

Новое общество – новый ресурс – новый класс? (К 60-летию теории человеческого капитала)

Юрий Валерьевич Латов

Институт социологии ФНИСЦ РАН;

Академия управления МВД России, Москва, Россия, e-mail: latov@mail.ru

Наталья Евгеньевна Тихонова

Институт социологии ФНИСЦ РАН, Москва, Россия, e-mail: netichon@rambler.ru

Цитирование: Латов, Ю.В., Тихонова, Н.Е. (2021). Новое общество – новый ресурс – новый класс? (К 60-летию теории человеческого капитала) // *Terra Economicus* **19**(2): 6–27. DOI: 10.18522/2073-6606-2021-19-2-6-27

Существует парадоксальное противоречие между высокой популярностью в современной России постиндустриального дискурса и слабостью изучения тех социальных групп, с ростом значения которых органически связано формирование «грядущего постиндустриального общества». К доминирующему в этом обществе классу наиболее близки из ныне существующих групп профессионалы, примерно совпадающие с той группой, которую Росстат характеризует как «специалистов высшей квалификации». Эта социальная группа выходит за рамки традиционной социальной поляризации («наемные рабочие – капиталисты») уходящей формации, повышая свою социальную роль за счет собственности на основную для «экономики знаний» ресурс – человеческий капитал. Обобщение зарубежных и отечественных исследований этой группы позволяет выделить два основных направления ее изучения – социологию профессий и анализ социально-профессиональной структуры современного общества. С постиндустриальным дискурсом более органично связано второе направление, которое в современной российской социологии представлено пока слабее. Именно в рамках второго направления анализ человеческого капитала отечественных профессионалов интерпретируется в том числе и как поиск ответа на вопрос о степени готовности постсоветской России к транзиту в постиндустриальное общество. Определенная слабость данного научного направления в отечественном обществоведении является объективным отражением определенного этапа становления российских профессионалов как особого социального субъекта, который в России пока еще относительно малочислен и, самое главное, очень гетерогенен, являясь в лучшем случае «классом-в-себе». Тем не менее, поскольку основанием для выделения в рамках социальной структуры в целом этой группы является именно специфика актива, с которым она выходит на «экономическую арену» и на который получает доход («человеческого капитала», т.е. знаний, навыков и компетенций), то можно ставить вопрос о ее способности выступить в роли одного из «протоклассов» будущего постиндустриального общества.

Ключевые слова: человеческий капитал; постиндустриальное общество; профессионалы; формационное развитие; социальная структура; постсоветская Россия; постмарксизм

Благодарность: Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 19-29-07172.

A new society, a new resource, a new social class? (60th anniversary of the human capital theory)

Yuri V. Latov

Institute of Sociology RAS; Academy of Management of Ministry of the Interior of the Russian Federation
Moscow, Russia, e-mail: latov@mail.ru

Natalia E. Tikhonova

Institute of Sociology RAS, Moscow, Russia, e-mail: netichon@rambler.ru

Citation: Latov, Y.V., Tikhonova, N.E. (2021). A new society, a new resource, a new social class? (60th anniversary of the human capital theory). *Terra Economicus* 19(2): 6–27. (In Russian.) DOI: 10.18522/2073-6606-2021-19-2-6-27

A striking contradiction exists between the post-industrial discourse, which is widespread in today's Russia, and lack of studies on social groups that are of crucial significance for the post-industrial society. Given the existing groups of professionals, the most relevant for this study is the one described by Rosstat as "highly qualified specialists". This social group is beyond the traditional classification which implies polarization between the workers employed and capitalists as the feature of the previous socio-economic formation. Social significance of this group increases due to the ownership on human capital – the key resource for the "knowledge economy". Literature review reveals two main relevant domains: the sociology of professions, and sources on the social and professional structure of the modern society. The latter, being far less represented by contemporary Russian sociology, is organically linked to the post-industrial discourse. Its framework allows to interpret the human capital of domestic professionals in the context of post-Soviet Russia undergoing the process of transition to a post-industrial society. The weakness of this approach is due to the relatively small size of the class of professionals in Russia, on the one hand, as well as its heterogeneity, on the other hand. Human capital, i.e. knowledge, skills and competencies are the key elements that professionals use as an economic asset. This criterion allows to differentiate this social group as one of the proto-classes of the future post-industrial society.

Keywords: human capital; post-industrial society; professionals; concept of socio-economic formations; social structure; post-Soviet Russia; post-Marxism

Acknowledgment: The study is financed by the Russian Foundation for Basic Research, project no. 19-29-07172.

JEL codes: J24, A13, A14, B55

Введение

В текущем году можно отмечать 60-летие теории человеческого капитала, рождение которой – с определенной долей условности – относят к 1961 г. (Schultz, 1961). Этот важный юбилей, одинаково значимый для экономистов и социологов, является поводом поставить вопрос о том месте, которое данный концепт занимает в общей теории развития социально-экономических систем. Авторы предлагают интерпретировать концепцию человеческого капитала в неразрывной связи с двумя другими теоретическими концептами – постиндустриального общества как новой формации и профессионалов как нового класса. Если проблематика роли человеческого капитала в постиндустриальном сдвиге освещена довольно широко, то характеристика профессионалов как нового класса, в основе доминирования которого в постиндустриальном обществе лежит именно их человеческий капитал, остается пока «отстающим» аспектом ана-

лиза формирования «грядущего постиндустриального общества»¹. Между тем вопрос о главном акторе постиндустриальных изменений не менее важен, чем вопрос о других ресурсах для трансформации общества.

Изучение российских профессионалов и их человеческого капитала основано на соединении нескольких направлений предшествующих научных исследований в разных областях обществоведения – экономики, социологии, социальной философии, политологии, демографии и исторической науки. Предлагаемый обзор научных дискурсов призван показать не только их взаимосвязь и важность для понимания перспектив развития российского общества, но и возможности постмарксистского подхода, построенного на комплексном видении развития общества. Интегральная характеристика человеческого капитала отечественных профессионалов становится в этом контексте ответом на краеугольный вопрос развития России в XXI веке – вопрос о степени ее готовности к переходу в постиндустриальное общество.

Постиндустриальное общество как новая формация

В сформировавшемся в 1960-е гг. постиндустриальном дискурсе рождение нового общественного строя – с качественно новой экономикой и социальной структурой – рассматривается как результат, прежде всего, качественного сдвига в экономических ресурсах. Если в доиндустриальных обществах основную роль играли природные ресурсы (плодородная земля, пресная вода, полезные ископаемые), в индустриальных – искусственно созданные ресурсы (машины и оборудование), то после НТР главными становятся «человеческие качества», способность людей умственного труда креативно работать с информацией (Castells, 1998; Кастельс, 2000). Неслучайно в последние десятилетия наряду с первоначальным описательным термином «постиндустриальное общество» все чаще используется более содержательный термин «информационное общество». Этот термин построен по аналогии с обозначениями предшествующих социально-экономических систем, указывая на основополагающий для них ресурс. Действительно, «рабовладение» – использование рабов как живых орудий труда, при «феодализме» главным ресурсом становится земля (феод), при «капитализме» – капитал в форме овеществленных средств производства и предметов труда. Соответственно, в постиндустриальном – «информационном» – обществе главным ресурсом становится информация (точнее, умение ее производить и использовать).

Хотя теория постиндустриального общества имеет несомненные марксистские корни (Латов, 2017), ее формирование и развитие правомерно рассматривать как своеобразный либеральный «ответ» на марксистский «вызов». Ведь К. Маркс еще полтора века назад утверждал, что на смену индустриальному капитализму придет новый общественный строй, который будет «по ту сторону материального производства» (Маркс, 1962: 387). Однако спустя столетие стало понятно, что марксизм в своем предсказании становления новой формации был одновременно и прав, и неправ.

Марксисты оказались в целом правы, предсказывая в позапрошлом веке объективные тенденции преодоления отчуждения работников от труда, управления и собственности. Действительно, если классическая индустрия требовала работника-винтика, способного к однообразным действиям под контролем мастеров и инженеров, то со второй половины XX в. стремительно растет спрос на работника, способного к самоорганизации и самоконтролю, хотя продукт труда, а во многом и процесс труда, и сейчас продолжают быть «отчуждены» от работника и не зависят от его воли. В то же время марксисты ошибались (или слишком забежали вперед), надеясь преодолеть отчуждение при помощи огосударствления и втягивания всех работников в государственное управление. История XX в. показала, что сложность управления растет пока быстрее роста уровня образования, так что основная масса работников по-прежнему не может и не хочет включаться в выработку и принятие управленческих решений на макроуровне. Поэтому исследователи постиндустриализма попытались «очистить» марксистскую в своей основе идею социально-экономического прогресса от наивных упований на всемогущество государственного

¹ Одним из немногих и, пожалуй, самым ярким исключением в этом отношении являются работы М. Кастельса, который в связи со становлением нового типа общества говорил о формировании новой модели социальной структуры, состоящей из двух основных классов и люмпенизированной части населения (Кастельс, 2000).

