

NOBLIŚCI



Theodore W. Schultz

EKONOMIA
KAPITAŁU LUDZKIEGO

WSTĘP DO WYDANIA POLSKIEGO
LESZEK BALCEROWICZ

Theodore W. Schultz

EKONOMIA KAPITAŁU LUDZKIEGO

WSTĘP DO WYDANIA POLSKIEGO
LESZEK BALCEROWICZ

TŁUMACZENIE
AGATA KLIBER, PAWEŁ KLIBER

Zamów książkę w księgarni internetowej

profinfo.pl
księgarnia internetowa



Oficyna

a Wolters Kluwer business

Warszawa 2014

Tytuł oryginału
The Economics of Being Poor

Wydawcy
Joanna Dzwonnik, Monika Pawłowska

Redaktor prowadzący
Marta Kamińska

Opracowanie redakcyjne
Zofia Wiankowska-Ładyka

Korekta
Doradztwo Wydawnicze GAB

Układ typograficzny
Kamila Tomecka

Łamanie
Michał Wysocki

Ta książka jest wspólnym dziełem twórcy i wydawcy. Prosimy, byś przestrzegał przysługujących im praw. Książkę możesz udostępnić osobom bliskim lub osobiście znanym, ale nie publikuj jej w internecie. Jeśli cytujesz fragmenty, nie zmieniaj ich treści i koniecznie zaznacz, czyje to dzieło. A jeśli musisz skopiować część, rób to jedynie na użytek osobisty.

prawolubni

SZANUJMY PRAWO I WŁASNOŚĆ
Więcej na www.legalnakultura.pl
POLSKA IZBA KSIĄŻKI

Copyright © Theodore W. Schultz, 1993

All rights reserved. Authorised translation form the English language edition published by John Wiley & Sons Limited. Responsibility for the accuracy of the translation rests solely with Wolters Kluwer SA and is not the responsibility of John Wiley & Sons Limited. No part of this book may be reproduced in any form without the written permission of the original copyright holder, John Wiley & Sons Limited.

Copyright © for the Polish edition by Wolters Kluwer SA, 2014
All rights reserved.

ISBN 978-83-264-4170-7 **ISBN PDF-a: 978-83-264-7067-7**

Wydane przez:
Wolters Kluwer SA

Dział Praw Autorskich
01-208 Warszawa, ul. Przyokopowa 33
tel. 22 535 82 00, fax 22 535 81 35
e-mail: ksiazki@wolterskluwer.pl

www.wolterskluwer.pl
księgarnia internetowa www.profinfo.pl

SPIS TREŚCI

WSTĘP DO SERII	VII
WSTĘP DO WYDANIA POLSKIEGO	IX
PODZIĘKOWANIA	XV
WPROWADZENIE	XVII
CZĘŚĆ 1	
Większość ludzi jest uboga	1
1. Wykład noblowski: „Ekonomia ubóstwa”	3
2. Ekonomia ubóstwa w krajach o niskich dochodach.	18
3. Inwestowanie w ludzi ubogich	36
4. Refleksje na temat ubóstwa w rolnictwie	50
5. Nasze państwo dobrobytu a dobrobyt ludności wiejskiej	72
6. Zagadki ekonomiczne związane z ubóstwem	82
CZĘŚĆ 2	
Inwestycje w umiejętności i wiedzę	91
1. Inwestycje w kapitał ludzki.	93
2. Tworzenie kapitału przez edukację	113
3. Stopy zwrotu z edukacji	135
4. Nakłady na edukację wyższą	154
5. Obliczanie edukacji jako kapitału ludzkiego	180
6. Sprawiedliwość i efektywność w dydaktyce uniwersyteckiej.	190

7. Czy nauczyciele akademicy i uczeni są wolnymi podmiotami?	226
8. Adam Smith i kapitał ludzki.	238
CZĘŚĆ 3	
Oddziaływania kapitału ludzkiego.	251
1. Instytucje i wartość kapitału ludzkiego.	253
2. Wzrost wartości ekonomicznej czasu ludzkiego	266
3. Wymagania kobiet w nowym otoczeniu gospodarczym	282
4. Dzieci: perspektywa gospodarcza	294
5. Duża wartość równowagi czasu ludzkiego	309
6. Inwestycje w umiejętności przedsiębiorcze	316
7. Wartość czasu ludzkiego w długim okresie	332
INDEKS.	363

WSTĘP DO SERII

Seria Nobliści nie obejmuje prac laureatów Nagrody Nobla z ekonomii, które są już dostępne w języku polskim. Od 1969 r., kiedy to przyznano ją po raz pierwszy w tej dziedzinie, do 2011 r. otrzymało ją 69 osób (w niektórych latach nagrodę dzielono między dwóch, a nawet trzech laureatów). W Polsce ukazały się dzieła tak wybitnych badaczy, jak Milton Friedman, Simon Kuznets, Paul Samuelson, Kenneth Arrow, Friedrich A. Hayek, John Hicks, James Buchanan, Gary S. Becker, Herbert Simon.

