

Raport Badawczy
Research Report

RB/79/2008

**Kapitał intelektualny
a kapitał ludzki – koncepcja
personalistyczna**

M. Bereziński, D. Wagner

Instytut Badań Systemowych
Polska Akademia Nauk

Systems Research Institute
Polish Academy of Sciences



KAPITAŁ INTELEKTUALNY A KAPITAŁ LUDZKI – KONCEPCJA PERSONALISTYCZNA

Mirosław Berezinski, Dariusz Wagner

Systems Research Institute

Polish Academy of Sciences

01-447 Warszawa, Newelska 6

Mirosław.Berezinski@ibspan.waw.pl

Dariusz.Wagner@ibspan.waw.pl

Ważnym krokiem na drodze ku humanizacji ekonomii jest wprowadzenie pojęcia kapitału intelektualnego i podjęcie próby uwzględnienia tej kategorii w rachunku ekonomicznym. Niestety, niejednoznaczność tego pojęcia, a zwłaszcza jego relacji do pojęcia kapitału ludzkiego jest przyczyną wielu nieporozumień merytorycznych. Pokazano, że jeżeli przyjmie się personalistyczną koncepcję człowieka, to podstawowym pojęciem staje się kapitał ludzki, którego systemowymi elementami są kapitał pracy i kapitał intelektualny człowieka. Zwrócono uwagę, że kapitał ludzki jest w zasadzie wybrane składowe tego kapitału. W szczególności, za pomocą odpowiednich technik psychometrycznych udaje się częściowo kwantyfikować poziom inteligencji człowieka, która ma zasadnicze znaczenie dla kapitału intelektualnego.

1. Wprowadzenie

Współczesna cywilizacja europejska przeżywa głęboki kryzys. Przyczyn tego stanu rzeczy jest wiele. Największe autorytety moralne i etyczne od dawna zwracają uwagę, że podstawową z nich jest oderwanie od wartości, które przez wieki kształtowały tożsamość oraz duchową jedność Europy (EUR 1990). Rozbicie tej jedności przejawia się w kryzysie niemal wszystkich sfer życia indywidualnego i społecznego. W szczególności objął on jedną z najbliższych człowiekowi dziedzin, jaką jest ekonomia, czyli „nauka o tym, w jaki sposób jednostki i społeczeństwo decydują o wykorzystaniu rzadkich zasobów – które mogą mieć także inne, alternatywne zastosowania – w celu wytwarzania różnych dóbr i rozdzielania ich na konsumpcję, obecną lub przyszłą, pomiędzy różne osoby i różne grupy w społeczeństwie” (Samuelson i Nordhaus 1995, s. 26). Istnieje wiele przyczyn obecnego kryzysu ekonomii, ale niewątpliwie najważniejsza z nich ma charakter antropologiczny. Jej istotą jest niewłaściwe ustawienie relacji zachodzącej między pracą a kapitałem. W tradycyjnych doktrynach ekonomicznych człowiek był traktowany głównie jako nośnik siły roboczej, a pracę ludzką sprowadzano do roli jednego z czynników produkcji, przy czym wiodącą rolę w procesie produkcyjnym grał kapitał. Oparcie ekonomii na tak rozumianej wzajemnej relacji pracy i kapitału było sprzeczne z korzeniami europejskiej personalistycznej myśli ekonomicznej, która zawsze stała na stanowisku, że w każdą aktywność ludzką angażuje się zawsze cały człowiek. Nie można mówić o pracy fizycznej zakładając, że nie towarzyszy jej wysiłek umysłowy człowieka. Podobnie każda praca umysłowa wymaga choćby minimalnego wysiłku fizycznego.

Podwójny wymiar pracy ludzkiej (fizyczny i umysłowy) sprawia, że każda teoria ekonomiczna, która rozdziela te wymiary lub – co gorsza – pomija którykolwiek z nich jest tworem sztucznym. Nie można mówić o kapitale intelektualnym człowieka w oderwaniu od jego kapitału fizycznego, bowiem stanowią one nierozdzielalną jedność. Metaforycznym wyrazem tej jedności, wyrażonej w kategoriach ekonomicznych, jest pojęcie kapitału ludzkiego.

2. Praca fizyczna i intelektualna

Podstawową potrzebą i obowiązkiem człowieka jest praca. Człowiek jest rozwijającym się, niepowtarzalnym, otwartym, dynamicznym bytem osobowym, zdolnym do działania wolnego, świadomego i odpowiedzialnego. Jest samoistną, indywidualną jednością fizyczno-umysłową, mającą zdolność poznania intelektualnego. W każdej pracy ludzkiej występują więc dwa integralnie ze sobą zespolone pierwiastki: fizyczny i umysłowy. Ponieważ stanowią one systemową jedność, więc patrzenie na człowieka w tradycyjnej ekonomii niemal wyłącznie jako na czynnik produkcji i ustawienie go w podległości w stosunku do kapitału jest błędem. Ten błąd antropologiczny został dostrzeżony przez wielu filozofów, socjologów, ekonomistów i specjalistów z innych dziedzin, którzy zwracają uwagę na konieczność humanizacji ekonomii (zob., np.: Bocheński 1985; Samuelson i Nordhaus 1995, 1996; Turowski 1993, 1994; Bereziński i Hołubiec 2004; Bereziński i Wagner 2008). Zbiega się to w czasie z na nowo podjętymi przez ekonomistów próbami urealnienia ekonomii przez wprowadzenie pojęć kapitału ludzkiego, a także pochodzących od niego pojęć kapitału intelektualnego oraz społecznego i uwzględnianie ich w rachunkach ekonomicznych.

