

Mgr Elżbieta Mikuła-Bączek
Katedra Teorii Ekonomii
Uniwersytet Rzeszowski

ODDZIAŁYWANIE NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNYCH NA WZROST GOSPODARCZY W OBSZARZE KAPITAŁU LUDZKIEGO. ASPEKTY TEORETYCZNE

Wstęp

Rozwinięte w latach 90. teorie i prowadzone badania empiryczne dowodzą, że nierówności społeczne mogą kreować uwarunkowania dla wzrostu gospodarczego. Jedno z podejść teoretycznych analizujących oddziaływanie nierówności społecznych na wzrost gospodarczy koncentruje się na kapitale ludzkim, jako ogniwie pośrednim pomiędzy nierównościami a wzrostem. Wskazuje ono, że nierówności oddziałując na akumulację kapitału ludzkiego wpływają na wzrost gospodarczy w krótkim i długim okresie czasu.

W ramach powyższych zagadnień nierówności społeczne – wykluczając znaczną część społeczeństwa z możliwości formowania kapitału ludzkiego – jawią się jako czynnik ograniczający jego akumulację w wyniku czego mogą niekorzystnie oddziaływać na wzrost gospodarczy, a tym samym rozwój gospodarki opartej na wiedzy (GOW). Formowanie i akumulacja kapitału ludzkiego ma bowiem w ramach budowy GOW szczególne znaczenie, stanowi jeden z filarów jej rozwoju. Powolny rozwój GOW – m. in. z powodu niskiego zasobu kapitału ludzkiego w społeczeństwie, może w dalszej kolejności spowalniać wzrost gospodarczy, gdyż jak podkreśla wielu znawców problematyki to właśnie GOW staje się głównym motorem rozwoju gospodarczego w krajach OECD i może być zasadniczym źródłem wzrostu w krajach akcesyjnych.

W kontekście tak zarysowanej problematyki część pierwsza artykułu nawiązuje do zagadnień nierówności społecznych, ich znaczenia dla wzrostu gospodarczego. Wskazuje ponadto na kierunki oddziaływania nierówności na wzrost gospodarczy ze szczególnym uwzględnieniem kanału kapitału ludzkiego. Prowadzone rozważania w dużej mierze opie-

rają się na przesłankach wynikających z nowej teorii wzrostu gospodarczego.

Część druga prezentuje przegląd teorii analizujących wpływ nierówności na wzrost gospodarczy w obszarze kapitału ludzkiego.

Celem artykułu jest zwrócenie uwagi na fakt, że nierówności społeczne mogą stanowić istotny czynnik wpływający na wzrost gospodarczy. Oddziaływanie nierówności na wzrost może dokonywać się w sposób pośredni poprzez ich wpływ na formowanie kapitału ludzkiego.

Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy

Nierówności społeczne można definiować na wiele sposobów: jako nierówne możliwości, które z kolei różnicują szanse osiągania lepszych pozycji społecznych, lub też jako nierówne nagrody za podobne wkłady jednostek na rzecz społeczeństwa [Wnuk-Lipiński, 1996, s. 66], bądź też jako *sytuację, w której bogactwo, prestiż i władza są nierówno podzielone pomiędzy członków danego społeczeństwa, a pewne jej formy występują we wszystkich poznanych dotąd społeczeństwach* [Szopa, 2005, s. 2]. Nierówności społeczne, to takie nierówności, które w sposób istotny różnicują pozycje zajmowane w społeczeństwie przez grupy, zbiorowości i kategorie ludności, jak również wynikają z określonego porządku społecznego oraz charakteru struktury społecznej [Leksykon..., 2002, s. 101]. Tym samym nierówności społeczne mogą występować w odniesieniu do różnych stron życia [Leksykon..., 2001, s. 101-102]:

- poziomu dochodów i konsumpcji,
- dostępu do wiarygodnej informacji,
- pozycji w społecznym podziale pracy,
- możliwości korzystania z dóbr kultury,
- warunków rozwijania i spożytkowania osobistych uzdolnień,
- wpływu na decyzje publiczne,
- prestiżu społecznego.

