

## ŽMOGIŠKOJO KAPITALO KONCEPTUALIZACIJA: RAIDA, SAMPRATA IR FORMAVIMAS

Simona POTELEIENĖ

Šiaulių universitetas, Socialinių mokslų fakultetas  
Architektų g. 1, LT-78366 Šiauliai, Lietuva  
Elektroninis paštas: simona.ind@gmail.com

Zita TAMAŠAUSKIENĖ

Šiaulių universitetas, Socialinių mokslų fakultetas  
Architektų g. 1, LT-78366 Šiauliai, Lietuva  
Elektroninis paštas: zita.tamasauskiene@smf.su.lt

doi:10.13165/VSE-14-4-1-08

**Santrauka.** Nors žmogiškojo kapitalo koncepcija ypatingo mokslininkų dėmesio sulaukė per pastaruosius penkis dešimtmečius, idėjos apie žmogiškąjį kapitalą ir žmogiškojo kapitalo sąvoką bei tai, kad įgyti gebėjimai ir įgūdžiai – tai kapitalas, investavimo į žmones būtinybė siekiant didinti produktyvumą, buvo gvildenamos jau gerokai anksčiau. Straipsnyje atskleidžiamos žmogiškojo kapitalo teorijos ištakos, siekiančios XVII–XIX a., pateikiama žmogiškojo kapitalo ekonominės minties istorinė raida, gvildenami žmogiškojo kapitalo sampratos diskusiniai klausimai, apibrėžiami pagrindiniai žmogiškąjį kapitalą sudarantys elementai bei aptariami veiksniai, turintys įtakos žmogiškojo kapitalo formavimui.

**Reikšminiai žodžiai:** žmogiškasis kapitalas, žmogiškojo kapitalo ekonominės minties istorinė raida, žmogiškojo kapitalo formavimas.

**JEL klasifikacija:** E24, J24.

### Įvadas

Visuotinai priimta, kad ekonomikos augimą lemia trys gamybos veiksniai – žemė, darbas ir kapitalas, prie kurių taip pat priskiriamas ir verslumas (Nafukho et al., 2004; Mincer, 1962, Becker, 1993a, Siddiqui, 1996). Darbas apibūdinamas kaip visi gamybos procesams naudojami žmogiškieji visuomenės ištekliai (Pass et al., 1997) ar, kaip nurodyta ekokonominės terminų žodyne, žmogaus fizinių bei protinių gebėjimų naudojimas prekių ar paslaugų gamyboje. Nors žmogiškojo kapitalo koncepcija mokslininkų dėmesio ypač sulaukė per pastaruosius penkis dešimtmečius, idėjos apie žmogiškąjį kapitalą ir žmogiškojo kapitalo sąvoką bei tai, kad įgyti gebėjimai ir įgūdžiai – tai kapitalas ar investavimo į žmones

būtinybė siekiant didinti produktyvumą, buvo gvildenamos jau žymiai anksčiau. Jos ištakos siekia XVII–XIX a. Iš pradžių iš dirbančiųjų buvo tikėtasi tik fizinio darbo, nesureikšminant jų asmeninių gebėjimų. Tačiau jau XVIII a. A. Smith'ui plėtojant mintį, kad dirbantys žmonės nėra vien tik masė, bet greičiau individai, turintys vertingų gebėjimų (Keeley, 2007), remiantis skirtingu asmens žmogiškojo kapitalo lygiu buvo bandoma paaiškinti skirtingu darbuotojų gaunamą skirtingo dydžio darbo užmokestį. Tačiau į tai, kad individualūs gebėjimai yra tam tikra kapitalo rūšis, plačiau imta gilintis vėliau, t. y. tik septintajame dešimtmetyje, daugiau domintis augančia ekonomika, jos dinamika, pajamų diferenciacija, kas skatino labiau plėtoti žmogiškojo kapitalo teoriją, tapusią viena iš pamatinių socialinės ir ekonominės plėtros teorijų (Abeltina, 2008, Kuliešis et al., 2012).

Šiuolaikinis terminas „žmogiškasis kapitalas“ pirmą kartą pavartotas 1960–1970 m. J. Mincerio (1958), R. B. Goodėo (1959), T. W. Schultzo (1961) ir G. S. Beckerio (1962, 1964, 1975) atskleidžiant kitokį požiūrį į žmogiškojo kapitalo sampratą ir jo formavimą. Dabar visuotinai sutariama ir laikomasi nuomonės, kad aukštesnio lygio žmogiškasis kapitalas skatina spartesnius ekonominio augimo tempus. Įvairiais tyrimais įrodyta, kad žmogiškasis kapitalas yra pagrindinis įvairių šalių pajamų ir gerovės svyravimo šaltinis.

Atsižvelgiant į plačias diskusijas apie žmogiškojo kapitalo vaidmenį ir jo įtaką nustatant asmens pajamas ir ekonomikos augimą, aktualu atskleisti žmogiškojo kapitalo sampratą ekonominės minties istorinės raidos kontekste. *Straipsnio tikslas* – išanalizavus žmogiškojo kapitalo ekonominės minties istorinę raidą bei žmogiškojo kapitalo sampratos diskusinius klausimus, įvardinti pagrindines žmogiškojo kapitalo sudedamąsias dalis bei veiksnius, turinčius įtakos žmogiškojo kapitalo formavimuisi, pateikiant jų charakteristikas.

*Tyrimo objektas* – žmogiškasis kapitalas.

*Tyrimo metodai* – sisteminė mokslinės literatūros analizė, apibendrinimas.

## **Žmogiškojo kapitalo ekonominės minties istorinė raida**

Šiuolaikinis terminas „žmogiškasis kapitalas“ pirmą kartą paavartotas 1960–70 m., J. Mincerio (1958), R. B. Goodėo (1959), T. W. Schultzo (1961) ir G. S. Beckerio (1962, 1964, 1975) atskleidžiant kitokį požiūrį į žmogiškojo kapitalo sampratą ir jo formavimą. Žmogiškojo kapitalo kaupimas įgavo svarbią reikšmę nagrinėjant pajamų diferenciaciją bei atsiradus endogeninio augimo teorijoms. Endogeninė augimo (Lucas, 1988) ir papildyta Solow augimo (Romer, 1989, 1990, Mankiw et al., 1992) teorijos pabrėžia žmogiškojo kapitalo svarbą nustatant darnųjį ekonomikos augimą. Laikomasi nuomonės, kad aukštesnio lygio žmogiškasis kapitalas skatina spartesnius ekonominio augimo tempus. Įvairiais tyrimais įrodyta, kad žmogiškasis kapitalas yra pagrindinis tokio įvairių šalių pajamų ir gerovės svyravimo šaltinis. Remiantis šia teorija galima pagrįsti darbo užmokesčio diferenciaciją pagal profesiją, amžių, išteklių paskirstymą švietimui ir pan.

Nors žmogiškojo kapitalo koncepcija ypatingo mokslininkų dėmesio sulaukė per pastaruosius penkis dešimtmečius, idėjos apie žmogiškąjį kapitalą ir žmogiškojo kapitalo sąvoką bei tai, kad įgyti gebėjimai ir įgūdžiai – tai kapitalas ar investavimo į žmones būtinybė, siekiant didinti produktyvumą, daugelio mokslininkų manymu (Folloni ir Vittadini, 2010, Lovaglio ir Folloni, 2011, Verhoglyadova, 2006, Weisbrod, 1966, Turunen, 2007 ir kt.), buvo gvildenamos jau žymiai anksčiau. Jos ištakos siekia XVII–XIX a.

Žmogiškojo kapitalo teorijos kilmė: ankstyvoji žmogiškojo kapitalo teorija. Daugiau nei prieš du–tris šimtmečius ekonomistai teoretikai jau domėjosi žmogaus darbo jėgos ga-

lios (darbingumo, gebėjimų) kūrimu, kaupimu bei panaudojimu. A. Hofflanderis (1966) nurodo, kad daug filosofų ir ekonomistų yra prisidėję prie žmogiškojo kapitalo koncepcijos vystymo, kartu pažymėdamas, kad siek tiek panaši į dabartinę žmogiškojo kapitalo koncepciją idėja egzistavo jau senojoje anglosaksų teisėje – ja vadovautaisi nustatant nužudytojo artimiesiems kompensacijos dydį, kai asmuo būdavo nužudytas trečiosios šalies.

Pirmuoju ekonomistu, pripažinusiu žmogaus ekonominę vertę, yra laikomas Seras W. Petty (1623–1687) (Folloni ir Vittadini, 2010, Hofflander, 1966, Kiker, 1966, Lovaglio ir Folloni, 2011). Pats žinomiausias Ekonomikos politinės aritmetikos mokyklos (*Political Arithmetic School of Economics*) įkūrėjas ir taikomosios ekonometrikos pirmtakas W. Petty domėjosi pagrindinėmis žmogiškojo kapitalo socialinėmis, ekonominėmis ir politinėmis funkcijomis (Folloni ir Vittadini, 2010). Jis tikėjo, kad darbas yra „gerovės tėvas“, ir siūlė jį būtinai įtraukti matuojant nacionalinę gerovę (Folloni ir Vittadini, 2010). W. Petty studijos buvo sutelktos į žmogiškojo kapitalo piniginių įvertinimą ir emigracijos įtaką ekonomikai. Jo tyrimų tikslas buvo parodyti, kad ir kiti veiksniai, be ploto (teritorijos) ir gyventojų skaičiaus, yra svarbūs nustatant tautos turtus (gerovę) ir jėgą (stiprumą). Remdamasis statistiniais duomenimis jis bandė parodyti, kad Anglija, nors jos teritorija ir maža, turėdama gamtinių privalumų (pvz., aukštos kokybės ir nebrangią laivybos infrastruktūrą) gali tapti didžiausia šalimi. W. Petty buvo įsitikinęs, kad, siekiant įvertinti Anglijos nacionalinį turį, pirmiausia reikia nustatyti gyventojų vertę (Hofflander, 1966).