контроля. В результате внимание сместилось с вопросов изменения собственности на средства производства на вопросы сдвига власти (функций управления) под влиянием изменений производственных технологий.

Это смещение внимания исследователей связано еще и с тем, что само понимание собственности как общественного отношения (института) во второй половине XX в. существенно изменилось под влиянием, прежде всего, экономистов-неоинституционалистов. В ортодоксальном марксистском обществоведении отношения собственности трактовались «квантовано», поскольку в XIX в. полномочным собственником средств производства действительно чаще всего был конкретный частный предприниматель. Такой подход порождал жесткое противопоставление частной и общественной/государственной собственности и вытекающие отсюда призывы «экспроприации экспроприаторов». Но с середины XX в., по мере развития акционерного бизнеса и различных форм макрорегулирования, распространяется понимание собственности как пучка частичных правомочий (Demsetz, 1967). Что же касается упований на государственное регулирование, то «провалы государства» (бюрократизм, коррупция) оказались ненамного лучше «провалов рынка» (кризисы, несправедливая дифференциация доходов). Все это привело к качественной смене точки зрения на обобществление производства. Действительно, если значительная часть правомочий (контроль качества и правил конкуренции, экологические ограничения, конфликты между предпринимателями и наемными работниками...) переходит в руки государства и институтов гражданского общества (профсоюзов, экологических организаций...), то вопрос «чья собственность?» теряет былую остроту, заменяясь вопросом «кто будет управлять?» (Белл, 2004: 457).

Пионерную роль в формировании парадигмы постиндустриального общества сыграл американский социолог Д. Белл, чья монография «Грядущее постиндустриальное общество» (Bell, 1973) стала своего рода манифестом качественно нового подхода к пониманию макротенденций развития современного общества. Теории постиндустриального общества рассматривали эволюцию общества как последовательную смену трех социально-экономических систем – доиндустриального, индустриального и постиндустриального обществ, которые различаются по основным факторам производства, по ведущим сферам экономики и главенствующим социальным группам (табл. 1).

Таблица 1

**Основные характеристики социально-экономических систем,
согласно парадигме постиндустриального общества**

Основные характеристики	Доиндустриальное общество	Индустриальное общество	Постиндустриальное общество
Главная отрасль экономики	Сельское хозяйство (производство продуктов)	Промышленность (производство машин)	Сфера информационных продуктов и услуг (производство знаний и специалистов)
Основной экономический ресурс	Земля (естественные ресурсы)	Техника (средства и предметы труда)	Информация (знания, человеческий капитал)
Главенствующая социальная группа	Собственники людей и земли (властители, рабовладельцы, феодалы)	Собственники производственного капитала (капиталисты)	Собственники человеческого капитала (профессионалы и менеджеры)

Согласно теориям постиндустриального общества, границами общественных систем являются социально-технологические революции: производящее хозяйство рождается в ходе неолитической революции, промышленная революция (рубеж XVIII–XIX вв. для европейских стран) отделяет индустриальное общество от доиндустриального, а научно-техническая революция (с 1960-х гг.) знаменует переход от индустриального к постиндустриальному обществу. В со-

временном мире материальное производство как таковое (и аграрное, и промышленное) постепенно отходит на задний план, более важным становится производство наукоемких услуг и обучение специалистов, способных генерировать и использовать знания. Поскольку даже в самых развитых странах этот переход не завершен, современная экономика рассматривается как переходная ступень от индустриального к постиндустриальному строю.

Детализацией этих формационных идей стали различные исследования «постэкономических» (т.е. отличающихся от привычных представлений о материальном богатстве) факторов хозяйственной жизни – в частности повышения влияния на экономику социокультурных факторов. Для этого вводились новые понятия – «культурного капитала» (Бурдье, 2004), «экономики креативности» (Throsby, 2001; Тросби, 2013), даже «постэкономического общества» (Иноземцев, 1998). В собственно экономической литературе данное направление анализа «постэкономических» факторов оказалось связано, прежде всего, со сформировавшимся в 1960-е гг. концептом человеческого капитала.

Постиндустриальный дискурс органически требует выявления качественно нового ведущего социального класса, который создает новое общество и приумножает его ресурсы. Этот класс должен выходить за рамки социального дуализма «наемные рабочие – предприниматели», типичного для индустриальных обществ, точно так же, как данный дуализм пришел на смену противостоянию «собственников земли/людей – лично зависимых работников» в доиндустриальных обществах. Поскольку в новой наукоемкой экономике преодолевается дуализм труда и собственности на главный ресурс, типичный для доиндустриальных и индустриальных обществ, то новый класс, обладающий ключевым для нового типа общества ресурсом, должен теперь суметь преодолеть не только дуализм труда и собственности, но и пришедший ему на смену в эпоху акционерных обществ и международных корпораций дуализм труда и власти в производственных отношениях. Однако субъектность этого нового класса и его готовность решить задачу преодоления этого дуализма пока определены в научной литературе гораздо хуже, чем задача определения нового главного ресурса.

Для обозначения нового социального класса предложено много терминов с частично пересекающимися смыслами: Р. Барбрук в книге «Класс Новых» (Barbrook, 2006) приводит несколько десятков обозначений и определений этого «нового класса». Из различных обозначений «нового класса», как будет показано далее, целесообразно выбрать термин «профессионалы», хотя наряду с ним при работе с конкретными эмпирическими данными могут использовать как относительно синонимичные и многие другие («специалисты», «высококвалифицированные работники умственного труда», «креативный класс» и др.).

Рассмотрим теперь те теоретические концепты более низкого уровня – концепты человеческого капитала и профессионалов, – при помощи которых детализируется понимание особенностей ресурсной базы и социальной структуры новой общественной формации.

Человеческий капитал как новый ресурс

Концепт человеческого капитала связан с комплексным пониманием воплощенных (инкорпорированных) в человеке ресурсов. Речь идет о ресурсах, которые были получены в процессе социальной жизни (а не заложены при рождении) и экономически значимы для самого человека и для общества в целом, поскольку повышают результативность труда. В этой связи можно сказать, что «Человеческий капитал» Г. Беккера (Becker, 1964; Беккер, 2003), закрепивший открытие Т. Шульца, объективно имеет для понимания эволюции социально-экономических систем значение, сопоставимое с «Капиталом» К. Маркса. Ведь обе эти книги с разрывом почти в сотню лет описали (пусть по совсем разной методике) главные ресурсы двух последовательных общественных формаций – индустриальной и постиндустриальной.

Для уточнения этого рамочного подхода изложим общую схему типологии и эволюции ресурсов человеческой цивилизации². В качестве основы этой типологии целесообразно использовать концепцию трех основных типов производительных сил – естественных, общественных и всеобщих. Эту концепцию можно рассматривать одновременно как постмарксистскую и как

² Изложение данной типологии ранее было дано в работе (Нуреев, Латов, 2011).

институциональную, поскольку она соединяет идеи неортодоксального марксизма с современными институциональными теориями постиндустриального общества.

Согласно этой концепции, самая общая типологизация ресурсов производится по критерию их происхождения (т.е. по тому, кем созданы эти ресурсы):

- естественные ресурсы изначально даны природой;
- общественные ресурсы создаются индивидом и/или локальными коллективами (общинной, фирмой);
- всеобщие ресурсы создаются крупными коллективами (государством, человечеством в целом)³.

Каждый из этих типов ресурсов можно дополнительно разделить на два вида в зависимости от того, являются ли ресурсы субъективными (неотделимыми от человека) или же объективными (выступающими как некое внешнее условие человеческой деятельности). В результате мы получаем шесть разновидностей ресурсов (табл. 2).

Таблица 2

Типология экономических ресурсов (производительных сил)

Типы ресурсов по их происхождению	Виды ресурсов по их принадлежности	Типы капитала как формы ресурсов	Общие экономические теории, посвященные анализу ресурсов
Естественные (первоначально данные природой)	Субъективные (физическая способность к труду самого человека) – «ТРУД»	Физиологический капитал	Марксистская политэкономия (теория переменного капитала и рабочей силы К. Маркса)
	Объективные (окружающая природа) – «ЗЕМЛЯ»	Природный капитал	Концепции географического детерминизма (И. Мечников, теории азиатского способа производства)
Общественные (созданные и используемые человеком или локальным коллективом)	Субъективные (знания и навыки) – «ИНФОРМАЦИЯ»	Человеческий капитал	Теория человеческого капитала (Г. Беккер, Т. Шульц)
	Объективные (предметы и средства труда) – «КАПИТАЛ» (в традиционном смысле)	Производственный капитал	Классическая политэкономия (А. Смит, Д. Риккардо и др.), марксистская политэкономия (теория постоянного капитала К. Маркса)
Всеобщие (созданные и используемые крупными сообществами)	Субъективные (институты и организации) – «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»	Социальный капитал	Новая немецкая историческая школа (М. Вебер, В. Зомбарт), институционализм (Т. Веблен, Р. Коуз), теории социального капитала (Дж. Коулман, Р. Патнэм)
	Объективные (цифровые технологии) – «ИНТЕРНЕТ»	Цифровой капитал	Теории цифрового общества (М. Кастельс и др.)