Wobec sporej grupy prac laureatów Nagrody Nobla, które do tej pory nie doczekały się polskich wydań, zastosowałem dwa kryteria zawężające.

Po pierwsze, pominąłem prace oparte na zaawansowanej matematyce, które byłyby niezrozumiałe dla szerszej publiczności. Z poznawczego i praktycznego punktu widzenia nie jest to wielka strata, ponieważ większość głównych twierdzeń ekonomii dotyczących tematów szczególnie istotnych dla warunków życia ludzi da się wyrazić i wyjaśnić w ogólnodostępnym języku.

Drugie kryterium zawężające jest subiektywne, ale nie arbitralne: wybrałem te prace pozostałych noblistów, które – moim zdaniem – wniosły szczególny wkład do nauk społecznych. Celowo mówię tu o naukach społecznych, i to nie tylko dlatego, że ekonomia jest jedną z nich. Istotniejsze jest to, że prace niektórych laureatów Nagrody Nobla z ekonomii owocnie badają problemy wcześniej rezerwowane dla innych nauk społecznych, takich jak nauki polityczne, socjologia, demografia, prawo, historia, psychologia, antropologia. Taki multidyscyplinarny charakter mają właśnie dzieła noblistów, ujęte w niniejszej serii. Wszystkie wybrane prace zajmują się fundamentalnie ważnym

czynnikiem kształtującym działanie gospodarki i społeczeństwa, a mianowicie – instytucjami.

Chciałbym wyjaśnić, co mam na myśli, mówiąc o wkładzie wybranych prac do nauk społecznych. Otóż ekonomia (podobnie jak i inne gałęzie tych nauk) jest nauką empiryczną. Oznacza to, że dana praca stanowi wkład do ekonomii i/lub (szerzej) nauk społecznych, jeśli: 1) pozwala lepiej intersubiektywnie wyjaśnić wycinek społecznej rzeczywistości oraz formułować uzasadnione prognozy odnośnie do skutków działania określonych sił; 2) pozwala lepiej kształtować społeczną praktykę, a w tym politykę publiczną wobec określonych ważnych sfer życia społecznego.

Do wspomnianych dwóch efektów: 1) poznawczo-prognostycznego oraz 2) praktycznego należy dodać: 3) wkład metodologiczny, tzn. opracowanie nowych metod badawczych, dzięki którym można osiągnąć postęp w zakresie 1) i/lub 2).

Jestem przekonany, że prace wydane w niniejszej serii wnoszą ważny wkład w sferze poznawczo-prognostycznej i praktycznej. Dotyczą zasadniczych problemów życia społecznego, często podważają zakorzenione poglądy, a niektóre z nich przyczyniły się również do istotnego postępu w metodach badań stosowanych przez współczesną ekonomię. Dlatego zachęcam do ich lektury.

Leszek Balcerowicz

marzec 2013 r.

PODZIĘKOWANIA

W wyborze i ustaleniu układu artykułów zebranych w tej książce* wiele zawdzięczam bogatemu doświadczeniu edytorskiemu Elizabeth Johnson. Źródła bibliograficzne sprawdziła w bibliotece Margaret Schultz. Wskazała mi też niejasności i niezręczne sformułowania. Moja długoletnia, wysoko wykwalifikowana sekretarka Kathy Glover na bieżąco wprowadzała kolejne poprawki i pilnowała spraw uzyskania zgody poprzednich wydawców na przedruki moich wcześniejszych artykułów i części wstępnych.

Theodore W. Schultz

* Artykuły pochodzą z lat 1950–1990 i część zawartych w nich faktów oraz opinii opartych na wynikach ówczesnych badań naukowych może już nie być aktualna (przyj. red.).

WPROWADZENIE

Mimo że większość ludzi na świecie jest uboga, ekonomia ubóstwa nie jest zbyt dobrze rozwiniętą gałęzią nauk ekonomicznych. Dopóki nie będziemy umieli wykazać, że ekonomia może być przydatna w wyjaśnianiu, co robią ludzie ubodzy, usiłując związać koniec z końcem, i jak próbują polepszyć swoje położenie gospodarcze, tytuł tego dzieła będzie zdecydowanie na wyrost.

Na ogół łatwiej jest zidentyfikować ludzi ubogich niż zadbać o to, aby w mających istotne znaczenie częściach teorii ekonomii zająć się warunkami ich życia.

1. IDENTYFIKACJA LUDZI UBOGICH

Nie skupiam się tu na szczególnych osobach ani na szczególnych rodzinach. Staram się zidentyfikować społeczności lub państwa, w których prawie wszyscy są ubodzy.