Kitas ekonomistas (tik maždaug po 50 metų), įnešęs savo indėlį į žmogiškojo kapitalo sąvokos formavimą, buvo Ph. Cantillonas (1680–1734). Jo vertinimas buvo grindžiamas vergo ir jo palikuonių išlaikymo išlaidų lyginimu su jo sukurtomis pajamomis. Tai tiesiogiai prieštaravo W. Petty, kuris kapitalizavo darbo pajamas. Ph. Cantillonas labiau domėjosi individualaus ūkio ar plantacijos vergų vertinimu, priešingai nei W. Petty, kuris akcentavo bendronacionalinio turto matavimą (Hofflander, 1966).

Skirtingai nei pirmtakai, A. Smith'as (1723–1790) neskyrė daug dėmesio žmogiškojo kapitalo vertės nustatymui, o domėjosi darbo užmokesčio skirtumais įvairiose srityse bei bandė paaiškinti šiuos skirtumus žmogiškojo kapitalo koncepcijos požiūriu. A. Hofflanderio (1966) teigimu, A. Smith'as šį klausimą nagrinėjo tik du kartus savo veikale „Tautų turtas“ (*Wealth of Nations*). Pirmoji nuoroda į darbo užmokesčio ir pelno skirtumus buvo jo pateikta mintis, kad išsimokslinęs žmogus gali būti prilygintas brangioms mašinoms (pagrindiniam kapitalui), pažymint, kad jo pajamos turėtų apimti ne tik įprastą nekvalifikuoto darbo atlygį, bet taip pat padengti ir išsilavinimo išlaidas. Iš šių teiginių atrodo, kad A. Smith'as žmogų laikė žmogiškuoju kapitalu, tačiau kitame skyriuje, kuriame išvardijo pagrindinio kapitalo sudedamąsias dalis, jis įvardijo ne žmogų, o veikia „išsitytus ir naudingus visų gyventojų ar visuomenės narių gebėjimus“ (Hofflander, 1966 p. 383, citavo A. Smith, 1937, p. 101).

J. M. Corona Alcantaras (2006), M. Laroche ir bendraautorių (1999) teigimu, A. Smith'as buvo pirmasis asmens įgūdžius, gebėjimus ir žinias įvardijęs kaip žmonių svarbias savybes, vertinant jų ekonominę veiklą. Svarbus A. Smith'o indėlis į žmogiškojo kapitalo teoriją buvo išsilavinimo ir darbo metu asmens įgytų žinių bei įgūdžių ekonominės vertės nustatymas. Jis nurodė, kad įgyti įgūdžiai, gebėjimai ir sprendimai, taikomi darbe, yra lemiamas produktyvumo augimo ir gerovės kūrimo veiksnys (Sweetland, 1996). Jis pirmasis išžvelgė, kad žmonių žinios ir įgūdžiai yra glaudžiai susiję su inovacijomis, technologiniais pokyčiais ir ekonominės veiklos rezultatais (Corona Alcantar, 2006) bei tai, kad žmonių gebėjimai didina visuomenės ir individo gerovę (Laroche et al., 1999). A. Smith'as (1776/2009, p. 166) rašė:

*„Tokių talentų igijimas žmogaus pastangomis besimokant, studijuojant ar atliekant praktišką visuomet reikalauja realių išlaidų, kurios tampa kapitalu, saugomu ir realizuojamu pačiame žmogui. Šie talentai prisideda prie žmogaus sėkmės, taip pat padeda visuomenei, kuriai šis žmogus priklauso. Į patobulintus darbuotojo igūdžius galima žiūrėti lygiai taip pat, kaip į pramoninę mašiną ar įrenginį, kuris palengvina ir trumpina darbo procesą, ir nors reikalauja tam tikrų išlaidų, atsiperka su kaupu.“*

J. H. von Thünenas (1783–1850) taip pat svarstė galimybę žmogų įvardinti kapitalu. Jis išvedė lygtį, kuria buvo galima išmatuoti žmogaus gyvenimo vertę (lygtis buvo paskelbta po jo mirties). Tačiau, A. Hofflanderio (1966) teigimu, pradinė naudota formulė nerodė pagrįstų verčių pakeitimų, o ir pačios lygties taikymas nedavė reikšmingų rezultatų. Von Thünenas laikėsi nuostatos, jei vyras būtų prilygintas kapitalui, tai reikėtų: (1) kompensuoti kiekvieno žuvusio kareivio šeimai jo ugdymo išlaidas, (2) karo invalidams padengti jų ugdymo išlaidas ir mokėti už jų priežiūrą ir išlaikymą bei (3) sugrįžusiems sveikiems kareiviams padengti išlaidas, susijusias su jų pareikalautos sveikatos išieškojimu.

J. St. Mill'as (1806–1873) daugiau žinomas kaip žmogiškojo kapitalo teorijos kritikas. Jis teigė, kad šalies žmonių klasifikavimas negali tinkamai įvertinti jos turto. Vėliau J. St. Mill'as, panašiu būdu kaip ir A. Smith'as, bandė atskirti darbuotojo igūdžius nuo asmenybės. Jis prie turto priskyrė darbuotojo igūdžius, bet ne jo asmenybę (Hoflander, 1966).

Tuo tarpu W. Farr'as (1807–1883) iš esmės grįžo prie W. Petty taikyto metodo, tačiau jo požiūris buvo žymiai sudėtingesnis. W. Farr'as teigė, kad gyventojai negali būti vertinami kaip visuma, – jie turėtų būti suskirstyti į mažas homogenines grupes. Jis bandė rasti teisingą gyventojų apmokestinimo sistemą ir manė, kad kiekvienas bendruomenės narys turi kasmet prisidėti prie valstybės išlaidų dengimo proporcingai nustatyta suma nuo jo turimo turto per ataskaitinius metus. W. Farr'as pateikė asmens turto vertės nustatymo metodą (arba žmogaus gyvenimo vertės metodą), pagrįstą pridėtinės vertės sąvoka, teigdamas, kad asmens būsimų pajamų dabartinė vertė, atėmus būtinuosius kaštus šioms pajamoms uždirbti, yra asmens paslaugų dabartinė vertė (Hoflander, 1966; Kiker, 1966, Le et al., 2005). 1853 m. W. Farr'as pasiūlė, kad asmens dabartinė būsimų grynųjų pajamų vertė, kurias apibrėžė kaip pajamas atskaičius pragyvenimo išlaidas, rodančias gerovę (turta), turėtų būti apmokestinama panašiai kaip ir fizinis kapitalas. T. Wittsteinas 1867 m. pasiūlė, kad W. Farr'o aptarta dabartinė būsimų grynųjų pajamų vertė būtų naudojama nustatant kompensacijas vertinant žmogaus (gyvybės) netektis (Kiker, 1966). S. Hubneris (1882–1964), Amerikos gyvybės draudimo koledžo prie Pensilvanijos universiteto įkūrėjas, 1914 m. laikėsi nuomonės, kad žmogaus gyvybės kaina (vertė) turėtų būti nustatoma tokiu pačiu moksliniu būdu, koks yra taikomas įprastiniam kapitalui (Kiker, 1966).

A. Marshall'o (1842–1924) taikytas metodas buvo beveik identiškas W. Farr'o taikytam metodui, išskyrus tai, kad asmens pajamos ir išlaikymo išlaidos buvo laikomos tolydžiuoju, o ne diskrečiuoju kintamuoju, kaip W. Farr'o modelyje (Hoflander, 1966). Vėliau, po 80 metų (1930 m.), A. Marshall'o metodą patobulino L. I. Dublinas ir A. Lotka (Folloni ir Vittadini, 2010, Le et al., 2005).

Daugelis kitų ankstyvųjų autorių žmogiškojo kapitalo ekonomikos literatūroje įvairiais būdais teigė, kad žmonės yra investicija, kuri generuoja grąžą. Tarp jų B. F. Kikeris (1966) yra išskyręs A. Smith'ą (1776), J. B. Say (1821), J. St. Mill'ą (1909), W. Roscherą (1878) ir H. Sidgwick'ą (1901). Žmonės buvo įtraukti ir į I. Fisherio (1867–1947) kapitalo apibrėžimą 1897 m. Daugelis kitų ankstyvųjų mokslininkų pripažino šią sąvoką, bet atsisakė vertinti žmones tokiu pačiu principu kaip ir fizines prekes (Kiker, 1966).

XIXa. pabaigoje – XX a. pradžioje susiformavo dvi ekonominės minties kryptys, analizuojančios sąvoką „žmogiškasis kapitalas“. Kaip jau minėta, A. Smith'as įgūdžius ir gebėjimus buvo įtraukęs į pagrindinį kapitalą. Beveik tokios pačios nuomonės laikėsi ir kiti autoriai (F. List, J. B. Say, J. St. Mill, W. Rosher, W. Bagehot, N. Senior, H. Sidwick, F. List, G. Z. Walsh) teigdami, kad įgūdžiai ir gebėjimai yra įgyjami patiriant sąnaudą, kurios paprastai didina darbuotojo produktyvumą. Tačiau jie konkrečiai ir aiškiai neįvardijo žmonių kaip kapitalo (Turunen, 2007) ir laikėsi nuostatos, kad kapitalas priklauso nuo žmogaus savybių ir gebėjimų (Дятлов, 1994). J. St. Mill'o žodžiais, „*Pats individas ... nėra kapitalas. Žmogus yra gerovės pasiekimo įrankis. Bet jo turimi gebėjimai, kurie išreiškiami ir vertinami tik kaip darbo metodai, be jokių abejonių, gali būti laikomi viena iš kapitalo kategorijų*“ (Корицкий, 2007, p. 4).

Kitos krypties šalininkai žmogų vertino kaip kapitalą (tarp jų paminėtini: L. Valras, G. M. Clark, H. D. McLeod, T. Witshtane, W. Farr, I. Fisher, N. W. Senior, H. D. McCleod, J. H. von Thünen, J. R. McCulloch, A. Marshal) (Turunen, 2007, Дятлов, 1994). Kaip teigia B. F. Kikeris (1966), nors jie žmones ar jų įgytus įgūdžius ir gebėjimus įtraukė į savo kapitalo koncepciją ir investavimą į žmones matė kaip produktyvumo didinimo galimybę, jie šios koncepcijos nenaudojo jokiais konkrečiam tikslui ir nė nebandė įvertinti žmogiškųjų išteklių atsargų (žmogiškojo kapitalo) kiekybiniu požiūriu.

