

**dr Małgorzata WOSIEK**

Wydział Ekonomii, Uniwersytet Rzeszowski

e-mail: mwosiek@ur.edu.pl

DOI: 10.15290/ose.2016.02.80.04

## **KAPITAŁ SPOŁECZNY W KONTEKŚCIE NIERÓWNOŚCI EKONOMICZNYCH – WYBRANE ASPEKTY TEORETYCZNE**

### **Streszczenie**

Celem opracowania jest przedstawienie wzajemnych oddziaływań między nierównościami ekonomicznymi a kapitałem społecznym. Wpływ nierówności dochodowych na kapitał społeczny poddano analizie przy dezagregacji tego kapitału na wymiar: kognitywny, strukturalny oraz behawioralny. W oddziaływaniu zwrotnym nawiązano do strukturalizacji opartej na charakterze więzi społecznych (partykularne *versus* pomostowe).

W artykule wykazano przesłanki uprawniające do sformułowania ogólnej tezy, że nierówności ekonomiczne negatywnie wpływają na kapitał społeczny, tak w ujęciu statycznym, jak i dynamicznym. Natomiast wpływ kapitału społecznego na nierówności dochodowe nie został jednoznacznie określony – kapitał społeczny może prowadzić zarówno do wzrostu, jak i zmniejszania nierówności dochodowych. Współzależności te można byłoby miarodajnie opisać, jeśli w badaniach empirycznych udało się wyodrębnić nierówności frustrujące i aktywizujące, a także uwzględnić sposób ich postrzegania przez jednostki.

**Słowa kluczowe:** kapitał społeczny, nierówności dochodowe, zaufanie

### **SOCIAL CAPITAL AND ECONOMIC INEQUALITY: SELECTED THEORETICAL ASPECTS**

#### **Summary**

The aim of this study is to discuss the interplay between economic inequality and social capital. In the analysis, social capital is investigated in disaggregation into cognitive, structural and behavioural dimensions. The feedback of the study discusses the process of structuralisation based on the nature of social ties (bonding versus bridging).

The paper demonstrates that it is justified to claim that economic inequality has a negative influence on social capital, both in static and dynamic terms. However, the impact of social capital on income inequality has not been clearly determined – social capital may lead to an increase as well as to a decrease in income inequality. Such a correlation could be defined much better if empirical studies managed to isolate inequalities which are frustrating from those which are activating and to take into consideration the way these inequalities are perceived by individuals.

**Key words:** social capital, income inequality, generalised trust

**JEL:** D31, K42, Z13

## 1. Wstęp

Od końca XX wieku kapitał społeczny stopniowo przenosi się z debaty socjologicznej na grunt ekonomii w kontekście dyskusji nad zmiennymi różnicującymi wzrost i rozwój społeczno-gospodarczy w czasie i w przestrzeni. Podkreśla się, że kapitał osadzony w relacjach społecznych jest składową kompetencji cywilizacyjnych, niezbędnych do stabilnego i sprawnego funkcjonowania ustroju demokratycznego i gospodarki rynkowej [por. Sztompka, 2007, s. 41], determinuje produktywność twardych (ilościowych) oraz jakościowych (jak kapitał ludzki) czynników wytwórczych [por. Knack, Keefer, 1997].

Jednocześnie wskazuje się, że oddziaływania między kapitałem społecznym a zmiennymi ekonomicznymi przebiegają dwukierunkowo. Kondycja kapitału społecznego zależy bowiem zarówno od psychologicznych, jak i społeczno-ekonomicznych cech jednostki (np.: poziomu dochodów osobistych, edukacji, statusu rodzinnego i społecznego, wartości i osobistych doświadczeń), a także właściwości społeczności i otoczenia, w którym ona funkcjonuje (m.in.: poziomu rozwoju społeczno-ekonomicznego, jakości formalnych instytucji, polaryzacji społeczeństwa itp.), [Parts, 2013, s. 5]. W każdym z tych przekrojów kategorie i procesy ekonomiczne zwrotnie wyznaczają tempo i kierunek rozwoju kapitału społecznego, choć w układzie wszystkich czynników i uwarunkowań ustępują miejsca determinantom kulturowym bądź społecznym.

Ważną kategorią zmiennych ekonomicznych, decydujących o rozwoju kapitału społecznego, są czynniki dochodowe. Oddziałują one na formowanie się tego kapitału tak na poziomie indywidualnym (absolutny czy relatywny poziom dochodów), jak i makroekonomicznym (np. nierówności ekonomiczne). Dotychczasowy dorobek badawczy w ramach rozważań makroekonomicznych łączy – mniej lub bardziej bezpośrednio – myśl przewodnia, że kapitał społeczny jest jednym z elementów, dzięki któremu nierówności ekonomiczne (dochodowe, majątkowe) wpływają na stopę wzrostu gospodarczego [por. Zack, Knack, 2001, s. 316]. Aczkolwiek zwraca się uwagę na to, że oddziaływania mogą przebiegać również w odwrotnym kierunku, to znaczy charakter więzi społecznych może warunkować: poziom, dynamikę i kierunek zmian nierówności ekonomicznych [por. Leigh, 2006].

Rozważania podjęte w opracowaniu skoncentrowano na wzajemnych oddziaływań między nierównościami ekonomicznymi a kapitałem społecznym. Celem jest poszukiwanie odpowiedzi na pytania, jakie mechanizmy leżą u podstaw relacji łączących nierówności dochodowe (które są zasadniczą składową nierówności ekonomicznych) z wybranymi przejawami kapitału społecznego (uogólnione zaufanie, poziom przestępczości) oraz jaki charakter przyjmują te oddziaływania. Artykuł stanowi krytyczną i syntetyzującą analizę wyników badań, które znalazły się w różnych opracowaniach podejmujących wątek powiązań kapitału społecznego ze wzrostem i rozwojem gospodarczym.