Mocnym wskaźnikiem umożliwiającym taką identyfikację jest względny koszt żywności w stosunku do osobistego dochodu. Tam gdzie na żywność trzeba wydać połowę lub więcej dochodu, większość ludzi jest bardzo uboga. Te kraje lub społeczeństwa wygodnie jest określać jako gospodarki **w znacznym stopniu pozbawione pożywienia**. Ludzie żyjący w społecznościach lub krajach, gdzie na pożywienie wydaje się 20% lub nawet mniej dochodu, na ogół nie są ubodzy.

Dane odnoszące się do żywności i dochodów stały się powszechnie dostępne. Istnieje też wiele znakomitych badań specjalistycznych dotyczących konsumpcji żywności oraz ekonomii gospodarstw domowych.

Innym ważnym wskaźnikiem umożliwiającym identyfikację ubóstwa jest długość życia. W społeczeństwach lub krajach, w których oczekiwana długość życia w chwili narodzin zawiera się w przedziale od 30 do 40 lat, większość ludzi jest uboga. W wielkiej obfitości dostępne są także informacje zawierające dane o poziomie zdrowotności, jakości odżywiania i długości życia.

Trzecią ważną cechą pozwalającą identyfikować ubóstwo jest niski poziom umiejętności i wiedzy, a to głównie one składają się na kapitał ludzki. Badania dotyczące kapitału ludzkiego mogą służyć jako pozytywne wskazówki w staraniach o ograniczenie poziomu ubóstwa. Tam gdzie nie ma kapitału ludzkiego, dla wszystkich, którzy nie mają jakiegokolwiek dochodu z majątku, pozostaje jedynie ciężka praca i ubóstwo. Najwymowniej oddają to słowa pisarza, kiedy Faulkner w *Intruzie* opisuje biednego rolnika pracującego wcześniej rano na polu: człowiek bez wiedzy i umiejętności, straszliwie pozbawiony oparcia*.

2. GDZIE W UBÓSTWIE JEST EKONOMIA?

Może się ukrywać w ekonomii historycznej. Jeśli tak jest, współcześni ekonomiści nie są skłonni szukać historii tego zjawiska. Historia jest bogatym źródłem zagadek ekonomicznych.

Jednym z dziwnych intelektualnych momentów zwrotnych, dominujących w Anglii między 1660 r. i 1775 r., była **doktryna użyteczności ubóstwa**. Jest zagadką, co mogło wypaczyć myślenie tak wielu oświeconych ludzi, łącznie z Thomasem Munem, Arthurem Youngiem, Johnem Lawem, Williamem Pettym, a nawet Davidem Hume'em¹.

Z ich wiary w użyteczność ubóstwa logicznie wynikało, że wynagrodzenia realne klas pracujących muszą być utrzymywane na niskim poziomie. Jak dowodzono, jednym ze sposobów osiągnięcia tego jest podnoszenie cen dóbr niezbędnych do życia. Kiedy wystąpi nadmiar zboża, należy zastosować środki dotowania jego eksportu. Należy nałożyć podatek na konsumpcję. Trzeba ograniczyć dostęp ubogich do roz-

* Zob. W. Faulkner, *Intruz*, tłum. E. Życińska, Czytelnik, Warszawa 1990. W polskim tłumaczeniu cytaty ten brzmi trochę inaczej (przyp. tłum.).

¹ Zob. E.S. Furniss, *The Position of Laborers in a System of Nationalism*, Houghton Mifflin, Boston 1920, rozdz. 6.

rywek, łącznie z występami wędrownych trup aktorskich. Picie herbaty przez ubogich traktowano jako występpek. Dobroczynność uważano za wylegarnię próżniactwa.

Zagadka ta jest ostrzeżeniem, że istnieją wypaczenia intelektualne, które wywodzą się ze sposobu organizacji gospodarki.

Tam gdzie ludzie są ubodzy, niedostatek produkcji (źródła realnego dochodu) nie wynika z gnuśności lub braku gospodarności. Jego powodem nie jest jakieś dziwactwo w preferencjach ludzi ubogich. Jest to natomiast sprawa kosztów i stóp zwrotu. Krańcowe stopy zwrotu z pracy, ziemi i odtwarzalnego kapitału są bardzo niskie. Ograniczone dochody rodzin, czym się tu zajmujemy, nie są konsekwencją braku ekonomicznej efektywności w alokacji środków pozostających do dyspozycji tych ubogich ludzi.

Ważną część **ekonomii** ubóstwa opiera się na hipotezie, że w społecznościach, w których od dawna większość ludzi jest uboga, istnieje tylko niewielka nieefektywność w alokacji czynników produkcji².

3. HIPOTEZA EFEKTYWNOŚCI EKONOMICZNEJ

Istnieje duża klasa społeczności składających się z ludzi ubogich, którzy od pokoleń angażują się w te same działania gospodarcze. Powszechnie uważa się, że ludzie ci oszczędzają i inwestują zbyt małą część swoich dochodów i nie reagują na zmiany cen lub na inne zwykłe bodźce ekonomiczne.