Приведенная типология удачно сопрягается с традиционным для «учебного экономикса» набором основных ресурсов:

- 1) внешние («внечеловеческие») ресурсы:
 - «земля» (= природные ресурсы) – естественно данные особенности окружающей среды (плодородие почвы, температурный режим, полезные ископаемые и др.);

³ Следует оговорить, что грань между этими тремя типами ресурсов (производительных сил) не абсолютна. Три типа ресурсов образуют пересекающиеся множества, поскольку существуют объекты, которые можно отнести в той или иной степени сразу к двум или даже ко всем трем типам. Например, современный Суэцкий канал – результат и особенностей географии Египта, и реализации в XIX в. коммерческого проекта Ф. Лессепса, и современных международных политических соглашений по Ближнему Востоку.

- «капитал» (= производственные ресурсы) – объекты, искусственно созданные человеком или локальными группами людей (машины, здания, дороги, производственные материалы и др.);
 - «Интернет» (= технологии, связанные с получением и обработкой цифровой информации) – объекты (программы и «железо»), которые функционируют в общемировом масштабе и создаются тем новым «коллективным капиталистом», который приходит на смену профессионалам позднеиндустриальных обществ (Кастельс, 2000; Castells, 2001; Вартанова, Гладкова, 2020);
- 2) инкорпорированные («человеческие») ресурсы:
- «труд» (= физиологические ресурсы) – способность индивида к трудовой деятельности, данная ему при рождении;
 - «информация» (= человеческие ресурсы) – способность индивида к сложной трудовой деятельности, полученная им благодаря личным усилиям по совершенствованию данного природой потенциала (накоплению знаний, опыта и т.д.);
 - «предпринимательство» (= социальные ресурсы) – способность индивидов к более эффективной трудовой деятельности, полученная благодаря определенным социальным институтам, общественным нормам и сетевым связям, регулирующим взаимоотношения между людьми.

В предложенной типологии воплощенные в человеке ресурсы делятся на три группы: человеческий капитал в узком смысле слова (связанный с умением использовать информацию – получать знания и трансформировать их в трудовые навыки), физиологический ресурс (простая физическая способность к труду) и социальный капитал (синергетические эффекты от взаимодействия людей и социальных групп, проявляющиеся в определенной системе общественных отношений – в этом смысле они существуют вне человека, но проявляются все равно только через его деятельность). Все эти прямо или косвенно инкорпорированные в человеке виды ресурсов можно назвать человеческим капиталом в широком смысле слова.

Таким образом, сформулированный в 1960-е гг. Т. Шульцем и Г. Беккером для анализа выгоды увеличения знаний и навыков, воплощенных в человеке и неотрывных от него, концепт человеческого капитала впоследствии расширил свое содержание. Это произошло под влиянием не только углубления научного анализа, но и объективного расширения спектра тех характеристик человеческого потенциала, от которых зависит благосостояние работника и общества в целом. Поэтому если первоначально акцент делался только на образовании, то в современное понимание человеческого капитала в широком смысле слова включают обширный спектр других составляющих – когнитивных (связанных с получением и обработкой информации), некогнитивных (инициативность, упорство, нонконформизм и т.д.), социальных (установки, мотивации, профессиональные идентичности и др.) и физиологических (здоровье, стрессоустойчивость и т.д.) (Гимпельсон, Зудина, Капелюшников, 2020).

Анализ человеческого капитала в узком смысле слова (знания и навыки) сводится обычно к изучению так называемого образовательного капитала – длительности и качества образования (как правило, формального). Эта, можно сказать, классическая теория человеческого капитала зародилась у американских экономистов и связана с именами, прежде всего, Г. Беккера, Т. Шульца и Д. Минсера (Mincer, 1958; Becker, 1964; Schultz, 1961; 1971). Данная концепция предполагает, что люди принимают решения о получении образования, повышении своей профессиональной подготовки, приобретении каких-то новых навыков и знаний и т.д., сравнивая ожидаемую экономическую отдачу от этих действий с альтернативной стоимостью потраченных на них средств и времени. Затраты на обучение рассматриваются как инвестиции, которые должны приносить «инвестору» на протяжении всей его жизни соответствующие отдачи (ренды). В рамках данной парадигмы различается общий (универсально значимый) и специфический (значимый для конкретных рабочих мест) человеческий капитал. Одним из наиболее распространенных и общепризнанных инструментов оценки этих ренд является уравнение Минсера, которое в его каноническом виде ставит размер заработной платы работников в зависимость от количества лет их обучения (как отражения формирования общего человеческого капитала) и стажа работы (как отражения наращивания специфического человеческого капитала).

Важно отметить, что сведение человеческих ресурсов только к «багажу знаний» очень быстро вызвало оппозицию даже среди экономистов. Уже в 1970-е гг. получила распространение альтернативная концепция М. Спенса (Spence, 1973; 1974). Согласно ей дипломы об образовании важны не столько как «удостоверения» о получении прикладных знаний, сколько как сигналы о наличии «природных» (или, скорее, обусловленных условиями первичной социализации в детские/юношеские годы) индивидуальных способностей (способности к обучению, креативности и т.д.). Показателем высокого значения этих исследований для экономической науки является присуждение в разные годы Т. Шульцу, К. Беккеру и М. Спенсу премий им. А. Нобеля – высшей награды для экономистов.

В русле данной традиции существует много версий эконометрических оценок отдачи на человеческий капитал, для чего обычно рассчитывается уравнение Минсера в различных его спецификациях. В России этим активно занимаются, прежде всего, сотрудники Центра изучения труда и Лаборатории исследований рынка труда НИУ ВШЭ – Р.И. Капелюшников, В.Е. Гимпельсон и др. (Капелюшников, 2008; Лукьянова, 2010; Рудаков, Чириков, Рошин, Дрожжина, 2016; Как увеличить человеческий капитал..., 2018; и др.). Сотрудниками НИУ ВШЭ анализируются и психологические компоненты человеческого капитала (Рошина, 2008). Изучение образования с альтернативных позиций «концепции сигналов» также имеет место (Аистов, 2009), но это направление в России пользуется гораздо меньшей популярностью.

В рамках изучения человеческого капитала в узком смысле слова его недостаточность в масштабах страны неоднократно отмечается как главный тормоз экономического развития России (см., например, Гимпельсон, 2016). Исследователи фиксируют также разнонаправленность динамики объемов общего и специфического человеческого капитала, слабую распространенность практик повышения квалификации у российских работников, низкую инновационную составляющую их человеческого капитала, а также нецелевое его использование. В литературе уже отмечалось, что в отношении практик формирования человеческого капитала в современном российском обществе одновременно наблюдаются признаки как постиндустриальной образовательной модернизации, так и признаки демодернизации (Диденко, 2015). Однако комплексного исследования человеческого капитала россиян в целом или их отдельных групп, основанного на эмпирических данных, под этим углом зрения еще не производилось.

Если анализом человеческого капитала в узком смысле слова занимаются в основном экономисты, то изучение человеческого капитала в широком смысле слова связано в основном с исследованиями ученых, работающих на междисциплинарном «поле», а также социологов. Речь идет о таких исследователях, как П. Бурдьё, Дж. Коулман, Р. Патнэм, А. Сен – за рубежом (см., например, (Коулман, 2001)), а в России – Т. Заславская, О. Шкаратан, М. Шабанова и др. В рамках этой традиции понятие «человеческий капитал» часто заменяется либо на «культурный капитал» (у П. Бурдьё (Бурдьё, 2004)), либо на предельно широкое понятие «человеческий потенциал» (у А. Сена (Sen, 1997)), в котором должны интегрально учитываться все существенные характеристики человека как работника. Эта трактовка сдвигает фокус анализа от изучения *индивида*, который самостоятельно приобретает приносящие доход качества, к изучению *социальных групп*, которые коллективно вырабатывают и поддерживают формальные и неформальные стандарты и институты, способствующие успехам в труде и, шире, комплексной удовлетворенности жизнью. Доходы в рамках данного подхода рассматриваются, как и при анализе образовательного капитала, в качестве рентных платежей на различные виды ресурсов, которыми располагает человек-работник. При этом рассматриваются не только монетарные ренты (повышенная оплата труда), но и немонетарные, которые могут иметь как экономическую (дополнительная медицинская страховка, оплата дальнейшего обучения и т.д.), так и неэкономическую (более комфортные условия труда, престижность деятельности и т.д.) природу.

К сожалению, существенным недостатком подхода к человеческому капиталу в его расширенной трактовке является невнимание в современной литературе к измерению отдачи (рент) от этого капитала на фоне многочисленных научных работ по анализу его форм (см., например, (Helliwell, Putnam, 1999; Glaeser et al., 2000)). В то же время, несмотря на меньшую разработанность расширительного понимания человеческого капитала в сравнении с традиционной его

трактовкой, такой подход уже позволил получить много важной информации как для науки, так и для системы государственного управления, что уже было продемонстрировано в том числе и в публикациях российских ученых (Anikin, 2013). Изучение социальных и социально-психологических составляющих человеческого капитала россиян позволяет выявить многие препятствия для национального социально-экономического развития – в частности, низкую мотивацию к непрерывному образованию, слабую распространенность достижительных мотиваций в сфере труда, относительно широкое распространение (э)миграционных настроений как традиционной для россиян формы выхода из дискомфортных условий и т.д.

