

Małgorzata Wosiek

Uniwersytet Rzeszowski

e-mail: mwosiek@univ.rzeszow.pl

INTEGROWANIE ROZWOJU KAPITAŁU LUDZKIEGO I KAPITAŁU SPOŁECZNEGO JAKO WYZWANIE POLSKIEJ GOSPODARKI

INTEGRATING THE DEVELOPMENT OF HUMAN CAPITAL AND SOCIAL CAPITAL AS A CHALLENGE FOR THE POLISH ECONOMY

DOI: 10.15611/e21.2015.1.04

JEL Classification: E24, J24, O15

Streszczenie: W opracowaniu skupiono się na kwestiach dotyczących rozwoju i akumulacji kapitału ludzkiego w Polsce w latach 1998-2012, analizowanych w kontekście kształtowania się zasobów kapitału społecznego. Celem jest weryfikacja hipotezy zakładającej, że Polskę cechuje niedostateczna synergia w rozwoju tych dwóch typów kapitału. Założono, że owa niespójność ogranicza czerpanie korzyści płynących z procesów akumulacji kapitału ludzkiego i może stanowić znaczącą barierę wejścia Polski na wyższy etap rozwoju. Rozważania osadzono w szerszym spojrzeniu na czynniki „uzbrajające” kapitał ludzki do działania – z perspektywy komponentów tworzących kapitał intelektualny. W celu zobrazowania pozycji Polski i wyzwań, które przed nią stoją, analizę umieszczono w kontekście międzynarodowym. W badaniach porównawczych wykorzystano m.in. dane dostarczane przez różne sondaże społeczne, jak np. *European Social Survey*, *World Values Survey*, Diagnostyka społeczna, raporty Światowego Forum Ekonomicznego, wyniki badań C. Yeh-Yun Lin oraz L. Edvinssona (w grupie 40 krajów, za lata 1995-2008) oraz wyniki badań własnych. Konfrontacja ścieżek rozwoju kapitału ludzkiego oraz kapitału społecznego w Polsce w latach 1998-2012 uwidacznia pozytywną tendencję wzrostową obu kapitałów. Tę zgodność w kierunku rozwoju w znacznym stopniu można przypisać pozytywnemu oddziaływaniu kapitału ludzkiego na kapitał społeczny. Niski kapitał społeczny utrudnia wystąpienie takiej zależności w odwrotnym kierunku. Trudno tu mówić o synergii procesów rozwojowych. Z jednej bowiem strony kapitał społeczny jest zbyt słaby, by stymulować kreatywne wykorzystanie wiedzy i umiejętności w sieciach współpracy, z drugiej zaś – procesy rozwoju kapitału ludzkiego zdają się pomijać kwestie wszechstronnego wyposażenia jednostki w kompetencje nieodzwonne w czasach globalnej gospodarki sieciowej. Niedostateczna synergia rozwoju kapitału ludzkiego i społecznego jawi się jako znaczące ograniczenie podtrzymania akumulacji i efektywnego wykorzystania kapitału ludzkiego w działaniu.

Słowa kluczowe: kapitał ludzki, kapitał społeczny, kapitał intelektualny, polska gospodarka.

Summary: The paper focuses on the issues regarding the development and accumulation of human capital in Poland in 1998-2012, which have been analysed in respect of the formation of social capital resources. The project aims to verify a hypothesis assuming that Poland is characterized by an insufficient synergy in the development of these two types of capital. It has been presumed that this inconsistency reduces the benefits flowing from human capital accumulation processes and may create a significant barrier to achieving a higher level of development. These speculations have been presented in a broader view on the factors which „mobilize” the human capital to function – from the perspective of the components comprising the intellectual capital. In order to illustrate the position of Poland and the challenges facing the country, the analysis has been formed in an international context. The comparative analyses also use the data provided by various social surveys, such as e.g. the European Social Value, the World Values Survey, the Social Diagnosis, the World Economic Forum’s reports, the results of the research by C. Yeh-Yun Lin and L. Edvinsson (conducted among the group of 40 countries in 1995-2008) as well as the author’s own research work. The confrontation of the paths of the development of human capital and social capital in Poland in 1998-2012 reveals a positive upward trend for these two types of capital. Such harmony towards the development may largely be attributed to the positive influence of human capital on social capital. Low social capital resources make it difficult for such a relationship to occur the other way round. However, this could hardly be called the integration of development processes, since the fundamental problem concerns the differential development dynamics of these two types of capital (higher for human capital, lower for social capital), as well as extremely low social capital resources in Poland at the beginning of the transformation. This indicates that differences in human and social capital may continue to increase in the future. The insufficient integration of the development of human and social capital seems as a severe limitation of the innovativeness and the effective use of human capital in action.

Keywords: human capital, social capital, intellectual capital, Polish economy.

1. Wstęp

Po okresie transformacji systemowej Polska ewolucyjnie wkroczyła na kolejną, ambitną drogę przemian w kierunku państw opierających swój rozwój społeczno-gospodarczy na generowanych endogenicznie innowacjach technicznych i organizacyjnych. Podstawą przejścia z obecnego stadium, w którym polska gospodarka napędzana jest przede wszystkim przez inwestycje zwiększające wydajność pracy (czynniki egzogeniczne), na wyższym poziomie, w którym konkurencja toczy się w sferze jakościowej, jest niewątpliwie kapitał ludzki. Co prawda, wysoka jakość kapitału ludzkiego nie zawsze gwarantuje wysoką pozycję w międzynarodowym podziale pracy, ale niewątpliwie niski poziom kapitału ludzkiego jest barierą do przechodzenia do wyższego etapu, w którym konkurencyjność, rozwój społeczno-gospodarczy mogą być oparte na innowacjach. Z raportów Światowego Forum Ekonomicznego (*World Economic Forum*) wyraźnie wynika, że znaczna większość krajów, które osiągnęły już ten najwyższy – jak na razie – etap rozwoju, legitymuje się wysokim kapitałem ludzkim [WEF 2013b, s. 29].

Sam kapitał ludzki, historycznie, wyłonił się z dostrzeżenia heterogeniczności kategorii kapitału i uznania, że zasoby ludzkie są równie istotnym czynnikiem

produkcji, jak zasoby fizyczne i naturalne. Podobnie jak sama kategoria kapitału, także i kapitał ludzki nie ma homogenicznej natury. W ujęciu szerokim obejmuje bowiem wszystkie cechy wpływające na produktywność jednostki – nie tylko wiedzę (tzw. kapitał edukacyjny, nagromadzony w drodze formalnego kształcenia [Grodzicki 2003, s. 51-54]), ale także umiejętności, kompetencje, zasoby zdrowia i ogólnie energii witalnej [Domański 1993, s. 19].

Przy wysokim upowszechnieniu edukacji w krajach rozwiniętych budzi się refleksja, że osiągnięty poziom formalnego wykształcenia przestał dostarczać adekwatnych informacji o jakości kapitału ludzkiego [*Bilans kapitału...* 2011, s. 17], a edukacja – choć jest podstawą rozwoju – traci na znaczeniu jako czynnik dający przewagę konkurencyjną nad innymi, równie rozwiniętymi państwami i potrzebuje wsparcia ze strony innych kanałów oddziaływania na kapitał ludzki. W obliczu tych procesów w analizach tego kapitału coraz częściej zmierza się do uchwycenia i podkreślenia znaczenia czynników „projakościowych”, które determinują umiejętność, intensywność oraz kierunek wykorzystania nagromadzonej wiedzy, jak np. szeroko rozumiana infrastruktura techniczno-społeczna, a przede wszystkim sprzyjający klimat do powstawania oraz intensyfikacji sieci współpracy (zob. [WEF 2013b, s. 3]). Te zaś tendencje osadzają mocno kapitał ludzki w szerszym spojrzeniu na czynniki „uzbrajające”, uzdalniające kapitał ludzki do działania – z perspektywy komponentów tworzących kapitał intelektualny, jakimi są: kapitał społeczny, kapitał strukturalny (rozwoju, procesów) oraz kapitał relacji (rynkowy).

Opisane problemy są szczególnie aktualne dla polskiej gospodarki, która – jak wspomniano – aspiruje do wprowadzenia jakościowych zmian w mechanizmach rozwojowych. Z drugiej jednak strony, mimo ustawicznej modernizacji i inwestowania w edukację, jej pozycja w światowych rankingach innowacyjności, konkurencyjności od lat jest dość stabilna, ale niestety niezadowalająca. Ta inercja sygnalizuje występowanie w polskiej gospodarce pewnych trwałych blokad jej wzrostu i rozwoju, które zaznaczają się w różnych sferach, wymiarach i poziomach funkcjonowania. W opracowaniu skupiono się na kwestiach dotyczących rozwoju i akumulacji kapitału ludzkiego w Polsce w latach 1998-2012, analizowanych w kontekście kształtowania się zasobów kapitału społecznego. Celem jest weryfikacja hipotezy zakładającej, że Polskę cechuje niedostateczna synergia w rozwoju tych dwóch typów kapitału. Założono, że owa niespójność ogranicza czerpanie korzyści płynących z procesów akumulacji kapitału ludzkiego i może stanowić znaczącą barierę wejścia na wyższy etap rozwoju. W celu zobrazowania pozycji Polski i wyzwań, które przed nią stoją, analizę umieszczono w kontekście międzynarodowym.

