

## Kapitał ludzki

Autor: **Gary Becker**

Źródło: [econlib.org](http://econlib.org)

Tłumaczenie: **Tomasz Kłosiński**

*Tekst z The Concise Encyclopedia of Economics z 2007 r., za zgodą Liberty Fund*

Dla większości ludzi kapitał oznacza rachunek bankowy, akcje IBM, linie montażowe lub huty stali w rejonie Chicago. Wszystko to są formy kapitału w tym sensie, że są to aktywa przynoszące dochód i inne korzyści w długim okresie czasu.

Ale takie namacalne formy kapitału nie są jedynym rodzajem kapitału. Szkolnictwo, kurs komputerowy, wydatki na opiekę medyczną, oraz wykłady na temat zalet punktualności i uczciwości to także kapitał. To dlatego, że podnoszą one zarobki, poprawiają zdrowie, czy też wzbogacają dobre nawyki człowieka przez większą część jego życia. Dlatego ekonomiści uważają wydatki na edukację, szkolenia, opiekę medyczną i tak dalej, za inwestycje w kapitał ludzki. Nazywa się je kapitałem ludzkim, ponieważ ludzi nie można oddzielić od ich wiedzy, umiejętności, zdrowia czy wyznawanych przez nich wartości w sposób, w jaki można oddzielić ich aktywa finansowe i fizyczne.

Edukacja, szkolenia i zdrowie są najważniejszymi inwestycjami w kapitał ludzki. Wiele badań wykazało, że wykształcenie średnie i wyższe w Stanach Zjednoczonych znacznie podnosi dochody danej osoby, nawet po skompensowaniu bezpośrednich i pośrednich kosztów nauki szkolnej, a nawet po skorygowaniu o fakt, że osoby z wyższym wykształceniem mają zazwyczaj wyższy iloraz inteligencji i lepiej wykształconych, bogatszych rodziców. Podobne dowody, obejmujące wiele lat, są obecnie dostępne z ponad stu krajów o różnych kulturach i systemach gospodarczych. Zarobki osób lepiej wykształconych są prawie zawsze znacznie powyżej średniej, chociaż w krajach słabiej rozwiniętych zyski są na ogół większe.

Rozważmy różnice w średnich zarobkach między absolwentami uniwersytetów i szkół średnich w Stanach Zjednoczonych w ciągu ostatnich pięćdziesięciu lat. Do początku lat 60. XX wieku absolwenci szkół wyższych

zarabiali około 45% więcej niż absolwenci szkół średnich. W latach 60. premia ta wzrosła do prawie 60%, ale w latach 70. spadła do mniej niż 50%. Spadek w latach 70. spowodował, że niektórzy ekonomiści i media zaczęli martwić się o „nadmiernie wykształconych Amerykanów”. Rzeczywiście, w 1976 r. ekonomista z Harvardu Richard Freeman napisał książkę „The Overeducated American”. Ten gwałtowny spadek zwrotu z inwestycji wywołał wątpliwości czy edukacja i szkolenia rzeczywiście podnoszą produktywność, czy po prostu dają sygnały („referencje”) dotyczące talentów i zdolności.

Jednak zyski pieniężne z edukacji w szkołach wyższych wzrosły gwałtownie w latach 80. ubiegłego wieku, do najwyższego poziomu od lat 30. Ekonomiści Kevin M. Murphy i Finis Welch wykazali, że premia za studia wyższe w latach 80. wynosiła ponad 65%. W latach 90. premia ta nadal rosła, a w 1997 roku wynosiła ponad 75%. Prawnicy, księgowi, inżynierowie i wielu innych specjalistów doświadczyło szczególnie szybkiego wzrostu zarobków. Znacznie wzrosła również przewaga zarobkowa osób kończących szkołę średnią nad tymi, które ją porzuciły. Zniknęły rozmowy o nadmiernie wykształconych Amerykanach, zastąpione obawą o to, czy Stany Zjednoczone zapewniają odpowiednią jakość i ilość edukacji i innych szkoleń.