Pojęcia te są różnie określane. Niesłychanie duża różnorodność ich interpretacji bierze się stąd, że ekonomia wciąż jeszcze nie dokonała zwrotu i nie osadziła swej doktryny na fundamencie personalistycznej koncepcji człowieka. Ekonomiści – zdając sobie sprawę z ułomności tradycyjnej ekonomii, opartej na koncepcji współdziałania pracy i kapitału oraz podległości pracy w stosunku do kapitału – starają się pełniej odwzorować rolę człowieka w procesie wytwórczym, rozszerzając pojęcie kapitału na te aspekty ludzkiej działalności, które nie są bezpośrednio związane z wykonywaną przez człowieka pracą fizyczną. W ten więc sposób powstały pojęcia kapitału ludzkiego, kapitału intelektualnego, kapitału strukturalnego, kapitału społecznego, kapitału organizacyjnego, kapitału klienckiego i wiele innych. Nie stanowią one jednak zwartego systemu pojęciowego, bowiem różni badacze nadają im często własne interpretacje, nie zawsze zgodne z duchem danego pojęcia. Istnieje potrzeba ujednoznacznienia sensu każdego z tych pojęć. O poprawności każdego z nich można mówić jednak tylko w kontekście pewnej z góry przyjętej filozofii człowieka. Ponieważ uważamy, że istnieje potrzeba sformułowania nowej doktryny ekonomicznej, opartej na personalistycznej koncepcji człowieka, więc punktem wyjścia do określenia pojęcia kapitału intelektualnego powinien być personalizm (Mounier, 1952). Wedle tej teorii filozoficznej człowiek jest jednością materialno-intelektualną (fizyczno-umysłową). Jeżeli więc użyć metafory ekonomicznej, to pojęcie kapitału ludzkiego jest ekonomicznym odpowiednikiem wszystkich potencjalnych możliwości człowieka. Kapitał ten jest systemową jednością dwóch skła-

dowych: kapitału reprezentującego fizyczne możliwości człowieka i kapitału reprezentującego jego możliwości intelektualne. Intelkt jest władzą umysłowo-poznawczą człowieka, jest jego zdolnością do poznawania, myślenia i rozwiązywania problemów. Jeżeli więc oznaczymy przez *KL* kapitał ludzki człowieka, przez *KP* kapitał jego pracy fizycznej, a przez *KI* kapitał jego pracy umysłowej, to relację jaka między nimi zachodzi można symbolicznie zapisać tak:

$$KL = KP \oplus KI ,$$

gdzie \oplus nie jest sumą prostą lecz symbolem działania zespalającego w systemową jedność pierwiastki fizyczny i intelektualny człowieka. Kapitał pracy i kapitał intelektualny człowieka nie są wielkościami współmiernymi, nie można więc działania \oplus utożsamiać z dodawaniem arytmetycznym. Trzeba to działanie rozumieć w sensie synergetycznym, tzn. jako wzajemne współlistnienie oraz wzmacnianie się lub osłabianie kapitału pracy i kapitału intelektualnego (Haken, 1983, 1987, 2006).

Kapitał intelektualny, jako pojęcie wyrażające potencjalne możliwości umysłu człowieka jest więc węższe od pojęcia kapitału ludzkiego.

Całokształt sprawności intelektualnych człowieka, warunkujących jego zdolność do poprawnego myślenia i właściwego (celowego) działania nazywa się inteligencją (PEF 1997, s. 343). Inteligencja jest wielkością mierzalną. Podstawową metodą pomiaru inteligencji jest pomiar psychometryczny. Przeprowadza się go za pomocą odpowiednich testów, które pozwalają obliczyć wartość tzw. ilorazu inteligencji. Interpretacja ilorazu inteligencji nie jest łatwa. Jedną i tę samą wartość ilorazu inteligencji można bowiem otrzymać przy różnych wartościach rozpatrywanych czynników, które mogą się wzajemnie kompensować, wzmacniać, osłabiać itp. Mierząc inteligencję ocenia się kompetencje, zdolności i dyspozycje człowieka. Trzeba przy tym pamiętać, że wartości człowieka jako osoby ludzkiej nie da się wyrazić w kategoriach czysto ekonomicznych. Wartość człowieka przejawia się w dużej mierze w jego stosunku do pracy, a miarą tej wartości jest sumienie zawodowe człowieka. Zasada ta stoi jednak w sprzeczności z metodami współczesnej organizacji pracy, które dla podtrzymania i wyrobienia sumiennosci pracownika posługują się prawie wyłącznie ocenami zewnętrznymi. Rezygnując z miernika wewnętrznego bardziej ufa się organizacji pracy niż sumieniu człowieka, które jest normą jego wewnętrznej etyki i moralności. Sama tylko formalna ocena pracy ludzkiej jest niewystarczająca. Co więcej, poddanie ludzkiej pracy wyłącznie formalnym sprawdzianom degraduje i materializuje człowieka. Trzeba więc kierować się przede wszystkim sumieniem człowieka – ocena formalna może być tylko środkiem pomocniczym, nie jest jednak miernikiem etyki i moralności zawodowej oraz ludzkiej sumiennosci. Człowiek musi liczyć się z warunkami zewnętrznymi, ale musi też zdawać sobie sprawę ze swoich możliwości. Sprawiedliwa ocena pracy ludzkiej jest oceną moralną.