Na gruncie nauk ekonomicznych odrodzenie zainteresowania kwestią nierówności przyniosły lata 90. Przyczyn tego faktu było wiele:

- rozwój nowej teorii wzrostu gospodarczego stworzył warunki dla ponownego oszacowania czynników decydujących o wzroście gospodarczym, jak również sposobów umożliwiających twórcom polityki ich zmianę,

- obserwacje empiryczne, dokonane w latach 1980., w tym w krajach Ameryki Łacińskiej i w krajach Azji Wschodniej, wymagały nowych wyjaśnień dla zróżnicowania wzrostu pomiędzy krajami,
- we wczesnych latach 90. uczeni ulepszyli zbiory danych wykorzystywanych do oceny znaczenia nierówności dla wzrostu gospodarczego.

Powyższe procesy w ciągu ostatnich kilku lat wywołały na Zachodzie prawdziwą erupcję badań i publikacji dotyczących całego kompleksu zagadnień związanych z nierównościami społecznymi i sprawiedliwością społeczną, przyczyniając się do szybko postępującego wzrostu społecznej wiedzy o rosnących nierównościach w świecie współczesnym oraz wiedzy o doświadczeniu azjatyckich tygrysów.

Nowe badania empiryczne w tym obszarze zasadniczo zmieniają pogląd, że dążenie do większej równości wiąże się z kosztami ekonomicznymi, a tym samym nie jest korzystne dla wzrostu, zaś pewien stopień nierówności sprzyja działalności gospodarczej. W czasie ostatniej dekady, pogląd ten został poddany w wątpliwość, co tym samym otworzyło żywą debatę na temat znaczenia nierówności dla działalności gospodarczej i wzrostu gospodarczego.

Prowadzone w ramach nowych teorii badania empiryczne wskazują na niejednoznaczny wpływ nierówności na wzrost (tabela 1).

Tabela 1. Przegląd badań i główne ustalenia w obszarze wpływu nierówności na wzrost gospodarczy

	Główne ustalenia wynikające z relacji nierówność-wzrost
Venieris i Gupta 1986	dystrybucja dochodu (wielkość klasy średniej) oddziałuje na zagregowane oszczędności, a poprzez nie na wzrost gospodarczy
Alesia i Rodric 1991	nierówności w dochodach i dystrybucji ziemi są negatywnie powiązane ze wzrostem gospodarczym
Perotti 1994	nierówność ma negatywny wpływ na inwestycje z powodu niestabilności politycznej i niedoskonałości rynku kapitałowego
Persson i Tabellini 1994	nierówność dochodu ma negatywny wpływ na wzrost (w krajach demokratycznych)
Keefer-Knack 1995	nierówność oddziałuje na wzrost negatywnie poprzez wpływ na prawa własności
Alesia i Perotti 1996	nierówność zwiększa niestabilność społeczno-polityczną, co z kolei szkodzi inwestycjom
Benhabib-Spiegel 1996	zależność pomiędzy nierównościami (wielkość klasy średniej) a wzrostem jest nieznaczna

Perotti 1996	nierówność oddziałuje negatywnie na wzrost poprzez niestabilność polityczną i kanał kapitału ludzkiego
Deininger i Squire 1998	negatywna relacja pomiędzy nierównością dochodu i wzrostem nie jest silna
Li i Zou 1998	nierówność dochodu jest pozytywnie i bardzo często znacząco, powiązana ze wzrostem gospodarczym
Tanninen 1999	spadek nierówności dochodu zwiększa tempo wzrostu
Knell 1999	wzrost nierówności ma negatywny wpływ na wzrost
Banerjee i Duflo 2000	zmiany w dystrybucji oddziałują na wzrost w krótkim okresie czasu, w długim okresie czasu brak znaczących dowodów dla powiązań pomiędzy nierównością i wzrostem
Forbes 2000	nierówność ma pozytywny wpływ na wzrost w krótkim i średnim okresie czasu
Milanovic 2000	nierówność dochodu zwiększa zakres polityki redystrybucyjnej
Rehme 2002	nierówność jest negatywnie powiązana ze wzrostem w długim okresie czasu

Źródło: T. Leoni, W. Pollan, *The Impact of Inequality on Economic Growth*, WIFO Working Papers, No. 211, November 2003, Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, 211/2003.

