = 47, 806, p < 0,000, \eta = 0,032$ ) i statusu na rynku pracy ( $F_{(1, 4275)} = 22, 918, p < 0,000, \eta = 0,032$ ) oraz efekty interakcji wykształcenia ze statusem na rynku pracy ( $F_{(3,4275)} = 8,401, p < 0,000, \eta = 0,006$ ), wykształcenia z kapitałem społecznym ( $F_{(3,4275)} = 14,362, p < 0,000, \eta = 0,010$ ) oraz wykształcenia, kapitału społecznego i statusu na rynku pracy ( $F_{(3,4562)} = 8,794, p < 0,000, \eta = 0,006$ ); jako kowarianty (zmiennne kontrolne) w analizie wariancji uwzględniono płeć ( $F_{(1,4275)} = 28,367, p < 0,000, \eta = 0,007$ ), staż pracy ( $F_{(1,4275)} = 33,752, p < 0,000, \eta = 0,008$ ), kwadrat stażu pracy ( $F_{(1,4275)} < 19,845, p < 0,000, \eta = 0,005$ ), dobrostan psychiczny ( $F_{(1,4275)} = 30,809, p < 0,000, \eta = 0,007$ ), stan zdrowia ( $F_{(1,4275)} < 1, ni., \eta = 0,000$ ) i kapitał kulturowy ( $F_{(1,4275)} = 26,356, p < 0,000, \eta = 0,006$ ).

Źródło danych: *Diagnoza Społeczna 2007*.

ceniami i statusem na rynku pracy (ryc. 13 i 14). Oznacza on, że pozytywny efekt kapitału społecznego występuje głównie wśród przedsiębiorców z wyższym wykształceniem. W pozostałych grupach jest on bardzo słaby lub nie występuje w ogóle. Wynik ten potwierdza hipotezę 3.

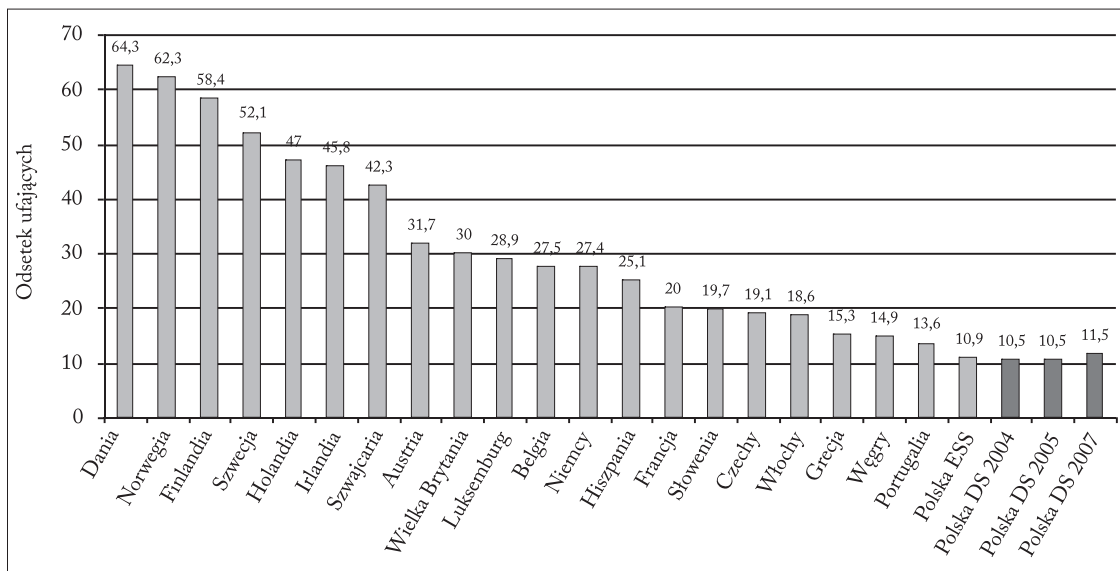
## 5. Kapitał społecznym w Polsce pozostaje od początku transformacji systemowej bardzo niski, rośnie natomiast szybko kapitał ludzki

W Polsce poziom szczegółowych wskaźników kapitału społecznego, jak również ogólnego indeksu kapitału społecznego, jest bardzo niski, najniższy w grupie krajów europejskich biorących udział w ESS 2002 (ryc. 15–18). W dodatku nie zmienił się on istotnie w całym okresie transformacji. W 1992 r. zaufanie wobec

innych ludzi deklarowało nieco ponad 10% dorosłych Polaków, a w 2007 r. 11,5% (ryc. 19).