Šiuolaikinė žmogiškojo kapitalo teorija. Nors žmogiškojo kapitalo teorijos užuomazgos buvo plėtotos W. Petty, A. Smith'o, A. Marshall'o, I. Fisherio ir kitų mokslininkų darbuose, žmogiškojo kapitalo koncepcija ekonomistų buvo ilgą laiką primiršta iki jos atgimimo septintojo dešimtmečio pradžioje, kai pasirodė T. W. Schultz'o (1961, 1962), pripažinto šios idėjos autoriumi, G. S. Beckerio (1962, 1964) ir J. Mincerio (1958, 1962, 1974), suformulavusių šią teoriją remiantis savo tyrimais ir ankstesnėmis iškilų ekonomistų – A. Smith'o, I. Fisherio ir F. Knight'o ir kt. – idėjomis, darbai. Šie ekonomistai priminė šią senąją koncepciją, dar kartą patvirtindami jos sąryšį su ekonominiu augimu ir pabrėždami jos svarbą aiškinant darbo užmokesčio skirtumus.

Tuo pačiu laikotarpiu, kuriant neoklasikinę (Solow ir Swano) augimo teoriją, nepavyko pateikti mechanizmo, kaip įtraukti žmogiškąjį kapitalą kaip augimo variklį. Neoklasikiniuose augimo modeliuose (pristatytuose tokių ekonomistų kaip R. M. Solow ir T. W. Swanas 1956 m.) kapitalo ir darbo jėgos kiekis buvo laikomas ekonomikos augimą lemiančiais veiksniais. Tačiau tokie veiksniai kaip žmogiškojo kapitalo kokybė ar darbuotojų sveikata šiuose modeliuose buvo visiškai ignoruojami (Akbari et al., 2012 cit. Hers, 1998). Toks mechanizmas tapo galimas vėliau, pasirodžius novatoriškam P. Romero (1986) ir R. E. Luco (1988) darbui ir naujai endogeninio augimo teorijai, kuri sužadino ekonomistų domėjimąsi žmogiškojo kapitalo, kaip ekonominio augimo veiksnio, vaidmeniu. Pagal kai kuriuos iš šių modelių, žmogiškasis kapitalas stimuliuoja augimą, skatindamas technologinę pažangą arba didindamas darbo produktyvumą (Laroche et al., 1999). Pastarųjų metų ekonominio augimo empiriniai tyrimai taip pat rodo, kad šalies gyventojų gebėjimai ir žinios yra svarbūs, nustatant jos ekonominę veiklą. Pavyzdžiui, esant didesniems žmogiškojo kapitalo ištekliams, mažiau išsivysčiusi šalis dėl spartesnio tarptautinių technologijų arba imitacinių galimybių panaudojimo gali greičiau priartėti prie išsivysčiusios šalies pajamų lygio.

Kaip teigė pirmasis pavartojęs žmogiškojo kapitalo sąvoką moderniojoje ekonomikos literatūroje T. W. Schultzas (1998), visuomenės gerovę pirmiausia lemia investicijos į žmones. Jis tvirtino, kad lemiantys veiksniai, leidžiantys padidinti neturtingų šalių gerovę, yra ne tiek žemė ar pasėlių plotai, bet gyventojų kokybės gerinimas, investuojant daugiau į išsilavinimą bei į sveikatos apsaugą. Jis pabrėžė, kad žmonių įgyjamos vertybės – jų išsilavinimas, patirtis, įgūdžiai, sveikata – yra svarbiausios siekiant ekonominės pažangos.

Išlaidas žmogiškajam kapitalui išsityti T. W. Schultzas traktavo ne kaip vartojimo išlaidas, o priskyrė prie investicijų. Jo nuomone, žmogiškuoju kapitalu vadinami „*požymiai įgytos gyventojų kokybės, kuri yra vertinga ir kuri gali būti padidinama atitinkamai investuojant*“ (Chlivickas ir Papšienė, 2009b, p. 37).

T. W. Schultzas straipsnyje „Investavimas į žmones“ (*Investment in human capital*, 1961) teigė, kad žinios ir įgūdžiai yra kapitalo rūšis, ir kad šis kapitalas yra vienas iš labiausiai apgalvotų kapitalo formos investicijų. T. W. Schultzas pabrėžė, kad Vakarų šalyse labai išaugo nacionalinė produkcija padidėjus investicijoms į žmogiškąjį kapitalą, taip pat nustatė tiesioginį ryšį tarp investicijų į žmogiškąjį kapitalą ir bendro darbuotojų darbo užmokesčio padidėjimo. Jis laikėsi nuomonės, kad absoliutūs nekvalifikuotų darbininkų ir išsismokslinusių darbuotojų uždarbių skirtumai rodo investavimo į žmogiškąjį kapitalą grąžą, ir padarė išvadą, kad „*pajamos, gaunamos investuojant į išsilavinimą, yra patrauklesnės nei investuojant į fizinį kapitalą*“ (Bagdavičius, 2002, p. 80).

Kitas svarbus indėlis formuojant modernią žmogiškojo kapitalo teoriją yra G. S. Beckerio darbai, kuriuose, plėtodamas ankstesnius teiginius, jis sukūrė žmogiškojo kapitalo požiūrį į bendrąją teoriją, nustatant darbo pajamų pasiskirstymą. Atsižvelgdamas į darbo užmokesčio struktūrą, jis suformulavo žmogiškojo kapitalo ir darbo užmokesčio funkcijas, nurodantis ryšį tarp žmogiškojo kapitalo ir pajamų. Šis indėlis pirmą kartą buvo pristatytas 1960-ųjų pradžioje keliuose straipsniuose ir vėliau teoriškai ir empiriškai išplėtotas jo knygoje apie žmogiškąjį kapitalą 1964 m. (Becker, 1992; Press Release, 1992).

G. S. Beckerio teorinis darbas, kuris paskatino investicijų grąžos tarp skirtingų darbo jėgos pogrupių įvertinimą (pavyzdžiui, pogrupiai pagal lytį ir rasę) skirtingais laikotarpiais ir skirtingose šalyse, skirtinguose švietimo sistemos lygiuose (pavyzdžiui, vidurinės mokyklos baigimas, pirmi du metai koledže, koledžo baigimas) ir skirtinguose mokymų ir švietimo sistemų tipuose, suteikė išsilavinimo lygio normų skirtumų prognozavimo pagrindus tarp pogrupių, šalių, švietimo lygmenų ir mokymų tipų (Coleman, 1993, p. 171).

G. S. Beckeris (1962) nustatė investavimo į žmogiškąjį kapitalą poveikį uždarbių dydžiui ir pasiskirstymui apskaičiuodamas veiklos, kuri turi įtakos būsimoms realioms pajamoms dėl „*ištekliai, glūdinčių žmonėse*“, vertę (p. 9). Tokia veikla apima išsilavinimą, apmokymus darbo vietoje, sveikatos priežiūrą ir informaciją apie rinką (kurią jis priskyrė prie „*kitų žinių*“).

Kitas mokslininkas, taip pat kaip ir G. S. Beckeris, akcentavęs ir nagrinėjęs žmogiškąjį kapitalą mikropožiūriu (T. W. Schultzas išsilavinimą ir žmogiškąjį kapitalą nagrinėjo platesne prasme) – J. Minceris, kaip ir dauguma tuometinių mokslininkų, kartu analizavo skirtumus tarp amžiaus ir darbo patirties, išsilavinimo lygio bei kokią įtaką jie turi darbo užmokesčiui. Jis pirmasis apskaičiavo išsilavinimo ir tolesnio kvalifikacijos kėlimo atsipirkimą, ištyrė moters vaidmenį uždirbant šeimos pajamas, sukūrė teorinį modelį, parodantį papildomų vienerių metų studijų / mokymosi įtaką individo pajamoms, kuris, kaip teigia E. D. Bloomas ir A. Siow (1993), skirtingai nei dauguma kitų to meto ekonomistų analitinių tyrimo metodų, praėjus daugiau nei 40 metų, yra taikomas iki šiol. J. Mincerio modelis matavo dviejų tipų mokymą, neformalų ir formalų, įtraukiant mokymosi ir darbo patirties metų skaičių. Jo tyrimų rezultatai parodė, kad didesnis metų skaičius, skirtas mokymuisi, buvo kompensuotas didesniu darbo užmokesčiu (Turunen, 2007).

Šiuolaikinės darbo ekonomikos tėvo (Jacob Mincer's Biography) J. Mincerio teigimu (1981), žmogiškasis kapitalas apima ne tik žinių perdavimą ar turimų įgūdžių didinimą, bet ir naujos produkcijos atsiradimą, kuri skatina inovacinę ir techninę ekonomikos plėtrą, gamybos gerinimą. Todėl, jo nuomone (1981), žmogiškasis kapitalas skatina pasaulio eko-

nomikos augimą, o ekonomikos demografiniai pokyčiai yra veikiami žmogiškojo kapitalo (Mincer, 1981, p. 1).

Kaip konstatuoja E. D. Bloomas ir A. Siow (1993), 1960–1970 m. J. Minceris ir G. S. Beckeris, būdami kolegos Kolumbijos universitete, inicijavo ir išvystė tyrimus darbo tema, kuriuos permė dabartinė moderni ekonomika ir taip buvo pagaliau „išaugta“ iš „pasenušių“ ir nusistovėjusių nuostatų.

Taigi, žmogiškasis kapitalas šių dienų modernioje ekonomikos teorijoje yra toks įprastas ir nekontroversiškas reiškinys, kad, kaip teigia vienas iš šios teorijos pradininkų, Nobelio premijos laureatas G. S. Beckeris (1993b): „šiais laikais <...> sunku suvokti tą priešišumą, kurio jis (žmogiškasis kapitalas) susilaukė šeštajame ir septintajame dešimtmetyje“ (p. 392). Anksčiau buvo teigiama, kad žmogiškojo kapitalo sąvoka yra žeminanti, nes žmonės sulyginami su mašinomis ir įrenginiais. Sutapatinti mokymąsi su investicijomis į žmogų buvo sudėtinga, nes žmonių požiūris buvo gana siauras (Becker, 1993b). Tik palaipsniui ekonomistai pripažino ir priėmė žmogiškojo kapitalo koncepciją kaip vertingą ir neįkainojamą priemonę analizuojant įvairius ekonominius ir socialinius reiškinius. Nuo to laiko žmogiškasis kapitalas tapo viena pagrindinių socioekonominės plėtros teorijų ir susilaukė vis daugiau dėmesio naujoje žinių ekonomikos eroje, kai žiniomis paremtų technologijų projektavimas ir naudojimas tapo kasdienybe (Verhoglydova, 2006).