Większość z nich dowodzi jasno negatywnej relacji, co przeczy klasycznym ustaleniom w tym obszarze. W świetle nowych odkryć pojawia się więc konieczność wypracowania nowych teorii wyjaśniających wpływ nierówności na wzrost. Obok prób dążących do ustalenia bezpośrednich zależności pomiędzy nierównościami a wzrostem, literatura przedmiotu dostarcza kilku wyjaśnień teoretycznych analizujących odmienne kanały oddziaływania nierówności na wzrost.

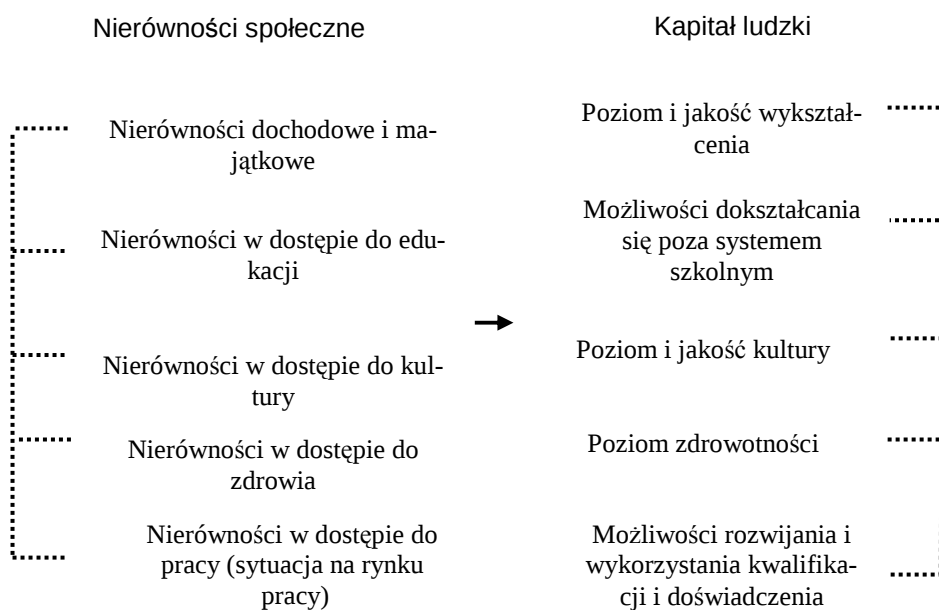
Wśród kanałów oddziaływania nierówności na wzrost szczególnie znaczenia nabiera kanał kapitału ludzkiego. Ram teoretycznych do przeprowadzanych w tym obszarze rozważań dostarcza rozwój nowej teorii wzrostu gospodarczego poprzez stworzenie pola dla bardziej dogłębnej analizy makroekonomicznych warunków, które oddziałują na wzrost gospodarczy.

Przedstawiciele nowego nurtu P. Romer, R. Lukas odnoszą się krytycznie do traktowania postępu technicznego jako egzogenicznego, rezydualnego czynnika wzrostu. Twórcy teorii wzrostu endogenicznego zakładają, iż postęp techniczny (rozumiany jako akumulacja wiedzy naukowo-technicznej lub kapitału ludzkiego) wynika z celowych inwestycji podmiotów w ww. sferach i uzależniony jest od szeroko rozumianej polityki społeczno-gospodarczej. Według nowej teorii wzrostu wszystkie

czynniki produkcji (a nie tylko środki trwałe) powstają w wyniku procesów nagromadzania (akumulacji) – dotyczy to również kapitału ludzkiego – i są wykorzystywane efektywnie jedynie wówczas, gdy istnieją stabilne ramy prawne regulujące działalność gospodarczą i zabezpieczające prawa własności [Zienkowski, 2003, s. 15].

