

**Barbara Sadowska, Katarzyna Marek, Weronika Jóźwiak,
Inga Urbaniak, Robert Kudłak**

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu

Wydział Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Gospodarki Przestrzennej

BS: barsad2@st.amu.edu.pl

KM: katmar28@st.amu.edu.pl

WJ: werjoz6@st.amu.edu.pl

IU: ingurb@st.amu.edu.pl

RK: rkudlak@amu.edu.pl,  <https://orcid.org/0000-0002-2898-5089>

Kapitał społeczny w perspektywie geograficznej – przegląd wybranych zagadnień badawczych

Zarys treści: Choć początkowo koncepcja kapitału społecznego była rozwijana przede wszystkim na gruncie socjologii, stopniowo zainteresowanie nią pojawiło się wśród innych dyscyplin, w tym geografii. Z punktu widzenia geografii istotny jest nie tyle sam fakt istnienia tego kapitału, ile raczej to, gdzie on powstaje, jak jest przestrzennie zróżnicowany oraz czy za pomocą kapitału społecznego można wyjaśniać przestrzenne zróżnicowanie innych zjawisk i procesów społecznych, takich jak rozwój gospodarczy. Celem niniejszego artykułu jest przegląd wybranej problematyki badawczej dotyczącej kapitału społecznego w perspektywie geograficznej oraz dyskusja nad nią. Uwaga autorów skupiona jest przede wszystkim na zagadnieniach przestrzennego zróżnicowania kapitału społecznego oraz przyczyn tego zróżnicowania, wpływu kapitału społecznego na rozwój gospodarczy oraz mechanizmów tego wpływu, a także znaczenia kapitału tego typu dla międzynarodowej wymiany gospodarczej.

Słowa kluczowe: kapitał społeczny, badania geograficzne, zróżnicowanie przestrzenne, rozwój gospodarczy, handel międzynarodowy

Wprowadzenie

Kapitał społeczny od lat stanowi przedmiot intensywnych badań naukowych. W najogólniejszym ujęciu odnosi się on do zasobów zakorzenionych w relacjach społecznych, zaufaniu, normach wzajemności oraz sieciach powiązań między jednostkami i grupami społecznymi, które mogą być wykorzystywane do osiągnięcia wspólnych celów (Bourdieu 1985, Coleman 1988, Putnam 1993). Koncepcja

ta zyskała szczególne znaczenie w kontekście analiz rozwoju społeczno-gospodarczego (Rutten, Gelissen 2010), funkcjonowania instytucji demokratycznych (Putnam 2008), jakości usług publicznych i skuteczności polityk społecznych (Villalonga-Olives, Kawachi 2017, Mishra 2020) czy też wpływu na kulturę organizacyjną i efekty działalności organizacji (Felício i in. 2014). Choć narodziła się i była rozwijana przede wszystkim wśród socjologów, stopniowo znalazła zwolenników także w innych dyscyplinach, w tym w naukach politycznych, ekonomii, naukach o zarządzaniu oraz geografii.

Podobnie jak w przypadku wielu innych koncepcji teoretycznych, mających swoje źródło w ekonomii lub socjologii, również twórcy i badacze idei kapitału społecznego ujmowali to zjawisko w sposób aprzestrzenny, co stało się asumptem do podjęcia badań geograficznych w tym zakresie. Z perspektywy geografii istotne jest nie tylko czy kapitał społeczny istnieje, ale *gdzie* się on tworzy, jak jest rozmieszczony oraz w jaki sposób czynniki przestrzenne – takie jak odległość, granice terytorialne czy fizyczne i społeczne cechy miejsca – wpływają na jego formowanie się i efektywność. Jak zauważają Mohan i Mohan (2002), kapitał społeczny musi być „umieszczony” (*placed*), ponieważ jego funkcjonowanie zależy od lokalnych kontekstów i relacji zakorzenionych w konkretnych przestrzeniach. Podjęcie przez geografów badań nad kapitałem społecznym wynikało także z potrzeby lepszego zrozumienia przestrzennych uwarunkowań procesów społeczno-gospodarczych, w tym roli relacji międzyludzkich, norm zaufania i struktur sieciowych w rozwoju lokalnym i regionalnym. Przykładowo badania nad terytorialnym zakorzeniem kapitału społecznego pokazały, że różnice w poziomie zaufania i współpracy mogą wpływać na zdolność regionów do adaptacji i innowacji (Putnam 1993, Paasi 2003). Jones (2014) podkreśla, że geograficzne ujęcie kapitału społecznego pozwala zrozumieć, dlaczego niektóre miejsca lepiej wykorzystują zasoby społeczne w procesach rozwoju, podczas gdy inne – pozbawione takich sieci – pozostają w stagnacji. Geografia kapitału społecznego pozwala zatem lepiej uchwycić, w jaki sposób lokalne i regionalne układy przestrzenne, odległość fizyczna oraz bariery sztuczne i naturalne występujące w przestrzeni, wpływają na powstawanie i zróżnicowanie tego typu kapitału oraz jego oddziaływanie na inne procesy i zjawiska społeczne.

Celem artykułu jest przegląd wybranej problematyki badawczej dotyczącej kapitału społecznego w perspektywie geograficznej oraz dyskusja nad nią. Mimo że wyczerpujący przegląd publikacji z zakresu geografii społeczno-ekonomicznej podejmujących zagadnienie kapitału społecznego wykracza poza cel prezentowanego artykułu, przywołane prace ukazują różnorodność zagadnień badawczych oraz ujawniają duże znaczenie kapitału społecznego jako zjawiska determinującego wiele innych procesów społecznych i gospodarczych. Istniejące publikacje wskazują m.in. przyczyny przestrzennego zróżnicowania kapitału społecznego oraz znaczenie elementów przestrzeni (takich jak odległość, bariery przyrodnicze i administracyjne) dla kształtowania się relacji społecznych, wpływ kapitału społecznego na poziom rozwoju gospodarczego, a także znaczenie tego kapitału jako swego rodzaju ukrytej infrastruktury oddziałującej na międzynarodową wymianę handlową.

Struktura niniejszej pracy jest następująca: w pierwszej części uwaga poświęcona jest różnym podejściom do definiowania i pomiaru kapitału społecznego. Następnie przywołane są wybrane argumenty i wnioski płynące z dotychczasowych badań o charakterze geograficznym, które z jednej strony wskazują na przestrzenne zróżnicowanie kapitału społecznego i przyczyny tego zróżnicowania, a z drugiej proponują nowe, interesujące podejście do wyjaśniania zjawisk i procesów tradycyjnie badanych przez geografów, takich jak zróżnicowanie poziomu rozwoju gospodarczego. Artykuł kończy podsumowanie oraz propozycje dalszych badań dotyczących kapitału społecznego.

