

dr Maciej Holko¹

Zakład Ekonomii, Wydział Administracji i Nauk Społecznych
Politechnika Warszawska

Markowska krytyka koncepcji kapitału ludzkiego

WSTĘP

Koncepcja „ludzkiego kapitału” po odrestaurowaniu w latach 60. przyjęła postać zagadnienia mikroekonomicznego, odseparowanego od pozostałych problemów teorii ekonomii, zgodnie z marshallowską metodą analizy cząstkowej. W porównaniu do podejścia Adama Smitha stanowi zatem regres, zawiera bowiem opis zjawisk czyniony *ad hoc*, bez związku z poprawną teorią wartości, podziału, kapitału (procentu) i wzrostu. Bazując na modelu Pasinettiego i markowskiej koncepcji postępu technicznego (nauki, wiedzy) można wykazać wady neoklasycznej koncepcji kapitału ludzkiego i przedstawić alternatywne wyjaśnienie tego zagadnienia.

KAPITAŁ I PRACA W PARADYGMACIE KLASYCZNYM

Od kiedy teoria ekonomii zaczęła się opierać na matematycznych modelach, stosowane pojęcia mają swoje precyzyjne znaczenia. Poprawne naświetlenie kwestii „kapitału ludzkiego” wymaga powiązania tego pojęcia z jego miarą w sposób niewątpliwy. Potrzebna jest zatem teoria wartości, która wyjaśni od czego zależą proporcje wymiany jednych towarów (kapitał też nim jest) na inne. Taką teorię zawiera analiza wielogałęziowej gospodarki, jaką przeprowadził Pasinetti [1981], który rozwinął model Sraffy [1965]² unikając przy tym dwóch niedogodności: 1) dodał

¹ Adres korespondencyjny: Plac Politechniki 1, 00-661 Warszawa, e-mail: m.holko@ans.pw.edu.pl.

² Ta książka zaowocowała słynnym sporem o kapitał, w którym neoklasycy ponieśli porażkę – Samuelson [1966], Lucas [2014] i Hicks [1973] sami to stwierdzili. Neoklasyczny paradygmat wymiany (oparty na analizie marginalnej) został w istocie zdezawuowany. Dowiedziono, iż restrykcyjne założenia tworzą z tej teorii bardzo szczególny przypadek. Ogólną teorię zawierają zatem modele Ricardo, Marksa, Sraffy, Harroda, Kaleckiego, Robinson, Kaldora, Pasinettiego. Czytelnicy, którzy chcą zrozumieć wagę sporu (oraz bazę teoretyczną tego artykułu), mogą skorzystać z: [Osiałyński, 1978; Pasinetti, 1993; Valente, 2016].

kapitał trwały i uwzględnił zmiany techniczne wpływające wraz z prawem Engla na zmiany w strukturze konsumpcji; 2) zamiast prowadzić rachunek wartości cofając się do wcześniejszych etapów produkcji (używając ciągu nieskończonego), „uruchomił” system w momencie, w którym zintegrowane pionowo gałęzie dóbr kapitałowych używają samej tylko pracy (ewentualnie – oprócz maszyn dla korespondującego sektora dóbr konsumpcyjnych, produkują też maszyny na własne potrzeby). Jeśli stopa zysku jest równa stopie wzrostu, obowiązuje teoria wartości oparta na pracy, w innym przypadku praca zostanie przeliczona stopą zysku, zatem układ cen będzie wyrażany rachunkową jednostką pracy. Zmiany wiedzy/techniki są tu ilustrowane poprzez zmniejszanie się współczynników zużycia pracy (także pod postacią fizycznego kapitału) na jednostkę produktu w poszczególnych branżach, co jest równoważne ze wzrostem współczynników wydajności pracy. Ponieważ postęp techniczny – wzrost produktywności jest czynnikiem naturalnym, nie ma tu miejsca na inwestowanie w „kapitał ludzki”, zarazem ten sformalizowany matematycznie system jest podstawą dla marksowskiej i postkeynesowskiej koncepcji postępu technicznego.

Jest to podejście krytyczne względem neoklasycznej koncepcji wartości kapitału jako sumy przyszłych dochodów, w której procent miałyby wynikać z produktywności krańcowej [Holko 2016]. Przyszłe dochody są wadliwym miernikiem kapitału (rzecowego), ponieważ są wtórne wobec techniki, która ustala proporcje nakładów i produktów, oraz relacji między zyskami i płacami, która jest zmienną egzogeniczną (tak jak u Marksa i Kaleckiego, a nie – zależną od krańcowych przychodów z pracy i kapitału³)⁴. W konsekwencji wadliwa okazuje się być neoklasyczna teoria wzrostu, a włączenie do niej „kapitału ludzkiego” obarczone jest takimi samymi wadami, jak w przypadku kapitału rzeczowego.

³ Kapitał musi być mierzony w sposób niezależny od zmian podziału dochodu społecznego, dzięki temu można uniknąć obracania się w błędnym kole neoklasycznej teorii kapitału, w której wolumen (wartość) kapitału zależy od stopy zysku (stopy procentowej) i jednocześnie służy do określenia tej stopy: 1) stopa zysków utożsamiana ze stopą procentową wynikać ma z krańcowej produktywności kapitału; 2) kapitał w skali całej gospodarki mierzony jest w jednostkach pieniężnych – jako fundusz przyszłych zdyskontowanych dochodów; 3) wraz ze zmianą podziału dochodu między płace i zyski zmienia się stopa zysków (stopa procentowa), a to wywołuje zmianę wartości kapitału [Garegnani, 1967; Harcourt, 1975]. Neoklasycy próbują uciec od tej pułapki sięgając do drastycznych założeń: traktują jednostkę kapitału jako „tonę stali”, którą można swobodnie formować wraz z postępującą techniką (specyficznie rozumianym – jako zmianą proporcji między czynnikami), w dodatku jest to jedyne dobro w modelu; ewentualnie definiują inwestycje jako różnicę między przyszłą a teraźniejszą konsumpcją (ale policzenie przyszłej konsumpcji wymaga ustalenia przyszłego zespołu cen, a to wymaga założenia jakiegoś poziomu stopy procentowej), przy czym decyzję o oszczędnościach – inwestycjach podejmuje centralny planista [Solow, 1967, s. 19–35; Dobb, 1976, s. 265–266].

⁴ W modelach Kaldora-Pasinettiego zmiana techniki – współczynnika kapitałowego jest czynnikiem naturalnym, zaś o rentowności kapitału społecznego (i relacji zyski/płace) decyduje skłonność kapitalistów do oszczędzania a nie produktywność krańcowa. Skłonność robotników do oszczędzania ma wpływ na rozkład zysków między obie klasy (część zysków przypada robotnikom jako odsetki od oszczędności), ale nie wywiera wpływu na relację zyski/płace [Pasinetti, 1962].

Neoklasyczny kapitał ludzki – podobnie jak rzeczowy – jest produkowany indywidualnie z myślą o uzyskaniu jakiegoś zwrotu z tej inwestycji. Publiczne systemy nauczania traktowane są w ten sam sposób: ludzie wciąż indywidualnie inwestują powiększając aktywa z tą tylko różnicą, że zapłata przepływa przez pośrednika – państwo. Gdy przeniesiemy ten sposób myślenia w sferę makro-gospodarki, to dojdziemy do konkluzji, że ludzie są (re)produkowani jak zwierzęta, maszyny, produkty, ewentualnie, że istnieje zwykła, człowiecza siła robocza i jakoś od niej oderwany zasób kapitału ludzkiego, który poprzez produkcję może być powiększony, sprzedawany, może przynosić odsetki. Tak czy owak, jesteśmy o krok od modelu gospodarki z niewolnikami jako czynnikiem produkcji, w którym ekonomiczne reguły produkcji rzeczy (i zwierząt) dotyczą także ludzi. Nawet jeśli jest podobieństwo między kapitalizmem i systemem niewolniczym, to odtwarzanie ludzi rządzi się innymi prawami niż reprodukcja rzeczy, w szczególności – nie produkuje się ludzi dla zysku poprzez oszczędności-inwestycje [Kaldor, 1937, s. 204; Garegnani, 1967, s. 487–488]. W przeciwnym przypadku wartość tego „kapitału” byłaby kosztem – konsumpcją, jakiej ludzie potrzebują do „produkcji”; wpadamy w błędne koło. W systemach Ricardo, Marksa, Sraffy i Pasinettiego (i wielu innych modelach tego typu) (a) praca jest źródłem wartości ale sama jej nie posiada, nie jest towarem; towarem wynajmowanym na rynku jest siła robocza – potencjał wytwarzania nadwyżki; (b) wynalazki i nabywanie kwalifikacji są wynikiem naturalnej zdolności, jaką posiada sieć ludzkich umysłów w danych warunkach technicznych⁵, a przeto nie może mieć wartości „kapitału ludzki”. Zatem bezpodstawne jest traktowanie tego „kapitału” jako czegoś, co ma przynosić zysk, zwrot, procent i co można policzyć dyskontując przyszłe dochody. Praca jest źródłem wartości, człowiek społeczny – celem jej wytwarzania a środkiem są dobra (w tym – kapitał), zlewanie tego wszystkiego w całość (tak jak w teorii kapitału I. Fishera i F. Knighta) wypacza kształt procesu produkcji, ponieważ wypruwa z ekonomii elementy społeczne.