2. Kapitał ludzki i społeczny jako komponenty kapitału intelektualnego

Interesującym, choć jeszcze niedostatecznie eksponowanym w literaturze, kontekstem badawczym dla analizy sprzężeń między kapitałem ludzkim a kapitałem

społecznym jest przestrzeń jeszcze szerszej koncepcji kapitału – intelektualnego. Jej podstawą jest uznanie wiedzy za zasób [Andriessen 2006, s. 102], który dzięki zawartej w nim energii (kapitałowi)¹ wykazuje zdolność do wykonywania pracy (jest czynnikiem produkcji). Spojrzenie na niematerialne czynniki produkcji przez pryzmat kapitału intelektualnego uwypukla znaczenie komplementarności zasobów oraz konieczność integrowania ich ścieżek rozwojowych. Jest to fundamentalny warunek uzyskania efektów synergicznych wynikających z łącznego wykorzystania czynników wytwórczych w procesach gospodarowania.

Tabela 1. Komponenty kapitału intelektualnego i ich wybrane wskaźniki w gospodarce narodowej

Kapitał ludzki	Kapitał procesów
<ul style="list-style-type: none"> – dostępność wykwalifikowanej siły roboczej, – wskaźnik stałego doszkalania zawodowego, – odsetek dorosłych (powyżej 15 lat) umiejących czytać i pisać, – liczba studentów studiów wyższych (wskaźnik skolaryzacji), – liczba nauczycieli akademickich przypadająca na jednego studenta, – liczba użytkowników Internetu (na 1000 mieszkańców), – wydatki publiczne na edukację (% PKB) 	<ul style="list-style-type: none"> – jakość regulacji prawnych zabezpieczających warunki wolnej konkurencji na rynku, – efektywność administracji rządowej (uciążliwość biurokracji), – zabezpieczenie praw własności intelektualnej, – koszt pozyskania kapitału w sektorze przedsiębiorstw, – łatwość rejestracji nowego przedsiębiorstwa, – liczba komputerów na 1000 mieszkańców, – liczba abonentów telefonii komórkowej na 1000 mieszkańców
Kapitał relacji	Kapitał rozwoju
<ul style="list-style-type: none"> – obciążenia podatkowe przedsiębiorców, – swoboda negocjowania kontraktów z partnerami zagranicznymi, – otwartość na obce kultury, – stosunek do globalizacji, – przejrzystość polityki państwa, – wizerunek kraju na arenie międzynarodowej (atrakcyjność inwestycyjna), – eksport jako % PKB 	<ul style="list-style-type: none"> – wydatki przedsiębiorstw na B+R, – udział badań podstawowych, – wydatki ogółem na B+R (% PKB), – zatrudnieni w B+R na 1000 mieszkańców, – transfer wiedzy między nauką a gospodarką, – liczba opublikowanych artykułów naukowych (<i>per capita</i>), – patenty (USPTO + EPO) <i>per capita</i>
Kapitał finansowy	Kapitał społeczny
<ul style="list-style-type: none"> PKB <i>per capita</i> (według PPP) 	<ul style="list-style-type: none"> – uogólnione zaufanie interpersonalne, – dobrowolna przynależność do organizacji i pełnione w nich funkcje, – działania na rzecz lokalnej społeczności, wolontariat, – przejawy współdziałania, społeczeństwa obywatelskiego, dezorganizacji życia społecznego, – stosunek do demokracji (pożądany – pozytywny)

Źródło: opracowanie na podstawie [Yeh-Yun Lin, Edvinsson 2011, s. 19-20; *Diagnoza społeczna...* 2013, s. 287-297].

¹ „Kapitał jest wielkością energii tkwiącej w aktywach” [Dobija 2005, s. 16].

Rozważania na temat kapitału intelektualnego wpisują się w ekonomiczną debatę o kapitale w ogóle. W teorii ekonomii jest on postrzegany jako potencjalna zdolność do wykonywania pracy, zawarta w zasobach [Dobija, Dobija 2003, s. 6-10]. Wraz z ewolucją sposobów produkcji atrybut ten był przypisywany najpierw do zasobów rzeczowych (kapitał fizyczny), od lat sześćdziesiątych XX w. – do zasobów ludzkich (kapitał ludzki), a od końca XX w. – także do zasobów niematerialnych (głównie wiedzy), czyli tych, które nie mają fizycznej postaci (kapitał intelektualny).

W strukturze kapitału intelektualnego (zob. tab. 1) największe znaczenie odgrywa kapitał ludzki. L. Edvinsson [2011, s. 23] określa go metaforycznie jako „potencjał do tworzenia wartości ukryty w głowach ludzi”. Z perspektywy ekonomicznej, w ujęciu szerokim, jest to „zasób wiedzy, umiejętności, energii i zdrowia ucieleśniony w danym narodzie w ogóle i w każdym obywatelu w szczególności” [Domański 1993, s. 19]. Podejście to akcentuje, że wiedza (tzw. kapitał edukacyjny) jest kluczowym składnikiem kapitału ludzkiego, ale uznaje, że inne cechy (m.in. poziom zdrowotności, kultura) istotnie określają możliwości i motywacje jednostki do nabywania i wykorzystywania wiedzy. Według J. Baruka [2005, s. 55] nadrzędna rola kapitału ludzkiego wynika z tego, że może on określać operacyjne formy pozostałych kapitałów – to ludzie są właścicielami wiedzy i przekuwają ją na wartości rynkowe.

Strukturę kapitału intelektualnego dopełniają komponenty stanowiące swoiste „oprządkowanie” kapitału ludzkiego, niezbędne do przełożenia nagromadzonej wiedzy, umiejętności i kompetencji na konkretne wyniki gospodarcze. Są to:

- Infrastrukturalne, organizacyjne oraz technologiczne warunki przepływu i wymiany wiedzy. Z reguły mają one postać materialną lub są związane z cechami strukturalnymi analizowanych gospodarek (sfera badawczo-rozwojowa, infrastruktura IT, innowacje, kapitał własności intelektualnej itp.). W strukturze kapitału intelektualnego bywają określane ogólnie jako kapitał strukturalny lub rozdzielane na kapitał strukturalny procesów, rozwoju i finansowy [Edvinsson 2011, s. 23]².
- Międzyludzkie, sieciowe powiązania, które umożliwiają wymianę wiedzy i kooperację – ujmowane w strukturze w agregatowej pozycji kapitał relacji, w ramach której coraz częściej wyodrębnia się kapitał społeczny.

W badaniach nad kapitałem intelektualnym w gospodarkach narodowych na uwagę zasługuje propozycja wyjścia poza optykę ekonomiczną i wyodrębnienia w jego strukturze (m.in. [McElroy 2002; Pomedda i in. 2002]): kapitału społecznego odpowiedzialnego za relacje międzyludzkie wewnątrz danej społeczności oraz kapitału

² Kapitał strukturalny procesów obejmuje źródła wiedzy niezwiązane z człowiekiem. Są to zarówno rozwiązania systemowe, jak i infrastruktura ułatwiająca tworzenie, dostęp i rozpowszechnianie wiedzy. Kapitał rozwoju obrazuje zdolność do innowacji (działalność sfery naukowej i B+R). Kapitał finansowy odzwierciedla osiągnięty poziom rozwoju społeczno-gospodarczego, zgodnie z twierdzeniem, że jakościowe czynniki stymulujące aktywność oraz efektywność uaktywniają się, gdy zabezpieczone są podstawowe parametry gospodarowania – „(...) gospodarka nowa może się rozwijać, jeśli stara będzie sprawnie funkcjonowała” [Kołodko 2003, s. 293].

relacji (rynkowego), obejmującego powiązania (naukowe, kulturalne, biznesowe, inwestycyjne, handlowe itp.) danej społeczności z zewnętrznym otoczeniem (inne kraje, regiony). Takie rozróżnienie wydaje się zasadne, gdyż sugeruje, że stosunki z otoczeniem zewnętrznym różnią się od wewnętrznych relacji w danym społeczeństwie. Można przyjąć, że kapitał społeczny obrazuje potencjał wzajemnego zaufania tkwiący w danej społeczności, zaś kapitał relacji warunkuje zdolność przyciągania cudzych oszczędności i obracania ich w długoterminowy kapitał powiększający lub uzupełniający niedobory własnych mocy wytwórczych. Kapitał relacji może być także przejawem charakteru kapitału społecznego danej zbiorowości. Istnienie gęstej sieci kontaktów wewnętrznych, przy ograniczeniu tych relacji na zewnątrz, może świadczyć o tzw. zamykającym kapitale społecznym (*bonding social capital*). Intensywne relacje z otoczeniem mogą odzwierciedlać tzw. otwierający kapitał społeczny (*bridging social capital*), zwiększający zdolność do współpracy z obcymi [Kostro 2005, s. 4-5].

Podstawowym odniesieniem teoretycznym dla większości badań poświęconych zagadnieniom kapitału społecznego są prace J.S. Colemana, R. Putnama oraz F. Fukuyamy. Z ich dorobku wyłania się ogólna idea kapitału społecznego jako „potencjału zgromadzonego w (...) społeczeństwie w postaci obowiązujących norm postępowania, zaufania i zaangażowania, które wspierając współpracę i wymianę wiedzy, przyczyniają się do wzrostu (jego) dobrostanu” [*Raport o kapitale ...* 2008, s. 6]. W ujęciu operacyjnym kapitał społeczny traktowany jest jako wielkość wypadkowa trzech wymiarów [Theiss 2005, s. 61; Bartkowski 2007, s. 89]:

- strukturalnego, obejmującego zinstytucjonalizowane formy współdziałania, opisywane przez: uczestnictwo organizacyjne – jego zakres, intensywność i zróżnicowanie oraz potencjał działania politycznego – poczucie zadowolenia z działania władzy, poziom zaufania do instytucji władzy,
- regulatywnego (normatywnego), ujawnianego m.in. przez realizowane normy społeczne, wzory realizowania wartości i interesów, zaufanie, solidarność społeczną, zwyczaj i obyczaj,
- behawioralnego, czyli konkretne przejawy współdziałania, aktywności w ramach społeczeństwa obywatelskiego czy też natężenie zjawisk dezorganizacji społecznej (jak na przykład rozwody, wykroczenia, naruszenia prawa).

