

УДК 331.445; 37.014.54

DOI: 10.26140/anie-2020-0902-0025

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И СОЦИОКУЛЬТУРНАЯ РОЛЬ ОБРАЗОВАНИЯ В ТЕОРИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

© 2020

SPIN-код: 1837-7534

AuthorID: 390758

ORCID: 0000-0002-3564-9737

Галиакберова Альфинур Азатовна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры истории и методики ее преподавания

SPIN-код: 1837-7534

AuthorID: 390758

ORCID: 0000-0001-5661-1298

Мухаметшин Азат Габдулхакович, доктор педагогических наук,
профессор кафедры педагогики и психологии

AuthorID: 748501

SPIN-код: 1844-9122

ORCID: 0000-0001-6075-2018

Асратян Норайр Мартинович, кандидат философских наук,
доцент кафедры истории и методики ее преподавания

Набережночелнинский государственный педагогический университет

(423806, Россия, Набережные Челны, улица Низаметдинова, 28, e-mail: norair.asratyan@gmail.com)

Аннотация. Во второй половине XX в. ряд американских ученых ввели понятие «человеческого капитала» и стали использовать его в качестве экономической категории. Из их идей сложилась теория, сердцевиной которой стал тезис, согласно которому человеческий капитал возрастает благодаря ряду причин, главной из которых является образовательный уровень людей. В следствие роста человеческого капитала повышается производительность труда, развивается национальная экономика, растет экономическое благополучие самих работников, а также востребованность индивидов на рынке труда. В статье наряду с аргументами сторонников этой теории представлены доводы ее критиков. Показано, что благодаря дискуссиям теория развивается и приобретает дополнительную гибкость, а само понятие «человеческий капитал» расширяется и включает в себя многообразные индивидуальные способности, позволяющие человеку решать далеко не только экономические задачи, но также ставить широкие социокультурные цели. В силу этого понятие человеческого капитала, особенно в исследованиях российских ученых, становится все более объемным и сложным, при этом оно все менее поддается строгой верификации, а теория постепенно переходит из сугубо экономической области в сферу междисциплинарных исследований. Но это усложнение проблематики, по нашему мнению, дало ей конкурентное преимущество среди множества других концепций и позволило выдвинуться в центр научных дискуссий.

Ключевые слова: человеческий капитал, образование, экономика, заработная плата, мобильность, производительность труда, культурное развитие личности.

ECONOMIC AND SOCIO-CULTURAL ROLE OF EDUCATION WITH IN THE THEORY OF HUMAN CAPITAL

© 2020

Galiakberova Alfinur Azatovna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of History and Methods of Teaching

Mukhametshin Azat Gabdulkhakovich, Doctor of Education, Professor, Department
of Pedagogy and Psychology

Asratyan Norayr Martinovich, Candidate of Philosophy, Associate Professor, Department
of History and Methods of Teaching

Naberezhnye Chelny State Pedagogical University

(423806, Russia, Naberezhnye Chelny, str. Nizametdinova, 28, e-mail: norair.asratyan@gmail.com)

Abstract. In the second half of the twentieth century some American scientists introduced the concept of “human capital” and began to use it as an economic category. Their ideas formed a theory, the core of which was the thesis that human capital increases due to a number of reasons, the main of which is the educational level of people. The consequence of the human capital growth is an increase in labor productivity, the development of the national economy, which leads to the economic well-being of the workers themselves, as well as to a higher demand for individuals in the labor market. Alongside with the arguments in support of this theory the article represents its critics’ reasoning. It is shown that thanks to discussions, the theory develops and gains additional flexibility, and the very concept of “human capital” expands and includes diverse individual abilities that allow a person to solve not only economic problems, but also to set broad sociocultural goals. Due to this the concept of human capital, especially in the studies of Russian scientists, is becoming more and more voluminous and complex, at the same time it is getting less and less verifiable, and the theory is gradually moving from a purely economic field to the field of interdisciplinary research. But this complication of the problems, in our opinion, gave it a competitive advantage among many other concepts and allowed it to advance to the center of scientific discussions.

Keywords: human capital, education, economics, wages, mobility, labor productivity, cultural development of an individual.