Zgodnie z nową teorią wzrostu kapitał ludzki traktowany jest jako czynnik wzrostu gospodarczego, o charakterze endogenicznym, mogący być przedmiotem świadomych decyzji inwestycyjnych, dokonywanych w poszczególnych obszarach wyznaczonych przez komponenty kapitału ludzkiego. Stąd dużą uwagę przywiązuje się do czynników determinujących poziom akumulacji kapitału ludzkiego. Nierówności w powiązaniu z innymi czynnikami stanowią jeden z nich. A zatem ostatecznie stanowią jeden z istotnych czynników warunkujący poziom zagregowanej produkcji.

Spojrzenie na kapitał ludzki w jego szerokim ujęciu pozwala identyfikować tym samym pewne obszary nierówności społecznych warunkujących akumulację i jakość tego nowego czynnika wzrostu (rysunek 1).



Rysunek 1. Nierówności warunkujące inwestycje w kapitał ludzki

Źródło: opracowanie własne.

Niewątpliwie brak wystarczających dochodów gospodarstw domowych, jest w dużej mierze czynnikiem uniemożliwiającym wielu rodzinom sfinansowanie kosztów edukacji dzieci. Derywacja dochodowa gospodarstw domowych – poprzez niemożność zaspokojenia wielu pragnień przyczynia się do kształtowania hierarchii potrzeb z niską rangą potrzeb edukacyjnych, a w konsekwencji obniża jakość kapitału ludzkiego wpływając obecnie, a przede wszystkim w perspektywie długookresowej, destymulując na wzrost gospodarczy [Nierówności..., 2002, s. 106-107]. Jednocześnie małe zasoby finansowe i majątkowe utrudniają dostęp do alternatywnych źródeł finansowania (kredytów), co w dalszej kolejności przekłada się na rezygnację z inwestycji w kapitał ludzki. Dodatkowo, zróżnicowanie dochodowe i majątkowe ogranicza w istotny sposób dostęp obywateli do pozostałych dóbr społecznie cenionych, a wśród nich dostęp do dóbr kultury czy usług zdrowotnych, skutkując ograniczonymi możliwościami formowania kapitału ludzkiego w tych obszarach. W konsekwencji niski poziom kapitału ludzkiego ucieleśniony w jednostce pomniejsza jej szanse i konkurencyjność na rynku pracy.

Tym samym nierówności społeczne generują istotne bariery utrudniające, bądź uniemożliwiające części społeczeństwa dokonywanie inwestycji w kapitał ludzki, a zjawiska często im towarzyszące (utrwalenie bezrobocia, ubóstwo, marginalizacja) sprzyjają jego utracie, co powoduje, że faktyczny poziom akumulacji kapitału ludzkiego jest niższy od możliwego.

Teorie analizujące wpływ nierówności na wzrost gospodarczy poprzez kanał kapitału ludzkiego

Zarówno nierówności społeczne, jak i kapitał ludzki to pojęcia wieloaspektowe, co tym samym rodzi liczne trudności związane z pomiarem tych kategorii. Stąd bardzo często analiza empiryczna zależności pomiędzy tymi obszarami a wzrostem gospodarczym ogranicza się do obszaru edukacji, prowadząc do pomijania w tych analizach wielu istotnych komponentów.