Koncepcja kapitału społecznego oraz sposoby jego pomiaru

Kapitał społeczny stanowi jedno z kluczowych pojęć współczesnych nauk społecznych, mających długą i zróżnicowaną tradycję badawczą. Jego geneza i rozwój koncepcyjny zakorzenione są w dorobku wielu dyscyplin, takich jak socjologia, politologia, ekonomia, a także antropologia i psychologia społeczna. Pojęcie to odwołuje się do norm zaufania, sieci społecznych oraz wzajemności, które umożliwiają jednostkom i grupom bardziej efektywne współdziałanie w ramach wspólnot lokalnych i społeczeństw obywatelskich (Mączyńska 2023). Sztompka (2016, s. 285) pisze, że kapitał społeczny można zdefiniować jako „sieć indywidualnych relacji lub relacji przenikających zbiorowość jako szczególny zasób osobisty lub grupowy, który jest wymienny na inne cenione przez ludzi dobra czy usługi, przynosząc korzyści w różnych dziedzinach, a swojemu posiadaczowi dając dodatkowe szanse bogacenia się i poszerzania relacji, a więc zyskiwania jeszcze większych korzyści w przyszłości”. Wielowymiarowy charakter tego pojęcia sprawia, że kapitał społeczny bywa analizowany zarówno z perspektywy mikrospołecznej – np. w kontekście relacji rodzinnych i sąsiedzkich – jak i makrospołecznej, obejmującej struktury instytucjonalne oraz dynamikę życia publicznego. Bogactwo podejść do badania kapitału społecznego z jednej strony odzwierciedla znaczenie, które naukowcy przypisują więziom międzyludzkim w wyjaśnianiu różnego rodzaju zjawisk społecznych i gospodarczych, a z drugiej strony, ta różnorodność podejść jest jednocześnie źródłem wątpliwości i niejednoznaczności definiowania i pomiaru tego rodzaju kapitału.

Różnice dotyczące rozumienia kapitału społecznego znaleźć można już w klasycznych pracach Bourdieu (1985), Coleman (1988) oraz Putnama (2008), którzy uznawani są za ojców tej koncepcji. Według Bordieu (1985) kapitał społeczny to „zbiór rzeczywistych i potencjalnych zasobów, jakie związane są z posiadaniem trwałej sieci mniej lub bardziej zinstytucjonalizowanych związków wspartych na wzajemnej znajomości i uznaniu – lub inaczej mówiąc z członkostwem w grupie – która dostarcza każdemu ze swych członków wsparcia w postaci kapitału posiadanego przez kolektyw, wiarygodności, która daje im dostęp do kredytu w najszerszym sensie tego słowa”. Bordieu podkreślał zatem rolę kapitału

społecznego jako zasobu, który posiada jednostka i który może wykorzystywać do realizacji swoich interesów.

Inne podejście prezentował jeden z wiodących socjologów zajmujących się kapitałem społecznym – James Coleman. W jego ujęciu kapitał społeczny to „zestaw zasobów obecnych w strukturze relacji społecznych, które jednostki mogą wykorzystywać do osiągnięcia swoich celów” (Coleman 1988). W przeciwieństwie do Bordieu nie uważał on tego kapitału za własność jednostki, ale zwracał uwagę na jego funkcjonalny i strukturalny charakter. Innymi słowy, zdaniem Colemana kapitał społeczny nie istnieje samodzielnie, ale jest zakorzeniony w relacjach społecznych i ma wartość tylko wtedy, gdy jest wykorzystywany. Przykładowo badacz ten zwracał uwagę na to, że kapitał społeczny w postaci więzi rodzinnych, relacji między rodzicami dzieci szkolnych oraz rodzicami i nauczycielami, a także struktury społeczne wspierające edukację, mogą wzmacniać rozwój kapitału ludzkiego (czyli wykształcenia i wiedzy). Z kolei Putnam (2008) podkreślał makrospołeczne i obywatelskie znaczenie kapitału społecznego. Jego zdaniem, elementy tego kapitału, takie jak zaufanie społeczne, normy wzajemności oraz kontakty społeczne, obniżają koszty współpracy oraz wzmacniają solidarność i zaangażowanie obywatelskie, a tym samym są podstawą demokracji i społeczeństwa obywatelskiego.

Pomimo dość długiej tradycji oraz ugruntowanej pozycji w naukach społecznych, pomiar kapitału społecznego pozostaje obciążony wieloma wątpliwościami. W przeciwieństwie do innych rodzajów kapitału (na przykład finansowego lub ludzkiego), które można przedstawić za pomocą prostych wskaźników ilościowych, takich jak dochód lub poziom wykształcenia, kapitał społeczny odwołuje się do cech lub zjawisk, które są trudniej uchwytne i mierzalne. Arrow (2000) określił wręcz mierzenie kapitału społecznego słowami *snare and delusion* (czyli „pułapka i iluzja”). Jego zdaniem stosowanie terminu „kapitał społeczny” oraz porównywanie go do innych rodzajów kapitału może prowadzić do złudnego przekonania, że relacje społeczne można mierzyć jak na przykład kapitał finansowy, choć faktycznie jest to pojęcie dużo bardziej złożone i trudno uchwytne.

Dotychczasowe próby pomiaru kapitału społecznego koncentrują się najczęściej wokół trzech jego aspektów: 1) zaufania, 2) sieci społecznych oraz 3) postaw i zaangażowania o charakterze społecznym i publicznym (*civism*) (van Oorschot i in. 2006). Jednym z najbardziej powszechnych sposobów pomiaru kapitału społecznego jest próba uchwycenia uogólnionego i wzajemnego zaufania między ludźmi (Węziak-Białowolska 2010, Sierocińska 2011, Łopaciuk-Gonczaryk 2012). Ten sposób pomiaru polega na przeprowadzeniu badań ankietowych, w których zadano pytanie o zaufanie między ludźmi (np. czy ludziom można zaufać, jak bardzo ostrożnym należy być w kontaktach z innymi ludźmi). Innym sposobem określenia poziomu zaufania jest eksperyment ekonomiczny (Markowska-Przybyła, Ramsey 2017). Polega na celowym zaprojektowaniu sytuacji (eksperymentu), aby mierzyć zaufanie, normy współpracy, altruizm i uczciwość w praktyce – przez obserwację, jak ludzie zachowują się w określonych sytuacjach decyzyjnych, które odzwierciedlają relacje społeczne i mechanizmy zaufania.

Innym aspektem kapitału społecznego, który podlega pomiarom są sieci społeczne. Relacje społeczne tworzą strukturę, która może sprzyjać lub ograniczać

współpracę, zaufanie, dostęp do informacji i wsparcie społeczne. Badacze analizują sieci społeczne poprzez analizę relacji między jednostkami, grupami lub instytucjami. Wykorzystując dane pochodzące z badań ankietowych, obserwacji lub analizy dokumentów, badacze stosują metody analizy sieci społecznych (Social Network Analysis – SNA) do mapowania, opisu i analizy struktury relacji między aktorami społecznymi (osobami, organizacjami, instytucjami). Jednymi z najważniejszych właściwości sieci społecznych, które mierzą kapitał społeczny, są m.in. gęstość sieci, centralność, stopień spójności i długość ścieżek (Sabatini 2009, Ter Wal, Boschma 2009, Agampodi i in. 2015).