Apibendrinant žmogiškojo kapitalo teorijos ištakas, darytina išvada, kad ekonominiu požiūriu žmogus istoriškai buvo pripažintas svarbiausiu veiksmu kuriant tautų gerovę. Pavyzdžiui, klasikinės ir neoklasikinės mokyklos žmonės laikė svarbiu faktoriumi dėl jų fizinių gebėjimų atlikti tam tikras užduotis. Daugelyje klasikinių ir neoklasikinių požiūrių žmonės yra skaičiuojami tik kiekybiniu požiūriu, prilyginant juos „darbo vienetui“ ar „darbo valandoms“ gamybos procese. Analitiniu požiūriu žmonės tokiose teorijose traktuojami kaip homogeninis veiksnys (*homogeneous agents*), kur kiekvienas darbo jėgos vienetas yra laikomas identiškas kitam bet kurioje pramonės šakoje, sektoriuje ar regione. Todėl gamybiniai žmogaus pajėgumai arba žmonių produktyvumas laikytas neišikiu ir neapibrėžtu. Laikui bėgant ekonomistai išstudijavo žmogaus įnašą į turto ir gerovės kūrimą platesniu požiūriu ir, nepamiršdami jų vaidmens kiekybiniu požiūriu, pabrėžė jų kokybinį pobūdį. Ši idėja teigė, kad įgūdžiai, gabumai, išsilavinimas, žinios, informacija, taip pat asmeninių sprendimų ir pažinimo galimybės parodo svarbiausias žmogaus savybes, kurios negali būti ignoruojamos, svarstant žmonių produktyvumą ir naujovių diegimą. Nors kiekvieno asmens šios savybės yra skirtingos, laikomasi nuomonės, kad žmonės reikėtų laikyti ne „homogeniniais veiksniais“, bet, atvirkščiai, „heterogeniniais“.

Šiuo metu yra visuotinai pripažįstama žmogiškojo kapitalo reikšmė ir jo reikšminga įtaka tiek individo, tiek visuomenės požiūriu. Visuotinai sutariama, kad žmonių žinių ir įgūdžių įvairovė bei skirtingi jų lygiai yra potencialus ekonomikos augimo ir gerovės kūrimo šaltinis. Tai iš tiesų yra veiksnys, galintis paaiškinti inovacijų diegimo galimybių tarp tautų, pramonės šakų ir regionų skirtumus.

## Žmogiškojo kapitalo koncepcija ir jos dedamosios dalys

Apibendrinant žmogiškojo kapitalo teorijos raidą galima konstatuoti, kad literatūroje pateikiama daugybė žmogiškojo kapitalo sampratos aiškinimų. Įvairių sričių mokslininkai siūlo daug apibrėžimų, kaip jie supranta žmogiškąjį kapitalą, tačiau dažniausiai žmogiškojo kapitalo apibrėžimuose akcentuojamos žinios, įgūdžiai, gebėjimai. Tai gerai atsispindi



žmogiškojo kapitalo teorijos tėvu įvardijamo T. W. Schultzo (1961) pateikiamame žmogiškojo kapitalo apibrėžime, kuriam šis sąvoka apibūdinama kaip žinių, įgūdžių ir gebėjimų visuma, kuria naudojami individai. Panašiai žmogiškąjį kapitalą apibrėžia ir kiti mokslininkai (J. Mincer (1962), L. Edvinsson ir P. Sullivan (1996), J. Roos et al. (1998), T. Stewart (1997), T. Stewart (1997), R. G. Lipsey et al. (1999), L. Edvinsson ir M. S. Malone (1999), T. O. Davenport (1999), V. Mathur (1999), G. G. Dess ir J. C. Picken (1999), D. J. Knight (1999), M. E. Van Buren (1999), R. Dzinkowski, (2000), B. E. Lynn (2000), R. Legenzova ir S. Ščetko (2001), N. Bontis (2001), M. Lynn (2002), R. Matiušaitytė ir I. Šarkiūnaitė (2003), A. Sullivan ir S. M. Sheffrin (2003), T. Le et al. (2005), E. Chlivickas ir P. Papšienė (2009a), M. J. Kagochi ir C. M. Jolly (2010) ir kt.). Pavyzdžiui, M. Lynnas'as (2000, 2002) nurodo, kad žmogiškasis kapitalas apima darbuotojų gebėjimus ir įgūdžius organizacijoje, tuo tarpu N. Bontis (1999) įtraukia dar inovatyvumą, gebėjimus, o M. E. Van Burenas (1999) kompetencijas. V. Mathuro (1999) nuomone, žmogiškasis kapitalas yra sukaupti gebėjimai ir talentai. L. Edvinssonas ir M. S. Malone'as (1999) nurodo, kad žmogiškąjį kapitalą sudaro asmens (darbuotojų) gebėjimų, žinių, įgūdžių ir patirties visuma, apimanti žinias, įgūdžius, inovacijas ir atskirų darbuotojų gebėjimus susitvarkyti su gautomis užduotimis, taip pat ir įmonės vertę, kultūrą bei filosofiją. Žmogiškasis kapitalas gali būti apibrėžiamas ir kaip žmonių, gyvenančių tam tikroje visuomenėje, žinių, įgūdžių, gebėjimų ir gabumų visuma (Onymunwa ir Achime, 2000). T. O. Davenporto (1999) teigimu, žmogiškasis kapitalas sudarytas iš keturių pagrindinių elementų: gebėjimų (apimančių asmens žinias, įgūdžius ir talentą), elgsenos (tam tikras veiklos / elgesio, padedančio greičiau pasiekti tikslą, pasirinkimas), pastangų (sąmoningas psichinių ir fizinių išteklių naudojimas siekiant rezultato) ir laiko (laikas, skirtas investicijoms į žmogiškojo kapitalo didinimą). Gamybos požiūriu žmogiškasis kapitalas yra įgūdžių ir žinių kompleksas, suteikiantis tam tikrų gebėjimų atlikti darbą, kuriant ekonominę vertę (Sullivan ir Sheffrin, 2003).

Kiti (G. Becker (1964), G. Psacharopoulos ir M. Woodhall (1985), M. Woodhall (1995), M. Carnoy (1995), R. Blundell et al. (1999), H. S. Rosen (1999), J. Hartog (1999), D. P. Lepak ir S. A. Snell (1999), M. Parkin (2000), J. Bagdanavičius (2002), R. H. Frank ir B. S. Bemanke (2007), J. Barney (1991, 2011), M. J. Kagochi ir C. M. Jolly (2010) labiau išplečia žmogiškojo kapitalo apibrėžimą įtraukdami mokymą. Tačiau žmogiškasis kapitalas nepsiriboja vien formaliu švietimu. Jis taip pat apima patirtį, praktinį mokymąsi, kuris vyksta ir darbo vietoje, taip pat netradicines kitas mokymo schemas, sudarančias sąlygas tobulinti turimus įgūdžius (Davidsson ir Honig, 2003). G. Beckeris (1964) žmogiškąjį kapitalą suprato kaip „fizinės gamybos priemonės“ (mašinos, prietaisai ir pan.) ir įvardijo kaip asmens žinias, įgūdžius, sugebėjimus, kuriuos jis turi dėl įgimtų gebėjimų ir vėlesnio investavimo į išsilavinimą, tolesnį mokymąsi ir patirties kaupimą. R. Blundell'as ir bendraautorai (1999) yra išskyrę tris pagrindinius „žmogiškojo kapitalo“ komponentus – tai gebėjimai (įgauti ar įgimti); kvalifikacija ir žinios, įgytos besimokant, bei įgūdžiai, kompetencija ir patirtis, įgyta darbo vietoje apmokymo metu. R. H. Frankas ir B. S. Bemanke'as (2007) žmogiškąjį kapitalą apibrėžė kaip tokių veiksmų, kaip išsilavinimas, patirtis, tolesnis mokymasis, intelektas, energija, darbo įpročiai, patikimumas ir iniciatyvos, kurie turi įtakos darbuotojo ribinio produkto vertei, visumą (Dae-Bong, 2009). J. Barney (1991, 2011) įtraukia dar sveiką nuovoką, protą, intelektą, ryšius ir individo išvalgas.

Kai kurie mokslininkai, apibūdinami šią sąvoką, akcentuoja žmonių sveikatos vaidmenį (nes nuo jos būklės dažnai priklauso tokie faktoriai, kaip darbingumas, darbo efektyvumas, konkurencingumas, sugebėjimas prisitaikyti prie besikeičiančių gyvenimo sąlygų, atsparumas

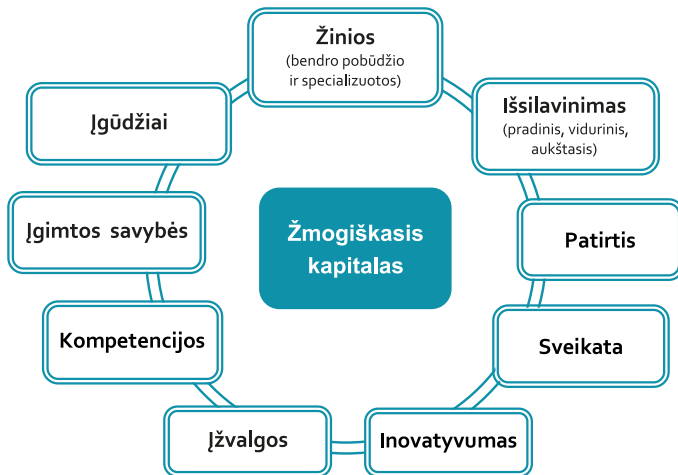


stresams ir pan. (Bagdavičius, 2002, p. 18), kiti žmogiškajam kapitalui priskiria motyvaciją, energiją ir pan. Pavyzdžiui, R. M. Nureevas (2010), apibūdinamas žmogiškąjį kapitalą, pabrėžia ne tik įgimtus ir įgytus gebėjimus, bendro pobūdžio ir specializuotas žinias, patirtį, sveikatą bei motyvaciją, leidžiančius padidinti darbo produktyvumą ir gauti didesnes pajamas darbo užmokesčio forma, bet ir aplinkos kultūrą bei sugebėjimą savo žinias, įgūdžius, gebėjimus tinkamai ir laiku panaudoti. A. Šileika ir Z. Tamašauskienė (2003) šią sąvoką apibūdina kaip žmogaus žinias, įgūdžius, patirtį, motyvaciją, energiją, sveikatą, kurie naudojami gamybos ar paslaugų srityje, siekiant pagaminti produktus ir gauti didesnes pajamas.