Neoklasyczny badacz, z perspektywy własnych przekonań i własnego rynkowego aparatu poznawczego, obserwuje indywidualne zachowania ludzi uznając je za inwestowanie w siebie mające na celu jakąś stopę zwrotu. Nie dostrzega, że postępowanie jednostek uwarunkowane jest przez: a) kulturę, religię, więzi społeczne i zwyczaje; „inwestowanie” nie zaczyna się od „zera” – wraz z urodzeniem

⁵ Według Veblena „nieuchwytny aktywa”, „wiedza o sposobach i środkach” są rozwijane, *nie-sione* przez całą społeczność. Pojedynczy człowiek nie byłby w stanie udźwignąć całej wiedzy, jaką dysponowały stare cywilizacje czy nawet ludy pierwotne. Wynalazek musi się najpierw upowszechnić w społeczeństwie, przenieść je na wyższy poziom techniki stając się bazą dla kolejnych innowacji. Bez tej społecznej zdolności nie byłoby żadnych innowacji. Wspólnotowa (niematerialna) wiedza wyrastająca w środowisku interakcji międzyludzkich, nawyków i zwyczajów jest pierwotna względem swej materialnej postaci – różnorodnych narzędzi. Pojawienie się materialnych efektów wspólnego edukacyjnego przedsięwzięcia, do jakiego rodzaj ludzki okazał się predestynowany, stanowiło „zaproszenie” do prywatyzacji tej publicznej własności (właściwości) i jej monopolizacji [Veblen, 1908].

człowieka, jest to ciągły proces prowadzony na poziomie rodziny i całej wspólnoty przez kolejne pokolenia. Jednostki, ich krewni i znajomi oraz całe społeczeństwa wywierając swój wpływ w teraźniejszości nie będą w stanie całkowicie zerwać więzi wynikających z przeszłości – kultury i zwyczajów; b) kapitalistyczny rynek pracy, na którym odbywa się podział dochodu, oraz c) podstawę techniczną będącą wynikiem przeszłości. Te czynniki w coraz większym stopniu się przenikają. Im niższe są płace i większe nadwyżki produktu społecznego, w tym większym stopniu posiadacze tej nadwyżki decydują o strukturze popytu na towary i na pracę. Odtwarzanie siły roboczej pozostaje poza świadomością pracowników, dyktowane jest przez kapitalistyczne stosunki produkcji wraz z wiedzą/techniką, która została wprzęgnięta w rozwój tych stosunków.

Istota neoklasycznej koncepcji kapitału ludzkiego została sformułowana przez Adama Smitha, ale jego analiza jest pełniejsza, bo zawiera elementy makroekonomiczne i społeczne. Powszechnie cytowane jest zdanie, że – podobnie jak maszyna zużywając się zwróci swój koszt ze zwykłymi zyskami – człowiek wyszkolony (kosztem czasu pracy) otrzyma zwrot wydatków wyłożonych „na wykształcenie wraz ze zwykłymi co najmniej zyskami od równie wielkiego kapitału” [Smith, 1954, s. 131]. Wartość produktu pracy o wyższym stopniu zręczności/sprawności, to znaczy pracy wykwalifikowanej, jest większa od pracy prostej ze względu na nabywane z wiekiem doświadczenie [Smith, 1954, s. 61–62; por. Marks, 1968, s. 199, 228–229]. „By nabyć takie kwalifikacje człowiek musi przez czas kształcenia, nauki lub terminowania otrzymywać środki utrzymania, co zawsze jest rzeczywistym wydatkiem, który jest kapitałem trwałym i jakby zawartym w danym człowieku. Te umiejętności są częścią jego majątku, a jednocześnie częścią majątku tego społeczeństwa, do którego człowiek ten należy”⁶; społeczeństwa, które dzieli się pracą i specjalizuje w określonych umiejętnościach. Kwalifikacje są sprzężone z akumulacją kapitału, podziałem pracy i postępem technicznym. „Posiadacz kapitału, który zatrudnia dużą liczbę robotników, stara się z konieczności, dla własnej korzyści, w taki sposób podzielić i rozłożyć pracę, aby mogli oni wytworzyć możliwie największą ilość produktu. Z tej samej racji stara się dostarczyć im wszelkich najlepszych maszyn (...). To samo dzieje się z tej samej racji również wśród robotników wielkiego społeczeństwa. Im większa ich liczba, tym większy naturalny ich podział na różne kategorie i rodzaje zajęć. Tym więcej też umysłów pracuje nad wynalezieniem najwłaściwszych maszyn do wykonania każdej roboty i tym większe jest prawdopodobieństwo, że je wynajdą” [Smith, 1954, s. 111–112].

„Kapitał ludzki” zatem, jako że ucieleśnia się w człowieku, ma pierwiastek indywidualistyczny, ale jednocześnie – jako wytwór innowacji, akumulacji kapitału i specjalizacji pracy – ma naturę społeczną, wspólnotową. Człowiek nie rodzi

⁶ „Można uważać, że zwiększona biegłość robotnika jest podobna do maszyny czy narzędzia ułatwiającego i skracającego pracę, która choć wymaga pewnego wydatku, to jednak oddaje go z nadwyżką” [Smith, 1954, s. 347–348].

się naukowcem lub robotnikiem. Ustrój społeczno-gospodarczy przypisuje określone role i zajęcia klasom społecznym. Odziedziczona po przodkach struktura własności i technika w formie kapitału (nierówno w społeczeństwie rozłożonych zasobów ziemi i maszyn), podziału pracy i umiejętności sprawiają, że wychowanie, wykształcenie i nabywane w trakcie życia doświadczenie tworzą naukowca lub robotnika [Smith, 1954, s. 23]⁷. Smith nie jest bezkrytyczny wobec konsekwencji podziału pracy, wobec owego „umaszynowienia” – „ukapitałowienia” robotnika: skutkiem rozwijania biegłości w jednej tylko, specjalnej czynności jest spadek ogólnych kwalifikacji i ograniczenie inteligencji [Smith, 1954, t. 2, s. 520–521, 524]⁸.

Smith antycypuje koncepcję zarządzania personelem poprzez tzw. płacę efektywnościową. Opowiada się za hojnymi płacami, gdyż wzmagają one wydajność i staranność, poprawiają też samopoczucie i zdrowie. Ponadto, właściwe wynagradzanie wytwórców bogactwa jest sprawiedliwe⁹. Przedsiębiorcy nie powinni pozwalać robotnikom przepracowywać się, gdyż to prowadzi do chorób. „Gdyby pracodawcy słuchali zawsze głosu rozsądku i sumienia, mieliby często powody, by raczej hamować zapał do pracy wielu swych robotników, niż go pobudzać. (...) człowiek, który pracuje tak umiarkowanie, iż może pracować w sposób ciągły, nie tylko zachowuje najdłużej zdrowie, lecz wykonuje też w ciągu roku największą ilość pracy” [Smith, 1954, s. 104–106]. Zatem reprodukcja siły roboczej, a więc i „kapitału ludzkiego” jest wspólnym zadaniem kapitalistów i pracowników, kapitałiści decydują o wysokości płac i zarządzają wysiłkiem robotników, co ma wpływ na ich zdrowie i życie, z kolei w działaniach reprodukcyjnych samych robotników „panuje [...] surowa oszczędność i skrzętna gospodarka ubogich” (co w rozumieniu szkockiego filozofa jest cno-

⁷ Smith stwierdza, że: a) „niska cena, za jaką można kształcić się w naukach, jest z pewnością korzyścią (...). Społeczeństwo mogłoby mieć jeszcze większą korzyść, gdyby organizacja szkół i wyższych uczelni, która zajmuje się nauczaniem, była rozumniejsza, niż jest obecnie w większej części Europy” [Smith, 1954: 176–177], b) elementarne i praktyczne szkolnictwo jest dobrem wspólnym – publicznym, które powinno być finansowane z podatków zbieranych od całego społeczeństwa, choć owa edukacja potrzebna jest „w dozach przezornie homeopatycznych” – jak zaradził [Marks, 1968, s. 429], aby uniknąć degeneracji umysłowej, ciemnoty i zabobonu groźnego dla stabilności państwa [Smith, 1954, t. 2, s. 525–526, 529]. Wyższe studia powinny być wg Smitha opłacane prywatnie, na wolnym rynku.

⁸ Marks [1948, s. 170–171, 185] przywołuje podobne opinie innych przedstawicieli tego okresu. Z kolei de Sismondi [1955, t. 1, s. 320] dostrzega siłę przeciwważącą: wzajemne kontakty, współpraca, rozmowa i wymiana myśli między robotnikami skupionymi w fabrykach stanowią bodziec do rozwoju inteligencji.

⁹ „Służba, robotnicy i rzemieślnicy wszelkiego rodzaju stanowią przeważającą część każdego wielkiego zorganizowanego społeczeństwa. (...) Społeczeństwo, którego przeważająca część członków jest biedna i nieszczęśliwa, z pewnością nie może być kwitnące i szczęśliwe. Zresztą sama sprawiedliwość tego wymaga, aby ci, którzy żywią, odziewają i zaopatrują w mieszkania całą ludność kraju, sami mieli taki udział w wytworze swej pracy, iżby mogli się znośnie odżywiać, ubierać i mieszkać” [Smith, 1954, s. 101].

tą i przemawia przeciwko niewolnictwu z jego marnotrawnym zarządzaniem reprodukcją: „praca wolnych ludzi jest ostatecznie tańsza niż praca niewolników”) [Smith, 1954, s. 103–104].

