

S. Ryszard DOMAŃSKI*

Kapitał ludzki, podział pracy i konkurencyjność**

Kapitał ludzki i podział pracy. Postawienie problemu

Budujemy Polskę zintegrowaną z euroatlantyckimi strukturami politycznymi i chcemy tworzyć gospodarkę, która pozwala wypełniać narodowe, a tym samym osobiste-ludzkie aspiracje.

Aspiracje realizuje się w warunkach i kontekście miejsca w międzynarodowym i międzyosobowym podziale pracy i w warunkach systemu społeczno-gospodarczego, który pozwala albo nie pozwala, aspiracje artykułować, realizować i rozwijać. Miejsce w międzynarodowym i międzyosobowym podziale pracy zdobywa się w ostrej konkurencji między państwami, firmami i osobami – konkurencji o władzę i wpływy o zyski, o stanowiska, o dochody.

Dla potrzeb niniejszego artykułu wyróżnimy podział pracy w sensie ricardiańskim i w sensie Smithowskim, a o funkcjonujących realnie systemach społeczno-gospodarczych mówimy jako o rezultacie popytu na instytucje [Schultz 1976, rozdz. IV]. Czynnikiem sprawczym popytu na instytucje jak i determinantą miejsca w podziale pracy jest kapitał ludzki – zasób wiedzy, umiejętności, energii i zdrowia ucieleśniony w danym narodzie w ogóle i każdym obywatelu w szczególności¹.

Podział pracy w sensie ricardiańskim to „międzynarodowy podział pracy”, gdzie role spełniane przez poszczególne gospodarki i narody wynikają z ich przewag komparatywnych. W tym sensie więc miejsce w międzynarodowym

* Autor jest pracownikiem naukowym Szkoły Głównej Handlowej, Wyższej Szkoły Handlu i Finansów Międzynarodowych oraz Instytutu Nauk Ekonomicznych PAN w Warszawie.

** Referat zaprezentowany na konferencji „Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji” zorganizowanej przez Kolegium Gospodarki Światowej SGH w Warszawie w dniach 22-23 września 2000 r.

¹ Nie rozwijając dyskusji nad pojęciem skonstatujemy, iż współcześnie kapitał ludzki definiuje się jako zasób wiedzy, umiejętności, zdrowia i energii witalnej zawarty w danym narodzie. Kapitał ludzki jest tworzony z nakładu czasu inwestujących w siebie, nakładu pieniądza oraz nakładu usług specjalistycznych sektorów: edukacyjnego, ochrony zdrowia, badań naukowych, których jakość zależy od nakładów kierowanych na te sektory. Szczegółową dyskusję pojęcia i jego implikacji ekonomicznych przedstawia książka [Domański, 1993]. Powstanie całościowej teorii kapitału ludzkiego łączy się z nazwiskiem Garego Stanleya Beckera (Nobel 1992) Studia nad kapitałem ludzkim Gary Becker uwieńczył książką „Human Capital” zbierającą kilkunastoletni dorobek rozwijany od czasu badań empirycznych podjętych jeszcze w latach pięćdziesiątych w ramach projektów prowadzonych w National Bureau of Economic Research. Koncepcja kapitału ludzkiego była jednak od początku obecna w nowożytnej literaturze ekonomicznej. Od W. Petty’ego bowiem ekonomiści włączali od czasu do czasu ludzkie istoty lub ich nagromadzone umiejętności do pojęcia kapitału. Na tę drogę,

podziale pracy zdefiniujemy jako takie położenie w hierarchii społecznego globalnego procesu gospodarowania, które wyznacza stopień wpływu na kreację i podział nadwyżki ekonomicznej.

Można na to spojrzeć dwuaspektowo. Po pierwsze, w świetle strategicznego podziału branż na schodzące, stabilne i wschodzące, kreujące nadwyżkę. Klasyfikacji takiej dokonuje się w zależności od relatywnego tempa wzrostu wydajności pracy w poszczególnych dziedzinach ekonomicznej aktywności i od rodzaju związku między ekspansją ilościową a relatywnym ruchem cen. O gałęziach wschodzących mówimy mianowicie, gdy wzrost podaży zachodzi przy jednoczesnym relatywnym spadku cen, a nawiązuje się tu do twórczości wybitnego i przedwcześnie zmarłego w latach sześćdziesiątych angielskiego ekonomisty – A. Swaltera [Swalter, 1965].

Po drugie, na miejsce w międzynarodowym podziale pracy można spojrzeć przez pryzmat, w świetle możliwości przechwytywania i kontroli nadwyżki ekonomicznej i decydowania o jej podziale. Tutaj – wykorzystując nazewnictwo dobrze już zadomowione w języku teorii rachunkowości i odwołując się do niesionych tym intuicji – umownie wyróżniamy: „centra kosztów”, „centra zysku” i „centra inwestowania”.

Powiemy, że dany kraj pełni w międzynarodowym podziale rolę centrum kosztów, jeśli w strukturze tworzenia PKB dominują branże o wysokiej materiałochłonności i kapitałochłonności przy stosunkowo niskim udziale zatrudnionych, świadczących prace oparte na wiedzy i intelekcie dostarczające przy tym dóbr o stosunkowo niskim stopniu przetworzenia. Jeśli zaś wytwarzają dobra o wysokim stopniu przetworzenia, w tym konsumpcyjnych, to raczej występując w roli montowni produktów zaprojektowanych gdzie indziej – jak np. montownie komputerów osobistych, samochodów czy szwalnie najszykowniejszych i najmodniejszych ubiorów. Można też powiedzieć, patrząc w przekroju branżowym, że centra kosztów są formowane przez branże schodzące i ustabilizowane – jak przemysł wydobywczy, rolnictwo podstawowe, przetwórstwo surowców – a więc takie, które nawet jeśli wypracowują zyski, to raczej inwestują je – albo przeważające ich części – poza swoim dominium².

którą wyznaczali ojcowie ekonomii, W. Petty, A. Smith, J.B. Say i którą akceptowało w mniejszym bądź większym stopniu wielu ich następców, powrócili i na dobre budowali tacy wielcy ekonomiści, jak T.W. Schultz (Nagroda Nobla w 1976 r.), J. Tinbergen (pierwsza nagroda Nobla w ekonomii), G. Stiglera (Nobel 1982 w ekonomii), F. Modiglianego, (Nobel 1985), R.J. Lucasa Jr. (Nobel 1995). Wartość kapitału ludzkiego mierzy się, tak jak wartość kapitału w ogóle, metodami kosztowymi lub/i dochodowymi. Wiliam Petty w swojej „rachunkowości społecznej” doszedł do wniosku, iż wartość kapitału ludzkiego w Anglii była pod koniec XVII w. wyższa o 70% od wartości kapitału rzeczowego i ziemi razem wziętych. Schultz szacował, iż kapitał ludzki rósł w USA w latach 1990-1957 prędkiej niż kapitał rzeczowy. Jorgenson i Pachon oszacowali, że wartość kapitału ludzkiego stanowiła w 1982 roku 96% (!!) wartości majątku narodowego USA.

