

*Prof. dr hab. Adam Szalkowski*  
Akademia Ekonomiczna w Krakowie

## **Nierówności społeczne i sprawiedliwość a rozwój kapitału ludzkiego**

### WSTĘP, CZYLI PROBLEM WCIAŻ OTWARTY

Niewiele idei jest tak żywotnych i porywających, jak idea równości i sprawiedliwości społecznej. Stanowiła ona ważne tworzywo rozważań starożytnych filozofów, absorbowała średniowiecznych myślicieli, a w czasach nowożytnych wciąż wypisywana bywa na sztandarach coraz to radykalniejszych ruchów czy wprost rewolucji społecznych. Siła tej idei jest tak znacząca, że potrafi zespolic miliony ludzi w spontanicznych i wręcz heroicznym działaniach, których celem jest równość i sprawiedliwość społeczna. Jednakże wytrącony tymi działaniami ze stanu równowagi system społeczny powraca, wcześniej czy później, do stabilizującego układu, którego zrębami wciąż wydają się nierówności społeczne. Spektakularnym przykładem tego powrotu było przywrócenie stopni wojskowych w armii czerwonej, które kilkanaście lat wcześniej zostały zlikwidowane. Podstawową przesłanką tej likwidacji była idea równości społecznej. W Związku Sowieckim na podstawie tej idei rewolucyjnie wstrząśnięto w owym czasie całą strukturą społeczną, formalnie likwidując również klasy społeczne. Jednakże na skutek tego wstrząsu pojawiła się nowa klasa<sup>1</sup>. Jej prominentny członek, w szczegółowym opisie realiów życia tej klasy, potwierdził socjologiczną analizę fenomenu politycznych wymiarów nierówności społecznych<sup>2</sup>. Okazało się zatem, że „Marks zdawał się zakładać, że sprawowanie władzy można przenieść z jednostek na system, co wydaje się rozumowaniem bliskim umysłowego zaprogramowania społeczeństwa o małym dystansie władzy, takiego, jakim są współczesne Niemcy (...). Tragedią naszych czasów było to, że idee Marksa przeniesiono głównie do krajów o dużym dystansie władzy, w których (...) zasada nadrzędności prawa wobec władzy nie jest respektowana. Brak kontroli nad

---

<sup>1</sup> M. Dżilas, *Die neue Klasse: eine Analyse des kommunistischen Systems*, Kindler Verlag, München 1963.

<sup>2</sup> B. Jelcyn, *Wyznania*, Polprodukt, Warszawa 1990.

władzą umożliwił przetrwanie systemom, które choć gorliwie powoływały się na spuściznę Marksa, to miały z nią niewiele wspólnego. Sam Marks przekreśliłby się zapewne w grobie, gdyby widział, jak wykorzystano jego idee. Rządzący w krajach o dużym dystansie władzy wdrażali koncepcję „dyktatury proletariatu” w sposób osobliwy; skwapliwie realizowali ideę dyktatury, zapomnieli jednak o proletariacie”.

Wspierając przedstawione uogólnienia realiami z ostatniego półwiecza polskich doświadczeń w tworzeniu podstaw równości społecznej i troski o proletariat zauważamy „żółte franki” maskujące nierówności w czasach intensywnej propagandy owych równości, specyficzne przywileje emerytalne dla „równiejszych”, czy w końcu przywileje poselskie na łamanie prawa nawet w świetle jupiterów i klarownych obrazów tego łamania zarejestrowanych kamerą<sup>3</sup>.

Stwierdzić zatem można, że dążenie do równości jest immanentną cechą życia społecznego, gdyż nierówności tkwią w podmiotach tego życia, czyli w ludziach. A ponadto wymiary nierówności nie mają ograniczeń, bowiem nie dotyczą jedynie fizycznych warunków egzystencji ludzkiej, lecz mają swoje źródła również w świadomości. Pojawiająca się antynomia między równością a nierównością jest tym wyrazistsza, im nierówności są większe. Ich powiększanie wydaje się procesem cyklicznym i ulegającym przyspieszeniu w krajach o dużym dystansie władzy i związaną z nią petryfikacją struktury społecznej. Trwanie cyklu tego powiększania skraca się w społeczeństwach o takim dystansie władzy, w którym sprytni ideolodzy wraz z politykami i menedżerami narzucili skrajnie liberalny model gospodarowania, spychając równocześnie na margines ustroju państwa elementarne zasady sprawiedliwości. W tych krajach, gdzie omawiane nierówności się utrwalają, coraz wyraźniej dostrzec można, że teoria krążenia elit V. Pareta nie traci mocy eksplanacyjnej. Obecnie jednak, w przeciwieństwie do przeszłości, gdy zmiany spetryfikowanych struktur społecznych i posiadania kapitału finansowego mogły zachodzić omal wyłącznie drogą krwawych rewolucji, w przeobrażeniach owych struktur dominującą rolę odgrywa kapitał ludzki. Jak się wydaje, ta dominacja oznacza jednak nie tyle eliminowanie nierówności z życia społecznego, ile przesunięcie akcentu na nowy, o wzrastającej sile wpływu czynnik asymetrii społecznej.

---

<sup>3</sup> Młodszym i nie orientującym się czytelnikom w aluzyjnym obrazie nierówności należy się wyjaśnienie. Otóż w niektórych budynkach instytucji władzy partyjnej i państwowej w latach 1948–1989 lokalizowano stołówki i sklepy, gdzie pracownicy tych instytucji mogli nabywać, po niższych cenach, dobra konsumpcyjne niedostępne na rynku. Okna tych sklepów przysłaniane bywały frankami najczęściej w żółtym kolorze.