Podsumowując, należy podkreślić, że koncepcja kapitału intelektualnego zwraca uwagę na konieczność integracji procesów rozwojowych między sferą techniki (kapitałem strukturalnym), sferą wiedzy (kapitałem ludzkim) oraz sferą społeczną (kapitałem społecznym). Wychodzi naprzeciw wyzwaniom gospodarki opartej na wiedzy, w której proces tworzenia i wykorzystania wiedzy jest uwarunkowany relacjami między zespołem wielu, różnych czynników, wśród których edukacja jest tylko jednym z kanałów oddziaływania na zasoby kapitału ludzkiego. Odnosząc te kwestie do kapitału ludzkiego, można stwierdzić, że do uzyskania jak największych, długookresowych efektów gospodarczych kapitał ludzki musi znajdować dostateczne wsparcie nie tylko technologiczne, ale także mentalne – w kapitale społecznym. Owszem, niedociągnięcia w jednym wymiarze (np. kapitału społecznego) mogą być

doraźnie maskowane i uzupełniane przez inne formy kapitału (np. ludzki), ale taka substytucyjność może być tylko krótkookresowa.

3. Kapitał społeczny jako kontekst w analizie kapitału ludzkiego

Na mechanizmy i ścieżkę rozwoju kapitału ludzkiego w Polsce warto zatem spojrzeć przez pryzmat komponentów konstytuujących kategorię kapitału intelektualnego. Wśród jego składników szczególnego znaczenia nabierają interakcje pomiędzy kapitałem ludzkim a kapitałem społecznym. Można bowiem powiedzieć, że kapitał ludzki jest „zanurzony” w kapitale społecznym lub że kapitał społeczny „przenika” kapitał ludzki. Cechy organizacji społeczeństwa, jak zaufanie, wartości, normy i powiązania [Putnam 1995, s. 258; Fukuyama 2000, s. 24], istotnie ukierunkowują ludzką energię i wykorzystanie posiadanych zdolności – wpływają na dokonywane wybory (decyzje, zaniechania).

Kapitał społeczny (którego fundamentem jest międzyludzkie zaufanie – czyli jednostkowe przekonanie, że inny podmiot zachowa się zgodnie z regułami działania i określonym systemem wartości [Matysiak 2005, s. 215]) zapewnia ludzkiej aktywności orientację aksjologiczną (na podstawie systemu wartości człowiek ustala cele), normatywną (na podstawie norm dobierane są środki działania), a także poznawczą (por. [Sztompka 2007, s. 34]). W wymiarze gospodarczym kapitał społeczny koordynuje działania indywidualne i grupowe, w sferze publicznej określa obowiązujące wzorce postępowania, ale przede wszystkim w sytuacjach problemowych może uzupełniać niedobory innych kapitałów.

Wzajemne zaufanie wzmacnia poczucie bezpieczeństwa, zmniejsza niepewność, ogranicza wysokość kosztów transakcyjnych, sprzyja wyłanianiu się przedsięwzięć o wyższym stopniu ryzyka, nowatorskich i innowacyjnych. Wyniki badań wskazują m.in., że pozytywny kapitał społeczny [Woźniak, Jabłoński 2007, s. 42-43]:

- skutkuje zmniejszeniem odsetka osób porzucających szkołę, a także zwiększeniem zaangażowania rodziców w proces edukacji formalnej,
- stymuluje podmioty gospodarcze do podejmowania bardziej ryzykownych przedsięwzięć (inwestycyjnych, itp.) i zwiększa skłonność do wdrażania efektywnych dostosowań w odpowiedzi na zmiany technologiczne czy polityki gospodarczej.

Zależność ta przybiera charakter sprzężenia zwrotnego. Jak wskazują bowiem wyniki Diagnozy społecznej, szereg czynników związanych z kapitałem społecznym (jak na przykład zaufanie, wrażliwość na dobro publiczne, zaangażowanie w działania na rzecz lokalnej społeczności, zrzeszanie się w organizacjach) wzrasta wraz z podnoszeniem się wykształcenia [*Diagnoza społeczna...* 2013, s. 282-283].

Analiza interakcji, wzajemnych powiązań między kapitałem ludzkim a kapitałem społecznym jawi się jako znaczące, a zarazem niezbędne uzupełnienie obrazu gospodarującej jednostki, postrzeganej zazwyczaj w ekonomii przez pryzmat modelu *homo oeconomicus*. Jak zauważa A. Giddens [1990, s. 223] (cyt. za [Sztompka 2007, s. 29]),

„teoria racjonalnego wyboru musi zostać uzupełniona o analizę norm społecznych. One z kolei stanowią źródło motywacji „nieredukowalnych do racjonalności”. Dostrzeżenie roli kapitału społecznego związane jest ze zmianami na poziomie ontologicznym – z przejściem od postrzegania działania jako czynności czysto racjonalnej (*homo oeconomicus*) do bogatszego, szerszego obrazu, w którym ludzka aktywność jest uwikłana w kompilację motywacji wynikających z potrzeb (funkcji celów) we wszystkich wymiarach egzystencji (nie tylko ekonomicznej, ale także sfery rozumu i duchowej, konsumpcji, natury i biologii, politycznej, społecznej i technologicznej [Woźniak 2009a]). Jedną z przyczyn zmiany optyki wydaje się wyczerpanie się formuły twardego, opartego na racjonalności wyjaśnienia zachowania gospodarujących podmiotów i dostrzeżenia, że podejście to jest obciążone znacznym redukcjonizmem (zob. [Sedlacek 2012]).

Rozpatrywanie wzajemnych powiązań między kapitałem ludzkim a kapitałem społecznym wydaje się zasadne także z innego powodu. Otóż, działania ludzkie nie są podejmowane oddzielnie, zazwyczaj towarzyszy im pewien społeczny kontekst – aktywność jednostki wpisuje się w funkcjonowanie określonej grupy, wspólnoty, organizacji czy państwa. Zatem wzajemne interakcje między ludzkim i społecznym kapitałem odbijają się na całościowym funkcjonowaniu tych zbiorowości – mogą decydować o ich rozwoju lub regresie.

Ponadto w czasach pogłębiającej się współzależności (co wynika m.in. z postępującego podziału pracy, coraz większej specjalizacji oraz globalizacji) podstawowym wyzwaniem staje się współpraca. W tym kontekście kapitał społeczny jawi się jako nieodzowny atrybut, uzbrajający ludzi – wraz z nagromadzonymi przez nich wiedzą, kompetencjami oraz umiejętnościami – do efektywnej współpracy zgodnie z logiką sieci. Jak mówi przysłowie afrykańskie: „Jeśli chcesz iść szybko – idź sam. Jeśli chcesz iść daleko – idź razem”.

Dla ekonomicznej debaty o kapitale ludzkim charakterystyczne jest ujęcie ilościowe, uzupełniane analizą jakościową. Obliczenia często prowadzone są z wykorzystaniem narzędzi wielowymiarowej analizy statystycznej i jako przybliżoną miarę kapitału ludzkiego wykorzystują mierniki syntetyczne, aczkolwiek te kompozytowe miary bazują na różnych zestawach wskaźników cząstkowych, dodatkowo weryfikowanych, standaryzowanych i komponowanych według różnych metod statystycznych. Mimo odmienności metodologicznych, a w związku z tym ograniczonej zdolności porównawczej, z obliczeń tych wynikają stosunkowo zbieżne wnioski, co może świadczyć, że trafnie oddają ogólne tendencje rozwojowe kapitału ludzkiego.

Odmienne podejście charakteryzuje badania nad kapitałem społecznym. Dominują oceny jakościowe (głównie o charakterze socjologicznym), wspierane ilościowymi analizami. Analizy te wykorzystują szereg wskaźników cząstkowych, które mają być przejawem złożonej natury kapitału społecznego. Trudności w dostępie do danych statystycznych powodują, że w różnych krajach badacze wykorzystują różne zestawy zmiennych, często dostosowanych do lokalnej specyfiki. W porównaniach międzynarodowych najczęściej stosowane są wskaźniki cząstkowe dostarczane przez różne

sondaże społeczne (np. *European Social Survey*, *European Values Study*, *World Values Survey*), które nawiązują przede wszystkim do zaangażowania obywatelskiego, międzyludzkiego zaufania, a rzadziej do gęstości sieci powiązań. Niekiedy (ale znacznie rzadziej niż w przypadku kapitału ludzkiego) wskaźniki te łączone są w jedną, syntetyczną miarę³. Takie podejście nosi znamiona analizy geograficznej – oddaje różnice w zasobach kapitału społecznego różnych grup terytorialnych, ale abstrahuje od ich społecznej struktury [Działek 2008, s. 128].

4. Miejsce Polski na międzynarodowej mapie kapitału ludzkiego

W kwestii rozwoju kapitału ludzkiego oraz kapitału społecznego w polskiej gospodarce po 1990 r. przeprowadzono już wiele analiz, o charakterze zarówno ilościowym, jak i jakościowym. By skonfrontować ze sobą ścieżki rozwojowe tych dwóch kapitałów, warto najpierw odrębnie, syntetycznie zebrać wnioski, które wynikają z tych badań. Dla pełnego zobrazowania pozycji Polski i wyzwań, które przed nią stoją, warto wyniki te umieścić w szerszym kontekście międzynarodowym.