W tym czasie gwałtownie natomiast rósł kapitał ludzki mierzony wskaźnikami skolaryzacji i liczbą studentów (ryc. 20), a także wskaźnikami związanymi ze stanem zdrowia, jak nikotynizm (spadek liczby palaczy z ponad 40% na początku lat 90. do 29% w 2007 r. i liczby wypalanych papierosów z ponad 18 do 16 sztuk), wzrost przewidywanej długości życia od 1990 r. o 4 lata oraz wzrost odsetka zadowolonych ze stanu własnego zdrowia z 59% w 1992 do 70% w 2007.

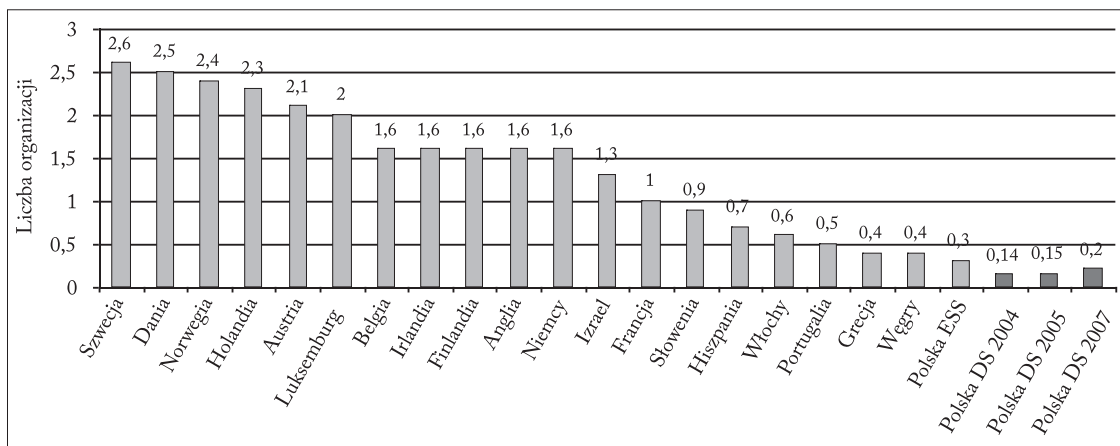
Warto przy tym podkreślić, że inwestycje w kapitał ludzki zostały sfinansowane w dużej mierze z opodatkowanych dochodów osobistych obywateli (obecnie ok. 70% studentów finansuje swoją naukę z własnej kieszeni, a 40% gospodarstw korzystało w okresie trzech miesięcy w 2007 r., według *Diagnozy Społecznej*,



Ryc. 15. Odsetek osób w wieku 18 i więcej lat ufających innym ludziom

Uwagi: w ESS odsetek odpowiedzi 7–10 na skali: 0 – „ostrożności nigdy za wiele”, 10 – „większości ludzi można ufać”, dla Polski DS – *Diagnoza Społeczna* z lat 2003–2007 (odsetek odpowiedzi „większości ludzi można ufać” na skali: większości ludzi można ufać, ostrożności nigdy za wiele, trudno powiedzieć); średnia dla wszystkich krajów w ESS – 32%.

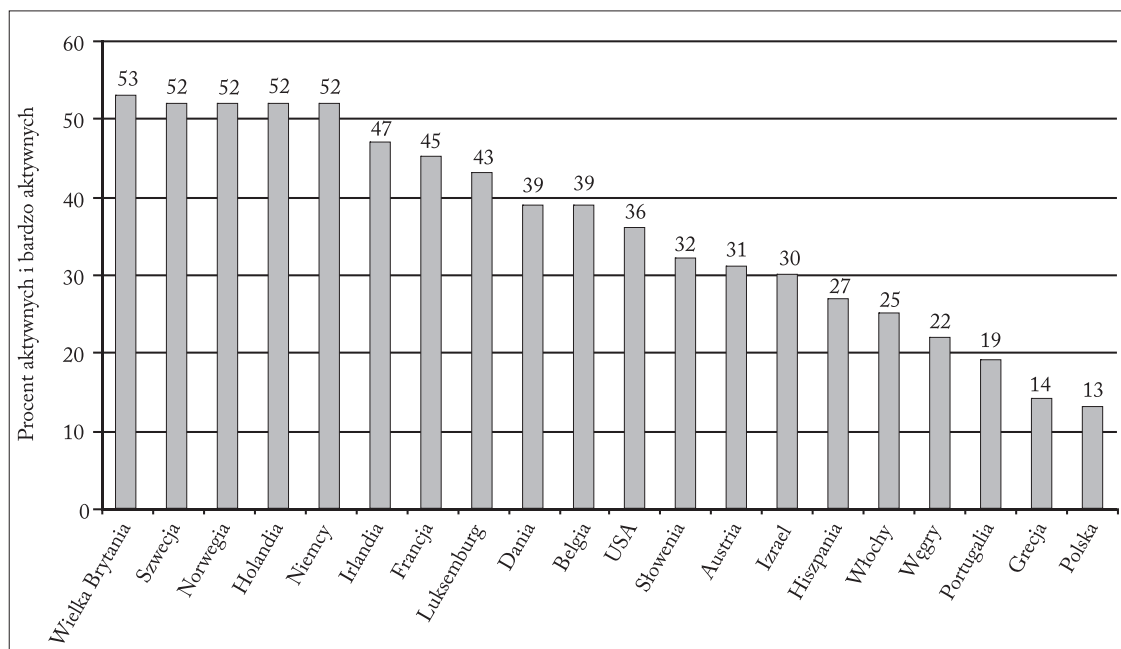
Źródło danych: dla wszystkich krajów, włącznie z Polską ESS – *Europejski Sondaż Społeczny 2002*, dla Polski DS – *Diagnoza Społeczna* z lat 2003–2007.