Przeocza się jednak fakt, że ani konsumpcja, ani produkcja nie stwarza im żadnych nowych możliwości. Na podstawie długiego doświadczenia ludzie ci znają możliwości produkcyjne zasobów w swojej dziedzinie działalności, a także własne możliwości pracy i dostępne im rodzaje produkcji. Mają pewną podstawową wspólną cechę: ci ubodzy ludzie od lat nie doświadczyli żadnych znacznych zmian wynikających z rozwoju nowoczesnej techniki. Znajdują się w stanie stacjonarnym. Ludzie w tej sytuacji całymi latami angażują się w działalność produkcyjną, posługując się tymi samymi metodami i wykorzy-

² Zob. T.W. Schultz, *Transforming Traditional Agriculture*, Yale University Press, New Haven, Conn. 1964, rozdz. 3.

stując te same umiejętności. To właśnie w przypadku tej ważnej klasy ludzi ubogich istnieje tylko nieznaczna nieefektywność w alokacji dostępnych im zasobów.

Kiedy w latach 30. pracowałem w Iowa State College, zacząłem dostrzegać, że nowe materiały biologiczne stają się „substytutami” ziemi oraz że można osłabić założenie o ograniczaniu podaży żywności przez ilość ziemi³. Stało się też dla mnie jasne, że wszelkich przyrostów produktywności nie można wyjaśnić postępowaniem nauki. Od lat 40., pracując na University of Chicago, zacząłem poszukiwać pełniejszego wyjaśnienia i dostrzegłem rolę ludzkich nabytych umiejętności jako głównego źródła niewyjaśnionego wzrostu produktywności. Tych umiejętności nie zdobywano oczywiście za darmo. Aby je nabyć, należy poświęcić rzadkie zasoby. Należało zatem zająć się analizą inwestycji w ludzi.

Aby zajmować się kwestią inwestycji w ludzi, należało rozszerzyć tradycyjne pojęcie kapitału o kapitał ludzki. Zdumiewało mnie to, że w dominujących w literaturze ekonomicznej modelach wzrostu gospodarczego pomijano kapitał ludzki. Zwróciłem wtedy uwagę na pewne powody, dla których ekonomiści niechętnie zajmowali się kapitałem ludzkim. Choć byłem świadom tego, że kilku wybitnych ekonomistów uznawało ludzkie umiejętności za pewien rodzaj kapitału – należy tu wymienić Adama Smitha, Johanna Heinricha von Thüнена, a szczególnie Irvinga Fishera – nie wiedziałem, że także inni dostrzegali ekonomiczne znaczenie wzrostu wiedzy i „jakości” siły roboczej. Byłem nadmiernie krytyczny wobec szczególnego poglądu Alfreda Marshalla, wyrażonego w jego zastrzeżeniach do ujęcia Fishera, który twierdził, że stosowanie pojęcia kapitału w odniesieniu do istot ludzkich nie jest ani właściwe, ani praktyczne. Tak jak widział tę sprawę Marshall, z abstrakcyjnego i matematycznego punktu widzenia ludzie niezaprzeczalnie przedstawiają sobą pewien kapitał, ale kapitał ludzki nie ma praktycznego znaczenia, ponieważ nie ma kontaktu z rynkiem. Po tym, jak zwróciłem uwagę na ten pogląd Marshalla, zauważono jednak, że w kilku miejscach swoich prac uznawał on znaczenie inwestycji w ludzi. Także jeśli chodzi o wiedzę Marshall antycypował wiele z tego, co staje się

³ Mogę tu odwołać się do swojej przedmowy do *Investment in Human Capital*, The Free Press of Macmillan Co., New York 1971.

oczywiste dla współczesnych ekonomistów; przykładem może być jego wypowiedź, że „wiedza jest naszą najbardziej produkcyjną maszyną”.

Odkryłem więc, że Frank Knight w artykule *Diminishing Returns to Investment* („Journal of Political Economy”, 1944), uważanym teraz za klasyczny, jasno i przekonująco pojmował zarówno poprawę „jakości” siły roboczej, jak i zyski ekonomiczne płynące z postępu nauki oraz ich wpływ na stopę zwrotu z inwestycji.

Kiedy już dostrzegłem dominujące znaczenie kapitału ludzkiego w nowoczesnej gospodarce, zacząłem też zauważać braki tradycyjnego pojęcia kapitału. W tradycyjnym podejściu zakłada się homogeniczność kapitału, odrzucając szerszą koncepcję kapitału z jego wielkim zróżnicowaniem. Kapitał ludzki ma wiele różnorodnych postaci i można go wykorzystywać w wielu różnych usługach produkcyjnych i konsumpcyjnych. Gdyby możliwa była analityczna agregacja wszelkich postaci kapitału ludzkiego w nowoczesnej gospodarce, to łącznie znacznie przekroczyłby on zasób pozostałych form kapitału. Pierwotną motywacją moich badań była chęć wyjaśnienia procesów inwestycyjnych oraz motywów inwestowania w kapitał ludzki. Rozpatrywałem głównie edukację formalną i zorganizowane badania. Podejście od strony inwestycji umożliwia jednak analizę szerokiego spektrum różnych form inwestycji w ludzi, co otwiera nowe perspektywy.