ВВЕДЕНИЕ

Понятие человеческого капитала введено американским экономистом Дж. Минсером (J. Mincer). В 1958 году он вывел модель заработной платы («уравнение Минсера»), отражающую ее зависимость от образования и профессионального опыта [1, р. 281-302]. А его исследования 1970-х годов о связи образования, производственного опыта и заработков сыграли фундаментальную роль в становлении теории «человеческого капита-

ла». Расчеты автора показали, что связь образования и доходов работника меняется в течение его жизни: в первом десятилетии трудовой деятельности зависимость заработной платы от уровня образования растет (коэффициент детерминации – 33%), а затем эта зависимость слабеет. Всего же 60% различий в уровне заработков, по оценке Дж. Минсера, зависит от образования, опыта и числа рабочих недель в течение года. Различия в уровне образования определяют около 25% неравенства в дохо-

дах, примерно столько же зависит от производственного опыта и 10% связано с разным объемом отработанного времени [2, с. 93–95].

Другой основатель этой теории Т. Шульц в работах 1960–70-х годов исследовал экономические проблемы в США и слаборазвитых странах. Он показал, что в американской экономике в течение длительного исследуемого периода важнейшим фактором повышения производительности труда являлось образование, а «человеческий капитал» в целом, включающий самообразование индивида, профессиональный опыт, науку и здравоохранение, позволял получать как работникам, так и всей американской экономике более высокий доход, чем «вещественный» капитал. Изучение состояния дел в остальных странах привело исследователя к выводу, что преодоление бедности и экономический рост зависят не только от качества земли, недр и техники, но и от повышения качества человеческих ресурсов. Характер социальных институтов, общественный климат, качество воспитания детей, уровень здравоохранения, борьба с преступностью имеют не меньшее значение, чем техническое развитие [3,4,5,6].

Г.С. Беккер, который считается наиболее крупным представителем данной теории, показал в своих исследованиях [7, р. 9–49; 8, р. 26–47], что рост «человеческого капитала» происходит за счет множества факторов – опыта профессиональной деятельности, укрепления здоровья, территориальных перемещений, активного поиска информации и т.д. Однако образование является основным источником его приобретения, и оно в наиболее существенной степени определяет уровень вознаграждения и характер вертикальной мобильности индивида. Выводы автора концепции носят однозначно позитивный характер: рост доходов работника и его карьерный рост являются прямым следствием накопленного человеческого капитала, и, следовательно, инвестиции в него всегда экономически оправданны. Более того, в США инвестиции в человеческий капитал, согласно расчетам Г.С. Беккера, дают более высокий процент дохода, чем в ценные бумаги [8]. Источником инвестиций могут выступать как работник, так и работодатель, а также государство. Инвестиции необходимы постоянно, поскольку человеческий капитал может не только возрастать, но и уменьшаться, если навыки и знания устаревают и не находят применения [9].

С тех пор, как американские экономисты заложили основы теории человеческого капитала, она обрела не только немало приверженцев, но также изрядное число непримиримых противников. Этот спор продолжается, обогащая экономическую и социально-политическую мысль.

МЕТОДОЛОГИЯ

Для понимания рассматриваемой теории важно внимательно исследовать и сопоставить точки зрения как ее сторонников, так и критиков. В статье на основе метода сравнительного анализа раскрываются позиции различных исследователей и противоборствующих научных школ. Изучаются теоретические и эмпирические аргументы, которыми оперируют оппоненты.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Благодаря сторонникам теории, которые во многих странах продолжали ее развивать и дополнять, она к настоящему времени получила широкую популярность. В российской и зарубежной литературе возникло значительное число определений и интерпретаций категории человеческого капитала. Так, А.Н. Добрынин, С.А. Дятлов и Е.Д. Цыренова полагают, что это «сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в процессе труда, содействуя росту его производительности и заработка» [10, с. 45]. Т.Г. Мясоедова описывает человеческий капитал как «совокупность природных способностей, здоровья, приобретенных

знаний, профессиональных навыков, мотиваций к труду и постоянному развитию, общей культуры, которая включает нравственные ценности, знание и соблюдение норм, правил, законов человеческого общения» [11, с. 29].