## 2. Interpretacja kapitału społecznego i nierówności ekonomicznych

Podstawowym odniesieniem teoretycznym, jeśli chodzi o sposób ujmowania kapitału społecznego w jego relacjach z nierównościami ekonomicznymi, są prace J. Colemana

[Coleman, 1990], F. Fukuyamy [Fukuyama, 1997] oraz R. Putnama [Putnam, 1995a; 1995b; 2008]. W ich ujęciu, kapitał społeczny ma charakter zasobu społecznego, to znaczy jest atrybutem grup i całych społeczności. Osadzony jest bowiem w jakości i intensywności powiązań między jednostkami – odnosi się do: sieci społecznych, norm wzajemności oraz wyrastającego z nich zaufania [Putnam, 2008, s. 33]. Aczkolwiek – przede wszystkim w próbach objaśniania wpływu kapitału społecznego na nierówności ekonomiczne – sięga się także do stanowiska P. Bourdieu [Bourdieu, 1986, s. 51-53], zdaniem którego kapitał ten (sieć znajomości) jest zasobem jednostki pozwalającym jej realizować własne interesy.

Kapitał społeczny jest kategorią: abstrakcyjną, bezpośrednio nieobserwowalną, złożoną i wielowymiarową, która może przyjmować różne postaci. Więzy społeczne mogą mieć charakter inkluzywny (pomostowy, *bridging*) łączący ludzi z różnych środowisk lub ekskluzywny (partykularny, *bonding*) spajający członków danej grupy. W praktyce obie formy więzi wzajemnie przenikają się i nie wykluczają się, stąd problemy ze znalezieniem wiarygodnych zmiennych, które pozwoliłyby je rozróżnić i zdiagnozować. Z tej racji o kondycji kapitału społecznego zazwyczaj wnioskuje się pośrednio, na podstawie wskaźników, które można uznać za obserwowalne przejawy tego kapitału. Wskaźniki te, według propozycji Banku Światowego [Grootaert, van Bastelaer, 2002], składają się na: kognitywny (różne przejawy zaufania, respektowane normy), strukturalny (sieci współpracy, aktywność stowarzyszeniowa) oraz behawioralny (przejawy społecznego działania, dezorganizacji życia społecznego, jak np. przestępstwa) wymiar tego kapitału.

W badaniach oddziaływań między nierównościami ekonomicznymi a kapitałem społecznym poszczególne składowe tego kapitału są analizowane odrębnie. Przesłanką takiego postępowania badawczego jest relatywnie niska korelacja pomiędzy głównymi wymiarami kapitału społecznego, co sugeruje, że mierzą one różne aspekty społecznych relacji. W analizach największą wagę przykładają się do związków nierówności ekonomicznych z poziomem uogólnionego zaufania oraz poziomem przestępczości, mniej miejsca poświęca się powiązaniom z aktywnością stowarzyszeniową i zaangażowaniem obywatelskim.

Natomiast nierówności ekonomiczne, przede wszystkim ze względu na dostępność danych statystycznych, analizuje się przez pryzmat nierówności dochodowych. Dysproporcje te są wyrażane za pomocą różnych miar, które cechują się określonymi własnościami, np. różną wrażliwością na transfer dochodu w określonych częściach rozkładu dochodu. Stosowanym miarom towarzyszy pytanie, które z nich są najbardziej adekwatne do analizy powiązań z kapitałem społecznym?

Nierówności dochodowe zazwyczaj są mierzone współczynnikiem Giniego, który jednakowo reaguje na zmiany tak w rozwarstwieniu niskich, jak i średnich oraz wysokich dochodów [Panek, 2011, s. 72, 75], co ogranicza jego możliwości diagnostyczne. Stąd w badaniach relacji z kapitałem społecznym większą funkcjonalnością cechują się mierniki, które pozwalają uwzględnić różną wrażliwość kapitału społecznego na transfer dochodu w dolnej i górnej części rozkładu dochodów [zob. Gustavsson, Jordahl i in. 2006, tabela 1.], jak np. współczynniki oparte na kwantylach rozkładu dochodów (np. współczynnik zróżnicowania decylogowego czy współczynnik zróżnicowania skrajnych części rozkładu dochodów).

W badaniach nad wpływem kapitału społecznego na wzrost gospodarczy Sztaudynger [Sztaudynger, 2005, s. 68] za zmienną, która pośrednio reprezentuje kapitał społeczny, uznał zróżnicowanie dochodów (mierzone współczynnikiem Giniego). Choć takie ujęcie może być dyskusyjne (jeśli chodzi o kapitał społeczny), to wskazuje na dostrzeganie zależności między nierównościami ekonomicznymi a potencjałem kapitału społecznego. Przesłanką takiego postrzegania kapitału społecznego były wnioski wynikające z prac badawczych P.J. Zaka i S. Knacka [Zak, Knack, 2001, s. 311-314] nad rolą zaufania we wzroście gospodarczym, w których tzw. uogólnione zaufanie (względem nieznanym) i współczynnik Giniego okazały się istotnie i negatywnie skorelowane ze sobą.

Po rozwiązaniu kwestii z doborem zmiennych tak kapitału społecznego, jak i nierówności ekonomicznych, uzyskanie przekonujących dowodów na wzajemne sprzężenia między nimi bynajmniej nie jest łatwym zadaniem. Zasadnicze problemy dotyczą: dostępności danych (porównywalnych, w odpowiednio długich szeregach czasowych) oraz potwierdzenia przyczynowości, a nie tylko współwystępowania. Ponadto, prowadzone badania mają charakter fragmentaryczny (odrębnie obejmują poszczególne wymiary kapitału społecznego), często prowadzą do niejednoznacznych, a czasami wręcz przeciwnych wniosków. Przede wszystkim ich wyniki cechuje ograniczona porównywalność, gdyż są wykorzystywane odmienne zestawy danych (zawierające: różne grupy krajów, zazwyczaj rozwiniętych, rozmaite wskaźniki kapitału społecznego, różnorodny zakres czasowy, niejednakowe miary nierówności dochodowych) oraz inne metody badawcze (najczęściej są to zależności regresyjne, ale modele przyjmują różną postać, obejmują różne zestawy zmiennych, parametry są szacowane przy wykorzystaniu odmiennych metod). Także od strony teoretycznej nadal niewiele wiemy na temat mechanizmów, które łączyłyby nierówności dochodowe ze zmianą kapitału społecznego.

