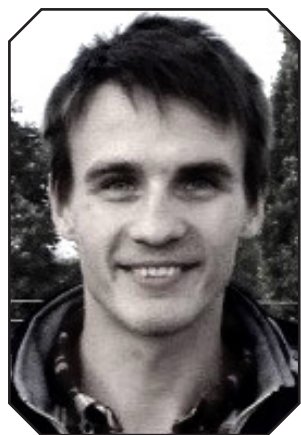


РАСШИРЕНИЕ ГРАНИЦ

В. А. Аникин

Человеческий капитал: становление концепции и основные трактовки¹



АНИКИН Василий Александрович — кандидат экономических наук, доцент, старший научный сотрудник Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ). Адрес: 101000, Россия, Москва, ул. Мясницкая, д. 20. Старший научный сотрудник Института социологии ФНИСЦ РАН. Адрес: 117218, Россия, Москва, ул. Кржижановского, д. 24/35, к. 5.

Email: vanikin@hse.ru

Работа посвящена генезису теории человеческого капитала, её операционализации и внутреннему развитию. На широком материале классических и современных исследований показано, как изменения в экономиках развитых стран приводили к развитию теории человеческого капитала и расширению индикаторов этого понятия. Дана периодизация становления теории человеческого капитала. Автор предлагает пять этапов: (1) доиндустриальный период (вплоть до XVIII века); (2) этап массового обучения (XIX — первая половина XX века); (3) позднеиндустриальный этап (1960–1970-е гг., собственно период оформления ядра теории человеческого капитала); (4) первый постиндустриальный этап (1980–2000-е гг.); (5) второй постиндустриальный этап, или современный период (2000–2010-е гг.). В работе представлена критика узкой трактовки теории человеческого капитала, до сих пор доминирующая в работах экономистов. Опираясь на наработки теории человеческого потенциала, автор актуализирует необходимость рассмотрения человеческого капитала в контексте национального развития, а также более активного перехода к широкой трактовке понятия «человеческий капитал», тем более что это предусматривает ядро данной теории. Показано, что традиционная трактовка человеческого капитала только как совокупности знаний и навыков не просто не соответствует текущей ситуации в экономике, но и может оказаться крайне вредной для общества, если будет принята за основу государственной политики по его формированию и наращиванию. Данное исследование может быть полезно как экономистам, так и социологам, заинтересованным в индикаторах человеческого капитала, а также в оценках его роли в социально-экономическом развитии страны.

Ключевые слова: человеческий капитал; образование; квалификация; навыки; мотивация; интеллектуальная экономика; социально-экономическое развитие; модернизация.

Проблема устойчивого развития общества в условиях ограниченных ресурсов и глобальной конкуренции упирается в реализацию трёх базовых условий: (1) успешный технологический прорыв; (2) широкая инициатива населения в области развития своего потенциала, (3) устойчивый эконо-

¹ Статья подготовлена в ходе проведения исследования «Развитие человеческого капитала в Российской Федерации», выполняемого в рамках Программы фундаментальных исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ) в 2017 г. Автор выражает признательность Н. Е. Тихоновой, а также двум анонимным рецензентам за неоценимый вклад их замечаний на стадии подготовки данного текста.

мический рост. Обеспечение решения этих задач сводится к проблеме перехода к новой социально-экономической формации — экономике постиндустриального типа, успешное развитие которой строится на производительности человека, встраивании его талантов, знаний, компетенций и т. д. в национальную хозяйственную систему. Будущее нашей страны будет зависеть от того, насколько успешно Россия справится с задачей перевода экономики с рентоориентированного пути на рельсы интенсивного развития, основанного на использовании всего многообразия и богатства человеческого капитала (ЧК) нации и его конкурентных преимуществ. Сегодня проблематика человеческого капитала стоит во главе угла публичного дискурса в России. Необходимо понимать, что концепция человеческого капитала имеет богатую традицию изучения, в своём становлении она прошла несколько этапов. При выработке политических решений в условиях обозначенных вызовов крайне важно апеллировать именно к современным трактовкам концепции человеческого капитала.

Доиндустриальный этап (вплоть до XVIII века): традиционные формы диффузии образования и знаний

Инвестиции в рабочую силу были распространены в экономике ещё задолго до перехода к современному (постиндустриальному) этапу развития, однако их нельзя было отнести к инвестициям в ЧК. Несмотря на то что экономисты уже в XVII–XVIII веках уделяли особое внимание монетарной ценности населения [Petty 1899 (1691)], человек и его знания не осознавались экономическим сообществом как специфический актив производства. Основных внутренних причин этого было две — преимущественно *аграрный уклад хозяйственной системы* и соответствующий ей *традиционалистский характер общественных отношений*, доминировавших в Европе в то время.

Отсутствие массового спроса со стороны реальной экономики препятствовало восприятию фундаментального знания как двигателя производства. Широкие массы населения долгое время оставались безграмотными, а передача компетенций осуществлялась преимущественно в рамках цеховой системы от отца к сыну в течение всей жизни [Castel 1995]. Несмотря на то что цеховая система позволяла производить достаточно уникальные и сложные блага, в отсутствии массового и устойчивого спроса на них, с одной стороны, и разделения труда, с другой, она не смогла сформировать широкого спроса на образование. Долгое время система обучения на рабочем месте оставалась неформальной частью рабочего процесса. Такая ситуация приводила к избыточности неквалифицированной рабочей силы, во-первых, и к накоплению узкоспецифических навыков, во-вторых, что в целом сдерживало развитие национальных систем человеческого капитала.

Традиционалистский характер общественных отношений препятствовал тиражированию уникальных знаний и компетенций. Развитие фундаментального образования фактически ограничивалось целями накопления сакрального знания узкими категориями населения (клириками) в стенах традиционных университетов Европы (Болонского, Оксфордского, Падуанского и др.). Университетское образование в Европе на протяжении многих столетий носило теологический характер, а его диффузия жёстко контролировалась католической церковью и королевской властью. Помимо прочего, Церковь и государство активно охраняли свою монополию на истину, что на практике отражалось в использовании институтов Церкви для формирования и поддержания ценностно-нормативного консенсуса среди населения. Знания и компетенции рассматривались, скорее, не как актив, а как качества личности, что в Средневековье приводило к печальным эпизодам физического преследования инакомыслия, поскольку возникала угроза социетальному целому, примат которого по отношению к индивидуальному в традиционалистских обществах также рассматривался как сакральное благо, данное обществу «свыше».

Этап массового обучения (XIX — первая половина XX века): предпосылки зарождения концепции человеческого капитала

На протяжении длительного времени труд не являлся дефицитным благом, оставаясь избыточным товаром даже на этапе ранней индустриализации. Несмотря на то что ещё в XIX веке о «полезных способностях человека» говорил А. Смит, о человеке и знаниях как важнейших в будущем компонентах производительных сил — К. Маркс и др., человек и его знания не осознавались экономическим сообществом как специфический актив производства ещё долгое время, вплоть до конца XIX — начала XX веков, а знания работников были востребованы в очень ограниченном масштабе.

Рабочая сила в массе своей не была тогда дифференцирована, так как существовавшие рабочие места в подавляющем большинстве случаев не предъявляли высоких требований к уровню образования и квалификации работников, да и сами они не испытывали нужды в накоплении знаний в условиях механизации ручного труда и его разделения на отдельные простейшие функции. На ранних этапах индустриализации рабочему требовался относительно короткий промежуток времени, чтобы освоить функционал своего рабочего места, что происходило обычно неформально, без отрыва от производства; тем самым отчасти воспроизводилась доиндустриальная практика ремесленных гильдий, когда опыт и необходимые знания передавались от отца к сыну непосредственно в процессе производства².

Поскольку большинство получаемых на рабочем месте навыков носили универсальный характер, а сами работники были легко заменяемы и восполняемы, работодатели не ценили трудовые ресурсы, которыми располагали. Более того, они использовали ситуацию избыточности рабочей силы и распространённости безработицы как преимущество в переговорном процессе с рабочими, устанавливая низкие ставки заработной платы и увеличивая трудовую нагрузку. Труд воспринимался исключительно как органический аналог машины, только более легкозаменяемый.

Другими словами, в этот период ценилась *простая способность к труду работников*, а не потенциал их личности, связанный с их талантами и накопленным знанием. В связи с этим экономическую целесообразность имели те инвестиции в работников, которые обеспечивали воспроизводство их простой способности к труду, а именно — пропитание и жильё. Как общая черта ранней индустриализации это прослеживалось и в промышленной Англии (например, массовое строительство жилья для рабочих фабрик Манчестера³), и в дореволюционной России (строительство владельцами предприятий фабричных поселков, ставшее с конца XIX столетия общей тенденцией среди российских фабрикантов⁴). Однако эти «социальные инвестиции» не были стратегическими вложениями в человека и его развитие, скорее, наоборот — они с размахом воспроизводили гильдейские практики [Rosenberg, Birdzell 1986].

Несмотря на то что движение за массовое образование начало развиваться достаточно рано — в XIX веке США и в первой половине XX века в России, — вложения в образование не сразу стали осознаваться как часть инвестиционной стратегии. Причины этого в России и в США были разные. Как и во всем мире, в России к 1920-м гг. образование и грамотность играли заметную роль в обеспечении

² Стоит отметить, что в некоторых странах, например, в современной Индии неформальное ученичество от отца к сыну до сих пор является одной из наиболее распространённых форм «инвестиций» в ЧК среди значительной массы работников.

³ См. подробнее: [Thompson 1963].

⁴ Достаточно вспомнить фабричные школы фабриканта Н. Красильщикова. Вместе с тем, создание разнообразной образовательной инфраструктуры, преимущественно в промышленно развитых районах России было обязано в немалой степени также с образовательными инициативами самих рабочих, которые стремились овладеть знаниями, позволявшими им не столько работать на новом уровне эффективности, сколько удовлетворять растущие духовные потребности [Чугунов 2001].

экономического развития, что повысило интерес к экономической оценке эффективности вложений в человека [Струмилин 1966]. В советские годы экономисты разграничивали капитальные и текущие затраты на работника, который по мере роста своей квалификации все больше осознавался как ограниченный ресурс наряду с денежным капиталом, технологиями и природными ресурсами. Однако, несмотря на это, развития теории ЧК в советские годы в нашей стране не происходило. Люди не платили за своё образование, что затрудняло осознание инвестиционных аспектов ЧК, а отсутствие рынков (труда и ЧК) и последовательная приоритизация советскими плановиками традиционного капитала в ущерб человеческому делали это осознание окончательно невозможным [Диденко 2015].

В США и странах Западной Европы ситуация начала быстро меняться по мере технологического развития промышленности и перехода экономики к поточному производству и инновационному предпринимательству, основанному не только на новых комбинациях знаний, ресурсов, оборудования и проч., но и на специфической форме *социальной активности*, осуществляемой в целях получения прибыли от реализации инновации и коммерциализации новшеств [Schumpeter 2008 (1934)]. Как результат с конца XIX — начала XX века идёт формирование современных институтов профессиональной подготовки, которая всё больше формализуется и наряду с общеобразовательными программами становится под крыло государственного регулирования. Цель таких институтов — обеспечение нужд экономики в квалифицированных работниках на зрелых этапах индустриального развития. В ряде капиталистических стран возрастание «полезных способностей» квалифицированной рабочей силы на производстве сопровождалось бесплатным или оплачиваемым работодателем медицинским обслуживанием и системой охраны труда, тоже оплачиваемой работодателем.

По мере резкого, начавшегося уже после Первой мировой войны возрастания роли знаний, умений, навыков и квалификации в экономике всё больше экономистов стали говорить об уровне образования населения страны как об особом ресурсе, без которого невозможно её дальнейшее развитие⁵. Однако целостной концепции ЧК тогда ещё не сложилось, хотя объективно экономика уже испытывала потребность в новом источнике и объекте инвестиций. Печальным итогом этой неудовлетворённой потребности явилась Великая депрессия в США, ставшая ярким маркером нисходящего макроэкономического цикла и технологической стагнации — затянувшегося на десятилетие системного кризиса, выйти из которого страна смогла только в 1939–1941 гг., с началом Второй мировой войны, в результате активного наращивания военных госзакупок, сопровождавшихся мощным потоком инвестиций в фундаментальную науку и инновации. Практически неограниченный доступ к квалифицированной рабочей силе за счёт массовой эмиграции из воюющей Европы обеспечил США бурный рост промышленного производства, и в послевоенные годы США стали крупнейшим в мире производителем промышленных товаров.

Несмотря на взятый во многих странах мира курс на массовизацию образования, послевоенный рост США обеспечивался не столько массовым образованием и широким использованием результатов этого образования⁶, сколько монопольным участием государства и благоприятной внешней конъюнктурой. Однако этот рост быстро завершился, что показало уязвимость экстенсивного пути развития, а также модели роста, основанной на монополии государства. Стало очевидно, что предыдущий этап индустриализации исчерпал ресурсы экстенсивного развития как в технологическом, так и в социально-экономическом отношении. К 1950-м гг. наметилась дифференциация производительных сил по образовательному и квалификационному уровню, что привело к зарождению новых социальных групп,

⁵ В связи с этим стоит отметить работы А. Маршалла в Англии и С. Струмилина в России.

⁶ Уровень образованности среди взрослого населения США в 1940–1950-х гг. оставался ещё достаточно скромным. Так, по данным переписи США, в 1940 г. только 10% взрослого населения (25 лет и старше) закончили хотя бы один год обучения в колледже (и 13% — в 1950 г.). Для сравнения: в 2014 г. таких стало почти 59% (см. подробнее: U.S. Census Bureau, Population Age 25 and over by Education Attainment: 1940–2015; URL: <https://www.census.gov/en.html>).

урбанизированных работников нефизического труда, занятых во вновь создаваемых государственных и корпоративных бюрократиях. Эти группы стали массово предъявлять требования к переходу к новой модели развития, которая учитывала бы их интересы.

Позднеиндустриальный этап (1960–1970-е гг.): технологический прорыв и ядро теории человеческого капитала

В 1960-х гг. экономики США и других промышленно развитых стран столкнулись с проблемой перехода к новому технологическому укладу и соответствующей ему фазе общественного развития. В условиях роста международной конкуренции и высоких цен на энергоносители остро встала также проблема нахождения внутренних факторов устойчивого роста и поступательного социально-экономического развития.