Ta obawa jest uzasadniona. Realne stawki płac młodych osób, które przerwały naukę w szkole średniej, spadły o ponad 25% od początku lat 70. Spadek ten jest jednak zawyżony, ponieważ miara inflacji używana do obliczania płac realnych zawyża wysokość inflacji w tym okresie. W latach 1995-2004 realne płace osób porzucających naukę w szkołach średnich pozostawały na stałym poziomie, co oznacza, biorąc pod uwagę wskaźnik cen stosowany do ich korygowania, że płace te nieco wzrosły.

Myślenie o szkolnictwie wyższym jako inwestycji w kapitał ludzki pomaga nam zrozumieć, dlaczego odsetek absolwentów szkół średnich, którzy idą na studia, rośnie i spada okresowo. Kiedy na przykład w latach 70. spadły korzyści ze studiów, odsetek białych licealistów, którzy rozpoczęli studia, spadł z 51% w 1970 roku do 46% w 1975 roku. Wielu pedagogów spodziewało się, że w latach 80. liczba osób zapisujących się na studia będzie nadal spadać, częściowo dlatego, że liczba osiemnastolatków spadała, ale także dlatego, że czesne gwałtownie rosło. Mylili się co do białych uczniów. Odsetek białych maturzystów, którzy dostali się na studia w latach 80. stale wzrastał, osiągając 60% w 1988 roku i spowodował bezwzględny wzrost liczby białych zapisujących się na studia mimo mniejszej liczby osób w wieku uniwersyteckim. Odsetek ten stale wzrastał,

osiągając najwyższy w historii poziom 67% w 1997 r., a następnie nieznacznie spadł do 64% w 2000 r.

Ma to sens. Korzyści płynące z kształcenia na poziomie wyższym, jak zauważono, wzrosły w latach 80. i 90. W latach 1980-1986 czesne i opłaty wzrosły o około 39%, a w latach 1989-2000 o 20% więcej, w ujęciu realnym, skorygowanym o inflację (przy wykorzystaniu błędnych wskaźników cen). Ale czesne i opłaty nie są, dla większości studentów, głównym kosztem pójścia na studia. Średnio trzy czwarte prywatnych kosztów nauki na uczelni — koszt ponoszony przez studenta i jego rodzinę — to dochód, z którego studenci rezygnują, nie pracując. Dobrą miarą tego „kosztu alternatywnego” jest dochód, który świeżo upieczony maturzysta mógłby uzyskać, pracując w pełnym wymiarze godzin. W latach 80. i 90. ten utracony dochód wzrósł realnie tylko o około 4%. Dlatego nawet 67-procentowy wzrost realnych kosztów nauki w ciągu dwudziestu lat przełożył się na wzrost o zaledwie 20% całkowitych kosztów nauki w szkole wyższej przeciętnego studenta.

Ekonomia kapitału ludzkiego tłumaczy również spadek odsetka czarnych absolwentów szkół średnich, którzy na początku lat 80. poszli na studia. Jak zauważył ekonomista UCLA, Thomas J. Kane, koszty wzrosły bardziej dla czarnych studentów niż dla białych. Dzieje się tak dlatego, że wyższy odsetek osób czarnoskórych pochodzi z rodzin o niskich dochodach, a zatem był mocno subsydiowany przez rząd federalny. Cięcia w dotacjach federalnych dla nich na początku lat 80. znacznie podniosły ich koszty edukacji w szkołach wyższych. W latach 90. nastąpiło jednak znaczne ożywienie w odsetku czarnych uczniów wybierających się na studia.

Według „Report of the Commission on Graduate Education” (Raportu Komisji ds. Kształcenia Wyższego) z 1982 r. na Uniwersytecie w Chicago, prognozy demograficzne dotyczące przyjęć na studia znacznie odbiegały od rzeczywistości w ciągu dwudziestu lat poprzedzających ten czas. Nie jest to zaskakujące dla ekonomisty kapitału ludzkiego. Takie prognozy nie uwzględniały zmieniających się bodźców po stronie kosztów i korzyści związanych z zapisaniem się na uniwersytet.