De la Fuente ir Ciccone (2002) nurodo, kad „žmogiškasis kapitalas yra plati ir daugialypė sąvoka, apimanti daug skirtingų investicijų tipų į žmones. Sveikata ir *mityba yra svarbus aspektas tokių investicijų, ypač besivystančiose šalyse, kur šiais atžvilgiais trūkumai gali labai apriboti gyventojų galimybes užsiimti gamybine veikla.* <...> tačiau pagrindinis žmogiškojo kapitalo aspektas yra susijęs su žmonių žiniomis ir įgūdžiais, sukauptais mokymosi, kvalifikacijos kėlimo metu bei per patirtį“ (p. 10).

Apibendrinant galima teigti, kad nors mokslininkai vartojo ir vartoja skirtingas žmogiškojo kapitalo sąvokas, tačiau pagrindiniai sąvokos žmogiškasis kapitalas turinio komponentai yra bendri – tai žinios, asmeninės / įgimtos savybės, įgyti įgūdžiai ir sugebėjimai, išsilavinimas, patirtis, kompetencijos, emocinė ir psichinė sveikatos būklė ir pan.

1 pav. Žmogiškojo kapitalo elementai



Šaltinis: sudaryta autorių

Remiantis moksliniuose šaltiniuose randamais įvairiais žmogiškojo kapitalo koncepcijos požiūriais, apibendrinant galima pateikti suformuluotą žmogiškojo kapitalo apibrėžimą: žmogiškasis kapitalas – tai asmens žinios, įgyti įgūdžiai, išsilavinimas, įgimti sugebėjimai, patirtis, nuostatos, elgsena, intelektas, kūrybingumas, verslumas, motyvacija, inovatyvumas, įžvalgos, sukaupta patirtis, fizinė, emocinė ir psichinė sveikatos būklė, energija, orientacija aplinkoje, gebant savo žinias ir įgūdžius tinkamai ir laiku panaudoti, bei kitos asmens savybės, leidžiančios padidinti individo darbo produktyvumą ir pajamas darbo užmokesčio forma.

Tačiau pažymėtina, kad nors paprastai žmogiškasis kapitalas traktuojamas kaip įgūdžių ir tam tikrų charakteristikų, didinančių darbuotojo produktyvumą, visuma, apimanti daug minėtų sudedamųjų dalių: t. y. išsilavinimą, profesinį tobulėjimą, sveikatą, įgūdžius, gebėjimus, migravimą į geresnę darbo vietą ir pan., tačiau išsilavinimas paprastai yra išskiriamas kaip svarbiausias žmogiškojo kapitalo elementas (Goode, 1959; Schultz, 1961; Khilji 2005, Afzal et al., 2012).

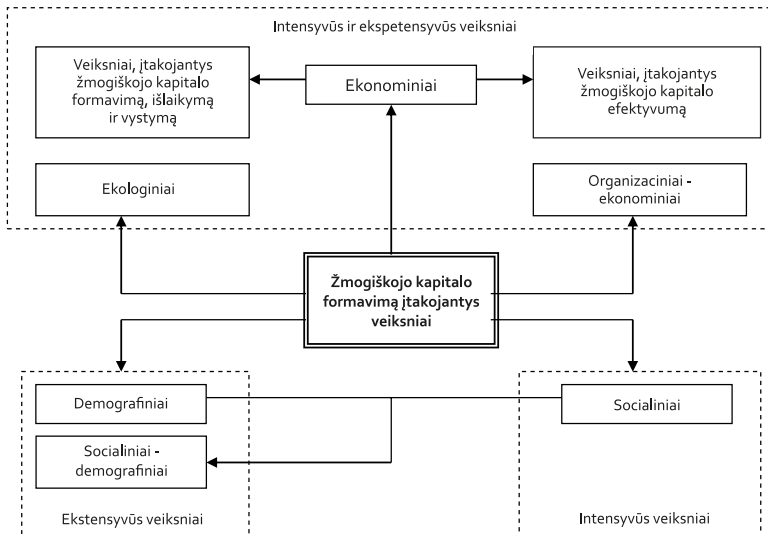
### Žmogiškojo kapitalo formavimas

Šiuolaikinėje ekonominėje literatūroje išskirtinio dėmesio sulaukia žmogiškojo kapitalo formavimo problema. Kaip pažymi J. Bagdanavičius (2002), kiekvienam individui būdingi ypatingi žmogiškojo kapitalo formavimo procesai, kurie priklauso nuo individualių sugebėjimų specifikos. Tie patys ištekliai, skirti žmogiškojo kapitalo formavimui, skirtingiems individams gali duoti skirtingus žmogiškojo kapitalo dydžius bei rezultatus.

Žmogiškojo kapitalo formavimas įgyja skirtingas formas ir pereina įvairius etapus kartu su žmogaus gyvenimo ciklu (Yamauchi, 2010). Žmogiškojo kapitalo formavimo pagrindas yra naujų žinių ir įgūdžių įgijimas. Tačiau žinios ir įgūdžiai yra įtvirtinti žmonėse, todėl sudėtinga juos atskirti nuo asmens sveikatos, kuri taip pat turi įtakos darbo produktyvumui (Strauss ir Thomas, 1995). Be to, tarpusavio žmonių sąveika taip pat veikia žinių sklaidą visuomenėje (Romer, 1986, Lucas 1988), todėl visuomenės sudėtis (struktūra) yra labai svarbi formuojant žmogiškąjį kapitalą.

Žmogiškojo kapitalo formavimą bei jo naudojimą veikia įvairūs veiksniai. Žmogiškojo kapitalo formavimui įtakos turinčius veiksnius galima suskirstyti įvairiai, pavyzdžiui, pagal jų įtakos rezultatą (teigiamas / neigiamas), įtakos tipą (tiesioginis / netiesioginis ar ekstensyvus / intensyvus), įtakos lygį (makro- / mezo- / makroekonominis / ar individualus). 2 paveiksle pateiktas galimas veiksnų, turinčių įtakos žmogiškojo kapitalo formavimui, grupavimas.

#### 2 pav. Žmogiškojo kapitalo formavimui įtakos turintys veiksniai



Šaltinis: sudaryta remiantis Verhogylyadova, 2006

Intensyvūs veiksniai veda link žmogiškojo kapitalo augimo mobilizuojant vidinius sistemos rezervas, t. y. kokybinius parametrus. Kita vertus, ekstensyvūs veiksniai taip pat veikia sistemos kiekybinius parametrus. Tuo pat metu visi veiksniai yra daugiau ar mažiau intensyvūs ir turi įtakos žmogiškojo kapitalo formavimui ir jo naudojimui. Galima įvardinti tris pagrindinius veiksnius, tiesiogiai apibrėžiančius regioninio žmogiškojo kapitalo dydį: ekonominai dydžiai – aktyvių gyventojų skaičius ir jo augimo greitis, išsilavinimo lygio indeksas ir gyventojų sveikatos būklė. Kiti veiksniai veikia daugiausia netiesiogiai. 1 lentelėje pateikiamos žmogiškąjį kapitalą formuojančių veiksnių charakteristikos bei įtakos lygis.

**1 lentelė.** Žmogiškojo kapitalo formavimui įtakos turinčių veiksnių charakteristikos

<b>Veiksniai</b>	<b>Apibūdinimas</b>	<b>Įtakos lygis</b>
Demografiniai	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gyventojai</li> <li>- Gyventojų pasiskirstymas pagal lytį ir amžių</li> <li>- Gyventojų natūralus augimo tempas</li> <li>- Vidutinė gyvenimo trukmė</li> </ul>	Mezoekonominis ir makroekonominis
Socialiniai demografiniai	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ekonomiškai aktyvių gyventojų dydis</li> <li>- Ekonomiškai aktyvių gyventojų pasiskirstymas pagal pramonės šakas ir ekonomikos sektorius</li> <li>- Dirbančių ir nedirbančių gyventojų skaičius</li> <li>- Dirbančių ir nedirbančių gyventojų skaičiaus administracinis teritorinis pasiskirstymas</li> <li>- Darbingo aktyvaus gyvenimo trukmė</li> </ul>	Mezoekonominis ir makroekonominis
Socialiniai	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gyventojų pagrindinio išsilavinimo ir profesinės kompetencijos lygis</li> <li>- Sveikatos būklė ir kultūros lygis</li> <li>- Teritorinis socialinės infrastruktūros išsivystymo lygis</li> <li>- Migracijos tempai</li> </ul>	Individualus, mikroekonominis, mezo- ekonominis ir makroekonominis
Ekonominiai: formavimo, išlaikymo ir vystymo veiksniai	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gyventojų realios pajamos</li> <li>- Gyventojų pasiskirstymas pagal pajamų grupes</li> <li>- Gyventojų mokumo pajėgumas</li> <li>- Infliacijos lygis ir ekonomikos stabilumas</li> </ul>	Individualus, mikroekonominis, mezo- ekonominis ir makroekonominis
Veiksniai, turintys įtakos naudojimo efektyvumui	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Darbo paklausos (laisvų darbo vietų) kiekybinės ir kokybinės charakteristikos</li> <li>- Techninio ir ekonominio išsivystymo lygis</li> <li>- Bendra dabartinė ekonominė situacija</li> <li>- Visų ekonomikos lygių valdymo efektyvumas</li> </ul>	Individualus, mikroekonominis, mezo- ekonominis ir makroekonominis
Organizaciniai-ekonominiai	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ekonominio funkcionavimo organizacinis mechanizmas (kreditų fiskalinis mechanizmas, mokesčių sistema, darbo stimuliacijos sistema, darbo jėgos išsidėstymas teritorijoje)</li> <li>- Gamybos specializacijos, koncentravimo, bendradarbiavimo lygis</li> <li>- Tarptautinių ekonominių ryšių padėtis</li> </ul>	Mikroekonominis, mezo – ekonominis ir makroekonominis
Ekologiniai	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bendra ekologinė situacija teritorijoje</li> <li>- Geriamojo vandens ir maisto kokybė</li> <li>- Gamtinės klimato sąlygos</li> <li>- Sanitarinės ir higienos darbo sąlygos</li> <li>- Teritorijos rekreacinė charakteristika</li> </ul>	Individualus, mikroekonominis, mezo – ekonominis ir makroekonominis