Tutaj pojawia się sprzeczność: akumulacja kapitału – główny czynnik wzrostu bogactwa narodu – dokonywana jest z zysków; aby je zwiększyć, kapitaliści dążą do obniżenia płac, ale to utrudnia reprodukcję siły roboczej. Smith jest zwolennikiem akumulacji kapitału i – jednocześnie – wysokich płac; to, co w modelu statycznym jest nie do pogodzenia, w podejściu dynamicznym jest dla niego spójne: rozwijająca się gospodarka będzie sprzyjać wysokim płacom, natomiast w bogatej, ale stagnacyjnej gospodarce sytuacja robotników będzie gorsza [Smith, 1954, s. 89–91]. To stanowisko wydaje się być zgodne z późniejszymi teoriami cyklu koniunkturalnego, w szczególności Marksa i Kaleckiego, tyle tylko że te teorie przeczą smithowskiej wierze w harmonię, osiąganą dzięki wolnej konkurencji i niewielkiej roli państwa, a dowodzą istnienia sprzeczności w systemie kapitalistycznym, objawiających się kryzysami podkonsumpcji, zadłużenia i bezrobocia, które właśnie wymagają polityki państwa.

Według Ricardo [1957, s. 41, 130, 146, 330–331, 454–460]:

- kapitał to utrwalona w maszynach, wykonana w przeszłości praca; maszyny zawierają w pełni opłacone godziny pracy, tzn. płacę i zysk, ale wypierają pracę ludzką wówczas, gdy są tańsze od samych tylko płac, zatem zastępują więcej pracy niż same zawierają;
- kapitał powstaje poza sektorem dóbr zbytku, ponieważ ten sektor nie ma wpływu na ceny innych produktów, na stopę zysku i akumulacji [Sweezy, 1957, s. 195–197] [Sraffa, 1965, s. 27–28];
- maszyny poprawiają sytuację robotników, o ile nie zmienia się proporcja między akumulacją kapitału trwałego (maszyny i surowce) i obrotowego (płace), w innym przypadku, gdy postęp techniczny zmniejsza akumulację kapitału i zmienia powyższą proporcję (na niekorzyść płac) w sposób niedostosowany do przyrostu ludności, nastąpi bezrobocie, spadek płac i nędza wśród robotników. Ostatecznie jednak maszyny są dobrodziejstwem, bo ograniczają liczebność klasy ludzi wykonujących ciężkie, fizyczne prace;
- maszyny dostarczają produkcji częściowo za darmo, podobnie jak to w rolnictwie czyni przyroda – siły natury [Smith, 1954, s. 461].

MARKSOWSKA TEORIA POSTĘPU TECHNICZNEGO

Marks rozwijając myśl Ricardo stworzył teorię, w której:

- klasyczna, ilościowa koncepcja wartości wzbogacona została o aspekt jakościowy – teorię abstrakcyjnej pracy społecznej, której przeciętna, niezbędna ilość wyznacza wartości. Za sprawą innowacji, akumulacji kapitału, specjalizacji,

praca staje się coraz bardziej społeczna, a gospodarka (kapitalistyczna) jest w coraz większym stopniu instytucją wspólnotową¹⁰. Praca krąży pod postacią towaru, pieniądza i kapitału¹¹;

- technicznej stronie procesu produkcji towarzyszy aspekt społeczny, akumulacji kapitału i postępowi technicznemu towarzyszy zmiana umiejętności i stosunków społecznych [Marks, 1977, s. 70]. Praca zostaje obrócona na powiększenie kapitału i wydajności dzięki głębszej specjalizacji [Marks, 1968, s. 370, 412–413, 432, 501], co z kolei spowoduje: przekształcenie części robotników w bezrobotnych [Marks, 1968, s. 511–546], a pozostałych – w nową, zmienioną strukturę siły roboczej o innych kwalifikacjach i innych stosunkach społecznych, preferencjach i zachowaniach. Ta nowa struktura zostanie intensywniej wtłoczona w proces produkcji dyktowany przez naukę i uzależniona od posiadaczy kapitału (co powstrzymuje wzrost płac)¹² [Marks, 1968, s. 362–364, 485–495, 499–504];
- praca naukowca ucieleśniona w maszynie stanowi znikomą część wartości. Nauka (wiedza) nie jest kapitałem, nie jest rzeczą, nie można jej oderwać od pracy abstrakcyjnej. Tak jak gatunek ludzki jest dziełem natury, tak też zdolność umysłu człowieka (społecznej sieci umysłów) do współpracy i do uczenia się jest właściwością przyrodniczą, za którą nikomu nie trzeba płacić. Wiedza nie jest wytwarzana tak jak towary (praca nie jest towarem), więc nie występuje wartościotwórczy nakład pracy i kosztochłonna produkcja; to co nazywamy nauką, wiedzą, postępowem technicznym to ewolucyjne, jakościowe zmiany pracy społecznej. Nauka – umiejętność jej opanowania, pomnażania i stosowania – traktowana jest podobnie jak ziemia i siły przyrody, jako dar natury, natomiast („żywa”, bieżąca) praca naukowca, przekładająca się na powstawanie kapitału – techniki, jest źródłem wartości. Umiejętności robotników obsługujących maszyny także są osiąganymi za darmo; wraz z postępowem techniki rosną one bezkosztowo: „współpracownicy maszyn” wymagają wprawdzie wykształcenia, ale ten koszt jest znikomy; darmowa jest socjalizacja robotników i nauka obsługi maszyn od starszych

¹⁰ „Maszyna (...) funkcjonuje tylko jako narzędzie pracy bezpośrednio uspołecznionej, czyli wspólnej. Kooperacyjny charakter procesu pracy staje się więc obecnie koniecznością techniczną, podyktowaną przez naturę samego środka pracy”. „[R]ozwój społecznej produkcyjnej siły pracy ma za przesłankę kooperację na wielką skalę i [...] tylko w oparciu o tę przesłankę można zorganizować podział i kombinację pracy, poczynić oszczędności na środkach produkcji dzięki masowemu ich skoncentrowaniu, powołać do życia środki pracy, które już z materialnej swojej natury wymagają zbiorowego stosowania, np. system maszyn, zaprząć potężne siły przyrody do służby na rzecz produkcji i przekształcić proces produkcji w technologiczne stosowanie nauki” [Marks, 1968, s. 456, 745].

¹¹ „A że proces produkcji jest zarazem procesem zużytkowania siły roboczej przez kapitalistę, więc produkt robotnika przekształca się ustawicznie nie tylko w towar, lecz i w kapitał, (...) w środki utrzymania, które kupują ludzi, i w środki produkcji, które zatrudniają producentów” [Marks, 1968, s. 680].

¹² „[I]stota akumulacji kapitalistycznej wyklucza (...) taki wzrost ceny pracy, który mógłby przynieść poważniejszy uszczerbek ciągłej reprodukcji stosunku kapitałowego i jego reprodukcji we wciąż rozszerzającej się skali” [Marks, 1968, s. 741–742].

stażem pracowników; bezpłatny jest rozwój społecznej siły produkcyjnej w ramach kolejnych innowacji organizacyjnych – kooperacji i manufaktury, aż po innowację technologiczną, jaką była produkcja maszynowa [Marks, 1968, s. 199, 216, 373, 393–395, 401, 407, 414, 426, 457–459, 499–502, 555, 684].

Postęp techniki zwiększa społeczną produktywność pracy, ale wyobcowuje robotnika w procesie produkcji, oddziela pracę od nauki¹³, od całości technologicznej od końcowego produktu [Marks, 1968, s. 213–226; 502, 679, 695–697]; „w produkcji maszynowej (...) [a] łączny proces (...) rozkładany jest obiektywnie na tworzące go fazy, zagadnienie zaś wykonania każdego procesu cząstkowego oraz powiązania różnych procesów cząstkowych rozstrzyga się za pomocą technicznego stosowania mechaniki, chemii itd.”, [b] „siłę człowieka zastąpiły siły przyrody, a rutynę opartą na doświadczeniu – świadome stosowanie wiedzy przyrodniczej” [Marks, 1968, s. 449, 456]. Postęp techniczny zmniejsza liczbę robotników – najpierw tylko względnie, a w końcu – także absolutnie [Marks, 1968, s. 742 i n.]¹⁴ przy jednoczesnej intensyfikacji pracy [Marks, 1968, s. 259–354, 402, 477–495, 525, 616–628, 758 i n.]. Jednocześnie, efekty rosnącej produktywności są nierówne dzielone, pracownicy produkcyjni dostają niewiele ponad koszty utrzymania, a rosnąca nadwyżka (wartość dodatkowa) przypada na konsumpcję kapitalistów oraz uposażenia kierowników i pracowników nieprodukcyjnych [Marks, 1968, s. 370–371, 529–530].

Marks [1968, s. 399–401, 412–414, 759] twierdzi, że maszyny „obniżyły” kwalifikacje i wiedzę robotników w porównaniu do dawnych rzemieślników. Bliższe sto lat później inny ekonomista napisze: „Automatyzacja procesu produkcyjnego zakłada opracowanie (...) instrukcji produkcyjnej dla maszyn sterujących [jego] przebiegiem (...). Oznacza (...) przesunięcie żywej pracy ludzkiej z właściwego procesu produkcyjnego do przygotowania tego procesu, co połączone jest z zasadniczą zmianą kwalifikacji pracy ludzkiej. (...) Elektroniczne maszyny rachunkowe (...) przyczyniły się do szerokiej automatyzacji pracy biurowej, pozwalającej na znaczną redukcję liczby pracowników” [Kalecki, 1980a]. Automatyzacja z jednej strony redukuje zatrudnienie i zmniejsza koszty robocizny przyczyniając się do przesunięcia dochodu od płac do zysków; a z drugiej strony, mniej liczny, ale wyżej kwalifikowany „personel techniczno-laboratoryjny” wy-

¹³ „Duchowe siły produkcji zwiększają swą skalę w jednym miejscu właśnie dlatego, że znikają w wielu innych miejscach. To, co tracą robotnicy cząstkowi, koncentruje się przeciw nim w kapitale. (...) Ten proces (...) [o]siąga swój punkt kulminacyjny w wielkim przemyśle, który oddziela od pracy naukę jako samodzielną siłę wytwórczą i narzuca jej rolę służebnicy kapitału” [Marks, 1968, s. 427–428].