Na podstawie przeglądu i analizy literatury przedmiotu wylania się kilka wiodących hipotez badawczych, które przedstawia się w odniesieniu do wpływu nierówności dochodowych na kapitał społeczny, tj.:

- występuje (nieliniowa) zależność między rozmiarami nierówności dochodowych a wyposażeniem gospodarek w kapitał społeczny, przy czym wyższym nierównościom dochodowym towarzyszy gorsza kondycja kapitału społecznego. Im bardziej rozwarstwione społeczeństwo, tym ta zależność przybiera na sile;
- zachodzi zależność między dynamiką zmian nierówności dochodowych a dynamiką zmian kapitału społecznego – zwiększanie nierówności dochodowych prowadzi do pogorszenia kapitału społecznego;
- siła i charakter relacji łączących kapitał społeczny oraz nierówności ekonomiczne mają charakter warunkowy, zależą m.in.: od ogólnego poziomu dochodu narodowego na mieszkańca w kraju, od skali asymetrii dochodowych i dynamiki jej zmian, od tego, w jakiej części rozkładu dochodów następują zmiany, a także od społecznej percepcji nierówności.

### 3. Nierówności dochodowe jako determinanta kapitału społecznego

Postrzeganie nierówności dochodowych jako determinanty kapitału społecznego wynika ze stwierdzonej empirycznie prawidłowości, że różnice między jednostkami przyczyniają się do generowania nieufności. Dotyczy to przede wszystkim: różnorodności rasowej, etnicznej, ale także różnic społecznych, w tym tych powstających za sprawą dysproporcji w podziale dochodów (dochód jest czynnikiem społecznej stratyfikacji), [Zack, Knack, 2001]. Uzupełniającymi przesłankami są: obserwowany w praktyce pozytywny związek między poziomem dochodu jednostki a różnymi zmiennymi kapitału społecznego<sup>1</sup> [Alesina, Ferrara, 2002, s. 2219] oraz wnioski z badań wskazujące, że na indywidualne postawy i opinie większy wpływ wywiera zmiana w dochodach niż ich bezwzględny poziom (m.in. zmiana oceniana względem określonej grupy odniesienia, czyli relatywna pozycja dochodowa), [Fisher, Torgler, 2006; Drozdowicz-Zbieć, 2011, s. 102-104].

Ogólny obraz zależności między nierównościami dochodowymi a kapitałem społecznym wylania się z wyników prac R. Wilkinsona i K. Pickett [Wilkinson, Pickett, 2011], którzy stwierdzili, że większe nierówności dochodowe mają szkodliwe, społecznie konsekwencje, także w wymiarze kapitału społecznego, a mianowicie, prowadzą do obniżenia zaufania, zmniejszania zaangażowania obywatelskiego i partycypacji stowarzyszeniowej, zwiększenia przestępczości. Ich opracowanie, choć krytykowane za niedociągnięcia metodologiczne [por. Snowden 2010; Simic, 2012], znacząco ożywiło oraz zainicjowało bardziej wnikliwą dyskusję na temat społecznych skutków rosnących nierówności w dochodach. Wiele stawianych przez nich wniosków koresponduje z ustaleniami innych prac poświęconych oddziaływaniu nierówności dochodowych na poszczególne składowe kapitału społecznego.

Dane ilustrujące poziom nierówności dochodowych i tzw. uogólnionego zaufania w ponad 50 krajach na świecie (zob. rysunek 1.) wskazują na charakterystyczne współwystępowanie tych dwóch zmiennych, tzn.: kraje, które charakteryzują się wyższymi nierównościami dochodowymi cechują się na ogół niższym wskaźnikiem zaufania (i odwrotnie). Współczynnik korelacji liniowej Pearsona wynosi  $-0,536$  i jest istotny statystycznie ( $p=0,000$ ). Podobne zależności uwiadcniają się w analizie dynamicznej, np. w USA w latach 1972-2012 zmniejszenie wskaźników zaufania interpersonalnego przypadło na okres wzrostu nierówności dochodowych ( $r=-0,84$ ,  $p=0,00$ )<sup>2</sup> [por. także Twenge, Campbell, Carter 2014; Wilkinson, Pickett, 2011].

---

<sup>1</sup> Między innymi wyniki *Diagnozy społecznej* [Czapiński, Panek, 2013, s. 269, 280] dowodzą, że wskaźnik wrażliwości na dobro publiczne oraz aktywność społeczna i stowarzyszeniowa są większe wśród respondentów o wyższych dochodach.

<sup>2</sup> Putnam [Putnam, 2008, s. 238-240] znaczną część utraty zaufania w amerykańskim społeczeństwie w latach 1960-2000 przypisał zmianie pokoleniowej. Zdaniem Twenge, Campbell i Cartera [Twenge, Campbell, Carter, 2014] obniżenie zaufania w USA można także odnieść do warunków ekonomicznych (m.in. nierówności dochodowych).



Współwystępowanie nie jest jednak wystarczającym dowodem na obecność zależności przyczynowo-skutkowych. Istnieją bowiem czynniki równoległe oddziałujące na nierówności dochodowe i na kapitał społeczny (np.: zmiana technologiczna, pokoleniowa, uwarunkowania kulturowe, historyczne), które mogą leżeć u podstaw obserwowanego rozkładu zmiennych w czasie i w przestrzeni. Na gruncie teoretycznym wylania się zatem potrzeba wskazania mechanizmów łączących nierówności ekonomiczne z kapitałem społecznym, a na gruncie empirycznym potwierdzenia ich występowania.