Aby poprawnie ustawić relację między kapitałem fizycznym człowieka i jego kapitałem intelektualnym trzeba przede wszystkim zerwać z poglądem, że praca ma tylko jeden cel – zaspokojenie potrzeb bytowych. Praca łączy bowiem człowieka z

człowiekiem, wytwarza się między ludźmi więź pracy. Nie ma takiej pracy, która w jakiś sposób nie wiązałaby człowieka z innymi ludźmi. Praca ma tworzyć wspólne dobro, materialne i niematerialne.

W tradycyjnych teoriach ekonomicznych zajęć umysłowych nie uważa się za pracę i nie przypisuje się im żadnej wartości. Próbą usunięcia tego mankamentu jest wprowadzenie do ekonomii pojęć kapitału ludzkiego, kapitału intelektualnego i kapitału społecznego. Niestety, jak dotychczas, są to tylko zabiegi korygujące tradycyjne teorie ekonomiczne. Nie tylko Europie potrzebne są teorie nowe, oparte na paradygmacie personalistycznym.

3. Kapitał ludzki (fizyczny i intelektualny) a kapitał społeczny

Panuje przekonanie, że znaczenie pracy intelektualnej człowieka zostało przez ekonomistów dostrzeżone oraz w pełni dowartościowane dopiero na przełomie drugiego i trzeciego tysiąclecia i uwieńczone wprowadzeniem pojęć kapitału ludzkiego oraz kapitału intelektualnego. Jest to przekonanie błędne. Korzenie tych pojęć sięgają głęboko w historię cywilizacji europejskiej, a w szczególności w historię europejskiej myśli ekonomicznej. Niektórzy klasycy tej myśli, podkreślając niematerialny charakter kapitału ludzkiego, rozszerzali jego pojęcie poza sferę produkcji materialnej: kapitał ludzki w postaci wiedzy i umiejętności – zarówno jednostkowy, jak i zbiorowy – historycznie nagromadzony w procesie rozwoju narodu, stanowi podstawę bogactwa narodów (List 1844). Inni uważali umiejętności zawodowe i wykształcenie pracowników za składnik kapitału trwałego, traktowali koszty poniesione na wykształcenie i naukę zawodu analogicznie do inwestowania w materialne środki produkcji (zob., np., Smith 1951). Elementy teorii kapitału ludzkiego występowały także u przedstawicieli innych nurtów ekonomicznych.

Teoria kapitału ludzkiego, w takim ujęciu, jakie jest znane obecnie, powstała na przełomie lat 50. i 60. XX wieku. Jej podstawy zostały sformułowane przez amerykańskich ekonomistów, Th. W. Schultza i G.S. Beckera (Becker, 1964; Schulz, 1959, 1960, 1962, 1963, 1971, 1972). Myślą przewodnią teorii jest zwrócenie większej uwagi na rolę wiedzy, umiejętności i kreatywności człowieka uczestniczącego w procesie produkcyjnym, niż na tradycyjnie rozumiany kapitał. Twórcy teorii zwrócili uwagę na to, że we współczesnych systemach ekonomicznych powstaje swoista nadwyżka wielkości wzrostu gospodarczego, której przyczyn nie można w pełni wytłumaczyć w kategoriach wzrostu wydajności pracy i kapitału rzeczowego. Przyjęli, że przyczyną inspirującą ten wzrost jest człowiek oraz jego potencjał intelektualny i że wobec tego zdrowiu, zdolnościom, wykształceniu człowieka i jego kwalifikacjom zawodowym można przypisać konkretną wartość ekonomiczną. Pozwoliło to potraktować nakłady ponoszone na każdy z tych elementów jako inwestycje w kapitał ludzki. Zauważmy, że wedle tak pojmowanej teorii kapitału intelektualnego człowiek spełnia w procesie produkcyjnym rolę czynnika wykorzystującego istniejące zasoby produkcyjne oraz generującego i wdrażającego nowe rozwiązania, a ponieważ każda z tych funkcji wymaga innego przygotowania i innych predyspozycji, więc konieczne jest inwestowanie w zdrowie, edukację i przygotowanie zawodowe człowieka. Na pierwszy rzut oka mogłoby wydawać się, że teoria ta

zrewolucjonizuje tradycyjną ekonomię, która sprowadzała udział człowieka w procesie produkcyjnym niemal wyłącznie do wydatkowanej przez niego siły fizycznej. W rzeczywistości szybko dostrzeżono, że pojmowanie inwestowania w kapitał ludzki w taki sposób, jak to uczynił G.S. Becker, kładąc u podstaw wszelkich ludzkich poczynań ich wartość ekonomiczną, jest w dużej mierze sprzeczne z naturą człowieka. Odrzucono więc jako nierealny postulat, że przy podejmowaniu wszelkich decyzji życiowych człowiek kieruje się rachunkiem ich rentowności. Istnieją bowiem sytuacje, w których posłużenie się takim rachunkiem trzeba uznać za racjonalne, ale nie można zgodzić się z Beckerem, że rachunek taki powinien poprzedzać wszystkie decyzje człowiek (np. decyzję o wyborze partnera życiowego). Teoria ekonomiczna, zakładająca że u podstaw każdego ludzkiego przedsięwzięcia leży motywacja ekonomiczna musiała budzić zastrzeżenia i z tego powodu na początku lat 70. ubiegłego stulecia przestano się nią zajmować.