² W wymiarze mikroekonomicznym dobrym przykładem może być tu KGHM Polska Miedź S.A. umieszczająca grubo ponad połowę swoich funduszy inwestycyjnych w sektorze telekomunikacyjnym, a nie w przetwórstwo miedzi i kopalnictwo.

Przez analogię powiemy, że kraj pełni rolę centrum zysku jeśli w jego gospodarce przeważają przemysłowe i usługowe branże wschodzące (elektronika, przemysł maszynowy, motoryzacyjny i precyzyjny, przetwórstwo ropy naftowej, farmaceutyczny, głębokie przetwórstwo spożywcze, handel, usługi informacyjne i komunikacyjne, edukacja, ochrona zdrowia). Te branże, z uwagi na stojące przed nimi perspektywy, stają się obiektem zainteresowania szukających ujścia dla pojawiających się, często koniunkturalnych, nadwyżek finansowych branż schodzących.

I wreszcie do krajów stanowiących centra inwestowania zaliczamy te, w których ważna rola w strukturze tworzenia PKB przypada sektorowi finansowemu z funduszami inwestycyjnymi, bankami, firmami ubezpieczeniowymi i które są siedzibą centrów zarządzania tymi instytucjami. Instytucje takie pozostają też na ogół poza faktyczną kontrolą krajów, w których rozbudowują swoje filie i oddziały.

W każdym konkretnym państwie mamy z pewnością z jakimś kontinuum branż i instytucji spełniających wymienione tu role i dlatego powiemy, że dany kraj w mniejszym lub większym stopniu niż inny odgrywa rolę wymienionego centrum.

Podział pracy w sensie Smithowskim zaś, to – przy pewnej swobodnej interpretacji opisu dokonanego przez Smitha – umiejscowienie osoby w ekonomicznej hierarchii czynności i zawodów. Mówiąc zatem o międzyosobowym podziale pracy, skonstatujmy generalnie, że w procesie gospodarowania człowiek może występować w trzech jakościowo różnych rolach: jako użytkownik istniejących rozwiązań (prace wykonawcze, rutynowe, cyklicznie powtarzające się), a jako implementator nowych (ocena i wybór istniejących, dostępnych rozwiązań, decyzja o zastosowaniu, operacyjne opracowanie wdrożeń) i wreszcie jako kreator jeszcze nie istniejących (twórcze przekształcenie informacji, kreacja ofert i koncepcji do wykorzystania, strategia wdrożeń). Zasób wiedzy i umiejętności, a więc kapitału ludzkiego ucieleśnionego w zatrudnionym, potrzebny do właściwego spełnienia każdej z tych ról jest różny i w sposób oczywisty rośnie w kolejności ich powyższej enumeracji – a adekwatnie do tego rośnie, albo powinna rosnąć, gratyfikacja materialna i prawdopodobnie satysfakcja psychiczna.

W przybliżeniu, międzyosobowy podział pracy i proporcje zatrudnienia w wymienionych tu rolach przekładają się na podział międzynarodowy i dlatego w skali globalnej i przeciętnie biorąc mówimy o krajach i narodach przodujących i krajach naśladowcach. Schematyczność tego ujęcia polega na tym, że obecnie osoby mogą realizować swoje cele również w korporacjach ponadnarodowych. Tu jednak, z kolei albo nawet szczególnie tu, można dostrzec znaczenie międzyosobowego podziału pracy.

Miejsce kraju w międzynarodowym podziale pracy jest o tyle ważne dla osoby – o ile jest jej łatwiej realizować swoje osobiste cele ekonomiczne, jeśli jest członkiem narodu i obywatelem kraju, którego gospodarka odgrywa rolę centrum zysku czy centrum inwestycyjnego. W warunkach niezadowolającego otoczenia osoba pragnąca realizować swoje cele może poszukać innego miejsca na Ziemi i nie troszczyć się o generalne umiejscowienie swojego kraju

i narodu na mapie podziału pracy. Państwo jednak, jeśli chce czerpać korzyści z międzynarodowego podziału pracy, musi zadbać o rozwiązania instytucjonalne i ekonomiczne sprzyjające nie tylko koncentracji kapitału ludzkiego, rzeczowego i finansowego na jego terenie, ale zapewniające udziały w tworzonej nadwyżce ekonomicznej. Słowem, osoba może – kierując się pobudkami patriotycznymi troszczyć się o miejsce swojego kraju i narodu w międzynarodowym podziale pracy – ale nie musi. Swoją suwerenność i pozycję może realizować „gdzie indziej”. Państwo natomiast, jeśli chce zachować suwerenność i znaczenie w otoczeniu globalnym, musi walczyć o miejsce w międzynarodowym podziale pracy – inaczej staje się polem eksploatacji i ekspansji dla innych, bez widomych długofalowych korzyści, a z widokami znudzenia swoim istnieniem. Innymi słowy – coraz lepsze miejsce w międzynarodowym podziale pracy jest ważne dla narodu i jego państwa, bo pozwala ułatwiać start, rozwój i pomnożyć dobrobyt obywateli i państwo musi o to dbać, aby uzasadnić sens swojego istnienia w ogóle.

Przestrzeń dla aspiracji wyrażanych dążeniem do zajęcia określonego miejsca w międzynarodowym i międzyosobowym podziale pracy tworzą systemy społeczno-gospodarcze, które pozwalają aspiracje artykułować, realizować i co więcej, rozwijać. Odzwierciedla się to w dynamice rozwoju społecznego, którego istotą jest formowanie się grup, klas i warstw, które tworzą swoje organizacje, partie, lobby, kluby i zrzeszenia. Swoboda przemian struktur społecznych i organizacji społeczeństwa, jako sposobów realizacji interesów narodowych grupowych i osobistych, jest odzwierciedleniem i istotą demokratyczności systemu.