Przedstawiana argumentacja w odniesieniu do zależności przyczynowo-skutkowych ma charakter interdyscyplinarny i sięga przede wszystkim do: dorobku socjologii, psychologii oraz ekonomii, wychodząc z założenia, że zaufanie jest oczekiwaniem „uczciwego postępowania innych osób wobec nas” [Sztompka, 2007, s. 36], formułowanym na podstawie „naszej” wiedzy na temat „ich” reguł działania i motywacji. Wskazuje się m.in. na następujące mechanizmy:

- oddziaływania przez więzi społeczne – mechanizm ten zasadza się na twierdzeniu, że jednostki preferują kontakty z osobami, które są do nich podobne czy należą do tej samej grupy społeczno-ekonomicznej. Dlatego w jednorodnych społeczeństwach (także ze względu na dystrybucję dochodów) funkcjonuje bardziej intensywna sieć kontaktów, dzięki której może tworzyć się kapitał społeczny [Coleman, 1990; Alesina, Ferrara, 2002]. Podstawą zaufania jest podzielany, wspólny system norm i wartości – jest bardziej prawdopodobne, że jednostki należące do tej samej grupy społecznej (również dochodowej) będą respektowały te same normy oraz wartości i będą nawiązywały rozmaite relacje społeczne [Knack, Keefer, 1997, s. 1278];
- postrzegania nierówności dochodowych jako przejawu charakteru relacji społecznych – im wyższe nierówności dochodowe, tym bardziej możliwe, że stosunki społeczne będą uznawane za niesprawiedliwe. Innymi słowy, nierówności dochodowe są traktowane jako przejaw wyzyskiwania bądź nierzetelnego zachowania. Mogą rodzić nieufność, gdyż mają negatywny wpływ na postrzeganie uczciwości innych osób [Jordahl 2007, s. 4-5; Fischer, Torgler, 2006]. Mechanizm ten łączy się z rozróżnieniem aktywnizującego oraz frustrującego charakteru nierówności [Woźniak, 2005, s. 30-31]. To przede wszystkim te drugie rodzą podejrzliwość, wrogość, a nawet agresję w stosunku do innych i powodują erozję kapitału społecznego;
- mechanizm oddziaływania poprzez konflikt dotyczący zasobów, objaśniany w kontekście motywacji [por. Bartak, 2014]. Nierówności dochodowe nasilają nieuczciwe zachowania, szczególnie wśród biednych względem bogatych (w rezultacie mało zamożni są postrzegani jako mniej godni zaufania), co redukuje poziom uogólnionego zaufania w całym społeczeństwie [Jordahl, 2007, s. 5]. Nierówności ekonomiczne mogą równocześnie wzmacniać walkę o dobra publiczne i sposób ich finansowania. W warunkach swoistej gry o sumie zerowej zmniejsza się poczucie solidarności i wspólnotowości [Rothstein, Uslaner, 2005, s. 46; Uslaner, Brown, 2003, s. 2];

- mechanizm oddziaływania przez koszt alternatywny czasu, według którego dla osób o wysokich dochodach zaufanie innym jest bardziej atrakcyjne niż poświęcanie czasu i nakładów na weryfikację ich wiarygodności. Mechanizm ten może częściowo wyjaśniać różną wrażliwość zaufania na zmiany dochodów w dolnej i górnej części rozkładu dochodów [por. Jordahl, 2007, s. 6].

W praktyce opisane mechanizmy nakładają się na siebie i trudno je rozróżnić, dlatego ich empiryczna weryfikacja nastęrcza szereg trudności. Niemniej wyniki badań empirycznych, zweryfikowanych pod kątem ewentualnego wpływu innych zmiennych kontrolnych, takich jak: wiek, płeć, poziom dochodów, wykształcenie, miejsce zamieszkania czy przynależność etniczna (tabela 1.), zasadniczo potwierdzają negatywną zależność między nierównościami dochodowymi a poziomem zaufania, przypisując największą rolę mechanizmowi oddziaływania przez więzi społeczne. Innymi słowy, ludzie w społeczeństwach nierównych dochodowo ufają sobie nawzajem w mniejszym stopniu niż ludzie w bardziej egalitarnych społecznościach. Te zależności pojawiają się w wielu opracowaniach, choć towarzyszą im także pewne wątpliwości badawcze.

**TABELA 1.**

**Nierówności dochodowe (ND) a poziom zaufania – przegląd badań**

Autor	Obiekt / okres	Miary ND	Rezultaty
A. Alesina, E. La Ferrara (2002)	USA (metro-polie), 1974-1994	Gini	<ul style="list-style-type: none"> <li>– czynniki zmniejszające zaufanie: negatywne (niedawne) doświadczenia, przynależność do grupy poddawanej dyskryminacji (np. rasowej), niepowodzenia ekonomiczne (dotyczące dochodów, edukacji), zamieszkiwanie w regionach zróżnicowanych rasowo lub o wyższych ND</li> <li>– wpływ ND traci istotność statystyczną po włączeniu do modelu zmiennej zróżnicowanie rasowe (zróżnicowanie rasowe silniej wpływa na zaufanie niż ND)</li> </ul>
S. Knack, P. Keefer (1997)	29 krajów (gospodarka rynkowa), 1981 i 1990/1991	Gini	<ul style="list-style-type: none"> <li>– zaufanie jest wyższe w krajach, w których instytucje formalne skuteczniej chronią prawa własności i które są mniej spolaryzowane pod względem dochodów oraz etnicznie</li> </ul>
M. Gustavsson, H. Jordahl (2006)	Szwecja, 1994-1998	Gini, 90/10; 90/50; 50/10	<ul style="list-style-type: none"> <li>– współczynnik Giniego jest słabo (i nieistotnie statystycznie) skorelowany z poziomem zaufania, ale miara decyzywna 50/10 wykazuje istotny i negatywny związek z zaufaniem</li> <li>– nierówności dochodowe mają negatywny wpływ na poziom zaufania. Zależność przybiera na sile w dolnej części rozkładu dochodów oraz wśród osób wyrażających awersję wobec ND</li> <li>– istotną rolę odgrywają nierówności dochodów dyspozycyjnych, nie dochodów brutto</li> </ul>
A. Leigh (2006)	a) 59 krajów 1999/2000 i 1995/1997	Gini	<ul style="list-style-type: none"> <li>– nierówności dochodowe są negatywnie i istotnie związane z poziomem zaufania (a)</li> </ul>