Patrząc na międzynarodowe oceny atrakcyjności inwestycyjnej, konkurencyjności polskiej gospodarki (np. WEF – *The Global Competitiveness Report*, IMD – *IMD World Competitiveness Yearbook*), można zauważyć, że jedną z sił ciągnących ją w światowych statystykach są wysokie oceny kapitału ludzkiego. Taki wniosek byłby jednak zbyt powierzchowny. Ten pozornie pozytywny obraz należy uzupełnić, wnikając w głąb struktury kapitału ludzkiego i jego zmiany w czasie.

Na międzynarodowej mapie kapitału ludzkiego w 2013 r. – według raportu Światowego Forum Ekonomicznego [WEF 2013b, s. 12] syntetycznie oceniającego kapitał ludzki w 122 krajach – Polska została sklasyfikowana na odległym 49 miejscu; było to równocześnie 27 miejsce w grupie ocenionych 35 krajów europejskich (z krajów członkowskich UE niższe oceny uzyskały tylko Grecja, Węgry, Bułgaria oraz Rumunia).

Na równie niekorzystną pozycję Polski pod względem kapitału ludzkiego wskazują także inne badania, przeprowadzone przez L. Edvinssona oraz C. Yeh-Yun Lin w 40 znaczących gospodarkach świata za lata 1995-2008. W tym zestawieniu Polska uplasowała się na 26 miejscu, a z uwzględnionych krajów europejskich gorsze pozycje odnotowały tylko Czechy (28 miejsce), Grecja (29) oraz Turcja (36). Dodać trzeba, że ranking krajów wykazany w badaniach L. Edvinssona wykazuje znaczną zbieżność z uporządkowaniem krajów w raporcie WEF (współczynnik korelacji Spearmana wyniósł 0,87).

Porównania w czasie, oparte na wynikach badań L. Edvinssona, wskazują w latach 1995-2008 na systematyczne powiększanie kapitału ludzkiego w Polsce oraz na ukierunkowane tempo tych zmian (o czym świadczy wysoka wartość współczynnika determinacji oszacowanej funkcji trendu). Na podobne tendencje rozwojowe kapitału ludzkiego w Polsce wskazuje też raport *Diagnoza społeczna 2013* [*Diagnoza*

³ Zob. metodologia SOCAT proponowana przez Bank Światowy [Internet 3].

Tabela 2. Tendencje rozwojowe kapitału ludzkiego (KL) w Polsce na tle wybranych państw

Kraj	WEF 2013*		Badania C. Yeh-Yun Lin i L. Edvinssona**					
	pozycja	wskaźnik KL	pozycja		wskaźnik KL		Liniowa f. trendu	
			1995	2008	1995	2008	Wsp. kier. α	R ²
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Polska	49	0,087	28	26	4,552	6,421	0,143	0,842
Grupa 1 – kraje skandynawskie								
Dania	9	1,024	7	1	6,531	8,731	0,152	0,727
Finlandia	2	1,406	1	6	7,513	7,761	-0,028	0,143
Norwegia	7	1,104	5	3	6,876	8,123	0,083	0,533
Szwecja	5	1,111	2	2	7,34	8,611	0,121	0,684
Grupa 2 – europejskie kraje wysoko rozwinięte								
Francja	21	0,746	17	19	5,486	7,122	0,121	0,917
Niemcy	6	1,109	15	21	5,625	6,855	0,085	0,888
W. Brytania	8	1,042	24	17	5,043	7,152	0,161	0,939
Belgia	11	0,985	14	4	5,657	7,854	0,169	0,890
Holandia	4	1,161	11	10	5,883	7,424	0,118	0,652
Szwajcaria	1	1,455	13	9	5,749	7,695	0,134	0,748
Irlandia	20	0,824	20	14	5,316	7,335	0,174	0,750
Grupa 3 – pozaeuropejskie kraje wysoko rozwinięte								
Kanada	10	0,987	3	5	7,151	7,805	0,045	0,193
USA	16	0,92	6	8	6,616	7,737	0,076	0,407
Japonia	15	0,948	19	7	5,439	7,75	0,200	0,796
Australia	19	0,831	10	12	5,929	7,37	0,100	0,559
Grupa 4 – kraje PIGS								
Grecja	55	-0,011	32	29	4,35	5,902	0,120	0,755
Włochy	37	0,266	12	24	5,768	6,507	0,073	0,860
Portugalia	30	0,453	29	15	4,542	7,239	0,216	0,884
Hiszpania	29	0,465	23	25	5,044	6,443	0,117	0,820
Grupa 5 – kraje Europy Środkowo-Wschodniej								
Czechy	33	0,387	33	28	4,246	6,162	0,139	0,900
Węgry	54	0,00	18	22	5,454	6,774	0,091	0,857
Rosja	51	0,01	31	30	4,429	5,595	0,070	0,505
Grupa 6 – kraje Azji Południowo-Wschodniej								
Singapur	3	1,232	26	16	4,862	7,228	0,195	0,797
Korea Płd.	23	0,64	27	20	4,751	7,042	0,198	0,846
Malezja	22	0,644	34	23	4,048	6,72	0,204	0,839
Tajwan	-	-	21	18	5,159	7,128	0,174	0,826

Tabela 2, cd.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Tajlandia	44	0,158	35	31	3,965	5,375	0,061	0,260
Chiny	43	0,186	39	35	3,383	4,857	0,106	0,700
Indie	78	-0,27	40	39	3,298	3,878	0,045	0,392
Grupa 7 – kraje Ameryki Południowej								
Argentyna	62	-0,12	16	40	5,558	3,027	-0,214	0,729
Brazylia	57	-0,054	37	34	3,784	4,907	0,063	0,502
Chile	36	0,0305	4	27	6,941	6,405	0,012	0,031
Meksyk	58	-0,057	25	38	5,03	4,506	-0,056	0,534

* Wymiary kapitału ludzkiego uwzględnione w ocenie WEF: Filar 1. Edukacja: dostęp do edukacji, jakość edukacji, osiągnięty poziom wykształcenia (12 wskaźników). Filar 2. Zdrowie: trwanie życia, zdrowie fizyczne, zdrowie psychiczne, opieka zdrowotna (14 wskaźników). Filar 3. Siła robocza i zatrudnienia: aktywność zawodowa, zarządzanie talentami, szkolenia pracowników (16 wskaźników). Filar 4. Otoczenie: infrastruktura, sieci współpracy, regulacje prawne, mobilność społeczna (9 wskaźników). Wskaźniki wystandaryzowano względem średniej (= 0). Wartości dodatnie wskazują na przekraczanie średniej, wartości ujemne osiągają wskaźniki poniżej średniej.

** Wykorzystane wskaźniki cząstkowe (baza IMD): 1. Dostępność wykwalifikowanej siły roboczej. 2. Wskaźnik stałego doszkalania zawodowego. 3. Odsetek dorosłych (powyżej 15 lat) umiejących czytać i pisać. 4. Liczba studentów studiów wyższych (wskaźnik skolaryzacji na tym poziomie edukacji). 5. Liczba nauczycieli akademickich przypadająca na jednego studenta; 6. Liczba użytkowników Internetu (na 1000 mieszkańców). 7. Wydatki publiczne na edukację (% PKB). Syntetyczny indeks kapitału ludzkiego obliczono jako średnią arytmetyczną wskaźników cząstkowych. Wykorzystane w badaniach wskaźniki cząstkowe zostały unormowane w przedziale [1; 10], gdzie 10 to wartości maksymalne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Yeh-Yun Lin, Edvinsson 2011, s. 2526; WEF 2013b, s. 3-9, 420-421].

społeczna... 2013, s. 92]. Mimo tych pozytywnych zmian, ich dotychczasowa dynamika nie zapewniła Polsce znaczącego awansu. W 1995 r. wartość wskaźnika kapitału ludzkiego wynosiła 4,552, co dawało Polsce 27 miejsce (w gronie 40 krajów); w 2008 r. indeks wzrósł do 6,421, ale pozycja rankingowa nie uległa zmianie. Owa stagnacja może wynikać:

- po pierwsze: z dużego dystansu, który dzieli polską gospodarkę od wyżej rozwiniętych gospodarek w zakresie kapitału ludzkiego; mimo niższej dynamiki zmian tego kapitału w krajach rozwiniętych (poza Danią, Wielką Brytanią, Belgią i Japonią), luka w stosunku do tych krajów nie została jeszcze domknięta;
- po drugie: z dynamicznego rozwoju kapitału ludzkiego w grupie rozwijających się państw Azji Południowo-Wschodniej (Singapur, Malezja, Korea Południowa, Tajwan), które pod tym względem na przełomie XX i XXI w. wyprzedziły polską gospodarkę.