Jako jedni z pierwszych rozwiniętą analizę oddziaływania nierówności na wzrost z wykorzystaniem kanału kapitału ludzkiego przedstawili Oded Galor i Joseph Zeira [Galor, Zeira, 1993, s. 60]. Autorzy dowodzą, że dystrybucja bogactwa może w znaczący sposób oddziaływać na działalność gospodarczą zarówno w krótkim, jak i długim okresie czasu, a kraje, w których jest ona odmiennie uwarunkowana historycznie, mogą

podążać różnymi ścieżkami wzrostu. Według nich założenie niedoskonałości rynku kredytowego, powoduje, że dystrybucja bogactwa oddziałuje na produkcję w krótkim okresie czasu. Jeśli otrzymywanie pożyczek jest utrudnione i kosztowne, ci którzy dysponują dużym spadkiem i początkowym bogactwem nie potrzebują dodatkowych źródeł finansowania i posiadają lepszy dostęp do inwestycji w kapitał ludzki. Osoby, które nie odziedziczyły bogactwa i nie są uprzywilejowane poprzez dystrybucję mają trudności z dokonywaniem inwestycji w edukację. W wyniku tego akumulacja kapitału ludzkiego spada poniżej poziomu potencjalnego, ograniczając tym samym produkcję w krótkim okresie czasu. Sugeruje to, że wstępna dystrybucja bogactwa wpływa na zagregowany poziom akumulacji kapitału ludzkiego, umiejętności, a w konsekwencji na produkcję. Efekt ten utrzymuje się również w długim okresie czasu. Zróżnicowane poziomy inwestycji w kapitał ludzki wpływają na podział dochodu, co stopniowo zmienia dystrybucję bogactwa w czasie. Możemy mieć więc do czynienia z bogatymi dynastiami, w których wszystkie pokolenia inwestowały w kapitał ludzki, osiągały wysokie kwalifikacje, dochody i zostawiały duże spadki, jak również mogą występować biedne dynastie, w których dziedziczono mniej, nie rozwijano kwalifikacji i pozostawiano mniejszy spadek dzieciom. Wstępna dystrybucja bogactwa determinuje rozmiary tych dwóch grup dynastii.

Reto Foellmi i Josef Zweimüller [Foellmi, Zweimüller, 2003, s. 11-12] twierdzą, że edukacja pociąga za sobą nie tylko bezpośrednie koszty, ale jest również okresem bez pozyskiwania dochodu. Osoby, które cierpią na brak funduszy i nie są w stanie uzupełnić ich na rynku kapitałowym posiadają ograniczony dostęp do systemu edukacji. Ponieważ odziedziczone bogactwo nie jest zbieżne z wrodzonymi umiejętnościami, osoby z potencjalnie wyższymi stopami zwrotu z edukacji, ale mniejszym wstępnym bogactwem, nie są w stanie rozwinąć kapitału ludzkiego na optymalnym poziomie. Redystrybucja prowadzi do wyższych dochodów, ponieważ poprawia możliwości inwestycyjne osób z wyższymi marginalnymi zwrotami z inwestycji. Jeśli redystrybucja ta odbywa się kosztem osób z niskimi zwrotami, zagregowana produktywność inwestycji wzrasta, a w konsekwencji zagregowane dochody w całej gospodarce.

Interesujące rozszerzenie dla argumentacji teorii kapitału ludzkiego dostarczyli A. Fishman i A. Simhon [Fishman, Simhon, 2002, s. 117-136]. Ich model dokonuje syntezy elementów wywodzących się jeszcze

z ekonomii klasycznej, jak i nowszych teorii dotyczących niewydolności rynku. Według autorów podążających śladami A. Smitha, podział pracy, stanowi kluczowy czynnik decydujący o produktywności i wzroście gospodarczym. W tym samym czasie stopień specjalizacji osiągnięty przez gospodarkę zależy od zdolności poszczególnych obywateli do podejmowania edukacji, wykorzystania swoich potencjalnych umiejętności i rozwijania działalności przedsiębiorczej. Umiejętność ta nie jest w pełni rozwijana, jeżeli występuje brak zasobów niezbędnych, aby osiągnąć preferowany poziom specjalizacji. Innymi słowy podział pracy możliwy do osiągnięcia przez rynek jest bezpośrednio powiązany z podziałem bogactwa wewnątrz społeczeństwa. Stąd bardziej egalitarna dystrybucja dochodu zwiększa podział pracy w długim okresie, a tym samym wzrost gospodarczy i rozwój. W bardzo nierównym społeczeństwie, opisane interakcje mogą prowadzić do tzw. błędnego koła, w którym stopień specjalizacji, produktywność i płace utrzymują się na niskim poziomie, nierówności bogactwa i dochodów pozostają wysokie i gospodarka pozostaje w stagnacji. W odwrotnym przypadku, w bardziej równym społeczeństwie, więcej osób ma dostęp do kapitału, który jest konieczny do inwestowania w rozwój umiejętności. Prowadzi to do większej specjalizacji wyższych zarobków, które z kolei pozwalają na jeszcze lepszą specjalizację. Sugeruje to, że podział bogactwa nie oddziałuje tylko na podział pracy i produktywność w krótkim okresie czasu, ale może mieć także znaczenie dla rozwoju w długim okresie czasu.