Профессионалы как новый класс: подходы социологии профессий

Как уже отмечалось, в постиндустриальном дискурсе наблюдается парадокс: большое количество исследований о повышении значимости нового ресурса (человеческого капитала) контрастирует с гораздо менее широким изучением новой социальной общности владельцев этого ресурса. Для них до сих пор нет даже сколько-нибудь общепринятого наименования. В результате высокообразованные работники умственного труда изучаются очень часто не сами по себе, как самостоятельная социальная группа, а либо как часть более обширных групп (среднего класса (Дилигенский, 2002; Тихонова, Мареева, 2009) или специалистов (Низамова, 2012; Хуртина, 2013)), либо через отдельные более дробные профессиональные группы (например, ученых или инженеров).

Относительная редкость выделения как самостоятельного объекта исследования *всей группы* лиц нефизического труда с высшим образованием при анализе современных развитых обществ связана, прежде всего, с тем, что данная социальная группа характеризуется высокой гетерогенностью. Действительно, далеко не все из ее подгрупп можно рассматривать как «ростки постиндустриализма». Тем не менее в современной литературе все же сложились два основных научных подхода, в рамках которых представители отдельных профессий или современные профессионалы в целом анализируются именно как целостные социальные группы, – это социология профессий и анализ социально-профессиональной структуры обществ. Первое направление сложилось еще в XIX в. и потому тяготеет к «рамочному» осмыслению общества как по-прежнему индустриального, в котором профессионалы являются в лучшем случае «первыми среди равных». Зато второе направление сильнее связано с постиндустриальным дискурсом и потому лучше подчеркивает «особость» профессионалов, которым в перспективе предстоит «приобрести весь мир».

Социология профессий развивает сформулированное М. Вебером представление о профессиональных группах как сообществах с внутренне солидарными интересами, формируемых для расширения своих возможностей пользоваться культурными и социальными привилегиями. М. Ларсон, одна из наиболее известных исследователей этого направления, утверждала, что «профессионализация является попыткой перевести редкие ресурсы профессиональных групп, специализированное знание и умения, в ресурсы другого порядка – социально-экономические вознаграждения» (Larson, 1977). Независимо от особенностей отдельных профессий, все они основаны на специализированных знаниях и умениях, приносящих разного рода ренты (доходы на ресурс, предложение которого неэластично). В силу этого их представители могут быть объединены в одну группу – профессионалов. Этот подход неявно лежит и в основе выделения данной группы в рамках профессиональной структуры общества при построении разного рода профессиональных классификаторов.

В России данное направление, представленное в первую очередь работами Р.Н. Абрамова, В.А. Мансурова, П.В. Романова и Е.Р. Ярской-Смирновой, окончательно институционализировалось только в начале XXI в. (Романов, Ярская-Смирнова, 2015). Впрочем, еще в советский период его представители активно занимались изучением как рабочих, так и «интеллигентских» профессий (см., например, Социально-психологический портрет инженера, 1977). Именно в рамках данного направления развивалось научное (непублицистическое) обсуждение феномена интеллигенции в России/СССР в XIX–XX вв. Парадокс в том, что дискурс о советской интеллигенции был объективно близок скорее ко второму направлению – к пониманию людей умственного

труда как «зародыша» нового класса, причем в рамках скорее функционалистского подхода к социальной структуре общества, чем собственно структурного подхода к ней. Однако «кумирание» советской интеллигенции привело и к резкой смене общетеоретической рамки обсуждения «интеллигентских» профессий, в которых с 1990-х стали видеть просто «продвинутую» группу типичных для индустриального общества наемных работников.

Термин «интеллигенция» в России со второй половины XIX в. использовали в двух пересекающихся смыслах – для обозначения, с одной стороны, лиц высокой этической культуры, а с другой – работников умственного труд. По существу, речь шла при этом в первом случае о способности представителей данной группы задавать определенный образ жизни и систему моральных норм, сохранять и развивать национальную культуру, а во втором – о таких формальных признаках профессионалов, как высшее образование и преимущественно умственный труд. Именно при обсуждении проблем общественной роли интеллигенции во второй половине XX в. в отечественном обществоведении были обозначены также практически все вопросы, актуальные для анализа характеристик современных российских профессионалов в контексте перехода к новой формации: о роли образования как социального лифта для одаренной молодежи, соотношении материальных и моральных стимулов для творческого труда, преодолении отчуждения от труда, нормативно-пионерной роли интеллигенции по отношению к другим социальным группам, противоречиях воспроизводства этой группы и многие другие. Художественные произведения советских писателей об увлеченных своим делом ученых, у которых «понедельник начинается в субботу», и в наши дни воспринимаются как вполне живое, хотя и несколько гипертрофированное описание этоса группы, переживающей проблемы, типичные именно для постиндустриального общества. Однако в целом изучение советской интеллигенции оказалось как бы фальстартом – преждевременным и потому тупиковым направлением – изучения российской интеллигенции как «постиндустриалов». Это связано с объективной «фальстартовостью» и самого советского строя, в рамках которого постиндустриальные «анклавы» очень противоречиво сочетались с незавершенностью даже индустриальной модернизации.

В ходе радикальных реформ 1990-х гг. советская интеллигенция (как социальная группа, объединенная общим этосом) исчезла, но традиция изучения интеллигенции «перетекла» в изучение различных «пост-интеллигентских» профессиональных групп. Ведущую роль в разработке этого научного направления играет группа сотрудников Института социологии ФНИСЦ РАН под руководством В.А. Мансурова (Попова, 2004; Мансуров, Юрченко, 2005; Мансуров, 2009; и др.), которая известна в первую очередь исследованиями «массовых интеллигентных занятий» (прежде всего врачей и школьных учителей). К сожалению, целостное изучение «пост-интеллигенции» как совокупности различных профессиональных групп, близких по характеру труда, месту в обществе и механизмам саморегулирования, в рамках данного подхода пока не сложилось. Скорее можно говорить о многоаспектном изучении в его рамках отдельных профессиональных групп постсоветской России (Мансуров, 2018).

Что же касается интеллигенции как единой социальной группы, то в современном обществоведении она изучается главным образом лишь в контексте истории советского общества. Это хорошо видно, например, по публикациям в специализированном научном журнале «Интеллигенция и мир». Хотя мнение, что «в современной России интеллигенция как социальная группа общества сохранилась» (Наумова, 2018), еще встречается, данная позиция в целом непопулярна.

Более важное значение, чем дискурс социологии профессий, для изучения профессионалов в контексте проблематики «постиндустриализма» имеют традиции другого направления – анализа социально-профессиональной структуры современного общества. Ведь социология профессий «нащупывает» профессионалов как единую социальную группу через отдельные профессиональные сообщества. Тем самым анализ идет «от частей к целому», причем части для нее важнее целого. В то же время ученые, анализирующие социально-профессиональную структуру, рассматривают профессионалов как важнейший ее элемент и затем уже анализируют гетерогенность группы профессионалов. Здесь анализ идет уже «от целого к части», где целое важнее части.

Профессионалы как новый класс: подходы через призму социально-профессиональной структуры

Данное направление, как уже указывалось, во многих аспектах производно от теорий постиндустриального общества, в рамках которых постоянно подчеркивались революционные изменения в социальной структуре общества, формирующие «новый средний класс», главным ресурсом которого является человеческий капитал (см., например, Giddens, 1995; Svensson, 1998). Включение воплощенных в работнике знаний/навыков как особого вида собственности (понятие «человеческий капитал» подразумевается, но не всегда явно используется) в состав классовообразующих признаков стало с 1990-х гг. типично не только для неомарксистов (классиком этого направления аналитического марксизма считается недавно умерший Э.О. Райт (Wright, 1997; 2008; Райт, 2000)), но и для неовеберянцев.

В современной западной социологии «живым классиком» анализа профессиональной и основанной на ней классовой структуры является Д. Голдторп (Erikson, Goldthorpe, 1992; 2002; и др.). Для анализа профессионалов как нового класса очень важна, в частности, классовая модель современного общества Голдторпа – Эриксона – Портокареро, в которой выделяются верхние (I и II) профессиональные классы. Для них характерен особый баланс материальных и нематериальных («пост-денежных») трудовых мотиваций. Именно эти группы и включают основную массу профессионалов.

Активное развитие группы профессионалов связывают в первую очередь с ростом занятости в новых «постиндустриальных» сферах (наука, наукоемкие производства и услуги). В то же время ее расширение происходит и за счет «постиндустриальных» изменений во многих традиционных отраслях (прежде всего – в образовании и медицине). Наиболее подробно и аргументированно принципиальные сдвиги, происходящие в положении, составе и будущем данной группы по мере перехода к постиндустриальному этапу развития, были описаны М. Кастельсом (Кастельс, 2000; и др.).