При этом в процессе исследований сама категория человеческого капитала наполняется все более емким содержанием, осуществляется ее классификация по разным основаниям. В одних случаях выделяются виды, а в других – факторы, формирующие человеческий капитал.

В.Т. Смирнов, И.В. Сошников, В.И. Романчин и И.В. Скоблякова в своей монографии [12, с. 95–124] весь человеческий капитал делят на 3 вида: 1) индивидуальный человеческий капитал, 2) человеческий капитал фирмы, 3) национальный человеческий капитал.

Авторы к индивидуальному человеческому капиталу относят здоровье, интеллект, трудовой потенциал, культурно-нравственный уровень, организационные и предпринимательские способности работников.

Для фирмы значимы ее нематериальные активы (коммерческие секреты, товарные знаки, товарные марки и др.); индивидуальные творческие результаты труда работников (авторские свидетельства, патенты, ноу-хау и т.п.). Ей необходим социальный капитал как определенная совокупность общественных связей, минимизирующих операционные затраты на получение информации. Важен также структурный капитал как способность компании совершенствовать собственную организационную структуру, адаптироваться к меняющимся условиям рынка и воздействовать на них в своих интересах. Существенное значение имеет организационный капитал, представляющий собой системность управленческих процессов, направленных на создание инновационного капитала и на обеспечение четкой организованности всех производственных процессов. Наконец, для успешно работающих компаний ключевое значение имеет также клиентский капитал (бренд-капитал), представляющий собой своего рода аффилиацию, создание особых долговременных доверительных отношений со своей клиентской средой.

Национальный человеческий капитал составляют общественные и государственные приоритеты, важнейшие интеллектуальные ресурсы, конкурентные возможности страны, народный культурный потенциал, национальная идентичность.

Несмотря на большую распространенность и популярность теории человеческого капитала и множества ее модификаций всегда существовали противоположные взгляды, ставящие под сомнение или подвергающие ее тотальной критике. Причем эта критика велась с самых разных позиций. Уже работы Г. Беккера, одного основателей этой теории, были сразу оценены весьма критично, особенно в педагогической среде, где подчеркивалась неприемлемость взгляда на человека как на подоплегию машины. Его, как, впрочем, и некоторых других представителей чикагской экономической школы, часто и небезосновательно упрекали в излишнем радикализме. Эти ученые исходят из того, что инвестиции во все виды человеческой деятельности – образование, здравоохранение, миграция и проч. – осуществляются ради роста будущих доходов.

Взгляды Г. Беккера, вероятно, были наиболее очевидным проявлением экономического детерминизма среди всех сторонников теории человеческого капитала. Он был убежден, что все действия людей определяют экономическими причинами, даже если они этого не осознают, и что они всегда принимают решения на основе ожидаемого уровня рентабельности. Он полагал, что все человеческие мотивы и идеи также представляют собой рынок, на котором, как и на товарном рынке, господствуют конкурентные отношения, принципы спроса и предложения. Не только образование и выбор профессии, но и такие стороны человеческого существования,

как религиозная деятельность и создание семьи, преступность и дискриминация, разнообразные моральные качества человека – эгоизм, альтруизм, зависть – имеют глубинную экономическую мотивацию.

Поэтому не случайно и вся теория человеческого капитала, имевшая отчетливо гуманистическую направленность, критиковалась за то, что в ней образование рассматривалось как исключительно прагматическая, а не самостоятельная культурная ценность, а человек оценивался с точки зрения лишь возможности капитализации своих знаний и иных способностей.

Разумеется, оценивая работы Г. Беккера и ряда других представителей теории человеческого капитала, невозможно не заметить определенной вульгаризации в трактовке ими человеческого поведения, вытекающей из общей методологической установки позитивизма и прагматизма. Эта позиция в свою очередь имела предпосылки в более ранних работах экономистов позитивистской школы еще XIX века. Так, Дж.Р. Маккуллох (J.R. McCulloch) в своих исследованиях стал отождествлять человека с капиталом: «Вместо того, чтобы понимать капитал как часть продукции промышленности..., кажется, не существует каких-либо обоснованных причин, по которым сам человек не мог бы им считаться, и очень много причин, по которым он может быть рассмотрен как формируемая часть национального богатства» [13, с. 57].