## KAPITAŁ LUDZKI

Współcześnie wśród znaczących przyczyn tych asymetrii wskazać można warunki rozwoju kapitału ludzkiego. Znaczenie tych warunków wzrasta równoległe do udziału owego kapitału jako czynnika wartości nowo wytworzonej. We wcześniejszej fachowej literaturze ekonomicznej kapitał ludzki bywał niekiedy określany mianem kapitału społecznego czy zasobu ludzkiego. Obecnie jednak w literaturze tej desygnaty wzmiankowanych pojęć bywają odmiennie interpretowane. Kapitał społeczny to przede wszystkim wzajemne zaufanie i rzetelność dotrzymywania zawartych umów. Natomiast kapitał ludzki to nagromadzone oraz ucieleśnione w człowieku zdolności, wiedza, umiejętności i zdrowie. Ich odnośnienie do zbiorowości określonej jako społeczeństwo, bądź ludność danego kraju czyni z owego kapitału przedmiot badań głównie makroekonomii i socjologii. W węższym ujęciu ekonomicznym kapitał ludzki identyfikować można z potencjałem pracy. Wówczas do wymienionych składników owego kapitału dodać należy takie ich formy, jak czas pracy i wola jej wykonywania, czyli motywacja. Większość tych składników może być poddawana przedsięwzięciom doskonalącym, co określić można mianem zarządzania rozwojem kapitału ludzkiego.

Choć teoria tego kapitału posiada jeszcze krótką historię, bowiem identyfikuje się ją z twórczością naukową T. Schultza i G. Beckera, to jednak już A. Smith wskazywał na „ekonomiczną wartość” pracownika. Stwierdzał on wręcz, że człowiek „wyszkolony kosztem wielkiej pracy i w ciągu długiego czasu w jednym z tych zajęć, które wymagają nadzwyczajnej biegłości i sprawności, może być porównywany do jednej z (...) kosztownych maszyn”. Zdaniem tego wielkiego myśliciela, biegłość i umiejętności pracownika stanowią wręcz element kapitału trwałego. BOWIEM warunkiem nabycia tych kwalifikacji jest to, że „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”.

Te klasyczne i ogólne dywagacje, można by było jeszcze wesprzeć rozważaniami J. S. Milla, K. Marksa czy A. Marshalla, ukazującymi znaczenie kapitału ludzkiego w rozwoju gospodarczym. Współcześnie rozważania te wykorzystali ekonomiści amerykańscy do sformułowania „teorii kapitału ludzkiego”. Wychodzi się w niej z założenia, że dotychczas obowiązująca teoria kapitału nie wyjaśnia w pełni procesów wzrostu i rozwoju gospodarczego. T.W. Schultz przedstawił koncepcję kapitału ludzkiego w formie teorii wspartej na analizie trendu sekularnego rozwoju gospodarczego korelowanego ze wzrostem nie tylko pozio-

mu edukacji społeczeństwa. Oprócz tego wzrostu, wskazał on na istotne znaczenie dla gospodarki postępu w zakresie poprawy zdrowia i wydłużenia się trwania życia ludności oraz redukcji śmiertelności wśród niemowląt. Do wspomnianego rozwoju przyczyniają się również zwiększone wydatki na dzieci, łącznie z nakładami związanymi z ich pielęgnacją i wychowywaniem w rodzinie. Ponadto rozwój gospodarczy jest ściśle uzależniony od możliwości trafnych decyzji ekonomicznych, które uzyskuje się dzięki lepiej edukowanemu społeczeństwu.

Systematycznie prowadzone badania empiryczne w rozwiniętych krajach wskazują wyraźnie, że inwestycje w kapitał ludzki mają porównywalne znaczenie dla gospodarki, jak inwestycje w infrastrukturę techniczną. Z analiz wzrostu poziomu wykształcenia mieszkańców Stanów Zjednoczonych w latach 1900–1957 wynika, że kapitał ludzki, mierzony wydłużeniem lat nauki, wzrósł w badanym okresie o około 150%. Mierzony natomiast jakością kształcenia i udziałem wyższych szczebli edukacyjnych wzrost ów oszacowano na ośmiokrotność poziomu z roku 1900. Z kolei tempo wzrostu nakładów na kształcenie było 3,5-krotnie szybsze niż tempo wzrostu dochodów ludności i w tym samym zakresie (3,5-krotnie) przerastało nakłady na kapitał rzeczowy<sup>4</sup>. O rosnącym znaczeniu wykształcenia we wzroście gospodarczym świadczy fakt, że jego przeciętny przyrost w Stanach Zjednoczonych w roku 1929 stanowił 36% przeciętnego przyrostu kapitału rzeczowego, podczas gdy ów procent w roku 1957 wynosił już 85 punktów<sup>5</sup>.

Współczesna teoria kapitału ludzkiego zawiera metodologię jego rachunku, łącznie z uwzględnieniem stopy zwrotu nakładów ponoszonych na rozwój tego kapitału. Rachunek owego zwrotu bywa zróżnicowany w aspekcie poziomu zdobywanego wykształcenia. Wartość uzyskiwanych dochodów w tym aspekcie nie budzi większych zastrzeżeń w przeciwieństwie do trafności wyboru właściwej stopy dyskontowej zarówno wobec wybranego poziomu wykształcenia, jak i wariantów stóp dyskontowych. Wzmiankowana metodologia rachunku kapitału ludzkiego prowadzona jest w ostatnich latach również i w Polsce<sup>6</sup>. Z rachunku tego wynika, że na rozwój kapitału ludzkiego, poza jego najważniejszym składnikiem w postaci zdolności jednostki, istotny wpływ posiada możliwość inwestowania. Możliwość ta znajduje swój ekonomiczny wymiar w poziomie dochodów. W grę wchodzi ściśle sprzężone ze sobą GDP per capita i wielkość dochodu na osobę w poszczególnych gospodarstwach domowych.

<sup>4</sup> T. W. Schultz, *Capital by Education*, „Journal of Political Economy” 1960, nr 6.

<sup>5</sup> J. Mincer, *On-The-Job Training Costs. Returns and some Implications*, „Journal of Political Economy” 1962, nr 5.

<sup>6</sup> M. Dobija, *Aria na strunie C*, „Master of Business Administration” 1999, nr 1(37).