В современном российском обществоведении данное направление представлено заметно слабее, чем социология профессий. Тем не менее и в этой области есть уже существенные систематические наработки. В частности, на гетерогенность российских профессионалов с учетом специфики их человеческого капитала и занимаемых профессиональных позиций, из которых вытекает и специфика их места в социальной структуре, неоднократно обращала внимание Н.Е. Тихонова (Тихонова, 2017; и др.). В следующем разделе при характеристике особенностей современных российских профессионалов будут подробнее описаны достижения именно этой научной школы.

С этим вторым направлением, анализирующим изменения социально-профессиональной структуры современных развитых обществ, сближается еще одна научная традиция, анализирующая профессионалов в контексте меритократического «сдвига власти» и потому тяготеющая к политологии. Ее истоки можно найти в технократических концепциях Т. Веблена (Веблен, 2018) и его последователей 1920-1930-х гг. В послевоенный период надежды на «инженеров», которые в начале века казались главными акторами ожидаемых перемен, сменились надеждами на более широкий круг высококвалифицированных профессионалов. Этот сдвиг в общественных ожиданиях часто описывают при помощи понятия «меритократия», под которым понимается «власть знающих людей», управленческий профессионализм.

Х. Арендт, вводя в 1950-е гг. это понятие в современный научный оборот (Arendt, 1954), изначально наделяла его негативным содержанием, рассматривая меритократию в качестве современного варианта олигархии, отбор в которую осуществляется на основе одаренности и образованности, а не по богатству и происхождению. Однако впоследствии это понятие стали рассматривать с более комплиментарных позиций. Меритократия стала представляться альтернативным традиционной демократии и авторитаризму политическим режимом, при котором политическая и административная элита формируется в результате соперничества конкурирующих между собой профессионалов. В финальной главе «Грядущего постиндустриального общества» Д. Белла четко сформулирована идея, что наблюдаемый рост «интеллектуального класса»

является предвестником не только качественных сдвигов в профессиональной структуре, но и сдвигов в политическом управлении в сторону роста роли «технократов» (Белл, 2004). Дж.К. Гэлбрейт пошел дальше и выдвинул в те же 1970-е гг. провокационное утверждение, что «техноструктура» (этим термином он обозначил широкий круг специалистов – ученых, инженеров, специалистов по маркетингу) уже реально руководит развитием общества, поскольку политики и топ-менеджеры хотя формально и принимают решения, но рамки этих решений заданы готовящими их специалистами (Гэлбрейт, 1976). Идущий от Веблена концепт «технократии» продолжает активно использоваться для обозначения политического активизма профессионалов и в XXI в. (Фарукшин, 2019).

В начале XXI в. в рамках этой традиции, акцентирующей внимание на усилении роли профессионалов в управлении обществом, родился даже новый популярный термин для обозначения того социального класса, который постепенно начинает играть в обществе доминирующую роль. Это – «креативный класс»: под ним понимаются специалисты, работники творческого труда, которые не просто производят экономические ценности в процессе креативной деятельности, но и оказывают все большее влияние на общественное сознание, генерируя новые «постденежные» ценности (Florida, 2002; 2005; Nozaman, Faricy, 2008; Флорида, 2007).

К сожалению, дискурс о «креативном классе» оказался существенно скомпрометирован тем, что его разработчики (прежде всего, Р. Флорида) принимали некоторые специфические – и, в сущности, второстепенные – черты представителей этого «класса» из развитых стран Запада (прежде всего, США) за универсальные тенденции. В частности, они сильно преувеличивали роль «творческой богемы» в ущерб профессионалам негуманитарных специализаций. Кроме того, концепт «креативного класса» базировался на утрированно либерально-западных представлениях о творческой личности, из-за чего, например, нестандартная сексуальность трактовалась ими как проявление творческой оригинальности. В результате в отечественном обществоведении концепт «креативного класса» был воспринят не как ренессанс дискурса об интеллигенции, каковым он мог бы стать, а скорее как наукообразная пропаганда ультра-либеральных ценностей (см., например, (Восканян, 2014)). Термин «креативный класс» российские обществоведы поэтому чаще используют скорее как саркастический мем (например, при обсуждении протестных настроений), чем как обозначение нового объекта научного анализа (хотя есть и примеры осмысления его именно как нового класса в марксистском смысле этого понятия (Бузгалин, Колганов, 2019)). В то же время более ценностно-нейтральные меритократические/технократические подходы встречаются в современной России более благожелательное отношение. Начали уже появляться и исследования, посвященные технократическим сдвигам в политической жизни (см., например, Кокошин, 2009; Левкина, 2017).

Ни в одном из двух рассматриваемых направлений анализа высококвалифицированных работников нефизического труда не сложилась конвенциональная терминология для обозначения этой социальной группы. Чаще всего для ее обозначения используется «технический», взятый из международных классификаторов профессий, термин «профессионалы», в наибольшей степени из всех названий в этих классификаторах соответствующий ключевым признакам нарождающегося нового класса «постиндустриалов». Его большим плюсом является то, что он позволяет использовать эмпирические данные опросов и статистики. В российской статистике наряду с ним зачастую используется и понятие «специалисты высшего уровня квалификации» (т.е. работники, чья деятельность предполагает наличие высшего образования), отличающиеся от «специалистов среднего уровня квалификации» (работников, чья деятельность предполагает наличие лишь среднего специального образования). В сравнении с этими длинными названиями международные понятия «профессионалы» и «полупрофессионалы» представляются при их относительной неопределенности – а применительно к российским условиям даже неточности (поскольку в русском языке «профессионалами» зачастую называют любых хороших работников, в том числе занятых физическим трудом) – гораздо более удобными для обозначения базы для формирования «постиндустриалов» как особой группы в социальной структуре общества.

Российские профессионалы как «класс-в-себе»

Если зарубежные дискурсы о профессионалах направлены в первую очередь на подчеркивание позитивности роста их роли в обществе, то для российского обсуждения данной проблематики больше типична критическая направленность, обращающая внимание на «недозрелость» этой социальной группы. Основное внимание обращается на ее высокую разнородность и относительно низкий уровень профессиональной квалификации (человеческого капитала). Из-за этого отечественные профессионалы не только слабо влияют на развитие общества, но и в массе своей не слишком выделяются по своим характеристикам среди других наемных работников. Эта «приниженность» российских профессионалов в сравнении с их западными коллегами особенно заметна в последнее десятилетие, когда слабый экономический рост и два длинных кризиса (2014–2016 и 2020–2021 гг.) сильно осложнили формирование «постденежной» мотивации.

Единственной пока аналитической работой, относительно комплексно анализирующей противоречия воспроизводства человеческого капитала российских профессионалов, является отражающее реалии начала 2000-х гг. исследование О.И. Шкаратана (Шкаратан, 2006). Однако данная работа была построена на ограниченной эмпирической базе и рассматривала далеко не все аспекты данной проблемы. К тому же в 2010-х гг. изменились (в целом скорее к худшему) многие институциональные условия воспроизводства российских профессионалов как особой социальной группы.

В последние годы изучением российских профессионалов и их человеческого капитала занимаются многие отечественные экономисты и социологи. Обобщение их работ позволяет выделить ряд ключевых характеристик этой социальной группы, связанных, прежде всего, с ее очень высокой внутренней разнородностью.

В этой связи следует обратить внимание на, казалось бы, «техническую», а по сути своей принципиальную проблему отделения профессионалов от других групп российских работников. Ее решение осложняется, прежде всего, тем, что международный классификатор занятий ISCO-08 (International Standard Classification of Occupations)⁴, на основе которого чаще всего выделяются позиции профессионалов, не вполне соответствует реалиям сегодняшнего российского рынка труда (см. (Тихонова, 2020а; 2020b; и др.)). С одной стороны, часть традиционно относимых в западных странах к профессионалам позиций в нашей стране не предполагает высшего образования (например, воспитатель детского сада или старшая медсестра). С другой стороны, наоборот – часть позиций, не предполагающих обычно высшего образования в зарубежных странах, в России заняты обычно людьми с высшим образованием (особенно это характерно для бухгалтеров и некоторых других профессий финансово-экономического профиля). В связи с этим на базе классификатора ISCO-08 исследователям, работающим с проблематикой социальной структуры, приходится разрабатывать специальную методику выделения профессионалов как особой группы, отличительным признаком которой выступает занятость на рабочих местах, предполагающих в условиях России именно высшее образование. При таком подходе сразу обнаруживается, что в России не только много людей с высшим образованием, работающих на заведомо не предполагающих его рабочих местах в торговле, занятых физическим трудом и т.п. (такие работники в профессионалы просто не будут включаться), но и людей без высшего образования, работающих там, где оно считается необходимым (а таких работников в профессионалов включают). И это даже без учета расхождения требований к работникам на разных типах рабочих мест в России и в странах англосаксонской традиции подхода к данной проблеме.