	b)Australia 1997-1998	Gini	– na poziomie lokalnym zaufanie jest wyższe w zamożniejszych obszarach i niższe w społecznościach zróżnicowanych etnicznie i językowo, ale nie występuje istotny związek między ND a poziomem zaufania (b)
H. Coffe, B. Geys (2006)	Belgia, gminy, 2000	(Q3-Q1)/średni dochód (mediana)	– na poziomie lokalnym ND nie są istotnie statystycznie związane z poziomem zaufania. Kapitał społeczny jest negatywnie i istotnie skorelowany z liczbą narodowości zamieszkujących daną gminę
N. Berggren, H. Jordahl (2006)	24 kraje, 1995 i 2000	Gini	– podstawowe elementy gospodarki rynkowej (składające się na swobodę prowadzenia działalności gospodarczej), takie jak: system prawny, ochrona praw własności, w mniejszym zakresie dostęp do pieniądza, regulacje kredytowe czy rynku pracy sprzyjają wzmocnieniu zaufania. Rosnącym ND i zróżnicowaniu religijnemu towarzyszy niższy poziom zaufania
J. Fischer, B. Torgler (2006)	25 krajów, 1998	Relatywna pozycja dochodowa	– zaufanie, skłonność do uczciwego płacenia podatków rosną wraz z poprawą relatywnej pozycji dochodowej, ale dynamika zmian jest wygasająca
E. Uslaner, M. Brown (2003)	USA, 1970- 1990	Gini	– nierówności dochodowe pośrednio zmniejszają skłonność do partycypacji społecznej (wolontariatu) przez obniżanie poziomu zaufania – na szczeblu stanowym obszary o wyższym poziomie ND cechowały się niższym odsetkiem osób ufających innym
A. Tesei (2011)	USA 1972- 2008	Gini, Theil	– zarówno zróżnicowanie rasowe, jak i ND są negatywnie skorelowane z zaufaniem. Większy wpływ wywierają ND między grupami rasowymi

Źródło: opracowanie na podstawie: [d’Hombres, Weber, Elia, 2012] oraz wskazanych w tabeli opracowań.

Na podstawie przeglądu wyników badań można sformułować następujące wnioski:

- nierówności dochodowe nie sprzyjają wzmocnieniu wzajemnego zaufania, ale zależności te nie są liniowe i symetrycznie nie rozkładają się w poszczególnych częściach rozkładu dochodów. Zaufanie cechuje różna wrażliwość na transfer dochodów w górnej i w dolnej części rozkładu dochodów. Nierówności dochodowe w dolnej części rozkładu dochodów są bardziej szkodliwe dla budowania wzajemnego zaufania. Ustalenia te wskazują, że współczynnik Giniego nie jest optymalną miarą nierówności dochodowych, jeśli chodzi o badanie ich związku z kapitałem społecznym;
- nierówności dochodowe istotnie różnicują poziom zaufania między krajami, natomiast na poziomie lokalnym różnorodność etniczna czy rasowa wydaje się mieć silniejszy wpływ na zaufanie niż dysproporcje w rozkładzie dochodu (co potwierdzałoby prymat uwarunkowań społecznych i kulturowych nad ekonomicznymi w oddziaływaniu na kapitał społeczny).

Pojawiają się także nierozwiązane problemy badawcze: czy każdy poziom nierówności dochodowych jest szkodliwy, czy też negatywne oddziaływanie uaktywnia się dopiero po przekroczeniu pewnego progu asymetrii dochodowych, w jaki sposób i w jakim zakresie percepcja nierówności (niekoniecznie zbieżna z ich rzeczywistymi rozmiarami [Malinowski, 2014; Drozdowicz-Zbieć, 2011, s. 95-102]) może zakłócać te zależności [por. Steijn, Lancee, 2011]. Zdaniem J.J. Sztadyngera [Sztadynger, 2005, s. 72], jest dość prawdopodobne, że optymalny poziom zróżnicowania dochodów (jeśli chodzi o wzrost gospodarczy) różni się w poszczególnych krajach ze względu na odmienne tradycje i kulturę (jest to związane m.in. ze społecznym poczuciem uzasadnienia zróżnicowania płac).

Inną przyczyną, za której sprawą nierówności dochodowe mogą wpływać na kondycję kapitału społecznego, jest wymiar behawioralny, w badaniach empirycznych opisywany przez zachowania naruszające obowiązujące normy (przestępstwa). Literatura przedmiotu wskazuje dwa podstawowe mechanizmy przyczynowo-skutkowe łączące nierówności dochodowe ze wskaźnikami przestępczości [d'Hombres, Weber, Elia, 2012, s. 17]. Pierwszy, autorstwa G. Beckera, odwołuje się do motywów ekonomicznych. Traktuje przestępstwo jako rezultat racjonalnej, ekonomicznej decyzji wynikającej z porównywania kosztów i korzyści. Nierówności dochodowe zwiększają skłonność do naruszania prawa, gdyż zwiększają zysk netto z działalności przestępczej, a także obniżają próg popełnienia przestępstwa. Drugi mechanizm ma charakter socjologiczny i dowodzi, że działania przestępcze wiążą się z frustracją. Po raz kolejny nawiązuje się do motywacyjnego aspektu nierówności dochodowych i ich dezagregacji na aktywizujące oraz frustrujące.