Koncepcja urealnienia ekonomii przez uwzględnienie roli intelektu człowieka w procesie produkcyjnym ożyła ponownie kilkanaście lat temu. Niestety, oprócz bardzo zawyłych nieraz spekulacji matematycznych, dotychczas nie wniesiono w nią zasadniczo niczego nowego w stosunku do idei przedstawionej przez Beckera i Schultza. Co gorsza, przez wielu przedstawicieli nowej generacji badaczy, spośród których wielu chyba nawet nie wie o pracach Beckera, Schultza i krytyków ich koncepcji (świadczy o tym chociażby brak bezpośredniego odwoływania się do tych prac), teoria ta została ponownie uznana za nowatorską i w wielu krajach europejskich jest lansowana.

Jest oczywiste, że co najmniej z tych samych powodów, dla których zaniechano jej rozwoju przed bez mała czterdziestu laty w Stanach Zjednoczonych, nie może ona przynieść w Europie takich rezultatów, jakich się od niej oczekuje. Wydaje się jednak, że podstawowym zarzutem, jaki trzeba jej postawić, jest jej sprzeczność z filozoficzną koncepcją człowieka jako bytu osobowego, która leżała u podstaw cywilizacyjnego rozwoju Europy i kształtowała jej tożsamość. Istotą tej koncepcji jest uznanie, że człowiek jest wartością najwyższą i stanowi jedność istoty fizycznej oraz duchowej, której nie można sztucznie rozrywać. Zgodnie z antropologią filozoficzną, kluczem do tej jedności jest umysł człowieka (Peursen, 1971). Zdawali sobie z tego sprawę twórcy europejskich szkół ekonomicznych. W. Lutosławski, jeden z najwybitniejszych polskich ekonomistów pierwszej połowy 20. wieku, pisał tak: „Kapitał uzdolnienia i wykształcenia wchodzi do każdej pracy zawodowej, czy to rzemieślniczej, czy rolnej, czy lekarskiej, czy prawniczej, czy jakiegokolwiek innej. Kapitał zaś przyśpiesza i powiększa produkcję” (Lutosławski, 1936, s. 50). Pisał też: „W ten sposób mamy cztery różne godziwe źródła pracy. Prócz pracy i kapitału talent organizacyjny i talent wynalazczy mają udział w wytwarzaniu bogactw i powiększaniu ogólnej ich sumy” (s.57). A na s. 66 dodał: „Przewaga twórczości ducha nad wysiłkiem ciała w gromadzeniu bogactw otwiera nieskończone horyzonty społecznego rozwoju i prowadzi do takiego stanu społecznego, w którym nikt nie będzie niewolnikiem pracy przymusowej, a wszyscy będą mieli warunki twórczości ducha”. Podobnie brzmiących cytatów, zaczerpniętych z dawnej europejskiej literatury ekonomicznej można podać wiele. Prowadzą one do wniosku, że idea jedności kapitału ludzkiego i kapitału intelektualnego w ekonomii

nie jest nowa, lecz po prostu została przez ekonomistów europejskich zapomniana. Należy się dziwić, że zamiast pojąć trud jej ożywienia w duchu zgodnym z tradycją europejską, lansuje się na naszym kontynencie wzorce co najmniej częściowo sprzeczne z systemem wartości i mentalnością jego mieszkańców.