Инвестиции в традиционные формы капитала (природные богатства, физические средства производства, технологии, финансовый капитал) сами по себе были больше не способны гарантировать устойчивый экономический рост в долгосрочной перспективе, а также обеспечить успешный переход к новому типу социума. Для технологического прорыва понадобились новые формы собственности и осознание важности новых нематериальных факторов производства. Именно в этот период сложилось и было окончательно облечено в концептуально осязаемые формы понимание *ценности работника и разнообразных аспектов его знаний и навыков* как фактора конкурентоспособности страны и устойчивого экономического роста, а на личном уровне — роста личного благосостояния за счёт отдачи на инкорпорированные активы человека, прежде всего — его человеческий капитал.

Именно в это время в недрах интеллектуальных элит США зарождается и проходит становление классической теории человеческого капитала (ЧК), которая была призвана обосновать роль человека как ключевого фактора производства в эпоху позднеиндустриального развития. Становление теории ЧК связано с именами экономистов Чикагской школы, являющихся последователями методологического индивидуализма. Это нобелевский лауреат Г. Беккер [Becker 1962], Т. Шульц [Schultz 1960; 1961] и Я. Минсер [Mincer 1958; 1962]⁷, считавшие, что индивиды аккумулируют знания, будучи движимы прежде всего стремлением к максимизации полезности при удовлетворении стабильного набора предпочтений в области образования и просвещения. Однако эти выдающиеся представители неоклассической экономической школы, по сути, представили нечто большее, чем просто теорию ЧК. Ими была предложена целая исследовательская программа, научно обосновывающая инвестиции в человека. Совершив мировоззренческий сдвиг в понимании проблемы устойчивого развития, эта парадигма мышления до сих пор остаётся одной из самых продуктивных не только в современной экономической науке, но и в области государственной политики.

К инвестициям в ЧК эти авторы относили любые вложения в человека, понимаемые как активность по улучшению человеческих способностей и направленные на повышение экономических возможностей людей. К основным формам этой активности, а по сути, к индикаторам ЧК, уже на самом раннем этапе разработки концепции ЧК авторы относили следующее [Schultz 1961]: (1) расходы на медицину, здоровье и питание, которые продлевают ожидаемую продолжительность жизни человека, прибавляют ему физических сил и жизненной энергии; (2) повышение квалификации на рабочем месте, что предусматривало в том числе традиционные формы ученичества и обучения на рабочем месте, организуемые работодателями; (3) систему образования разных ступеней, в частности школьное, а также начальное, среднее и высшее профессиональное; (4) дополнительные образовательные программы для взрослых, которые организованы не работодателем.

⁷ Особенностью методологического индивидуализма является тезис о том, что все социальные явления должны исследоваться через их основания в индивидуальном поведении; см.: [Blaug 1992: 209].

Стоит отметить, что Т. Шульц [Schultz 1981] и другие исследователи [Behrman, Deolalikar 1988] показали, что инвестиции в медицину, здоровье и еду являются ключевыми для развивающихся стран и менее актуальными для развитых стран, в то время как для этих последних первостепенную важность имели (прежде всего в 1960–1970-х гг.) инвестиции именно в образование. Таким образом, теория человеческого капитала, хотя и понимает инвестиции в человека максимально широко [Becker 1993], первоначально всё же была сфокусирована именно на инвестициях в образование. Необходимость сужения теории ЧК до образования, с одной стороны, и акцент на инвестиционной функции образования и расходов на него, с другой, диктовались текущей социально-экономической ситуацией в развитых странах, и прежде всего в США. Необходимость в квалифицированном труде по мере роста промышленного производства многократно возросла, в то время как возможности инвестиций в ЧК оставались ограниченными в силу слаборазвитой системы государственной поддержки дополнительного и основного образования, которое в США «требовало больших вложений ресурсов» [Schultz 1960: 571], а также высокой стоимости медицинских услуг.

Соответственно, основные издержки на образование и медицину ложились на плечи населения и работодателей (что было показано в более поздних исследованиях ЧК). Изначальный фокус на инициативах индивида был связан с оценкой их возможностей удовлетворить потребности экономики в более высоком уровне образованности, то есть в образовании, знании и умениях универсального характера, которые могли бы транслироваться и использоваться на разных рабочих местах в рамках существующей специальности. Инвестиции в такое образование стали рассматриваться как вложения в *общую* часть ЧК (общий человеческий капитал). В то же время инвестиции в дополнительное образование, навыки и умения, вызванные необходимостью сформировать узкоспециализированные компетенции для выполнения конкретных обязанностей на занимаемом рабочем месте, которые едва ли можно было использовать в случае смены места работы, стали относить к инвестициям в *специфический* ЧК.

Разделение ЧК на общий и специфический стало одной из фундаментальных черт теории ЧК (см. подробнее: [Becker 1962; 1993]), определившей фарватер для последующих исследований. Это разделение позволило объяснить, почему работники с ярко выраженными специфическими навыками реже склонны менять работу, и последними подлежат сокращениям в случае закрытия компаний или их реструктуризации. Так, было установлено, что надбавка работникам с более развитым специфическим ЧК, а также практика соинвестирования в специфический ЧК отражаются на большей стабильности занятости для таких работников [Oi 1962]. В Нобелевской речи Г. Беккер говорил о том, что концептуальное разделение ЧК на общий и специфический позволило понять, почему большая часть кадровых назначений происходит из кадрового резерва работников самой организации (объясняя это тем, что персоналу требуется время на изучение организационной структуры и производственной культуры определённого коллектива), а также о том, почему лучшие практики финансового аудита и моделирования относят специфический ЧК работников к числу наиболее значимых нематериальных активов фирмы, предполагая, что инвестиции в специфический для фирмы набор знаний и умений продуцирует ренты не только для работодателей, но и для работников [Becker 1993].

Учитывая разную ценность специфического и общего ЧК для работников и работодателей и высокую значимость общего ЧК для общества в целом, теоретикам ЧК было важно определить место ЧК в системе экономического поведения индивидов и понять, как инвестиции в ЧК и отдельные его компоненты соотносятся с будущим монетарным доходом индивидов (хотя в работах упоминались и немонетарные отдачи на ЧК [Becker 1993]). При этом расходы на ЧК оценивались как затраты на инвестиции, которые способны приносить отдачу владельцу ЧК в виде совокупности благ, оцениваемых в монетарном эквиваленте. Размер этих инвестиций, согласно классической теории ЧК, должен быть не более дополнительного дохода, который индивид получает вследствие накопленного образования в виде рент на произведённые в своё образование инвестиции. Таким образом, теория ЧК обосновала экономиче-

ский механизм вложений в человека, показав, что разница в доходах может носить меритократический смысл, являясь следствием более эффективных индивидуальных стратегий [Blaug 1992]. Если раньше разница в оплате труда объяснялась через занятость на рабочих местах разного качества (на «плохих» и «хороших» рабочих местах), то теперь предполагалось, что наиболее существенный фактор — это то, сколько ресурсов работники вложили в своё образование и формирование специфических компетенций [Becker 2009].

Опираясь на общее суждение о том, что для любого процесса требуется время [Becker 1965], Г. Беккер, вслед за своими коллегами [Mincer 1958], а также в соответствии с принятой в государственной статистике США нормой изначально предложил измерять ЧК через количество лет, потраченное на обучение⁸. Последующие исследования подтвердили правильность такого выбора (по крайней мере, для США), показав, что ценность времени, потраченного на обучение, является самой главной мерой инвестиций в человеческий капитал среди молодёжи и взрослого населения, причём даже среди тех, чьи реальные или потенциальные заработки не превышают среднего уровня [Becker 2002]. Тем не менее сам Г. Беккер признавал, что годы, потраченные на обучение, изначально не рассматривались им как показатель ЧК, а лишь как переменная, позволяющая объяснить рост заработной платы у американских мужчин, который не мог быть объяснён расовыми различиями. Беккер не сразу пришёл к пониманию того, что количество лет обучения может выступать индикатором более фундаментального явления, описываемого теорией ЧК [Becker 2009], которой суждено было изменить традиционный взгляд на рынок труда и основания успешного экономического развития в позднеиндустриальную и постиндустриальную эпохи.

Существенный вклад в эмпирическую проверку теории ЧК и отдачи на него внёс Я. Минцер, что было отмечено Г. Беккером и в его Нобелевской речи (1992 г.). В работе, ставшей классической [Mincer 1974], расширены границы эмпирического измерения ЧК (см.: [Becker, Chiswick 1966]); в состав его индикаторов включены, помимо количества лет обучения, ещё и потенциальный опыт на рынке труда, измеряемый в количестве лет работы, прошедших со времени окончания обучения, как «грубый, но очень полезный измеритель трудового стажа и показателя повышения квалификации на рабочем месте» [Becker 1993: 393]. Минцер предложил моделировать натуральный логарифм доходов как функцию от количества лет обучения и лет, которые человек мог потенциально проработать на рынке труда (возраст за минусом количества лет, потраченных на обучение, и ещё шести лет, то есть дошкольного возраста). В наиболее часто используемых модификациях уравнения Минцера (функции заработков от инвестиций в ЧК) логарифмы зарплат моделируются как сумма линейной функции количества лет обучения и квадратичной функции количества лет потенциального трудового стажа, что соответствует традиционной спецификации уравнения Минцера:

$$\log Y = \log Y_0 + rS + b_1T + b_2T^2,$$

где Y — это трудовые доходы (Y_0 — уровень заработков человека без образования и опыта); S — количество лет обучения и T — продолжительность потенциального трудового стажа. В последующих исследованиях с применением этого уравнения было показано, что эффекты образования очень сложно отделить от возраста и отдача от образования сначала увеличивается (причём у менее образованных работников рост доходов менее выражен, чем у более образованных), однако с возрастом этот эффект затухает. Последующие исследования выявили разные нормы отдачи от образования для разных возрастных когорт.

⁸ Стоит отметить, что Бюро переписи населения США традиционно использует данные по количеству лет обучения у взрослого населения в возрасте 25 лет и выше как индикатор образованности нации.

Сам Я. Минцер использовал микроданные; со временем его уравнение стало основой эмпирических исследований детерминант трудовых доходов [Lemieux 2006] и наиболее популярным эмпирическим уравнением в микроэкономике [Becker 1993]. В различных спецификациях это уравнение оценивалось на тысячах различных баз данных для широкого круга стран и на разных временных периодах.

Опыт применения его для изучения развивающихся стран показывает, что на сравнительно ранних этапах индустриализации инвестиции в общую составляющую ЧК, связанные с начальным и средним образованием, являются не только приоритетными, но и приносят наибольшую отдачу [Psacharopoulos 1994]. Это примерно соответствует раннему этапу развития классической теории ЧК, которая начинала с индивидуальных стимулов к инвестициям в образование вообще и их отражения в индивидуальном доходе. Однако, осознав социальную значимость ЧК [Lange, Topel 2006], *современные исследования изучают также социальную отдачу от инвестиций в образование, которая измеряется уже не через разницу в доходах, а через различия в уровнях производительности*. Важно отметить и то, что при изменении социальной отдачи от образования авторами признается необходимость оценки экстерналий получения того или иного уровня образования, которая может заключаться в трансляции выпускниками различных ступеней системы образования разнообразных выигрышей в пользу других за счёт своей более высокой образованности [Psacharopoulos 2014]. Учёт размера этих экстерналий в оценке социальной отдачи от различных уровней образования очень важен, поскольку при прочих равных может существенно влиять на политические решения касательно формы и размера поддержки структур тех или иных образовательных уровней.

Первый постиндустриальный этап (1980–2000-е гг.): рост неравенств и диверсификация трактовок человеческого капитала

По мере того как происходило развитие классической теории ЧК, мир претерпевал достаточно существенные изменения, которые проявляли себя в четырёх тенденциях [Grusky 2001]: (1) бурное развитие сектора услуг и, как следствие, становление, начиная с 1970-х гг., сервисной экономики [Bell (1973) 1999; Powell, Snellman 2004]; (2) разрыв в спросе (и, как следствие — в оплате) квалифицированного и неквалифицированного труда в индустриально развитых странах с конца 1970-х гг.; (3) экспансия среднего специального и высшего образования, а также усиление значения теоретического знания в процессе перехода к новому технологическому укладу и возрастающей роли высококвалифицированного труда [Castells 2010]; (4) изменение роли образовательных дипломов и степеней, а также сертификатов повышения квалификации как новых форм собственности [Wright 1997], ставших основой оценки качества ЧК и результатом формирования своего рода системы технологической экспертизы и сертифицирования знаний, их измерения и приведения к единому стандарту.

В 1970-х гг., с экспансией среднего специального и высшего образования, стали активно появляться как экономические, так и социологические работы, рассматривающие проблему избыточной образованности населения [Berg 1970; Kalleberg, Sørensen 1973; Freeman 1976; Collins 1979]. Под сомнение попала теория ЧК в постиндустриальном обществе [Duncan, Hoffman 1981; Sicherman 1991; Rubb 2003; Tählin 2007]; на эмпирическом материале развитых стран доказывалось, что по мере компьютеризации и автоматизации необходимость в увеличении рабочей силы со средним специальным и высшим образованием отпадёт, рынок среднего и высшего образования перегрет, в результате чего отдачу на ЧК получают не все [Verhaest, Omeu 2006].

Экспансия образования, хотя и породила известный скепсис в отношении теории ЧК, отвечала, как оказалось, требованиям новой экономики, что было зафиксировано международной статистикой, данные которой свидетельствуют в пользу теории ЧК. Так, спрос со стороны экономики на образование не просто рос темпами, опережающими предложение ЧК со стороны населения и системы основного и

дополнительного образования, он ещё и дифференцировался, что нашло отражение в оплате труда (см. рис. 1). Это отразилось в неуклонном росте занятых в отраслях, предполагающих использование труда высокой квалификации (на 45% в 1980–2000-х гг.), а также в росте в структуре ВВП доли оплаты труда занятых в этих отраслях (с 30 до 35%)⁹. Этой статистике вторят данные по США, согласно которым с начала 1990-х гг. средние уровни отдачи от среднего специального образования и, в особенности, от высшего образования продолжали расти, несмотря на общий рост образованности работающего населения [Becker, Hubbard, Murphy 2010].