Podstawowym problemem w weryfikacji opisanych mechanizmów jest pozyskanie wiarygodnych danych opisujących różne przejawy przestępczych zachowań. Stąd w modelach ekonometrycznych są ujmowane te kategorie przestępstw, w odniesieniu do których niedokładności danych statystycznych powinny być względnie najmniejsze (rozboje, przestępstwa przeciwko mieniu, zabójstwa).

Większość badań wskazuje szkodliwy wpływ nierówności dochodowych na poziom przestępczości, aczkolwiek są one tylko jednym z makroekonomicznych czynników warunkujących taką działalność (obok poziomu indywidualnych dochodów, stopy wzrostu gospodarczego, poziomu edukacji, czynników demograficznych, sprawności systemu instytucjonalnego). Ponadto, wyniki badań świadczą o tym, że asymetria w dolnych częściach rozkładu dochodu wywiera silniejszy wpływ na wzrost wskaźników przestępczości.

TABELA 2.

## Nierówności dochodowe a przestępczość – przegląd badań

Autor	Obiekt	Miary ND i przestępczości (P)	Rezultaty
P. Fajnzylber, D. Lerdeman i N. Loayza (2002)	34 kraje, 1970-1994	ND: GINI P: rozboje i zabójstwa	<ul style="list-style-type: none"> <li>– nierówności dochodowe i przestępczość są pozytywnie skorelowane</li> <li>– występuje zależność przyczynowa: wzrost ND zwiększa wskaźniki przestępczości</li> <li>– dynamika zmian nie jest symetryczna w poszczególnych częściach rozkładu dochodu (większa wrażliwość w dolnych częściach)</li> </ul>
A. Nilsson (2004)	Szwecja, powiaty 1973-2000	ND: PR, czyli odsetek populacji o dochodach: 10%, 20%, 40% średniej (wyrażonej medianą), Gini, 90/10	PR wywiera wpływ na przestępstwa przeciwko mieniu, ale nie na te związane z przemocą (pozytywna zależność). Inne miary ND nie dotyczą wskaźników przestępczości
J. Brush (2007)	USA, powiaty, 1990, 2000	GINI, Przepęstwa ogółem, przemoc i przestępstwa przeciw mieniu	pozytywna relacja między ND a wskaźnikami przestępstwa – zarówno przeciwko mieniu, jak i tymi związanymi z przemocą
J. Choe (2008)	USA, stany, 1995-2004	GINI, przestępstwa ogółem, różne typy przestępstw	nierówności dochodowe wpływają zarówno na wzrost przestępstw przeciwko mieniu i tych związanych z przemocą
J. J. Sztadynger, M. Sztadynger (2010)	Polska, 1978-2006	GINI (zróznicowanie płac na podstawie koncentracji Lorenza), przestępstwa ogółem, różne typy przestępstw	wzrost zróznicowania płac przyczyniał się do wzrostu przestępczości w Polsce (zwłaszcza po 1989 roku)

Źródło: opracowanie na podstawie: [d'Hombres, Weber, Elia, 2012].

#### 4. Kapitał społeczny jako determinanta nierówności dochodowych

Nie tylko nierówności dochodowe warunkują kapitał społeczny, ale istnieją także przesłanki, że kapitał społeczny zwrótnie determinuje skalę zróznicowania dochodo-

wego. Ten kierunek zależności cechuje słabsza siła oddziaływania (w nielicznych badaniach podejmujących ten wątek wpływ nie był istotny statystycznie [por. Uslaner, Brown, 2003, s. 11]). W dociekaniach teoretycznych przeplatają się dwa wątki:

- kapitał społeczny może powodować niwelowanie różnic dochodowych;
- kapitał społeczny może przyczynić się do powstawania, utrwalania i pogłębiania zróżnicowania dochodów.

Na pierwszy typ oddziaływania zwracają uwagę m.in. Alesina i La Ferrara [Alesina, La Ferrara, 2002], twierdząc, że społeczeństwa o wyższym poziomie zaufania mogą oferować lepsze alternatywy dla jednostek o niskich dochodach. Opisany przez nich mechanizm odwołuje się do związku kapitału społecznego z kosztami transakcyjnymi: zaufanie reguluje poziom i rozkład ryzyka między stronami kontraktu. Z tej zależności wyprowadzają wniosek, że wysokie zaufanie ułatwia zawieranie transakcji kredytowo-pożyczkowych (także poza sektorem instytucji finansowych, np. między znajomymi itp.).

Kapitał społeczny określa praktyczne możliwości rozwiązywania problemów społecznych w miejscu ich powstawania. Mobilizuje społeczność lokalną do troski o dobro wspólne do podejmowania zbiorowych inicjatyw na rzecz poprawy warunków życia lokalnej społeczności i przeciwdziałania temu, co jest postrzegane jako jej bolączka. Może zatem zmniejszać asymetrię w rozkładzie dochodów dyspozycyjnych członków tej społeczności.

Z kolei Uslaner i Brown [Uslaner, Brown, 2003, s. 11] wskazują na odwrotny wpływ kapitału społecznego na poziom nierówności ekonomicznych, w którym ogniwem pośredniczącym jest polityka redystrybucyjna. Stoją na stanowisku, że zaufanie sprzyja większemu wsparciu dla programów redystrybucji ekonomicznej, co – ich zdaniem – paradoksalnie prowadzi do zwiększenia nierówności ekonomicznych.