## NIERÓWNOŚĆ EKONOMICZNA

Analiza tych dochodów jednoznacznie potwierdza wciąż utrzymujące się, a nawet pogłębiające się nierówności. Pogłębiają się one w wymiarze globalnym, czego dowodem są wyniki badań komparatywnych wybranych krajów, jak i w wymiarze lokalnym. Ten lokalny wymiar ukazać można na przykładzie naszego kraju. Z dużym stopniem prawdopodobieństwa stwierdzić można, że wnioski z tych badań dają podstawę do uogólnień dotyczących również krajów, które dokonały transformacji ustrojowej w latach 90. XX wieku.

Znaczące autorytety naukowe i liczne ich badania wskazują na globalną polaryzację według kryterium bogactwa i ubóstwa. Występuje ona również i w tych krajach, które osiągnęły najwyższy poziom rozwoju gospodarczego, co zarazem pozwala na niwelowanie znaczących nierówności ekonomicznych. Przykładem w tym względzie są Stany Zjednoczone, gdzie wskaźnik Giniego nie ulega istotnym zmianom i choć jest relatywnie wysoki, to jednak jest około dwukrotnie niższy w porównaniu do krajów Ameryki Południowej. Jednakże poziom tego wskaźnika nie odzwierciedla się w koncentracji bogactwa. Okazuje się bowiem, iż w Stanach Zjednoczonych w 1989 roku „...1% rodzin amerykańskich (USA) posiadało 37% bogactwa narodowego, a 90% rodzin musiało się zadowolić 31% całości tego bogactwa”<sup>7</sup>. Ta znacząca koncentracja kapitału zapewne nie destabilizuje systemu społecznego w przypadku kraju, gdzie demokracja jako element tego systemu jest nie tylko rozwinięta, ale i utrwalona. Jej przejawem są w pełni niezależne od siebie władze ustawodawcze, wykonawcze i sądownicze. Pozostając w związkach owe władze tworzą zarazem warunki do funkcjonalnych rozwiązań w sferze gospodarki tego kraju.

Jednakże pojawiają się przesłanki, iż wspomniana koncentracja kapitału nie tworzy tak stabilnych układów w wymiarze globalnym. W przeciwieństwie do podtrzymywanego rozwoju gospodarczego najbogatszych krajów, w tych najuboższych sytuacja gospodarcza ulega pogorszeniu. Jej konsekwencją jest to, że „...coraz większa liczba osób w Trzecim Świecie żyje w skrajnej nędzy, utrzymując się za mniej niż dolara dziennie. Mimo wielokrotnych obietnic zmniejszenia ubóstwa, składanych w ciągu ostatniej dekady XX stulecia, faktyczna liczba żyjących w biedzie zwiększyła się wówczas prawie o sto milionów. A działo się to w czasie, gdy całkowity dochód światowy wzrastał przeciętnie o 2,5 procent rocznie (...). Globalizacja nie tylko nie spowodowała ograniczenia ubóstwa, lecz także nie przyniosła sukcesu w zapewnienia stabilności (...). Istnieją obawy, że finansowa zaraza może się rozprzestrzenić na cały świat, że załamanie się jednej waluty kraju wschodzącego będzie oznaczało załamanie się walut inny kra-

<sup>7</sup> A. Zwoliński, *Etyka bogacenia*, Wydawnictwo WAM, Kraków 2002, 236.

jów<sup>78</sup>. Te uogólniające wnioski laureata Nagrody Nobla z dziedziny ekonomii (2001 r.) udokumentować można danymi statystycznymi. Syntetyczne kryterium oceny poziomu rozwoju gospodarczego, jakim jest GDP, per capita wskazuje na wzmiarkowaną polaryzację.

Tabela 1

Dochód narodowy na mieszkańca państw bogatych i ubogich (w \$, rok 2002)

Państwa bogate		Państwa biedne	
Stany Zjednoczone (USA)	37 600	Nigeria	570
Szwajcaria	31 700	Tanzania	630
Japonia	28 000	Etiopia	750
Niemcy	26 600	Bangladesz	1700

Źródło: <http://www.nationmaster.com/coutry/pl>

Dane tabeli 1 jednoznacznie wskazują na ogromne wręcz różnice w dochodzie narodowym per capita, a tym samym w poziomie życia ludności wymienionych krajów. W każdym z podanych przykładów różnice te wyrażają się kilkudziesięciokrotną wartością. Stwierdza się powszechnie, że te różnice mają wzrostową tendencję, bowiem przez cały XX wiek kraje bogate osiągały znaczące przyrosty wzmiarkowanego dochodu. Nawet dwie wojny światowe nie spowodowały istotnego zahamowania rozwoju gospodarczego tych krajów.

W analizie ekonomicznego zróżnicowania krajów i społeczeństw, poza wskaźnikiem GDP per capita, powszechnie stosowaną miarą jest wskaźnik Giniego. Jego wartości, w zakresie od 0–1, określają stopień zróżnicowania dochodów gospodarstw domowych w danym kraju. Im niższa jest wartość tego wskaźnika, tym mniejszy jest stopień tego zróżnicowania i odwrotnie. Wykorzystując ten wskaźnik, zwłaszcza w ujęciu dynamicznym, z dużym stopniem prawdopodobieństwa określić można występujące zróżnicowanie dochodowe. A uwzględniając to ujęcie dostrzec można zmiany owego zróżnicowania<sup>9</sup>. Wręcz można stwierdzić, iż w krajach postsocjalistycznych pogłębia się ono i to dość szybko (od 0,19 do 0,25 w Czechach oraz od 0,24 do 0,37 w Estonii), w przeciwieństwie do krajów o wysokim poziomie GDP per capita. W takich krajach, jak Holandia, Niemcy, czy Francja wskaźnik Giniego w podanych latach (1990–1999) prawie nie uległ zmianie i kształtował się w zakresie 0,24 do 0,28. Żadnym zmianom w porównywalnym czasie nie uległ w USA (0,34), Kanadzie (0,29),

<sup>8</sup> J. Stiglitz, *Globalizacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 23.