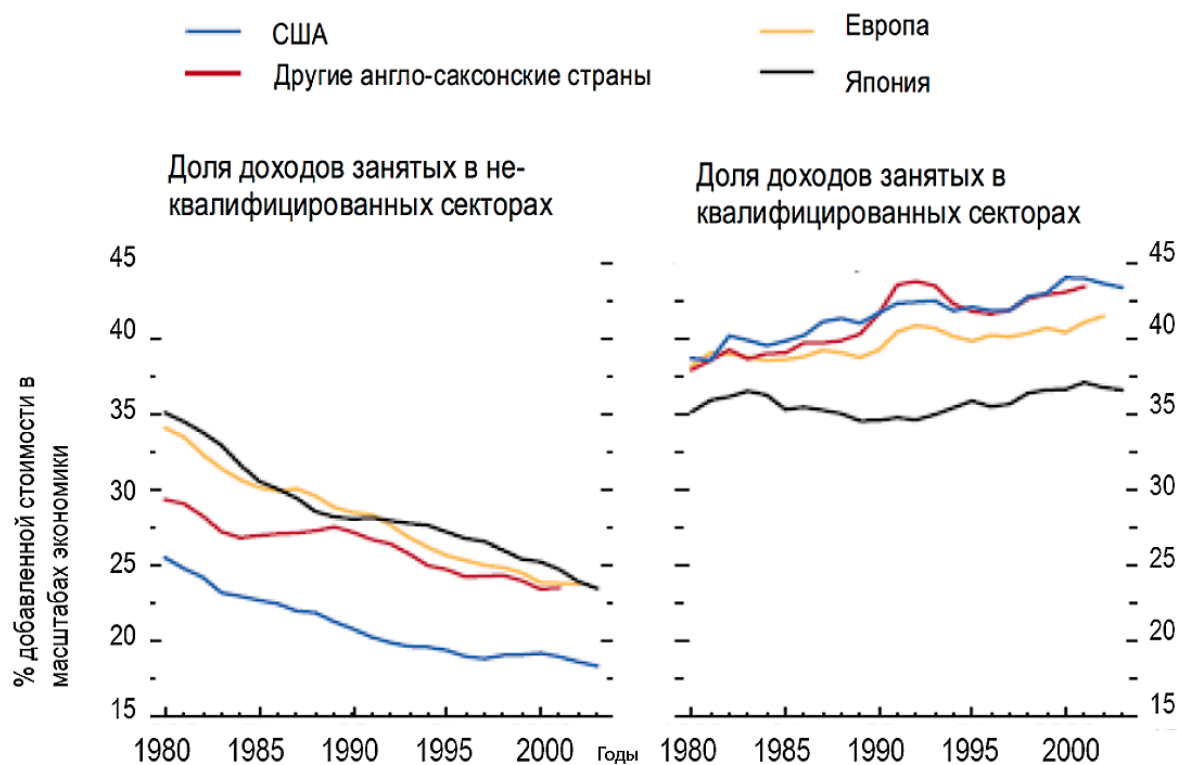


Рис. 1. Динамика разрыва в доходах квалифицированного и неквалифицированного труда в странах, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)

По мере дальнейшего развития технологий и формирования нового технологического уклада, когда в качестве сырья начинает выступать уже информация, а не предметы, *образование, навыки, квалификация и экспертное знание окончательно утвердились в числе традиционных форм капитала, заняв прочное место в создании добавленной стоимости, и, как следствие, закрепились в сознании как работодателей, так и самих работников* в качестве одной из форм капитала человека, фирмы и нации. С развитием системы высшего и дополнительного образования широкие слои населения получили доступ к наращиванию этой формы капитала в массовом масштабе, а технологическая модернизация средств производства обрабатывающих отраслей и развитие новых типов экономической детальности в сфере услуг обеспечили в необходимом количестве рабочие места, на которых использование этих новых объектов собственности стало приносить экономическую отдачу их обладателям, мотивируя их к инвестициям в образование и курсы повышения квалификации.

⁹ Данные Международного валютного фонда [IMF 2007: 182]. Анализ проводился на следующих странах: Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Дания, Италия, Канада, Норвегия, Португалия, США, Финляндия, Франция, Швеция, Япония. К ЧК-ёмким отраслям в цитируемом докладе отнесены топливная, химическая, резиновая промышленность, машиностроение и производство оборудования, бизнес-консалтинг, сфера социальных и индивидуальных услуг. Отрасли же с низкими показателями ЧК — это сельское хозяйство, горнодобывающая промышленность, производство пищи и табачных изделий, текстильная промышленность, производство одежды и изделий из кожи, лесная промышленность и производство других продуктов не из металла, металлургия и строительство.

Помимо возникновения новых типов рабочих мест, переход к новой модели экономики сопровождался изменением всего общества, его социальной композиции. Трансформировалось само понятие «работы», что было связано с переходом к «информационной работе» [Bell 1999 (1973)], стали возникать новые профессиональные группы, а нефизический труд стал доминировать [Lounsbury, Kaghan 2001]. Профессиональная структура рабочей силы трансформировалась в сторону резкого увеличения специалистов и технического персонала [Blau, Duncan 1967; Dunkerley 1975; Porat 1977; Kumar 1978; Routh 1987; Wyatt, Hecker 2006; Anikin 2013a]. В результате этих изменений наиболее массовой группой стал так называемый новый средний класс, ядром которого выступили квалифицированные управленцы и работники умственного труда. По сути, был сформирован новый класс собственников — владельцы качественного человеческого капитала. Именно для среднего класса человеческий капитал оказался ключевым активом, приносящим ренты, в отличие от рабочего класса, который традиционно продолжал в массе своей получать дивиденды просто на свою способность к труду как физическому усилию [Wright 1997], несмотря на возросшую доходную и образовательную дифференциацию среди рабочих и увеличение инвестиций в их образование.

Тот факт, что *новый средний класс стал ведущей группой в обществе, в которой происходит активное накопление ЧК и его использование как ключевого средства производства*, теоретики учли в весьма оригинальном подходе для измерения специфической части ЧК. Под этим последним они понимали формально регистрируемые объёмы повышения квалификации, то есть «время, потраченное преимущественно на подготовку к работе» [Mincer 1958: 291]¹⁰. Поскольку официальная статистика переписи населения США публиковала данные по количеству лет обучения в середине XX века без учёта того, сколько времени индивид потратил на профессиональную подготовку, ученичество и другие формы повышения квалификации на рабочем месте, Минцер ещё в 1958 г. предложил использовать в качестве значимого измерителя формального аспекта повышения квалификации профессиональный статус, который должен соответствовать (и в американских условиях действительно обычно соответствует) уровню формального человеческого капитала, необходимого для занятия этой позиции. Исследования последних лет также показывают, что профессиональные и отраслевые различия объясняют существенную часть доходного неравенства [Akerman et al 2013]. Этот подход нашёл отражение в структурных исследованиях накопления и распределения ЧК с фокусом на профессионально-отраслевом срезе [Sabirianova 2002; Groen 2006; Kambourov, Manovskii 2009; Lerman 2013; Monnier et al 2016].

Таким образом, в рамках этой логики исследований сформировалось новое научное направление, представители которого исходят из предположения, что профессиональная структура сама по себе может являться не только важным структурным аспектом человеческого капитала нации, но и способствует формированию мотивации к его наращиванию и сохранению, обеспечивая стране конкурентное преимущество на международных рынках [Berger, Earle, Sabirianova 2001; Anikin 2017]. Зарубежные исследователи показали при этом, что качество развития зависит в ряде случаев не столько от институтов, сколько от квалификации менеджеров, которые отвечают за эффективность интеграции новых технологий, импортируемых в страну [Acemoglu, Aghion, Zilibotti 2006]. На широком материале межстранового анализа другие исследователи выявили ключевую роль квалификации менеджеров и предпринимателей в обеспечении производительности труда и экономической эффективности фирм [Gennaioli, La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer 2013]. Г. Камбуров и И. Мановский показали, что отдача именно от опыта, полученного в рамках профессиональной группы, оказывается существенным фактором размера и характера ренты индивидов на их ЧК, причём даже более существенным, чем отраслевой опыт или даже опыт работы, полученный внутри организации [Kambourov, Manovskii 2009]. Так,

¹⁰ Стоит отметить, что формальному аспекту повышения квалификации Я. Минцер противопоставляет неформальную сторону повышения квалификации «или опыт на рабочем месте», который согласно общепринятой практике измеряется через возраст и поэтому не представляет, с точки зрения автора, серьёзных проблем для её эмпирической оценки [Mincer 1958: 291].

по данным этих исследователей, при прочих равных, каждые пять лет работы по профессии приводят к повышению зарплаты на 12–20%.

Экономисты в последнее время всё чаще прибегают к теории рынков несовершенной конкуренции [Acemoglu, Pischke 1999; Booth, Bryan 2005], неопределённость и асимметрия информации на которых искажают сигналы от экономических агентов, чем и объясняются так называемые стилизованные факты¹¹ инвестиций в человеческий капитал. В этом же контексте сегодня активно развиваются направления анализа ЧК, альтернативные микроэкономическому подходу, связанные с оценкой роли профессий, организаций и институтов в инвестициях в ЧК. Начинают развиваться и макроэкономические исследования ЧК, которые к 1980-м гг. оформились в отдельное научное направление. В ряде исследований было установлено, что накопленный нацией ЧК может быть значимым нематериальным фактором, определяющим экономический рост. При этом авторы старались использовать все доступные для них индикаторы ЧК, по которым к тому времени собирались статистические данные. Так, Р. Барро показал, что важным с точки зрения экономического роста индикатором ЧК является не только количество лет обучения у взрослого населения в возрасте 25 лет и старше, но также и соотношение численности студентов и преподавателей, например, в средней школе [Barro 1991]. П. Ромер показал высокую значимость уровня грамотности как одного из важных индикаторов ЧК и, следовательно, факторов экономического роста [Romer 1990a; 1990b]. В отличие от исследований микроуровня, в макроэкономических работах выбор доступных для эмпирического анализа индикаторов ЧК весьма ограничен. Однако, несмотря на это, поиск новых индикаторов, касающихся разных аспектов ЧК, продолжался и ведётся до сих пор.

Так, уже в 1990-х гг. стали выходить исследования неэкономических факторов экономического роста, в основе измерения которых лежат новые индикаторы ЧК [Lee, Lee 1995; Mulligan, Sala-i-Martin 1997]. Результаты этих исследований, с одной стороны, явились критикой традиционных индикаторов ЧК, а с другой — важным доказательством роли социально-демографического и культурного контекста в определении экономического роста. Так, опираясь на опыт психологов, было установлено, что показатели успеваемости школьников оказывают более существенный вклад в рост ВВП, чем традиционные индикаторы ЧК, не говоря уже о роли успеваемости в росте личных доходов и производительности представителей широкого круга профессий [Lee, Lee 1995]. Таким образом, было показано, что важно не само количество лет обучения, а то, как наполняется школьная программа, каковы методы обучения и предрасположенности самих учащихся, их базовые навыки.

При этом спектр базовых навыков, от которых зависят быстрое трудоустройство и другие показатели занятости, к настоящему времени значительно расширился. Повсеместным стало разделение базовых компетенций на так называемые жёсткие (*hard skills*), включающие навыки абстрактного мышления, способность создавать и работать с письменными текстами, навыки математического счета и работы на компьютере, а также гибкие компетенции (*soft skills*) — навыки работы в команде, принятия решений и т. п. Было показано, что зарплаты статистически выше среди тех профессиональных групп, которые предполагают интенсивное использование навыков абстрактного мышления, и ниже среди тех, которые решают в основном рутинные задачи [Handel 2013]. Что же касается работы с компьютером и использования информационных технологий в целом, то исследователями было показано, что первоначально включение этих навыков в информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) приносило ренты [Krueger 1993]. Работники, использующие персональный компьютер (ПК), получали, согласно А. Крюгеру, на 10–15% больше, чем те их коллеги, которые ПК не использовали. Использование в 1997 г. Интернета в работе также увеличивало зарплату работников, но уже примерно на 8% [Lee, Kim 2004]. Однако эти ренты оказались временными и к середине 2000-х гг. сократились, причём по отношению к навыкам использования Интернета — в большей степени и в гораздо меньшей степени — по отношению к навыкам использования ПК. И хотя скепсис по поводу рент на навыки

¹¹ Реалии социально-экономической жизни, которые либо не предсказываются теорией, либо предсказываются неверно.

использования ПК существует [Borghans, Ter Weel 2004], исследования последних лет показывают, что работники до сих пор получают премии как и на сами навыки работы на ПК, так и особенно на их применение к решению абстрактных и творческих задач, роль которых с годами только увеличивается [Peng, Eunni 2011].

Так или иначе, исследователи соглашаются в одном: навыки работы на компьютере являются такими же базовыми, как и навыки создания письменных текстов [DiNardo, Pischke 1997] и математического счёта [Borghans, Ter Weel 2004], а также способность работать в команде [Murnane, Levy 1996]. При этом исследователи сходятся в том, что ренты приносят не столько отдельные компетенции, сколько более фундаментальный набор ненаблюдаемых навыков, которые отвечают за ренты, получаемые индивидами при использовании отдельных способностей, будь то решение задач с использованием ПК или создание текстов длинных форм, и связаны во многом с личностью работников.

Второй постиндустриальный этап (2000–2010-е гг.): проблемы развития человека и современные трактовки человеческого капитала

С начала 2000-х гг. актуализировались исследования, показавшие особую роль дошкольного образования, семьи и других институтов дошкольного развития ребёнка. По мере насыщения рынка труда выпускниками колледжей и университетов исследования стали всё больше проблематизировать слишком формальный подход к задаче формирования конкурентоспособных навыков и компетенций, то есть того ЧК, который будет востребован экономикой будущего. Эти исследования связаны с именем нобелевского лауреата Дж. Хекмана, отметившего особую важность некогнитивных (социоэмоциональных) навыков в общей части ЧК как фактора, определяющего положение человека на рынке труда и его заработка [Heckman 2000; Heckman, Rubinstein 2001] (см. также: [Borghans, Meijers, Ter Weel 2008]). Несмотря на то что эту сторону ЧК исследователи отмечали ещё в 1970-х гг., потребность в активном изучении некогнитивных способностей актуализировалась лишь недавно, когда возникла необходимость объяснить, почему работники с одним и тем же уровнем образования имеют разные позиции на социально-экономической лестнице, разные доходы, занимают более привлекательные рабочие места и даже имеют лучшие показатели здоровья. Анализ Дж. Хекмана и его коллег показал, что инвестиции в некогнитивные навыки ребёнка на ранних стадиях его развития очень важны, хотя на более поздних этапах его развития они могут компенсировать недостаточность инвестиций в когнитивные аспекты его ЧК на более ранних этапах, только это потребует больших затрат [Cunha, Heckman, Schennach 2010]. Также было показано, что формирование критически важного набора компетенций происходит до 10 лет [Heckman 2000; Heckman, Carneiro 2003].