Ryc. 16. Przeciętna liczba organizacji, do których należą respondenci w wieku 18 i więcej lat

Uwagi: w ESS wskaźnik był oparty na deklarowanej przynależności do 12 określonych rodzajów organizacji (włącznie ze związkami zawodowymi i organizacjami religijnymi) i jednej nieokreślonej; w DS odsetek pozytywnych odpowiedzi napytanie „Czy jest Pan(i) członkiem jakichś organizacji, stowarzyszeń, partii, komitetów, rad, grup religijnych, związków lub kół?”.

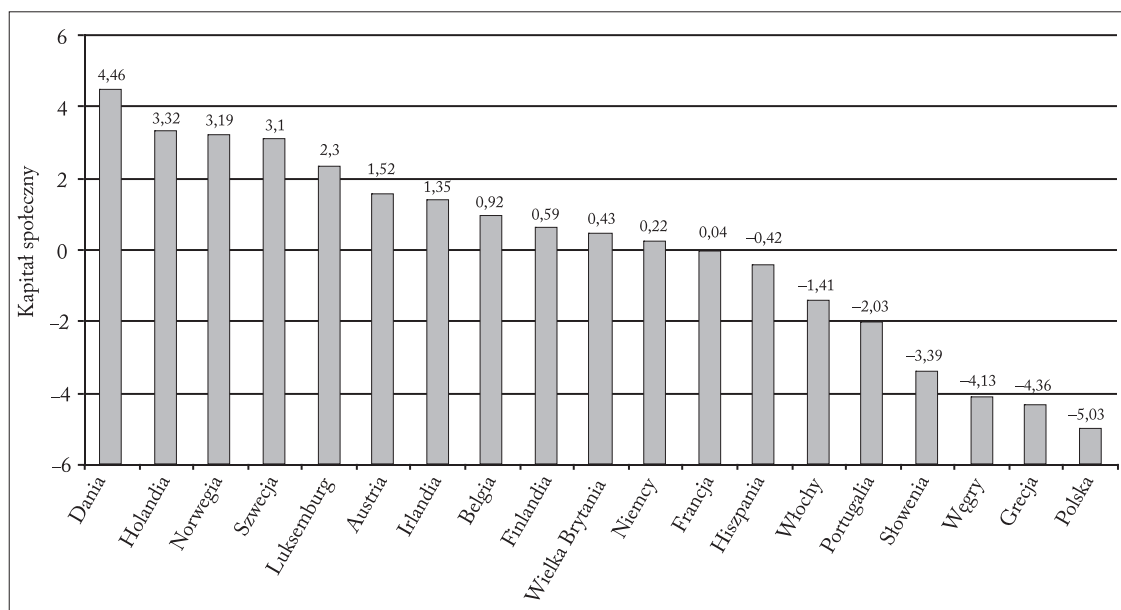
Źródło danych: dla wszystkich krajów, włącznie z Polską ESS – *Europejski Sondaż Społeczny 2002*, dla Polski DS – *Diagnoza Społeczna* z lat 2003–2007.