Rozwój społeczno-gospodarczy to zatem proces przemian społecznych i organizacyjnych idący w parze z przemianami układu pozycji w międzynarodowym i międzyosobowym podziale pracy postępującymi w miarę wzrostu możliwości społeczeństwa i warunkującymi ten wzrost. Z tych wynikają inne zjawiska i wielkości dające się mierzyć i wyrażać ilościowo, jak np. poziom dochodu płacy itd.

Materialnym zabezpieczeniem i czynnikiem zmian miejsca w podziale pracy, a więc konkurencyjnej zdolności do jego poprawy i poprawy zdolności do pobierania i kontroli nadwyżki ekonomicznej, jest własność szeroko rozumianego majątku, a więc – kapitału ludzkiego, kapitału rzeczowego i kapitału finansowego. Tutaj uwagę skupiamy na kategorii kluczowej w tej triadzie, na czynniku sprawczym ruchu – mianowicie na kapitale ludzkim i inwestycjach w człowieka, jako środka jego akumulacji.

Kapitał ludzki determinantą postępu technicznego i zdolności absorbcyjnych gospodarki

W świetle koncepcji kapitału ludzkiego postęp techniczny, siła napędowa wzrostu i zmian strukturalnych nie jest jak drwiąco zauważał Allen, oceniając tradycyjne modele wzrostu, „manna z nieba”, a jego źródła i istoty nie da

się sprowadzić do zakupu i instalowania kolejnych roczników kapitału rzeczowego. Te są bowiem tylko końcowym i powierzchownym odbiciem uprzednich aktów kreacji nowych rozwiązań i decyzji.

Jedną z pierwszych prób opisanego wzrostu wiedzy technicznej w modelu podjął Arrow (1962) wprowadzając pojęcie *learning-by-doing* [Arrow, 1962]. W modelu Arrowa nowa wiedza techniczna natychmiast i w całości rozprzestrzenia się w społeczeństwie i jest zjawiskiem ciągłym w czasie. Model Arrowa zapoczątkował badania nad wprowadzeniem kapitału ludzkiego jako czynnika odpowiedzialnego za wzrost do modeli wzrostu gospodarczego. Sukcesy w modelowaniu tego zagadnienia odnieśli Conlisk oraz Nelson i Phelps [Nelson, Phelps, 1966]. Następne słowo należało do Paula Romera, który w 1986 roku opublikował artykuł *Increasing Returns and Long-Run Growth* [Romer, 1986], a zaraz potem, w roku 1988, pojawił się model Roberta E. Lucasa Jr. w artykule *On the Mechanics of Economic Development* [Lucas, 1988]. Zapoczątkowali oni erę endogenicznych modeli wzrostu, w których kładzie się nacisk na modelowanie przyrostu szeroko rozumianej wiedzy jako czynnika napędzającego wzrost. Stąd pojawia się w modelach pojęcie kapitału ludzkiego, który jest nośnikiem wiedzy technicznej, a jako czynnik produkcji przenosi jej przyrost bezpośrednio do funkcji produkcji. Skoro wiedza jest dobrem kapitałowym, a neoklasyczna funkcja produkcji wykazuje stałe przychody skali, wzrost gospodarczy jest zjawiskiem niekończącym się w czasie.

Wreszcie ostatnim krokiem w rozwoju teorii wzrostu jest endogenizacja stopy wzrostu ludności, a więc czynnika, który w modelach wzrostu traktowany był jako uwarunkowanie zewnętrzne w reakcji na Malthusa podejście w sposób uproszczony uzależniające wzrost liczby ludności ze wzrostem produkcji żywności. Przewyciężenie Malthusjańskiego obciążenia endogenicznie wywodzonej stopy wzrostu ludności to najnowsze osiągnięcie teorii wzrostu wiążące się, a jakby inaczej, z ekonomistami The Chicago University, Garym Beckerem, Robertem Tamurą oraz Kevinem M. Murphy [Becker, Murphy, 1993]. W modelach tych wzrost ludności zależy nie tylko od poziomu dochodu (co właśnie już znał Malthus), ale i od poziomu inwestycji w kapitał ludzki. Przy tym, znowu inaczej niż u Malthusa, wzrost liczby ludności wpływa dodatnio na wzrost dochodu narodowego na głowę. Dzieje się tak dlatego, że krańcowy przyrost dochodu narodowego z tytułu pogłębiania się podziału pracy z tytułu przyrostu liczby ludności w warunkach przesuwania makroekonomicznej funkcji produkcji „w górę” z tytułu wzrostu kapitału ludzkiego jest większy niż ujemna pierwsza pochodna „po czasie” ilorazu dochodu narodowego i liczby ludności.

Okazuje się też, że pewna nadwyżka tempa wzrostu inwestycji w kapitał ludzki ponad inwestycje w kapitał rzeczowy jest niezbędna do wejścia na ścieżkę stabilnego zrównoważonego wzrostu, postępu technicznego i zdolności konkurencyjnych otwierających przestrzenie dla dalszego wzrostu i postępu. Obniżenie tempa wzrostu nakładów na inwestycje w człowieka poniżej tempa wzrostu dochodu na głowę spycha w perspektywie kraj do stanu równowagi stagnacyjnej o zerowym tempie wzrostu dochodu na głowę osiąganym

po okresie ujemnego wzrostu dochodu na głowę. Taka dopiero gospodarka nabiera cech gospodarki Malthusjańskiej.

W sumie teza, że inwestycje w kapitał ludzki stanowią pierwszy warunek i przesłankę wyjścia na prostą trwałego wzrostu gospodarczego i postępu technicznego, należy do najważniejszych odkryć myśli ekonomicznej. Z tym idzie w parze pogląd o doniosłych implikacjach dla polityki gospodarczej w tym budżetowej państw i rządów, iż *wiele z tego, co uważamy za konsumpcję, stanowi w istocie inwestycję i jako takie powinno być traktowane*.