Однако нам, изучающим проблему с высот сегодняшнего дня, следует иметь в виду, что целью этих экономистов было не понизить человека до роли машины, а, напротив, в соответствующих общественных условиях показать тем, кто управляет государством и бизнесом, необходимость и выгоду массированных инвестиций в человека, в общее образование, профессиональную подготовку и здоровье. Впрочем, такая цель не утрачивает своей острой актуальности и в наше время, в том числе и в нашей стране.

Теория человеческого капитала не только подвергалась критике, но в противовес ей в разное время возникали разнообразные альтернативные научные концепции, которые в свою очередь подвергались контркритике.

Настроенный крайне негативно к чикагской школе британский экономист П. Уилс (P. Wiles) исходил из прямо противоположной парадигмы: рынок сам по себе не устанавливает социальной справедливости, а механизмы конкуренции не ведут к рациональному общественному устройству. Поэтому он свою цель видел в том, чтобы «спасти экономику образования от Чикаго» [14, с. 53]. П. Уилс и одновременно с ним К.Дж. Эрроу (K.J. Arrow) [15] создали «теорию фильтра», которая исходит из того, что в процессе образования лишь раскрываются природные способности, заложенные в каждом человеке. Образование не сглаживает различий между людьми, а только выявляет и определяет уровень их изначальных способностей, осуществляет их своеобразную «сортировку», при которой более одаренные оказываются на более высокой образовательной ступени. Следовательно, образование – всего лишь полезный компаниям и работодателям дорогостоящий механизм для определения способностей и деловых качеств претендентов на рабочие места и отбора лучших из них. Хотя авторы концепции и признают существование связи между образованием и уровнем вознаграждения работника, но видят ее не во влиянии образования на квалификацию и производительность работника, а в селективной функции, позволяющей нанимателю получать информацию о потенциальных возможностях кандидатов на рабочее место.

Близкой по смыслу с «теорией фильтра» является «теория сигнала» («signaling approach») М. Спенса (M. Spence). В своих статьях 1970-х годов [16, с. 355–374, 17, с. 296–332] он обосновывает идею, согласно которой уровень образования является информацией («сигналом») для работодателей, чтобы они могли сделать вы-

бор между работниками с разной производительностью. Сами же работники подают дорогостоящие сигналы (т.е. приобретают образование) с целью убедить работодателей в своих трудовых способностях. М. Спенс вывел модель соответствия уровня образования его стоимости. Согласно ей, платность профессионального образования – основа подаваемого сигнала, но между способностями человека и его затратами на образование должна существовать обратная пропорция. Более одаренным людям получение «сигнала» должно обходиться с меньшими издержками именно в силу их высоких способностей, поэтому работнику с высокой производительностью проще и дешевле подавать сигнал. Согласно М. Спенсу, такому работнику диплом необходим именно для того, чтобы показать свою более высокую эффективность и получать более высокое вознаграждение. А работодателю легче найти среди кандидатов тех, кто обладает более высоким и тем самым более дорогим образованием («сигналом»). Люди же с меньшими способностями будут приобретать меньшее образование и раньше завершать свое обучение.

Сторонники теории человеческого капитала не согласились с доводами подобного рода и выступили с встречной критикой. В частности, греческий экономист Дж. Псахаропулос отметил, что если бы теория «фильтров» была верна, то фирмы могли просто использовать информацию об образовании работников на основе их аттестатов и дипломов. Но они, как правило, не ограничиваются приемом формальных сертификатов об образовании, а затрачивая немалые средства, сами тестируют способности кандидатов, т.е. как бы используют собственные «фильтры». [18, с. 321–341]. Другие авторы, критикуя теорию «сигналов», ссылаются на опыт фермеров, которые, не будучи наемными работниками, не обязаны никому подавать сигналы о своем образовании. Но они, как правило, обладают высокой мотивацией на получение качественного профессионального образования.

Немало критики в адрес концепции «человеческого капитала» было направлено со стороны теоретиков крайне левых течений. Выступая с радикальных позиций классовой критики капитализма и используя соответствующую терминологию, эти экономисты исходят из того, что образование в капиталистическом обществе должно выполнять ряд функций, способствующих власти капитала над трудом. Оно должно давать профессиональные умения, повышать производительность работников, снижать издержки за счет роста резервной армии труда с целью укрепления экономического господства бизнеса над рабочими.