Ryc. 17. Indeks aktywności obywatelskiej w 20 krajach

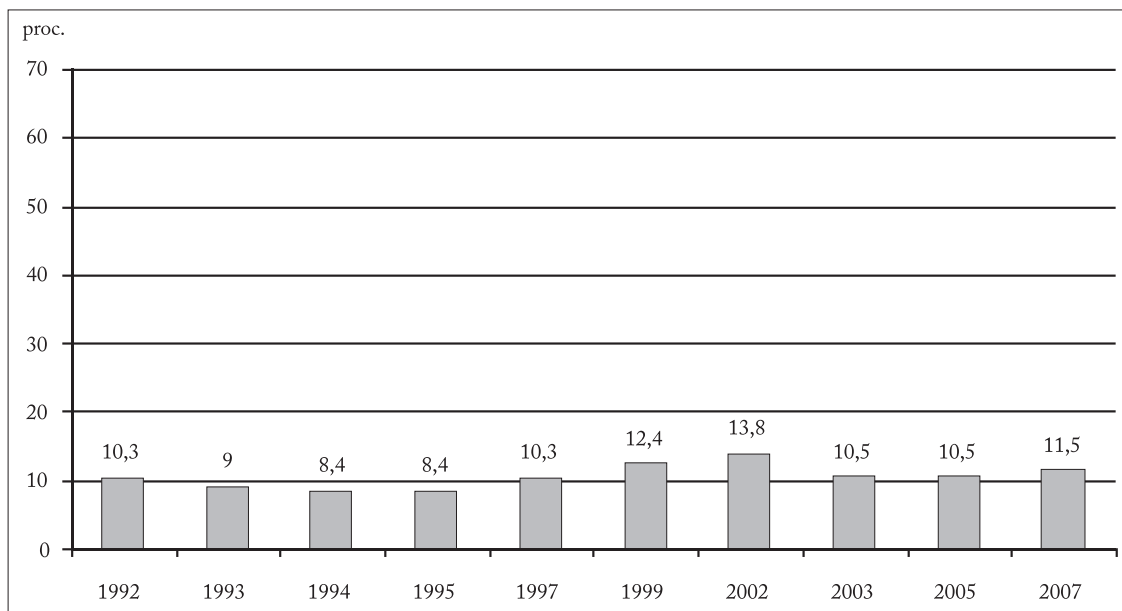
Uwaga: Indeks obejmuje aktywność w 12 typach dobrowolnych organizacji.

Źródło danych: Center for Democracy and Civil Society (<http://www.uscidsurvey.org/>), raport z 20 września 2007 r.



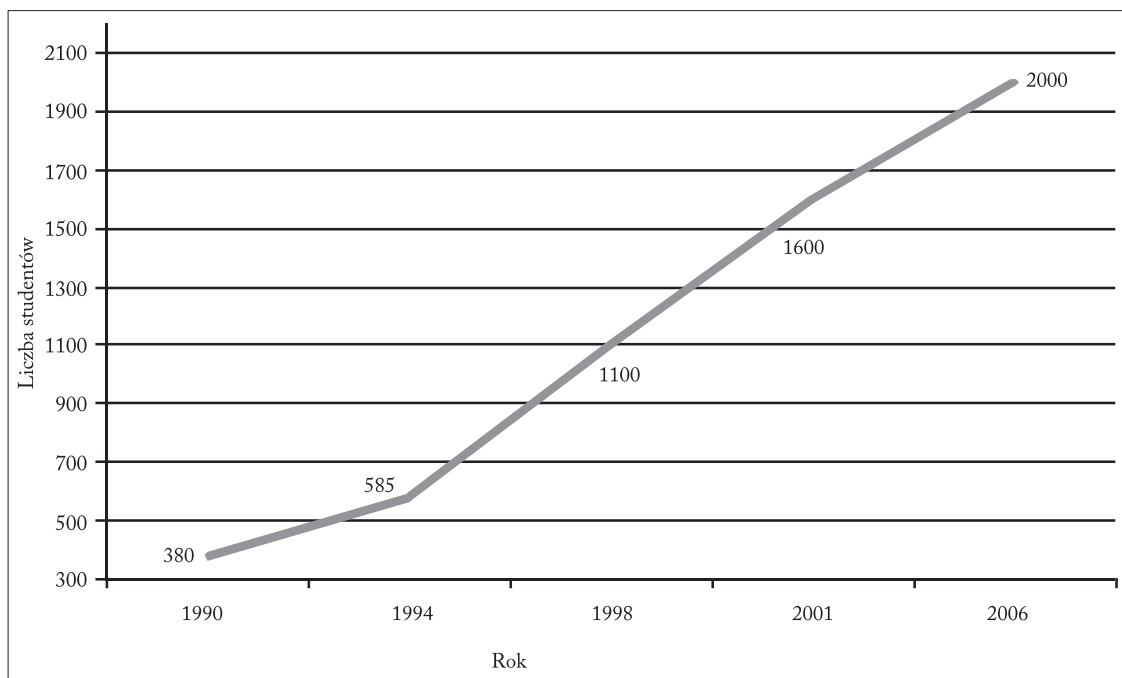
Ryc. 18. Wartość standaryzowanego wskaźnika kapitału społecznego (zaufania pomostowego, przynależności do organizacji i tolerancji dla homoseksualistów) w 19 krajach europejskich

Źródło danych: *Europejski Sondaż Społeczny 2002*.



Ryc. 19. Odsetek osób ufających innym ludziom w Polsce w latach 1992–2007

Źródło danych lata 1992–2002 – *Polski Generalny Sondaż Społeczny*, lata 2003–2007 – *Diagnoza Społeczna*.