Дополнительно осложняет ситуацию и то, что в используемом ФГС РФ Общероссийском классификаторе занятий (ОКЗ), являющемся адаптированной к условиям России версией ISCO, к специалистам высшей квалификации с точки зрения их образовательного уровня относят сейчас всех имеющих третичный уровень образования. В их числе – окончившие короткие (обычно

⁴ В основе выделения профессиональных классов в ISCO лежит матрица признаков, учитывающая, с одной стороны, *набор видов деятельности*, задачи и обязанности при которых имеют высокую степень схожести, а с другой – *уровень образования*, обеспечивающий способность выполнять задачи и обязанности, предусмотренные этими видами деятельности. Подробнее см.: Классификаторы профессий ISCO (<https://www.hse.ru/rims/rims/classif/isco>). Всего в ISCO выделяются 10 классов, имеющих свои названия и нумерацию, согласно которой профессионалы – это 2-й профессиональный класс.

двухгодичные) циклы третичного образования в средних специальных учебных заведениях, а не только закончившие бакалавриат, магистратуру и докторантуру. В то же время с точки зрения стратификационного подхода третичный уровень образования (т.е. среднее специальное образование) заведомо не может рассматриваться как критерий престижного срединного места его обладателей в квалификационной статусной иерархии, поскольку характеризует более половины совершеннолетнего населения страны. Кроме того, дополнительные ренты приносит в российских условиях для представителей массовых слоев населения только высшее образование (Жапелюшников, 2021; Лукьянова, 2010; Тихонова, Каравай, 2018; и др.).

В итоге минимум четверть тех, кого, согласно логике ОКЗ, можно относить к числу профессионалов, не имеют сейчас в России диплома о высшем образовании, а свыше 20% их даже характеризуются общей продолжительностью обучения менее 15 лет, что предполагает их исключение из состава профессионалов. С другой стороны, если учитывать закрепившиеся на российском рынке труда требования к ряду профессиональных позиций, то необходимо будет включить в группу профессионалов другую группу (примерно такую же по численности как исключаемая), работающую на рабочих местах, предполагающих в нашей стране высшее образование, и реально его имеющую (Тихонова, 2020а).

Отчасти такая путаница с тем, кого можно рассматривать как представителей профессионалов, связана с уже упоминавшейся спецификой исторических традиций. Но есть и другие причины. Одна – дисбаланс между численностью лиц с высшим образованием и числом рабочих мест для них на российском рынке труда, который предполагает переход части высокообразованного населения на нетипичные сегменты рынка труда и поднимает на них планку требований. Другая – наличие большого числа непривлекательных для лиц с высокой квалификацией рабочих мест, формально предполагающих высшее образование (с низкой оплатой труда, расположенных в непривлекательных локациях и т.д.). Отсутствие нужных кандидатур вынуждает работодателей брать на них лиц с неподходящим уровнем квалификации.

Все эти объективные обстоятельства во многом объясняют как уже упоминавшуюся выше неопределенность и нечеткость термина «профессионалы» применительно к российским условиям, так и высокую гетерогенность данной группы. В результате если использовать концепцию концентрической внутренней структуры любой социальной группы, то среди российских профессионалов можно выделить сейчас лишь сравнительно небольшое ядро, полностью соответствующее нормативным представлениям о современном профессионале (Каравай, 2021). Это работники, имеющие диплом о высшем образовании, работающие на предполагающих его должностях, реально обладающие широкими знаниями и навыками и обновляющие их. Как показал проведенный А.В. Каравай анализ базы данных РМЭЗ НИУ ВШЭ за 2019 г., ядро профессионалов составляет сейчас в России лишь 22% всей этой группы. Дальней периферией по отношению к этому ядру являются другие 22%, которые, работая на позициях, требующих высшего образования, не имеют его, как не имеют и ряда других важных знаний/навыков (в частности, как правило, не обновляют свои знания, не обладают знанием иностранных языков хотя бы на минимальном уровне и т.п.). Различия характеристик человеческого капитала у разных подгрупп профессионалов ведут к существенным различиям их доходов: средняя зарплата профессионалов из ядра примерно в 1,5 выше, чем у профессионалов из дальней периферии. Основная же масса отечественных профессионалов (56%) – это ближняя периферия, представители которой имеют лишь отдельные нормативные признаки «постиндустриального класса» (Каравай, 2021).

Кроме наличия/отсутствия высшего образования российские профессионалы сильно дифференцированы и по другим характеристикам их человеческого капитала, поскольку высшее образование бывает «хорошим и разным». «Нормальный» профессионал, способный успешно выполнять свою работу в обществе постиндустриального типа, – это специалист, работающий по специальности, полученной в вузе на очном отделении. Но в России много таких профессионалов, которые учились по одной профессии, а работают по другой, да и очное образование тоже есть далеко не у всех.

«Нормальные» профессионалы, имеющие очное высшее образование, составляют в современной России лишь около половины (55%) этой социальной группы. Остальные получили

вечернее или (чаще) заочное высшее образование. Группа профессионалов, работающих по профессии вузовского диплома или имеющих хотя бы смежную с выполняемой работой специальность, оказывается еще меньше, насчитывая лишь около 1/3 всех профессионалов. Наконец, имеют очное высшее образование по той же или смежной с выполняемой работой специальности лишь 28% профессионалов России.

Вспомним, наконец, что порядка трети студентов-очников даже лучших отечественных вузов – закоренелые троечники. В результате если перейти от показателей длительности лет обучения к оценке наличия реальных знаний/навыков, то обнаруживается, что получение высшего образования мало влияет на прирост компетентности (Попов, 2020: 35; Попов, Стрельникова, 2017; Воронина, Попов, 2019).

Основная масса «нормальных» российских профессионалов сосредоточена в крупных городах. Человеческий капитал подавляющего большинства проживающих в селах профессионалов гораздо хуже: около 30% их вообще не имеют высшего образования, а имеющие его чаще всего учились в вузах не по той специальности, по которой работают, и/или заочно (Каравай, 2021).

Имея не слишком качественный человеческий капитал, многие российские профессионалы не могут рассчитывать на своих рабочих местах не только на высокую оплату, но и на нематериальные ренты. Среди рабочих мест профессионалов к тем, которые обеспечивают доходы выше прожиточного минимума, комфортные условия труда и социальную защищенность, относится максимум 2/3 из них (Тихонова, 2020b). Занятость на рабочих местах разного качества тесно коррелирует с качеством человеческого капитала профессионалов: если у представителей ядра есть предпосылки для занятия такого рода рабочих мест, то у дальней периферии их заведомо нет.

Таким образом, хотя специалисты высшего уровня квалификации составляют 25% работающих россиян, но к условному «прото-постиндустриальному укладу» можно отнести сейчас в России лишь сравнительно небольшую их часть – не более четверти. Это довольно незначительная доля работающего населения, приблизительно 5–6%.

Вывод о высокой гетерогенности российских профессионалов не следует трактовать как проявление какого-то исключительного отставания России от Запада. В зарубежных исследованиях социальной стратификации, в частности в работах Д. Груски и его коллег, также указывается, что различия между подгруппами профессионалов стали в современных развитых странах более глубокими, чем межклассовые различия, что рождает даже предложение вообще отказаться от анализа «больших классов» (Grusky, Weeden, 2008). На самом деле есть более логичный путь объяснения этой гетерогенности, чем только ссылки на отставание России от Запада, – это акцентирование внимания на переходном характере современной эпохи во всем мире, а тем более в России, где совместилось сразу несколько трансформационных процессов (Бузгалин, Колганов, 2019; Кондрашов, 2020).

Действительно, когда общество переживает длительный переход от одной формации к другой (как это было, например, в Западной Европе XVI–XVIII вв.), то старые социальные группы «ломаются», а новые только начинают формироваться. Поэтому на современных профессионалов, и не только в России, необходимо смотреть как на социальную базу формирования нового класса, как на прото-класс (примерно аналогичный, скажем, наемным рабочим XVII в.), в котором заведомо не может быть большой доли нормативных «постиндустриалов». Это – «класс-в-себе», который объективно недоформирован. Вопрос в том, каковы долгосрочные тенденции развития профессионалов как прото-класса «постиндустриалов» – происходит ли постепенное усиление тех признаков, которые считаются для них базовыми (прежде всего повышение качества их человеческого капитала), или имеет место их ослабление.

Российские профессионалы: проблемы и перспективы

Самое трагическое в характеристике современных отечественных профессионалов связано не с тем, что они пока относительно малочисленны и очень разнородны, а с негативным вектором изменений последних десятилетий. В динамике наблюдается тренд не на повышение человеческого капитала профессионалов, а скорее наоборот – на их депрофессионализацию.

Различия в качестве человеческого капитала, безусловно, коррелируются с различиями в оплате и условиях их труда, хотя есть разные оценки того, какова эта корреляция – низкая и падающая (Лукьянова, 2010) или высокая и стабильная (Капелюшников, 2021). Наиболее реалистичной при сопоставлении разных оценок представляется следующая картина отдач на качество человеческого капитала в современной России. В первой половине 2000-х гг., в условиях структурной перестройки экономики, требовавшей значительного количества мобильных, способных к освоению новых видов деятельности и высокообразованных работников, отдачи на качество человеческого капитала росли. Затем, после завершения структурной перестройки и кризиса 2008–2009 гг., эти отдачи стабилизировались. В итоге сейчас высшее образование обеспечивает увеличение зарплат для имеющих его в среднем на 50%. Однако внутригрупповая дифференциация как у имеющих высшее образование, так и у не имеющих его заметно выше, чем межгрупповая. Это значит, что для размера заработной платы важнее не то, какой у тебя человеческий капитал и есть ли у тебя высшее образование, а то, где (в Москве или деревне) ты живешь, депрессивный это регион или нет, на крупном или малом предприятии ты работаешь, к какой отрасли оно относится и т.д. При этом для трудоустройства на рабочие места с высокой заработной платой важнее оказывается, есть ли у тебя ресурс социальных сетей, способных помочь с трудоустройством на хорошую работу, чем качество твоего человеческого капитала (Слободенюк, Тихонова, 2021).