Wreszcie badacze analizują także skłonność ludzi do zaangażowania w życie społeczne i publiczne, gotowość do współpracy, zaufanie do instytucji oraz przestrzeganie norm wspólnotowych (*civism*) (van Oorschot i in. 2006). W literaturze przedmiotu akcentuje się, że wysoki poziom *civism* przekłada się na większe zaufanie do instytucji, wyższą frekwencję wyborczą oraz intensywniejsze uczestnictwo obywatelskie, co w dłuższej perspektywie sprzyja reprodukcji zaufania i współpracy w obrębie wspólnoty (OECD 2011, Rothstein, Stolle 2008). Metody operacjonalizacji postaw i zaangażowania społecznego i obywatelskiego obejmują m.in. wskaźniki frekwencji wyborczej, deklaratywne postawy wobec przestrzegania prawa oraz zaangażowanie w wolontariat (Glaeser i in. 2000). Coraz częściej uwzględnia się także dane z badań panelowych i ankietowych, takich jak European Social Survey czy World Values Survey, które oferują zestandaryzowane pytania dotyczące zaufania, uczciwości i zaangażowania społecznego. W związku z tym *civism* stanowi nie tylko wskaźnik stanu relacji społecznych, lecz także narzędzie do monitorowania jakości demokracji i instytucji publicznych w wymiarze lokalnym i makrospołecznym.

Geograficzne aspekty badań nad kapitałem społecznym

Przestrzenne zróżnicowanie kapitału społecznego

Wpływ odległości geograficznej na intensywność relacji społecznych bywa nieoczywisty. Wśród badaczy przeważa pogląd, że fizyczna bliskość zwiększa możliwość spontanicznych kontaktów, przez co sprzyja częstszym interakcjom i tworzeniu silniejszych więzi społecznych (Mok i in. 2010, Daraganova i in. 2012). Społeczności lokalne – osadzone w konkretnej przestrzeni, o gęstych i często wielowymiarowych relacjach – wydają się naturalnym środowiskiem dla rozwoju kapitału społecznego, szczególnie tego wiążącego (Foster i in. 2017). Jednocześnie jednak rozwój mobilności, technologii i zróżnicowanych form uczestnictwa w życiu społecznym, zawodowym lub gospodarczym sprawia, że wiele osób funkcjonuje dziś w społecznościach rozproszonych – powiązanych bardziej przez wspólne praktyki, wartości czy cele niż przez fizyczną bliskość. W takich przypadkach duża odległość geograficzna nie stanowi przeszkody w nawiązywaniu relacji społecznych, a niekiedy wręcz sprzyja ich rozwojowi – zwłaszcza gdy uczestnictwo w organizacjach czy wspólnotach wynika z przemyslanego i świadomego

zaangażowania. Co więcej, istnieją paradoksalne sytuacje, w których bliskość geograficzna nie prowadzi do rzeczywistej interakcji – np. w dużych osiedlach miejskich, gdzie sąsiedzi żyją obok siebie, ale nie budują relacji społecznych (Foster i in. 2017). W efekcie relacja między odległością a kapitałem społecznym nie jest liniowa – intensywne interakcje mogą zachodzić mimo dużego dystansu, o ile istnieją motywacje, infrastruktura czy instytucje, które zmniejszają opór wynikający z odległości.

Barierzy przestrzenne (np. przyrodnicze) i granice administracyjne odgrywają istotną rolę w kształtowaniu relacji społecznych, wpływając zarówno na strukturę, jak i intensywność tych relacji. Organizacja przestrzeni, poprzez wyznaczanie jednostek administracyjnych oraz hierarchicznych poziomów przestrzennych, sprzyja tworzeniu silnych więzi wewnątrz wspólnot lokalnych, wzmacniając kapitał społeczny o charakterze wiążącym (van Oorschot i in. 2006). Jednocześnie granice mogą utrudniać rozwój relacji pomostowych, ograniczając przepływ informacji, norm i wzorców współpracy między osobami żyjącymi po przeciwnych stronach tej granicy (Putnam 2008, Westlund i in. 2010b). W tym kontekście zwrócono uwagę także na to, że istotnym czynnikiem różnicującym możliwości budowy kapitału społecznego jest stopień urbanizacji przestrzeni. Jak zauważają Westlund i in. (2010b), bariera miejsko-wiejska (*urban-rural*) wpływa na charakter i strukturę relacji społecznych: obszary wiejskie sprzyjają tworzeniu silnych, trwałych więzi opartych na bliskich relacjach rodzinnych i sąsiedzkich, typowych dla kapitału społecznego wiążącego. W takich warunkach relacje są głębokie, ale często zamknięte wewnętrznie, co utrudnia nawiązywanie kontaktów z osobami spoza najbliższego kręgu (Foster i in. 2017). Z kolei przestrzeń miejska, dzięki większemu zróżnicowaniu społecznemu i intensywnemu przepływowi ludności, promuje budowanie bardziej rozproszonych więzi, charakterystycznych dla kapitału społecznego pomostowego, co odpowiada opisanym przez Granovettera (1973), „słabym więziom”, które – mimo mniejszej intensywności – odgrywają kluczową rolę w cyrkulacji informacji i łączeniu odmiennych środowisk społecznych. Wysoki poziom urbanizacji sprzyja więc dostępowi do szerokich sieci społecznych, ale może również prowadzić do mniejszego zakorzenienia i osłabienia lokalnej spójności. W rezultacie typ przestrzeni – wiejskiej lub miejskiej – w istotny sposób kształtuje zarówno formę, jak i funkcje kapitału społecznego. Należy jednak podkreślić, że granice przestrzenne, choć tworzą bariery, nie eliminują całkowicie możliwości budowy relacji społecznych. Wręcz przeciwnie, w warunkach zwiększonej mobilności społecznej i rozwoju technologii komunikacyjnych możliwe jest skuteczne przekraczanie barier terytorialnych. Relacje społeczne często rozwijają się ponad granicami, a inicjatywy współpracy międzyregionalnej czy sieci zawodowe świadczą o zdolności jednostek i grup do budowania kapitału pomostowego mimo istniejących granic administracyjnych czy naturalnych (Granovetter 1973, Westlund i in. 2010b).

Badania porównawcze wskazują, że kapitał społeczny nie rozkłada się równomiernie w przestrzeni, lecz wykazuje zróżnicowanie między krajami i regionami (Bjørnskov 2006, van Oorschot i in. 2006, Kaasa, Parts 2008). Różnice te obejmują zarówno poziom zaufania społecznego i intensywność uczestnictwa

obywatelskiego, jak i charakter dominujących relacji – od otwartych, sprzyjających współpracy międzygrupowej, po zamknięte i skoncentrowane wokół sieci rodzinnych czy sąsiedzkich. W zależności od uwarunkowań społeczno-instytucjonalnych różne typy kapitału społecznego uzyskują w konkretnych miejscach przewagę. Przykładowo istniejące badania wskazują, że w krajach skandynawskich kapitał społeczny częściej przybiera formy pomostowe – powiązane z wysokim poziomem zaufania do instytucji oraz rozwiniętą infrastrukturą społeczeństwa obywatelskiego, rozumianą jako gęsta sieć organizacji pozarządowych i aktywności zbiorowej (van Oorschot i in. 2006), a także z normami współpracy opartymi na otwartości międzygrupowej i uogólnionym zaufaniu (Kaasa, Parts 2008). Odmienny wzorec obserwuje się natomiast w Europie Południowej oraz w państwach postkomunistycznych, gdzie przeważają więzi wewnątrzgrupowe, charakterystyczne dla kapitału wiążącego, a relatywnie niski poziom zaufania ogólnego ogranicza potencjał współpracy międzygrupowej (Paldam, Svendsen 2000, van Oorschot i in. 2006). Zróżnicowanie to ma charakter trwały i odzwierciedla się w głęboko zakorzenionych tradycjach kulturowych, strukturach instytucjonalnych oraz doświadczeniach historycznych.