Ryc. 20. Liczba studentów w Polsce w tysiącach w latach 1990–2006

Źródło danych: GUS.

przynajmniej sporadycznie z usług medycznych opłacanych prywatnie). Udział finansów publicznych w inwestycjach edukacyjnych i naukowych, zwłaszcza na poziomie szkolnictwa wyższego i w zakresie R&D (Górzyński, Woodward, Jakubiak 2004), a także w sektorze ochrony zdrowia, należy w Polsce w stosunku do PKB do najniższych w UE.

## 6. Model dwóch ścieżek rozwoju gospodarczego

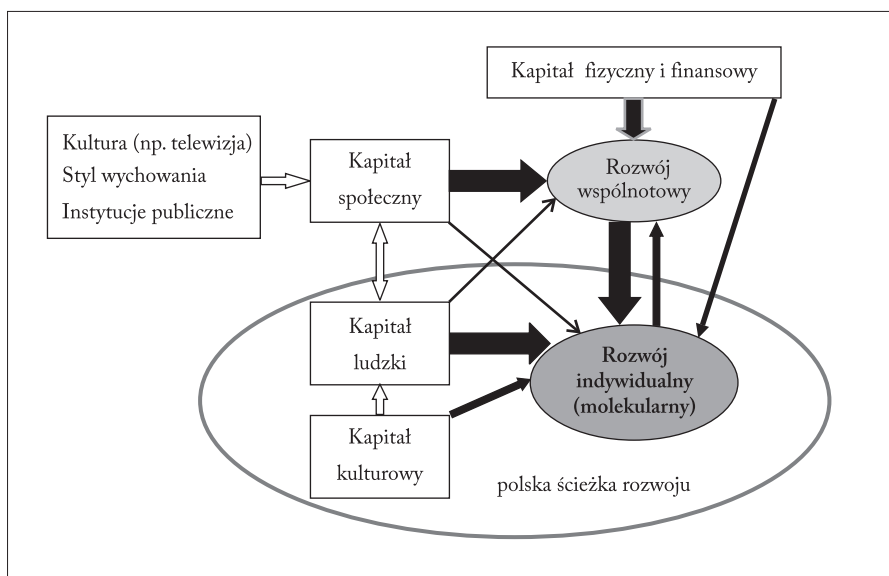
Skoro kapitał społeczny wiąże się znacznie silniej z poziomem zamożności kraju niż z bogactwem jego obywateli, a o różnicach w poziomie materialnego dobrobytu poszczególnych obywateli decyduje kapitał ludzki, nie zaś kapitał społeczny, można zakładać dwie różne ścieżki rozwoju ekonomicznego: wspólnotową – zależną od pomostowego kapitału społecznego i molekularną – zależną od kapitału ludzkiego poszczególnych obywateli (ryc. 21).

**Ścieżka wspólnotowa** sprzyja w miarę równomiernemu wzrostowi zamożności obywateli, ponieważ generuje wartość dodaną do wspólnego dobra ponad sumę obowiązkowych podatków od indywidualnych dochodów. Dzięki temu sprzyja zmniejszaniu się rozwarstwienia ma-

terialnego i – przede wszystkim – wyrównuje możliwości korzystania przez wszystkich obywateli ze wspólnego dobra (usług publicznych, infrastruktury i kultury) oraz zapobiega wykluczeniu społecznemu grup o niskim kapitale ludzkim. Modelowym przykładem takiej ścieżki rozwoju jest to, co dzieje się w większości rodzin dysponujących wspólnym budżetem i czyniących wspólne inwestycje.

**Ścieżka molekularna** sprzyja różnicowaniu zamożności obywateli wedle ich zdolności, kompetencji, zaradności i motywacji. Dobro wspólne na tej ścieżce tworzone jest addytywnie poprzez zbórkę obowiązkowych podatków. Inwestycje publiczne są mało efektywne i słabo generują wartość dodaną do dobra wspólnego. Przykładem takiej ścieżki jest zamieszkujące ten sam lokal małżeństwo w separacji. Partnerzy mają oddzielne budżety, oddzielnie inwestują. Składają się jedynie na czynsz i inne obowiązkowe opłaty według ustalonego formalnie, choć kwestionowanego co rusz przez którąś ze stron parytetu.

Ścieżka molekularna nie przekreśla oczywiście możliwości rozwoju całej wspólnoty, ale z pewnością rozwój ten utrudnia, ponieważ nie sprzyja współpracy między poszczególnymi podmiotami gospodarczymi (obywatelami, rodzinami,



Ryc. 21. Model dwóch ścieżek rozwoju ekonomicznego

instytucjami). W Polsce, podobnie jak w Grecji i w wielu słabiej rozwiniętych krajach, dominuje ścieżka molekularna. W państwach najwyżej rozwiniętych wzrost gospodarczy generują raczej publiczne inwestycje w R&D, nie zaś inwestycje w kapitał ludzki, natomiast w krajach słabiej rozwiniętych na odwrót – motorem rozwoju są inwestycje w kapitał fizyczny i ludzki (Funke, Strulik 2000; Grossman, Helpman 1991). Publiczne inwestycje w R&D są niewątpliwie działaniem wspólnotowym (państwo inwestuje w swój rozwój), a ich efekty nie są sumą indywidualnych korzyści materialnych, lecz zyskiem wspólnym, który wtórnie dopiero może zaowocować wzrostem zamożności poszczególnych obywateli.