<sup>9</sup> Dane odnośnie do zmian wskaźnika Giniego podają za: *Nierówności dochodowe i majątkowe. Zakres i formy redystrybucji dochodów państwa*, Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Radzie Ministrów, Raport nr 49, Warszawa 2002, tab. 2, s. 27 i 28.



Australii (0,31). Natomiast w krajach o niskim poziomie dochodu narodowego omawiany wskaźnik ma wysoką wartość (od 0,54 w Argentynie do 0,64 w Brazylii), ale w zasadzie nie wzrasta<sup>10</sup>.

W przypadku Polski w roku 1999 omawiany wskaźnik osiągnął poziom 0,33 podczas gdy dziesięć lat wcześniej kształtował się na poziomie 0,28, co dokumentują źródła naukowe. Wynika z nich, że utrzymuje się tendencja zróżnicowania majątkowo-dochodowego Polaków. Lecz czy oznacza ona ubożenie społeczeństwa? Zapewne nie, czego ewidentny dowód stanowią zmiany w dochodzie narodowym i trwaniu życia. W zakresie tego dochodu na 1 mieszkańca wzrastał on z 2447 \$ w 1950 roku do 5334 \$ w roku 1973, aby osiągnąć poziom 9500 \$ w roku 2002. Z kolei w odniesieniu do trwania życia statystycznego Polaka mężczyzny wydłużyło się ono z 56 lat w roku 1950 do 70 lat w roku 2001, a odpowiednio dla kobiet w tym samym czasie życie to wydłużyło się o lat 17 (z 61 do 78 lat). Jednakże ujawniająca oraz utrwalająca się polaryzacja na osi ubóstwo – bogactwo jest dowiedzionym faktem naukowym również i Polsce. Wyraża go nie tylko przytaczany wskaźnik Giniego, ale i wyniki innych badań<sup>11</sup>. Wnioskować z nich można, że w naszym kraju pomimo niewątpliwych sukcesów w zakresie wzrostu gospodarczego znaczące odłamy społeczeństwa żyją w ubóstwie. Powoduje ono marginalizację społeczną, bowiem ubóstwo utrudnia, czy wręcz zamyka możliwości rozwojowe człowieka.

Sytuacja tych utrudnień potęguje się w tych krajach, gdzie wzrost gospodarczy jest niewielki, lub nawet ujemny, co jeszcze dobitniej różnicuje społeczeństwo. Skrajne ubóstwo, jako przeciwieństwo skrajnego bogactwa zniewala uczuciowych ludzi. Nauka nie znalazła na zjawisko biedy ani w miarę pełnego wyjaśnienia, ani skutecznego sposobu ograniczenia, a tym bardziej wyeliminowania. Nawet w dziele laureata Nagrody Nobla z ekonomii, traktującym o masowym ubóstwie, nie ma holistycznego ujęcia problemu biedy<sup>12</sup>. Nie znajdujemy pełnego wyjaśnienia tego problemu również i przez światłych polityków, a zarazem przywódców krajów szczególnie ubogich. Jeden z nich, prezydent Tanzanii – J. Nyerere – w latach 70. XX wieku stwierdzał. „Przyczyną ubóstwa, wojny oraz nienawiści w świecie jest podział ludzkości na bogatych i biednych. Nie jest istotne, iż jedni mają środki, by zapewnić sobie komfort w życiu, a drudzy nie potrafią zaspokoić podstawowych potrzeb życia. (...) Ważniejsze jest to, że ludzie bogaci dysponują władzą nad biednymi (...) Taki stan rzeczy trwa po dzień dzisiejszy, pomimo pięknych sloganów czy haseł na temat równości wśród ludzi oraz walki z ubóstwem i biedą (...) bogaci stają się bogatszymi, a biedni

<sup>10</sup> Tamże.

<sup>11</sup> S. Golinowska (red.), *Polska bieda II kryteria, ocena, przeciwdziałanie*, Studia i Monografie – IPiSS, Warszawa 1997.

<sup>12</sup> J. K. Galbraith, *Istota masowego ubóstwa*, PWN, Warszawa 1987.

– biedniejszymi. Czasami jest to rezultatem rozmyślnych decyzji (...) najczęściej – wynikiem społeczno-ekonomicznych systemów, jakie ludzie stworzyli dla siebie<sup>13</sup>. To dość uproszczone wyjaśnianie przyczyn ubóstwa i bogactwa spotyka się z odporem zwolenników liberalizmu w gospodarce. Wielu spośród nich wręcz odwołuje się do ewangelicznego opisu wykorzystania talentów przez jednostkę. Syntetyzując poglądy na temat wzmiankowanych przyczyn stwierdza się wręcz, że „...bogactwo nie powstaje kosztem biedy, lecz jego źródłem jest pracowitość, dyscyplina, ambicja i gotowość podejmowania ryzyka. Jest niezależne od problemu biedy, którą można skuteczniej likwidować niż jakiegokolwiek arbitralne decyzje prawne. Nierówność jest wpisana w naturę społeczeństw...<sup>14</sup>. Wiele przesłanek wskazuje właśnie na naturalne uwarunkowania nierówności, w tym zwłaszcza ekonomiczne. Współcześnie wśród tych przesłanek eksponują się te, które łączyć można z omawianym faktem polaryzowania się społeczeństw. Jak się wydaje, mają one strukturalne uwarunkowania. W grę bowiem wchodzi czynniki pomnażania bogactwa, których źródeł dopatrywać się można w kapitale społecznym, kulturze organizacyjnej i w wiedzy oraz dobrze rozpoznanym zbiorze tych czynników, które tkwią w infrastrukturze technicznej. O tych uwarunkowaniach świadczy zaobserwowana już i utrwalana tendencja przepływu kapitału z krajów biedniejszych do bogatszych. Wręcz stwierdza się, że „...inaczej niż w najlepszych czasach liberalizmu, pieniądze z bogatych krajów nie płyną już do krajów biednych<sup>15</sup>.