Ekonomia kapitału ludzkiego doprowadziła w ostatnich dziesięcioleciach do szczególnie dramatycznej zmiany w zakresie zachęt dla kobiet do inwestowania w edukację wyższą. Przed latami 60. ubiegłego wieku kobiety w Ameryce częściej niż mężczyźni kończyły szkołę średnią, ale rzadziej kończyły studia. Kobiety, które poszły na studia, unikały matematyki, nauk ścisłych, ekonomii i prawa lub

były z nich wykluczone, a także częściej zajmowały się nauczaniem, ekonomią domową, językami obcymi i literaturą. Ponieważ stosunkowo niewiele zamężnych kobiet nadal pracowało zarobkowo, racjonalnie wybrały wykształcenie, które pomagało w „produkcji w ramach gospodarstwa domowego” — i które bez wątplenia pomogło również na rynku małżeńskim, poprzez poprawę umiejętności społecznych i zainteresowań kulturalnych.

Wszystko to zmieniło się radykalnie. Ogromny wzrost udziału w rynku pracy kobiet zamężnych jest najważniejszą zmianą w ciągu ostatnich dwudziestu pięciu lat. Wiele kobiet pobiera obecnie niewiele czasu wolnego od pracy, nawet na urodzenie dzieci. W rezultacie, wartość umiejętności rynkowych dla kobiet ogromnie wzrosła i omijają one tradycyjne „kobiece” dziedziny, podejmując pracę w księgowości, prawie, medycynie, inżynierii i innych dobrze płatnych dziedzinach. Rzeczywiście, kobiety stanowią obecnie około jednej trzeciej zapisów do szkół biznesu, ponad 45% w szkołach prawniczych i ponad 50% w szkołach medycznych. Wiele wydziałów ekonomii domowej albo zamknęło się, albo kładzie nacisk na „nową ekonomię domową” — to znaczy na ekonomię tego, czy wziąć ślub, ile mieć dzieci i jak przydzielić zasoby domowe, zwłaszcza czas. Szczególnie szybko nastąpiła poprawa sytuacji ekonomicznej kobiet czarnoskórych, które obecnie zarabiają prawie tyle samo, co kobiety białe<sup>1</sup>.

Oczywiście, formalna edukacja nie jest jedynym sposobem na inwestowanie w kapitał ludzki. Pracownicy również uczą się i są szkoleni poza szkołą, zwłaszcza w pracy. Nawet absolwenci szkół wyższych nie są w pełni przygotowani do wejścia na rynek pracy po ukończeniu szkoły i muszą być przygotowani do pracy poprzez formalne i nieformalne programy szkoleniowe. Ilość szkoleń w miejscu pracy waha się od około godziny przy prostych pracach, takich jak zmywanie naczyń, do kilku lat przy skomplikowanych zadaniach, takich jak inżynieria w fabryce samochodów. Ograniczone dostępne dane wskazują, że szkolenia w miejscu pracy są ważnym źródłem bardzo dużego wzrostu zarobków, które pracownicy otrzymują w miarę zdobywania większego doświadczenia w pracy. Śmiałe szacunki ekonomisty z Uniwersytetu Columbia, Jacoba Mincera, sugerują, że całkowite inwestycje w szkolenia w miejscu pracy mogą wynosić znacznie powyżej 200 mld dolarów rocznie, czyli około 2% PKB.

Żadna dyskusja na temat kapitału ludzkiego nie może pominąć wpływu rodzin na wiedzę, umiejętności, zdrowie, wartości i nawyki ich dzieci. Rodzice

---

<sup>1</sup> National Center for Education Statistics, „Educational Achievement and Black-White Inequality”, NCES 2001-061, U.S. Department of Education, 2001.

mają wpływ na osiągnięcia edukacyjne, stabilność małżeńską, skłonność do palenia tytoniu i punktualności, a także na wiele innych wymiarów życia swoich dzieci.

Ogromny wpływ rodziny wydaje się sugerować bardzo ścisły związek pomiędzy zarobkami, wykształceniem i zawodami rodziców i dzieci. Dlatego dość zaskakujące jest to, że pozytywna relacja między zarobkami rodziców i dzieci nie jest tak silna, chociaż relacja między latami nauki w szkole rodziców i ich dzieci jest silniejsza. Na przykład, jeśli ojcowie zarabiają 20% powyżej średniej swojego pokolenia, synowie w podobnym wieku zarabiają około 8-10% powyżej średniej swojego pokolenia. Podobne relacje utrzymują się w krajach Europy Zachodniej, Japonii, Tajwanie i wielu innych miejscach. Statystycy i ekonomiści nazywają to zjawisko „regresem do średniej”.