¹⁴ „Popyt na pracę nie jest identyczny ze wzrostem kapitału ani jej podaż – ze wzrostem klasy robotniczej. Nie oddziałują tu wzajemnie na siebie dwie niezależne potęgi. [...] Kapitał działa jednocześnie po obu stronach. Jeżeli akumulacja kapitału z jednej strony zwiększa popyt na pracę, to z drugiej strony zwiększa podaż robotników przez »zwolnienie« ich, gdy jednocześnie nacisk bezrobotnych zmusza zatrudnionych do uruchomienia większej ilości pracy, a więc czyni podaż pracy do pewnego stopnia niezależną od podaży robotników” [Marks, 1968, s. 764].

maga większych płac. Ten pierwszy efekt jest niewspółmiernie większy niż ten drugi. W modelu teoretycznym, w którym towar wytwarzany jest odmiennymi technikami, twierdzenia o różnych kwalifikacjach są uprawnione. Jeśli jednak dany towar wytwarzany jest jedną techniką, to nie ma podstaw, by dzielić pracę na mniej i bardziej wykwalifikowaną (tzn. bardziej lub mniej produktywną i przez to lepiej lub gorzej opłacaną) – byłoby to równoznaczne z przyjęciem aksjomatu, że istnieją dwa gatunki ludzi. Pomijamy też naturalne różnice umiejętności wynikające z różnicy wieku i związanego z tym doświadczenia. Nie można też twierdzić, że pracownicy danej gałęzi wytwórczej, wytwarzający np. buty, są mniej lub bardziej wykwalifikowani od wytwórców cegieł. Jeśli gospodarka potrzebuje, aby 5% siły roboczej zatrudnić w sektorze nauki i konstrukcji maszyn (w Polsce oszacowano udział zatrudnienia w wysokotechnicznym przemyśle i usługach na 3%, w najlepiej rozwiniętych krajach Europy – 6%), to cała reszta będzie musiała podjąć pracę gdzieś indziej i w inny sposób się do niej przygotowywać. W systemie teoretycznym odmienne płace w różnych sektorach muszą być przeto wynikiem odmiennej siły przetargowej.

Innowacje i wzrost wiedzy są więc naturalnymi zjawiskami przyrodniczo-psychospołecznymi i jako takie występują w podejściu marksowskim, sraffowskim i postkeynesowskim (to ostatnie tworzą teorie Harroda, Robinson, Kaleckiego, Kaldora i ich następców). Dotychczasowe modele nie są w stanie potraktować postępu techniki jako czynnika w pełni endogenicznego. Ekonomia musi na razie zadowolić się „prawami” i „teorematami”, w których z większym lub mniejszym przybliżeniem opisuje się źródło i mechanizm wzrostu wydajności pracy, np.:

- wg Marksa „siła produkcyjna pracy (...) rozwija się (...) nieustannie wraz z ciągłym postępem nauki i techniki – (...) miejsce starych maszyn, narzędzi, przyrządów itd. zajmują nowe, efektywniejsze i w stosunku do swego zakresu działania – tańsze. (...) Każdy postęp chemii nie tylko pomnaża liczbę substancji użytecznych oraz nowych zastosowań substancji przedtem już znanych, a skutek tego wraz ze wzrostem kapitału rozszerza sfery jego lokaty. (...) Podobnie jak samo wzmoczenie natężenia siły roboczej pozwala na większe wyzyskanie bogactw naturalnych, tak też wiedza i technika stwarzają ekspansywną moc funkcjonującego kapitału, niezależną od danej wielkości tego kapitału. (...) Do swojej nowej formy kapitał wciela bezpłatnie postęp społeczny, który dokonał się bez uczestnictwa jego starej formy” [Marks, 1968, s. 722]. Ponadto, kapitalizm reprodukuje także siłę roboczą wraz z instytucjami i stosunkami (szkoły, socjalizacja, ideologia) niezbędnymi do odtworzenia wiedzy [Marks, 1968, s. 706, 733];
- Schumpeter uważał, że źródłem rozwoju jest wdrożenie przez przedsiębiorców „nowych kombinacji” do praktyki¹⁵. Wyjaśnienia dla tego procesu poszukiwał w mieszance sprzyjających okoliczności oraz predyspozycji psychicznych – skłonności do działania nierutynowego, ryzykownego, odmiennego od spotyka-

¹⁵ Rozwój to takie zmiany „w życiu ekonomicznym, które (...) powstają z jego własnej inicjacji-

nego dotychczas [Schumpeter, 1960, s. 141–142]. Drogę do przedsiębiorczego działania otworzyły zmiany społeczne i instytucjonalne związane z rozwojem kapitalizmu: tradycyjne formy produkcji (gospodarstwa chłopskie i cechy rzemieślnicze) zostały wyparte przez przedsiębiorstwa, „kierowane przez ludzi, którzy uznali podejmowanie ryzyka i robienie pieniędzy za główny cel swego życia, przez ludzi, którzy chcą zdobywać fortunę, a nie po prostu żyć. Pojawienie się takiego przedsiębiorstwa charakterystycznego dla nowoczesnego kapitalizmu było więc raczej przyczyną niż skutkiem zmiany w sposobie produkcji. Nastąpiło to w wyniku działania sił społecznych, których z kolei nie da się wyjaśnić przez czynniki ekonomiczne lub techniczne” [Kaldor, 1971, s. 49]. Zgodnie z tym rozumowaniem, kategorie przez ekonomistów traktowane jako przyczyny wzrostu (akumulacja kapitału i oszczędności, wzrost liczby pracującej ludności, wzrost wydajności pracy) są raczej cechami gospodarki rozwijającej się dzięki „twórczej destrukcji” wprowadzanej przez przedsiębiorcę – ryzykanta, innowatora, burzyciela dotychczasowych metod produkcji i zachowań biznesowych. Okazuje się zatem, że czynnikiem wzrostu jest „pęd do ekspansji”, „skłonność do podejmowania większego ryzyka”, „optymistyczne patrzeć w przyszłość”, „sentymet” („klimat”, „nastroje”, „atmosfera”). Im ten pęd jest silniejszy, „tym silniejsze bodźce do przekłamywania fizycznych ograniczeń produkcji przez wprowadzanie nowej techniki” [Kaldor, 1971, s. 49];

- Pasinetti odwołuje się do wyjaśnienia Smitha, iż „umiejętności, sprawność i znanstw[o]” (w oryg. *the skill, dexterity and judgement*) są zasługą podziału pracy oraz wyodrębnienia się i wyspecjalizowania zawodu naukowca i nauczyciela, czyli – zasługą kumulacji wiedzy w społecznym „organizmie” wytwórczym¹⁶. Z kolei wiedza nie jest czynnikiem rzadkim, jak ziemia i praca. Powstawanie wiedzy nie jest obarczone prawem malejących przychodów i, co ważniejsze, akceptowalny staje się pogląd, że jej dyfuzja ani nikogo nie zubaża

tywy, od wewnątrz (...). Te żywiołowe i nieciągłe zmiany drogi ruchu życia i zakłócenia ośrodka równowagi występują w sferze życia przemysłowego i handlowego, nie zaś w sferze potrzeb konsumentów ostatecznych produktów (...). [I]stota rozwoju ekonomicznego polega na nowym sposobie zastosowania istniejących usług pracy i ziemi (...) [a] przeprowadzanie nowych kombinacji dokonuje się w drodze odciążenia usług świadczonych przez pracę i ziemię z dotychczasowych form ich zastosowania” [Schumpeter, 1960, s. 99, 102–104, 151–152].

¹⁶ „[M]aszyny, które tak bardzo ułatwiają i skracają pracę, zostały [...] wynalezione pierwotnie dzięki podziałowi pracy. Jest daleko bardziej prawdopodobne, że ludzie wynajdują łatwiejsze i prędsze metody osiągnięcia jakiegoś celu, gdy cała ich uwaga skierowana jest na jeden szczególnie przedmiot, niż gdy jest rozproszona na wielką różnorodność rzeczy. [...] Gdy wyrób maszyn stał się przedmiotem specjalnej dziedziny wytwórczości, wiele ulepszeń wprowadziła pomysłowość ich konstruktorów; niektóre osiągnięto przez wynalazczość tych, których nazywamy filozofami lub ludźmi teorii [...]. Z postępowaniem społeczeństwa filozofia, czyli myślenie spekulatywne, staje się, podobnie jak każde inne zatrudnienie, głównym lub wyłącznym zawodem i zajęciem specjalnej klasy obywateli. Podobnie jak każde inne zajęcie, dzieli się ono na wielką liczbę gałęzi [...], a ten podział zajęć w filozofii, [...], powiększa sprawność i zaoszczędza czas. Każda jednostka nabiera przez to

ani nie narusza zasobu wiedzy. Wspólnotowy charakter pracy, towaru, pieniądza i kapitału nie jest oczywisty, ale łatwiej jest zaakceptować społeczny charakter wiedzy, odbiegający od tradycyjnych, indywidualnych praw własności. Gromadzenie wiedzy wymaga wspólnotowej organizacji i odpowiedzialności. Wiedza powstaje w określonej przestrzeni, w ramach terytorialnych sieci stosunków społecznych i towarzyszących im materialnych – technicznych możliwości wytwórczych ukształtowanych ewolucyjnie – historycznie¹⁷. „Natura bogactwa społeczeństwa przemysłowego jest jednocześnie indywidualistyczna i społeczna” [Pasinetti, 1993, s. 174–176]. W praktyce dyfuzja wiedzy z jednej przestrzeni do drugiej napotyka na bariery, jeśli przestrzeń przyjmująca nie dysponuje odpowiednią siecią społeczną [Lall, 2000], ponadto, taką barierą jest międzynarodowa ochrona własności intelektualnej [Chang, 2001; Boldrin, Levine, 2002; Kumar, 2003; Chaudhuri, Goldberg, Jia, 2004];

- wśród innych koncepcji można wymienić Arrowa „learning by doing”; Myrdala teorię kumulatywnej przyczynowości; prawo Verdoorna oraz Kaldora funkcję postępu technicznego – zgodnie z prawami Verdoorna–Kaldora¹⁸ występuje silna pozytywna korelacja (1) między wzrostem produkcji przemysłowej i wzrostem PKB oraz (2) między wzrostem produkcji i wzrostem wydajności pracy w przemyśle i w pozostałych sektorach gospodarki. Kalecki zwrócił uwagę, że innowacje to „stopniowe przystosowywanie urządzeń wytwórczych do bieżącego stanu technologii”, stanowią nieodłączną część „zwyczajnych” inwestycji. Wraz z rozwojem kapitalizmu rola i intensywność innowacji wydaje się maleć: monopolizacja, automatyzacja produkcji powoduje, że „postęp techniczny koncentruje się na «naukowej organizacji» procesu taśmowego, co nie pociąga większych inwestycji” [Kalecki, 1980b, s. 352–353].

więcej doświadczenia w swojej specjalnej gałęzi, ilość dokonanej pracy jest ogółem większa, a zakres wiedzy znacznie wzrasta” [Smith, 1954, s. 3, 15, 16–17].