Te ukazane ekonomiczne nierówności przekładają się na ich wymiary społeczne, które odzwierciedlają się w ukształtowanych w procesie życia cechach konkretnych ludzi i grup. W ich uproszczonym katalogu wskazać można na istotne różnicowanie się poziomu: wykształcenia, zdrowia, kwalifikacji, mobilności i dostępu do pracy. W tym dostępie nie chodzi tylko o możliwość pracy, ale kształtowanie się dualnego rynku pracy. Utrwalanie się tego rynku oznacza zarazem powielanie w pokoleniowych wymiarach, czy wręcz nasilanie tendencji różnicowania ekonomicznego społeczeństwa.

<sup>13</sup> M. Procopio, F. J. Perella, *Poverty profile USA*, New York 1976, s.73; podano za: Zwoliński A., *Etyka bogacenie*, Wydawnictwo WAM, Kraków 2002, s. 225/226. To sceptyczne podejście do możliwości ograniczania ubóstwa i bogactwa dziwnie koresponduje z ewangelicznym stwierdzeniem, że „każdemu bowiem kto ma, będzie dodane, tak że nadmiar mieć będzie. Temu zaś, kto nie ma, zabiorą nawet to, co ma” Ewangelia wg Mateusza, 25, 29.

<sup>14</sup> A. Zwoliński, *Etyka...*, wyd. cyt., s. 226.

<sup>15</sup> J. Bradford DeLong, *Bogaci stają się jeszcze bogatsi*, „Rzeczpospolita” 2004, nr 20, z dnia 24.01.



## ROZWÓJ KAPITAŁU LUDZKIEGO

Nawet uproszczony opis kapitału ludzkiego wskazuje na jego rangę w ograniczaniu nierówności ekonomicznych. Stwierdzając bowiem znaczący wpływ tego kapitału na rozwój gospodarczy przyjmuje się zarazem trafne założenie, że ów rozwój pomnaża bogactwo narodowe. W sytuacji tego pomnażania, co warunkowane jest także demokratyzacją systemu politycznego kraju, pojawiają się zwiększone możliwości rozwoju kapitału ludzkiego. Rachunek ekonomiczny tego rozwoju posiada już dość znaczące naukowe uszczegółowienia.

Zgodnie ze starorzymską maksymą, *primum vivere deinde philosophari*, (najpierw żyjemy a potem możemy filozofować) fundament rozwoju kapitału ludzkiego stanowią materialne warunki bytu i związane z nimi wydatki gospodarstw domowych na potrzeby ich członków w zakresie wyżywienia, ubrania, mieszkania czy zdrowia. Szczególnie istotne warunki odnieść jednak należy do możliwości wzrostu poziomu wykształcenia. W zakresie tych warunków w Polsce obserwujemy przełom, który stanowi znak czasu transformacji ustroju i systemu gospodarczego. Za szczególnie ważne dla kapitału ludzkiego uznać należy te spośród warunków otoczenia, które kształtuje system edukacji narodowej. Jednym z jego głównych celów jest tworzenie i realizacja takich programów kształcenia młodzieży, które spełniają wymagania i potrzeby gospodarki na kompetentnych pracowników.

Te udokumentowane dane statystyczne stanowiły zapewne przesłanki decyzji w zakresie umożliwiania i ułatwiania młodzieży amerykańskiej kontynuowania edukacji na poziomie wyższym. To właśnie w Stanach Zjednoczonych już w latach siedemdziesiątych XX wieku wskaźnik scholaryzacji w odniesieniu do studiów był najwyższy na świecie i tylko nieznacznie się zmienił w ciągu ostatnich 20 lat. Z danych tabeli 2 wynika, że wskaźniki te wyznaczają trend zwiększającego się poziomu wykształcenia w innych krajach. Analiza danych tabeli 2 wyraźnie świadczy, że procesy transformacji systemu politycznego i gospodarczego w Polsce intensyfikują pozytywne zmiany w scholaryzacji na poziomie wyższego wykształcenia. Optymizmem może napawać fakt, że liczba studentów w Polsce systematycznie wzrasta. O ile na początku wspomnianej transformacji liczba ta wynosiła niespełna pół miliona, to w roku 2003 we wszystkich typach szkół wyższych studiowało już około 1 950 000 młodzieży. Jednak redukcjonowanie niekorzystnych dla nas różnic w tym względzie wiązać należy nie tylko z faktem wstępnej fazy zmian ilościowych. Uwzględnić należy również występujący chaos jakości kształcenia na każdym poziomie systemu edukacji narodowej, w tym zwłaszcza na poziomie wyższym. Potwierdzenie tej jakości dostrzec można w wynikach badań dotyczących alfabetyzmu funkcjonalnego<sup>16</sup>. Wyniki po-

<sup>16</sup> L. Bialecki, *Alfabetyzm funkcjonalny*, „Res Publica Nowa” 1996, nr 6.

Tabela 2

Stopień scholaryzacji na poziomie wyższego wykształcenia  
(liczba studentów na 10 tysięcy ludności)

Kraje	1980/81	1990/91	1997/98	2000/2001	Dynamika 2001/1980
Austria	181	267	299	320	176
Czechy	117	115	200	210	179
Francja	200	300	353	344	172
Grecja		191	347	477	*
Hiszpania	186	311	429	457	245
Japonia	207	234	314	312	150
Niemcy	211	258	260	253	120
Polska	166	134	352	459	276
Portugalia	94	188	322	378	402
USA	531	540	534	535	100
Węgry	95	99	193	324	340
Wielka Brytania	147	219	314	345	234
Włochy	198	255	330	313	158

Źródło: Opracowanie własne na podstawie; Rocznik Statystyczny 1997, GUS, Warszawa 1997, tab. 39 (780), s. 592/3, Rocznik Statystyczny 2002, GUS, Warszawa 2002, tab. 30 (607), s. 653, Warszawa 2003, tab. 30 (626) s. 682.

dobnych badań ostatnio przeprowadzonych również nie napawają optymizmem. Stwierdzono bowiem, że 59 do 82% uczniów takich krajów jak Szwecja, Dania, Niemcy, Francja czy Włochy trafnie interpretuje proste teksty czy treści zarządzeń lub poleceń. Natomiast tylko 21 % polskich uczniów rozumie proste teksty, a tylko 32% owych uczniów rozumie zarządzenia i polecenia<sup>17</sup>.