Stare porzekadło „shirtsleeves to shirtsleeves in three generations” (idea, że ktoś zaczyna od ciężkiej pracy, a następnie tworzy fortunę dla następnego pokolenia, która jest następnie tracona przez trzecie pokolenie) nie jest mitem; zarobki wnuków i dziadków w porównywalnym wieku nie są ze sobą ściśle powiązane<sup>2</sup>. Najwyraźniej możliwości, jakie daje nowoczesna gospodarka, wraz z szerokim wsparciem rządowym i charytatywnym edukacji, umożliwiają większości osób pochodzących ze środowisk o niższych dochodach stosunkowo dobre funkcjonowanie na rynku pracy. Te same możliwości, które sprzyjają mobilności w górę dla osób ubogich, stwarzają równy poziom mobilności w dół dla osób znajdujących się wyżej na drabinie dochodowej.

Ciągły wzrost dochodów na głowę mieszkańca w wielu krajach w XIX i XX wieku był częściowo spowodowany rozwojem wiedzy naukowej i technicznej, która zwiększa wydajność pracy i innych nakładów w produkcji. A rosnące uzależnienie przemysłu od specjalistycznej wiedzy znacznie zwiększa wartość edukacji, szkolnictwa technicznego, szkoleń w miejscu pracy i innego kapitału ludzkiego.

Nowe osiągnięcia technologiczne mają oczywiście niewielką wartość dla krajów, które mają bardzo niewielu wykwalifikowanych pracowników umiejących z nich korzystać. Wzrost gospodarczy jest ściśle uzależniony od synergii między nową wiedzą a kapitałem ludzkim, dlatego też znaczny wzrost poziomu edukacji i szkoleń towarzyszył znacznemu postępowi wiedzy technologicznej we wszystkich krajach, które osiągnęły wysoki wzrost gospodarczy.

---

<sup>2</sup> Gary Solon, „Intergenerational Income Mobility in the United States”, *American Economic Review* 82 (June 1992): 393-408.

Wybitne wyniki gospodarcze Japonii, Tajwanu i innych gospodarek azjatyckich w ostatnich dziesięcioleciach znacząco ilustrują znaczenie kapitału ludzkiego dla wzrostu. W obliczu braku zasobów naturalnych (przykładowo kraje te importują prawie całą swoją energię) oraz w obliczu dyskryminacji ich eksportu przez Zachód, tygrysy azjatyckie szybko rosły, opierając się na dobrze wykształconej, wykształconej, pracowitej i sumiennej sile roboczej, która doskonale wykorzystuje nowoczesne technologie. Na przykład Chiny rozwijają się szybko, opierając się głównie na swojej licznej, pracowitej i ambitnej ludności.

### **Dalsza lektura:**

Becker, Gary S. *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, 2d ed. New York: Columbia University Press for NBER, 1975.

Freeman, Richard, *The Overeducated American*, New York: Academic Press, 1976.

Kane, Thomas J., „College Attendance by Blacks Since 1970: The Role of College Cost, Family Background and the Returns to Education”, *Journal of Political Economy* 102 (1994): 878-911.

Mincer, Jacob., „Investment in U.S. Education and Training”, NBER Working Paper no. 4844, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass., 1994.

Murphy, Kevin M., and Finis Welch, „Wage Premiums for College Graduates: Recent Growth and Possible Explanations”, *Educational Researcher* 18 (1989): 17-27.

National Center for Education Statistics, „Digest of Education Statistics 2001”, NCES 2002-130, U.S. Department of Education, March 2002.

National Center for Education Statistics, „Paying for College — Changes Between 1990 and 2000 for Full-Time Dependent Undergraduates”, NCES 2004-075. U.S. Department of Education, June 2004.

National Center for Education Statistics, „Projections of Education Statistics to 2012”, NCES 2002-030. U.S. Department of Education, October 2002.

„Report of the Commission on Graduate Education”, *University of Chicago Record* 16, no. 2 (1982): 67-180.

Topel, Robert, „Factor Proportions and Relative Wages: The Supply Side Determinants of Wage Inequality”, *Journal of Economic Perspectives* II (Spring 1997): 55-74.

Welch, Finis, red. *The Causes and Consequences of Increasing Inequality*. *Bush School Series in the Economics of Public Policy*, Chicago: University of Chicago Press, 2001.