Można postawić również hipotezę, że kierunek oddziaływania kapitału społecznego na poziom dochodów i ich rozkład w społeczeństwie jest warunkowany jego strukturą – zależy od dominującego charakteru więzi społecznych (inkluzywne *versus* ekskluzywne). Więzy o charakterze ekskluzywnym (partykularnym) mogą sprzyjać zmniejszaniu różnic dochodowych wewnątrz grupy, lecz zwiększać nierówności dochodowe między grupami. Natomiast więzi inkluzywne (pomostowe) służą wykorzystaniu zewnętrznych aktywów, są bardziej funkcjonalne w stosunku do rozwoju społeczno-gospodarczego (zarazem w odniesieniu do podnoszenia dochodów). Przewaga więzi partykularnych nad pomostowymi może zatem różnicować wyniki gospodarowania poszczególnych grup, społeczności, krajów i nasilać nierówności dochodowe między nimi.

Zdaniem P. Bourdieu, kapitał społeczny jest dobrem jednostkowym i podlega dziedziczeniu, przy czym przedmiotem dziedziczenia jest sieć powiązań rodzinnych i towarzyskich. W świetle przedstawionej interpretacji wyposażenie w kapitał społeczny różnicuje możliwości uzyskiwania innych, społecznie cenionych zasobów (wpływa jednocześnie na poziom uzyskiwanych dochodów). W tym kontekście kapitał społeczny jest składową mechanizmu dziedziczenia nierówności.

## 5. Podsumowanie

O ile rozważania nad kapitałem społecznym w ekonomii zazwyczaj koncentrują się na jego oddziaływaniu na wzrost i rozwój społeczno-gospodarczy, o tyle w analizach powiązań tego kapitału z nierównościami ekonomicznymi uwaga jest skupiona przede wszystkim na relacjach zwrotnych, tzn. jak zmienne ekonomiczne (dysproporcje w rozkładzie dochodu) determinują kierunek rozwoju kapitału społecznego. Ten obszar debaty wyjaśnia, w jaki sposób formuje się kapitał społeczny oraz uzupełnia opis relacji zwrotnych wiążących sferę realną gospodarki z tym kapitałem, aczkolwiek wnioski pozwalają stworzyć jedynie pewien zarys tych zależności, który wymaga dalszych dociekań badawczych.

Teoretyczne modele mechanizmów przyczynowo-skutkowych między nierównościami ekonomicznymi a kapitałem społecznym przedstawione w opracowaniu nie wyczerpują opisu wszystkich zależności łączących te kategorie. Analizy pomijają kwestie nierówności majątkowych, warunków bytowych, nierówności szans na rynku pracy, w dostępie do usług publicznych itp. Jeszcze większe luki dotyczą empirycznej weryfikacji tych zależności, gdyż prezentowane modele w pełni nie rozwiązują kwestii przyczynowości, nie uwzględniają dwukierunkowych oddziaływań i z reguły ograniczają się do przykładów państw rozwiniętych.

Niemniej dotychczasowy dorobek badawczy uprawnia do sformułowania ogólnej tezy, że nierówności ekonomiczne nie są obojętne dla procesu akumulacji kapitału społecznego. W ujęciu matematycznym, rosnące nierówności dochodowe można traktować jako indyktor obniżania się kapitału społecznego. Ma to swoje określone, rzeczywiste konsekwencje. W realnej gospodarce pogłębiające się dysproporcje dochodowe są przesłanką dla marnotrawienia potencjału zawartego w kapitale społecznym. Ponadto, z nierównościami dochodowymi są połączone różne, wzajemnie wzmacniające się mechanizmy erozji kapitału społecznego (np. dysproporcje dochodowe obniżają zaufanie, aktywność społeczną, ale także nasilają przestępczość, a te zwrótnie obniżają poziom zaufania w społeczeństwie). Natomiast wpływ kapitału społecznego na nierówności dochodowe nie jest jednoznacznie określony – w zależności od dominującego charakteru więzi społecznych, kapitał społeczny może prowadzić do wzrostu, jak i zmniejszania nierówności dochodowych.

Zależności przedstawione w opracowaniu są również przesłanką dla sformułowania wniosku, że za pomocą instrumentów polityki redystrybucyjnej pośrednio można wpływać na warunki formowania się kapitału społecznego, a także na zmiany jego struktury (w zróżnicowanych, równocześnie dochodowo, społeczeństwach istnieje tendencja do rozwoju partykularnego kapitału społecznego).

W mechanizmach przyczynowo-skutkowych łączących nierówności dochodowe i kapitał społeczny przewija się wątek motywacyjnego oddziaływania tych nierówności na postawy i działania jednostek. Dlatego współzależności między nierównościami dochodowymi a kapitałem społecznym można byłoby miarodajnie opisać, jeśli w badaniach empirycznych udało się wyodrębnić nierówności frustrujące oraz aktywizujące, a jednocześnie uwzględnić sposób ich postrzegania przez społeczeństwo. Tym samym otwiera się możliwość uzupełnienia dociekań badawczych przez wykorzystanie narzędzi

ekonomii behawioralnej. Co więcej zasadne jest poszukiwanie odpowiedzi na pytanie: kiedy, od jakiego poziomu asymetrii w rozkładzie dochodu są brakiem sprawiedliwości (wyzwalają frustrujące nierówności), a do jakiego poziomu mogą być one neutralne względem zmian w relacjach społecznych (gdyż wynikają z nierówności szans)? Problem dodatkowo komplikuje to, że percepcja nierówności dochodowych nie zawsze odzwierciedla ich aktualny trend.