Zgodnie zatem z konstatacjami teorii kapitału ludzkiego postęp organizacyjny, zdolność adaptacji do nowych sytuacji, kreacji nowych rozwiązań, postęp techniczny wreszcie, biorą się nie tyle z napływu kredytów, importu technologii i zakupu licencji, co z inwestycji w człowieka. Te dopiero nadają działaniom ukierunkowanym na kapitał rzeczowy sens i możliwość efektywnego spożytkowania.

Poziom intensywności kapitału ludzkiego decyduje też o zdolności danego kraju i narodu do absorpcji kapitału finansowego i przetworzenia go w dobra i usługi, czego właśnie teoretycznym odzwierciedleniem jest wspomniane wyżej „przesuwanie w górę” funkcji produkcji ujmowanej w kategoriach nakładu majątku rzeczowego, a więc zapobieganie spadkowi krańcowej produktywności tego majątku mimo rosnącej skali jego nakładów.

Implicite też w świetle lansowanej tu teorii złudne jest kokietowanie kapitału obcego niską płacą. Ta bowiem może być odczytywana przede wszystkim jako refleks niskiej intensywności kapitału ludzkiego i wtedy będzie raczej zniechęcała (!) poważnego inwestora niż zachęcała do lokowania swego kapitału finansowego i rzeczowego na obszarze, gdzie występuje. Zachęcająco dlatego wygląda sytuacja w RFN, USA, Japonii, trochę mniej w Anglii. Tam płace są wysokie, ergo praca jest świadczona przez zatrudnionych dobrze wyposażonych w kapitał ludzki ergo kapitał finansowy i rzeczowy, który tam napływie przyniesie wysoką stopę zwrotu, bo posiada głębokie pole ekspansji (właśnie dlatego, że w makroekonomicznej funkcji produkcji linia zależności produkcja-kapitał rzeczowy „przesuwana jest w górę” w porównaniu z sytuacją krajów posiadających niższą intensywność kapitału ludzkiego). Łatwo sprawdzić, że kapitał finansowy i rzeczowy napływa właśnie albo chce – jak do Japonii – napływać bez tworzenia żadnych specjalnych przywilejów, tam gdzie istnieje wysoka intensywność kapitału ludzkiego poświadczana przez wysoki poziom plac, jako ekwiwalentu za jego usługi.

Kapitał ludzki determinantą rozwoju gospodarczego i konkurencyjności strukturalnej

Wzrost gospodarczy i zmiany strukturalne a popyt na kapitał ludzki

Gospodarka światowa ewoluuje od wytwarzania dóbr o niskim, do dóbr o wysokim stopniu przetworzenia. Prawidłowość tę obserwuje się jako trend

czasowy i jako obraz uzyskiwany w danym momencie w przekroju krajów według dochodu narodowego na głowę. Mimo postępów globalizacji gospodarki, otwartości na napływ kapitału i inwestycje zagraniczne owa przekrojowa zależność nie zanika i wciąż znajdujemy ujemne korelacje między wagą jednych branż (jak np: przemysł wydobywczy, włókienniczy, spożywczy) a dochodem narodowym per capita, i dodatnie w przypadku innych (maszynowy, elektryczny, poligraficzny, motoryzacyjny). Rośnie znaczenie sektorów wytwarzających usługi zaspokajające potrzeby kulturowe człowieka, dostarczających dobra i usługi zaspokajające zapotrzebowanie na informacje (telekomunikacja), usługi zabezpieczające płynność i mobilność gospodarowania w czasie (instytucje finansowe). Są to dziedziny, które wytwarzają albo zarządzają nadwyżką ekonomiczną i tu rozgrywa się decydująca konkurencja o bieżącą dominację i korzyści ekonomiczne oraz o długofalowe perspektywy wzrostu. Do konkurencji wymienionego typu i do wyścigu w wymienionych rodzajach działalności są w stanie przystąpić i wyzwaniom sprostać osoby i narody inwestujące w kapitał ludzki, a stąd odpowiednio wyposażone w wiedzę i umiejętności. Dla podtrzymania rozwoju konieczne są coraz większe nakłady skierowane na człowieka, jego umiejętności i wiedzę. Przeciętne udziały na kształcenie w dochodzie narodowym krajów europejskich sięgają ośmiu procent w latach 1980 i 90., a w niektórych krajach (Izrael), przekraczają niekiedy 10.

Przeciętnie w skali świata wzrostowi dochodu narodowego na głowę o 1% towarzyszy względny **przyrost udziału** nakładów na kształcenie w dochodzie narodowym o 0,3-0,4%. Upływ czasu dodatkowo powoduje zaś przyrost odsetka na kształcenie rzędu 0,2%, oznacza, że wzrost gospodarczy jest coraz bardziej „kształceniochłonny” i że trzeba podnosić poziom wykształcenia społeczeństwa już po to, by choćby utrzymać dochód narodowy na poziomie niezmiennym.

Kapitał edukacyjny ucieleśniony w osobach rośnie średnio w świecie w tempie około 2,7% wyższym niż tempo wzrostu dochodu narodowego na głowę.

Lepsze nasycenie kadrami o wyższych kwalifikacjach pozwala krajom imitatorom efektywnie czerpać korzyści z wprowadzania nowych technologii, wynalezionych gdzie indziej i wyprzedzających swym poziomem technologie, jakie dany kraj jest zdolny wykreować.

Dokonane na próbie 50 państw obserwacje zależności między udziałem nowoczesnych gałęzi w produkcji przemysłowej (elektryczny, precyzyjny, maszynowy, lekka chemia, poligraficzny i papierniczy) a udziałem osób z wykształceniem średnim i wyższym w zatrudnieniu wskazują na silną korelację wyrażaną współczynnikiem $R^2 > 0.6$.

W odniesieniu do piętnastu najbardziej rozwiniętych krajów o gospodarce rynkowej znaleziono (badania McMachona), że wzrost przeciętnego wykształcenia ludności w wieku produkcyjnym o jeden procent podnosi tempo wzrostu gospodarczego o 0.02-0.07 punktu procentowego. Teoria kapitału ludzkiego oferuje wyjaśnienie też obserwacji empirycznych, poczynionych odnośnie struktury eksportu dóbr z krajów wyżej rozwiniętych, o których sądzono poprzednio, że są sprzeczne z podstawową teorią ekonomiczną. Szczególnie sławnym przykładem jest paradoks Leontiefa w handlu międzynarodowym.