Dociekając przyczyn stagnacji Polski na międzynarodowej mapie kapitału ludzkiego, należy zwrócić uwagę także na to, co napędza i napędzało rozwój kapitału ludzkiego w Polsce. Otóż, okazuje się, że były to:

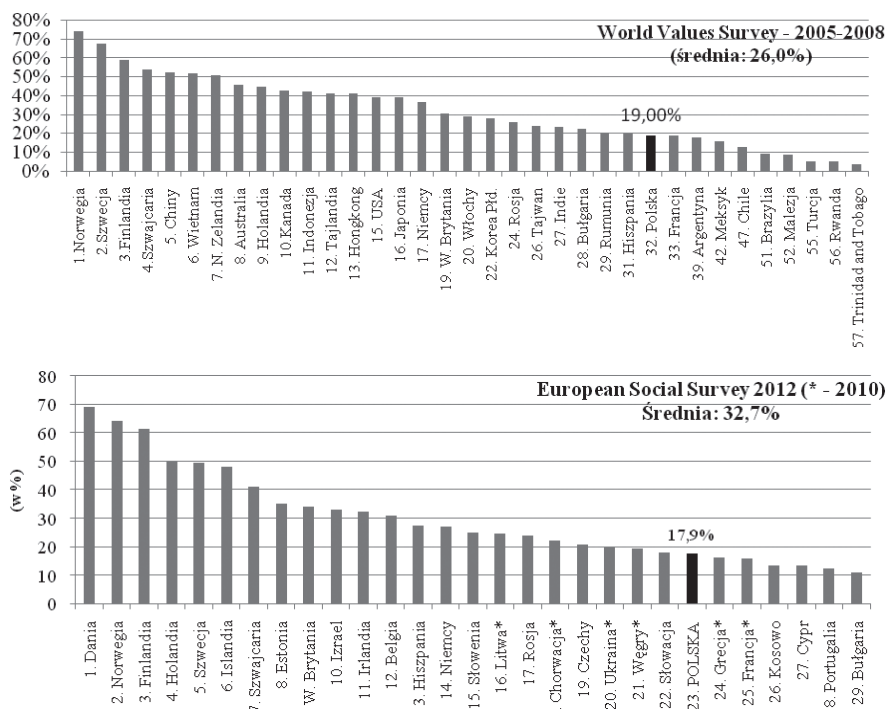
- albo impulsy o charakterze krótkookresowym, jak wzrost wskaźników skolaryzacji netto (wśród osób w wieku 19-24 lata) na poziomie wyższym i związany z tym wzrost udziału osób z wykształceniem wyższym w ogóle społeczeństwa; ilościowy boom nie wsparty znaczącymi, jakościowymi zmianami w sektorze edukacji, a przede wszystkim na rynku pracy (por. m.in. [WEF 2013b, s. 22, 418-421]), nie mógł i nie może być kontynuowany w długim okresie, występuje bowiem deficyt odpowiednich rezultatów w postaci kompetencji pozwalających na efektywne funkcjonowanie w strukturach sieciowych i warunkach konkurencji jakościowej opartej na innowacjach; od 2011 r. można zauważyć zmniejszanie się uczestnictwa młodych osób (w grupie 19-24 lata) w kontynuacji kształcenia na poziomie wyższym (co przełożyło się też na spowolnienie tempa wzrostu syntetycznego wskaźnika kapitału ludzkiego); obniżanie się wskaźnika skolaryzacji netto⁴ nie wynika bezpośrednio z trendów demograficznych, lecz raczej świadczy o dywersyfikacji ścieżek aktywności edukacyjnej i zawodowej młodych Polaków; być może jest także przejawem swoistej „inflacji wykształcenia” na skutek umasowienia kształcenia wyższego i coraz głośniejszej krytyki wskazującej na asymetrię między formalnym wykształceniem a posiadanymi kompetencjami (zob. [*Bilans kapitału...* 2011]);
- albo zmiany, które dokonywały i dokonują się także w innych krajach, związane z poprawą kompetencji cywilizacyjnych dotyczących przedsiębiorczości, znajomości języków obcych oraz obsługi komputera; te procesy w dużym stopniu są wynikiem zmiany pokoleniowej i są w pewnym sensie znakiem współczesnych czasów; „Fala przyływu unosi wszystkie łodzie”, a to oznacza, że podobne procesy zachodzą także w innych państwach; choć niewątpliwie cieszy ta jakościowa poprawa kapitału ludzkiego w Polsce (zwłaszcza wśród młodego pokolenia), to okazuje się ona niewystarczająca do zmiany miejsca polskiej gospodarki w międzynarodowym podziale pracy.

5. Miejsce Polski na międzynarodowej mapie kapitału społecznego

O ile międzynarodowe porównania kapitału ludzkiego są dokonywane względnie często, o tyle takie zestawienia w odniesieniu do kapitału społecznego należą do rzadkości. W tych analizach szczególne miejsce zajmują badania normatywnego wymiaru kapitału społecznego, którego uniwersalną miarą stał się wskaźnik zaufania społecznego.

⁴ Według danych GUS na 10 tys. ludności w wieku 19-24 lata kształcenie w szkołach wyższych podejmowało: w 2010 r. 5374 osób, w 2011 r. – 5298 osób, w 2012 r. – 5269 osób. Bank Danych Lokalnych – [Internet 2].

Niezależnie od liczby wykorzystanych wskaźników trzeba pamiętać, że takie porównania kreślą jedynie powierzchowny obraz przestrzennego rozkładu kapitału społecznego. Abstrahują od tego, że podobna wartość wskaźnika – w zależności od kontekstu terytorialnego – może być przejawem odmiennego charakteru kapitału społecznego (zamykający *versus* otwierający). Jest to podstawowe utrudnienie – obok braku danych statystycznych – w przestrzennych, zwłaszcza międzynarodowych, analizach porównawczych tego kapitału.



Odsetek respondentów, którzy w badaniach udzielili odpowiedzi: „Większości ludzi można ufać”

Rys. 1. Poziom wzajemnego zaufania w poszczególnych krajach

Źródło: opracowanie własne na podstawie WVS [Internet 1; Internet 4].

Międzynarodowe porównania alarmują wręcz o bardzo niskim poziomie wzajemnego zaufania w Polsce – zob. rys. 1. Jest on przeszło trzykrotnie niższy niż w krajach skandynawskich (według ESS 2012: Dania – 69%, Norwegia 64%, Finlandia 61%) i około dwukrotnie niższy niż średnia dla krajów UE (według ESS 2010: 26,3%). Co więcej, poziom zaufania w polskim społeczeństwie (17,9% w 2012 r.) był również niższy (choć nieznacznie) niż w innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej: Węgry 19,5% (ESS 2012; 15,6% według ESS 2002), Czechy – 20,8% (ESS 2012; 20% według ESS 2002), Słowacja 18,3% (ESS 2012; 13,1% w 2004 r) [Internet 1].

Tabela 3. Zaangażowanie obywatelskie w krajach europejskich (% respondentów)

Kraj	Kontakty z politykami	Działalność w partii/ organizacji politycznej	Działalność w innej organizacji lub stowarzyszeniu	Propagowanie akcji/kampanii za pomocą znaczka (nalepki)	Podpisanie petycji	Udział w legalnej demonstracji	Pozycja rankin-gowa
Belgia	16,1	4,4	18,4	6,5	20,6	5,2	10
Bułgaria	4,6	2,8	1,2	2,5	7,3	5,5	26
Chorwacja*	6,1	3,5	4,8	2,8	21,9	7,7	16
Cypr	15,4	4,6	6,6	4,6	10,7	4,8	12
Czechy	12,3	1,9	6,3	7,1	18,9	6,7	15
Dania	16,6	3,9	25	6,3	25	4,3	8
Estonia	12,3	2,3	4,8	3,7	9,6	4	21
Finlandia	18,4	3,1	37,2	16,8	23,7	1,5	11
Francja*	13,8	3,4	16,1	9,9	28,9	17,1	7
Grecja*	8,6	2,9	4,7	3,1	5,1	10,3	19
Hiszpania	13,2	7,7	22	10,7	33,2	25,9	4
Holandia	13,5	3,5	25,2	4,1	22,1	3	13
Irlandia	18,5	3,5	11,4	6,9	22,5	10,5	6
Islandia	25,9	10,1	39,9	44	56,2	17,8	1
Izrael	10,4	2,4	3,8	3,5	13,4	11	18
Kosowo	8,9	3,8	4,2	3	9,6	8,4	16
Litwa*	6,5	2,4	3,3	2,1	9,4	2,5	29
Niemcy	15,1	4,6	31,6	5,8	35	9,1	5
Norwegia	21,8	7,9	32,1	29,7	35,4	9,6	2
Polska	7,3	2,5	7,3	4,5	10,7	2,4	22
Portugalia	5,6	1,4	4	1,6	7,3	7,4	27
Rosja	7,6	3,2	5,4	5	6,1	4,1	19
Słowacja	10,4	1,8	4,8	2,7	20,5	3,5	24
Słowenia	7,2	2,6	1,9	1,4	7,7	3,4	28
Szwajcaria	14,8	6,4	17,4	5,6	34,1	4,4	9
Szwecja	16,3	4,4	34,3	20	43,6	7,3	3
Ukraina*	8,8	3,7	1,4	4,8	2,6	3,6	23
W. Brytania	15,3	2	7,9	6,6	32,3	3,5	13
Węgry*	11,9	2,6	6,6	2,6	2,8	2,7	25
Ogółem	13	3,7	14,8	7,7	21,2	6,9	

Źródło: opracowanie własne na podstawie: ESS6-2012, ed.1.2 oraz ESS5-2010, Ed. 3.1 (kraje oznaczone *), [Internet 1].