Istotny wkład w badania nad wpływem nierówności na wzrost wnieśli Oded Galor i Omer Moav [Galor, Moav, 2003, (<http://>)]. Autorzy proponują połączenie dwóch podejść rozważających wpływ nierówności na wzrost łącząc pogląd klasyczny, według którego nierówność jest konieczna dla generowania oszczędności i inwestycji, z nowymi teoriami dotyczącymi niedoskonałości rynku. Przypisanie znaczącej roli kapitałowi ludzkiemu w procesie wzrostu zmienia jakościowy wpływ nierówności na proces rozwoju. We wczesnych etapach industrializacji, kiedy brakuje kapitału, stopa zwrotu z kapitał ludzkiego jest mniejsza niż stopa zwrotu z kapitału fizycznego. Dlatego też pozytywny efekt oddziaływania nierówności na zagregowane oszczędności dominuje nad negatywnym efektem odnośnie inwestycji w kapitał ludzki i nierówności zwiększają wzrost i rozwój. W późniejszych etapach rozwoju i akumulacji kapitału fizycznego, komplementarność pomiędzy kapitałem a umiejętnościami zwiększa stopę zwrotu z kapitału ludzkiego. Inwestycje w kapitał ludzki rosną i akumulacja kapitału ludzkiego i fizycznego napędzają wzrost

i proces rozwoju. Ponieważ akumulacja kapitału ludzkiego podlega malejącym zwrotom, zagregowane zwroty z inwestycji w kapitał ludzki zależą od jego upowszechnienia w społeczeństwie. Dlatego równość łągodzi niekorzystny efekt ograniczeń kredytowych, a poprzez to oddziałuje na zagregowany poziom kapitału ludzkiego i wzrost gospodarczy. Teoria ta sugeruje, że oddziaływanie nierówności zależy od relatywnych zwrotów z kapitału ludzkiego i fizycznego. Nierówność jest korzystna dla wzrostu w gospodarkach, w których zwroty z kapitału ludzkiego w odniesieniu do kapitału fizycznego są mniejsze, podczas gdy równość jest korzystna dla wzrostu w gospodarkach, w których relatywne zwroty z kapitału ludzkiego są wyższe.

Zakończenie

Przedstawione w artykule rozważania dowodzą, że współcześnie w analizach ekonomicznych nie można pomijać zagadnień związanych z nierównościami społecznymi. Nierówności społeczne w istotny sposób oddziałują bowiem na wzrost gospodarczy, zwłaszcza poprzez ich bezpośredni wpływ na formowanie kapitału ludzkiego. I chociaż całościowy wpływ nierówności na wzrost nadal wzbudza liczne kontrowersje, to w przypadku tego rodzaju powiązań wyraźnie widać, że nierówności generują bariery dla akumulacji kapitału ludzkiego, utrudniając tym samym osiągnięcie trwałego wzrostu i budowę GOW.