W literaturze przedmiotu wymienia się kilka kluczowych przyczyn tych różnic. Po pierwsze, kształtowanie kapitału społecznego pozostaje silnie związane z jakością instytucji politycznych – stabilne, przejrzyste i responsywne instytucje sprzyjają rozwojowi zaufania i zaangażowania obywatelskiego (Bjørnskov 2006). Po drugie, istotną rolę odgrywają czynniki kulturowe, takie jak dominujący typ religii, poziom indywidualizmu czy wzorce socjalizacji międzypokoleniowej, które wpływają na to, czy relacje społeczne mają charakter zamknięty czy otwarty (Kaasa, Parts 2008). Przykładowo społeczeństwa, w których przeważającym nurtem religijnym był protestantyzm (np. kraje skandynawskie), cechuje wyższy poziom zaufania ogólnego oraz większy nacisk na autonomię jednostki i odpowiedzialność obywatelską. Z kolei społeczeństwa katolickie i prawosławne, dominujące w Europie Południowej i Wschodniej, opierają się częściej na silnych więzach rodzinnych i wspólnotowych, co sprzyja kapitałowi społecznemu typu wiążącego, ale może ograniczać zaufanie do osób spoza najbliższego otoczenia. Wreszcie w przypadku Europy Środkowo-Wschodniej wskazuje się na długofalowe skutki reżimów autorytarnych, które osłabiły ogólne zaufanie, zredukowały niezależność organizacji społecznych i utrwaliły dystans obywateli wobec państwa (Paldam, Svendsen 2000, van Oorschot i in. 2006).

Warto przy tym zauważyć, że zróżnicowanie kapitału społecznego nie ogranicza się jedynie do podziału Północ–Południe czy Wschód–Zachód. Analizy regionalne wskazują na istnienie bardziej złożonych układów, w których komponenty kapitału społecznego (takie jak zaufanie interpersonalne, aktywność obywatelska czy siła więzi nieformalnych) tworzą zróżnicowane konfiguracje w zależności od poziomu analizy i cech, takich jak poziom urbanizacji, struktura zatrudnienia czy historia instytucji wspólnotowych (van Oorschot i in. 2006, Kaasa, Parts 2008). Wysoki poziom jednego z wymiarów kapitału społecznego nie musi oznaczać równie wysokiego poziomu pozostałych. W niektórych regionach Europy Środkowo-Wschodniej występuje względnie silna integracja społeczna na poziomie

wspólnot lokalnych, lecz jednocześnie niski poziom zaufania uogólnionego i ograniczone uczestnictwo obywatelskie (Kaasa, Parts 2008). Z kolei w regionach Europy Północnej można zaobserwować odwrotną konfigurację – wysokie zaufanie społeczne i rozwinięte społeczeństwo obywatelskie przy słabszych, mniej opartych na strukturze rodzinnej więziach nieformalnych (van Oorschot i in. 2006).

Również polscy badacze podejmują próby badania zróżnicowania kapitału społecznego, jednak wyniki tych badań pozostają niejednoznaczne, a rozkład i poziom kapitału społecznego nie przybiera prostego, dychotomicznego układu. Raczej należy stwierdzić, że odnotowany poziom tego kapitału zależy od przyjętych definicji i wskaźników pomiaru. Analizy regionalne na ogół wskazują na relatywnie wyższy poziom kapitału społecznego w południowo-wschodniej części kraju (zwłaszcza w Małopolsce i na Podkarpaciu) oraz w pasie od Wielkopolski po Pomorze, natomiast niższy w centralnych i północno-wschodnich częściach kraju (Janc 2009, Działek 2014). Jednakże te przestrzenne wzorce występowania kapitału społecznego są trudne do jednoznacznej interpretacji, która zależy m.in. od tego, jaki aspekt kapitału społecznego jest analizowany – zaufanie, zaangażowanie obywatelskie, aktywność instytucjonalna lub gęstość sieci organizacyjnych (Bednarek-Szczepańska 2013). Regiony o silnych więziach wspólnotowych – południe i wschód Polski – często uzyskują wysokie wyniki w zakresie kapitału wiążącego (*bonding*), ale relatywnie słabsze w wymiarze instytucjonalnym i pomostowym (*bridging*), podczas gdy obszary o bardziej zróżnicowanych strukturach społecznych – typowe dla zachodniej części kraju – wykazują większą otwartość sieciową i potencjał współpracy międzysektorowej (Działek 2014). W związku z tym trudno jednoznacznie wykazać związek kapitału społecznego z rozwojem gospodarczym tych regionów. Tym bardziej że wpływ na ten rozwój mają inne czynniki, takie jak występowanie zasobów naturalnych, struktura gospodarki czy położenie w sieci osadniczej i transportowej.

Wpływ kapitału społecznego na rozwój gospodarczy

Badacze próbują również wykorzystywać koncepcję kapitału społecznego do wyjaśnienia przestrzennego zróżnicowania poziomu rozwoju gospodarczego. Jednak pomimo dużego zainteresowania tym zagadnieniem, związek kapitału społecznego z rozwojem gospodarczym pozostaje niejednoznaczny. Z jednej strony, wielu autorów potwierdza istnienie takiego związku i wymienia kapitał społeczny jako jeden z czynników sukcesu gospodarczego (Iyer i in. 2005, Rutten, Gelissen 2010, Westlund, Adam 2010a, Działek 2011a, b, Suseno i in. 2018). Wpływ kapitału społecznego jest w takich przypadkach ilustrowany, na przykład, zmianą poziomu zamożności i dochodów ludności (Janc 2009) lub PKB *per capita* (Roth 2007, Ciommi i in. 2021). Z drugiej strony, znane są prace badawcze stwierdzające negatywne oddziaływanie kapitału społecznego na rozwój gospodarczy (Del Río 2005, Miguel i in. 2005) bądź wykazujące brak związku (Knack 2003, Działek 2014). Pewna grupa autorów zwraca również uwagę, że choć kapitał społeczny może mieć wpływ na rozwój gospodarczy, to jednak jego znaczenie jest stosunkowo niewielkie w porównaniu z kapitałem finansowym lub ludzkim.

Skąd takie rozbieżności w uzyskiwanych wynikach? Jedną z przyczyn wskazywaną w literaturze jest dobór próby badawczej oraz poziomu przestrzennego analizy (Westlund, Adam 2010a). Istniejące badania skupiają się na pojedynczych przedsiębiorstwach, regionach i państwach lub większych populacjach tych jednostek, co wpływa na dobór zmiennych oraz metody analizy, a w konsekwencji na porównywalność uzyskiwanych wyników. Dodatkowo konfrontowanie zmiennych opisujących kapitał społeczny w różnych miejscach (regionach, państwach) często wymaga generalizacji danych z uwagi na ogromne różnice instytucjonalne, społeczne i kulturowe między tymi miejscami. To z kolei prowadzi do utraty części informacji oraz może uniemożliwiać ujawnienie mechanizmów wpływu kapitału społecznego na rozwój gospodarczy. Kolejną przyczyną niejednoznaczności związku między kapitałem społecznym a rozwojem gospodarczym jest współwystępowanie i wpływ innych rodzajów kapitału (m.in. finansowego i ludzkiego).