W przypadku analizy dokonanej na przykładzie krajów afrykańskich w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych z uwzględnieniem 7-letniego odroczenia efektów do nakładów znaleziono, że jednostka nakładu przynosi siedmiokrotny zysk w postaci przyrostu dochodu narodowego.

Można tu dodać dokonywane przez Schultza, Grilichesa (w latach sześćdziesiątych i siedemdziesiątych) i Woźniaka (w latach osiemdziesiątych) analizy związku między postępem technicznym i postępem nowości w rolnictwie USA a wykształceniem farmerów.

Jako naturalny nasuwa się wtedy wniosek, że inwestycje w kapitał ludzki stanowią pierwszy warunek i przesłankę wyjścia na prostą wzrostu gospodarczego, postępu technicznego i zdolności konkurencyjnych w skali globalnej, a wśród tych na pierwszym miejscu trzeba wymienić nakłady na kształcenie i badania naukowe oraz na ochronę zdrowia. Można powiedzieć w ogóle, iż prawidłowością rozwojową krajów świata jest wzrost znaczenia inwestycji w człowieka w osiąganiu kolejnych etapów rozwoju gospodarczego i utrzymania trwałych tendencji wzrostu. Dla podtrzymania rozwoju konieczne są coraz większe nakłady skierowane na człowieka, jego umiejętności i wiedzę. Tak też świat się rozwijał i rozwija i nie ma na razie podstaw, by obawiać się powtórzenia takiego kataklizmu społecznego, jak w maoistowskich Chinach czy Czerwonej Kambodży, by miało dojść do zaniechania obecnej drogi cywilizacji wraz z kreowanym przez nią coraz rosnącym zapotrzebowaniem na kapitał ludzki.

Konkurencyjność, podział pracy i postęp techniczny a popyt na kapitał ludzki

Najlepsze wyposażenie w kapitał ludzki (nasylenie kadrami o wysokich kwalifikacjach) pozwala krajom wiodącym przodować w kreacji kierunków rozwoju współczesnej techniki i cywilizacji. Przewagi raz nagromadzone dają efekty o perspektywie historycznej i dołączenie do wiodących nie jest proste.

Dobry zasób kapitału ludzkiego – pozwala krajom imitatorom – efektywnie czerpać korzyści z wprowadzania nowych technologii, wynalezionych gdzie indziej i wyprzedzających swym poziomem technologie, jakie dany kraj jest zdolny wykreować.

Słaby zasób kapitału ludzkiego spycha kraje i narody na dolne szczeble łańcucha podziału pracy do sektorów stanowiących swoiste centra kosztów i sprawia, że (cytując Faulknera za T.W. Schultzem) ludzie pochylają się w znojnym trudzie po nic. W konkretnym przypadku może to oznaczać całkowite zdanie się na bezpośrednie inwestycje rzeczowe z zagranicy i wyprzedaż majątku krajowego między innymi i dlatego, „że nie wiadomo co z nim zrobić” albo „skąd wziąć środki na jego rozwój” – tak jakby generalną zasadą ekonomii było „branie skądś środków”, a nie wypracowywanie, akumulacja i kontrola nad nimi we własnym zakresie.

Postęp techniczny wyraża się m.in. substytucją czynników produkcji. Zgodnie z tradycyjną teorią ekonomiczną w procesie tym „kapitał” zastępuje „pra-

cę" albo innymi słowy, maszyna wypiera człowieka z procesu produkcji. Naprawdę jednak zjawisko powyższe stanowi tylko formę przejawiania się istoty substytucji. Istota ta polega zaś na tym, że to człowiek niosący w sobie więcej kapitału ludzkiego wypiera z życia gospodarczego osoby mniej go zawierające. Dzieje się to jedynie za pośrednictwem i przy pomocy maszyn, które człowiek więcej wiedzący kreuje, a potem inny, dobrze przygotowany do odbioru nowości, wprowadza w życie. Tak rozumiany proces substytucji ma charakter spontaniczny, a pchają ku temu dwie potężne siły: dążenie do zysku oraz naturalna kreatywna postawa człowieka.

Rozwój dynamicznych w obecnej fazie cywilizacji gałęzi gospodarki, tworzenie nowych technik oraz ich dyfuzja do różnych sektorów, nie jest możliwy bez odpowiednio wysokiego poziomu wykształcenia pracowników.

Popyt na instytucje i popyt na kapitał ludzki

Istnieje silny związek między inwestycjami w człowieka a możliwością przemian instytucjonalnych, ponieważ dopiero ludzie o odpowiednim poziomie wykształcenia zgłaszają popyt na rozwiązania rynkowe, które z kolei pomagają im uzyskać przychód z kapitału w nich ucieleśnionego. Tezę taką w sposób najbardziej bezpośredni wygłosił w 1976 r. T.W. Schultz, laureat Nagrody Nobla w ekonomii za rok 1978 [Schultz, 1976]. T.W. Schultz nie utrzymuje oczywiście, by kapitał ludzki był wyłącznym czynnikiem sprawczym popytu na nowe instytucje i zmian instytucjonalnych, ale bez wątpienia jest to czynnik najważniejszy, wiodący. Można dodać, że skalą popytu na nowe i różnorodne instytucje (przy przyjęciu w ślad za Theilardem de Chardin, że różnorodność i zróżnicowanie bytów jest miarą postępu) przyjmującym nieraz postać rewolt społecznych, a przynajmniej rozruchów studenckich, można by pośrednio mierzyć postęp wiedzy i umiejętności osiągnięty w danym kraju.

Większy zasób kapitału ludzkiego, to większy wybór idei i koncepcji na urządzanie świata i życia w ramach systemu wartości samozabezpieczającego sens inwestycji w kapitał ludzki. Eterem rozwoju kapitału ludzkiego jest dlatego wolność jako narzędzie swobody oferty koncepcji oraz idei i demokracja jako narzędzie ich wyboru. Demokracja jest pomysłem na pokojową w miarę walkę idei, a wolność gospodarcza i wolny rynek narzędziem na podejmowanie prób ich realizacji na własny rachunek i ryzyko.

Właśnie teoria kapitału ludzkiego, mimo że dotyczy aspektów ekonomicznych zachowań jednostkowych dostarcza intelektualnego zaplecza dla systemu demokracji, wolności i praw człowieka, a również dla kierunków przemian własnościowych, jeśli u ich podstaw tkwi wiara właśnie w racjonalność jednostki.