Šaltinis: sudaryta remiantis Verhoglyadova, 2006

Kaip nurodo F. Yamauchi (2010), asmens žmogiškojo kapitalo formavimas prasideda prieš jam gimstant, tėvams nusprendus susilaukti palikuonio. Vėliau vaiko žmogiškojo kapitalo kaupimo rezultatams įtakos turi mokykla (Alderman et al., 2000), o nuo jų dar vėliau priklauso ir darbo rinkos rezultatai. Taigi, žmogiškojo kapitalo formavimo procesas vyksta ilgu laikotarpiu. Asmeniui žmogiškojo kapitalo kaupimo nauda pasireiškia paprastai per didesnes darbo pajamas: kvalifikuoti darbuotojai gauna didesnius atlyginimus, yra labiau gerbiami ir patikimi, pasižymi stabilium ir ilgalaikiu darbu bei didesniu horizontaliuoju ir vertikalioju mobilumu (Afzal, 2011).

Žmogiškojo kapitalo kaupimas taip pat yra ir ekonomikos augimo pagrindas. Daugelyje šalių, patyrusių sėkmingą ekonomikos augimą, žmogiškojo kapitalo kaupimas buvo svarbus veiksnys, galėjęs paaiškinti augimą (Hayami ir Godo 2005). Ekonomikoje žmogiškasis ir fizinis kapitalas ilgu laikotarpiu veikia tolesnių investicijų į žmogiškąjį ir fizinį kapitalą greitėjimą (Lucas, 1988). Visuotinai sutariama, kad žmogiškojo kapitalo formavimas ir kaupimas yra labai svarbus kiekvienai šaliai, tačiau sukauptas žmogiškojo kapitalo lygis yra skirtingas tiek tarp įvairių šalių, tiek tarp įvairių kultūrų (Chani et al., 2012). Kita vertus, turtingos ir išsivysčiusios šalys daugiau investuoja į švietimą, palyginti su skurdesnėmis ar besivystančiomis šalimis, nes turi daugiau finansinių išteklių investuoti į žmogiškojo kapitalo kaupimą, siekiant gauti daugiau naudos pasauliniu mastu (Heyneman, 1999; Elu, 2000, Oketch 2000). Azijos šalių ekonomikų patirtis rodo, kad žmogiškasis kapitalas yra vienas iš daugelio svarbių veiksnių, galinčių padidinti ekonomikos augimą (World Bank, 1993). Todėl žmogiškojo kapitalo formavimas ir kaupimas bei, žinoma, žmonių ekonominės gerovės plėtojimas yra kiekvienos šalies pagrindinis ekonominės politikos suždavinsys.

Kaip rodo atliktos mokslinės literatūros analizės rezultatai, įvairių mokslininkų atlikti tyrimai patvirtina, kad žmogiškojo kapitalo kaupimas (ypatingai per švietimą) suteikia naudą tiek individams, tiek įmonėms (organizacijoms), tiek ir visai visuomenei. Ši nauda gali būti visų pirma ekonominio pobūdžio ir pasireikšti papildomų pajamų, produktyvumo ar ekonominio augimo forma bei plataus spektro neekonominio (nepiniginio) pobūdžio, įskaitant didesnę socialinę sanglaudą, mažesnę nusikalstamumą, geresnę visuomenės sveikatą ir naujų technologijų bei inovacijų šalies ūkyje diegimą.

## Išvados

Žmogiškojo kapitalo teorijos ištakos siekia XVII–XIX a. Pirmuoju ekonomistu, pripažinusi žmogaus ekonominę vertę, yra laikomas Seras W. Petty, pats žinomiausias Ekonomikos politinės aritmetikos mokyklos įkūrėjas ir taikomosios ekonometrikos pirm-takas, kurio studijos buvo sutelktos į žmogiškojo kapitalo piniginį įvertinimą ir emigracijos įtaką ekonomikai.

XIX a. pabaigoje – XX a. pradžioje susiformavo dvi ekonominės minties kryptys, analizuojančios sąvoką „žmogiškasis kapitalas“. Vienos krypties šalininkai (A. Smith, F. List, J. B. Say, J. St. Mill, W. Rosher, W. Bagehot, N. Senior, H. Sidwick, F. List, G. Z. Walsh ir kt.) asmens įgūdžius ir gebėjimus buvo įtraukę į pagrindinį kapitalą, laikydamiesi nuomonės, kad įgūdžiai ir gebėjimai yra įgyjami patiriant tam tikras išlaidas, kurios paprastai didina asmens / darbuotojo produktyvumą. Tačiau jie konkrečiai ir aiškiai neįvardijo žmonių kaip kapitalo ir laikėsi nuostatos, kad kapitalas priklauso nuo žmogaus savybių ir gebėjimų. Kitos krypties šalininkai (L. Valras, G. M. Clark, H. D. McLeod, T. Witshtane, W. Farr, I. Fisher,

N. W. Senior, H. D. McCleod, J. H. von Thünen, J. R. McCulloch, A. Marshal ir kt.) žmogų vertino kaip kapitalą. Tačiau nors jie žmones ar jų įgytus įgūdžius ir gebėjimus įtraukė į savo kapitalo koncepciją ir investavimą į žmones matė kaip produktyvumo didinimo galimybę, jie nenaudojo šios koncepcijos jokiame konkrečiam tikslui ir nė nebandė įvertinti žmogiškojo kapitalo kiekybiniu požiriu.

Šiuolaikinė žmogiškojo kapitalo teorija susiformavo 1960–1970 metais, pasirodžius T. W. Schultz, pripažinto šios idėjos autoriumi, G. S. Beckerio ir J. Mincerio darbams. Šiuo metu yra visuotinai pripažįstama žmogiškojo kapitalo reikšmė ir jo reikšminga įtaka tiek individui, tiek visuomenės požiriu. Visuotinai sutariama, kad žmonių žinių ir įgūdžių įvairovė bei skirtingi jų lygiai yra potencialus ekonomikos augimo ir gerovės kūrimo šaltinis.

Atlikti tyrimai parodė, kad žmogiškojo kapitalo sąvoka yra plati ir traktuojama labai įvairiai. Autoriai pabrėžia vieną ar kitą žmogiškojo kapitalo aspektą, atsižvelgdami į jų konkrečius tyrimų tikslus, keliamus uždavinius ir kontekstą.

Apibendrinus apibrėžimų įvairovę galima skirti šiuos pagrindinius bendrus žmogiškojo kapitalo turinio elementus – tai žinios, išsilavinimas, patirtis, sveikata, kompetencija, asmeninės / įgimtos savybės ir įgūdžiai.

Atlikta mokslinės literatūros analizė žmogiškojo kapitalo tema šio straipsnio autorėms leido suformuluoti vieną žmogiškojo kapitalo apibrėžimą: žmogiškasis kapitalas – tai asmens žinios, įgyti įgūdžiai, išsilavinimas, įgimti sugebėjimai, patirtis, nuostatos, elgsena, intelektas, kūrybingumas, verslumas, motyvacija, inovatyvumas, išžvalgos, patirtis, fizinė, emocinė ir psichinė sveikatos būklė, energija, orientacija aplinkoje, gebant savo žinias ir įgūdžius tinkamai ir laiku panaudoti, bei kitos asmens savybės, leidžiančios padidinti individo darbo produktyvumą ir pajamas darbo užmokesčio forma.

Šiuolaikinėje ekonominėje literatūroje išskirtinio dėmesio sulaukia žmogiškojo kapitalo formavimo problema. Kiekvienam individui būdingi ypatingi žmogiškojo kapitalo formavimo procesai, kurie priklauso nuo individualių sugebėjimų specifikos, nes tie patys ištekliai, skirti žmogiškojo kapitalo formavimui, skirtingiems individams gali duoti skirtingus žmogiškojo kapitalo dydžius bei rezultatus.

Atsižvelgiant į tai, kad žmogiškojo kapitalo formavimą bei jo naudojimą veikia įvairūs veiksniai, žmogiškojo kapitalo formavimui įtakos turinčius veiksnius galima skirstyti įvairiai: pagal jų įtakos rezultatą (teigiamas / neigiamas), įtakos tipą (tiesioginis / netiesioginis ar ekstensyvus / intensyvus), įtakos lygį (makro- / mezo- / makroekonominis / ar individualus). Bendruoju atveju veiksnius, turinčius įtakos žmogiškojo kapitalo formavimui, galima sugrupuoti į 6 grupes: (1) demografinius (pvz., gyventojų pasiskirstymas pagal lytį ir amžių); (2) socialinius demografinius (pvz., dirbančių ir nedirbančių gyventojų skaičius); (3) socialinius (pvz., sveikatos būklė, kultūros lygis, migracijos tempai); (4) ekonominius, išskiriant juos į veiksnius, veikiančius žmogiškojo kapitalo formavimą, išlaikymą ir vystymą (pvz., gyventojų pasiskirstymas pagal pajamų grupes) ir veiksnius, turinčius įtakos žmogiškojo kapitalo efektyvumui (pvz., bendra ekonominė padėtis); (5) organizacinius-ekonominius (pvz., gamybos specializacijos, koncentravimo lygis) ir (6) ekologinius veiksnius (pvz., gamtinės klimato, sanitarinės sąlygos).