Tak niski poziom wzajemnego zaufania widoczny w krajach postsocjalistycznych, w tym w Polsce, wynika [Woźniak 2009b, s. 130-131]:

- po pierwsze, ze zderzenia się, nie w pełni ze sobą spójnych dwóch podstaw aksjologicznych: tradycyjnych wartości wywiedzionych z religii, świeckich norm etycznych (które skłaniają do respektowania w działaniu praw pozostałych członków społeczeństwa) z utylitarystycznymi wartościami wywiedzionymi z gospodarki rynkowej (które wynikają z racjonalnej kalkulacji kosztów i korzyści); na to nakłada się postmodernistyczna kultura myślenia, która eksponuje indywidualistyczną kreatywność;
- po drugie, ze zderzenia się systemów wartości, postaw właściwych dla tzw. *homo sovieticus* z motywatorami racjonalnie gospodarującego *homo oeconomicus*.

W takich warunkach dokonuje się deprecjacja kapitału społecznego, której często towarzyszy narastanie tzw. negatywnego (brudnego) kapitału społecznego, jak korupcja, pogoń za rentą korzyści, wzrost przestępczości, patologie społeczne [Matysiak 2006]. Zjawiska te znacząco hamują procesy modernizacji oraz adaptacji do nowych warunków działania. W takich okolicznościach trudno też o rozwijanie kapitału społecznego.

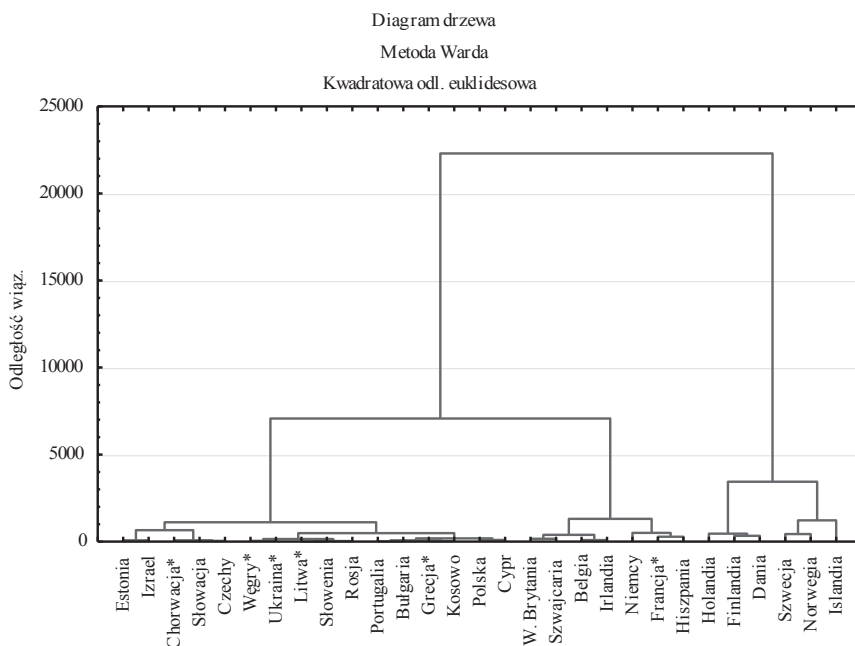
Odbudowa wzajemnego zaufania w krajach postsocjalistycznych nie znajduje wsparcia w instytucji tzw. społeczeństwa obywatelskiego, które współdziała dla osiągnięcia celów ogólnospołecznych, a nie partykularnych. Międzynarodowe sondaże wskazują, że wskaźniki zaangażowania obywatelskiego Polaków są bardzo niskie. Bardzo rzadko (od 2,5 do 10% respondentów) Polacy podejmowali jedno z sześciu działań na rzecz poprawy sytuacji w kraju lub zapobiegania pogorszeniu się jej. Dla porównania: w Islandii odsetek ankietowanych, których zadeklarował podjęcie danej aktywności, wynosił od 10 do 56%.

Aby uprościć analizę, połączono wszystkie zmienne w jeden wymiar (w każdym wymiarze wyznaczono pozycje rankingowe, zsumowano je i na tej podstawie wyznaczono prosty ranking obywatelskiego zaangażowania). Wynika z niego, że wysoką aktywnością obywatelską wyróżniają się kraje skandynawskie (Islandia, Norwegia oraz Szwecja), a także Hiszpania i Niemcy. Z drugiej strony najniższe zaangażowanie obywatelskie cechuje przede wszystkim społeczeństwa z krajów postsocjalistycznych (Litwa, Słowenia, Bułgaria, Węgry, Słowacja, Ukraina, Estonia). W tej grupie znalazła się też Polska (na 22 miejscu).

Na podstawie analizowanych zmiennych podjęto próbę wyodrębnienia możliwie najbardziej jednorodnych skupisk krajów pod względem podobieństwa w zakresie zaufania oraz zaangażowania obywatelskiego. Grupowanie przeprowadzono przy wykorzystaniu metody Warda oraz metody *k*-średnich (rys. 2).

Przeprowadzone grupowanie pozwala wyróżnić trzy skupienia. W pierwszym znajdują się kraje skandynawskie (Islandia, Norwegia, Szwecja, Dania, Finlandia), o najwyższym poziomie wzajemnego zaufania (średnia 58,8%) oraz wysokim zaangażowaniu obywatelskim. Grupa druga skupia głównie zachodnie kraje europejskie (np. Niemcy, Irlandia, Belgia, Holandia, Wielka Brytania), o niższym poziomie

interpersonalnego zaufania (średnia 32,5%) oraz niższej aktywności obywateli. W grupie trzeciej znalazły się kraje o bardzo niskim poziomie zaufania (średnia 20,5%) oraz znacznej bierności obywatelskiej, wśród nich: Polska, Węgry, Czechy, Słowacja, Bułgaria, Litwa, Estonia.



Rys. 2. Grupowanie krajów ze względu na poziom zaufania i zaangażowanie obywatelskie (2012 r.)

Źródło: opracowanie własne.

Europejskie badania społeczne wskazują na pewne podobieństwo państw środkowoeuropejskich. I na Węgrzech, i w Czechach, i w Słowacji, i w Polsce, społeczeństwo ma niski – niższy niż średnia dla krajów UE – kapitał zaufania i jest biernie obywatelsko. Podkreśla to silne znaczenie kontekstu historycznego dla formowania kapitału społecznego i jego zróżnicowania w przestrzeni. Wspólna przeszłość historyczna narzuciła krajom środkowoeuropejskim pewne podobne wzorce, które w teraźniejszości jest niezmiernie trudno przewyciężyć i odmienić. Można to osiągnąć poprzez długookresowe działania nakierowane m.in. na [Woźniak 2009b, s. 142-144]:

- kształtowanie przejrzystych rozwiązań prawnych, ograniczających możliwości powstawania rozmaitych patologii w życiu społecznym, gospodarczym i politycznym,
- wzmocnienie i urealnienie obywatelskich praw do kontrolowania państwa,
- wspieranie sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), jako środowiska, w którym tworzy się lokalny klimat zaufania,

- udoskonalanie i praktykowanie form partnerstwa publiczno-prywatnego,
 - rozwijanie organizacji pozarządowych jako jednej z form edukacji obywatelskiej,
 - ograniczanie niesprawiedliwych nierówności, wzrostu wykształcenia i zamożności społeczeństwa, jako czynników wzmacniających kapitał społeczny.
- Są to działania długookresowe, wymagające zmiany pokoleniowej i „naturalnego” wykorzenienia pewnych praktyk i zwyczajów.

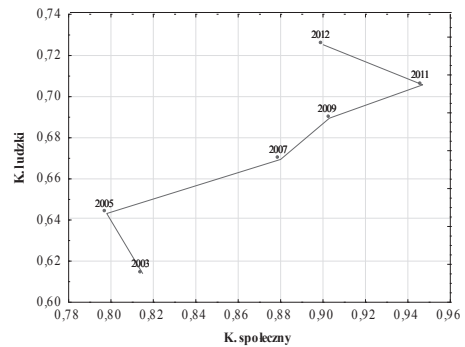
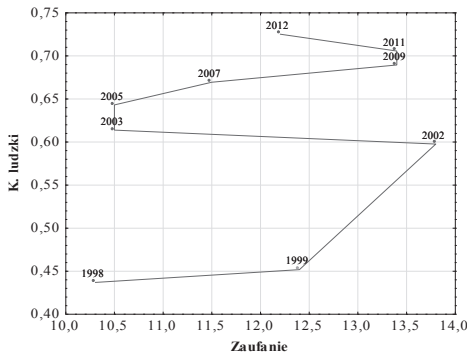
6. Ścieżki rozwoju kapitału ludzkiego oraz kapitału społecznego w Polsce

Jak wskazują wyniki *Diagnozy społecznej*, wykształcenie jest istotnym determinantem kapitału społecznego w Polsce. Kierując się tą zależnością, można by oczekiwać, że upowszechnianie się edukacji na poziomie wyższym znajdzie pozytywne odbicie w formowaniu się kapitału społecznego. I faktycznie: w latach 2003-2013 w Polsce poprawiły się wartości zmiennych, które można uznać za przejawy kapitału społecznego (zob. rys. 3), jak np.: wskaźnik uogólnionego zaufania społecznego, zaangażowanie w działania na rzecz lokalnej społeczności czy członkostwo w stowarzyszeniach i organizacjach pozarządowych. Aczkolwiek zmiany zaobserwowane w ostatnim dziesięcioleciu były bardzo niewielkie (o 2-4 pkt proc.), co więcej, ten powolny, ale systematyczny wzrost uległ wyhamowaniu po 2011 r.