Polski paradoks polega na tym, że mimo bardzo słabego kapitału społecznego gospodarka kraju rośnie dynamicznie<sup>10</sup>. Dzieje się tak przypuszczalnie tylko dzięki temu, że wprowadzicie w 1989 r. Polacy startowali z bardzo niskiego pułapu, jednak intensywnie inwestują w samych siebie, w zdrowie, kompetencje i dobrostan psychiczny (już 76% deklaruje, że są szczęśliwi). Pytanie brzmi, jak długo rozwój całego kraju może odbywać się na jednej tylko ścieżce – molekularnej. Jak długo wzrost kapitału ludzkiego będzie gwarantował równie szybki wzrost zamożności całego społeczeństwa? Aby trafnie odpowiedzieć na to pytanie, należałoby rozstrzygnąć, jaki jest kierunek zależności między kapitałami ludzkim i społecznym a rozwojem gospodarczym wspólnoty państwowej.

W odniesieniu do kapitału ludzkiego przeprowadzono już kilka testów w schemacie badań podłużnych i niektóre z nich istotnie, jak już wspomniałem, dowiodły, że wzrost gospodarczy jest efektem inwestycji w kapitał ludzki (np. Asteriou, Agiomirgianakis 2000)<sup>11</sup>. W od-

<sup>10</sup> Mówiąc o polskim paradoksie, nie wykluczam, że wiele innych krajów rozwijało się i rozwija gospodarczo w podobny do naszego sposób – drogą głównie molekularną. Wyjątkowość, a więc i paradoksalność polskiej drogi ujawniłaby się w pełni wówczas, gdybyśmy przekroczyli w zakresie miar dobrobytu materialnego wspólnoty poziom tych krajów, które mają porównywalny z Polską wskaźnik kapitału społecznego (Grecji, Węgier czy Portugalii).

<sup>11</sup> Ale tylko do poziomu szkoły średniej, jak stwierdzili autorzy na przykładzie Grecji, inwestowanie w edukację

niesieniu do kapitału społecznego analiz takich jest bardzo niewiele, a te, które są, nie dają mocnych metodologicznych podstaw do wnioskowania przyczynowego (Sabatini 2007). Model dwóch ścieżek rozwoju zakłada, co prawda, podobny kierunek zależności, jak w przypadku kapitału ludzkiego, ale nie jest wykluczone, że to raczej bogactwo generuje kapitał społeczny niż kapitał społeczny bogactwo, a tym samym, że Polska ma szansę rozwinąć produktywne sieci społeczne i odpowiednie normy współpracy, gdy dzięki rosnącej indywidualnej przedsiębiorczości obywateli osiągnie wystarczająco wysoki poziom ekonomiczny. Jedną jednak obserwacją burzy ten optymizm: od początku transformacji systemowej PKB na osobę wzrósł w Polsce ponad dwukrotnie, a poziom kapitału społecznego w zasadzie w ogóle się nie podniósł. Niewykluczone zresztą, że sam mechanizm wzrostu gospodarczego w Polsce utrudnia rozwój kapitału społecznego. „Jeśli rozwój ekonomiczny niszczy społeczne uczestnictwo i zaufanie, może być bardzo szybki, ale nietrwały w dłuższej perspektywie” (Sabatini 2007, s. 88). Podpowiada to, że warto jak najszybciej zmienić ścieżkę rozwoju z „greckiej” (niski kapitał społeczny) na „irlandzką” (wysoki kapitał społeczny), jeśli chcemy rozwijać się w sposób zrównoważony i trwały, aby w przyszłości być pod względem zamożności bliżej Irlandii niż Grecji. Pytanie, jak zwiększyć kapitał społeczny, powinno stać się dziś głównym zmartwieniem polskich polityków.

## Bibliografia

- Altinok N., Murseli H. (2007). „International database on human capital quality”, *Economic Letters*, nr 96, s. 237–244.
- Asteriou D., Agiomirgianakis G. M. (2001). „Human capital and economic growth. Time series evidence from Greece”, *Journal of Policy Modeling*, nr 23, s. 481–489.
- Barro R.J., Lee J.W. (1993). „International comparisons of education attainment”, *Journal of Monetary Economics*, nr 32, s. 363–394.

determinuje późniejszy wzrost gospodarczy, na poziomie szkolnictwa wyższego zależność jest odwrotna – wzrost gospodarczy sprzyja rozwojowi edukacji na tym poziomie.