W modernizującej się gospodarce istnieją możliwości inwestycji w szkolenie w trakcie pracy, w poszukiwanie informacji gospodarczych, w migrację oraz w działalność poprawiającą stan zdrowia. Wszystkim tym formom inwestycji poświęcono wiele uwagi. Może się okazać, że zasadnicze znaczenie dla lepszej teorii ludnościowej ma szczególnie postać kapitału ludzkiego, jaką są inwestycje w dzieci.

W przemówieniu na posiedzeniu American Economic Association w 1960 r. odważyłem się przedstawić wszechstronny obraz inwestycji w kapitał ludzki na podstawie moich badań z końca lat 40. i z lat 50., a zwłaszcza z okresu 1956–1957, kiedy pracowałem w Center of Behavioral Sciences. Drugi rozdział części 2 tej książki przedstawia wnioski, do których doszedłem w trakcie przygotowywania przemówienia.

Do 1967 r. najważniejszy postęp dokonał się w wyniku analizy ekonomii zmian technicznych i traktowaniu ich jako nowej postaci kapitału. Wykazano gospodarcze znaczenie postępu technicznego oraz zasadność i użyteczność podejścia opartego na stopach zwrotu, a także dokonano

ważnych odkryć empirycznych. Nadszedł czas na krytykę dotychczasowych pojęć i teorii oraz na nowe badania empiryczne.

Podstawowym celem tej książki jest zmobilizowanie ekonomistów do zajęcia się działaniami ludzi, którzy są ubodzy. Jak można osiągnąć ten cel? Ogólniejsze i być może bardziej satysfakcjonujące podejście polegałoby na wyodrębnieniu i wyjaśnieniu prawdziwych postępów wiedzy ekonomicznej.

Większość tego, co piszą ekonomiści, to próby wyplenienia złej ekonomii. Być może wysiłki te są ostatecznym źródłem dobrej ekonomii. Adam Smith poświęcił 200 stron swojego *Bogactwa narodów* na pokazanie, że system merkantylistyczny jest złą ekonomią. Jest też możliwe, że znaczna część postępu w ekonomii jest spowodowana przez **zmiany gospodarcze**. Schumpeter poświęcił całą książkę źródłom zmian, które wywołują rozwój gospodarczy.

Pierwszy rozdział części 3 tej książki powstał pod dużym wpływem Johna R. Commonsa, który był moim mentorem, kiedy przygotowywałem pracę magisterską z ekonomii instytucjonalnej. Czyż dla takiej ekonomii błogosławieństwem nie mogłoby być powiązanie koncepcji zróżnicowanego kapitału Irvinga Fishera i *Legal Foundations of Capitalism* Johna R. Commonsa?

Wzrost wartości czasu ludzkiego stwarza nowe zapotrzebowanie na instytucje, które dotyczy zwłaszcza instytucji politycznych i prawnych. Dostosowanie się do tego zapotrzebowania zajmuje trochę czasu. Ta luka czasowa jest źródłem istotnych problemów polityki publicznej. Teoria ekonomii jest niezbędnym narzędziem do wyjaśniania i rozwiązywania tych problemów.

Zajmowałem się instytucjami świadczącymi usługi dla gospodarki. Zainteresowanie właśnie takimi instytucjami doprowadziło mnie do dziedziny ekonomii politycznej. Rozróżniłem następujące rodzaje działalności: 1) działania obniżające koszty transakcji; 2) działania wpływające na alokację ryzyka między czynniki produkcji (kontrakty, dzierżawy, kooperatywy, korporacje, ubezpieczenia, ubezpieczenia społeczne); 3) działania zapewniające powiązanie przepływów pieniężnych instytucji i jednostek (prawa własności, prawo dziedziczenia, prawa pracy); 4) działania określające ramy produkcji i dystrybucji dóbr i usług publicznych (drogi, porty, szkoły, rolnicze stacje badawcze).

W zakończeniu artykułu na temat instytucji zauważyłem, że kiedy wartość ekonomiczna jednostek ludzkich wzrasta, wkraczamy w dzie-

dzinę nowych i lepszych możliwości. Zwiększa się zakres możliwości społecznych i osobistych. Jest to istotnie sprzyjający układ okoliczności, którym może się cieszyć zbyt mała liczba ludzi na świecie. Nawet jednak dla nich ta pozytywna zmiana gospodarcza nie zachodzi bez instytucjonalnych napięć i obciążeń. Dostrzegając i opisując te zakłócenia instytucjonalne, możemy też analizować korzyści pod względem efektywności i dobrobytu, które można by osiągnąć, eliminując te zakłócenia. Nie jest to kwestia jedynie nadrabiania zaległości, ponieważ istnieją ważne powody do uznania, że wartość ekonomiczna jednostek ludzkich nadal będzie wzrastać.