Дж. Хекман критикует то, как многие политики и учёные смотрят на проблему накопления и последующего использования социально значимых навыков в человеке. Фокусируясь на расходах на школьное образование или реформе высшего образования, политики обычно рассматривают формальные образовательные институты в качестве главных поставщиков компетенций, востребованных современной экономикой, в то время как роль неинституциональных каналов формирования ЧК, таких как семья и деловые организации, существенно недооценивается, даже несмотря на обилие социологических и экономических работ, давно доказавших исключительную значимость этих каналов. Опираясь на данные американской статистики, Дж. Хекман со своими соавторами показал, что формирование ЧК является сложным динамическим процессом. Вложения в ЧК на самом раннем этапе оказывают колоссальный синергетический эффект. Так, Дж. Хекман пишет, что одни навыки порождают другие, ранние инвестиции порождают поздние инвестиции, а инвестиции в некогнитивные навыки в раннем возрасте оказываются более значимыми, чем инвестиции в когнитивные навыки на более поздних этапах, хотя и когнитивные, и некогнитивные навыки, формирующиеся у человека на протяжении всей жизни, определяются более ранним опытом (см. рис. 2).

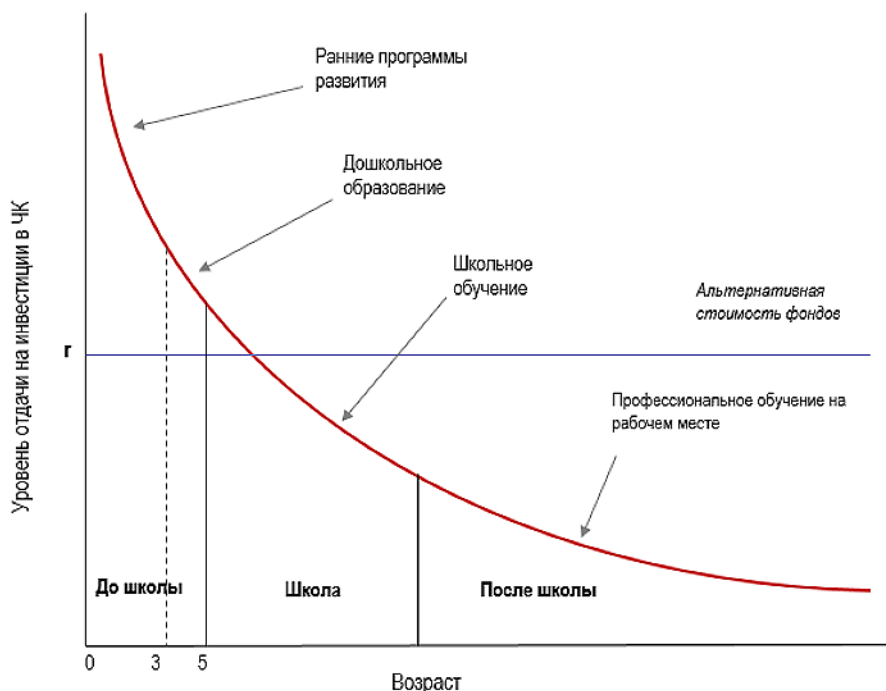


Рис. 2. Модель отдачи на инвестиции в ЧК. Обратная пропорциональная зависимость отдачи от инвестиций в образование от возраста

Кривая отдачи (см. рис. 2)¹² иллюстрирует убывающую отдачу от доллара, инвестированного в программы ЧК на различных стадиях жизненного цикла для среднего американца при текущих уровнях расходов. Альтернативная стоимость фондов представляет собой годовые выплаты в том случае, если в качестве источника инвестиций вместо ЧК были выбраны финансовые активы (например, размещение денег на депозитах, сберегательной книжке). Оптимальная инвестиционная программа с точки зрения экономической эффективности уравнивает отдачи на всех стадиях жизненного цикла с альтернативной стоимостью потраченных фондов. График показывает, что на текущих уровнях инвестирования американское общество слишком много вкладывает в программы школьного и послешкольного образования и недоинвестирует в дошкольные программы менее благополучной части населения страны. Более того, американское общество недоинвестирует в ЧК на самых ранних возрастах (0–3 года) и осуществляет избыточные инвестиции во взрослое население с низкой квалификацией [Heckman 2000].

Дж. Хекман указывает на то, что лучше осуществлять инвестиции в административную структуру образования и тиражирование стимулов, а конкуренция более эффективна, чем наращивание дополнительных расходов на государственные школы. Стоит отметить, что это было показано на данных образовательного рынка США, включающего развитое предложение частных школ [Snyder, Brey, Dillow 2016]¹³.

¹² Построена на основе: [Heckman 2000; Heckman, Carneiro 2003].

¹³ В 2013–2014 гг. в США насчитывалось 33 619 частных школ, осуществляющих подготовку 4 576 410 учеников по программам начального и среднего общего образования, которые при этом обеспечивали рабочие места (полные ставки) 441 496 учителям. Также нужно понимать, что частные школы в США очень сильно отличаются от государственных, не являясь в полной мере альтернативой стандартному образованию в силу их ярко выраженной религиозной направленности. Так, 67% частных школ, в которых обучается и работает подавляющее большинство всех учеников и преподавателей частных школ в стране (80% и 72% соответственно), имели отношение к религиозным организациям или преследовали религиозные цели, а в 30% случаях были связаны с католической церковью [Broughman, Swaim 2013].

Важным аспектом конкуренции в системе образования (наряду с конкуренцией разных его уровней) является также распространение удалённого образования, которое в последние годы получило громадный скачок в развитии благодаря появлению разнообразных онлайн-платформ (типа Coursera), предоставляющих образовательные услуги, а также различных вебинаров, личных YouTube-каналов преподавателей, профессиональных форумов, сетей профессиональной поддержки и т. п. Исключительную значимость удалённого образования отмечал уже Г. Беккер, поскольку оно позволяет экономить как работодателям, так и слушателям их главный ресурс — время [Becker 2002].

Ещё один виток эволюции исследований в области ЧК связан с тем, что ситуация, в которой доход является следствием образования, а также «физических и умственных способностей людей» [Becker 1962: 9], вне развитых стран Запада не вполне очевидна. Социологические работы показали, что для этого нужны особые социетальные условия (например, наличие конкурентной социально-экономической системы с отношениями меритократического типа, которые регулируются относительно жёсткой привязкой вознаграждений к талантам, способностям и компетенциям людей, а не их статусом, должностью и знакомствами, то есть социальным капиталом) [Davis, Moore 1945]. Более того, даже в развитых странах Запада наблюдаются нарушения принципов меритократии в сфере производственных отношений и межпоколенной мобильности [Jackson, Goldthorpe, Mills 2005], что снижает значимость не только узкой трактовки ЧК, но и проблематизирует всю концепцию ЧК, поскольку неконкурентные элементы социально-экономических систем вытравливают стимулы населения по развитию своего ЧК и, как следствие, его инициативы в этом поле.

Подводя предварительный итог, отметим, что утверждение и развитие концепции ЧК в последней трети XX и начале XXI века в качестве одной из ключевых теоретических парадигм социально-экономического анализа повлекло за собой целую плеяду исследований, посвящённых проблеме ЧК, его накопления, неэкономических факторов, влияющих на отдачу от ЧК, и т. д. Развиваясь в русле микроэкономической логики, к 2010-м гг. теория ЧК сильно расширилась и включила (а) богатый спектр индикаторов ЧК, нацеленных на измерение качественных параметров образования, квалификации и способностей человека, (б) экономических агентов мезо- и макроуровня, (с) макроэкономическое измерение ЧК, (д) институциональный, структурный и пространственный взгляд на проблему накопления ЧК, учитывающий факторы, препятствующие трансформации накопленных знаний и компетенций в актив, приносящий ренты как человеку, так и фирме или обществу в целом.

Уже бесспорным является то, что, хотя отдачу на ЧК получают не все, при прочих равных условиях работники с более качественным ЧК (более высокий уровень образования и наличие функциональных и специфических навыков) зарабатывают обычно больше. Было показано также, что в среднем от инвестиций в образование общество получает больше, чем индивид. В последнее время стало очевидно и то, что, с точки зрения индивида, инвестиции в свой ЧК оправданы только в том случае, если они будут давать дополнительные преимущества, то есть приносить ренты. Наличие же этих рент определяется целым рядом условий — например, развитым культурным капиталом, разнообразными ресурсами в семье, соответствующей институциональной средой, в которой ЧК востребуется и поощряется, как в обществах меритократического типа, спросом со стороны экономики на развитый ЧК и т. д.

В связи с этим в последнее время на первый план всё чаще стали выходить сопутствующие ресурсы личности, которые обеспечивают эффективную капитализацию ЧК в рамках того или иного общества. Прежде всего, речь идёт о социальном капитале [Coleman 1988; Augusto Felício, Couto, Caiado 2014], а также культурном, в которые стали включать как один из элементов традиционный ЧК [Bourdieu 1986], а также о ряде дефицитных компетенций — способности принимать оправданные решения, организовывать эффективную работу в группе или коммуникацию, грамотно выстраивать приоритеты и т. д. Отсюда вырос и интерес к разным аспектам личности и их влиянию на экономические показатели. Ис-

следователи всё чаще стали уделять внимание показателям здоровья, ценностям [Gennaioli et al. 2013], удовлетворённости работой и даже уровню счастья¹⁴.

Новые тенденции: человеческий капитал в контексте национального развития

Как видно из обзора развития концепции ЧК, приведённого выше, уже к концу XX века стало очевидным, что традиционная трактовка ЧК только как совокупности знаний и навыков не просто не соответствует текущей ситуации в экономике, но может оказаться вредной для общества, если будет принята за основу государственной политики по его формированию и наращиванию. Стало ясно: чтобы выйти на новый виток развития, то есть добиться того, чтобы ЧК нации «заработал» с максимальной эффективностью, необходимы более широкое видение задач системы образования и здравоохранения, сокращение неравенства жизненных шансов в этих сферах для детей из разных слоёв населения.

Теоретическое оформление этих идей нашло отражение в работах ещё одного нобелевского лауреата — А. Сена [Sen 1983; 1999]. Подход начал набирать популярность с конца 1980-х гг., когда с развитием новых форм капитализма [Lane 2007; Wood, Lane 2012], осознанием множественности путей модернизации и ростом неравенств все сильнее стал ощущаться кризис неоклассического понимания человека как абсолютно рационального агента и ресурса для экономики. На центральное место постепенно выдвигалась проблема комплексного человеческого развития, решение которой как с теоретической, так и с практической точки зрения требовало учёта национальной специфики стран в социальном, экономическом и демографическом ключе, а также учёта того исторического периода, на котором в данный момент времени находится то или иное общество. Стало очевидно, что страны, пережившие или переживающие трансформационные процессы, нуждаются в новой концепции ЧК, которая стала бы эффективным инструментом не только теории, но и активных социально-экономических преобразований, особенно в условиях провалов рынков и государства.

В рамках этой традиции категория «человеческий капитал» заменяется (иногда явно, а иногда и подспудно, то есть с сохранением понятия «человеческий капитал») на более широкое понятие «человеческий потенциал». Эта трактовка шире классического понимания человеческого капитала, поскольку предусматривает также учёт мотивации [Anikin 2013b], ценностных ориентаций, мировоззренческих и поведенческих особенностей индивидов, влияющих на его эффективность как работника. Проблема состоит в том, что узкая концепция ЧК игнорирует нужды и потребности человека в развитии определённых сфер своей жизни [Соболева 2007], коммодификация и капитализация которых даже не предполагаются (например, реализация своей потребности в содержательно осмысленном труде), а также не учитывает институциональные барьеры, которые препятствуют конвертации человеческого потенциала в ЧК.

Экономические и социологические работы последних лет в области ЧК показали, что для формирования качественного ЧК нации, способного поддержать технологический прорыв, обществу необходимо осуществлять всесторонние инвестиции в человека [Марцинкевич 2005]. Как результат, в начале XXI века в зарубежной науке стало формироваться понимание того, что проблема технологического прорыва и устойчивого экономического роста упирается в вопрос о формировании человеческого потенциала трудового населения, соответствующей новым условиям социально-профессиональной структуры, эффективных институтов и организаций нового типа, способных абсорбировать и развивать прорывные технологии, стимулировать наращивание ЧК, а также выстраивать и поддерживать новые технологические цепочки и соответствующие им управленческие системы.

¹⁴ См., например, исследования нобелевского лауреата А. Дитона (2015 г.) и его коллег: [Banerjee, Deaton, Duflo 2004; Deaton, Stone 2013].

Исключительная значимость ЧК для развития современных экономик, а также новое понимание ЧК нашли отражение в ряде политических мер. Так, начиная с 1960-х гг. во многих странах, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), а в последние 30 лет — и в странах догоняющего развития государство стало играть активную роль в сфере предоставления широкого спектра образовательных услуг от основного образования до курсов повышения квалификации. Со временем поддержание и развитие качественного человеческого капитала превратилось в ключевую задачу, реализация которой нашла отражение в программных документах и политических установках международных организаций (см.: выводы Третьей Международной конференции ЮНЕСКО в отношении непрерывного образования взрослых, Токио, 1972 г.) и некоторых национальных правительств (например, масштабная программа «Умная нация» («Smart Nation»), запущенная в 2014 г. премьер-министром Сингапура Ли Сяньлуном). Более того, в последнее время все чаще поднимается вопрос о необходимости включения ЧК как нематериального компонента в систему национальных счетов [Jorgenson 2010; Hamilton, Liu 2014]. Ещё одним важным направлением исследований стали международные сравнения, обширный материал для которых представляет включение показателей ЧК в базу международной сравнительной статистики¹⁵ и композитных индексов [Stiglitz, Sen, Fitoussi 2010].

В ходе исследований было установлено также, что человеческий капитал определяет различия в перспективах развития не только между странами, но и между регионами внутри стран, то есть использование концепции ЧК оказывается эффективным инструментом оценки внутренних диспропорций развития. Последние исследования показывают, что человеческий капитал даже в узкой его трактовке, то есть понимаемый как накопленное количество лет обучения, является ключевым фактором, определяющим различия в развитии регионов [Gennaioli et al. 2013]. Также доказано, что ЧК играл одну из ключевых ролей в генерировании экономического роста Китая, обеспечив в 1978–2008 гг. 38% экономического роста (в особенности — начиная с 2000-х гг.), что было в немалой степени основано на экспансии среднего специального образования в этой стране.

Однако неравенство в формировании и наращивании ЧК до сих пор играет существенную роль даже в развитых странах. Как работы Г. Беккера, так и последующие исследования показали, что семьи с большими доходами активнее инвестируют в ЧК (например, в самообразование, в том числе те его аспекты, которые связаны с демографическим поведением и здоровьем [Becker 1960]). Отдача от школьного образования значительно выше среди выходцев из более благополучной социально-экономической среды [Neuman 1991]. Региональные диспропорции также оказывают существенное влияние на накопление ЧК, отдачу от инвестиций в ЧК, а также неравенство в доступе к образовательным учреждениям [Psacharopoulos 1994]. Из последних исследований, сделанных на материале развивающихся стран, видно, что наличие развитого человеческого капитала в стране увеличивает положительные эффекты от финансовых реформ [Li, Yu 2014]. Например, малообеспеченные граждане с более высоким уровнем образования могут эффективнее абсорбировать фонды, образуемые в результате финансовой реформы, повышать свой уровень производительности и, таким образом, уменьшать разрывы своих доходов с более обеспеченными слоями населения.