Niejednoznaczność wyników prac naukowych dotyczących związku między kapitałem społecznym a rozwojem gospodarczym może również być rezultatem tego, że badacze analizują różne rodzaje tego kapitału (np. kapitał społeczny wiążący lub pomostowy) (Sierocińska 2011). Przykładowo kapitał pomostowy ułatwia powstawanie nowych sieci społecznych poprzez otwartość na nowe środowiska (Sierocińska 2011, Działek 2014), co może być źródłem dostępu do unikatowych informacji lub kontaktów społecznych. Dzięki temu powiększa się grono osób, z którymi można podjąć długotrwałą współpracę bądź uzyskać jednorazowe, obustronne korzyści. Z tego powodu ten rodzaj kapitału społecznego jest postrzegany jako kluczowy, jeśli chodzi o zawieranie transakcji i rozwój gospodarczy. Inne znaczenie ma kapitał wiążący (Sierocińska 2011, Działek 2014). Charakteryzuje się on domykaniem istniejących, homogenicznych społeczności, opartych na silnych więziach i dużym zaufaniu, co występuje m.in. w przypadku rodziny czy długoletniej przyjaźni. Z jednej strony ten kapitał może być źródłem wzajemnej pomocy wewnątrz danej grupy lub społeczności, ale z drugiej strony wiąże się z ograniczoną współpracą z osobami z zewnątrz (Sabatini 2008). Z tego powodu ten rodzaj kapitału społecznego zwykle postrzega się jako niekorzystny z punktu widzenia współpracy handlowej, i szerzej, rozwoju gospodarczego.

W literaturze przedmiotu wskazuje się, że oddziaływanie kapitału społecznego na poziom rozwoju gospodarczego ma charakter pośredni, tzn. wpływa on lub pobudza inne procesy, które w dalszej kolejności przyczyniają się do rozwoju gospodarczego (Rutten, Gelissen 2010, Westlund, Adam 2010a). Istniejące prace naukowe wskazują, że oddziaływanie kapitału społecznego odbywa się m.in. przez: 1) zwiększanie przepływu informacji, 2) wzrost kreatywności i innowacyjności oraz 3) obniżanie kosztów transakcyjnych. W ramach pierwszego z przywołanych wątków badawczych geografowie wskazują, że silne więzi międzyludzkie ułatwiają zdobywanie wiedzy i przekazywanie jej między członkami relacji (Suseno i in. 2018). Taki wzmożony przepływ informacji, szczególnie tych cennych z punktu widzenia ekonomicznego, jest czynnikiem ułatwiającym szybkie podejmowanie decyzji (Iyer i in. 2005) oraz ułatwianie współpracy w celu poprawiania warunków życia (Suseno i in. 2018). Kapitał społeczny może również oddziaływać na rozwój gospodarczy poprzez stymulowanie kreatywności

i innowacyjności (Rutten, Gelissen 2010, Westlund, Adam 2010a, Suseno i in. 2018). Silne i gęste relacje społeczne zwiększają dostęp do różnego rodzaju informacji czy zasobów (o czym wspomniano powyżej) oraz pobudzają współpracę i wspólne uczenie się. Wyniki badań w tym zakresie wskazują na istnienie zależności między kapitałem społecznym a kreatywnością i innowacyjnością, co jest szczególnie widoczne w krajach wysoko rozwiniętych (np. Korei Południowej, Izraelu, Norwegii i Szwajcarii) (Suseno i in. 2018).

Wreszcie kapitał społeczny odgrywa istotną rolę w rozwoju gospodarczym, między innymi poprzez mechanizm obniżania kosztów transakcyjnych. Wysoki poziom zaufania społecznego, normy wzajemności oraz silne więzi społeczne sprzyjają redukcji niepewności i zmniejszają potrzebę kosztownej kontroli, egzekwowania kontraktów czy zabezpieczeń formalnych. Jak podkreśla Putnam (1993), sieci społeczne i zaufanie ułatwiają koordynację działań, co przekłada się na większą efektywność gospodarczą. Z kolei w ujęciu geograficznym Storper (1997) wskazuje, że „nieformalna infrastruktura” społeczna w regionach – obejmująca lokalne normy, zaufanie i wspólnotę praktyk – stanowi istotny czynnik przewagi konkurencyjnej, ułatwiając wymianę informacji i ograniczając asymetrię wiedzy. Maskell (2000) podkreśla, że w regionach o rozwiniętym kapitale społecznym obserwuje się większą zdolność firm do współpracy oraz szybsze rozprzestrzenianie się innowacji, co również redukuje koszty poszukiwania partnerów biznesowych oraz negocjacji. Tym samym kapitał społeczny działa jako substytut formalnych instytucji regulacyjnych i sprzyja efektywniejszym interakcjom ekonomicznym, co w dłuższej perspektywie przyczynia się do wzrostu gospodarczego regionów i państw.

Kapitał społeczny a handel międzynarodowy

Geograficzny wymiar kapitału społecznego ujawniają także badania dotyczące jego wpływu na handel międzynarodowy. Wśród tych prac wyróżnić można te wskazujące na znaczenie powiązań społecznych jako niematerialnej infrastruktury wspierającej przepływy towarów i usług. Relacje społeczne przekładają się na intensywność i jakość kontaktów handlowych, ułatwiając wymianę transgraniczną w sposób, którego nie wyjaśniają tradycyjne modele oparte na odległości geograficznej czy wspólnych cechach kulturowych (Rauch 1999, Combes i in. 2005). Kapitał społeczny pomaga w szczególności obniżyć asymetrię informacji oraz ograniczyć ryzyko transakcyjne, co ma znaczenie zwłaszcza w kontekście braku silnych instytucji egzekwujących umowy i zabezpieczających prawa własności.

Empirycznych dowodów na istnienie zależności między kapitałem społecznym a handlem międzynarodowym dostarczają m.in. Bailey i in. (2020) w badaniu wykorzystującym dane z Facebooka do stworzenia indeksu powiązań społecznych (Social Connectedness Index) między krajami i regionami. Wyniki ich analiz pokazują, że kraje silniej powiązane społecznie cechują się wyższymi poziomami handlu bilateralnego, a efekt ten utrzymuje się nawet po uwzględnieniu czynników takich, jak dystans geograficzny, wspólny język czy historia kolonialna. Co więcej, wpływ kapitału społecznego na handel jest szczególnie widoczny

w przypadku, gdy informacja o jakości towarów jest trudna do zweryfikowania. W takich sytuacjach kupujący bardziej polegają na zaufaniu, rekomendacjach i osobistych kontaktach niż na oficjalnych danych, co sprawia, że relacje społeczne odgrywają kluczową rolę w nawiązywaniu i utrzymywaniu transakcji (Rauch 1999, Bailey i in. 2020). Powiązania społeczne między regionami mogą zatem tłumaczyć zmienność w natężeniu handlu nawet po uwzględnieniu odległości geograficznej, różnic językowych i czynników instytucjonalnych. W świetle istniejących badań istotnym elementem tej ukrytej infrastruktury wymiany handlowej mogą także być migranci, którzy poprzez podtrzymywanie relacji z krajem pochodzenia mogą odgrywać rolę pośredników w transnarodowych sieciach wymiany, zwiększając intensywność handlu między krajem zamieszkania a krajem urodzenia (Agliari i in. 2015). W ten sposób struktury społeczne – zarówno w skali mikro, jak i makro – stają się kluczowym czynnikiem różnicującym przepływy handlowe i tworzącym alternatywną logikę powiązań przestrzennych.