Tam gdzie osiągnięto modernizację gospodarczą, wartość czasu ludzkiego jest wysoka. Rozrodczość ludzi nie jest taka prosta, jak wyobrażał to sobie Malthus, a Ricardowskie prawo renty gruntowej straciło znaczenie ekonomiczne. Wzrost wysokości wynagrodzeń w stosunku do renty jest w rzeczy samej zasadniczą gospodarczą zmianą na lepsze.

Wiele kobiet domaga się lepszej oferty. Ich kapitał ludzki jest coraz większy, co poprawia ich umiejętności oraz ich produktywność w domu i na rynku pracy. Istnieją pewne opóźnienia w dostosowaniu gospodarstw domowych, rodziny i rynku pracy do tego postępu. Pozycja przetargowa kobiet jest silna i nadal wzrasta.

W społeczeństwach o niskich dochodach **kapitałem ludzi ubogich** mającym duże znaczenie są dzieci. Wykonują prace domowe i pracują na roli. Są rodzajem ubezpieczenia emerytalnego dla swoich rodziców. Inwestowanie w dzieci jest pod wieloma względami podobne do sadzenia drzew, które hoduje się dla ich piękna i dla owoców. Dzieci w znacznym stopniu świadczą o poziomie życia większości rodzin. Ludzie chcą mieć własne dzieci, rodzą je i wychowują. Postępy wiedzy ekonomicznej odnoszącej się do dzieci są nadal imponujące.

4. PODSUMOWANIE

Istnieją trzy mocne wskaźniki identyfikujące ludzi ubogich. Ludzie są na ogół biedni tam, gdzie wydatki na żywność przekraczają połowę dochodów osobistych, długość życia mieści się w przedziale od 30 do 40 lat, a poziom umiejętności i wiedzy jest niski.

Historia obfituje w zagadki ekonomiczne. Ale ekonomia ubóstwa nie jest silną częścią nauk ekonomicznych. Doktryna użyteczności ubóstwa była złą ekonomią. Złą ekonomią jest też tłumaczenie losu biednych społeczeństw gnuśnością, brakiem zapobiegliwości lub brakiem umiejętności efektywnej ekonomicznie alokacji zasobów.

Ta książka, pierwsza z dwóch, jest przede wszystkim poświęcona ekonomii zdobywania umiejętności i wiedzy, a także inwestycjom w jakość populacji* i wzrastającemu znaczeniu ekonomicznemu **kapitału ludzkiego**.

W miarę wzrostu wartości czasu ludzkiego i zwiększania się dochodów osobistych rodzice decydują się na mniejszą liczbę dzieci i poświęcają więcej czasu na rozwijanie umiejętności każdego dziecka. Wzrost wartości kapitału ludzkiego określa też sposób kształtowania się równowagi pod względem liczebności populacji. Konsumpcja wymaga czasu. Nie może zajmować więcej niż 24 godzin na dobę. Górny limit zostaje osiągnięty na długo przedtem, zanim na konsumpcję przeznaczy się tyle godzin. Malejący zwrot z konsumpcji może nawet przeważać nad malejącym zwrotem z produkcji.

Ekonomia ma istotną rolę w poznawaniu natury i znaczenia bardziej satysfakcjonujących źródeł dochodu. Ogromne znaczenie mają zatem nowe formy kapitału, zwiększające dochody. Znaczenie kapitału ludzkiego jest oczywiste w wyjaśnianiu wzrostu dochodów osobistych z pracy (płace, samozatrudnienie i działalność przedsiębiorcza) oraz spadku udziału dochodów z własności. Dużo trudniejsza do zaobserwowania jest tendencja do zmniejszania nierówności rozkładu dochodu osobistego. Bardziej szczegółowe rozważania na temat sposobów pomiaru, przyczyn i możliwych skutków tego zjawiska zawiera ostatni artykuł w części 3.

* W oryginale „quality of population” (przyp. tłum.).

CZĘŚĆ **1** WIĘKSZOŚĆ LUDZI JEST
UBOGA

1 WYKŁAD NOBLOWSKI: „EKONOMIA UBÓSTWA”

Większość ludzi na świecie jest uboga, gdybyśmy zatem poznali ekonomiczne mechanizmy życia w warunkach ubóstwa, poznalibyśmy istotną część naprawdę liczącej się ekonomii. Większość ludzi na świecie zarabia na życie w rolnictwie, a zatem gdybyśmy poznali ekonomię rolnictwa, dowiedzielibyśmy się wiele o ekonomii ubóstwa.