¹⁷ W Japonii u schyłku XIX w. feudalna klasa panująca obawiając się siły obcych mocarstw spowodowała, że Japończycy zaczęli się uczyć zachodnich technik produkcji stając się społeczeństwem przemysłowym [Guillen, 1972]. Dzięki powszechnej oświacie zwiększono kwalifikacje ludzi odchodzących z rolnictwa do miast. Najpierw jednak konieczne było wykształcenie nauczycieli, którymi zostali samurajowie [Tsuru, 1986]. Badania nad uprzemysłowieniem Prus wykazały, że ten proces był poprzedzony upowszechnieniem podstawowej edukacji [Becker, Hornung, Woessmann, 2011]; nie wyjaśniono jednak, dlaczego pionierem industrializacji i hegemonem gospodarczym została Anglia, choć miała niższy wskaźnik skolaryzacji [Easterlin, 1981]. Znaczenie edukacji podkreślane jest też w przypadku krajów skandynawskich [Blomström, Kokko, 2007].

¹⁸ Postęp techniczny jest wpisany w „zależność między wzrostem kapitału i wzrostem wydajności, która uwzględnia” wpływ zarówno postępu technicznego, jak i akumulacji kapitału. Ścisłej biorąc, jest to zależność między rocznym procentowym wzrostem kapitału i produkcji na jednego robotnika. Istota tego podejścia polega na tym, że „użycie więcej kapitału na pracującego (...) pociąga za sobą wprowadzenie lepszych metod wytwórczych, które wymagają szczególnego rodzaju ‚wynaalczności’ (...). Z drugiej strony, większość technicznych innowacji zdolnych po podniesienia wydajności pracy (...) wymaga użycia więcej kapitału na jednego robotnika – bardziej skomplikowanych urządzeń” [Kaldor, 1971, s. 100–101, 310 i n.].

Warto jeszcze zwrócić uwagę na jeden aspekt sprawy. Celem każdej gospodarki jest wytwarzanie wysokiej nadwyżki, w uproszczonym modelu kapitalizmu tą nadwyżką są dobra konsumpcyjne kupowane z zysków – nazwijmy je dobrami zbytku. Wytwarzający te dobra robotnicy muszą też zapewnić sobie towary utrzymania – efekt uboczny tej nadwyżki. Jednym z najważniejszych procesów w kapitalizmie jest „przeciąganie liny” między konsumpcją pracowniczą a konsumpcją luksusową, inaczej mówiąc – konkurencja między czasem pracy poświęcanym na dobra „płacowe” i dobra zbytku¹⁹. Żeby tych ostatnich było więcej, trzeba dobra utrzymania pracowników wytwarzać tanio, co wymaga maszyn i wiedzy. Jeśli indywidualne dążenia do zwiększenia zysków zostaną uwieńczone powodzeniem ale nie nastąpi wzrost akumulacji tylko zakup dóbr zbytku, to nie wywiera to wpływu na rozwój [Ricardo, 1957, s. 130, 146]. Wysokiemu udziałowi zysków w dochodzie społecznym często towarzyszy bezrobocie i produkcja mniejsza od potencjalnej. Dopiero, gdy państwu udaje się zwiększyć zatrudnienie i/lub związkom zawodowym udaje się podnieść płace i ich udział w dochodzie, stwarza to nacisk na wzrost produkcji i zatrudnienia w sektorze dóbr utrzymania robotników. To powoduje dodatkowy zysk, a zarazem – dodatkową konsumpcję kapitalistów. Jednocześnie może nastąpić ograniczenie udziału (w dochodzie) tej konsumpcji oraz spadek udziału zatrudnienia w tym sektorze, jeśli wzrośnie siła przetargowa pracowników. Gdy przyjmie to rozmiary nieakceptowalne dla kapitalistów, zareagują oni zwiększoną akumulacją, zaangażują nowsze maszyny (i zmieniają kwalifikacje i produktywność pracowników), które zmniejszą koszt produkcji dóbr utrzymania robotników i tym samym – udział płac. Akumulacja kapitału następuje właśnie wtedy, gdy płace są wysokie, a bezrobocie – niskie [Ricardo, 1957, s. 463; Marks, 1968, s. 761–762; Bhaduri, 2006; Dutt, 2006].

KRYTYKA NEOKLASYCZNEJ KONCEPCJI KAPITAŁU LUDZKIEGO

Mincer [1958], Schultz [1960] i Becker [1962]: a) traktują kapitał ludzki jako wytworzone środki produkcji, jako skutek poniesionych nakładów, a nie tylko jako towar wymieniany na rynku; b) badają zróżnicowanie siły roboczej i płac odrzucając założenie o homogeniczności pracy; c) analizują instytucje społeczne, takie jak system kształcenia i rodzina, podkreślając m.in. znaczenie kobiet-matek w procesie wytwarzania dochodu narodowego [Bowles, Gintis, 2008, s. 71; Tittenbrun, 2012, s. 245]. Jednocześnie sednem tej teorii są następujące twierdzenia [Blaug, 1995, s. 303 i n.]:

– raczej za inwestycję (zakup z myślą o przyszłych korzyściach) niż konsumpcję należy uznać kupno usług kształcenia czy ochrony zdrowia (jak również wybór

¹⁹ Odbywa się także poprzez zakup aktywów rzeczowych i finansowych stanowiących roszczenia do przyszłych dochodów.

miejsca pracy, włącznie z migracją, zapewniający rozwój kwalifikacji; poszukiwanie lub zakup informacji o najlepszych miejscach pracy), także gdy decyzje te w imieniu jednostek podejmuje państwo,

- popyt na kształcenie (poza zakres wymagany prawem) jest zależny nie tylko od bieżących, ale także przyszłych – powiększonych dochodów, będących spodziewanym rezultatem dodatkowego czasu kształcenia; jest to nawiązanie do I. Fishera teorii kapitału [Schultz, 1961, s. 3] i M. Friedmana teorii konsumpcji Mincer [1958, s. 281],
- podstawą wszystkich zjawisk społecznych są zachowania jednostek (indywidualizm metodologiczny), „Schultz, Becker i Mincer tworzenie kapitału ludzkiego pojmują zazwyczaj jako przedsięwzięcie jednostek, które działają, kierując się własnym interesem”, „nacisk kładziony na akty wyboru dokonywane przez jednostki stanowi sedno programu badawczego poświęconego kapitałowi ludzkiemu”. Na tej podstawie twierdzi się, że: przedsiębiorcy będą raczej finansować szkolenia specyficzne, ale nie ogólne; inwestowanie pracowników *w siebie* maleje wraz z wiekiem, a dochody – rosną; „tempo wzrostu zarobków w miarę upływu kolejnych lat zbierania doświadczeń zawodowych jest sprawą indywidualnego wyboru” [Becker, 1990, s. 22–27, 217–227].

Empiryczne zweryfikowanie powyższych twierdzeń napotyka duże trudności:

- nie wyjaśniono w sposób przekonujący, z czego wynika popyt na kształcenie; to samo dotyczy kwestii szkoleń, tutaj dodatkową trudnością jest rozdzielenie bezpłatnej nauki w trakcie pracy od szkoleń nieformalnych (w trakcie pracy) i formalnych (poza czasem pracy), prowadzonych w zakładzie i poza nim;
- nowo utworzony miernik i kryterium oceny – stopa zwrotu z inwestycji w wykształcenie (krańcowe stopy zwrotu z inwestycji publicznych mają się zrównywać ze sobą, a także z alternatywnymi inwestycjami prywatnymi) – jest niepolityczny, gdy chodzi o korzyści niepieniężne, i nie może stanowić wytycznej dla polityki państwa; badania w tym zakresie były ograniczone do amerykańskiego systemu płatnych studiów wyższych [Blaug 1995, s. 308–309], nie zawsze wykrywano pozytywny związek między „inwestowaniem” w edukację a wzrostem stopy zwrotu [Betts, 1996; 2001; Heckman, Layne-Farrar, 1996; Bils, Klenow, 2000]. Jednocześnie miernik ten jest chybiony, gdy przeniesiemy analizę na poziom makroekonomiczny i zaczniemy traktować gospodarkę jako zespół wzajemnie powiązanych więzi społecznych ukształtowanych przez technikę i kapitalistyczne instytucje. Płace są zagadnieniem makroekonomicznym: poza może rolnikami nikt już nie spożywa produktów, które wytwarza, zatem płaca danej osoby nie zależy od jej własnych wysiłków, lecz od produktywności ludzi pracujących w innych sektorach. W takich warunkach nieodzowne jest, by różnych ludzi uczyć różnych rzeczy, stosownie do istniejącego podziału pracy, i analiza krańcowej stopy zwrotu traci sens. Liczba najlepiej płatnych miejsc pracy jest ograniczona (poprzez instytucje podziału dochodu), zatem przyszłe dochody tylko z pozoru są kwestią indywidualnego wyboru w zakresie kierunku i czasu kształcenia;