### Literatura

- Alesina A., La Ferrara E., 2002, *Who trusts others?*, "Journal of Public Economics", no. 85 (2).
- Bartak J., 2014, *Motywacyjne aspekty nierówności dochodowych*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 39 (3/2014).
- Berggren N., Jordahl H., 2006, *Free to Trust: Economic Freedom and Social Capital*, "Kykkos", No. 59(2).
- Bourdieu P., 1986, *The Forms of Capital*, [in:] *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, J. G. Richardson (ed.), Greenwood Press, New York.
- Brush J., 2007, *Does income inequality lead to more crime? A comparison of cross-sectional and time-series analyses of United States counties*, "Economic Letters", no. 96.
- Choe J., 2008, *Income Inequality and Crime in the United States*, "Economic Letters", no. 101.
- Coffé H., Geys B., 2006, *Community heterogeneity: A burden for the creation of social capital?*, "Social Science Quarterly", no. 87 (5).
- Coleman J.S., 1990, *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge.
- d'Hombres B., Weber A., Elia L., 2012, *Literature review on income inequality and the effects on social outcomes*, Luxembourg: JRC Scientific and Technical Research Series, no. 76795.
- Diagnoza Społeczna 2013. Warunki i jakość życia Polaków*, 2013, J. Czapiński, T. Panek (red.), „Contemporary Economics”, September 2013, Vol. 7, Special issue, www.diagnoza.com (data wejścia: 27.12.2014).
- Drozdowicz-Zbiec M., 2011, *Psychologiczne uwarunkowania nastrojów konsumentów i propozycja alternatywnego ich pomiaru*, Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego nr 87, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa.
- Fajnzylber P., Lederman D., Loayza N., 2002, *What causes violent crime?*, "European Economic Review", no. 46.
- Fischer J.A.V., Torgler B., 2006, *The Effect of Relative Income Position on Social Capital*, "Economics Bulletin", vol. 26, no. 4.
- Fukuyama F., 1997, *Zaufanie: kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Wrocław.
- General Social Survey*, <https://gssdataexplorer.norc.org/variables/441/vshow> (data wejścia: 20.12.2015).
- Gustavsson M., Jordahl H., 2006, *Inequality and trust: Some inequalities are more harmful than others*, Uppsala University, Working Paper, no. 3.  
<http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI?page=2> (data wejścia: 14.12.2015).

- Jordahl H., 2007, *Inequality and Trust*, Research Institute of Industrial Economics, IFN Working Paper, No. 715.
- Knack S., Keefer P., 1997, *Does social capital have an economic pay-off? A cross-country investigation*, "Quarterly Journal of Economics", no. 112 (4).
- Leigh A., 2006a, *Does equality lead to fraternity?*, "Economics Letters", no. 93 (1).
- Leigh A., 2006b, *Trust, inequality and ethnic heterogeneity*, "Economic Record", no. 82 (258), DOI: 10.1111/j.1475-4932.2006.00339.x.
- Malinowski G., 2014, *Percepcja nierówności społecznych a rzeczywistość*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 38 (2/2014).
- Nilsson A., 2004, *Income inequality and crime: The case of Sweden*, Working Paper 6, Institute for Labour Market Policy Evaluation.
- Panek T., 2011, *Ubóstwo, wykluczenie społeczne i nierówności: teoria i praktyka pomiaru*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa.
- Parts A., 2013, *The dynamics and determinants of social capital in the European Union and Neighbouring Countries*, WP5/01 Search Working Paper.
- Putnam R. D., 1995a, *Demokracja w działaniu społecznym*, Instytut Wydawniczy „Znak”, Kraków.
- Putnam R. D., 1995b, *Turning in, turning out: the strange disappearance of social capital in America*, "Political Science and Politics", December.
- Putnam R. D., 2008, *Samotna gra w kregle. Upadek i odrodzenie wspólnot lokalnych w Stanach Zjednoczonych*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa.
- Rothstein B., Uslaner E. M., 2005, *All for all: Equality, corruption, and social trust*, "World Politics", no. 58 (1).
- Simic M., 2012, *A critical reading of The Spirit Level: why equality is better for everyone*, R. Wilkinson and K. Pickett, CERES Department, January.
- Snowdon Ch., 2010, *The spirit Level Delusion*, Little Dice.
- Steijn S., Lancee B., 2011, *Does income inequality negatively affect general trust?*, Gini Discussion Paper, no. 20, November.
- Sztaudynger J.J., 2005, *Wzrost gospodarczy a kapitał społeczny, prywatyzacja i inflacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Sztaudynger J.J., Sztaudynger M., 2010, *Analiza ekonometryczna wpływu dochodów per capita na przestępczość w Polsce*, „Wiadomości Statystyczne”, nr 4.
- Sztompka P., 2007, *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Instytut Wydawniczy „Znak”, Kraków.
- Tesei A., 2011, *Racial Fragmentation, Income Inequality and Social Capital Formation: New Evidence from the US*, "Job Market Paper", no. 11 (November).
- Twenge J.M., Campbell W.K., Carter N.T., 2014, *Declines in Trust in Others and Confidence in Institutions Among American Adults and Late Adolescents, 1972–2012*, "Psychological Science", 1–12, DOI: 10.1177/0956797614545133.
- Uslaner E.M., Brown M., 2003, *Inequality, trust, and civic engagement*, "American Politics Research", vol. 31, no. X, Month 2003, DOI: 10.1177/1532673X04271903.
- Understanding and Measuring of Social Capital. A Multidisciplinary Tool for Practitioners*, 2002, Grootaert Ch., van Bastelaer T. (eds.), The World Bank, Washington, D.C.

- UNU/WIDER *World Income Inequality Database*, <https://www.wider.unu.edu/download/wiid-v30b> (data wejścia: 14.12.2015).
- Wilkinson R., Pickett K., 2011, *Duch równości: tam gdzie panuje równość, wszystkim żyje się lepiej*, Wydawnictwo Czarna Owca, Warszawa.
- World Values Survey*, <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSONline.jsp> (data wejścia: 20.12.2015).
- Woźniak M.G., 2005, *Wzrost czy nierówności w polityce gospodarczej. Wnioski dla Polski z teorii ekonomii*, [w:] *Funkcjonowanie gospodarki polskiej w warunkach integracji i globalizacji*, D. Kopycińska (red.), Wydawnictwo Naukowe Katedry Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Zak P.J., Knack S., 2001, *Trust and growth*, "The Economic Journal", no. 111, April.