Ludziom bogatym trudno jest zrozumieć zachowania ludzi ubogich. Ekonomisci nie są tu wyjątkiem, gdyż także im trudno jest zrozumieć preferencje i wynikające z niedoboru ograniczenia decydujące o wyborach, jakich dokonują ludzie ubodzy. Wszyscy wiemy, że większość ludzi na świecie jest uboga i zarabia za swoją pracę marne grosze, że ponad połowę swoich skromnych dochodów wydaje na żywność, że mieszka głównie w krajach o niskich dochodach i zarabia na życie, pracując na roli. Jednak większość ekonomistów nie rozumie, że ludzie ubodzy nie mniej niż bogaci interesują się poprawą swego losu i losu swoich dzieci.

To, czego dowiedzieliśmy się w ostatnich dziesięcioleciach o ekonomii rolnictwa, większości rozsądnych i dobrze poinformowanych ludzi wyda się paradoksalne. Dowiedzieliśmy się, że rolnictwo w wielu krajach o niskich dochodach ma potencjał gospodarczy wystarczający do wytworzenia żywności dla stale rosnącej liczby ludności, dzięki czemu można znacznie zwiększyć dochody i dobrobyt ludzi ubogich. Decydującym czynnikiem produkcji w przypadku wzrostu dobrobytu ludzi ubogich nie jest obszar, na jakim żyją, energia lub ilość ziemi uprawnej. Decydującym czynnikiem jest poprawa jakości populacji.

Omawiając te twierdzenia, najpierw przedstawię dwa błędy intelektualne, przesądzające o klęsce prac wielu ekonomistów. Następnie wykazę, że większość komentatorów przecenia gospodarcze znaczenie ziemi i w dużym stopniu nie docenia znaczenia jakości czynnika ludzkiego. Wreszcie przedstawię pomiary wzrostu jakości populacji, jaki obecnie osiągają kraje o niskim dochodzie.

Wiele z tego, co wiem na temat tych stwierdzeń, zawdzięczam badaniom prowadzonym przez studentów i doktorantów, a także pracom

badawczym, jakim poświęcają się w kolejnych stadiach swojej kariery zawodowej, oraz moim kolegom pracującym na uczelniach. W ostatnich dziesięcioleciach ich prace doprowadziły do znacznego pogłębienia zrozumienia ekonomii kapitału ludzkiego, ze szczególnym uwzględnieniem ekonomii działalności badawczej i ekonomii rodziny, reakcji rolników na pojawienie się nowych, zyskowych technik produkcji oraz związków między produkcją i dobrobytem.

1. POMYŁKI EKONOMISTÓW

Ekonomia ubóstwa cierpi z powodu kilku błędów intelektualnych. Głównym błędem jest domniemanie, że standardowa teoria ekonomii nie nadaje się do zrozumienia krajów o niskich dochodach i potrzebna jest odrębna teoria ekonomiczna. Modele stworzone w tym celu cieszyły się powszechnym uznaniem, zanim stało się oczywiste, że w najlepszym przypadku są to intelektualne ciekawostki. Reakcją wielu ekonomistów było zwrócenie się do kulturowych i socjologicznych wyjaśnień rzekomej nieefektywności ekonomicznej w krajach o niskich dochodach. Co zrozumiałe, kulturoznawcy i behawiorysty poczuli się zaniepokojeni takim wykorzystaniem ich prac. Na szczęście ta intelektualna fala zaczyna zawracać. Coraz więcej ekonomistów zaczyna rozumieć, że standardową teorię ekonomii można równie dobrze stosować do problemów krajów o niskim dochodzie, jak do problemów krajów o wysokich dochodach.

Drugim błędem jest pomijanie historii gospodarczej. Ekonomia klasyczna powstała w czasach, kiedy większość ludzi w Europie Zachodniej była bardzo uboga, żyła krótko i uprawiając ziemię, z trudem zdobywała niezbędne środki utrzymania. A zatem wcześnie ekonomiści zajmowali się warunkami podobnymi do tych, które występują obecnie w krajach ubogich. W czasach Ricarda w Anglii robotnicy mniej więcej połowę dochodów przeznaczali na żywność. Podobnie jest obecnie w krajach o niskich dochodach. Marshall (1920)¹ pisze, że w czasach, kiedy Ricardo publikował swoje klasyczne dzieło, „...tygodniowa płaca robot-

¹ A. Marshall, *Principles of Economics*, wyd. 8, Macmillan, New York 1930 [wyd. pol. *Zasady ekonomiki*, tłum. Cz. Znamierowski, Wyd. M. Arcta, Warszawa 1925 (t. I), 1928 (t. II)].

ników angielskich była często niższa niż cena połowy buszla pszenicy”. Tygodniowa płaca oracza w Indiach jest obecnie trochę niższa od ceny dwóch buszli pszenicy². Wielu ludzi w Indiach żyje w warunkach opisanych przez Ricarda. Zrozumienie doświadczeń i osiągnięć ludzi ubogich w przeszłości może się przyczynić do zrozumienia problemów i możliwości krajów ubogich obecnie. Tego rodzaju wiedza jest o wiele ważniejsza niż najbardziej drobiazgowo informacje o ukształtowaniu powierzchni ziemi, ekologii lub przyszłej technologii.