- nie sprawdza się w praktyce teza o związku między przyszłymi dochodami a czasem kształcenia, ponieważ nie tyle kolejny rok nauki, co ukończenie danego jej etapu (np. uzyskanie tytułu magistra) przekłada się na dochody; w związku z tym lepiej się sprawdza hipoteza selekcji/sygnalizacji [Blaug, 1995, s. 312–316; Tittenbrun, 2012, s. 242]. Ponadto struktura dochodów w firmie wynika z wielu innych przesłanek: umiejscowienia firmy w strukturze gospodarki tzn. specjalizacji produkcji i pozycji monopolistycznej, polityki płac, wieku i stażu pracownika, siły przetargowej poszczególnych grup interesów, cech osobistych i nieformalnych kontaktów (znajomości) mających wpływ na decyzje kierowników w tym zakresie;
- nie potwierdza się teza dotycząca bodźców dla finansowania przez przedsiębiorców szkoleń specjalistycznych, bodźce te mogą być komplementarne względem szkoleń ogólnych. Wiele też zależy od typu kapitalizmu – typu rynku pracy i stosunków między przedsiębiorcami a pracownikami: polityka rozwoju przemysłu i pełnego zatrudnienia opartego o długoterminowe umowy zachęca do szkoleń każdego typu; brak ochrony zatrudnienia, niskie zasiłki dla bezrobotnych, dominacja słabo płatnych usług – odwrotnie; ustawowe zwiększanie płac, np. poprzez płacę minimalną (zgodnie z teorią neoklasyków powinno demotywować zatrudniających do finansowania szkoleń) motywuje do inwestycji podnoszących wydajność i finansowania związanych z tym szkoleń [Tittenbrun, 2012, s. 243–244; Becker, 2006, s. 104].

Pogłębioną krytykę omawianej teorii można przeprowadzić na gruncie teorii klasycznej/ marksowskiej. Neoklasycy w analizie procesu produkcji pomijają istnienie klas społecznych i nie uważają za istotną kwestii własności środków produkcji, ponieważ „pracownicy stali się kapitalistami nie ze względu na dyfuzję własności akcji, ale przez nabycie wiedzy i umiejętności, mających ekonomiczną wartość” [Schultz, 1961], a różnice dochodów w społeczeństwie były wynikiem różnic nie tyle między stopami zwrotu z nakładów pracy i kapitału, ile – w dochodach z pracy [Mincer, 1993; Becker, 2006, s. 91, 383]. A więc wszyscy są kapitalistami, a różnice dochodowe wcale nie wynikają z posiadania kapitału rzeczowego czy pieniężnego.

Z takim podejściem trudno się zgodzić: wprawdzie pracownicy uznawani za wykwalifikowanych (czyli posiadacze „kapitału ludzkiego”) otrzymują wyższe płace, ale wciąż zależą od posiadaczy towarów i pieniędzy, którzy ich zatrudniają, dopuszczają do środków produkcji, środków wymiany czy świadczenia usług. Środki te są pod kontrolą niewielkiej mniejszości [Palma, 2011; Piketty, 2015]. Zastąpienie „kapitałem ludzkim” pojęć „praca” i „siła robocza” wymazuje różnice znaczeniowe między płacą a zyskiem, dywidendą, procentem czy rentą (bowiem, czy pracownik otrzymuje odsetki od „kapitału ludzkiego” w czasie urlopu?); zaciemnia obraz procesu produkcji i kształt stosunków społecznych. Podobieństwo między kapitałem i „kapitałem ludzkim” jest tylko takie, że jeden i drugi zwiększa siłę w przetargach o dochód, ale w tym drugim przypadku dochód jest zawsze wynikiem wykonania jakiejś pracy. Kluczowy zatem problem, jaki napotykają

wszystkie neoklasyczne koncepcje, to brak teorii podziału (albo wyprowadzanie tej teorii z produktywności krańcowej przy drastycznych założeniach), a zarazem pomijanie czynników społecznych:

- 1) kapitałowi rzeczowemu (w tym – pieniężnemu) i „ludzkiemu” towarzyszą inne ryzyka ze względu na odmienny jakościowo i czasowo proces reprodukcji/odtworzenia. Pracownik musi wziąć na siebie ryzyko wyboru wykształcenia, nie mając pewności co do popytu na swoje usługi w przyszłości. Pechowy wybór miejsca zatrudnienia oznacza konieczność ponownego szukania pracy, przekwalifikowania się lub migracji. Na pracowników spadają konsekwencje akumulacji kapitału, postępu technicznego oraz zmiany struktury produkcji i zatrudnienia. Pracownik ponosi ryzyko uzyskiwania zbyt niskich płac lub pozostawania bezrobotnym, podczas gdy kapitaliście grozi to dopiero, gdy roztrwoni swój kapitał. Przedsiębiorca, nawet jeśli zaczyna notować straty, do pewnego stopnia jest w stanie zachować przeszłe zyski poprzez upłynnienie majątku (rzecowego i ulokowanego np. w obligacjach) i rozpoczęcie nowej działalności lub utrzymywanie się z odsetek. Nabywając prawo rozporządzania siłą roboczą celem osiągnięcia zysku, kapitalista jest zainteresowany nie tylko produktywnością i kwalifikacjami, ale też utrzymaniem hierarchii władzy – klasowym status quo. Pracownik, który domaga się założenia związków zawodowych, będzie traktowany jak „kapitał ludzki” o ujemnej wartości;
- 2) neoklasycy liczą czas kształcenia (jako indywidualny wybór) a następnie objęli badaniami także jakość kapitału ludzkiego wiążąc to z ocenami/punktami uzyskiwanymi w testach na kolejnych etapach nauki [Herbst, 2004]. Nie zadają sobie jednak pytania, od czego zależy kształt systemu edukacji i kogo/co właściwie szkoły „produkują”. System oświaty podlega swoistej indoktrynacji: kapitaliści zainteresowani są uzyskiwaniem spineglowych pracowników, gotowych do podjęcia pracy bez żadnego procesu adaptacyjnego²⁰; takiemu zawężeniu celów szkolnictwa mogą przeciwdziałać posłowie i urzędnicy rządowi, samorządy, nauczyciele i naukowcy, rodzice. Liczba „dobrych” miejsc pracy jest zależna od polityki państwa (np. w zakresie nauki i szkolnictwa wyższego) i od obecności przemysłu, który stwarza miejsca pracy w sektorze badań i rozwoju oraz kupuje usługi marketingowe, konsultingowe, prawnicze. Struktura gospodarki wydaje się być dominującym czynnikiem przekształceń w systemie edukacji, a indywidualny wybór może się odbywać tylko w ramach zakreślonych przez tę strukturę [Veblen, 1918; Veblen, 1998, s. 287–313]. Preferencje jednostki (stanowiące rzekomo podstawę dla decyzji o wyborze kształcenia) zmieniane są zatem przez system edukacji podporządkowany interesom kapitalistów. „[S]połeczna organizacja kształcenia nie może (...) być uważana za rezultat sumowania indywidualnych wyborów” [Bowles, Gintis,

²⁰ http://wyborcza.pl/1,76842,11593118,Prezes_PZU_oskarza_polskie_uczelnie_To_fabryki_bezrobotnych.html.

2008]. Zgodnie z powyższym, edukacja i nauka to dziedziny w coraz większym stopniu angażowane na rzecz akumulacji kapitału.

W koncepcji kapitału ludzkiego analiza prowadzona jest w obszarze małych grup społecznych; są to cząstkowe, wybiórcze opisy obserwacji, w których a) poszukuje się wyjaśnień *ad hoc*, b) żongluje się pojęciami („społeczeństwo wiedzy”, „gospodarka oparta na wiedzy”) oraz mnoży etykiety (coraz to nowe typy „kapitału” ucieleśnionego w ludziach)²¹ i wskaźniki. Przykładem może być Beckera koncepcja kapitału nałogowego [Tittenbrun, 2012, s. 237]; koncepcja „kapitału kreatywnego” (mierzonego wskaźnikiem „3T”)²² lub „kapitału informacji” (ponownie pojawia się problem pomiaru krańcowej porcji tego zasobu-czynnika produkcji). „Kapitał informacji” rozrasta się rzekomo w firmach doradztwa biznesowego oraz koncernach takich jak Reuters czy Bloomberg²³ [Olechnicka, 2000; Smętkowski, 2001]. Z informacją wiąże się kwestia technik informatycznych i komputerowych. W Polsce udzielano dotacji ze środków unijnych na działalność gospodarczą prowadzoną za pośrednictwem Internetu. Innowacyjność Internetu jako nowej techniki komunikacji nie musi jednak oznaczać, że każde jego wykorzystanie będzie innowacyjne. Nieco zbyt łatwo uznaje się każdą niemal nowość za coś pozytywnego, za przejaw lub efekt „kapitału ludzkiego”. Innowacyjność gier komputerowych albo elektronicznych gadżetów (i ich nowych pseudofunkcjonalności) jest złudzeniem [Heilbroner, 1988]²⁴.