Получаемое образование также должно вырабатывать в людях стереотипы поведения, определенное эмоциональное восприятие всей системы организации капиталистического предприятия, основанной на угнетении наемного труда. Образование должно создавать иллюзию равенства возможностей и отсутствия социальной несправедливости в капиталистической экономике, а повышение уровня квалификации призвано создавать видимость социальной мобильности. Тем самым основная функция образования, по мнению этой группы теоретиков, – определенное политическое воспитание, помогающее отвлечь эксплуатируемые классы от борьбы против существующего строя.

В частности, С. Боулз (S. Bowles) и Г. Джинтис (H. Gintis) в своей книге «Школьное образование в капиталистической Америке: образовательная реформа и противоречия экономической жизни» обосновывали «принцип соответствия». Согласно их выводам, внутренняя организация школ соответствует внутренней организации капиталистического производства, ее структурам, нормам и ценностям, что необходимо для адаптации будущих работников к принципам трудового рынка. Авторы утверждают, что иерархическая система в школах отражает структуру рынка труда, а в качестве

управляющего менеджера выступает директор школы, учащиеся же занимают более низкое место и подчиненное положение в иерархической системе. Образование используется буржуазией для контроля над рабочей силой, а учебные заведения воспроизводят существующее неравенство. Авторы отрицают существование равных возможностей для всех и утверждают, что образование оправдывает и формирует социальное неравенство [19]. Wikipedia утверждает, что «по настоящее время книга... считается ключевым текстом для марксистской теории социологии образования» [20].

М. Карной (М. Carnoy) в своем исследовании «Образование как культурный империализм» приходит к выводу, что образовательная политика используется буржуазными элитами капиталистических стран как форма культурного империализма, чтобы увековечить условия, позволяющие эксплуатировать рабочий класс как внутри, так и вне этих стран. Системы образования не сглаживают стартовых социальных различий, а позволяют элитам поддерживать унаследованные преимущества [21].

Значительное число исследователей в современном постсоветском пространстве приняли теорию человеческого капитала и разрабатывают ее в своем ключе. Они исходят из деления капитала на три вида: реальный, финансовый и человеческий. Но и здесь теория встречает немало возражений, основанных, главным образом, на непризнании человеческого капитала отдельным его видом.

С.В. Мочерный (Украина) не согласен с тем, что черты самого человека, приобретенные им способности можно считать капиталом. По его мнению, получение образования, квалификации создает не сам капитал, а только рабочую силу как способность к труду. Следовательно, такой капитал нельзя считать неотъемлемым свойством самого человека, о чем свидетельствуют факты безработицы, т. е. неиспользования полученных знаний и навыков. Источником доходов является труд, т. е. процесс осуществления приобретенных способностей, знаний и опыта, но не сами по себе образование и квалификация [22, с. 103].

Н.В. Сычев полагает, что концепция человеческого капитала была вызвана к жизни не только причинами, связанными с научно-технической революцией и ростом значимости образования и квалификации в капиталистической экономике. «Вторая причина, – пишет он, – это стремление зарубежной экономической науки «научно доказать», что капитал имеет неэксплуататорскую природу, что не существует антагонистического противоречия между наемным трудом и капиталом, поскольку последним «обладает» каждый член капиталистического общества» [23, с. 129–130]. Рассуждая с марксистских позиций, автор подвергает критике одного из основателей теории человеческого капитала Т. Шульца, который пути преодоления состояния бедности сельского населения в развивающихся странах видел в первую очередь в инвестициях в человеческое развитие. Автор статьи на это замечает: «Конечно, такие капиталовложения действительно необходимы в сельском хозяйстве. Но сами по себе они не могут “преодолеть состояние бедности” в этих странах до тех пор, пока в них коренным образом не изменятся социально-экономические условия» [Там же, с. 138].