Заключение

Успех перехода к новому технологическому укладу зависит от того, насколько ЧК интегрируется в национальную систему мотивации, трудовой культуры и институциональных условий. В результате многочисленных исследований, проведённых в рамках этой традиции, стало очевидно, что нет единых рецептов успешного догоняющего развития, но главное условие должно выполняться в любом

¹⁵ См. индекс человеческого развития — ИЧР (Human Development Index — HDI), публикуемый Программой развития ООН; см. подробнее: <http://hdr.undp.org/en/composite/trends> (последнее обращение: 30 июля 2017 г.).

случае, и им является включение ЧК и конкуренции в системообразующие ценности общества, в его социетальные основы. Успех такой интеграции может обеспечить долгосрочное преимущество страны на международной арене. Это особенно важно для стран догоняющего развития. Так, Япония смогла устранить столетнее отставание от США именно успешным инновационно-технологическим прорывом 1950–1960-х гг. Успешные примеры догоняющего развития Японии, Южной Кореи, Сингапура и Тайваня связаны с созданием структур и институтов, которые могут эффективно организовывать и управлять современными технологиями, то есть так, чтобы развивающиеся страны не просто копировали технологии и практики стран, находящихся на переднем крае социально-экономического развития, но и развивали технологии, соответствующие их национальной специфике [Nelson 2015: 331–332]. Названные страны сумели создать систему развития ЧК в национальном масштабе, основой которой стала современная система непрерывного образования и профессионального обучения и переобучения на рабочем месте в масштабе, аналогичном тому, что мы наблюдаем в западных странах [Sala, Silva 2013], а иногда даже превосходящем уровень отдельных развитых стран.

Россия стоит сегодня перед серьёзными вызовами, и если наша страна не сумеет сделать ЧК топливом долгосрочного развития, конкурентные перспективы на международной арене будут безвозвратно утрачены. Для осуществления этой задачи необходимо современное понимание, рассматривающее *человеческий капитал как систему рентообразующих активов, отражающих разные грани личности человека, эффективное формирование которых приходится на самые ранние этапы развития индивида*. Такой подход позволит получить более сбалансированную оценку эффективности реформ и дать комплексный прогноз дальнейших преобразований по ряду важнейших направлений, касающихся семейной политики, здравоохранения, модернизации образования, развития трудового потенциала и сбережения народонаселения страны. Широкая трактовка ЧК позволяет учесть и «многообразие интересов и механизмов воспроизводства» [Соболева 2007: 6], а также способностей населения и их свободное участие в рынке [Sen 1999], что в высшей степени актуально при кризисных явлениях в экономике, когда общественный диалог и консенсус выступают значимыми элементами гармоничного развития социума в целом. Ключевую роль в этом играет то, насколько современное определение человеческого капитала артикулируется в правящих элитах, что соответствует сложившейся в России под влиянием советского исторического опыта и цивилизационно-культурных особенностей [Шкаратан, Ястребов 2016] неозакратической модели ценностно-нормативной системы россиян, согласно которой главным субъектом стратегических изменений в России до сих пор воспринимается именно государство [Шкаратан 2009; Тихонова 2011; Аникин 2016].

Литература

- Аникин В. А. 2016. Кризис и национальное самосознание россиян. *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 5: 203–232.
- Диденко Д. В. 2015. *Интеллектуалоемкая экономика: человеческий капитал в российском и мировом социально-экономическом развитии*. СПб.: Алетейя.
- Марцинкевич В. И. 2005. Инвестиции в человека: экономическая наука и российская экономика. *Мировая экономика и международные отношения*. 9: 29–39.
- Соболева И. В. 2007. *Человеческий потенциал российской экономики: проблема сохранения и развития*. М.: Наука.
- Струмилин С. Г. 1966. *Очерки экономической истории России и СССР*. М.: Наука.

- Тихонова Н. Е. 2011. Динамика нормативно-ценностной системы российского общества: 1995–2010 годы. *Общественные науки и современность*. 4: 5–19.
- Чугунов Е. А. 2001. *Положение и культурный уровень промышленных рабочих Верхнего Поволжья: конец XIX в. —1913 г.: по материалам Владимирской, Костромской и Ярославской губерний*. Кострома: Изд-во КГУ им. Н. А. Некрасова.
- Шкаратан О. И. 2009. Становление постсоветского неозакратизма. *Общественные науки и современность*. 1: 5–22.
- Шкаратан О. И., Ястребов Г. А. (ред.). 2016. *Нова ли новая Россия?* М.: Университетская книга.
- Acemoglu D., Aghion P., Zilibotti F. 2006. Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth. *Journal of the European Economic Association*. 4 (1): 37–74.
- Acemoglu D., Pischke J. S. 1999. Beyond Becker: Training in Imperfect Labour Markets. *The Economic Journal*. 109 (453): F112–F142.
- Akerman A. et al. 2013. Sources of Wage Inequality. *The American Economic Review*. 103 (3): 214–219.
- Anikin V. A. 2013a. Mode of Socio-Economic Development and Occupational Structure: The Case of Contemporary Russia. *Transition Studies Review*. 19 (4): 397–415. doi:10.1007/s11300-013-0256-8
- Anikin V. A. 2013b. Motivation to Work in Russia: The Case of Protracted Transition from Noncompetitive to Competitive System. *The Journal of Comparative Economic Studies*. 8: 35–60.
- Anikin V. A. 2017 (Forthcomming). Occupational Propensity for Training in a Late Industrial Society: Evidence from Russia. *International Journal of Training and Development*. 21 (4). doi:10.1111/ijtd.12106
- Augusto Felício J., Couto E., Caiado J. 2014. Human Capital, Social Capital and Organizational Performance. *Management Decision*. 52 (2): 350–364.
- Banerjee A., Deaton A., Duflo E. 2004. Health, Health Care, and Economic Development: Wealth, Health, and Health Services in Rural Rajasthan. *The American Economic Review*, vol. 94, no 2, pp. 326–330.
- Barro R. J. 1991. Economic Growth in a Cross Section of Countries. *The Quarterly Journal of Economics*. 106 (2): 407–443.
- Becker G. S. 1960. An Economic Analysis of Fertility In: Roberts G. (ed.) *Demographic and Economic Change in Developed Countries*. Princeton: Princeton University Press; 209–240.
- Becker G. S. 1962. Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis. *The Journal of Political Economy*. 70 (5): 9–49.
- Becker G. S. 1965. A Theory of the Allocation of Time. *The Economic Journal*. 75 (299): 493–517.
- Becker G. S. 1993. Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior. *Journal of Political Economy*. 101 (3): 385–409.

- Becker G. S. 2002. *The Age of Human Capital*. URL: http://media.hoover.org/sites/default/files/documents/0817928928_3.pdf
- Becker G. S. 2009. *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. Chicago: University of Chicago Press.
- Becker G. S., Chiswick B. R. 1966. Education and the Distribution of Earnings. *The American Economic Review*. 56 (1/2): 358–369.
- Becker G. S., Hubbard W. H., Murphy K. M. 2010. Explaining the Worldwide Boom in Higher Education of Women. *Journal of Human Capital*. 4 (3): 203–241.
- Behrman J. R., Deolalikar A. B. 1988. Health and Nutrition. In: Chenery H., Srinivasan T. N. (eds). *Handbook of Development Economics*. Vol. 1. Ch. 14. Oxford: Elsevier; 631–711.
- Bell D. 1999 (1973). *The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting*. New York: Basic Books.
- Berg I. 1970. *Education for Jobs: The Great Training Robbery*. New York: Praeger Publishers.
- Berger M. C., Earle J. S., Sabirianova K. Z. 2001. Worker Training in a Restructuring Economy: Evidence from the Russian Transition. In: Polachek S. (ed.) *Worker Wellbeing in a Changing Labor Market. Research in Labor Economics*. Vol. 20. Bingley, UK: Emerald Group Publishing Limited; 159–190.
- Blaug M. 1992. *The Methodology of Economics: Or, How Economists Explain*. 2nd ed. Cambridge: Cambridge University Press.
- Blau P. M., Duncan O. D. 1967. *The American Occupational Structure*. New York: Wiley.
- Booth A. L., Bryan M. L. 2005. Testing Some Predictions of Human Capital Theory: New Training Evidence from Britain. *Review of Economics and Statistics*. 87 (2): 391–394.
- Borghans L., Meijers H., Ter Weel B. 2008. The Role of Noncognitive Skills in Explaining Cognitive Test Scores. *Economic Inquiry*. 46 (1): 2–12.
- Borghans L., Ter Weel B. 2004. Are Computer Skills the New Basic Skills? The Returns to Computer, Writing and Math Skills in Britain. *Labour Economics*. 11 (1): 85–98.
- Bourdieu P. 1986. The Forms of Capital. Trans. R. Nice. In: Richardson J. (ed.) *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. New York: Greenwood; 46–58.
- Broughman S. P., Swaim N. L. 2013. *Characteristics of Private Schools in the United States: Results from the 2011–2012 Private School Universe Survey* (NCES 2013-316). U.S. Department of Education. Washington, DC: National Center for Education Statistics.
- Castel R. 1995. *Les Métamorphoses De La Question Sociale: Une Chronique Du Salarariat*. Paris: Fayard.
- Castells M. 2010. *The Rise of the Network Society. The Information Age: Economy, Society and Culture*. Vol. 1. 2nd ed. Singapore: Wiley; Blackwell.

- Coleman J. S. 1988. Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*. 94: S95–S120.
- Collins R. 1979. *The Credential Society: An Historical Sociology of Education and Stratification*. New York: Academic Press.
- Cunha F., Heckman J. J., Schennach S. M. 2010. Estimating the Technology of Cognitive and Noncognitive Skill Formation. *Econometrica*. 78 (3): 883–931.
- Davis K., Moore W. E. 1945. Some Principles of Stratification. *American Sociological Review*. 10 (2): 242–249.
- Deaton A., Stone A. A. (2013) Two Happiness Puzzles. *The American Economic Review*, vol. 103, no 3, pp. 591–597.
- DiNardo J. E., Pischke J.-S. 1997. The Returns to Computer Use Revisited: Have Pencils Changed the Wage Structure Too? *The Quarterly Journal of Economics*. 112 (1): 291–303.
- Duncan G. J., Hoffman S. D. 1981. The Incidence and Wage Effects of Overeducation. *Economics of Education Review*. 1 (1): 75–86.
- Dunkerley D. 1975. *Occupations and Society*. London: Routledge & K. Paul.
- Freeman R. 1976. *The Overeducated American*: New York: Academic Press.
- Gennaioli N. et al. 2013. Human Capital and Regional Development. *The Quarterly Journal of Economics*. 128 (1): 105–164.
- Groen J. A. 2006. Occupation-Specific Human Capital and Local Labour Markets. *Oxford Economic Papers*. 58 (4): 722–741.
- Grusky D. B. 2001. The Past, Present, and Future of Social Inequality. In: Grusky D. B. (ed.) *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. 2nd ed. Boulder: Westview Press; 3–51.
- Hamilton K., Liu G. 2014. Human Capital, Tangible Wealth, and the Intangible Capital Residual. *Oxford Review of Economic Policy*. 30 (1): 70–91.
- Handel M. J. 2013. Putting Tasks to the Test: Human Capital, Job Tasks, and Wages. *Journal of Labor Economics*. 31 (2. Part 2): S59–S96.
- Heckman J. J. 2000. Policies to Foster Human Capital. *Research in Economics*. 54 (1): 3–56.
- Heckman J. J., Carneiro P. 2003. Human Capital Policy. In: Heckman J. J., Krueger A. B. (eds) *Inequality in America: What Role for Human Capital Policies?* Cambridge, MA: MIT Press; 77–239.
- Heckman J. J., Rubinstein Y. 2001. The Importance of Noncognitive Skills: Lessons from the Ged Testing Program. *The American Economic Review*. 91 (2): 145–149.
- IMF. 2007. *World Economic Outlook: Spillovers and Cycles in the Global Economy*. Washington, D.C.: International Monetary Fund.

- Jackson M., Goldthorpe J. H., Mills C. 2005. Education, Employers and Class Mobility. *Research in Social Stratification and Mobility*. 23: 3–33.
- Jorgenson D. W. 2010. Human Capital and the National Accounts. *Survey of Current Business*. 90 (6): 54–56.
- Kalleberg A. L., Sørensen A. B. 1973. The Measurement of the Effects of Overtraining on Job Attitudes. *Sociological Methods & Research*. 2 (2): 215–238.
- Kambourov G., Manovskii I. 2009. Occupational Specificity of Human Capital. *International Economic Review*. 50 (1): 63–115.
- Krueger A. B. 1993. How Computers Have Changed the Wage Structure: Evidence from Microdata, 1984–1989. *The Quarterly Journal of Economics*. 108 (1): 33–60.
- Kumar K. 1978. *Prophecy and Progress: The Sociology of Industrial and Post-Industrial Society*. New York: Penguin Books.
- Lane D. 2007. Post-State Socialism: A Diversity of Capitalisms? In: Lane D., Myant M. (eds). *Varieties of Capitalism in Post-Communist Countries*. London: Palgrave Macmillan; 13–39.
- Lange F., Topel R. 2006. The Social Value of Education and Human Capital. In: Hanushek E., Welch F. (eds.). *Handbook of the Economics of Education*. Vol. 1. Ch. 8. Amsterdam, The Netherlands: Elsevier; 459–509.
- Lee D. W., Lee T. H. 1995. Human Capital and Economic Growth Tests Based on the International Evaluation of Educational Achievement. *Economics Letters*. 47 (2): 219–225.
- Lee S.-H., Kim J. 2004. Has the Internet Changed the Wage Structure Too? *Labour Economics*. 11 (1): 119–127.
- Lemieux T. 2006. The “Mincer Equation” Thirty Years after Schooling, Experience, and Earnings. In: Grossbard S. (ed.) *Jacob Mincer a Pioneer of Modern Labor Economics*. New York: Springer; 127–145.
- Lerman R. I. 2013. Skill Development in Middle Level Occupations: The Role of Apprenticeship Training. *IZA Policy Paper*. No. 61. Bonn: Institute for the Study of Labor (IZA).
- Li J., Yu H. 2014. Income Inequality and Financial Reform in Asia: The Role of Human Capital. *Applied Economics*. 46 (24): 2920–2935.
- Lounsbury M., Kaghan W. N. 2001. Organizations, Occupations and the Structuration of Work. In: Vallas S. P. (ed.) *The Transformation of Work*. London: Emerald Group Publishing Limited; 25–50.
- Mincer J. 1958. Investment in Human Capital and Personal Income Distribution. *The Journal of Political Economy*. 66 (4): 281–302.
- Mincer J. 1962. On-the-Job Training: Costs, Returns, and Some Implications. *The Journal of Political Economy*. 70 (5): 50–79.