Te uproszczone porównania międzynarodowe dotyczące wzmiankowanego alfabetyzmu, jak i wskaźnik scholaryzacji oraz jego dynamika, służyć mogą do interpretacji przesłanek rozwoju zasobów ludzkich w Polsce. Kraje wysoko rozwinięte gospodarczo nadal posiadają przewagę nie tyle w jakości tych zasobów, wynikających z poziomu wykształcenia, ile w mentalności i postawach wobec pracy, tak odmiennych w polskich warunkach politycznych<sup>18</sup>. Kształtowane były one omal przez pół XX wieku, gdy merytoryczne kryteria rozwoju społecznego w realiach gospodarczych ustępować musiały kryteriom politycznym.

Aktualnie w procesach ekonomicznej globalizacji jednoznacznie utrwała się pogląd, że najważniejszy składnik rozwoju społecznego tkwiący w obrębie gospodarki to kapitał ludzki. On sprawia, że przewagę konkurencyjną zdobywa się

<sup>17</sup> W. Pawnik, *Spoleczeństwo polskie wobec paradygmatu gospodarki wiedzy*, [w:] *Organizacje przyszłości. Szanse i zagrożenia w kontekście integracji europejskiej*, materiały konferencyjne pod red. L. Zbiegień-Maciąg i W. Pawnika, Kraków 2003, s. 25.

<sup>18</sup> M. Ziółkowski, *Spoleczno-kulturowy kontekst kondycji moralnej społeczeństwa polskiego*, [w:] *Kondycja moralna społeczeństwa polskiego*, praca zbior. pod red. J. Mariańskiego, Wyd. WAM, Kraków 2002.

już nie na tradycyjnej drodze dostępu do surowców czy nawet nowych technologii, ale głównie na drodze strategii rozwoju tego kapitału. W dochodzeniu do tej przewagi niezbędne są trafne decyzje nie tylko w obszarze działalności organizacji gospodarczych, ale również w zakresie systemu edukacyjnego społeczeństwa. Chodzi tu bowiem o takie decyzje, które skutecznie ograniczają wpływ spolaryzowanego pod względem dochodowym społeczeństwa na możliwości edukacyjne młodzieży. W Polsce, choć jeszcze nie występuje skrajna polaryzacja, to jednak wiele jej przesłanek już się dostrzega. Jedną ze znaczących jest nadmierne zróżnicowanie poziomu nauczania uczniów w polskich szkołach. Ma zapewne rację znany dziennikarz telewizyjny stwierdzając, że ów poziom jest w danej szkole „...znacznie bardziej wyrównany niż w innych krajach... Różnice między poszczególnymi szkołami są jednak ogromne”<sup>19</sup>. Dostęp do tych lepszych szkół głównie determinowany jest wysokim statusem materialnym rodziców. W tym samym zakresie wzmiankowane różnice i dostęp występują na poziomie szkół wyższych. Właśnie te różnice sprawiają, iż na starcie życiowych dróg zawodowych pozycje młodych ludzi istotnie są zróżnicowane. Pojawia się zatem kolejny, szczególnie złożony problem sprawiedliwości tego zróżnicowania.

## SPRAWIEDLIWOŚĆ SPOŁECZNA

Wzmiankowane drogi zawodowe są po prostu funkcją społecznego podziału pracy. Jednakże współczesne organizacje, których cechą szczególną jest specjalizacja, mogą się utrzymać i rozwijać w warunkach zaostrzającej się konkurencji rynkowej, stawiając wyższe wymagania zatrudnionym w nich pracownikom. Chodzi tu zwłaszcza o młodych pracowników. Wymaga się zatem od nich „...poważnych nakładów na swe wykształcenie i szkolenie, co jest nieodwołalne i co oznacza silne związanie się z konkretnymi karierami zawodowymi. Niewielu dorosłych stać na nowe nakłady czasu i zasobów niezbędnych do opanowania całkowicie odmiennego zawodu. Co więcej, w nowoczesnych społeczeństwach jednostki zwykle wnoszą swe wkłady jako członkowie wielkich organizacji, a efektywność organizacji zależy od członków, którzy są lojalni i z nią związani, skoro zmiana członkostwa jest kosztowna. Organizacje używają rozmaitych sposobów na podtrzymanie trwałości członkowskiego przywiązania, poczynając od zawierania umów o zatrudnienie i zagwarantowanie emerytur, aż do ideologicznych identyfikacji w partiach politycznych (...). Konkurencja między organizacjami (...) powoduje, że osobom świadczącym usługi, na które jest popyt, dobrze się powodzi, podczas gdy inni podupadają albo w ogóle nie są w stanie

<sup>19</sup> T. Lis, *Co z tą Polską*, Rosner & Wspólnicy, Warszawa 2003.

przetrwąć. W toku takiej konkurencji popyt na usługi niektórych grup zawodowych często spada, a wraz z nim możliwość zarabiania w tych zawodach na życie... Ekonomiczne, polityczne i inne formy współzawodnictwa i konfliktów związanych z konkurencją pełnią istotne funkcje i są popierane w takich społeczeństwach, jak nasze. Zarazem z naszymi demokratycznymi wartościami związana jest zasada, że dobrobyt pewnych jednostek nie może być poświęcony na rzecz innych ani nawet na rzecz dobra powszechnego, z wyjątkiem sytuacji szczególnego zagrożenia, takich jak wojna<sup>20</sup>.