Podnoszenie poziomu wiedzy i powszechności wykształcenia na poziomach średnim i wyższym jest też równoznaczne z rozbudową konkurencyjnej dynamicznej struktury społeczno-gospodarczej. Ograniczanie dostępności do wiedzy i tworzenie enklaw grup uprzywilejowanych sprzyja w długim okresie skostnieniu społeczeństwa, a zanik wewnętrznej presji konkurencyjnej prowa-

dzi do utraty zdolności kreacji nowych rozwiązań, a stąd i konkurencyjności w wymiarze międzynarodowym.

Ponieważ nie da się oddzielić kapitału ludzkiego od jego nosiciela, zdarzało się w przeszłości, a i zdarza się obecnie, że przy braku argumentów rozumowych fizyczna albo cywilna eliminacja nosicieli idei niezgodnych z poglądami akurat dominującej elity, była narzędziem jej dominacji i podstawą kreacji nowej elity myślącej zgodnie z narzuconymi kanonami odgórnymi. Eliminacja osób lepiej wyposażonych w kapitał ludzki może dokonywać się metodami demokratycznymi dla obrony doraźnych interesów słabiej wyposażonych w kapitał ludzki, ale liczebnie silnych grup, sitw i klik wykreowanych jako taka pseudoelita w czasach przeszłych. Łatwo odczytamy we współczesnej historii Polski okresy, dające się opisać wymienionym tu mechanizmem i całkiem współcześnie możemy to odczytać w zachowaniach niektórych ciał kolektywnych, gdzie gorsze wypiera lepsze, nierzadko ku radości niektórych grup, a zawsze ze szkodą dla konkurencyjności instytucji i ich prestiżu w otoczeniu globalnym.

System gospodarczy może ulegać realnym przemianom, stawać się elastycznym i otwartym, i w tym sensie konkurencyjnym swoją atrakcyjnością i siłą przyciągania migracji najlepszych ludzi, gdy społeczeństwo osiągając odpowiedni poziom wiedzy i umiejętności samo zaczyna zgłaszać popyt na nowe instytucje gospodarcze – w tym i rynek – a odrzuca te, które krępują postęp wiedzy, inicjatywę, przedsiębiorczość, słowem nie pozwalają osiągać przychodów z inwestycji poczynionych w siebie.

Jednym z postulatów teorii kapitału ludzkiego jest dlatego wolny rynek pracy i wolna na nim konkurencja i ten współgra z postulatami odnoszącymi się do nakładów na sferę produkującą ten rodzaj kapitału. Wolny rynek pracy nadaje dopiero sens inwestycjom w człowieka, ponieważ otwiera możliwości otrzymywania przychodów z tych inwestycji. Jeśli rynek pracy, jako instytucja zachęcająca i wymuszająca inwestowanie w siebie z myślą o przyszłych dochodach to i swobodne kształtowanie płacy i odpowiednia, symetryczna wobec wszystkich podmiotów, polityka podatkowa, stanowią warunek dokonywania się substytucji czynników. Dopiero bowiem w warunkach wysokiej i rosnącej i nie nazbyt (!) zróżnicowanej płacy przedsiębiorcy opłaca się zatrudnić coraz lepszych ludzi, o większej szeroko rozumianej (tzn. obejmującej również pomysłowość i aktywność) wydajności zdolnych do przeprowadzenia działań, które zyskały sobie wspólne miano postępu techniczno-organizacyjnego. Efekty tego postępu zwrócą przedsiębiorcy koszt opłacania zatrudnienia tworzących je, jakościowo lepszych, pracowników.

Perspektywy, a więc zarówno poziom inwestycji w kapitał ludzki, jak i sam sens tych inwestycji związany jest z mentalnością dominującej klasy politycznej danego kraju. Rządy rozwiniętych demokracji kierując się dobrze rozumianym patriotyzmem wyraziście stawiają na plan pierwszy interes narodowy. Postęp wiedzy i cywilizacji ludzkiej od wieków związany jest z jednoznacznym, europejskim, chrześcijańskim systemem wartości, o zdefiniowanym wyobrażeniu systemu nagród za dobro i kar za zło, tworzącym ramy dla sensu akumulowania kapitału ludzkiego i zachowań prospołecznych.

Odstępstwa od tego systemu, przez destrukcję struktury wartości, kreują krótkookresowe mylne sygnały o efektywności i skuteczności zachowań „nieinwestycyjnych” i w tendencji prowadzą do regresu cywilizacyjnego.

Diagnoza konkurencyjności Polski w świetle koncepcji kapitału ludzkiego

Tło intelektualne utraty konkurencyjności gospodarki polskiej

W Polsce przez dziesięciolecia dominowała marksistowska teoria ekonomii, w której naprawdę wyznawano prymat czynników i zależności rzeczowych w gospodarce. Osoba ludzka, jej zdrowie, energia, wiedza i umiejętności, gospodarka czasem, nie były wmontowane w strukturę teorii jako integralny element rozumowania ekonomicznego obciążonego dziedzictwem podziału zajęć na prace produkcyjne i nieprodukcyjne.

Dokonującym się przemianom i powolnej początkowo, datującej się od lat sześćdziesiątych ewolucji systemu gospodarczego, nie towarzyszyła rewolucja intelektualna w odniesieniu do myślenia o czynnikach i mechanizmach wzrostu i rozwoju gospodarczego. We wspomnianym marksowsko-stalinowskim paradygmacie ekonomicznym pozostała również formacja polityczna dominująca w Polsce i po roku 1989. Argumentuje się, że *sfera produkcyjna wypracowuje pieniądze dla nieprodukcyjnej: dla służby zdrowia, szkolnictwa... Proponujemy utrzymać sferę budżetową na poziomie, który nikogo, niestety, nie zadawała, ale by wesprzeć finansowo właśnie sektor produkcyjny, gdyż to on zarabia na te, które nie produkują. Dofinansowany odpowiednio, w przyszłości zapewni i tej drugiej sferze większe środki* (podkr. R.D.) (*Ekonomiści o przyszłości TS* nr 1 1993). Tymczasem mamy tu do czynienia z powtórzeniem starych standardowych doktrynalnych rozwiązań ze skutkami, które właśnie dzisiaj odczuwamy. To właśnie niewystarczająca jakość kapitału ludzkiego sprawia, że sektor wytwarzający rzeczy nie tylko nie zapewnia „tej drugiej sferze” większych środków, ale i sam popada w dalsze tarapaty nie mogąc sprostać konkurencji zewnętrznej ze znanymi konsekwencjami dla miejsca Polski w międzynarodowym podziale pracy, zmian w strukturze własności kapitału rzeczowego i w konsekwencji miejsca Polaków w podziale pracy międzyosobowym.