W nurcie badań nad geograficznym wymiarem kapitału społecznego wyróżnić można także badania dotyczące wpływu tego rodzaju kapitału na internacjonalizację firm rodzinnych oraz małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), dla których wyjście na rynki zagraniczne wiąże się z poważnymi barierami, takimi jak ograniczony dostęp do informacji i kapitału, oraz z trudnościami w budowaniu zaufania na tych rynkach. Jak opisują Kontinen i Ojala (2011), to właśnie sieci społeczne – zarówno formalne, jak i nieformalne – umożliwiają MŚP pokonywanie barier wejścia na nowe rynki, oferując dostęp do informacji, lokalnych partnerów i kanałów dystrybucji. Kapitał społeczny staje się zatem według nich zasobem strategicznym, pozwalającym kompensować niedobory kapitału finansowego czy technologicznego.

Relacje interpersonalne, oparte na zaufaniu i wzajemności, pełnią szczególnie istotną funkcję w kontekście pierwszych prób ekspansji zagranicznej, kiedy niepewność i ryzyko są największe. W takich przypadkach decyzje eksportowe są często inicjowane i realizowane nie na podstawie formalnych analiz rynku, lecz za pośrednictwem kontaktów osobistych – np. rekomendacji znajomych, informacji od wcześniejszych partnerów handlowych. Tego rodzaju powiązania nie tylko skracają czas potrzebny na rozpoznanie rynku, ale również ułatwiają dostęp do zaufanych podmiotów lokalnych, co w praktyce redukuje koszty transakcyjne (Granovetter 1985).

Zakończenie

Celem niniejszego artykułu był przegląd oraz dyskusja wybranych zagadnień badawczych dotyczących kapitału społecznego w perspektywie geograficznej. Przywołany wybór prac nie ma ambicji pełnego i wyczerpującego charakteru, ale raczej ukazuje, w jaki sposób zastosowanie koncepcji kapitału społecznego w badaniach geograficznych umożliwiło skuteczniejsze wyjaśnianie takich zjawisk, jak przestrzenne zróżnicowanie rozwoju gospodarczego oraz znaczenie istniejących relacji społecznych dla rozwoju handlu międzynarodowego.

Badania geograficzne wniosły istotny wkład w rozwój studiów nad kapitałem społecznym, poszerzając ich perspektywę o wymiar przestrzenny oraz podkreślając znaczenie miejsca, terytorium i „zakorzenienia” zjawisk społecznych. Geografowie zwrócili uwagę na to, że kapitał społeczny nie jest zjawiskiem uniwersalnym ani jednorodnym, lecz ulega silnemu zróżnicowaniu w zależności od kontekstu lokalnego, struktur terytorialnych oraz czynników przestrzennych, takich jak odległość, dostępność czy granice administracyjne (Mohan, Mohan 2002, Paasi 2003). Dzięki zastosowaniu narzędzi analizy przestrzennej oraz konceptualizacji takich pojęć, jak „ukorzenienie” (*embeddedness*) czy „miejsce” (*place*), geografowie uwidocznili, w jaki sposób lokalne uwarunkowania kształtują poziom zaufania, normy współpracy oraz efektywność sieci społecznych (Jones 2014). Tym samym badania geograficzne przyczyniły się do zrozumienia, dlaczego kapitał społeczny sprzyja rozwojowi niektórych regionów, podczas gdy w innych może nie przynosić oczekiwanych rezultatów lub wręcz wzmacniać mechanizmy wykluczenia. Podejście geograficzne umożliwiło również krytyczne spojrzenie na normatywne założenia teorii kapitału społecznego, wskazując na jego ambiwalentny charakter i zależność od konkretnych konfiguracji przestrzennych i społecznych. Badania geograficzne zwracają ponadto uwagę na rolę relacji społecznych w kształtowaniu międzynarodowej wymiany handlowej, wskazując, że zaufanie, sieci powiązań i wspólne normy mogą obniżyć koszty transakcyjne i ułatwiać przepływ towarów oraz informacji pomiędzy krajami. Kapitał społeczny, zwłaszcza w formie transnarodowych sieci społecznych, sprzyja integracji rynków, wzmacniając nieformalne kanały współpracy i wymiany.

Wydaje się, że wartościowym wkładem geografii do badań nad kapitałem społecznym może stać się wykorzystanie metod GIS. Jak dotąd metody te stosowano m.in. do badania związku między kapitałem społecznym a wybranymi elementami środowiska zabudowanego (Mazumdar i in. 2018), określenia znaczenia więzi społecznych (ich rodzaju i siły) w społecznościach lokalnych dla rozwiązywania następstw katastrof naturalnych (Kyne i in. 2020) lub analizy relacji między kapitałem społecznym oraz stanem zdrowia (Veenstra i in. 2005). Wyniki tych i innych badań wskazują na pewne zalety wynikające z zastosowania metod GIS w badaniach nad kapitałem społecznym: 1) pozwalają łączyć dane społeczne z danymi przestrzennymi i infrastrukturalnymi, 2) umożliwiają powiązanie respondentów z ich lokalizacją oraz cechami środowiska zabudowanego, 3) ułatwiają skuteczną wizualizację i komunikację wyników, oraz 4) pozwalają pracować na różnych skalach przestrzennych – mikro (osiedle, dzielnica), mezo (miasto) i makro (region, kraj). Rzecz jasna nie jest to wyczerpująca lista argumentów przemawiających za zastosowaniem tych metod, ale jednoznacznie wskazują one na znaczenie geografii w badaniu kapitału społecznego.

Przeprowadzony przegląd ujawnia również pewne ważne, ale do tej pory stosunkowo rzadko podejmowane wątki badawcze, mogące stanowić istotny przedmiot badań geografii ekonomicznej. Geografowie ekonomiczni mogą analizować m.in. znaczenie kapitału społecznego w procesach rewitalizacji obszarów zdegradowanych, gdzie silne więzi społeczne mogą sprzyjać mobilizacji zasobów lokalnych oraz wzmacnianiu odporności wspólnot na kryzysy ekonomiczne i społeczne.