Bankructwo firmy albo zanik określonej specjalności zawodowej prawie zawsze kreuje trudności tym ludziom, których one dotyczą. Jednakże nie ponoszą oni nieodwracalnych szkód, jeśli mogą znaleźć inną pracę, mogą wchodzić w związki pracownicze z innymi firmami, co jest dowodem ruchliwości społecznej. „Ruchliwość ta jest jednak w poważnym stopniu ograniczona przez różnego rodzaju zobowiązania i więzy łączące jednostki z ich organizacjami i grupami, czego najbardziej wyrazistym przykładem jest przywiązanie do zawodu w wyniku nakładów poniesionych na przygotowanie się do niego i na karierę zawodową. Biorąc pod uwagę zawodowe i organizacyjne więzy niezbędne dla sprawnego działania w organizacjach, wynikające z konkurencji przystosowania powodują krzywdę wielu ludzi<sup>21</sup>”.

Występowanie i trwałość nierówności ekonomicznych, a zwłaszcza ich pogłębianie się stanowią pierwszą przyczynę napięć i konfliktów społecznych. Zarazem one to stają się podglebiem idei sprawiedliwości. Należy tu przytoczyć, tylekroć już powtarzany pogląd, że „...sprawiedliwość jest pierwszą zaletą wszystkich instytucji społecznych, tak jak prawda – systemów myśli. Teoria, choćby najbardziej wspiana i ekonomiczna, musi zostać odrzucona, jeśli jest fałszywa: podobnie prawa i instytucje muszą być zreformowane, albo zniesione jeśli są niesprawiedliwe<sup>22</sup>”. Choć idea sprawiedliwości bywa podważana, zwłaszcza przez zwolenników skrajnie liberalnego podejścia do procesów gospodarczych, to coraz częściej jednak bywa rozpoznawana jako niezbędne narzędzie przyczyniające się do stabilizowania rozchwianych systemów społecznych. Przydatność tej idei, a w zasadzie już teorii, ujawnia się zwłaszcza w ostatnich latach, gdy istniejący ład międzynarodowy i wewnętrzny niektórych krajów podważane zostają nasilającymi się atakami terrorystycznymi. Uzasadnienia ideologiczne tych ataków wskazują na niesprawiedliwości, których obliczem najczęściej bywa wymiar ekonomiczny. Pomijając zapewne bardziej złożone uwarunkowania destabilizacji gospodarki światowej i terroryzmu, nie należy odżegnywać

<sup>20</sup> P. M. Blau, *Sprawiedliwość w wymianie społecznej*, [w:] *Współczesne teorie wymiany społecznej, zbiór tekstów*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 1992.

<sup>21</sup> Tamże.

<sup>22</sup> J. Rawls, *Teoria sprawiedliwości*, Warszawa 1994.

się od wysiłków na rzecz sprawiedliwych rozwiązań w systemach ekonomicznych. W najszerszej skali chodzi o gruntowne przemyślenia dotyczące sterowania procesami globalizacyjnymi, co postuluje już wcześniej cytowany laureat Nagrody Nobla<sup>23</sup>.

Domniemywać jednak można, że idea sprawiedliwości społecznej nie posiada mocy sprawczej, stosownej do potrzeby i możliwości jej wdrożenia w praktykę. Chodzi tu zarówno o złożoność procesów gospodarczych, jak i nieadekwatność przydatnej wiedzy naukowej nie tylko w zakresie tych procesów, ale również natury ludzkiej i zachowań organizacyjnych człowieka. W odniesieniu do tej wiedzy już samo pojęcie sprawiedliwości społecznej nastęrcza zasadnicze trudności. Pojawiają się one w następstwie jej identyfikowania głównie jako cecha ustroju politycznego i porządku prawnego, charakteryzująca się jednakowymi dla wszystkich obiektywnymi kryteriami oceny praw i obowiązków.

Tymczasem w obszarze gospodarowania podejście do sprawiedliwości oznacza „cel odnoszący się do sposobu, w jaki zasoby powinny być dzielone lub wspólnie posiadane przez ludzi”<sup>24</sup>. Akceptacja tak zdefiniowanej sprawiedliwości społecznej nie tylko oznacza jej wielowymiarowość, ale również wymagania w zakresie podporządkowania działań ludzi ustalonymu celowi. Najczęściej i najogólniej ów cel formułuje się w czterech odmiennych, lecz współzależnych ze sobą wymiarach. Określić je można jako egalitaryzm, utylitaryzm, liberalizm oraz miłosierdzie. Bez względu jednak na to, jak umownie określi się wzmiankowany cel, według którego oceniać się będzie stosunki społeczne w aspekcie sprawiedliwości, zawsze pojawia się problem efektywności ekonomicznej działań zwanych pracą. Bowiern i dziś nadal nie traci na aktualności wspomniane rzymskie przysłowie „primum vivere deinde philosophari”.

Należy zatem stwierdzić, że tworzenie instytucjonalnych warunków realizacji owej efektywności jest jednym z głównych celów polityki. Wręcz jest to cel, który dla polityków identyfikowany być może z utrzymaniem władzy. Podstawowym bowiem warunkiem tego utrzymania jest wzrost dochodów ludności, która tej władzy podlega. Wzrost ten nie jest możliwy bez wzrostu efektywności ekonomicznej tych zasobów, które zużywa się w procesach gospodarczych. Wówczas polityka zespała się z gospodarką. Jednakże w tym zespoleniu prymat celów ekonomicznych jest uzasadniony. Zatem sprawiedliwość nie powinna być identyfikowana z równością. Najpierw efektywność, choćby kosztem nierówności społecznej. Równość jako cel prędzej czy później doprowadzi do redystrybucji biedy i równości społecznej na poziomie niskiego dochodu narodowego, z narastającymi barierami wzrostu tego dochodu, a w konsekwencji ze wzrastającym

<sup>23</sup> J. Stiglitz, *Globalizacja*, wyd. cyt., s. 7.

<sup>24</sup> N. Barr, *Ekonomia polityki społecznej*, Poznań 1993, s. 459/450.

prawdopodobieństwem jego spadku. W sytuacji „ucieczki” dochodowej innych krajów pojawi się poczucie pauperyzacji społeczeństwa. Wówczas nawet rzeczywisty, ale wolny rozwój gospodarczy odczuwany jest jako zastój, czy wręcz jako regres, bowiem społeczeństwa notujące znaczne osiągnięcia gospodarcze „uciekają” do przodu. Informacje o tej „ucieczce” docierają szybko i łatwo do tych „pokrzywdzonych” społeczeństw. W konsekwencji działania współczesnych środków przekazu oraz ułatwienia w mobilności społecznej wzmacniają się odczucia asymetrii dobrobytu.