Kategoria kapitału ludzkiego, wyprowadzona z filozoficznej koncepcji człowieka jako bytu osobowego, należy do punktów stykowych ekonomii oraz socjologii i jest punktem wyjścia do wprowadzenia pojęcia kapitału społecznego. Człowiek jest istotą społeczną, a fakt ten wyraża się poprzez jego relacje z innymi (Gogacz, 1985). Rozpatrywane łącznie relacje te tworzą więź społeczną. Pojęcie kapitału ludzkiego i więzi społecznej prowadzi do sformułowania pojęcia kapitału społecznego. W literaturze poświęconej kapitałowi społecznemu uważa się, że pojęcie to zostało wprowadzone przez amerykańskiego socjologa, J.S. Colemana, mniej więcej dwadzieścia lat temu. Przyjął on, że istotą kapitału społecznego są stosunki międzyludzkie i posługując się analogią do istniejących już wtedy w ekonomii pojęć kapitału fizycznego, finansowego i ludzkiego stwierdził: „Pojęcie kapitału społecznego określa się za pomocą spełnianych przezeń funkcji. Nie stanowi go pojedyncza jednostka ludzka, ale zbiór jednostek mających dwie wspólne cechy: (1) każda z jednostek reprezentuje jakiś aspekt określonej struktury społecznej i (2) każda ułatwia określone działania pozostałym jednostkom należącym do tego zbioru. Podobnie jak inne rodzaje kapitału, kapitał społeczny ma moc produkcyjną, co umożliwia użycie go do realizacji takich celów, których osiągnięcie bez jego użycia byłoby niemożliwe. Podobnie jak kapitał fizyczny i ludzki, kapitał społeczny nie może być w pełni zastąpiony przez inne formy kapitału, jednak jego specyfika może być różna w odniesieniu do różnych przedsięwzięć. Określona postać kapitału społecznego, wartościowa z punktu widzenia pewnych działań, może być bezużyteczna lub nawet szkodliwa z punktu widzenia innych” (Coleman, 1988, s. 98). Coleman traktuje więc kapitał społeczny jako zasób umożliwiający prowadzenie określonych racjonalnych działań. Wyróżnia on trzy składowe tego kapitału: (1) obowiązki i oczekiwania, które zależą od tego, czy otoczenie społeczne jest godne zaufania czy też nie, (2) środki umożliwiające nawiązywanie i podtrzymywanie stosunków społecznych oraz (3) normy społeczne, którym towarzyszą odpowiednie sankcje. Wedle Colemana, podstawową cechą różniącą kapitał społeczny od innych form kapitału jest to, iż jest on dobrem publicznym: „podobnie jak kapitał fizyczny powstaje przez przetworzenie materii w narzędzia, które ułatwiają produkcję, tak kapitał ludzki powstaje przez przemianę ludzkich umiejętności oraz możliwości i uzdatnianie ich do wykorzystania w inny niż dotychczas sposób” (Coleman, 1988, s. 100). Podkreśla również, że kapitał społeczny powstaje w trybie zmian zachodzących w stosunkach międzyosobowych, które ułatwiają ludzką działalność. Coleman zwraca uwagę na to, że: (1) kapitał fizyczny jest w pełni namacalny i tkwi w obserwowalnych postaciach materii, (2) kapitał ludzki jest mniej namacalny, gdyż jest ukryty w umiejętnościach i wiedzy jednostki, zaś (3) najmniej namacalny jest kapitał społeczny, ponieważ istnieje i wyraża się w relacjach międzyludzkich. Uważa też, że kapitał ten, podobnie jak kapitały fizyczny i ludzki, ułatwia działalność produkcyjną. Trzeba zauważyć, że koncepcja kapitału społecznego wprowadzona przez Colemana współgra z teorią kapitału ludzkiego i intelektualnego Beckera i Schultza. Koncepcja ta tak silnie zaciążyła na umysłowości badaczy europejskich, że niemal całkowicie

zaniedbano badania własne, uwzględniające korzenie i specyfikę kultury europejskiej oraz dorobek europejskich szkół filozoficznych, socjologicznych i ekonomicznych. W pełni doceniając teoretyczną i praktyczną wartość szkoły amerykańskiej w dziedzinie kapitału społecznego trzeba jednak pamiętać, że powstała ona w odmiennym od europejskiego kręgu kulturowym i przede wszystkim odpowiada potrzebom społeczeństwa amerykańskiego. Kraje europejskie muszą podjąć trud sformułowania własnych teorii kapitału społecznego, uwzględniających specyfikę swoich społeczeństw i ich systemy wartości. Niestety, prace w tym kierunku są bardzo zaniedbane. Poświęca się niezwykle dużo wysiłku na przeszczepienie na grunt europejski idei szkoły amerykańskiej w zakresie kapitału społecznego. Uważa się bowiem, że skoro amerykański model kapitału społecznego sprawdza się w Stanach Zjednoczonych, to powinien również sprawdzić się w warunkach krajów europejskich. Jest to pogląd błędny. Krajom europejskim – i to nie tylko skupionym w Unii Europejskiej – są potrzebne własne teorie kapitału społecznego, z których z czasem powinna wyrosnąć jednolita interdyscyplinarna teoria, uwzględniająca cywilizacyjną i kulturową tożsamość Europy. Trzeba dotrzeć do korzeni europejskiej myśli w dziedzinie potencjału i kapitału społecznego. Nie jest to postulat bezpodstawny. Warto bowiem pamiętać, że pojęcie kapitału społecznego zostało wprowadzone i było używane przez ekonomistów europejskich (zamiennie z pojęciem kapitału narodowego i w ścisłym powiązaniu z pojęciami kapitału ludzkiego oraz intelektualnego) co najmniej od końca lat dwudziestych dziewiętnastego wieku. Dość stwierdzić, że wybitny ówczesny polski ekonomista, F. Skarbek, podkreślał, że każda praca ludzka ma charakter społeczny i sprzyja powstawaniu kapitału narodowego. Wedle F. Skarbka „kapitał narodowy jest to zbiorowe wyobrażenie całej masy wartości w narodzie jakim do użytków przemysłowych i zyskowych nagromadzonych, z dwóch części się składa, to jest z kapitałów prywatną własnością będących, i z takich, do których żadna pojedyncza osoba wyłącznego prawa nie ma” (Skarbek, 1926, s. 50)¹⁷. Sto lat później, inny wielki polski ekonomista, W. Lutosławski, pisał: „Przy wzroście ogólnej ilości kapitału w społeczeństwie, zarazem rośnie też kapitał społeczny, co jednak bynajmniej nie prowadzi do komunizmu państwowego, gdyż źródłem kapitału społecznego są ofiary tych, co sami posiadają. Kapitał społeczny stanowią nie tylko zbiory, biblioteki, parki publiczne i różne instytucje, stworzone dla godziwej rozrywki lub oświaty obywateli – ale także urządzenia i obyczaje, które sprzyjają wzrostowi dobrobytu powszechnego. Więc kapitałem społecznym jest sprawna policja, doskonała organizacja sprawiedliwości, wysoki poziom oświaty, wartość moralna sądownictwa, duchowieństwa i nauczycieli, znaczna ilość instytucji naukowych prywatnych, niezależnych od państwa, w rodzaju *Instytut Pasteur* w Paryżu, i wogóle wszystko, to, co sprzyja twórczości ducha i przez to mnoży wydajność pracy ludzkiej. Im większy jest kapitał społeczny, z którego całe społeczeństwo korzysta, tem większa bywa swoboda jednostek zabezpieczająca je przed indywidualną nędzą. To pobudza twórczość ducha i wzmacnia nierówność mienia, lecz zarazem podnosi poziom majątkowy najwięcej upośledzonych warstw ludności, stopniowo usuwając różnicę między kapitalistą, a nic nie posiadającym, gdyż w dobrze urządzonym społeczeństwie, zapewniającym wszystkim indywidualny rozwój, wszyscy będą kapitalistami (...)” (Lutosławski, 1936, s. 66-67). Uważał on, wykazując głębokie