Istniejące prace badawcze dotyczące rewitalizacji skupiają się na kwestiach formułowania i wdrażania formalnych polityk i strategii, natomiast nie biorą pod uwagę różnic w zakresie istniejących relacji społecznych, wzajemnego zaufania oraz istnienia pewnych wartości i norm współżycia społecznego, które ułatwiają oddolne działania na rzecz odnowy miast i obszarów wiejskich oraz mogą determinować skuteczność polityk publicznych. Można przykładowo przypuszczać, że tereny po nieistniejących państwowych gospodarstwach rolnych są obciążone niskim kapitałem społecznym, co może wyjaśniać trudności w wyprowadzaniu tych obszarów z sytuacji kryzysowych. Kolejnym potencjalnym kierunkiem badań jest zróżnicowanie kapitału społecznego w ujęciu terytorialnym, zwłaszcza między obszarami wiejskimi a miejskimi lub peryferyjnymi a metropolitalnymi, oraz wpływ tych różnic na nierówności w dostępie do zasobów społecznych i instytucjonalnych. To zagadnienie badawcze wydaje się szczególnie ważne z punktu widzenia prowadzonych polityk publicznych w zakresie np. edukacji lub ochrony zdrowia. Wreszcie warto wskazać na możliwość badania wpływu migracji i mobilności przestrzennej na przekształcenia struktur kapitału społecznego, szczególnie w kontekście napływu nowych grup ludności do społeczności lokalnych i konieczności integracji społeczno-kulturowej. Każdy z tych wątków pozwala nie tylko lepiej zrozumieć mechanizmy przestrzennej dystrybucji kapitału społecznego, ale także może przyczyniać się do bardziej sprawiedliwego i zrównoważonego planowania rozwoju przestrzennego.

Konflikt interesów

Autorzy deklarują brak występowania konfliktu interesów. Oświadczają, że tekst artykułu jest w całości ich dziełem. Podział pracy przy artykule wyglądał następująco:

- konceptualizacja: BS, KM, WJ, IU, RK,
- przegląd literatury: BS, KM, WJ, IU, RK,
- pisanie: BS, KM, WJ, IU, RK.

Literatura / References

- Agampodi T.C., Agampodi S.B., Glozier N., Siribaddana S. 2015. Measurement of social capital in relation to health in low and middle income countries (LMIC): a systematic review. *Social Science & Medicine*, 128: 95–104 (<https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2015.01.005>).
- Agliari E., Barra A., Galluzzi A., Requena-Silvente F., Tantari D. 2015. Insights in Economical Complexity in Spain: the hidden boost of migrants in international tradings (<https://doi.org/10.48550/arXiv.1503.06020>).
- Arrow K.J. 2000. Observations on social capital. *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, 6: 3–5.
- Bailey M., Gupta A., Hillenbrand S., Kuchler T., Richmond R.J., Stroebe J. 2020. International Trade and Social Connectedness. National Bureau of Economic Research Working Paper, 26960 (<https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2020.103418>).
- Bednarek-Szczepańska M. 2013. Zróżnicowanie przestrzenne kapitału społecznego w Polsce – ujęcie przeglądowe. *Przegląd Geograficzny*, 85(4): 537–597.

- Bjørnskov C. 2006. The multiple facets of social capital. *European Journal of Political Economy*, 22(1): 22–40 (<https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2005.05.006>).
- Bourdieu P., Richardson J. 1985. The forms of capital. *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, 241–258. Greenwood, New York.
- Ciommi M., Mariani F., Recchioni M.C., Zallocco R. 2021. The role of social capital in economic performance across European regions. *Rivista Italiana di Economia Demografia e Statistica*, 75: 77–88 (<https://www.rieds-journal.org/rieds/article/view/80>).
- Coleman J.S. 1988. Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94: 95–120 (<https://www.journals.uchicago.edu/doi/abs/10.1086/228943>).
- Combes P.-P., Lafourcade M., Mayer T. 2005. The trade-creating effects of business and social networks: Evidence from France. *Journal of International Economics*, 66(1): 1–29 (<https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2004.07.003>).
- Daraganova G., Pattison P., Koskinen J., Mitchell B., Bill A., Watts M., Baum S. 2012. Networks and geography: Modelling community network structures as the outcome of both spatial and network processes. *Social Networks*, 34(1): 6–17 (<https://doi.org/10.1016/j.socnet.2010.12.001>).
- Del Río J.M. 2005. The Social Capital Effect on Economic Growth. Doctoral dissertation, Ohio State University.
- Działek J. 2011a. Kapitał społeczny jako czynnik rozwoju gospodarczego w skali regionalnej i lokalnej w Polsce. Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- Działek J. 2011b. Kapitał społeczny – ujęcia teoretyczne i praktyka badawcza. *Studia Regionalne i Lokalne*, 12(45): 100–118 (<https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=261154>).
- Działek J. 2014. Is social capital useful for explaining economic development in polish regions? *Geografiska Annaler*, B, 96(2): 177–193 (<https://doi.org/10.1111/geob.12044>).
- Felício J.A., Couto E., Caiado J. 2014. Human capital, social capital and organizational performance. *Management Decision*, 52(2): 350–364 (<https://doi.org/10.1108/MD-04-2013-0260>).
- Foster K.A., Smith R.J., Bell B.A., Shaw T.C. 2017. Testing the importance of geographic distance for social capital resources. *Urban Affairs Review*, 55(1): 231–256 (<https://doi.org/10.1177/1078087417714895>).
- Glaeser E.L., Laibson D., Scheinkman J.A., Soutter C.L. 2000. Measuring Trust. *The Quarterly Journal of Economics*, 115(3): 811–846.
- Granovetter M. 1985. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3): 481–510 (<https://www.journals.uchicago.edu/doi/abs/10.1086/228311>).
- Granovetter M.S. 1973. The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78(6): 1360–1380 (<https://www.journals.uchicago.edu/doi/abs/10.1086/225469>).
- Iyer S., Kitson M., Toh B. 2005. Social capital, economic growth and regional development. *Regional Studies*, 39(8): 1015–1040 (<https://doi.org/10.1080/00343400500327943>).
- Janc K. 2009. Zróźnicowanie przestrzenne kapitału ludzkiego i społecznego w Polsce. Instytut Geografii i Rozwoju Regionalnego Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław.
- Jones M., Jones R., Woods M., Whitehead M., Dixon D., Hannah M. 2014. An introduction to political geography: space, place and politics. Routledge (<https://doi.org/10.4324/9780203092163>).
- Kaasa A., Parts E. 2008. Individual-level determinants of social capital in Europe: Differences between country groups. *Acta Sociologica*, 51(2): 145–168 (<https://doi.org/10.1177/0001699308090040>).
- Knack S. 2003. Groups, growth and trust: cross-country evidence on the Olson and Putnam hypotheses. *Public Choice*, 117(3): 341–355 (<https://link.springer.com/article/10.1023/B:PUCH.0000003736.82456.04>).
- Kontinen T., Ojala A. 2011. Social capital in relation to the foreign market entry and post-entry operations of family SMEs. *Journal of International Entrepreneurship*, 9(2): 133–151 (<https://link.springer.com/article/10.1007/s10843-010-0072-8>).
- Kyne D., Aldrich D.P. 2020. Capturing bonding, bridging, and linking social capital through publicly available data. *Risk, Hazards & Crisis in Public Policy*, 11(1): 61–86 (<https://doi.org/10.1002/rhc3.12183>).
- Lopaciuk-Goncaryk B. 2012. Mierzenie kapitału społecznego. *Gospodarka Narodowa. The Polish Journal of Economics*, 253(1–2): 1–24.