- Mincer J. 1974. *Scholing, Experience, and Earnings*. New York: National Bureau of Economic Research; Columbia University Press.
- Monnier M. et al. 2016. Occupation-Specific Social Competences in Vocational Education and Training (VET): The Example of a Technology-Based Assessment. *Empirical Research in Vocational Education and Training*. 8 (1): 1–18. doi:10.1186/s40461-016-0036-x
- Mulligan C. B., Sala-i-Martin X. 1997. A Labor Income-Based Measure of the Value of Human Capital: An Application to the States of the United States. *Japan and the World Economy*. 9 (2): 159–191.
- Murnane R. J., Levy F. 1996. *Teaching the New Basic Skills. Principles for Educating Children to Thrive in a Changing Economy*. New York: Free Press.
- Nelson R. R. 2015. Economic Development as an Evolutionary Process. In: Reinert E., Kattel R., Ghosh J. (eds) *Handbook of Alternative Theories of Economic Development*. Cheltenham; Northampton: Edward Elgar; 323–335.
- Neuman S. 1991. Parental Background, Educational Attainments and Returns to Schooling and to Marriage: The Case of Israel. *Applied Economics*. 23 (8): 1325–1334.
- Oi W. Y. 1962. Labor as a Quasi-Fixed Factor. *Journal of Political Economy*. 70 (6): 538–555.
- Peng G., Eunni R. V. 2011. Computer Skills, Non-Routine Tasks, and Wage Premium: A Longitudinal Study. *The Journal of Strategic Information Systems*. 20 (4): 449–460.
- Petty S. W. 1899 (1691). *Verbum Sapienti. Reprinted in the Economic Writings of Sir William Petty*. Vol. 1. Cambridge: Cambridge University Press.
- Porat M. U. 1977. *The Information Economy: Definition and Measurement*. URL: <http://files.eric.ed.gov/fulltext/ED142205.pdf>
- Powell W. W., Snellman K. 2004. The Knowledge Economy. *Annual Review of Sociology*. 30: 199–220.
- Psacharopoulos G. 1994. Returns to Investment in Education: A Global Update. *World Development*. 22 (9): 1325–1343.
- Psacharopoulos G. 2014. The Returns to Investment in Higher Education. In: Menon M. E., Terkla D. G., Gibbs P. (eds) *Using Data to Improve Higher Education*. Boston: Sense Publishers; 121–148.
- Romer P. M. 1990a. Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*. 98 (5. Part 2): S71–S102.
- Romer P. M. 1990b. Human Capital and Growth: Theory and Evidence. *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*. 32: 251–286.
- Rosenberg N., Birdzell L. J. L., Jr. 1986. *How the West Grew Rich: The Economic Transformation of the Industrial World*. New York: Basic Books.
- Routh G. 1987. *Occupations of the People of Great Britain, 1801–1981*. London: Macmillan Press.

- Rubb S. 2003. Overeducation: A Short or Long Run Phenomenon for Individuals? *Economics of Education Review*. 22 (4): 389–394.
- Sabirianova K. Z. 2002. The Great Human Capital Reallocation: A Study of Occupational Mobility in Transitional Russia. *Journal of Comparative Economics*. 30 (1): 191–217.
- Sala H., Silva J. I. 2013. Labor Productivity and Vocational Training: Evidence from Europe. *Journal of Productivity Analysis*. 40 (1): 31–41.
- Schultz T. W. 1960. Capital Formation by Education. *The Journal of Political Economy*. 68 (6): 571–583.
- Schultz T. W. 1961. Investment in Human Capital. *The American Economic Review*. 51 (1): 1–17.
- Schultz T. W. 1981. *Investing in People: The Economics of Population Quality*. Los Angeles: University of California Press.
- Schumpeter J. A. 2008 (1934). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*. Trans. R. Opie. New Brunswick; London: Transaction Publishers.
- Sen A. 1983. Development: Which Way Now? *The Economic Journal*. 93 (372): 745–762.
- Sen A. 1999. *Development as Freedom*. Oxford: Oxford University Press.
- Sicherman N. 1991. “Overeducation” in the Labor Market. *Journal of Labor Economics*. 9 (2): 101–122.
- Snyder T. D., Brey C. de, Dillow S. A. 2016. *Digest of Education Statistics 2015* (NCES 2016-014). U.S. Department of Education. Washington, DC: National Center for Education Statistics; Institute of Education Sciences.
- Stiglitz J. E., Sen A., Fitoussi J.-P. 2010. *Mismeasuring Our Lives: Why Gdp Doesn't Add Up*. New York: The New Press.
- Tåhlin M. 2007. Skills and Wages in European Labour Markets: Structure and Change. In: Gallie D. (ed.) *Employment Regimes and the Quality of Work*. Oxford: Oxford University Press; 35–76.
- Thompson E. P. 1963. *The Making of the British Working Class*. New York: Pantheon.
- Verhaest D., Omeij E. 2006. The Impact of Overeducation and Its Measurement. *Social Indicators Research*. 77 (3): 419–448. doi:10.1007/s11205-005-4276-6
- Whalley J., Zhao X. 2013. The Contribution of Human Capital to China's Economic Growth. *China Economic Policy Review*. 2 (1).
- Wood G. T., Lane C. 2012. Institutions, Change, and Diversity. In: Wood G. T., Lane C. (eds) *Capitalist Diversity and Diversity within Capitalism*. New York: Routledge; 1–31.
- Wright E. O. 1997. *Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Wyatt I. D., Hecker D. E. 2006. Occupational Changes During the 20th Century. *Monthly Labor Review*. 129: 35–57.
- Acemoglu D., Aghion P., Zilibotti F. 2006. Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth. *Journal of the European Economic Association*. 4 (1): 37–74.
- Acemoglu D., Pischke J. S. 1999. Beyond Becker: Training in Imperfect Labour Markets. *The Economic Journal*. 109 (453): F112–F142.
- Akerman A. et al. 2013. Sources of Wage Inequality. *The American Economic Review*. 103 (3): 214–219.
- Anikin V. A. 2013a. Mode of Socio-Economic Development and Occupational Structure: The Case of Contemporary Russia. *Transition Studies Review*. 19 (4): 397–415. doi:10.1007/s11300-013-0256-8
- Anikin V. A. 2013b. Motivation to Work in Russia: The Case of Protracted Transition from Noncompetitive to Competitive System. *The Journal of Comparative Economic Studies*. 8: 35–60.
- Anikin V. A. 2017 (Forthcoming). Occupational Propensity for Training in a Late Industrial Society: Evidence from Russia. *International Journal of Training and Development*. 21 (4). doi:10.1111/ijtd.12106
- Augusto Felício J., Couto E., Caiado J. 2014. Human Capital, Social Capital and Organizational Performance. *Management Decision*. 52 (2): 350–364.
- Banerjee A., Deaton A., Duflo E. 2004. Health, Health Care, and Economic Development: Wealth, Health, and Health Services in Rural Rajasthan. *The American Economic Review*. 94 (2): 326–330.
- Barro R. J. 1991. Economic Growth in a Cross Section of Countries. *The Quarterly Journal of Economics*. 106 (2): 407–443.
- Becker G. S. 1960. An Economic Analysis of Fertility In: Roberts G. (ed.) *Demographic and Economic Change in Developed Countries*. Princeton: Princeton University Press; 209–240.
- Becker G. S. 1962. Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis. *The Journal of Political Economy*. 70 (5): 9–49.
- Becker G. S. 1965. A Theory of the Allocation of Time. *The Economic Journal*. 75 (299): 493–517.
- Becker G. S. 1993. Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior. *Journal of Political Economy*. 101 (3): 385–409.
- Becker G. S. 2002. *The Age of Human Capital*. URL: http://media.hoover.org/sites/default/files/documents/0817928928_3.pdf
- Becker G. S. 2009. *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. Chicago: University of Chicago Press.
- Becker G. S., Chiswick B. R. 1966. Education and the Distribution of Earnings. *The American Economic Review*. 56 (1/2): 358–369.

- Becker G. S., Hubbard W. H., Murphy K. M. 2010. Explaining the Worldwide Boom in Higher Education of Women. *Journal of Human Capital*. 4 (3): 203–241.
- Behrman J. R., Deolalikar A. B. 1988. Health and Nutrition. In: Chenery H., Srinivasan T. N. (eds). *Handbook of Development Economics*. Vol. 1. Ch. 14. Oxford: Elsevier; 631–711.
- Bell D. 1999 (1973). *The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting*. New York: Basic Books.
- Berg I. 1970. *Education for Jobs: The Great Training Robbery*. New York: Praeger Publishers.
- Berger M. C., Earle J. S., Sabirianova K. Z. 2001. Worker Training in a Restructuring Economy: Evidence from the Russian Transition. In: Polachek S. (ed.) *Worker Wellbeing in a Changing Labor Market. Research in Labor Economics*. Vol. 20. Bingley, UK: Emerald Group Publishing Limited; 159–190.
- Blaug M. 1992. *The Methodology of Economics: Or, How Economists Explain*. 2nd ed. Cambridge: Cambridge University Press.
- Blau P. M., Duncan O. D. 1967. *The American Occupational Structure*. New York: Wiley.
- Booth A. L., Bryan M. L. 2005. Testing Some Predictions of Human Capital Theory: New Training Evidence from Britain. *Review of Economics and Statistics*. 87 (2): 391–394.
- Borghans L., Meijers H., Ter Weel B. 2008. The Role of Noncognitive Skills in Explaining Cognitive Test Scores. *Economic Inquiry*. 46 (1): 2–12.
- Borghans L., Ter Weel B. 2004. Are Computer Skills the New Basic Skills? The Returns to Computer, Writing and Math Skills in Britain. *Labour Economics*. 11 (1): 85–98.
- Bourdieu P. 1986. The Forms of Capital. Trans. R. Nice. In: Richardson J. (ed.) *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. New York: Greenwood; 46–58.
- Broughman S. P., Swaim N. L. 2013. *Characteristics of Private Schools in the United States: Results from the 2011–2012 Private School Universe Survey* (NCES 2013-316). U.S. Department of Education. Washington, DC: National Center for Education Statistics.
- Castel R. 1995. *Les Métamorphoses De La Question Sociale: Une Chronique Du Salarial*. Paris: Fayard.
- Castells M. 2010. *The Rise of the Network Society. The Information Age: Economy, Society and Culture*. Vol. 1. 2nd ed. Singapore: Wiley; Blackwell.
- Coleman J. S. 1988. Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*. 94: S95–S120.
- Collins R. 1979. *The Credential Society: An Historical Sociology of Education and Stratification*. New York: Academic Press.
- Cunha F., Heckman J. J., Schennach S. M. 2010. Estimating the Technology of Cognitive and Noncognitive Skill Formation. *Econometrica*. 78 (3): 883–931.

- Davis K., Moore W. E. 1945. Some Principles of Stratification. *American Sociological Review*. 10 (2): 242–249.
- Deaton A., Stone A. A. 2013. Two Happiness Puzzles. *The American Economic Review*. 103 (3): 591–597.
- DiNardo J. E., Pischke J.-S. 1997. The Returns to Computer Use Revisited: Have Pencils Changed the Wage Structure Too? *The Quarterly Journal of Economics*. 112 (1): 291–303.
- Duncan G. J., Hoffman S. D. 1981. The Incidence and Wage Effects of Overeducation. *Economics of Education Review*. 1 (1): 75–86.
- Dunkerley D. 1975. *Occupations and Society*. London: Routledge & K. Paul.
- Freeman R. 1976. *The Overeducated American*: New York: Academic Press.
- Gennaioli N. et al. 2013. Human Capital and Regional Development. *The Quarterly Journal of Economics*. 128 (1): 105–164.
- Groen J. A. 2006. Occupation-Specific Human Capital and Local Labour Markets. *Oxford Economic Papers*. 58 (4): 722–741.
- Grusky D. B. 2001. The Past, Present, and Future of Social Inequality. In: Grusky D. B. (ed.) *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. 2nd ed. Boulder: Westview Press; 3–51.
- Hamilton K., Liu G. 2014. Human Capital, Tangible Wealth, and the Intangible Capital Residual. *Oxford Review of Economic Policy*. 30 (1): 70–91.
- Handel M. J. 2013. Putting Tasks to the Test: Human Capital, Job Tasks, and Wages. *Journal of Labor Economics*. 31 (2. Part 2): S59–S96.
- Heckman J. J. 2000. Policies to Foster Human Capital. *Research in Economics*. 54 (1): 3–56.
- Heckman J. J., Carneiro P. 2003. Human Capital Policy. In: Heckman J. J., Krueger A. B. (eds) *Inequality in America: What Role for Human Capital Policies?* Cambridge, MA: MIT Press; 77–239.
- Heckman J. J., Rubinstein Y. 2001. The Importance of Noncognitive Skills: Lessons from the Ged Testing Program. *The American Economic Review*. 91 (2): 145–149.
- IMF. 2007. *World Economic Outlook: Spillovers and Cycles in the Global Economy*. Washington, D.C.: International Monetary Fund.
- Jackson M., Goldthorpe J. H., Mills C. 2005. Education, Employers and Class Mobility. *Research in Social Stratification and Mobility*. 23: 3–33.
- Jorgenson D. W. 2010. Human Capital and the National Accounts. *Survey of Current Business*. 90 (6): 54–56.
- Kalleberg A. L., Sørensen A. B. 1973. The Measurement of the Effects of Overtraining on Job Attitudes. *Sociological Methods & Research*. 2 (2): 215–238.