¹⁷ W cytatach i wykazie literatury zachowano pisownię oryginalną.

zrozumienie istoty pojęcia kapitału społecznego, że: (1) „Trzeba, żeby ogół pracujących pojął, że nie praca, lecz twórczość ducha jest sprężyną produkcji, więc wszystko, co tę twórczość hamuje, ogranicza produkcję i powoduje ubóstwo pracowników. Twórczość ducha wyraża się w stosunku do pracy dwojako, jako twórczość organizacyjna i jako twórczość wynalazcza” (s. 98); (2) „Takie są naczelną prawa polskiej teorii kapitału: harmonia czynników produkcji i wyzwolenie pracy i całego stosunku między kapitałem i pracą od interwencji państwowej ... Na tej drodze automatycznie konflikt między kapitałem i pracą będzie się łagodził, bo w wolnej konkurencji zwyciężą te warsztaty pracy, w których robotnik będzie miał najłatwiejszą drogę do zdobycia kapitału” (s.101); (3) „Tylko prawdziwa i zupełna wolność nauczania i wychowania przy wolnej konkurencji szkół, da prawdziwie wysoki poziom oświaty i wychowania w społeczeństwie” (s. 192).

Poglądy F. Skarbka i W. Lutosławskiego na rolę potencjału i kapitału społecznego w kształtowaniu dobrobytu krajów nie były odosobnione. Problem ten nurtował w owym czasie wielu filozofów, socjologów i ekonomistów europejskich. Przykładem może być E. Philippovich, jeden z twórców austriackiej szkoły ekonomicznej. Pisał on: „Wyraz kapitał w znaczeniu kapitału produktywnego wiąże się z techniczno-gospodarczym znaczeniem środków wytwarzania i uwydatnia różnice, mające znaczenie na każdym stopniu społeczno-gospodarczego rozwoju. Kapitał w tem rozumieniu jest kategorią czysto-gospodarczą. Określa się go również jako kapitał w społeczno-gospodarczym znaczeniu lub społeczny dlatego, że brany tu jest pod uwagę nie jego stosunek do posiadacza kapitału, lecz jego funkcje techniczno-wytwórcze, które nie są związane z prawem rozporządzania jakiegoś określonego posiadacza, a temsamem mające znaczenie także z punktu widzenia gospodarstwa społecznego, jako całości ...” (Philippovich, 1922, s. 275).

Istnieje zasadnicza różnica między sensem pojęcia kapitału społecznego w pracach F. Skarbka, W. Lutosławskiego, E. Philippovicha oraz wielu innych socjologów i ekonomistów europejskich, a sensem, jaki mu nadał Coleman, traktujący kapitał społeczny niemal wyłącznie jako czynnik ułatwiający podejmowanie racjonalnych decyzji. W tradycji europejskiej pojęcie kapitału społecznego wyrosło i rozwijało się w ramach wyznaczonych przez filozofię człowieka jako wolnego bytu osobowego, którego stosunki międzyludzkie, w tym relacja do społeczeństwa i uczestnictwo w życiu społecznym, są regulowane przez system wartości osobowych, rodzinnych, zawodowych, obywatelskich, społecznych, narodowych i ogólnoludzkich. Z filozofii tej wynikła odmienna niż w pracach Colemana i innych przedstawicieli szkoły amerykańskiej koncepcja wzajemnej relacji pracy i kapitału, wzajemnego stosunku jednostki do jednostki, jednostki do społeczeństwa oraz społeczeństwa do jednostki, odmienna koncepcja systemu wartości itd. Koncepcja ta koresponduje z podmiotowym ujęciem pracy i rozwojem osobowości człowieka jako jedności istoty fizycznej i umysłowej.

Koncepcje kapitału ludzkiego (fizycznego i intelektualnego) oraz kapitału społecznego, wynikające z teorii personalizmu, ustawiają też we właściwym świetle kwestię wzajemnego stosunku pracy i kapitału. Najpełniejszym uzasadnieniem społecznego i gospodarczego znaczenia kapitału ludzkiego jest zasada pierwszeństwa

pracy przed kapitałem. Jej konsekwencją jest uznanie pierwszorzędnej wartości nowej formy własności, jaką jest ludzka wiedza, kompetencje i umiejętności. Są one podstawową przyczyną i miarą zamożności krajów, zwłaszcza wysoko rozwiniętych.