- Markowska-Przybyła U., Ramsey D.M. 2017. Metoda eksperymentu ekonomicznego w szacowaniu kapitału społecznego – wady, zalety, możliwości stosowania. *Społeczeństwo i Ekonomia*, 2(8): 7–19.
- Maskell P. 2000. Social Capital, Innovation, and Competitiveness. [W:] S. Baron, J. Field, T. Schuller (red.), *Social Capital: Critical Perspectives*. Oxford University Press (<https://doi.org/10.1093/oso/9780198297130.003.0006>).
- Mazumdar S., Learnihan V., Cochrane T., Davey R. 2018. The built environment and social capital: A systematic review. *Environment and Behavior*, 50(2): 119–158 (<https://doi.org/10.1177/0013916516687343>).
- Mączyńska E. 2023. Kapitał społeczny w społeczno-gospodarczym rozwoju. *Biuletyn PTE*, 3(102): 2.
- Miguel E., Gertler P., Levine D.I. 2005. Does social capital promote industrialization? Evidence from a rapid industrializer. *Review of Economics and Statistics*, 87(4): 754–762 (<https://doi.org/10.1162/003465305775098099>).
- Mishra S. 2020. Social networks, social capital, social support and academic success in higher education: A systematic review with a special focus on ‘underrepresented’ students. *Educational Research Review*, 29: 100307 (<https://doi.org/10.1016/j.edurev.2019.100307>).
- Mohan G., Mohan J. 2002. Placing social capital. *Progress in Human Geography*, 26(2): 191–210 (<https://doi.org/10.1191/0309132502ph364ra>).
- Mok D., Wellman B., Carrasco J. 2010. Does distance matter in the age of the Internet? *Urban Studies*, 47(13): 2747–2783 (<https://doi.org/10.1177/0042098010377363>).
- OECD. 2011. *How's Life? Measuring Well-being*. OECD Publishing, Paris.
- Paasi A. 2003. Region and place: regional identity in question. *Progress in Human Geography*, 27(4): 475–485 (<https://doi.org/10.1191/0309132503ph439pr>).
- Paldam M., Svendsen G.T. 2000. Missing social capital and the transition in Eastern Europe.
- Putnam R.D. 1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton University Press.
- Putnam R.D. 2008. *Samotna gra w kręgle. Upadek i odrodzenie wspólnot lokalnych w Stanach Zjednoczonych*. Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa.
- Rauch J.E. 1999. Networks versus markets in international trade. *Journal of International Economics*, 48(1): 7–35 ([https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(98\)00009-9](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(98)00009-9)).
- Roth F.M. 2007. Social capital, trust, and economic growth – A cross-sectional and panel analysis. Georg-August-Universität Göttingen (Germany).
- Rothstein B., Stolle D. 2008. The state and social capital: An institutional theory of generalized trust. *Comparative Politics*, 40(4): 441–459 (<https://doi.org/10.5129/001041508X12911362383354>).
- Rutten R., Gelissen J. 2010. Social values and the economic development of regions. *European Planning Studies*, 18(6): 921–939 (<https://doi.org/10.1080/09654311003701456>).
- Sabatini F. 2008. Social capital and the quality of economic development. *Kyklos*, 61(3): 466–499 (<https://doi.org/10.1111/j.1467-6435.2008.00413.x>).
- Sabatini F. 2009. Social capital as social networks: A new framework for measurement and an empirical analysis of its determinants and consequences. *The Journal of Socio-Economics*, 38(3): 429–442 (<https://doi.org/10.1016/j.socec.2008.06.001>).
- Sierocińska K. 2011. Kapitał społeczny. Definiowanie, pomiar, typy. *Studia Ekonomiczne*, 1: 69–86 (<https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=66591>).
- Storper M. 1997. *The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*. Guilford Press.
- Suseno Y., Standing C., Kiani-Mavi R., Jackson P. 2018. National innovation performance: the role of human capital and social capital. *Innovation: The European Journal of Social Science Research*, 33(3): 296–310 (<https://doi.org/10.1080/13511610.2018.1536536>).
- Sztompka P. 2016. *Kapitał społeczny*. Społeczne Wydawnictwo Znak, Kraków (<https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=517286>).
- Ter Wal A.L., Boschma R.A. 2009. Applying social network analysis in economic geography: framing some key analytic issues. *Annals of Regional Science*, 43(3): 739–756 (<https://link.springer.com/article/10.1007/s00168-008-0258-3>).
- van Oorschot W., Arts W., Gelissen J. 2006. Social capital in Europe: Measurement and social and regional distribution of a multifaceted phenomenon. *Acta Sociologica*, 49(2): 149–167 (<https://doi.org/10.1177/0001699306064770>).

- Veenstra G., Luginaah I., Wakefield S., Birch S., Eyles J., Elliott S. 2005. Who you know, where you live: social capital, neighbourhood and health. *Social Science & Medicine*, 60(12): 2799–2818 (<https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2004.11.013>).
- Villalonga-Olives E., Kawachi I. 2017. The dark side of social capital: A systematic review of the negative health effects of social capital. *Social Science & Medicine*, 194: 105–127 (<https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2017.10.020>).
- Westlund H., Adam F. 2010a. Social capital and economic performance: A meta-analysis of 65 studies. *European Planning Studies*, 18(6): 893–919 (<https://doi.org/10.1080/09654311003701431>).
- Westlund H., Rutten R., Boekema F. 2010b. Social capital, distance, borders and levels of space: Conclusions and further issues. *European Planning Studies*, 18(6): 965–970 (<https://doi.org/10.1080/09654311003701506>).
- Węziak-Białowolska D. 2010. Kapitał społeczny w Polsce – propozycja pomiaru i wyniki. *Zeszyty Naukowe Instytutu Statystyki i Demografii SGH w Warszawie*, 4 (<https://cor.sgh.waw.pl/handle/20.500.12182/1229>).

Social capital and geography – an overview of key research issues

Abstract: Social capital has been the subject of intensive scholarly research for many years. Although the concept was initially developed primarily within the field of sociology, it has gradually attracted interest from other disciplines, including geography. From a geographical perspective, the key issue is not merely the existence of social capital, but rather where it emerges, how it varies spatially, how spatial factors – such as distance, territorial boundaries, and the physical and social characteristics of place – influence its formation, and whether social capital can be used to explain the spatial differentiation of other social phenomena and processes, such as economic development. The aim of this article is to review and discuss selected research topics related to social capital from a geographical perspective. The article focuses primarily on the spatial differentiation of social capital and its underlying causes, the impact of social capital on economic development and the mechanisms through which this impact occurs, as well as the significance of social capital for international economic exchange. The article presented highlights the significant contribution of geographical research to the studies on social capital, expanding the previous perspective by incorporating the spatial dimension and emphasizing the importance of place, territory, and the “embeddedness” of social phenomena. Geographers have pointed out that social capital is neither a universal nor a homogeneous phenomenon, but rather exhibits strong variations depending on the local context, territorial structures, and spatial conditions such as distance, accessibility, and administrative boundaries.

Keywords: social capital, geographical research, spatial differentiation, economic development, international trade

Data przekazania tekstu: 05.09.2025; data zaakceptowania tekstu: 02.03.2026.

Article submitted: 05.09.2025; article accepted: 02.03.2026.