### ZAKOŃCZENIE

Znaczący wzrost efektywności wykorzystania zasobów gospodarczych możliwy jest w ramach globalizacji ekonomicznej i politycznej. Jednakże zauważa się, że proces tej globalizacji ułatwia, czy wręcz umożliwia czerpanie korzyści głównie przez współuczestników procesów wytwórczych. Chodzi tu zwłaszcza o elitę zarządzającą gospodarką, państwami, czy wręcz blokami państw, czego wyrazem jest UE. Korzyści te nadmiernie pogłębiają naturalne nierówności, co skutkuje destabilizacją systemów społecznych w wymiarach lokalnych, narodowych, państwowych, a przede wszystkim w wymiarze gospodarczym. W tym wymiarze pojawia się limitowanie, czy wręcz brak pracy dla tych, którzy jej poszukują. Brak ten pogłębia nieuzasadnione nierówności, co może doprowadzić do destabilizacji systemów społecznych poszczególnych państw, a nawet destabilizacji tych systemów w skali globalnej.

Stwierdzając zatem, że występujące nierówności w jakimkolwiek wymiarze życia indywidualnego i społecznego nie dają się wyeliminować w żadnym ustroju, nie należy ich jednak w pełni akceptować. Odwołując się do rozważań o tym życiu wyjątkowo utalentowanego portrecisty, pisarza i filozofa, zgodzić się zapewne należy z poglądem, że „... w świecie panuje niestety nierówność i hierarchia, która będzie przez odpowiednie zużytkowanie i poprawianie ogólnego bytu złagodzona, ale całkowicie usunięta nie będzie nigdy”<sup>25</sup>. W świetle dokonanych wręcz rewolucyjnych przemian społecznych XX wieku i licznych w tym czasie rozpraw naukowych poświęconych nierównościom i sprawiedliwości, a zwłaszcza w kontekście prac J. Rowlsa, zaskakiwać może trafność sądu Witkacego w omawianej kwestii. Prawdą okazuje się bowiem, że istniejące nierówności rozumnie zużytkowane służyć mogą rozwojowi społecznemu. Namacalnym tego dowodem jest poprawa materialnego bytu tych, którzy z racji swoich mniejszych zdolności znajdują się na niskich szczeblach podziału spo-

<sup>25</sup> S. I. Witkiewicz, *Narkotyki. Niemyte dusze*, PIW, Warszawa 2004, s. 265.



łecznego. Chodzi zatem o to, aby doskonaląc rozwiązania w systemie wolnego rynku jak najpełniej wykorzystać zasoby pracy społeczeństwa oraz tkwiący w każdym człowieku jego indywidualny potencjał. Efekty owych rozwiązań powinny przełożyć się na najwyższe w wymiarze względnym korzyści dla najmniej usytuowanych w strukturze społecznej. Jednakże nawet pełny sukces w zakresie tych rozwiązań nie usunie nierówności choćby z powodów zaledwie sygnalizowanych niniejszym tekstem.

## LITERATURA

- Barr N., *Ekonomia polityki społecznej*, Poznań 1993.
- Białecki L., *Alfabetyzm funkcjonalny*, „Res Publica Nowa” 1996, nr 6.
- Blau P. M., *Sprawiedliwość w wymianie społecznej*, [w:] *Współczesne teorie wymiany społecznej*, zbiór tekstów, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 1992.
- Bradford De Long J., *Bogaci stają się jeszcze bogatsi*, „Rzeczpospolita” 2004, nr 20, z dnia 24.01.
- Djilas M., *Die neue Klasse: eine Analyse des kommunistischen Systems*, Kindler Verlag, München 1963.
- Dobija M., *Aria na strunie C*, „Master of Business Administration” 1999, nr 1(37).
- Galbraith J. K., *Istota masowego ubóstwa*, PWN, Warszawa 1987.
- Golinowska S. (red.), *Polska bieda II: kryteria, ocena, przeciwdziałanie: Studia i Monografie – IPISS*, Warszawa 1997.
- Jelcyn B., *Wyznania*, Polprodukt, Warszawa 1990.
- Lis T., *Co z tą Polską*, Rosner & Wspólnicy, Warszawa 2003.
- Mincer J., *On-The-Job Training Costs. Returns and some Implications*, „Journal of Political Economy” 1962, nr 5.
- Pawlik W., *Społeczeństwo polskie wobec paradygmatu gospodarki wiedzy*, [w:] *Organizacje przyszłości. Szanse i zagrożenia w kontekście integracji europejskiej*, materiały konferencyjne pod red. L. Zbiegień-Maciąg i W. Pawnika, Kraków 2003.
- Rawls J., *Teoria sprawiedliwości*, Warszawa 1994.
- Schultz T. W., *Capital by Education*, „Journal of Political Economy” 1960, nr 6.
- Stiglitz J., *Globalizacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- Witkiewicz S. I., *Narkotyki. Niemyte dusze*, PIW, Warszawa 2004.
- Ziółkowski M., *Społeczno-kulturowy kontekst kondycji moralnej społeczeństwa polskiego*, [w:] *Kondycja moralna społeczeństwa polskiego*, praca zbior. pod red. J. Mariańskiego, Wyd. WAM, Kraków 2002.
- Zwołński A., *Etyka bogacenie*, Wydawnictwo WAM, Kraków 2002.

## **Social Inequalities and Justice versus Development of Human Capital**

### *Summary*

The paper presents main condition of development of human capital. They are in area of factors open continuously of problem, with are social inequalities. They are determine economic inequalities. Limiting of these inequalities succeeded mainly, but not only, by national income redistribution. Shaping of this redistribution help to achieve of social justice. One of the main criterion of validation of justice tangible society is human capital development.