Пока же даже высокое качество человеческого капитала не обеспечивает большинству имеющих его российских профессионалов возможностей хотя бы простого демографического воспроизводства (т.е. возможности иметь семью с 2-3 детьми) без высоких рисков сползания за черту бедности. Это дестимулирует их в наращивании качества своего человеческого капитала, переключает на другие методы повышения своего благосостояния. Например, гораздо более высокие выгоды приносит миграция в столичные мегаполисы (Латова, 2021) или наращивание ресурса социальных сетей (Слободенюк, Тихонова, 2021). В итоге качество человеческого капитала профессионалов России сильно контрастирует с ним же у профессионалов зарубежных стран (не только высокоразвитых), от которых отечественные работники чаще всего отличаются в худшую сторону (Латова, Латов, 2020).

Другие негативные тренды в структуре профессионалов – это усиливающаяся гендерная асимметрия (доля женщин с высшим образованием, работающих на должностях специалистов, примерно вдвое превосходит соответствующую долю мужчин), а также растущая концентрация их представителей в столицах и центрах субъектов Федерации (в них работает примерно половина всех специалистов высшей квалификации) (Тихонова, 2020а). Поскольку работники-женщины в России в силу историко-культурных особенностей национального развития имеют худшие возможности получать выгоды от производительного труда (действует стереотип «женской зарплаты»), феминизация профессионалов означает ухудшение возможностей для превращения их высокого человеческого потенциала (способности к высококвалифицированному труду) в человеческий капитал (ресурс, реально приносящий доход). Рост же «столицентризма» усиливает сформировавшуюся еще в советскую эпоху анклавность постиндустриальных видов деятельности.

Относительное ухудшение характеристик человеческого капитала профессионалов за последние два десятилетия, особенно ярко проявляющееся в их неготовности к постоянному расширению и обновлению своих знаний после окончания вуза, является результатом недооценки высококвалифицированного нефизического труда в российской экономике. Эта недооценка связана с тем, что количество людей с высшим образованием растет в России быстрее, чем количество рабочих мест, требующих такого уровня образования (Хворостов, Вехтер, 2020: 92). Согласно экономической теории, превышение предложения над спросом на соответствующем сегменте рынка труда должно работать на усиление конкуренции между профессионалами и способствовать формированию сильных стимулов для наращивания их человеческого капитала. Однако социальные реалии этому препятствуют: в условиях сегодняшней России конкуренция между работниками часто осуществляется нерыночными методами, когда, как уже упоминалось выше, решающую роль играют скорее личные связи и лояльность, чем профессионализм (Гимпельсон, 2016). В результате в стране «перепроизводство» профессионалов сочетается с относительно низкими стимулами для повышения их квалификации.

О.И. Шкаратан еще 15 лет назад выдвинул тезис, что «направленность трансформационных процессов в России привела к деструктивному характеру воспроизводства социально-профессионального статуса и человеческого капитала профессионалов и менеджеров, сопровождающемуся устойчивым воспроизведением нормативно-нежелательных (и даже запрещенных) типов поведения представителей указанных групп как единственно возможного способа адаптации к нормативной структуре общества» (Шкаратан, 2006: 2). Если негативные оценки О.И. Шкаратана можно объяснить во многом переживанием трансформационного спада 1990-х, который очень деструктивно повлиял почти на все социальные группы, то критические оценки последних лет отражают результаты гораздо более «спокойных» 2000–2010-х гг., которые, однако, так и не смогли обеспечить условия для качественного улучшения характеристик российских профессионалов. В частности, Н.Е. Тихоновой уже на основе анализа эмпирических данных 2010-х гг. делался не менее тревожный вывод: «Ситуация, сложившаяся с качеством человеческого капитала профессионалов и руководителей, кажется особенно парадоксальной в условиях значительного роста численности лиц с высшим образованием, что, казалось бы, должно было стимулировать развитие конкуренции на соответствующем сегменте рынка труда. Однако этого не произошло, и депрофессионализация даже среди специалистов приобрела сейчас катастрофические масштабы» (Тихонова, 2017: 162).

Это, конечно, не означает, что в России вообще нет подлинных профессионалов – работников, имеющих не только очень высокую квалификацию, но и характерную для них как особой социальной группы постматериалистическую мотивацию к труду. Как уже указывалось, примерно пятая часть профессионалов (т.е. приблизительно 5% российских работников) относится именно к этой группе (Каравай, 2021; Тихонова, 2017). Пессимистические выводы о ситуации с российскими профессионалами как особой социальной группе говорят скорее о том, что средний специалист с высшим образованием в России, будучи поставлен в незавидное положение за счет сравнительно низких рент на качество человеческого капитала, а также из-за огромной роли в доступе к качественным рабочим местам неравенств нерыночного типа и социальных связей, характеризуется сегодня слабой заинтересованностью в поддержании и наращивании своего человеческого капитала. В результате отставание профессионалов России от их зарубежных коллег (как в развитых, так и во многих развивающихся странах) усиливается, а их способность выступить базой для формирования класса «постиндустриалов» остается очень ограниченной.

Данные выводы имеют большое значение для понимания современного состояния и перспектив развития российского общества. Такая оценка особенностей российских профессионалов подводит к критическим оценкам современных стратегических программ научно-технического развития России. В этих программах основной акцент делается на внедрение инновационных технологий. Однако не менее острой проблемой отечественной инноватики оказывается узость круга тех работников, кто такие технологии может разрабатывать и использовать, а также отсутствие институциональных условий для расширения этого круга. Соответственно, российский постиндустриальный дискурс нуждается в существенной социологизации – сдвиге от приоритетного внимания, направленного на генерирование/внедрение технологических инноваций, к стимулированию расширенного воспроизводства той социальной группы, от которой решающим образом зависят эти инновации, а также к формированию и/или развитию институтов, способствующих этому расширенному воспроизводству. Важнее всего при этом институциональный дизайн, прежде всего, за счет более жесткого увязывания качества человеческого капитала и оплаты труда, а также снижения роли нерыночных неравенств в формировании заработной платы.

Литература / References

- Аистов А. (2009). О фильтрующей роли образования в России // *Экономический журнал ВШЭ* (3): 452–481. [Aistov A. (2009). On the filtering role of education in Russia. *HSE Economic Journal* (3): 452–481 (in Russian).]
- Белл Д. (2004). *Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования*. М.: Academia. [Bell D. (2004). *The Coming Post-Industrial Society. Social Forecasting Experience*. Moscow: Academia (in Russian).]