Na marginesie należy dodać, że bardzo wolne, związane ze zmianą pokoleniową, tempo rozwoju kapitału społecznego jest immamentną cechą zmian w sferze norm i wzorców kulturowych. Podobnie powolne zmiany we wskaźnikach diagnozujących ten kapitał można zaobserwować także w innych krajach. Na przykład według statystyk *European Social Survey* (ESS) w 2002 r. w Danii wskaźnik interpersonalnego zaufania wynosił 67,1%, a w 2012 r. – 69%, w Niemczech w 2002 r. – 23,3%, a 10 lat później – 29%, w Belgii – 28,3% w 2002 r. i 31% według ESS 2012, w Czechach – 20% w 2002 r. i 20,8% w 2012 r. [Internet 1].

Niemniej w Polsce, przy nieustabilizowanym kierunku zmian, znaczącym zagrożeniem są bardzo niskie wskaźniki kapitału społecznego, znacząco niższe niż w innych krajach. Jak wskazują socjologowie, obecnie specyficznym substytutem kapitału zaufania w Polsce jest indywidualna zaradność oraz przedsiębiorczość [Cierniak-Szóstak 2012]. Jest to jednak krótkookresowa substytucyjność, którą w dłuższej perspektywie, przy rosnącym poziomie dobrobytu, boleśnie obnaży deficyt społecznego zaufania.

Zmiany zachodzące w kapitale społecznym w Polsce symptomatycznie ilustruje kształtowanie się fundamentalnego składnika tego kapitału, czyli interpersonalnego zaufania. W zależnościach między tym wskaźnikiem cząstkowym (ksp1) a kapitałem ludzkim (rys. 3) uwidacznia się paradoks polskiej gospodarki i polskiego społeczeństwa: podczas gdy systematycznie rośnie kapitał ludzki, poziom międzyludzkiego zaufania cechuje względna stagnacja (według *Diagnozy społecznej* w latach 2001-2013 wahał się on w przedziale od 10,3 do 13,8%).



Wskaźniki kapitału społecznego w Polsce*							Wskaźniki kapitału ludzkiego w Polsce**						
	2003	2005	2007	2009	2011	2013		2003	2005	2007	2009	2011	2012
ksp1	10,9	10,5	11,6	13,3	13,4	12,2	k11	24,1	24,1	24,8	25,6	26,9	27,9
ksp2	16,8	21,6	24,1	24,2	26,8	25,5	k12	10,9	13,1	14,5	16,6	18,6	19,7
ksp3	12,9	13,5	14,2	15,6	15,6	15,2	k13	468,1	493,8	510,4	536,6	530,1	526,9
ksp4	12,3	12,3	15,2	13,2	14,8	13,7	k14	4,4	4,8	5,1	4,7	4,4	4,5
ksp5	12,7	17,7	17,5	17,1	16,8	16,7	k15	108,3	106,5	106,7	108,0	110,2	112,7

* Wykorzystano wskaźniki cząstkowe: ksp1 – wskaźnik uogólnionego zaufania społecznego; ksp2 – stosunek do demokracji (odsetek respondentów twierdzących, że demokracja ma przewagę nad wszelkimi innymi formami rządów); ksp3 – odsetek respondentów zaangażowanych w działania na rzecz lokalnej społeczności; ksp4 – odsetek respondentów deklarujących członkostwo w stowarzyszeniach; ksp5 – liczba rozwodów na 10 tys. mieszkańców (destymulanta).

** Wykorzystano wskaźniki cząstkowe: A – demografia: k11 – wskaźnik obciążenia demograficznego ludnością w wieku poprodukcyjnym na 100 osób w wieku produkcyjnym (de stymulanta); B – wiedza: k12 – odsetek ludności z wykształceniem wyższym w wieku 15 lat i więcej wg badań BAEL; k13 – liczba studentów na 10 tys. ludności w wieku 19-24 lata; C – kompetencje cywilizacyjne: k14 – odsetek ludności w wieku 25-64 lata biorący udział w kształceniu ustawicznym (według badań BAEL), k15 – przedsiębiorczość – osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą na 1000 ludności w wieku produkcyjnym.

*** Mierniki syntetyczne kapitału ludzkiego oraz społecznego obliczono jako średnią arytmetyczną znormalizowanych cech. Ich wartość jest unormowana w przedziale [0; 1], gdzie 1 to wartości maksymalne. Relatywnie wysokie wartości syntetycznych mierników – zwłaszcza kapitału społecznego (bliskie wartości maksymalnej 1,0) – wynikają jedynie z przyjętego obiektu odniesienia – są to wartości maksymalne obserwowane w Polsce w analizowanym okresie. Są one niekiedy wielokrotnie niższe od poziomu występującego w krajach rozwiniętych.

Rys. 3. Ścieżki rozwoju kapitału ludzkiego oraz kapitału społecznego w Polsce***

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Wosiek 2012; *Diagnoza społeczna...* 2013, s. 286].

Podnoszenie ogólnego poziomu wykształcenia społeczeństwa i zmiana pokoleniowa nie przekładają się liniowo i automatycznie na wzmacnianie kapitału społecznego w Polsce. Uwagę zwracają krytyczne głosy podnoszone w środowisku

pedagogów, choć nie tylko, według których podporządkowanie edukacji rynkowi pracy powoduje niepokojące ukierunkowanie treści kształcenia na indywidualistyczne podejście do relacji grupowych oraz społecznych. W rezultacie edukacja bardziej sprzyja wyposażaniu jednostek w umiejętności, zachowania i wzorce potrzebne dla pracy w przyszłych korporacjach (np. rywalizacja, racjonalność ekonomiczna) niż kształtowaniu umiejętności współpracy i budowania zaufania do innych osób [Tracz 2013, s. 142]. Z kolei utrzymujący się w Polsce brak zaufania i towarzyszące temu przekonanie, także wśród młodego pokolenia (zob. [Lewińska 2013]), że ludzie nie są z reguły uczciwi i pomocni (zdecydowanie odmiennego zdania jest zaledwie 10-14% Polaków według ESS) utrudnia efektywną kooperację. Podsumowując, można stwierdzić, że z jednej strony kapitał społeczny jest zbyt słaby, by stymulować kreatywne wykorzystanie wiedzy i umiejętności w sieciach współpracy, z drugiej zaś – procesy rozwoju kapitału ludzkiego zdają się pomijać kwestie wszechstronnego wyposażenia jednostki w kompetencje nieodzowne w czasach globalnej gospodarki sieciowej. Są to jednocześnie przejawy niedostatecznej synergii w rozwoju tych dwóch form tzw. miękkiego kapitału w Polsce.

W analizach związków między kapitałem ludzkim a kapitałem społecznym można dostrzec nieuchronność nierównego tempa zmian. Akumulację kapitału ludzkiego cechuje wyższa dynamika, zmiany w kapitale społecznym dokonują się bardzo powoli, stopniowo, w wymiarze pokoleniowym. To powolne tempo zmiany kulturowej, obserwowane w horyzoncie historycznym – skądinąd naturalne dla tej warstwy życia społecznego – w Polsce, przy niskich zasobach kapitału społecznego, może okazać się w niedalekiej przyszłości znaczącym hamulcem rozwoju kapitału ludzkiego i rozwoju społeczno-gospodarczego w ogóle. Okazuje się bowiem, że wykorzystanie kapitału społecznego do modernizacji kapitału ludzkiego i pobudzenia wzrostu gospodarczego będzie nadal znacznie utrudnione.

Jak zauważa J. Czapiński, wraz z awansem kraju na międzynarodowej mapie podziału pracy, kapitał społeczny staje się znaczącym wyznacznikiem rozwoju i uzupełnia, wspiera prorozwojowe oddziaływanie kapitału ludzkiego [*Diagnoza społeczna...* 2013, s. 289-292]. Można bowiem przyjąć, że w większości krajów wysoko rozwiniętych kapitał ludzki osiągnął już bardzo wysoki poziom, zbliżając się do punktu nasycenia i wyczerpując podstawowe formy inwestowania w ten kapitał (formalne wykształcenie). W tych krajach kapitał społeczny jawi się jako istotny proefektywnościowy warunek kontynuowania oraz podtrzymania akumulacji i wykorzystania kapitału ludzkiego. Polska gospodarka nieuchronnie zbliża się do opisanego poziomu zaawansowania gospodarki innowacyjnej, w którym kapitał społeczny stanie się kluczowym czynnikiem (a w obecnej postaci raczej barierą) rozwoju. Według J. Czapińskiego można oczekiwać, że nastąpi to za około 8 lat [*Diagnoza społeczna...* 2013, s. 297].

7. Podsumowanie

Konfrontacja ścieżek rozwoju kapitału ludzkiego oraz kapitału społecznego w Polsce w latach 1998-2012 uwidacznia pozytywną tendencję wzrostową tych kapitałów. Tę zgodność w kierunku rozwoju w znacznym stopniu można przypisać pozytywnemu oddziaływaniu kapitału ludzkiego na kapitał społeczny. Niskie zasoby kapitału społecznego utrudniają wystąpienie takiej zależności w odwrotnym kierunku.

Trudno tu jednak mówić o synergii procesów rozwojowych. Zasadniczy problem dotyczy bowiem zróżnicowanej dynamiki rozwoju tych dwóch kapitałów (wyższej dla kapitału ludzkiego, wolniejszej dla kapitału społecznego) oraz bardzo niskich zasobów kapitału społecznego w Polsce u progu transformacji. Dodatkowe trudności mogą też wynikać z obserwowanych mechanizmów rozwoju kapitału ludzkiego, nazbyt podporządkowanych ideom wolnorynkowym i efektywności ekonomicznej. To wskazuje, że w przyszłości różnice w kapitale ludzkim oraz kapitale społecznym mogą się nadal powiększać. Narastające dysproporcje mogą blokować sprzężenia zwrotne między tymi kapitałami, co będzie spowalniać ich rozwój oraz zmniejszać efektywność ich wykorzystania w procesach gospodarowania. Powiększające się niespójności zwiększą też bariery dla pozytywnego oddziaływania kapitału społecznego na kapitał ludzki, a tym samym na wzrost gospodarczy.