4. Podsumowanie

Ekonomiczną metaforą określającą całokształt potencjalnych możliwości fizycznych i duchowych człowieka jest pojęcie kapitału ludzkiego. Zgodnie z personalistyczną koncepcją człowieka w pojęciu tym należy wyróżnić dwie podstawowe składowe, integralnie ze sobą związane: kapitał pracy fizycznej i kapitał pracy umysłowej (kapitał intelektualny). Kapitał ludzki jest więc pojęciem nadrzędnym w stosunku do pojęcia kapitału intelektualnego, chociaż generalnie lansowany jest pogląd, że zachodzi relacja odwrotna (zob., np., Edvinsson i Malone, 1997; Stewart, 1998; Marr, 2005).

Kapitał intelektualny jest kategorią ekonomiczną, która – najprościej mówiąc – charakteryzuje ogólne umysłowe predyspozycje i możliwości człowieka. Nie jest to kategoria nowa, jednak w warunkach współczesnych technik i technologii informacyjnych nabiera nowego znaczenia. Od początków kształtowania się europejskiej myśli ekonomicznej, wśród rozmaitych jej nurtów kształtował się również nurt ściśle związany z kierunkiem filozoficznym, który w XX wieku został nazwany personalizmem (Mounier, 1952). Niestety, w XX wieku nie została sformułowana teoria ekonomiczna oparta na tej koncepcji filozoficznej człowieka. Brak ten sprawia, że co pewien czas są podejmowane próby częściowego zhumanizowania istniejącej ekonomii przez wprowadzenie zmiennych reprezentujących udział intelektualnej pracy człowieka w procesach wytwórczych. Nie przynosi to jednak spodziewanych efektów przede wszystkim z uwagi na trudności pojawiające się przy próbach jednoznaczego scharakteryzowania kapitału intelektualnego w kategoriach ilościowych. Jest to trudność natury metodologicznej, którą można usunąć jedynie poprzez całkowite zastąpienie dotychczasowego paradygmatu nauk ekonomicznych (człowiek – siła robocza) paradygmatem osobowej koncepcji człowieka (człowiek – jedność fizyczno-umysłowa). W świetle tego paradygmatu podstawowym prawem i obowiązkiem człowieka jest praca, która – wykonywana w sposób wolny, świadomy, celowy i odpowiedzialny – powinna służyć nie tylko pomnażaniu dobra indywidualnego i wspólnego, ale także doskonaleniu się i samorealizacji człowieka.

Aby mieć korzyść z uważania kapitału intelektualnego za kategorię ekonomiczną, trzeba umieć charakteryzować jego jakość i mierzyć jego wielkość. Niestety, teoria pomiaru kapitału intelektualnego jest wciąż jeszcze w powijakach a jej sformułowanie przysparza wielu trudności. W pracy zwróciliśmy uwagę, że z pojęciem kapitału intelektualnego człowieka wiąże się jego zdolność rozumienia w ogóle, a w szczególności zdolność rozumienia zaistniałych sytuacji i znajdowania na nie właściwych reakcji (PEF, 2003, s. 885). W związku z tym wyraziliśmy przekonanie, że jednym z pośrednich sposobów ilościowo-jakościowej oceny kapitału intelektualnego mogą być metody oparte na odpowiednio przygotowanych obiektywnych testach psychometrycznych.

Kapitał ludzki (fizyczny i intelektualny, indywidualny i zbiorowy) oraz kapitał społeczny są niezwykle ważnymi czynnikami rozwoju jednostek, grup społecznych i całych społeczeństw. Nie tylko z ekonomicznego punktu widzenia ważne jest więc posiadanie umiejętności oceniania ich struktury i innych charakterystyk ilościowo-jakościowych. Działania w tym kierunku są podejmowane w poszczególnych krajach i w skali międzynarodowej. Ich strategiczne kierunki wyznacza u nas Program Operacyjny „Kapitał ludzki – Narodowa Strategia Spójności” (POKL, 2006). Bardziej szczegółowe, chociaż wciąż ogólne potrzeby w tym zakresie zostały przedstawione w raporcie o kapitale intelektualnym Polski, przygotowanym przez Zespół Doradców Strategicznych Prezesa Rady Ministrów (RKIP 2008). Oba te dokumenty stanowią wielkie wyzwanie dla środowisk naukowych, od zaangażowania których zależy, czy kapitał pracy fizycznej i umysłowej oraz kapitał społeczny kraju staną się rzeczywiście czynnikami motorycznymi jego rozwoju. Konieczne jest podjęcie szeroko zakrojonych interdyscyplinarnych badań nad tymi formami kapitału i teorią ich pomiaru. Badania te nie powinny jednak bezkrytycznie powielać obcych wzorców, lecz powinny nawiązywać do systemu wartości europejskich i uwzględniać osiągnięcia antropologii filozoficznej i koncepcji personalizmu. W szczególności powinny nawiązywać do dawnych osiągnięć polskich filozofów, socjologów i ekonomistów w dziedzinie kapitału ludzkiego (fizycznego i intelektualnego) oraz kapitału społecznego. Pojęcia te, jak pokazaliśmy, uznane za nowe i w swoisty sposób interpretowane w innych kręgach cywilizacyjnych, są od dawna głęboko zakorzenione w tradycji europejskiej i w naszej kulturze. Ważnym aspektem badań powinno być sprzężenie rozważań teoretycznych i empirycznych z metodami oferowanymi przez teorię sztucznej inteligencji, a także szerokie wykorzystanie metod modelowania matematycznego i symulacji komputerowej oraz współczesnych technik komputerowych i technologii informacyjnych.