- Kambourov G., Manovskii I. 2009. Occupational Specificity of Human Capital. *International Economic Review*. 50 (1): 63–115.
- Krueger A. B. 1993. How Computers Have Changed the Wage Structure: Evidence from Microdata, 1984–1989. *The Quarterly Journal of Economics*. 108 (1): 33–60.
- Kumar K. 1978. *Prophecy and Progress: The Sociology of Industrial and Post-Industrial Society*. New York: Penguin Books.
- Lane D. 2007. Post-State Socialism: A Diversity of Capitalisms? In: Lane D., Myant M. (eds). *Varieties of Capitalism in Post-Communist Countries*. London: Palgrave Macmillan; 13–39.
- Lange F., Topel R. 2006. The Social Value of Education and Human Capital. In: Hanushek E., Welch F. (eds.). *Handbook of the Economics of Education*. Vol. 1. Ch. 8. Amsterdam, The Netherlands: Elsevier; 459–509.
- Lee D. W., Lee T. H. 1995. Human Capital and Economic Growth Tests Based on the International Evaluation of Educational Achievement. *Economics Letters*. 47 (2): 219–225.
- Lee S.-H., Kim J. 2004. Has the Internet Changed the Wage Structure Too? *Labour Economics*. 11 (1): 119–127.
- Lemieux T. 2006. The “Mincer Equation” Thirty Years after Schooling, Experience, and Earnings. In: Grossbard S. (ed.) *Jacob Mincer a Pioneer of Modern Labor Economics*. New York: Springer; 127–145.
- Lerman R. I. 2013. Skill Development in Middle Level Occupations: The Role of Apprenticeship Training. *IZA Policy Paper*. No. 61, Bonn: Institute for the Study of Labor (IZA).
- Li J., Yu H. 2014. Income Inequality and Financial Reform in Asia: The Role of Human Capital. *Applied Economics*. 46 (24): 2920–2935.
- Lounsbury M., Kaghan W. N. 2001. Organizations, Occupations and the Structuration of Work. In: Vallas S. P. (ed.) *The Transformation of Work*. London: Emerald Group Publishing Limited; 25–50.
- Mincer J. 1958. Investment in Human Capital and Personal Income Distribution. *The Journal of Political Economy*. 66 (4): 281–302.
- Mincer J. 1962. On-the-Job Training: Costs, Returns, and Some Implications. *The Journal of Political Economy*. 70 (5): 50–79.
- Mincer J. 1974. *Schooling, Experience, and Earnings*. New York: National Bureau of Economic Research; Columbia University Press.
- Monnier M. et al. 2016. Occupation-Specific Social Competences in Vocational Education and Training (VET): The Example of a Technology-Based Assessment. *Empirical Research in Vocational Education and Training*. 8 (1): 1–18. doi:10.1186/s40461-016-0036-x
- Mulligan C. B., Sala-i-Martin X. 1997. A Labor Income-Based Measure of the Value of Human Capital: An Application to the States of the United States. *Japan and the World Economy*. 9 (2): 159–191.

- Murnane R. J., Levy F. 1996. *Teaching the New Basic Skills. Principles for Educating Children to Thrive in a Changing Economy*. New York: Free Press.
- Nelson R. R. 2015. Economic Development as an Evolutionary Process. In: Reinert E., Kattel R., Ghosh J. (eds) *Handbook of Alternative Theories of Economic Development*. Cheltenham; Northampton: Edward Elgar; 323–335.
- Neuman S. 1991. Parental Background, Educational Attainments and Returns to Schooling and to Marriage: The Case of Israel. *Applied Economics*. 23 (8): 1325–1334.
- Oi W. Y. 1962. Labor as a Quasi-Fixed Factor. *Journal of Political Economy*. 70 (6): 538–555.
- Peng G., Eunni R. V. 2011. Computer Skills, Non-Routine Tasks, and Wage Premium: A Longitudinal Study. *The Journal of Strategic Information Systems*. 20 (4): 449–460.
- Petty S. W. 1899 (1691). *Verbum Sapienti. Reprinted in the Economic Writings of Sir William Petty*. Vol. 1. Cambridge: Cambridge University Press.
- Porat M. U. 1977. *The Information Economy: Definition and Measurement*. URL: <http://files.eric.ed.gov/fulltext/ED142205.pdf>
- Powell W. W., Snellman K. 2004. The Knowledge Economy. *Annual Review of Sociology*. 30: 199–220.
- Psacharopoulos G. 1994. Returns to Investment in Education: A Global Update. *World Development*. 22 (9): 1325–1343.
- Psacharopoulos G. 2014. The Returns to Investment in Higher Education. In: Menon M. E., Terkla D. G., Gibbs P. (eds) *Using Data to Improve Higher Education*. Boston: Sense Publishers; 121–148.
- Romer P. M. 1990a. Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*. 98 (5. Part 2): S71–S102.
- Romer P. M. 1990b. Human Capital and Growth: Theory and Evidence. *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*. 32: 251–286.
- Rosenberg N., Birdzell L. J. L., Jr. 1986. *How the West Grew Rich: The Economic Transformation of the Industrial World*. New York: Basic Books.
- Routh G. 1987. *Occupations of the People of Great Britain, 1801–1981*. London: Macmillan Press.
- Rubb S. 2003. Overeducation: A Short or Long Run Phenomenon for Individuals? *Economics of Education Review*. 22 (4): 389–394.
- Sabirianova K. Z. 2002. The Great Human Capital Reallocation: A Study of Occupational Mobility in Transitional Russia. *Journal of Comparative Economics*. 30 (1): 191–217.
- Sala H., Silva J. I. 2013. Labor Productivity and Vocational Training: Evidence from Europe. *Journal of Productivity Analysis*. 40 (1): 31–41.

- Schultz T. W. 1960. Capital Formation by Education. *The Journal of Political Economy*. 68 (6): 571–583.
- Schultz T. W. 1961. Investment in Human Capital. *The American Economic Review*. 51 (1): 1–17.
- Schultz T. W. 1981. *Investing in People: The Economics of Population Quality*. Los Angeles: University of California Press.
- Schumpeter J. A. 2008 (1934). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*. Trans. R. Opie. New Brunswick; London: Transaction Publishers.
- Sen A. 1983. Development: Which Way Now? *The Economic Journal*. 93 (372): 745–762.
- Sen A. 1999. *Development as Freedom*. Oxford: Oxford University Press.
- Sicherman N. 1991. “Overeducation” in the Labor Market. *Journal of Labor Economics*. 9 (2): 101–122.
- Snyder T. D., Brey C. de, Dillow S. A. 2016. *Digest of Education Statistics 2015* (NCES 2016-014). U.S. Department of Education. Washington, DC: National Center for Education Statistics; Institute of Education Sciences.
- Stiglitz J. E., Sen A., Fitoussi J.-P. 2010. *Mismeasuring Our Lives: Why Gdp Doesn't Add Up*. New York: The New Press.
- Tåhlin M. 2007. Skills and Wages in European Labour Markets: Structure and Change. In: Gallie D. (ed.) *Employment Regimes and the Quality of Work*. Oxford: Oxford University Press; 35–76.
- Thompson E. P. 1963. *The Making of the British Working Class*. New York: Pantheon.
- Verhaest D., Omeij E. 2006. The Impact of Overeducation and Its Measurement. *Social Indicators Research*. 77 (3): 419–448. doi:10.1007/s11205-005-4276-6
- Whalley J., Zhao X. 2013. The Contribution of Human Capital to China's Economic Growth. *China Economic Policy Review*. 2 (1): 1350001.
- Wood G. T., Lane C. 2012. Institutions, Change, and Diversity. In: Wood G. T., Lane C. (eds) *Capitalist Diversity and Diversity within Capitalism*. New York: Routledge; 1–31.
- Wright E. O. 1997. *Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wyatt I. D., Hecker D. E. 2006. Occupational Changes During the 20th Century. *Monthly Labor Review*. 129: 35–57.

BEYOND BORDERS

Vasiliy Anikin

Human Capital: Genesis of Basic Concepts and Interpretations

ANIKIN, Vasiliy — PhD, Associate Professor, Senior Research Fellow, National Research University Higher School of Economics (NRU HSE). Address: 20 Myasnitskaya str., 101000, Moscow, Russian Federation. Senior Research Fellow, Institute of Sociology of the Russian Academy of Sciences. Address: 24/35 Krzhizhanovskogo str., 117218, Moscow, Russian Federation.

Email: vanikin@hse.ru

Abstract

The present paper is aimed at considering the evolution of human capital theory. Drawing on the wide range of classical and recent studies, the author shows the link between changes in economies of industrially developed countries and the development of the human capital theory revealed in the expanded list of indicators measuring human capital. The author proposes a periodization of the human capital theory suggesting five phases: (1) the pre-industrial phase (up to the seventeenth century); (2) the phase of mass education (the nineteenth through the first half of the twentieth century); (3) the late industrial period (1960s–1970s, the period when the core of the human capital theory was established); (4) the post-industrial period I (1980s–2000s); and (5) the post-industrial stage II or contemporary period (1980s–2000s). The study reassesses narrow interpretations, which still widely exist among applied economists.

Based on the findings of the human development studies, the author argues for a broader list of indicators of human capital, and, specifically, considers human capital through the lens of national development; moreover, this coincides with the core of the given theory. It is shown that the traditional interpretation of human capital, known as years of schooling and training, does not represent the current situation in the economy, and can be extremely harmful to society if it is adopted as the basis of public policy oriented to the formation and growth of society. The present study can be useful to both economists and sociologists focusing on the indicators of human capital and its contribution to the socioeconomic development of a modern society.

Keywords: human capital; education; skills; motivation; human development; socioeconomic development; modernization.

Acknowledgements

The present paper was based on the research project "Human Capital Development in the Russian Federation" lead in 2017 by the HSE Fundamental Researches Program. The author also extends acknowledgements to Professor Natalia E. Tikhonova and two anonymous reviewers for the invaluable contribution of their suggestions about the structure and the content of the paper.

References

- Acemoglu D., Aghion P., Zilibotti F. (2006) Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth. *Journal of the European Economic Association*, vol. 4, no 1, pp. 37–74.
- Acemoglu D., Pischke J. S. (1999) Beyond Becker: Training in Imperfect Labour Markets. *The Economic Journal*, vol. 109, no 453, pp. F112–F142.

- Akerman A., Helpman E., Itskhoki O., Muendler M.-A., Redding S. (2013) Sources of Wage Inequality. *The American Economic Review*, vol. 103, no 3, pp. 214–219.
- Anikin V. A. (2013a) Mode of Socio-Economic Development and Occupational Structure: The Case of Contemporary Russia. *Transition Studies Review*, vol. 19, no 4, pp. 397–415. doi:10.1007/s11300-013-0256-8
- Anikin V. A. (2013b) Motivation to Work in Russia: The Case of Protracted Transition from Non-competitive to Competitive System. *The Journal of Comparative Economic Studies*, vol. 8, pp. 35–60.
- Anikin V. A. (2016) Krizis i natsional'noye samosoznaniye rossiiyan [Crisis and Russian National Identity]. *Monitoring obshchestvennogo mneniya: ekonomicheskiye i sotsial'nyye peremeny = Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes*, no 5, pp. 203–232 (in Russian).
- Anikin V. A. (2017. Forthcoming) Occupational Propensity for Training in a Late Industrial Society: Evidence from Russia. *International Journal of Training and Development*, vol. 21, no 4. doi:10.1111/ijtd.12106
- Augusto Felício J., Couto E., Caiado J. (2014) Human Capital, Social Capital and Organizational Performance. *Management Decision*, vol. 52, no 2, pp. 350–364.
- Banerjee A., Deaton A., Duflo E. (2004) Health, Health Care, and Economic Development: Wealth, Health, and Health Services in Rural Rajasthan. *The American Economic Review*, vol. 94, no 2, pp. 326–330.
- Barro R. J. (1991) Economic Growth in a Cross Section of Countries. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 106, no 2, pp. 407–443.
- Becker G. S. (1960) An Economic Analysis of Fertility. *Demographic and Economic Change in Developed Countries* (ed. G. Roberts) Princeton: Princeton University Press, pp. 209–240.
- Becker G. S. (1962) Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis. *The Journal of Political Economy*, vol. 70, no 5, pp. 9–49.
- Becker G. S. (1965) A Theory of the Allocation of Time. *The Economic Journal*, vol. 75, no 299, pp. 493–517.
- Becker G. S. (1993) Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior. *Journal of Political Economy*, vol. 101, no 3, pp. 385–409.
- Becker G. S. (2002). *The Age of Human Capital*. Available at: http://media.hoover.org/sites/default/files/documents/0817928928_3.pdf (accessed 1 September 2017).
- Becker G. S. (2009) *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, Chicago: University of Chicago Press.
- Becker G. S., Chiswick B. R. (1966) Education and the Distribution of Earnings. *The American Economic Review*, vol. 56, no 1/2, pp. 358–369.
- Becker G. S., Hubbard W. H., Murphy K. M. (2010) Explaining the Worldwide Boom in Higher Education of Women. *Journal of Human Capital*, vol. 4, no 3, pp. 203–241.

- Behrman J. R., Deolalikar A. B. (1988) Health and Nutrition. *Handbook of Development Economics*, vol. 1 (eds. H. Chenery, T. N. Srinivasan), ch. 14, Oxford: Elsevier, pp. 631–711.
- Bell D. (1999 [1973]) *The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting*, New York: Basic Books.
- Berg I. (1970) *Education for Jobs: The Great Training Robbery*, New York: Praeger Publishers.
- Berger M. C., Earle J. S., Sabirianova K. Z. (2001) Worker Training in a Restructuring Economy: Evidence from the Russian Transition. *Worker Wellbeing in a Changing Labor Market. Research in Labor Economics*, vol. 20 (ed. S. Polachek), Bingley, UK: Emerald Group Publishing Limited, pp. 159–190.
- Blau P. M., Duncan O. D. (1967) *The American Occupational Structure*. New York: Wiley.
- Blaug M. (1992) *The Methodology of Economics: Or, How Economists Explain*. 2nd ed. Cambridge: Cambridge University Press.
- Booth A. L., Bryan M. L. (2005) Testing Some Predictions of Human Capital Theory: New Training Evidence from Britain. *Review of Economics and Statistics*, vol. 87, no 2, pp. 391–394.
- Borghans L., Meijers H., Ter Weel B. (2008) The Role of Noncognitive Skills in Explaining Cognitive Test Scores. *Economic Inquiry*, vol. 46, no 1, pp. 2–12.
- Borghans L., Ter Weel B. (2004) Are Computer Skills the New Basic Skills? The Returns to Computer, Writing and Math Skills in Britain. *Labour Economics*, vol. 11, no 1, pp. 85–98.
- Bourdieu P. (1986) The Forms of Capital (R. Nice, Trans.). *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (eds. J. Richardson), New York: Greenwood, pp. 46–58.
- Broughman S. P., Swaim N. L. (2013) *Characteristics of Private Schools in the United States: Results from the 2011–2012 Private School Universe Survey (NCES 2013-316)*. U.S. Department of Education, Washington, DC: National Center for Education Statistics.
- Castel R. (1995) *Les Métamorphoses De La Question Sociale: Une Chronique Du Salarial* [Metamorphoses of the Social Question], Paris: Fayard (in French).
- Castells M. (2010) *The Rise of the Network Society. The Information Age: Economy, Society and Culture*, vol. 1. 2nd ed., Singapore: Wiley; Blackwell.
- Chugunov E. A. (2001) *Polozheniye i kul'turnyy uroven' promyshlennykh rabochikh Verkhnego Povolzh'ya: konets XIX v. — 1913 g.: po materialam Vladimirskoy, Kostromskoy i Yaroslavskoy guberniy* [The Socio-Economic and Cultural Background of Industrial Workers of the Upper Volga Region: The end of the XIX century — 1913: Evidence from the Vladimir, Kostroma, and Yaroslavl provinces], Kostroma: KSU (in Russian).
- Coleman J. S. (1988) Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, vol. 94, pp. S95–S120.
- Collins R. (1979) *The Credential Society: An Historical Sociology of Education and Stratification*, New York: Academic Press.