Konsekwencje niedoinwestowania w kapitał ludzki w Polsce

Niska od końca lat sześćdziesiątych intensywność nakładów na kształcenie – kiedy doszło w naszym kraju do złamania prawidłowości obserwowanej na świecie – doprowadziła do konsekwencji obecnie odczuwanych jako spadek znaczenia gospodarki polskiej w gospodarce światowej i ujawnienie się luki cywilizacyjnej z takimi jej przejawami, jak strukturalne cofnięcie się przemysłu polskiego. Obserwujemy to wyraźnie porównując branżową strukturę produkcji w Polsce przed 1990 rokiem i po 1990 ze strukturami charakterystycz-

nymi w 1990 roku dla krajów o różnych poziomach dochodu narodowego na głowę. I tak w 1989 gałęziowa struktura produkcji dodanej w przemyśle polskim była relatywnie najbardziej podobna (cosinus kąta wielościennego między wektorami struktury produkcji w Polsce i przeciętnie dla grupy krajów) do charakterystycznej dla krajów o dochodzie (GDP) per capita, liczonym według cen i siły nabywczej dolara z 1970 r., z przedziału 2400-4800 dol., gdy w roku 1992 dla krajów z przedziału 1200-1400 dol. GDP na głowę (cosinus 0,9838). Co więcej była bliższa tej dla krajów z przedziału 600-1200 i 300-600 dolarów na głowę odpowiednio 0,9660 oraz 0,95677) niż dla krajów z przedziału 2400-4800 (cosinus 0,95184). Cofnięcie strukturalne może być świadectwem tego, co nazywamy spychaniem Polski i jej obywateli polskich do podrzędnych miejsc w międzynarodowym podziale pracy. Jakość zasobów ludzkich w Polsce jest niewystarczająca do stworzenia efektywnego, konkurencyjnego systemu gospodarki rynkowej oraz do wytworzenia produkcji zdolnej do trwałej konkurencji jakością na rynkach międzynarodowych.

Intensywność nakładów na kształcenie (udział ich w dochodzie narodowym), przy uwzględnieniu różnic w strukturze demograficznej ludności była od początku lat siedemdziesiątych dwukrotnie niższa od cechującej kraje europejskie. Intensywność nakładów na naukę była dwu- trzykrotnie niższa od występującej w krajach europejskich wliczając to były kraje komunistyczne, a wskaźniki liczebności zatrudnionych przy pracach badawczo-rozwojowych i wdrożeniowych były i są w Polsce od trzech do ośmiu razy niższe od występujących w rozwiniętych i nowo rozwijających się krajach świata. Relatywnie niski, jak na kraj europejski, zasób kapitału ludzkiego (przeciętnie niewysoki poziom wykształcenia) jest przyczyną trudności w absorpcji stojącego do dyspozycji kapitału finansowego i dyfuzji nowoczesnych technologii, metod zarządzania i postępu innowacji. Świadomość takich zależności nie docierała do polityków gospodarczych z efektami, takimi jak w Polsce lat siedemdziesiątych. Poziom utylizacji światowej importowanej technologii ograniczony jest nie tylko przez niesprawny system ekonomiczny, ale i przez poziom inwestycji ucieleśnianych w ludziach. Inwestycji – w naszym kraju konsekwentnie, jak się rzekło, od połowy lat sześćdziesiątych, obniżanych. Problemy z wykorzystaniem miliardów dolarów oferowanych w otwartych liniach kredytowych znajdują swoją praprzyczynę właśnie w owej pogardzie dla kształcenia i oszczędnościach na oświacie i nauce czynionych konsekwentnie od lat kilkudziesięciu do chwili obecnej. Znane informacje o poziomach płac w Polsce i niektórych innych krajach mogą deprymować tych, którzy daliby się początkowo zwięź usilnym zaproszeniom płynącym z naszej strony.

Wielu dziesięcioleci sięgające zaniedbania budownictwa mieszkaniowego utrudniają wykorzystanie tego rodzaju „inwestycji”, jaką są migracje w celu lepszego dostosowania swoich umiejętności do popytu rynku pracy. W tym względzie efektywne są zapewne migracje zewnętrzne, ale płynię z nich niewielki i niebezpośredni pożytek dla kraju, który poniósł wymierne koszty związane z wykształceniem i przygotowaniem do pracy emigrujących obywateli. W tym sensie klęska mieszkaniowa po roku 1989 ma doniosłe i daleko idące implikacje dla ogólnej sprawności funkcjonowania gospodarki.

Obniżanie inwestycji w człowieka przejawiające się w m.in. w redukowaniu nakładów na system edukacji narodowej, na naukę i ochronę zdrowia pozwala wyrażać obawę, że realizowanej polityce gospodarczej brak wyobraźni ekonomicznej i brak odpowiedzialności za przyszłe usytuowanie narodu polskiego w rodzinie europejskiej i światowej. Analiza budżetów uchwalanych w kolejnych latach, w części odnoszącej się do edukacji narodowej, wskazuje na spadek udziału nakładów na kształcenie i naukę, i w sumie świadczy o pozostawaniu obecnych władz w błędnym paradygmacie teoretycznym i błędnej strategii gospodarczej, mimo pojawienia się nowej retoryki o kapitale ludzkim po 1994 r. Właśnie w roku 1994, gdy fotel ministra finansów objął człowiek sprawnie żonglujący sloganami, odnotowaliśmy spadek nakładów na omawianą sferę w dochodzie narodowym do 3,9%, a w tym szkolnictwa wyższego z 0,8% w 1993 r. do 0,7% w 1994 r.