Однако можно заметить, что сама по себе теория человеческого капитала не отрицает необходимости изменений социально-экономических условий, и в более совершенных условиях она может найти более успешное применение. В процессе своего развития эта теория приобрела черты, которые позволяют использовать ее в странах с разной степенью свободы рыночных отношений и в условиях с разной степенью государственного участия в экономике. На ее основе проводятся многочисленные эмпирические исследования, дающие богатый материал, но рисующие в целом неоднозначную

картину.

Есть немало исследований в разных странах, которые говорят о высокой доле человеческого капитала в их экономиках. Так, Т.А. Стюарт ссылается на расчеты Р. Шиллера, согласно которым в национальном богатстве США человеческий капитал составляет 72,1% [24, с. 132].

Многочисленные исследования в России также позволяют увидеть значимость человеческого капитала. В частности, исследовательская работа, проведенная в Высшей школе экономики, показала, что увеличение продолжительности образования на один год увеличивает заработную плату примерно на 6,4%. При этом наибольшее повышение уровня заработной платы (7,5%) способствует каждый дополнительный год обучения в вузе, дополнительный год учебы в школе увеличивает его лишь на 2,6%, а в техникуме – на 3,2%.

Обладание дипломом техникума обеспечивает прирост заработной платы на 9%, а выпускники вузов зарабатывали примерно на 41% больше по сравнению с обладателями только полного среднего образования.

Свободное владение иностранными языками повышает заработную плату по сравнению с не владеющими иностранными языками примерно на 40%, умение изъясняться и достаточно свободно читать – на 15-19%, а умение изъясняться, но читать и переводить со словарем – на 9–11,5% [25, с. 69–71].

Исследование, проведенное А.В. Корицким в 2002 – 2014 гг., представило менее позитивную картину именно в отношении работников с высшим образованием. Оно показало, что если в 2002-м году рост доли занятых с высшим образованием на 1% сопровождался ростом доходов работающего населения более чем на 1%, то в более поздние годы при соответствующем росте доли работников с высшим образованием рост доходов работающего населения сокращался и был уже меньше 1%.

Однако то же исследование показало, что рост среднего уровня образования занятого в экономике населения сопровождается ростом доходов на одного занятого на 4-9 процентов.

Автор высказывает ряд предположений по поводу такой ситуации. Прежде всего, вероятно перенасыщение рынка труда в ряде регионов специалистами с высшим образованием. Другая возможная причина в процессах деградации высшей школы, в отсутствии у многих выпускников необходимых знаний и навыков для эффективного применения их на практике. И, наконец, диспропорции в структуре специальностей высшего образования ведут к тому, что одни выпускники российских вузов, не находя своим знаниям применения в стране, покидают ее, а другие, особенно инженеры, работают не по специальности [26, с. 214-217].

ВЫВОДЫ

Со времен, когда работы Г. Беккера, Т. Шульца и их последователей дали экономической науке серьезный толчок, теория человеческого капитала существенно обогатилась и доказала свою жизнеспособность. Во многом благодаря ей капиталовложения в человека во всем мире резко возросли и стали рассматриваться как источник экономического роста не менее важный, чем обычные инвестиции.

В полемике со своими критиками эта теория постепенно преодолевала свою первоначальную методологическую узость в понимании роли образования для человека и общества и все меньше ограничивалась лишь экономическими детерминантами – производительностью, рентабельностью, доходом и т.д. Теория «человеческого капитала» выстояла в длительной полемике и, по сути, включив в себя элементы оппонировавших концепций, сама стала более эластичной.

Исследователи стали решительно расширять понимание человеческого капитала, все больше превращая его в сущностную характеристику человека. Понятие человеческого капитала стало включать в себя традиции

(менталитет), возможность проявить свои способности, включая творческие, глубинную культуру народа [27, с. 18-22]. В него включают также социальные, психологические, мировоззренческие и морально-этические качества людей, такие как умение вести себя в быту и на работе, заводить знакомства, устанавливать и поддерживать деловые связи и отношения, умение поддерживать дисциплину, организованность и порядок, стабильность в семье и обществе и, наконец, честность, коллективизм, коммуникабельность, совесть, сострадание [28, с. 14-15].