- Cunha F., Heckman J. J., Schennach S. M. (2010) Estimating the Technology of Cognitive and Noncognitive Skill Formation. *Econometrica*, vol. 78, no 3, pp. 883–931.
- Davis K., Moore W. E. (1945) Some Principles of Stratification. *American Sociological Review*, vol. 10, no 2, pp. 242–249.
- Deaton A., Stone A. A. (2013) Two Happiness Puzzles. *The American Economic Review*, vol. 103, no 3, pp. 591–597.
- Didenko D. V. (2015) *Intellectualoyemkaya ekonomika: Chelovecheskiy kapital v rossiyskom i mirovom sotsial'no-ekonomicheskom razviti* [Intellectual Economy: Human capital in Russian and International Development], St. Petersburg: Aleteiya (in Russian).
- DiNardo J. E., Pischke J.-S. (1997) The Returns to Computer Use Revisited: Have Pencils Changed the Wage Structure Too? *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, no 1, pp. 291–303.
- Duncan G. J., Hoffman S. D. (1981) The Incidence and Wage Effects of Overeducation. *Economics of Education Review*, vol. 1, no 1, pp. 75–86.
- Dunkerley D. (1975) *Occupations and Society*, London: Routledge & K. Paul.
- Freeman R. (1976) *The Overeducated American*, New York: Academic Press.
- Gennaioli N., La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. (2013) Human Capital and Regional Development. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 128, no 1, pp. 105–164.
- Groen J. A. (2006) Occupation-Specific Human Capital and Local Labour Markets. *Oxford Economic Papers*, vol. 58, no 4, pp. 722–741.
- Grusky D. B. (2001) The Past, Present, and Future of Social Inequality. *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective* (ed. D. B. Grusky). 2nd ed., Boulder: Westview Press, pp. 3–51.
- Hamilton K., Liu G. (2014) Human Capital, Tangible Wealth, and the Intangible Capital Residual. *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 30, no 1, pp. 70–91.
- Handel M. J. (2013) Putting Tasks to the Test: Human Capital, Job Tasks, and Wages. *Journal of Labor Economics*, vol. 31, no 2, part 2, pp. S59–S96.
- Heckman J. J. (2000) Policies to Foster Human Capital. *Research in Economics*, vol. 54, no 1, pp. 3–56.
- Heckman J. J., Carneiro P. (2003) Human Capital Policy. *Inequality in America: What Role for Human Capital Policies?* (eds. J. J. Heckman, A. B. Krueger), Cambridge, MA: MIT Press, pp. 77–239.
- Heckman J. J., Rubinstein Y. (2001) The Importance of Noncognitive Skills: Lessons from the Ged Testing Program. *The American Economic Review*, vol. 91, no 2, pp. 145–149.
- IMF (2007) *World Economic Outlook: Spillovers and Cycles in the Global Economy*, Washington, D.C.: International Monetary Fund.

- Jackson M., Goldthorpe J. H., Mills C. (2005) Education, Employers and Class Mobility. *Research in Social Stratification and Mobility*, vol. 23, pp. 3–33. doi:http://dx.doi.org/10.1016/S0276-5624(05)23001-9
- Jorgenson D. W. (2010) Human Capital and the National Accounts. *Survey of Current Business*, vol. 90, no 6, pp. 54–56.
- Kalleberg A. L., Sørensen A. B. (1973) The Measurement of the Effects of Overtraining on Job Attitudes. *Sociological Methods & Research*, vol. 2, no 2, pp. 215–238.
- Kambourov G., Manovskii I. (2009) Occupational Specificity of Human Capital. *International Economic Review*, vol. 50, no 1, pp. 63–115.
- Krueger A. B. (1993) How Computers Have Changed the Wage Structure: Evidence from Microdata, 1984–1989. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 108, no 1, pp. 33–60.
- Kumar K. (1978) *Prophecy and Progress: The Sociology of Industrial and Post-Industrial Society*, New York: Penguin books.
- Lane D. (2007) Post-State Socialism: A Diversity of Capitalisms? *Varieties of Capitalism in Post-Communist Countries* (eds. D. Lane, M. Myant), London: Palgrave Macmillan, pp. 13–39.
- Lange F., Topel R. (2006) The Social Value of Education and Human Capital. *Handbook of the Economics of Education*, vol. 1 (eds. E. Hanushek, F. Welch), ch. 8, Amsterdam, The Netherlands: Elsevier, pp. 459–509.
- Lee D. W., Lee T. H. (1995) Human Capital and Economic Growth Tests Based on the International Evaluation of Educational Achievement. *Economics Letters*, vol. 47, no 2, pp. 219–225.
- Lee S.-H., Kim J. (2004) Has the Internet Changed the Wage Structure Too? *Labour Economics*, vol. 11, no 1, pp. 119–127.
- Lemieux T. (2006) The “Mincer Equation” Thirty Years after Schooling, Experience, and Earnings. *Jacob Mincer a Pioneer of Modern Labor Economics* (ed. S. Grossbard), New York: Springer, pp. 127–145.
- Lerman R. I. (2013) Skill Development in Middle Level Occupations: The Role of Apprenticeship Training. *IZA Policy Paper*, no 61, Bonn: Institute for the Study of Labor (IZA).
- Li J., Yu H. (2014) Income Inequality and Financial Reform in Asia: The Role of Human Capital. *Applied Economics*, vol. 46, no 24, pp. 2920–2935.
- Lounsbury M., Kaghan W. N. (2001) Organizations, Occupations and the Structuration of Work. *The Transformation of Work* (ed. S. P. Vallas), London: Emerald Group Publishing Limited, pp. 25–50.
- Martsinkevich V. I. (2005) Investitsii v cheloveka: ekonomicheskaya nauka i rossiyskaya ekonomika [Investments in People: Economic Science and the Russian Economy]. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnyye otnosheniya*, vol. 9, pp. 29–39 (in Russian).
- Mincer J. (1958) Investment in Human Capital and Personal Income Distribution. *The Journal of Political Economy*, vol. 66, no 4, pp. 281–302.

- Mincer J. (1962) On-the-Job Training: Costs, Returns, and Some Implications. *The Journal of Political Economy*, vol. 70, no 5, pp. 50–79.
- Mincer J. (1974) *Schooling, Experience, and Earnings*, New York: National Bureau of Economic Research; Columbia University Press.
- Monnier M., Tschöpe T., Srbeny C., Dietzen A. (2016) Occupation-Specific Social Competences in Vocational Education and Training (VET): The Example of a Technology-Based Assessment. *Empirical Research in Vocational Education and Training*, vol. 8, no 1, pp. 1–18. doi:10.1186/s40461-016-0036-x
- Mulligan C. B., Sala-i-Martin X. (1997) A Labor Income-Based Measure of the Value of Human Capital: An Application to the States of the United States. *Japan and the World Economy*, vol. 9, no 2, pp. 159–191.
- Murnane R. J., Levy F. (1996) *Teaching the New Basic Skills. Principles for Educating Children to Thrive in a Changing Economy*, New York: Free Press.
- Nelson R. R. (2015) Economic Development as an Evolutionary Process. *Handbook of Alternative Theories of Economic Development* (eds. E. Reinert, R. Kattel, J. Ghosh), Cheltenham; Northampton: Edward Elgar, pp. 323–335.
- Neuman S. (1991) Parental Background, Educational Attainments and Returns to Schooling and to Marriage: The Case of Israel. *Applied Economics*, vol. 23, no 8, pp. 1325–1334.
- Oi W. Y. (1962) Labor as a Quasi-Fixed Factor. *Journal of Political Economy*, vol. 70, no 6, pp. 538–555.
- Peng G., Eunni R. V. (2011) Computer Skills, Non-Routine Tasks, and Wage Premium: A Longitudinal Study. *The Journal of Strategic Information Systems*, vol. 20, no 4, pp. 449–460.
- Petty S. W. (1899 [1691]) *Verbum Sapienti. Reprinted in the Economic Writings of Sir William Petty*. Vol. 1, Cambridge: Cambridge University Press.
- Porat M. U. (1977) *The Information Economy: Definition and Measurement*. Available at: <http://files.eric.ed.gov/fulltext/ED142205.pdf> (accessed 1 September 2017).
- Powell W. W., Snellman K. (2004) The Knowledge Economy. *Annual Review of Sociology*, vol. 30, pp. 199–220.
- Psacharopoulos G. (1994) Returns to Investment in Education: A Global Update. *World Development*, vol. 22, no 9, pp. 1325–1343.
- Psacharopoulos G. (2014) The Returns to Investment in Higher Education. *Using Data to Improve Higher Education* (eds. M. E. Menon, D. G. Terkla, P. Gibbs), Boston: Sense Publishers, pp. 121–148.
- Romer P. M. (1990a) Endogenous Technological Change. *The Journal of Political Economy*, vol. 98, no 5, part 2, pp. S71–S102.
- Romer P. M. (1990b) Human Capital and Growth: Theory and Evidence. *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, vol. 32, pp. 251–286.

- Rosenberg N., Birdzell L. J. L., Jr. (1986) *How the West Grew Rich: The Economic Transformation of the Industrial World*, New York: Basic Books.
- Routh G. (1987) *Occupations of the People of Great Britain, 1801–1981*, London: Macmillan Press.
- Rubb S. (2003) Overeducation: A Short or Long Run Phenomenon for Individuals? *Economics of Education Review*, vol. 22, no 4, pp. 389–394.
- Sabirianova K. Z. (2002) The Great Human Capital Reallocation: A Study of Occupational Mobility in Transitional Russia. *Journal of Comparative Economics*, vol. 30, no 1, pp. 191–217.
- Sala H., Silva J. I. (2013) Labor Productivity and Vocational Training: Evidence from Europe. *Journal of Productivity Analysis*, vol. 40, no 1, pp. 31–41.
- Schultz T. W. (1960) Capital Formation by Education. *The Journal of Political Economy*, vol. 68, no 6, pp. 571–583.
- Schultz T. W. (1961) Investment in Human Capital. *The American Economic Review*, vol. 51, no 1, pp. 1–17.
- Schultz T. W. (1981) *Investing in People: The Economics of Population Quality*, Los Angeles: University of California Press.
- Schumpeter J. A. (2008[1934]) *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle* (trans. R. Opie), New Brunswick; London: Transaction Publishers.
- Sen A. (1983) Development: Which Way Now? *The Economic Journal*, vol. 93, no 372, pp. 745–762.
- Sen A. (1999) *Development as Freedom*, Oxford: Oxford University Press.
- Shkaratan O. I. (2009). Stanovleniye postsovetskogo neoetokratizma [Formation of the Post-Soviet Neo-Statism]. *Obshchestvennyye nauki i sovremennost'*, no 1, pp. 5–22 (in Russian).
- Shkaratan O. I., Yastrebov G. A. (eds) (2016) *Nova li novaya Rossiya?* [Is New Russia New?], Moscow: Universitetskaya kniga (in Russian).
- Sicherman N. (1991) “Overeducation” in the Labor Market. *Journal of Labor Economics*, vol. 9, no 2, pp. 101–122.
- Snyder T. D., Brey C. de, Dillow S. A. (2016) *Digest of Education Statistics 2015 (NCES 2016-014)*. U.S. Department of Education, Washington, DC: National Center for Education Statistics; Institute of Education Sciences.
- Soboleva I. V. (2007) *Chelovecheskiy potentsial rossiyskoy ekonomiki: Problema sokhraneniya i razvitiya* [Human Potential of the Russian Economy: Shortage and Development Issues], Moscow: Nauka (in Russian).
- Stiglitz J. E., Sen A., Fitoussi J.-P. (2010) *Mismeasuring Our Lives: Why Gdp Doesn't Add Up*, New York: The New Press.

- Strumilin S. G. (1966) *Ocherki ekonomicheskoy istorii Rossii i SSSR* [Essays on the Economic History of Russia and the USSR], Moscow: Nauka (in Russian).
- Tåhlin M. (2007) Skills and Wages in European Labour Markets: Structure and Change. *Employment Regimes and the Quality of Work* (ed. D. Gallie), Oxford: Oxford University Press, pp. 35–76.
- Thompson E. P. (1963) *The Making of the British Working Class*, New York: Pantheon.
- Tikhonova N. E. (2011). Dinamika normativno-tsennostnoy sistemy rossiyskogo obshchestva: 1995–2010 gody [Values and Norms of Russians in 1995–2010]. *Obshchestvennyye nauki i sovremennost'*, no 4, pp. 5–19 (in Russian).
- Verhaest D., Omey E. (2006) The Impact of Overeducation and Its Measurement. *Social Indicators Research*, vol. 77, no 3, pp. 419-448. doi:10.1007/s11205-005-4276-6
- Whalley J., Zhao X. (2013) The Contribution of Human Capital to China's Economic Growth. *China Economic Policy Review*, vol. 2, no 1.
- Wood G. T., Lane C. (2012) Institutions, Change, and Diversity. *Capitalist Diversity and Diversity within Capitalism* (eds. G. T. Wood, C. Lane), New York: Routledge, pp. 1–31.
- Wright E. O. (1997) *Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Wyatt I. D., Hecker D. E. (2006) Occupational Changes During the 20th Century. *Monthly Labor Review*, vol. 129, pp. 35–57.

Received: April 11, 2017

Citation: Anikin V. (2017) Chelovecheskiy kapital: stanovlenie kontseptsii i osnovnye traktovki [Human Capital: Genesis of Basic Concepts and Interpretations]. *Ekonomicheskaya sotsiologiya = Journal of Economic Sociology*, vol. 18, no 4, pp. 120–156. doi: 10.17323/1726-3247-2017-4-120-156 (in Russian).