ZAKOŃCZENIE

Neoklasycy widzą „kapitał ludzki” jako wynik *inwestowania w siebie* – tę decyzję podejmuje się indywidualnie w oparciu o teorię użyteczności krańcowej. Każdy człowiek jest zatem przedsiębiorcą i kształtuje swój los poprzez swą – niezależną od innych – zapobiegliwość oraz szczęście w przewidywaniu (spekulowaniu) popytu na przyszły „kapitał kwalifikacji”. Koncepcja kapitału ludzkiego należy do dziedziny mikroekonomiki lub zarządzania, bowiem:

²¹ Są to „pojęcia skaczące” – nieprecyzyjne, rozmywające cechy opisywanych zjawisk, prowadzące „do zacierania rzeczywistych różnic społeczno-ekonomicznych i kreowania fantastycznego obrazu struktury społecznej” [Tittenbrun, 2012, s. 241].

²² Ta koncepcja została wykorzystana np. w: [Podogrodzka, 2013]. Bezkrytyczności ekonomistów szczęśliwie towarzyszyła krytyka ze strony socjologów [Kukołowicz, 2012].

²³ Wzrost ceny akcji tych firm jest raczej skutkiem wzrostu: (a) stopnia monopolizacji w przemyśle i wzrostu wielkości wytwarzanej nadwyżki; (b) zadłużenia realnej gospodarki wobec sfery pieniężnej; obydwa te procesy powodują wzrost wydatków pośrednio łączących się z produkcją materialną (marketing, konsulting, odsetki); (c) globalizacji finansów i rozrostu spekulacji finansowych.

²⁴ Chang [2013, s. 56–67] argumentuje, że o wiele ważniejsze niż Internet było upowszechnienie pralki, która uwolniła kobiety od czasochłonnej służby domowej, pozwoliła im wejść na rynek pracy i niezależnić się od mężczyzn. Jest to słuszne tylko w tym sensie, że potaniecie dóbr utrzymania pozwoliło na zrównanie praw kobiet-pracowników z mężczyznami-pracownikami [Galbraith, 1979].

- brakuje w niej makroekonomicznych uwarunkowań technicznych. Metody produkcji (technika) określają zapotrzebowanie na określone typy zadań – czynności – umiejętności, indywidualne *spekulowanie* musi się wpisać w tą strukturę zatrudnienia, z kolei struktura produkcji wywiera skuteczny nacisk na kształt systemu szkolnictwa. Gospodarka jest siecią ludzi wzajemnie od siebie zależnych, płace nie są wynikiem indywidualnej produktywności, lecz wydajności pracy we wszystkich sektorach „płacowych”;
- nie wyjaśnia związku z kapitalistycznymi instytucjami podziału [Becker, 1990, s. 436–477]. W przypadku rzeczowego kapitału jakkolwiek miara wartości będzie nieadekwatna bez poprawnej teorii podziału. Podział dochodu byłby też miał wpływ na ilość/wartość „kapitału ludzkiego”. Powstają więc wątpliwości odnośnie do sposobu włączenia tego „kapitału” do funkcji produkcji w ramach tzw. nowej teorii wzrostu. „Kapitał ludzki” mierzony jest też licznymi wskaźnikami (skolaryzacji, proporcją między liczbą uczniów i nauczycieli, wynikami testów itp.) [Barro 2001], które nie odzwierciedlają ani dochodów, ani kosztów. Nie wyjaśnia to związku pomiędzy: 1) obydwooma kapitałami, 2) „kapitałem ludzkim” i wzrostem.

Klasyczna, marksowska (i postkeynesowska) ekonomia polityczna w spójny sposób przedstawiła związek między procesami wzrostu gospodarczego i postępu technicznego a dynamiką stosunków społecznych:

- kapitałem są maszyny, które powstają dzięki zbiorowemu wysiłkowi naukowców i inżynierów oraz pracowników wytwarzających maszyny, a także rolników i robotników produkujących dobra utrzymania dla siebie i innych pracowników. Szczególną rolę pełni przemysł, ponieważ to w tym sektorze i w jego otoczeniu (w sektorze nauki/wiedzy) następuje akumulacja kapitału i postęp techniczny. W konsekwencji, produkcja jest coraz mocniej zautomatyzowana i wymaga specjalistycznej wiedzy; rośnie zatem znaczenie pracy komórek mózgowych i maleje znaczenie pracy mięśni;
- postęp techniczny, „kapitał ludzki”, wiedza, technologia to czynniki naturalne, przyrodniczo-psycho społeczne; nie można ich uznać za wartościotwórcze, taką właściwość ma praca obdarzana przez naturę w coraz wyższą wydajność. „Kapitał ludzki” jest wiedzą techniczną opanowaną przez ludzi, ulokowaną w sieci komunikujących się i współpracujących umysłów, oraz zespołem umiejętności w zakresie nauczania/uczenia się i kompetencji społecznych (relacji międzyludzkich), przekazywanych przez rodzinę, szkołę, znajomych, środowisko realizacji zainteresowań, środowisko pracy. Wzrost zasobu wiedzy i umiejętności przejawia się jako rosnące zróżnicowanie społecznej pracy pod postacią rozwoju nauki i czynnościach opartych na technologii. Społeczeństwo nie ma wyboru: uczyć się lub nie uczyć, uczyć się tego lub owego; kolejne pokolenia muszą opanować wiedzę o określonej strukturze, tak aby nie spaść z drabiny technologicznej poniżej szczebla, do którego doszli przodkowie. Wejście na wyższy szczebel nie jest zasługą *indywidualnego in-*

westowania, lecz konsekwencją naturalnych cech naszego gatunku. „Kapitał ludzki” jest stosunkiem społecznym i wynikiem historycznych procesów rozwoju – jego natura jest wspólnotowa raczej niż indywidualistyczna. Powyższe ma zastosowanie do innych „kapitałów”: społecznego, zaufania, relacyjnego, intelektualnego, politycznego itp. Trzeba nalegać, aby unikać używania słowa „kapitał” w odniesieniu do pracy, nauki i więzi społecznych, lecz zachować je wyłącznie dla rzeczy, które są *produkowane*.

BIBLIOGRAFIA

- Barro R., 2001, *Human Capital and Growth*, „American Economic Review”, nr 91, s. 12–17.
- Becker S.O., Hornung E., Woessmann L., 2011, *Education and catch-up in the Industrial Revolution*, „American Economic Journal: Macroeconomics”, t. 3, nr 3, s. 92–126.
- Becker G., 1962, *Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis*, „The Journal of Political Economy”, t. 70, nr 5, cz. 2: *Investment in Human Beings*, s. 9–49.
- Becker G., 1990, *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, PWN, Warszawa.
- Becker G., 2006, *Ekonomia życia*, Helion, Gliwice.
- Betts J., 1996, *Is There a Link between School Inputs and Earnings? Fresh Scrutiny of an Old Literature* [in:] G. Burtless, Ed., *Does Money Matter? The Effect of School Resources on Student Achievement and Adult Success*. The Brookings Institution, Washington, D.C.
- Betts J., 2001, *The Impact of School Resources on Women’s Earnings and Educational Attainment: Findings from the National Longitudinal Survey of Young Women*, „Journal of Labor Economics” t. 19, nr 3, s. 635–657, <http://dx.doi.org/10.1086/322076>.
- Bhaduri A., 2006, *Endogenous economic growth: a new approach*, „Cambridge Journal of Economics” t. 30, nr 1, <http://dx.doi.org/10.1093/cje/bei047>.
- Bils M., Klenow P., 2000, *Does Schooling Cause Growth?*, „The American Economic Review” t. 90, nr 5, <http://dx.doi.org/10.1257/aer.90.5.1160>.
- Blaug M., 1995, *Metodologia ekonomii*, PWN, Warszawa.
- Blomström M., Kokko A., 2007, *From Natural Resources to High-Tech Production: The Evolution of Industrial Competitiveness in Sweden and Finland* [in:] D. Lederman and W.F. Maloney (eds), *Natural resources: Neither curse nor destiny*. World Bank, Washington, DC.
- Boldrin M., Levine D., 2002, *Case Against Intellectual Property*, „American Economic Review” t. 92, nr 2, 209–212, <http://dx.doi.org/10.1257/000282802320189267>.
- Bowles S., Gintis H., 2008, *Problem z teorią kapitału ludzkiego*, „Recykling Idei” nr 11.
- Chang H.-J., 2001, *Intellectual Property Rights and Economic Development: Historical Lessons and Emerging Issues*, *Journal of Human Development* t. 2, nr 2, s. 287–309, <http://dx.doi.org/10.1080/14649880120067293>.
- Chaudhuri S., Goldberg P., Jia P., 2006, *Estimating the Effects of Global Patent Protection in Pharmaceuticals: A Case Study of Quinolones in India*, „American Economic Review” t. 96, nr 5, <http://dx.doi.org/10.1257/aer.96.5.1477>.