Как видим, ученые стали включать такие качества, которые с огромным трудом поддаются верификации и точным замерам. Тем самым концепция человеческого капитала раздвигала пространство своих исследований и все больше выходила за пределы сугубо экономической теории, превращаясь в междисциплинарную область. Теория должна все больше трактовать процесс создания, накопления и использования «человеческого капитала» уже не только с точки зрения экономического эффекта, но также во имя разностороннего культурного развития личности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Mincer J. *Investment in Human Capital and Personal Income Distribution*//*Journal of Political Economy*, Vol. 66, No. 4 (Aug., 1958).
2. Mincer J. *Schooling: Experience and Earnings*. N. Y., 1974.
3. Schultz T.W. *Investment in Human Beings*. – Chicago: University of Chicago Press, 1962.
4. Schultz T.W. *The Economic Value of Education*. – New York: Columbia University Press, 1963.
5. Schultz T.W. *Investment in Human Capital: The Role of Education and of Research*, – New York: Free Press, 1971.
6. Schultz T.W. *Human Resources (Human Capital: Policy Issues and Research Opportunities)*, – New York: National Bureau of Economic Research, 1972.
7. Becker G.S. *Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis*. – *Journal of Political Economy* Vol. 70, No.5, Part 2, 1962.
8. Becker G.S. *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*. – Third Edition. – Chicago and London: The University of Chicago Press, 1993.
9. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. – М.: ГУ ВШЭ, 2003, 762 с.
10. Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. СПб.: Наука, 1999.
11. Мясоедова Т.Г. Человеческий капитал и конкурентоспособность предприятия // *Менеджмент в России и за рубежом*, 2005, N 3.
12. Смирнов В.Т., Сошников И.В., Романчин В.И., Скоблякова И.В. Человеческий капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование: монография. – М.: Машиностроение-1, Орел: ОрелГТУ, 2005. – 513 с.
13. McCulloch J.R. *The Principles of Political Economy*. Alex Murrey and son. London, 1870.
14. Wiles P. *The Correlation between Education and Earnings: The External-Test-not-Content-Hypothesis (ETNC)*. *Higher Education*, 1974, vol. 3, № 1.
15. Arrow K.J. *The Economics of Information*. First published. Oxford, 1984. 284 p.
16. Spence M. *Job market signalling* // *Quarterly Journal of Economics*, vol. 87, 1973, №3.
17. Spence M. *Competitive and Optimal Responses to Signals: An Analysis of Efficiency and Distribution* // *Journal of Economic Theory*, 1974, №7.
18. Psacharopoulos G. *Returns to Education: An Updated International Comparison*//*Comparative Education*, Vol. 17, No. 3 (Oct., 1981).
19. Трунин В.И. Проблемы определения и содержательной интерпретации интеллектуального капитала в экономической теории. Научные труды Северо-Западного института управления. 2012. Т. 3. № 2 (6). С. 91-106.
20. Bowles S., Gintis H. *Schooling in capitalist America: educational reform and the contradictions of economic life*. Chicago, Illinois: Haymarket Books, 2011. Original printed in 1976.
21. Wikipedia: *Schooling in Capitalist America*. https://en.wikipedia.org/wiki/Schooling_in_Capitalist_America.
22. Carnoy M. *Education as cultural imperialism* New York: David McKay Company, 1974. – 378 p.
23. Сычев Н.В. К критике концепции человеческого капитала. Вестник Института экономики Российской академии наук. 2016, №2.
24. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций. — М.: Поколение, 2007. — 368 с.
25. Левашова О.Е. Инвестиции в человеческий капитал и их отдача в современной российской экономике (на примере образования) 2011 / Магистерская диссертация. – М.: Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики. Факультет экономики, 2011. – 91 с.
26. Корицкий А.В. Динамика производительности человеческого капитала в России. В сборнике: Инновационное развитие российской экономики. IX Международная научно-практическая конференция. 2016.

27. Корчагин Ю.А. Инвестиции, человеческий капитал и рост ВВП // *Содействие*. – 2000, №3–4.

28. Марцинкевич В.И., Соболева И.В. *Экономика человека: Учеб. пособие для высш. учеб. заведений*. – М.: Аспект Пресс, 1995. – 286 с.

Статья поступила в редакцию 27.02.2020

Статья принята к публикации 27.05.2020