Spontaniczna strategia samoeliminacji

Otwarcie gospodarki polskiej i kiedyś rosnącemu strumieniowi kredytów opartych na nich licencji, i know how, a także rosnącemu obecnie strumieniowi zagranicznych inwestycji bezpośrednich, towarzyszył i towarzyszy malejący strumień nakładów na rozwój własnej bazy edukacyjnej, naukowej i technicznej. Importowane rozwiązania nie stały się dlatego kiedyś i w za małym stopniu stały się dzisiaj odskocznią do rozwoju rodzimej myśli naukowej i technicznej i autonomicznego wzrostu gospodarczego. W sumie logika przebiegu zdarzeń i demonstrowany przez władze PRL stosunek do edukacji i nauki polskiej pozwalają obiektywnie odczytywać politykę opierania się na imporcie technologii i licencji jako swoiste narzędzie ograniczania konkurencji wewnętrznej o pozycje stratyfikacyjne, zachowywania władzy nad niedouczone społeczeństwem i kontroli nad dążącym do emancypacji intelektualnej i politycznej światem rodzimej inteligencji w tym i technicznej. Wyrażało się to radosno krótkowzrocznym hasłem usprawiedliwiającym cięcia w wydatkach na rodzimą naukę, technikę i szkolnictwo wyższe – *nie będziemy wyważać otwartych drzwi* – głoszonym, często zapewne w dobrej wierze przez menedżerów i hierarchię polityczną, entuzjastycznie nastawionych do słusznie otwieranej na świat gospodarki polskiej. Potem widzieliśmy i widzimy teraz wszyscy, jak otwartymi drzwiami wycieka najpierw dochód narodowy z prowadzonego „na krótkiej smyczy” kraju uwikłanego w pętlę zadłużenia i niezdolnego do wykorzystania zakupionych technologii z intensywnością pozwalającą, choćby na spłatę narastających odsetek.

Po roku 1989 władze pozostające w ramach tej samej formacji politycznej albo wywodzące się ze wspólnego pnia intelektualnego uczyniły krok dalej. Zaoferowano mianowicie oddanie majątku narodowego w bezpośredni zarząd firm i fachowców zagranicznych, przy konsekwentnym utrzymaniu strategii ograniczania nakładów na kształcenie, badania, naukę i rozwój. Zauważmy, że umowy ze strategicznymi inwestorami zagranicznymi często w zbyt małym stopniu uwzględniały aspiracje intelektualne Polaków, a wejściu inwestora

z zewnątrz często towarzyszyła likwidacja zaplecza badawczo-rozwojowego przejmowanych firm. Podjęte w ten sposób zostały długofalowe perspektywy samodzielnego, suwerennego rozwoju gospodarczego Polski i utrzymania jej miejsca w międzynarodowym podziale pracy, wyznaczanego w latach sześćdziesiątych ponad 1% udziałem w eksporcie światowym z dobrą pozycją również w dziedzinach eksportu kompletnych obiektów produkcyjnych.

Mówiąc o strategii samoeliminacji, nie dokonujemy oceny kapitału zagranicznego wnoszącego do względnie zuniformizowanej gospodarki polskiej, różnorodność form działania oraz względny postęp techniczny i organizacyjny, ale ocenę długofalowych strategii rozwojowych lansowanych przez elity polityczne eliminujące decyzjami o podziale dochodu narodowego same możliwości udziału rodzimej nauki, myśli inżynierskiej i techniki rozwoju i skutecznej konkurencji rozwiązaniami i pomysłami.

Podsumowanie

Przemianom instytucjonalnym dokonującym się dziś w Polsce nie towarzyszy rewolucja intelektualna w pojmowaniu źródeł i mechanizmów wzrostu, a marzeniem polityków od lat pozostaje realizacja infantylnej idei „Świętego Mikołaja”, który pod postacią kapitału zagranicznego ma zrobić coś bez nas, ale dla nas. Dla nas tzw. inwestor strategiczny, ma zapewnić postęp nowości i nowoczesność i konkurencyjność gospodarki – makroekonomiczne wskaźniki coraz gorsze nie wydają się potwierdzać słuszności infantylnego myślenia polityków gospodarczych – i byłoby dziwne, gdyby potwierdzały. Na błędną strategię pomijającą w myśleniu o gospodarce kapitał ludzki jako czynnik sprawczy ruchu i konkurencyjności naród polski odpowiedział długofalową intuicją ekonomiczną, spontanicznym rozwojem sektora produkującego kapitał ludzki. Intuicja ta znajdująca potwierdzenie w zaawansowanej teorii ekonomii powiada, iż kraj może stawać do skutecznej konkurencji o miejsce na Ziemi inwestując w ludzi. Miejsce w międzynarodowym i międzyosobowym podziale pracy staje się kwestią wyboru, gdzie każdy ma szansę o tyle równą, o ile nie ma ludów z natury mniej i bardziej zdolnych. Inwestowanie w kapitał ludzki powiększa zakres wyborów dostępnych człowiekowi i otwiera drogi awansu dla społeczeństw i narodów. Niedostatek tych inwestycji w wymiarze indywidualnym może być przyczyną marnotrawstwa talentów, a w wymiarze społecznym może sprawiać, że całe narody pochylają się w znojnym trudzie po nic, ciągle pozbawiane nadwyżki ekonomicznej przechwytywanej przez innych, lepiej wykształconych i lepiej umieszczonych w międzynarodowym podziale pracy.

Bibliografia

- Arrow Kenneth J., [1962] „The Economic Implications of Learning by Doing”, *Review of Economic Studies*, 29 (Lipiec) 1962.
- Becker Gary S., Murphy Kevin M., [1993] *The Division of Labor, Coordination Costs, and Knowledge*, w Gary S. Becker, *Human Capital*, Third Edition, The University of Chicago Press.
- Domański S. Ryszard, [1993] *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*, PWN, Warszawa.
- Lucas Robert E. Jr., [1988] *On the Mechanics of Economic Development*, *Journal of Monetary Economics*, 1988 No 22.
- Nelson R.R., Phelps S., [1966] „Investment in Humans, Technological Diffusion and Economic Growth”, *American Economic Review*, 56 (Maj) 1966.
- Romer Paul, [1986] „Increasing Returns and Long-Run Growth”, *Journal of Political Economy*, 98, 5 (Październik) 1986.
- Schultz Theodore W. [1976]: *Investment in Human Capital*, The Free Press, New York.
- Swalter, [1965] *Postęp techniczny a wydajność pracy*, PWE, Warszawa.