- Barro R.J., Lee J.W. (1994). *Sources of economic growth*. Cornegie-Rochester Conference Series on Public Policy, nr 40, s. 1–46.
- Barro R.J., Sala-I-Martin X. (1995). *Economic growth*. New York: McGraw-Hill.
- Becker G.S. (1964). *Human capital*. New York: Columbia University Press.
- Becker G.S. (1990). *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich* [przekł. Helena Hagemeyerowa i Krzysztof Hagemeyer]. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Benhabib J., Spiegel M. (1994). „The role of human capital in economic development. Evidence from aggregate cross-country data”, *Journal of Monetary Economics*, nr 34, s. 143–173.
- Blaug M. (1976). „The Empirical Status of Human Capital Theory. A Slightly Jaundiced Survey”, *Journal of Economic Literature*, nr 14, s. 827–855.
- Bleicher K., Berthel J. (red.) (2002): *Auf dem Weg in die Wissensgesellschaft. Veränderte. Strukturen, Kulturen und Strategien*. Frankfurt/Main: Frankf. Allg. Zeitung.
- Bourdieu P. (1986). „The forms of capital”, w: J.G. Richardson (red.), *Handbook of theory and research for the sociology of education*, s. 241–258. Westport, CT: Greenwood Press.
- Bourdieu P. (1993). *The field of cultural production*. New York: Columbia University Press.
- Campbell R., Siegel B.N. (1967). „The demand for higher education in the United States 1919–1964”, *American Economic Review*, nr 57, s. 482–494
- Caselli F., Esquivel G., Lefort F. (1996). „Re-opening the convergence debate: A new look at cross-country growth empirics”, *Journal of Economic Growth*, nr 1, s. 363–389.
- Coleman J. (1990). *Foundations of social theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Czapiński J. (2006). „Dynamiczny model bezrobocia”, w: J. Czapiński, T. Panek (red.), *Diagnoza Społeczna na 2005* (s. 334–347). Warszawa: VizjaPress&IT.
- Czapiński J. (2007). „Dynamiczny model bezrobocia”, w: J. Czapiński, T. Panek (red.), *Diagnoza Społeczna na 2007* (s. 304–310). Warszawa: VizjaPress&IT.
- Diagnoza Społeczna* (2003, 2005, 2007). Zintegrowana baza danych. www.diagnoza.com.
- Domański S.R. (1993). *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*. Warszawa: PWN.
- Drucker P.F. (1992). „The New Society of Organizations”, *Harvard Business Review*, nr 70 (5), s. 95–104.
- Drucker P.F. (1999). *Społeczeństwo pokapitalistyczne* [przekł. Grażyna Kranas]. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Europejski Sondaż Społeczny* (2002). Baza danych. www.europeansocialsurvey.org.
- Fägerlind I. (1975). *Formal education and adult earnings*. Stockholm: Almqvist & Wicksell International.
- Fine B. (2001). *Social capital versus social theory: Political economy and social science at the turn of the Millennium*. London–New York: Routledge.
- Fukuyama F. (1997). *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Fukuyama F. (2000). „Kapitał społeczny”, w: L.E. Harrison, S.P. Huntington (red.) *Kultura ma znaczenie*, s. 169–187. Poznań: Zysk i S-ka.
- Funke M., Strulik H. (2000). „On endogenous growth with physical capital, human capital and product variety”, *European Economic Review*, nr 44, s. 491–515.
- Galper H., Dunn R. (1969). „A short-run demand function for higher education in the United States”, *Journal of Political Economy*, nr 77, s. 765–777.
- Glaeser E.L., Laibson D., Sacerdote B. (2002). „An economic approach to social capital”, *The Economic Journal*, nr 112, s. 437–458.
- Griliches Z. (1977). „Estimating the returns to schooling: some econometric problems”, *Econometrica*, nr 45, s. 1–22.
- Grossman G.M., Helpman E. (1991). *Innovation and Growth in the Global Economy*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Górzyński M., Woodward R., Jakubiak M. (2004). *Innowacyjność polskiej gospodarki w kontekście integracji z UE – możliwości i bariery wdrażania w Polsce gospodarki opartej na wiedzy*. Warszawa: CASE.
- Hanushek E.A., Kimko D.D. (2000). „Schooling labor-force quality, and the growth of nations”, *The American Economic Review*, nr 90, s. 1184–1208.
- Hause J. (1972). „Earnings profile: Ability and schooling”, w: T.W. Schultz (red.), *Investment in education: The equality–efficiency quandary*, s. 108–138. Chicago: Chicago University Press.
- Hause J. (1975). „Ability and schooling as determinants of lifetime earnings, or if you’re so smart, why aren’t you rich?”, w: F.T. Juster (red.), *Education, income and human behavior*, s. 123–149. New York: McGraw-Hill.
- Helliwell J.F. (1996). *Economic growth and social capital in Asia*. NBR Working Paper, nr W5470.
- Isham J., Kelly T., Ramaswamy S. (red.) (2002). *Social capital and economic development: Well-being in developing countries*. Cheltenham: Edward Elgar.