Waga powyższej problematyki jest tym większa, że współcześnie to właśnie wiedza i kapitał ludzki zakumulowany w człowieku stanowią podstawowy zasób ekonomicznym. Jak podkreśla P. F. Drucker współczesne społeczeństwo musi być społeczeństwem ludzi wykształconych, aby móc rozwijać się i wzrastać, a nawet aby istnieć [Drucker, 1966, s. 82]. Wymaga tego również rozwój GOW. By dany kraj w pełni uczestniczył w światowej GOW potrzebne są m. in. zasoby wykształconej ludności, posiadającej umiejętności tworzenia i wykorzystania wiedzy. Dlatego tak ważna jest identyfikacja barier rozwoju kapitału ludzkiego i skuteczne ich niwelowanie.

LITERATURA

Aghion P., Caroli E., García-Peñalosa C., *Inequality and Economic Growth: The Perspective of the New Growth Theories*, "Journal of Economic Literature", Volume XXXVII (December 1999).

- Bengoa Calvo M., Sánchez-Robles Rute B., *Economic Growth and Inequality in Latinamerican Countries: Some Empirical Findings*, <http://personales.unican.es/sanchezb/web/Inequality%20and%20growth.pdf>.
- Domański S. R., *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*, PWN, Warszawa 1993.
- Drucker P. F., *Ledmarks of Tomorrow*, New York 1959.
- Fishman A., Simhon A., *The Division of Labor, Inequality and Growth*, "Journal of Economic Growth", June 2002, 7 (2).
- Foellmi R., Zweimüller J., *Inequality and Economic Growth, European versus U.S. Experiences*, 31. Volkswirtschaftliche Tagung der OeNB 2003, May 2003.
- Galor O. i Moav O., *From Physical to Human Capital Accumulation: Inequality and the Process of Development*, July 27, 2003, <http://www.restud.org.uk/PDF/8048.pdf>.
- Galor O., Zeira J., *Income Distribution and Macroeconomics*, "Review of Economic Studies" 1993, 60.
- Kapitał ludzki. Stan i perspektywy*, RSSG przy Radzie Ministrów, Raport nr 27, Warszawa 1998.
- Kowalik T., *Nobel za badania nad nierównościami*, „Nowe Życie Gospodarcze” 1998, nr 46, 15 listopad.
- Leksykon Polityki Społecznej*, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa 2002.
- Leoni T., Pollan W., *The Impact of Inequality on Economic Growth*, WIFO Working Papers, No. 211, November 2003, Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, 211/2003.
- Nierówności dochodowe i majątkowe. Zakres i formy redystrybucji dochodów państwa*, Raport nr 49, Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej, Warszawa 2002.
- Suchodolski B., *Oświata a gospodarka narodowa*, Wiedza Powszechna, Warszawa 1966.
- Szopa B., *Nierówności dochodowe - język opisu*, „Polityka Społeczna” 2005, nr 2.
- Wiedza a wzrost gospodarczy*, Zienkowski L. (red.), Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2003.
- Wnuk-Lipinski E., *Demokratyczna rekonstrukcja. Z socjologii radykalnej zmiany społecznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996.

Streszczenie

Tematyka artykułu koncentruje się na trzech podstawowych zagadnieniach: nierównościach społecznych, kapitale ludzkim i wzroście gospodarczym. Przeprowadzone rozważania wskazują, że współcześnie kwestia nierówności społecznych nie może być pomijana w analizach ekonomicznych. Nierówności społeczne oddziałują bowiem na wzrost gospodarczy – zwłaszcza poprzez ich bezpośredni wpływ na formowanie kapitału ludzkiego. W przypadku tego rodzaju powiązań nierówności odgrywają rolę czynnika kreującego pewne bariery dla akumulacji kapitału ludzkiego, a poprzez to dla wzrostu gospodarczego i budowy GOW.

The Influence of Social Inequality on Economic Growth in the Area of Human Capital. Some Theoretical Aspects

Summary

The study is focused on three basic issues: social inequalities, human capital and economic growth. Considerations that are contained in the paper show that nowadays the problem of social inequality couldn't be missed in economic analysis. Social inequality affect economic growth – especially through their direct influence on the process of human capital creation. In this case it is clearly seen that inequality create some barriers for human capital accumulation, make more difficult achievement of economic growth and the process of building the knowledge based economy.