## Literatūra

- Abeltina, A. (2008). The role of human capital in regional development. *5th International Scientific Conference Business and Management 2008*, (483–489), Vilnius Gediminas Technical University: Technika.
- Afzal, M. (2011). Microeconomic analysis of private returns to education and determinants of earnings. *Pakistan Economic and Social Review*, 49(1): 39–68.
- Afzal, M., Malik, M. E., Begum, I., Sarwar, K., and Fatima, H. (2012). Relationship among Education, Poverty and Economic Growth in Pakistan: An Econometric Analysis. *Journal of Elementary Education*, 22 (1): 23–45.
- Aghion, Ph., and Howitt, P. (1992). A Model of Growth Through Creative Destruction. *Econometrica*, 60(2): 323–351.
- Akbari, N., Moayedfar, R., and Jouzaryan, F. (2012). The study and analysis of short run and long run effects of human capital on the economic growth in Iran. *Economics and Finance Review*, 1(11): 1–9.
- Alderman, H., Behrman J., Lavy V., and Menon, R. (2000). Child health and school enrollment: A longitudinal analysis. *Journal of Human Resources*, 36 (1): 185–205.
- Bagdanavičius, J. (2002). Žmogiškasis kapitalas. Vilnius. Žiūrėta 2012 m. kovo 15d. Prieiga per internetą: <http://www.vpu.lt/bibl/elvpu/29966.pdf>.
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1): 99–120.
- Barney, J. (2011). *Gaining and Sustaining Competitive Advantage* (4th Edition), Prentice Hall.
- Becker, G. S. (1962). Investment in human capital: a theoretical analysis. *Journal of Political Economy*, 70(5.2): 9–49.
- Becker, G. S. (1964). *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis*. New York: Columbia University Press for the National Bureau of Economic Analysis.
- Becker, G. S. (1975). *Human capital*, 2nd ed. Chicago: University of Chicago, Press.
- Becker, G. S. (1992). The economic way of looking at life//Nobel lecture. December 9, USA. Žiūrėta 2012 m. balandžio 1d. Prieiga per internetą: <http://home.uchicago.edu/gbecker/Nobel/nobellecture.pdf>
- Becker, G. S. (1993a). *Human Capital: A Theoretical And Empirical Analysis With Special Reference To Education*, 3rd Ed. Chicago: The University of Chicago Press.
- Becker, G. S. (1993b). Nobel lecture: The economic way of looking at behavior. *Journal of Political Economy*, 101 (3):385–409.
- Bloom, E. D., and Siow, A. (1993). Some reflections on Jacob Mincer in 'Essays in Honor of Jacob Mincer. *Journal of labor economics*, 11(1) Part 1: v-vii.
- Blundell, R., Dearden, L., Meghir, C., and Sianesi, B. (1999). Human capital investment: the returns from education and training to the individual, the firm and the economy. *Fiscal studies*, 20(1): 1–23.
- Bontis, N. (2001). Assessing knowledge assets: A review of the models used to measure intellectual capital. *International Journal of Management Reviews*, 3, 41–61.
- Bowles, S., and Gintis, H. (2001). *Schooling in Capitalist America*. Žiūrėta 2012 m. spalio 21d. Prieiga per internetą: <http://www.umass.edu/preferen/gintis/soced.pdf>.
- Carnoy, M. (1995). Education and Labor Markets, in M. Camoy (Ed.) *International Encyclopedia of Education*. (312–315). Tarrytown, NY: Elsevier.
- Chani, M. I., Hassan, M. U., and Shahid, M. (2012). *Human capital formation and economic development in Pakistan: an empirical analysis*. MPRA Paper No. 38925. Žiūrėta 2012 m. gruodžio 15 d. Prieiga per internetą: [http://mpa.ub.uni-muenchen.de/38925/1/MPRA\\_paper\\_38925.pdf](http://mpa.ub.uni-muenchen.de/38925/1/MPRA_paper_38925.pdf).
- Chlivickas, E., ir Papšienė, P. (2009a). Investicijų į žmogiškąjį kapitalą svarba visuomenei. *Verslas, studijos ir aš*. Trečiojos dėstytojų, studentų ir socialinių partnerių tarptautinės mokslinės-praktinės konferencijos, vykusios 2009 m. vasario 27 d., tezės (28–30). Šiauliai: Šiaulių kolegija.
- Chlivickas, E., ir Papšienė, P. (2009b). Investicijos į žmogiškąjį kapitalą: sėkmės strategija. *Viešasis administravimas = Public administration*. 1(21): 39–44. Vilnius: Lietuvos viešojo administravimo lavinimo institucijų asociacija.



- Coleman, J. S. (1993). The impact of Gary Becker's work on sociology. *Acta Sociologica*, 36: 169–178.
- Corona Alcantar, J. M. (2006). *Human capital formation: The role of science and technology policy. A case study in the Mexican biotechnology sector*, PhD thesis, PREST - Manchester Business School. The University of Manchester. UK.
- Dae-Bong, K. (2009). *Human capital and its measurement*. The 3rd OECD World Forum on "Statistics, Knowledge and Policy" Charting Progress, Building Visions, Improving Life Busan, Korea.
- Davenport, T. O. (1999). Human capital. *Management Review*, 88 (11): 37–43.
- Davidsson, P., and Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18 (3): 301–331.
- De la Fuente, A., and Ciccone, A. (2002). *Human capital in a global and knowledge-based economy*, Final report. UFAE and IAE Working Papers 562.03, Unitat de Fonaments de l'Anàlisi Econòmica (UAB) and Institut d'Anàlisi Econòmica (CSIC).
- Dess, G. G., and Picken, J. C. (1999). *Beyond Productivity: How leading companies achieve superior performance by leveraging their human capital*. New York : AMACOM.
- Дятлов, С. А. (1994). Основы теории человеческого капитала. Издательство Санкт-Петербургского Государственного Университета Экономики И Финансов.
- Dzinkowski, R. (2000). The measurement and management of intellectual capital: an introduction. *Management Accounting (UK)*, 78(2), February, 32–36.
- Edvinsson, L., and Sullivan, P. (1996). Developing a model for managing intellectual capital, *European Management Journal*, 14(4): 356–364.
- Edvinsson, L., and Malone, M. (1999). *Intellectual Capital*. New York: HarperCollins Publishing, Inc.
- Ekonomikos terminų žodynas. Žiūrėta 2013 m. rugpjūčio 4 d. Prieiga per internetą: <http://www.ekonomika.lt/ekonomikos-terminu-zodynas/darbas#ixzz2hESMvzB6>.
- Elu, J. (2000). Human development in sub-Saharan Africa: Analysis and prospects for the future. *Journal of Third World Studies*, 17(2): 53–71.
- Folloni, G., and Vittadini, G. (2010). Human capital measurement: a survey. *Journal of Economic Surveys*, 24(2): 248–279.
- Frank, R. H., and Bernanke, B. S. (2007). *Principles of Microeconomics* (3rd ed.). New York: McGraw-Hill/Irwin.
- Goode, R. B. (1959). Adding to the stock of physical and human capital. *American Economic Review*, 49(2): 147–155.
- Grossman, G. M., and Helpman, E. (1991). *Innovation and Growth in the Global Economy*. Cambridge, MA, MIT Press.
- Hayami, Y., and Godo, Y. (2005). *Development economics: From the poverty to the wealth of nations*. Oxford: Oxford University Press.
- Hartog, J. (1999). *Behind the Veil of Human Capital*. Organisation for Economic Cooperation and Development. The OECD Observer, January, No 215.
- Heyneman, P. (1999). *Education in sub-Saharan Africa: Serious problems, significant opportunities*. Report presented at the African Summit Conference, Houston, TX. April 24.
- Hofflander, A. E. (1966). The human life value: an historical perspective. *Journal of Risk and Insurance*, 33(3): 381–391.
- Yamauchi, F. (2010). *Human Capital Formation: history, Expectations, and Challenges in South Africa*. International Food Policy Research Institute.
- Jacob Mincer's Biography. Žiūrėta 2012 m. balandžio 19d. Prieiga per internetą: [http://www.allvoices.com/people/Jacob\\_Mincer](http://www.allvoices.com/people/Jacob_Mincer).
- Kagochi, J. M., and Jolly, C. M. (2010). R&D Investments, human capital, and the competitiveness of selected U.S. agricultural export commodities. *International Journal of Applied Economics*, 7(1): 58–77.
- Keeley, B. (2007). *Human capital: how what you know shapes your life*. OECD. Paris, France.
- Khilji, B. A. (2005). Education as a factor of human capital formation in Pakistan (1951–1998): *Review. Journal of Agriculture and Social Sciences*, 1(2): 180–186.
- Kiker, B. F. (1966). The historical roots of the concept of human capital. *Journal of Political Economy*, 74(5): 481–499.