Warto także pamiętać, że zjawiska kapitału ludzkiego i społecznego nie mają charakteru statystycznego w sensie przyjętym w klasycznym rachunku prawdopodobieństwa i statystyce matematycznej. Powstaje konieczność korzystania z innych metod odwzorowywania niepewności i nieokreśloności, a zwłaszcza ze statystyki opisowej i teorii prawdopodobieństwa subiektywnego.

Literatura

- Becker G. S. (1964) *Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*. Columbia University Press, New York.
- Bereziński M., Hołubiec J. (2004) Ku humanizacji teorii kapitału intelektualnego. *Mazowieckie Studia Filozoficzne*, 1-2, 207-239.
- Bereziński M., Wagner D. (2008) Kapitał społeczny – pojęcie nowe czy zapomniane (w druku).
- Bocheński J. (1985) *Zur Philosophie der industriellen Unternehmung*. (tłum. polskie: Przyczynek do filozofii przedsiębiorstwa przemysłowego. W: J. Bocheński, *Logika i filozofia*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 1993, 162-186).
- Coleman J.S. (1988) Social capital in the creation of human capital. *The American Journal of Sociology*, 94, 95-120.
- Edvinsson L., Malone M.S. (1997) *Intellectual Capital*. Harper Business, New York.

- Gogacz M. (1985) *Człowiek i jego relacje. Materiały do filozofii człowieka*. Akademia Teologii Katolickiej, Warszawa.
- Haken H. (1983) *Synergetics. An Introduction. Nonequilibrium phase-transitions and self-organization in physics, chemistry and biology*. Springer-Verlag, Berlin.
- Haken H. (1987) *Advanced Synergetics. Instability Hierarchies of Self-organizing Systems and Devices*. Springer-Verlag, Berlin.
- Haken H. (2006) *Information and Self-organization. A Macroscopic Approach to Complex Systems*. Springer-Verlag, Berlin.
- EUR (1990) *Europa i co z tego wynika. Rozmowy w Castel Gandolfo*. Instytut Nauk o Człowieku, Wiedeń.
- List F. (1844) *Das Nationale System der Politischen Ökonomie*. Kyklos, Basel.
- Lutosławski W. (1936) *Jak rośnie dobrobyt? Zarys polskiej teorii gospodarstwa narodowego*. S.A. Krzyżanowski, Kraków.
- Marr B. (2005) *Perspectives on Intellectual Capital: Multidisciplinary Insights*. Elsevier, Amsterdam.
- Mounier E. (1952) *Personalism*. Notre Dame University Press, Notre Dame.
- Peursen C.A. van (1971) *Antropologia filozoficzna*. Instytut Wydawniczy PAX, Warszawa.
- Philippovich E. (1922) *Zarys ekonomii społecznej. Ogólna nauka o gospodarstwie społecznym*. F. Hoesick, Warszawa.
- POKL (2006) *Program Operacyjny - Kapitał Ludzki. Narodowa strategia spójności 2007-2013*. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
- RKIP (2008) *Raport o kapitale intelektualnym Polski* (przygotowany przez Zespół Doradców Strategicznych Prezesa Rady Ministrów. GEP – GUS – SGH, Warszawa (<http://www.innowacyjnosc.gov.pl/kip>).
- Samuelson P.A., Nordhaus W.D. (1995) *Ekonomia*. T. I. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Samuelson P.A., Nordhaus W.D. (1996) *Ekonomia*. T. II. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Schultz T.W. (1959) Investment in man. An economist's view. *Social Service Review*, **33**, 109-117.
- Schultz W.T. (1960) Capital formation by education. *Journal of Political Economy*, **68**, 571-584.
- Schultz W.T. (1962) *Investment in Human Beings*. Chicago University Press, Chicago.
- Schultz W.T. (1963) *The Economic Value of Education*. Columbia University Press, New York.
- Schultz W.T. (1971) *Investment in Human Capital: The Role of Education and of Research*. The Free Press, New York.
- Schultz W.T. (1972) *Human Resources*. National Bureau of Economic Research, New York.
- Skarbek F. (1829) *Théorie des richesses sociales*. F. Bechet, Paris.
- Skarbek F. (1926) *Ogólne zasady nauki gospodarstwa narodowego, czyli czysta teoria ekonomii politycznej*. Gebethner i Wolff, Warszawa.
- Smith A. (1951) *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. Methuen, London.
- Stewart T. (1998) *Intellectual Capital*. Nicholas Brealey, London.
- Strzeszewski Cz. (1971) Czynniki człowieka w rozwoju gospodarczo-społecznym. *Logos i Etos*, Kraków, 385-410.
- Turowski J. (1993) *Socjologia. Małe struktury społeczne*. Towarzystwo Naukowe Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, Lublin.
- Turowski J. (1994) *Socjologia. Wielkie struktury społeczne*. Towarzystwo Naukowe Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, Lublin.