- Dobb M., 1976, *Teorie wartości i podziału od Adama Smitha. Ideologia a teoria ekonomii*, PWE, Warszawa.
- Dutt A., 2006, *Aggregate demand, aggregate supply and economic growth*, International Review of Applied Economics t. 20, nr 3, s. 319–336, <http://dx.doi.org/10.1080/02692170600736094>.
- Easterlin R., 1981, *Why isn't the Whole World Developed?*, „Journal of Economic History” t. 41, nr 1, s. 1–19, <http://doi.org/10.1017/S0022050700042674>.
- Galbraith J., 1979, *Ekonomia a cele społeczne*, PWN, Warszawa.
- Garegnani P., 1967, *Il Capitale nelle teorie della distribuzione (rozdziały: Mierzenie kapitału w ricardowskiej teorii wartości i podziału; Zagadnienia kapitału w teoriach produktywności krańcowej)* [w:] *Problemy teorii ekonomii i wzrostu gospodarczego*, PWN, Warszawa.
- Garegnani P., 2009, *On Some Missing Equations in Contemporary Treatments of Intertemporal General Equilibrium*, Centro di Ricerche e Documentazione „Piero Sraffa”, Quaderno di Ricerca n. 7.
- Guillen R., 1972, *Japonia – trzecie mocarstwo*, Książka i Wiedza, Warszawa.
- Harcourt G., 1975, *Spory wokół teorii kapitału*, PWE, Warszawa.
- Heckman J., Layne-Farrar A., Todd P., 1996, *Does Measured School Quality Really Matter? An Examination of the Earnings-Quality Relationship* [in:] G. Burtless, Ed., *Does Money Matter? The Effect of School Resources on Student Achievement and Adult Success*, The Brookings Institution, Washington.
- Heilbroner R., 1988, *Zmierzch cywilizacji biznesu*, PWN, Warszawa.
- Herbst M., 2004, *Zróźnicowanie jakości kapitału ludzkiego w Polsce. Od czego zależą wyniki edukacyjne?*, „Studia Regionalne i Lokalne” nr 3(17).
- Hicks J., 1973, *Capital and Time: A Neo-Austrian Theory*, Oxford: Clarendon Press.
- Holko M., 2016, *Krytyka modeli statycznej równowagi – perspektywa postklasyczna*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 48, red. M.G. Woźniak, Wyd. UR, Rzeszów, <http://doi.org/10.15584/nsawg.2016.4.12>.
- Kaldor N., 1937, *Annual Survey of Economic Theory: The Recent Controversy on the Theory of Capital*, „Econometrica”, t. 5, nr 3, s. 201–233, <http://dx.doi.org/10.2307/1905512>.
- Kaldor N., 1971, *Eseje z teorii stabilizacji i wzrostu gospodarczego*, PWN, Warszawa, <http://dx.doi.org/10.2307/2296292>.
- Kalecki M., 1980a, *Ekonomiczne problemy automatyzacji produkcji w krajach kapitalistycznych* [w:] tenże, *Dziela*, t. 2, red. J. Osiatyński, PWE, Warszawa.
- Kalecki M., 1980b, *Teoria dynamiki gospodarczej* [w:] tenże, *Dziela*, t. 2, red. J. Osiatyński, PWE, Warszawa.
- Kukołowicz T., 2012, *Ponowoczesność oczami geografa (recenzja z: Richard Florida: Narodziny klasy kreatywnej oraz jej wpływ na przeobrażenia w charakterze pracy, wypoczynku, społeczeństwa i życia codziennego)*, „Studia Socjologiczne” nr 3.
- Kumar N., 2003, *Intellectual Property Rights, Technology and Economic Development: Experiences of Asian Countries*, Economic and Political Weekly, t. 38, nr 3.
- Lall S., 2000, *The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985–1998*, QEH Working Paper Series, nr 44.
- Lucas R., 2014, *Wykłady z teorii wzrostu gospodarczego*, C.H. Beck, Warszawa.

- Marks K., 1948, *Nędza filozofii*, Książka i Wiedza, Warszawa.
- Marks K., 1968, *Kapitał*, t. I [w:] K. Marks, F. Engels, *Dzieła*, t. 23, Książka i Wiedza, Warszawa.
- Marks K., 1977, *Kapitał*, t. II [w:] K. Marks, F. Engels, *Dzieła*, t. 24, Książka i Wiedza, Warszawa.
- Mincer J., 1958, *Investment in Human Capital and Personal Income Distribution*, „Journal of Political Economy”, t. 66, nr 4, s. 281–302.
- Mincer J., 1993, *Studies in Human Capital. Collected Essays of Jacob Mincer*, t. I, Aldershot: Edward Elgar.
- Olechnicka A., 2000, *Rozwój regionalny w warunkach gospodarki informacyjnej*, „Studia Regionalne i Lokalne” nr 4(4).
- Osiatyński J., 1978, *Kapitał, podział, wartość*, PWN, Warszawa.
- Palma J., 2011, *Homogeneous middles vs. heterogeneous tails, and the end of the 'Inverted-U': the share of the rich is what it's all about*, Development and Change 42(1), <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-7660.2011.01694.x>.
- Pasinetti L., 1962, *Rate of profit and income distribution in relation to the rate of economic growth*, The Review of Economic Studies, t. XXIX, nr 4, <http://dx.doi.org/10.2307/2296303>.
- Pasinetti L., 1981, *Structural Change and Economic Growth*. Cambridge University Press, New York.
- Pasinetti L., 1993, *Structural economic dynamics: a theory of the economic consequences of human learning*. Cambridge University Press, dx.doi.org/10.1017/CBO9780511551444.
- Pasinetti L., 2000, *Critique of the Neoclassical theory of growth and distribution*, BNL Quarterly Review nr 215.
- Piketty T., 2015, *Kapitał w XXI w.*, Wyd. Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Podogrodzka M., 2013, *Kapitał kreatywny a rozwój gospodarczy regionu w Polsce*, „Studia Ekonomiczne” nr 3.
- Ricardo D., 1957, *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*, PWN, Warszawa.
- Samuelson P., 1966, *A Summing Up*, „The Quarterly Journal of Economics” t. 80, nr 4, s. 568–583, <http://dx.doi.org/10.2307/1882916>.
- Schultz T., 1960, *Capital Formation by Education*, „Journal of Political Economy”, t. 68, nr 6, s. 571–583.
- Schultz T., 1961, *Investment in human capital*, „The American Economic Review”, t. 51, nr 1.
- Schumpeter J., 1960, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa.
- Sismondi de J.S., 1955, *Nowe zasady ekonomii politycznej*, PWN, Warszawa.
- Smętkowski M., 2001, *Nowe relacje między metropolią i regionem w gospodarce informacyjnej*, „Studia Regionalne i Lokalne” nr 4(7).
- Smith A., 1954, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWN, Warszawa.
- Solow R., 1967, *Teoria kapitału i stopa przychodu*, PWN, Warszawa.
- Sraffa P., 1965, *Produkcja towarów za pomocą towarów*, PWN Warszawa.
- Sweezy P., 1957, *Teoria rozwoju kapitalizmu*, PWN, Warszawa.
- Tittenbrun J., 2012, *Gospodarka w społeczeństwie*, Zysk i s-ka, Poznań.
- Tsuru S., 1986, *Rozwój gospodarczy i zasoby ludzkie: doświadczenie Japonii* [w:] *Zasoby ludzkie, zatrudnienie i rozwój*, PWN, Warszawa.

- Valente R., 2016, *'Capital' Accumulation, Economic Growth and Income Distribution: Different Theories and 20th and 21st Century Evidence*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” nr 46, red. M.G. Woźniak, Wyd. UR, Rzeszów, <http://dx.doi.org/10.15584/nsawg.2016.2.8>.
- Veblen T., 1908, *On the Nature of Capital*, „The Quarterly Journal of Economics”, t. 22, nr 4, <http://dx.doi.org/10.2307/1884915>.
- Veblen T., 1918, *The Higher Learning In America: A Memorandum On the Conduct of Universities By Business Men*, B.W. Huebsch, New York.
- Veblen T., 1998, *Teoria klasy próżniaczej*, Muza, Warszawa.

Streszczenie

Wkrótce po zdezawuowaniu neoklasycznej teorii kapitału, podziału i wzrostu (opartej na agregatywnej funkcji produkcji) przedstawiono tzw. nową teorię wzrostu, w której wykorzystano koncepcję kapitału ludzkiego. Celem artykułu jest ocena tej koncepcji przez pryzmat teorii ekonomii pochodzącej od klasyków i rozwiniętej przez Marksa, Sraffę i Pasinettiego. Metodą badawczą jest analiza teoretyczna bazująca na paradygmacie produkcji i podziału. Koncepcja kapitału ludzkiego oparta jest na indywidualizmie metodologicznym – teorii użyteczności krańcowej: zagadnienie wyjaśniane jest wyłącznie od strony preferencji jednostki; nie bierze się pod uwagę społecznych powiązań charakterystycznych dla każdej rozwiniętej gospodarki, wynikających ze współzależności technicznych obecnych w procesie produkcji oraz konieczności przyjęcia jakiegoś kryterium podziału dochodu. Brak jasno określonej teorii podziału powoduje, że włączenie kapitału ludzkiego do funkcji produkcji jako kolejnego czynnika wzrostu stanowi powielenie błędów raz już wykazanych i uznanych przez neoklasyków w trakcie sporu o kapitał. W konsekwencji, koncepcja kapitału ludzkiego jest powierzchowna, niewiele wyjaśnia i nie prowadzi do istotnych wniosków.

Słowa kluczowe: teoria kapitału i wzrostu, koncepcja kapitału ludzkiego

Marxian critique of the human capital theory

Summary

Soon after the neoclassical idea of capital was disavowed, a new concept of (endogenous) growth was introduced and the theory of human capital was a part of it. The theorists claim that 'homo oeconomicus' invests in his/her intrinsic capital expecting some yield in the future. To assess this concept is the purpose of the paper. The method of analysis is theoretical, based on – let us call it – the paradigm of production and distribution, stemmed from classical economists and developed by Marx, Sraffa and Pasinetti. Human capital theory, on the other side, is based on the methodological individualism, which means marginal utility theory: the driver of the investment process is preference of a single person being theoretically (and artificially) separated from a) the system of production, which includes the technological interdependence among the members of society, and b) the institutions of distribution. The absence of any theory of distribution leads to shortcomings, already proven during the famous capital controversy. In consequence, the „human capital” concept neither can explain capital nor knowledge (technical progress).

Keywords: theory of capital, growth theory, human capital

JEL: B51, B52, E11, E12, O41