Także w podejściu do liczby ludności brakuje spojrzenia historycznego. Ekstrapolujemy statystyki światowe i jesteśmy przerażeni ich interpretacją, a przede wszystkim tym, że ludzie ubodzy rozmnażają się jak lemingi, dążąc ku własnej zagładzie. Jednak patrząc na naszą historię społeczną i gospodarczą, kiedy ludzie byli ubodzy, widzimy, że tak się nie stało. Odnosi się to także do wzrostu liczby ludności w krajach, które obecnie są ubogie.

2. ZIEMIA JEST PRZECENIANA

Według panującego powszechnie poglądu – traktowania ziemi jako czynnika danego przez naturę – istnieje stały areal ziemi nadającej się pod uprawę żywności, a podaż energii na uprawę ziemi ulega wyczerpaniu. Zgodnie z tym poglądem niemożliwa jest dalsza produkcja wystarczających ilości pożywienia dla rosnącej liczby ludności świata. Według alternatywnego, społeczno-ekonomicznego poglądu, ludzkość ma umiejętności i inteligencję pozwalające na zmniejszenie swojej zależności od ziemi uprawnej, tradycyjnego rolnictwa i wyczerpujących się zasobów energii. Jest w stanie obniżyć realny koszt produkcji żywności dla rosnącej liczby ludności świata. Dzięki badaniom odkrywamy substytuty ziemi uprawnej, których Ricardo nie mógł przewidzieć, a w miarę wzrostu dochodów rodzice wolą mieć mniej dzieci i rekompensować to ich jakością, czego nie mógł przewidzieć Malthus. Jak na ironię, ekonomia, długo nazywana ponurą nauką, może wykazać, że ponury, naturalny pogląd na ziemię i żywność nie przystaje do histo-

² Zob. T.W. Schultz, *On Economics, Agriculture and the Political Economy*, w: *Decision-Making and Agriculture* (eds. T. Dams, K.E. Hunt), 16. Międzynarodowa Konferencja Ekonomistów Rolnictwa, Nairobi, Kenia (Alden, Oxford 1977).

Theodore William Schultz (1902–1998) – laureat Nagrody im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii w 1979 r. (wspólnie z Arthurem Lewisem) za pionierski charakter badań nad rozwojem gospodarczym ze szczególnym uwzględnieniem krajów rozwijających się; specjalista w dziedzinie ekonomii rolnictwa i zasobów ludzkich; pełnił funkcję doradcy w Departamencie Rolnictwa i w Departamencie Stanu USA; w 1960 r. został prezesem American Economic Association.

■ Prezentowana publikacja zawiera obszerne fragmenty dzieł Schultza, które pozwalają na prześledzenie drogi naukowej tego wybitnego autora. Wśród zamieszczonych opracowań Czytelnik znajdzie:

- analizę zagadek ekonomicznych związanych z ubóstwem,
- rozważania na temat konieczności inwestowania w umiejętności i wiedzę, głównie za pomocą upowszechniania edukacji, będącej podstawą budowania kapitału ludzkiego,
- ocenę roli tego kapitału w tworzeniu nowoczesnej przedsiębiorczości.

■ Autor poświęca wiele uwagi roli kobiet, młodzieży i osób starszych jako ważnych i wymagających docenienia uczestników rynku pracy, a także roli systemu edukacji i samoorganizującej się przedsiębiorczości.

„Nie mam wątpliwości, że Theodore W. Schultz był wybitnym badaczem empirycznym problemów bardzo istotnych dla poprawy warunków życia milionów ludzi, zwłaszcza w biedniejszych krajach. Był wielkim inspiratorem badań i wspaniałym nauczycielem. Był on wreszcie znakomitym uniwersyteckim menedżerem. Cieszę się, że polski Czytelnik zyskuje dzięki niniejszej książce możliwość poznania dorobku naukowego tego wybitnego uczonego”.

Profesor Leszek Balcerowicz

PARTNERZY:

FOR FORUM
OBYWATELSKIEGO
ROZWOJU



Polskie Towarzystwo Ekonomiczne

**Harvard
Business
Review**
POLSKA

ISBN 978-83-264-4170-7



9 788326 441707

Cena 59 zł
(w tym 5% VAT)

Zamówienia:

infolinia 801 04 45 45, fax 22 535 80 01

zamowienia.ksiazki@wolterskluwer.pl

www.wolterskluwer.pl

księgarnia internetowa www.profinfo.pl



9788326441707 W01P01