- Judson R. (1998). „Economic growth and investment in education: How allocation matters”, *Journal of Economic Growth*, nr 3, s. 337–359.
- Knack S., Keefer P. (1997). „Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation”, *Quarterly Journal of Economics*, nr 112, s. 1251–1288.
- Knight M., Loyaza N., Villanueva D. (1993). *Testing the neo-classical theory of economic growth: A panel data approach*. IMF Staff Papers, nr 40, s. 512–541.
- Krueger A.B., Lindahl M. (1998) „Education for growth: why and for whom?”, maszynopis. Princeton, NJ: Princeton University.
- LaPorta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R.W. (1997). „Trust in large organizations”, *American Economic Review*, nr 57, s. 333–338.
- Lucas R.E. Jr. (2002). *Lectures on Economic Growth*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Luthans F., Luthans K.W., Luthans B.C. (2004). „Positive psychological capital: Beyond human and social capital”, *Business Horizons*, nr 47, s. 45–50.
- Mankiw N.G., Romer D., Weil D.N. (1992). „A contribution to the empirics of economic growth”, *Quarterly Journal of Economics*, nr 107, s. 407–437.
- McDonald S., Roberts J. (2002). „Growth and multiple forms of human capital in an augmented Solow model: a panel data investigation”, *Economic Letters*, nr 74, s. 271–276.
- Mincer J. (1958). „Investment in human capital and personal income distribution”, *Journal of Political Economy*, nr 66, s. 281–302.
- Mincer J. (1974). *Schooling, experience and earnings*. New York: Columbia University Press.
- Mushkin S.J. (1962). „Health as an investment”, *Journal of Political Economy*, nr 70, s. 129–157.
- Peri G. (2004). „Socio-cultural variables and economic success: evidence from Italian provinces 1951–1991”, *Topics in Macroeconomics*, nr 4.
- Pritchett L. (2001) „Where has all the education gone?”, *World Bank Economic Review*, nr 15, s. 367–393.
- Psacharopoulos G, Patrinos H.A. (2004). „Returns to Investment in Education: A Further Update”, *Education Economics*, nr 12, s. 111–134.
- Putnam R. (2000). *Bowling alone: The collapse and revival of American community*. New York: Touchstone Books.
- Putnam R.D. (2003). *Better together. Restoring the American community*. New York: Simon & Schuster.
- Putnam R.D., Leonardi R., Nanetti R.Y. (1993). *Making democracy work*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Sabatini F. (2007). The empirics of social capital and economic development: a critical perspective, w: M Osborne, K. Sankey, B. Wilson (red.), *Social capital, lifelong learning and the management of place* (s. 76–94). London–New York: Routledge.
- Salas-Velasco M. (2006). „Private returns to an university education: An instrumental variables approach”, *Higher Education*, nr 51, s. 411–438.
- Schultz T.W. (1963). *The economic value of education*. New York: Columbia University Press.
- Schultz T.W. (1971). *Investment in Human Capital. The Role of Education and Research*. New York: Free Press.
- Sztompka P. (2007). *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*. Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Taubman P.J., Wales T. (1974). *Higher education and earnings: College as an investment and a screening device*. New York: McGraw-Hill.
- Temple J. (1999). „A positive effect of human capital on growth”, *Economics Letters*, nr 65, s. 131–134.
- Temple J. (1998). „Robustness Tests of the Augmented Solow Model”, *Journal of Applied Economics*, nr 13, s. 361–375.
- Tocqueville A. de (1835/1996). *O demokracji w Ameryce*. T. 1. [przekł. Barbara Janicka, Marcin Król]. Kraków: Znak; Warszawa: Fundacja im. Stefana Batoryego.
- Trivedi K. (2006). „Educational human capital and levels of income: Evidence from states of India, 1965–91”. *Journal of Development Studies*, nr 42, s. 1350–1378.



## **Human and social capitals as sources of economic well-being. Polish paradox**

Human capital is the main prerequisite of success in competition between individuals. Social capital is a factor responsible for development of the whole society with a relatively high level of human capital. During the period of transformation Poles has been investing a lot in human capital (education and health). However, social capital stayed in this time at the very low, the lowest in Europe level. This means that human capital was the main source of Polish economic development during the last 20 years. Without significant investment in social capital further development can be remarkably slowed down.