Tak w zakresie kapitału ludzkiego, jak i kapitału społecznego Polska jest niżej notowana niż większość rozwiniętych krajów europejskich. Ze względu na dynamikę zmian szczególnie trudno będzie domknąć lukę dotyczącą kapitału społecznego.

Na dotychczasowym etapie rozwoju wewnętrzne niespójności w rozwoju kapitału ludzkiego, a także brak synergii z kapitałem społecznym nie znajdowały wyraźnego odbicia w dynamice rozwoju kraju (stagnację w ostatnich latach wiąże się z kryzysem gospodarczym). Oparcie rozwoju polskiej gospodarki na inwestycjach mocno sprzężonych z importem technologii na krótki okres zamaskowało bowiem problem niskiej wewnętrznej innowacyjności. Wobec wyczerpywania się tej formuły rozwoju te dotąd drugoplanowe kwestie dotyczące jakości kapitału ludzkiego i zdolności efektywnego wykorzystania go w działaniu dochodzą do głosu. Niedostateczna synergia rozwoju kapitału ludzkiego i społecznego jawi się jako znacząca blokada wprowadzenia jakościowych zmian w mechanizmach rozwojowych w Polsce w przyszłości. Nie oznacza to jednak, że nie można temu przeciwdziałać. Potrzebny jest jednak długotrwały wysiłek na rzecz odejścia od ilościowego rozwoju kapitału ludzkiego do zmian jakościowych, obejmujących spójnie różne wymiary bytu jednostki.

Literatura

- Andriessen D.G., 2006, *On the metaphorical nature of intellectual capital: a textual analysis*, "Journal of Intellectual Capital", vol. 7, no. 1.
- Bartkowski J., 2007, *Kapitał społeczny i jego oddziaływanie na rozwój w ujęciu socjologicznym*, [w:] red. M. Herbst, *Kapitał ludzki i społeczny a rozwój regionalny*, Wydawnictwo Naukowe „Scholar”, Warszawa.

- Baruk J., 2005, *Istota i struktura kapitału intelektualnego*, „Gospodarka Narodowa”, nr 1-2.
- Bilans kapitału ludzkiego w Polsce*, 2011, raport podsumowujący pierwszą edycję badań realizowaną w 2010 r., opr. zbiorowe, PARP, Warszawa.
- Cierniak-Szóstak E., 2012, *Instytucjonalne uwarunkowania spójności społeczno-ekonomicznej*, [w:] red. M.G. Woźniak, *Gospodarka Polski 1990-2011. Transformacja. Modernizacja. Spójność społeczno-ekonomiczna. Tom 3. Droga do spójności społeczno-ekonomicznej*, PWN, Warszawa.
- Diagnoza społeczna 2009*, red. J. Czapiński, Panek T., 2009, *Warunki i jakość życia Polaków*, Rada Monitoringu Społecznego, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Warszawie, Warszawa, www.diagnoza.com/ (2.11.2009).
- Diagnoza społeczna 2011. Warunki i jakość życia Polaków*, red. J. Czapiński, T. Panek T., 2011, Rada Monitoringu Społecznego, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Warszawie, Warszawa, www.diagnoza.com (27.12.2011).
- Diagnoza społeczna 2013. Warunki i jakość życia Polaków*, red. J. Czapiński, T. Panek, 2013, „Contemporary Economics”, September 2013, vol. 7, Special issue, www.diagnoza.com (27.12.2011).
- Dobjija M., 2005, *Dynamiczna równowaga kapitału jako źródło praw ekonomicznych*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, zeszyt nr 6: *Kapitał ludzki i intelektualny cz. 1*.
- Dobjija D., Dobjija M., 2003, *O naturze kapitału*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, nr 17.
- Domański S.R., 1993, *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*, PWN, Warszawa.
- Działek J., 2008, *Geografia kapitału społecznego. Regionalne zróżnicowanie zasobów kapitału społecznego w Polsce*, [w:] *Kapitały ludzkie i społeczne a konkurencyjność regionów*, red. M.S. Szczyński, K. Bierwiaczonek, T. Nawrocki, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice.
- Edvinsson L., 2011, *Die neue Wachstumsdimension*, „think: act. Das globale Entscheider Magazin”, Ausgabe 16, www.rolandberger.de/media/pdf/Roland_Berger_think_act_Ausgabe_16_20110922.pdf (21.06.2013).
- Fukuyama F., 2000, *Wielki wstrząs. Natura ludzka o odbudowa porządku społecznego*, Wydawnictwo Politeja, Warszawa.
- Giddens A., 1990, *Review of „the Cement of Society” by J. Elster*, “American Journal of Sociology” 1990, t. 96, no 1.
- Grodzicki J., 2003, *Rola kapitału ludzkiego w rozwoju gospodarki globalnej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- IMD, 2013, *IMD World Competitiveness Yearbook 2013*, IMD, Lozanna.
- Kołodko G.W., 2003, „*Nowa gospodarka*” – szanse i wyzwania, [w:] „*Nowa gospodarka*” a transformacja, red. M. Piątkowski, Wydawnictwo WSPiZ im. L. Koźmińskiego w Warszawie, Warszawa.
- Kostro K., 2005, *Kapitał społeczny w teorii ekonomicznej*, „Gospodarka Narodowa”, nr 7-8.
- Lewińska A., *Jacy są maturzyści Anno Domini 2013? Wyniki ankiety*, http://m.bydgoszcz.gazeta.pl/bydgoszcz/1,106506,13873621,Jacy_sa_maturzysci_Anno_Domini_2013__Wyniki_ankiety.html (1.07.2014).
- Matysiak A., 2006, *Negatywny kapitał społeczny*, [w:] *Nowa ekonomia a społeczeństwo*, red. S. Partycki, t. 2, Wydawnictwo KUL, Lublin.
- Matysiak A., 2005, *Reprodukcja kapitału społecznego w gospodarce*, [w:] *Kapitał społeczny we wspólnotach*, red. H. Januszek, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu nr 58, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- McElroy M.W., 2002, *Social innovation capital*, „Journal of Intellectual Capital”, vol. 3, no. 1.
- Pomeda J.R., Moreno C.M., Rivera C.M., Mártel L.V., 2002, *Towards an Intellectual Capital Report of Madrid: New Insights and Developments*, paper presented at the “The Transparent Enterprise. The Value of Intangibles”, 25-26 November, Madrid.
- Putnam R.D., 1995, *Demokracja w działaniu społecznym*, Instytut Wydawniczy „Znak”, Kraków.
- Raport o kapitale intelektualnym Polski*, 2008, Zespół Doradców Strategicznych Prezesa Rady Ministrów, Warszawa, 10 lipca.

- Sedlacek T., 2012, *Ekonomia dobra i zła*, Studio Emka, Warszawa.
- Sztompka P., 2007, *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Wydawnictwo „Znak”, Kraków.
- Theiss M., 2005, *Operacjonalizacja kapitału społecznego w badaniach empirycznych*, [w:] *Kapitał społeczny we wspólnotach*, red. H. Januszek, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu nr 58, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- Tracz M., 2013, *Rola edukacji w budowaniu kapitału społecznego w Polsce*, „Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego”, nr 23.
- WEF, 2013a, *The Global Competitiveness Report 2013–2014*, World Economic Forum, Geneva.
- WEF, 2013b, *The Human Capital Report*, World Economic Forum, Geneva.
- Wosiek M., 2012, *Kapitał intelektualny w rozwoju regionów Polski Wschodniej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów.
- Woźniak M.G., 2009a, *Fundamentalne kwestie zintegrowanego rozwoju w warunkach globalnego kryzysu, czyli jakiej polityki potrzebuje obecnie Polska*, [w:] *Ekonomiczne problemy funkcjonowania współczesnego świata*, red. D. Kopycińska, Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Woźniak M.G., 2012, *Holistyczna modernizacja refleksyjna kapitału ludzkiego odpowiedzią na wyzwania i zagrożenia rozwojowe współczesnej fali globalizacji*, [w:] *Gospodarka Polski 1990–2011. Transformacja. Modernizacja. Spójność społeczno-ekonomiczna. Tom 3. Droga do spójności społeczno-ekonomicznej*, red. M.G. Woźniak, PWN, Warszawa.
- Woźniak M.G., 2009b, *Rola kapitału społecznego w konwergencji ekonomicznej*, [w:] *Konwergencja modeli ekonomicznych. Polska i Ukraina*, red. M.G. Woźniak, V.I. Chuzhykov, D.G. Lukianenko, Wydawnictwo Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Woźniak M.G., Jabłoński Ł., 2007, *Kapitał społeczny w procesie wzrostu i konwergencji ekonomicznej*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie, nr 741, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.
- Yeh-Yun Lin C., Edvinsson L., 2011, *National Intellectual Capital: Comparison of 40 Countries*, Springer Science + Business Media, New York.

Internet

- [1] <http://nesstar.ess.nsd.uib.no/webview/>.
- [2] http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=465259&p_token=0.047992857405915856.
- [3] <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTSOCIALDEVELOPMENT/EXTSOCIALCAPITAL/0,,kontentMDK:20193049~menuPK:994384~pagePK:148956~piPK:216618~theSitePK:401015,00.html> (20.05.2009).
- [4] http://www.worldvaluessurvey.org/index_surveys.