- King, R. G., and Rebelo, S. (1990). Public policy and economic growth: developing neoclassical implications. *Journal of Political Economy*, 98(5, Part 2, Supplement): S126-S149.
- Knight, D. J. (1999). Performance measures for increasing intellectual capital. *Strategy & Leadership*, 27(2): 22-27.
- Корицкий, А. В. (2007). Кладовые капитала. Истоки и основные положения теории человеческого капитала. *Креативная экономика*, (5): 3-10.
- Kuliešis, G., Pareigienė, L., ir Naus, I. (2012). *Kaimo žmogiškojo kapitalo raida*. Mokslo studija. Vilnius: Lietuvos agrarinės ekonomikos institutas.
- Laroche, M., Mérette, M., and Ruggeri, G. C. (1999). On the Concept and Dimensions of Human Capital in a Knowledge-Based Economy Context. *Canadian Public Policy*, XXV(1): 87-100.
- Le, T., Gibson, J., and Oxley, L. (2005). *Measures of Human Capital: A Review of the Literature*. Working paper 5/10, New Zealand Treasury.
- Legenzova, R., ir Ščetko, S. (2001). Intelektualaus kapitalo koncepcija Lietuvos finansų rinkos kontekste. *Organizacijų vadyba: sisteminiai tyrimai*, 18: 73-85.
- Lepak, D. P., and Snell, S. A. (1999). The human resource architecture: toward a theory of human capital allocation and development, academy of management. *The Academy of Management Review*, 24(1): 31-48.
- Lipsey, R. G., Courant, P. N., and Ragan, C. T. S. (1999). *Economics*. (12th ed.) Addison-Wesley Longman.
- Lynn, B. E. (2000). Intellectual capital: Unearthing hidden value by managing intellectual assets, *Ivey Business Journal*, 648(3) January/February: 48-52.
- Lynn, M. (2002). The ROI of human capital. *HR Professional*, 19(4): 34-45.
- Lovaglio, P. G., and Folloni, G. (2011). *The estimation of Human Capital in structural models with flexible specification*. AlmaLaurea working papers, No. 11.
- Lucas, R. E. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, 22(1): 3-42.
- Mankiw, N. G., Romer, D., and Weil, D. N. (1992). A Contribution to the empirics of economic growth. *Quarterly Journal of Economics*, 107: 407-37.
- Marthur, V. (1999). Human capital-based strategy for regional economic development. *Economic Development Quarterly*, 13(3): 203-216.
- Matiušaitytė, R., ir Šarkiūnaitė, I. (2003). Žmogiškojo kapitalo reikšmė ekonomikoje ir vadyboje. *Tiltai: humanitariniai ir socialiniai mokslai*, priedas Nr. 13, t. 1.
- Mincer, J. (1962). *Labor Force Participation of Married Women* in H. Gregg Lewis, ed., *Aspects of Labor Economics*. Universities-National Bureau. Princeton University Press.
- Mincer, J. (1958). Investment in human capital and personal income distribution. *Journal of Political Economy*, 66(4): 281-302.
- Mincer, J. (1974). *Schooling, Experience and Earnings*. New York: National Bureau of Economic Research.
- Mincer, J. (1981). *Human capital and economic growth*. NBR working paper.
- Nafukho, F. M., Hairston, N., and Brooks, K. (2004). Human capital theory: implications for human resource development. *Human Resource Development International*, 7(4): 545-551. Žiūrėta 2012 m. spalio 21 d. Prieiga per internetą: <http://dx.doi.org/10.1080/1367886042000299843>.
- Nureev, R. M. (2010). Human Capital and Its Development in Present-Day Russia. *Russian Education & Society*, 52(3): 3-29. Žiūrėta 2013 m. gegužės 4 d. Prieiga per internetą: <http://rustem-nureev.ru/wp-content/uploads/2011/03/389.pdf>.
- OECD (2001). *The well being of nations: the role of human and social capital*. Paris, France. Žiūrėta 2013 m. rugsėjo 1 d. Prieiga per internetą: [www.oecd.org/dataoecd/36/40/33703702.pdf](http://www.oecd.org/dataoecd/36/40/33703702.pdf).
- Oketch, M. O. (2000). Costing and financing higher education for development in Africa: Kenya's case. *International Education Electronic Journal*, 3(4): 1-100.
- Onyemunwa, S., and Achime, H. (2000). The Financial Rewards of Investment in Education, Health and Human Capital. *Nigeria Journal of Administrative Science*, 5(1): 43-52.
- Parkin, M. (2000). *Macroeconomics*. (5th. Edition), Addison-Wesley Publishing Inc.
- Pass, Ch., Lowes, B., and Davies, L. (1997). *Ekonomikos terminų žodynas*. Vilnius: Baltijos bisnis.

- Press Release (1992). The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel. Gary S. Becker. (1992 October 13). Žiūrėta 2012 m. balandžio 1 d. Prieiga per internetą: [http://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/laureates/1992/press.html](http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1992/press.html).
- Psacharopoulos, G., and Woodhall, M. (1985). *Education for development: an analysis of investment choices*. New York: Oxford University Press.
- Rebelo, S. (1991). Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth, *Journal of Political Economy*, 99(3): 500–521.
- Romer, P. M. (1986). Increasing returns and the long-run growth, *Journal of Political Economy*, 94 (5): 1002–1037.
- Romer, P. M. (1989). *Human capital and growth: theory and evidence*. NBER Working Papers 3173, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Romer, P. M. (1990). Endogenous technological change. *Journal of Political Economy*, 95 (Part 2, Supplement): S71–S102.
- Roos, J., Roos, G., Dragonetti, N., and Edvinsson, L. (1998). *Intellectual Capital: Navigating in the New Business Landscape*. New York: New York University Press.
- Rosen, H. S. (1999). *Public finance*. New York: McGraw-Hill.
- Schultz, T. W. (1962). Reflections on Investment in Man. *Journal of Political Economy*, 70: 1–8. University of Chicago Press.
- Schultz, T. W. (1961). Investment in human capital. *American Economic Review*, 51(1): 1–17 (reprinted 2004).
- Schultz, T. W. (1998). *Investavimas į žmones. Gyventojų kokybės ekonomika*. Vilnius: Eugrimas.
- Siddiqui, S. A. (1996). Factors of production and factor returns under political economy of Islam. *Journal of King Abdulaziz University. Islamic Economics*, 8(1): 3–28.
- Smith, A. (1776/2009). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. A digireads.com book. Žiūrėta 2012 m. rugsėjo 24 d. Prieiga per internetą: <http://books.google.lt/books?id=rBi-qT86BGQEC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>.
- Stewart, T. (1997). *Intellectual Capital: The New Wealth Of Organizations*. Nicholas Brealey Publishing, Business Digest, New York.
- Strauss, J., and Thomas, D. (1995). Human resources: Empirical modeling of household and family decisions. In *Handbook of development economics*, Vol. 3, ed. J. R. Behrman and T. N. Srinivasan. Amsterdam, Netherlands: Elsevier.
- Sullivan, A., and Sheffrin, S. M. (2003). *Economic Principles in Action*. Upper Saddle River, New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Sweetland, S. R. (1996). Human Capital Theory: Foundation of a Field of Inquiry. *Review of Education Research*, 66: 341–359.
- Šileika, A., ir Tamašauskienė, Z. (2003). Investicijos į žmogiškąjį kapitalą ir jų efektyvumas. *Ekonomika*, 64: 146–157.
- Turunen, O. T. (2007). *Immaterial capital. Ideas of human and social capital in the older historical*. School of German political economy. Progradu thesis in history. University of Jyväskylä.
- Van Buren, M. E. (1999). A yardstick for knowledge management. *Training & Development*, 53: 71–8.
- Verhoglyadova, N. I. (2006). Definition and content interpretation of human capital. *Annals. Computer Science Series*, 4(1): 249–259. Mirton Publishing House, Timisoara.
- Weisbrod, B. A. (1966). Investing in Human Capital. *The Journal of Human Resources*, 1(1), Summer: 5–21. Reprinted 2011. Published by: University of Wisconsin Press.
- Woodhall, M. (1995). Human Capital Concepts, in M. Carnoy (Ed.). *International Encyclopedia of Economics of Education*. (24–28). London: Pergamon.
- World Bank (1993). *The East Asian miracle: Economic growth and public policy*. Washington, D.C.

## HUMAN CAPITAL CONCEPTUALIZATION: DEVELOPMENT AND CONCEPT FORMATION

Simona POTELEIENĖ  
Zita TAMAŠAUSKIENĖ  
Šiauliai University, Lithuania

**Summary.** The concept of human capital is an old one. Perhaps the first to try to define and measure what now is called human capital was Sir William Petty (1623-1687). The most prominent founder of the Political Arithmetic School of Economics and a forerunner of applied econometrics, Petty was concerned with the main national socioeconomic and political roles of human capital. He believed that labour was the “father of wealth” and that a measure of its value should be included in the estimation of national wealth. Petty’s thesis was that factors other than land and population were important in determining the wealth of a nation. Later, it was studied in works of Ph. Cantillon, J.H. von Thünen, A. Smith, A. Marshall, J.St. Mill, W. Farr, K. Marks, I. Fisher and other scholars.

At the end of the 19th and beginning of 20th centuries, there were formed two directions of economic thought, which discussed the definition of the “human capital” term. The representative of one direction scholars (A. Smith, F. List, J.B. Say, J.St. Mill, W. Rosher, W. Bagehot, N. Senior, H. Sidwick, F. List, G.Z. Walsh and others) considered that the capital is presented as inherited and possessed by man qualities and abilities, but they did not explicitly include human beings as capital. The representative of another direction scholars (L. Valras, G.M. Clark, H.D. McLeod, T. Witshtane, W. Farr, I. Fisher, N.W. Senior, H.D. McCleod, J.H. von Thünen, J.R. McCulloch, A. Marshal and others) defined the man himself as capital. Though they included human beings or their acquired skills and abilities in their concept of capital and saw investment in people as a means of increasing productivity, they did not use the concept for any specific purpose, nor did they try to estimate the stock of human resources in a quantitative sense.

However, as a special field of economic analysis, the theory of human capital was formed only at the frontier of the 60s – 70s in the 20th century, when J. Mincer (1958), R.B. Goode (1959), T.W. Schultz (1961) and G.S. Becker (1962, 1964, 1975) gave a different point of view regarding the concept and formation of human capital.

The results of the investigation have shown that human capital is a broad term and is treated very differently. Various authors emphasize one or another aspect of human capital, taking into account their specific research goals, challenges and context. Despite the proliferation of human capital definitions in the literature, a number of key elements seem to be common, encompassing knowledge, education, experience, health, competence, trained skills and endowed abilities.

Given the fact that numerous factors influence forming and exploiting human capital, these factors can be classified according to various scientific descriptors. These classifying descriptors include the following: a result of influence (positive/negative); a type of influence (direct and indirect); a type of influence in the process of renewing (intensive or extensive); a level of influence (macro/mezzo/micro-economic/individual). In general, the factors that influence human capital formation can be grouped into 6 groups: (1) demographic (e.g., sex-age structure of population); (2) socio-demographic (e.g., the number of employed and unemployed population); (3) social (e.g., state of health and the level of culture, internal migration of the population); (4) economic, which is classified into factors of forming, supporting and developing (e.g., income deviation according to the population groups) and factors, influencing on use efficiency (e.g., the general current economic situation); (5) organization-economic (e.g., the level of specialization, concentration and cooperation of production); and finally, (6) ecological (e.g., nature-climatic, sanitary-hygienic working conditions).

**Keywords:** human capital, historical development of human capital economic thought, human capital formalion.