- Беккер Г.С. (2003). *Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории*. М.: ГУ ВШЭ. [Becker G.S. (2003). *Human Behavior: An Economic Approach. Selected Works on Economic Theory*. Moscow: HSE Publishing House (in Russian).]
- Бузгалин А.В., Колганов А.И. (2019). Трансформации социальной структуры позднего капитализма: от пролетариата и буржуазии к прекариату и креативному классу? // *Социологические исследования* (1): 18–28. [Buzgalin A.V., Kolganov A.I. (2019). Transformations of the social structure of late capitalism: from the proletariat and the bourgeoisie to the precariat and the creative class? *Sociological research* (1): 18–28 (in Russian).]
- Бурдьё П. (2004). *Формы капитала* // *Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики*. М.: РОССПЭН. [Bourdieu P. (2004). Forms of capital. In: *Western Economic Sociology: A Reader of Modern Classics*. Moscow: ROSSPEN Publ. (in Russian).]
- Вартанова Е.Л., Гладкова А.А. (2020). Цифровой капитал в контексте концепции нематериальных капиталов // *Медиаскоп* (1) (<http://www.mediascope.ru/2614>). [Vartanova E.L., Gladkova A.A. (2020). Digital capital in the context of the concept of intangible capital. *Mediascope* (1) (<http://www.mediascope.ru/2614>) (in Russian).]
- Веблен Т. (2018). *Инженеры и ценовая система*. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ. [Veblen T. (2018). *Engineers and the Pricing System*. Moscow: HSE Publishing house (in Russian).]
- Воронина Н.Д., Попов Д.С. (2019). Востребованность образования взрослых и факторы, связанные с участием в нем: Россия на фоне стран ОЭСР // *Экономическая социология* (2): 122–153. [Voronina N.D., Popov D.S. (2019). Demand for adult education and factors associated with participation in it: Russia against the background of OECD countries. *Economic Sociology* (2): 122–153 (in Russian).]
- Восканян М. (2014). Креативный класс: еще одна маска неолиберализма // *Однако* Апрель–май: 148–169. [Voskanyan M. (2014). Creative class: another mask of neoliberalism. *Odnako* April–May: 148–169 (in Russian).]
- Гэлбрейт Дж.К. (1976). *Экономические теории и цели общества*. М.: Прогресс. [Galbraith J. (1976). *Economic theories and goals of society*. Moscow: Progress Publ. (in Russian).]
- Гимпельсон В.Е. (2016). Нужен ли российской экономике человеческий капитал? Десять сомнений // *Вопросы экономики* (10): 129–143. [Gimpelson V.E. (2016). Does the Russian economy need human capital? Ten doubts. *Voprosy Ekonomiki* (10): 129–143. (In Russian).]
- Гимпельсон В.Е., Зудина А.А., Капелюшников Р.И. (2020). Некогнитивные компоненты человеческого капитала: что говорят российские данные // *Вопросы экономики* (11): 5–31. [Gimpelson V.E., Zudina A.A., Kapelyushnikov R.I. (2020). Non-cognitive components of human capital: what Russian data say. *Voprosy Ekonomiki* (11): 5–31 (in Russian).]
- Диденко Д.В. (2015). Человеческий капитал России в контексте социально-экономической модернизации // *Россия и современный мир* (4): 174–187. [Didenko D.V. (2015). Human capital of Russia in the context of socio-economic modernization. *Russia and the modern world* (4): 174–187 (in Russian).]
- Дилигенский Г.Г. (2002). *Люди среднего класса*. М.: Институт фонда «Общественное мнение». [Diligensky G.G. (2002). *People of the middle class*. Moscow: Institute of the Public Opinion Foundation (in Russian).]
- Иноземцев В.Л. (1998). *За пределами экономического общества: Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире*. М.: Academia: Наука. [Inozemtsev V.L. (1998). *Beyond Economic Society: Post-Industrial Theories and Post-Economic Trends in the Modern World*. Moscow: Academia: Science Publ. (in Russian).]
- Как увеличить человеческий капитал и его вклад в экономическое и социальное развитие: тезисы доклада (2018). М.: Издательский дом НИУ ВШЭ. [How to increase human capital and its contribution to economic and social development: Thesis report (2018). Moscow: HSE Publishing House (in Russian).]

- Капелюшников Р.И. (2008). *Записка об отечественном человеческом капитале*. Препринт WP3/2008/01. М.: ГУ ВШЭ. [Kapelyushnikov R.I. (2008). *A note on domestic human capital*. Preprint WP3/2008/01. Moscow: HSE Publishing House (in Russian).]
- Капелюшников Р.И. (2021). *Отдача от образования в России: ниже некуда?* Препринт WP3/2021/03/. М.: Изд. дом Высшей школы экономики. [Kapelyushnikov R.I. (2021). *Return on education in Russia: nowhere lower?* Preprint WP3/2021/03/. Moscow: HSE Publishing House (in Russian).]
- Каравай А.В. (2021). Состояние человеческого капитала российских профессионалов // *Terra Economicus* 19(1): 124–137. [Karavay A.V. (2021). State of human capital of the Russian professionals. *Terra Economicus* 19(1): 124–137 (in Russian).] DOI: 10.18522/2073-6606-2021-19-1-124-137
- Кастельс М. (2000). *Информационная эпоха: экономика, культура, общество*. М.: ГУ ВШЭ. [Castells M. (2000). *The Information Age: Economy, Culture, Society*. Moscow: HSE Publishing House (in Russian).]
- Кокошин А.А. (2009). *Технократия, технократы и неотехнократы*. М.: URSS. [Kokoshin A.A. (2009). *Technocracy, Technocrats and Neo-Technocrats*. Moscow: URSS Publ. (in Russian).]
- Кондрашов П.Н. (2020). Посткапитализм как новая общественная inter/trans-формация // *Социологические исследования* (2): 150–159. [Kondrashov P.N. (2020). Post-capitalism as a new social inter/trans-formation. *Sociological research* (2): 150–159 (in Russian).]
- Коулман Дж. (2001). Капитал социальный и человеческий // *Общественные науки и современность* (3): 121–139. [Coleman J. (2001) Social and Human Capital. *Social Sciences and Modernity* (3): 121–139 (in Russian).]
- Латов Ю.В. (2017). Что находится по ту сторону материального производства? Марксистские корни и институциональные ветви постиндустриальных теорий // *Историко-экономические исследования* (1): 7–29. [Latov Yu.V. (2017). What is on the other side of material production? Marxist roots and institutional branches of postindustrial theories. *Historical and economic research* (1): 7–29 (in Russian).]
- Латова Н.В. (2021). Миграционные установки российских специалистов и дисбалансы на рынке труда // *Мониторинг общественного мнения* (готовится к печати). [Latova N.V. (2021). Migration attitudes of Russian specialists and imbalances in the labor market. *Monitoring of public opinion* (in print) (in Russian).]
- Латова Н.В., Латов Ю.В. (2020). Опоздавшие к третьей образовательной революции (Компаративистский анализ человеческого капитала российских специалистов-профессионалов) // *Journal of Institutional Studies* (2): 67–85. [Latova N.V., Latov Yu.V. (2020). Latecomers to the third educational revolution (Comparative analysis of the human capital of Russian professional specialists). *Journal of Institutional Studies* (2): 67–85 (in Russian).]
- Левкина А.О. (2017). Коннотации технократии в дискурсе о формах инновационного развития общества // *Социум и власть* (6): 13–20. [Levkina A.O. (2017). Connotations of technocracy in the discourse on the forms of innovative development of society. *Socium and Power* (6): 13–20 (in Russian).]
- Лукиянова А.Л. (2010). *Отдача от образования: что показывает метаанализ*. WP3/2010/03. М.: ГУ ВШЭ. [Lukyanova A.L. (2010). *Return on education: what the meta-analysis shows*. WP3/2010/03. Moscow: HSE Publishing House (in Russian).]
- Мансуров В.А., Юрченко О.В. (2005). Перспективы профессионализации российских врачей в реформирующемся обществе // *Социологические исследования* (1): 66–77. [Mansurov V.A., Yurchenko O.V. (2005). Prospects for the professionalization of Russian doctors in a reforming society. *Sociological research* (1): 66–77 (in Russian).]
- Маркс К. (1962). Капитал. Критика политической экономии, т. 3, кн. 3, ч. 2. В кн.: Маркс К., Энгельс Ф. *Соч.*, т. 25, ч. 2. М.: Политиздат. [Marx K. (1962). Capital. Criticism of Political Economy, vol. 3, book 3, part 2. In: Marx K., Engels F. *Collected Works*, vol. 25, part 2. Moscow: Politizdat Publ. (in Russian).]

- Мельников Е.Г. (2005). «Класс-в-себе» или «класс-для-себя»: реалии социального стабилизатора в российском обществе // *Вестник Санкт-Петербургского университета. Политология. Международные отношения* (2): 78–89. [Melnikov E.G. (2005). «Class-in-itself» or «class-for-oneself»: The realities of a social stabilizer in Russian society. *Bulletin of St. Petersburg University. Political science. International relationships* (2): 78–89 (in Russian).]
- Наумова Т.В. (2018). Можно ли ныне считать российскую интеллигенцию особым социокультурным феноменом? // *Философия и культура* (6): 78–89. [Naumova T.V. (2018). Can the Russian intelligentsia be considered a special sociocultural phenomenon today? *Philosophy and Culture* (6): 78–89 (in Russian).]
- Низамова А.Э. (2012). Оценка уровня адаптации специалистов к условиям трансформирующегося общества // *Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Социология* (1): 113–123. [Nizamov A.E. (2012). Assessment of the level of adaptation of specialists to the conditions of a transforming society. *Bulletin of the Peoples' Friendship University of Russia. Series: Sociology* (1): 113–123 (in Russian).]
- Нуреев Р.М., Латов Ю.В. (2011). Когда и почему разошлись пути развития России и Западной Европы (подход с позиции институциональной экономической истории) // *Мир России* (4): 24–67. [Nureyev R.M., Latov Yu.V. (2011). When and why the paths of development of Russia and Western Europe diverged (an approach from the standpoint of institutional economic history). *World of Russia* (4): 24–67 (in Russian).]
- Попов Д.С. (2020). Человеческий капитал в России: точность измерения и ограничения подхода // *Социологические исследования* (11): 27–38. [Popov D.S. (2020). Human Capital in Russia: Measurement Accuracy and Approach Limitations. *Sociological Research* (11): 27–38 (in Russian).]
- Попов Д.С., Стрельникова А.В. (2017). Работа, образование и грамотность в России: проблема неконсистентности // *Журнал исследований социальной политики* (2): 267–280. [Popov D.S., Strelnikova A.V. (2017). Work, education and literacy in Russia: the problem of inconsistency. *Journal of Social Policy Research* (2): 267–280 (in Russian).]
- Попова И.П. (2004). *Профессиональный статус специалистов в меняющемся российском обществе*. М.: Наука. [Popova I.P. (2004). *Professional status of specialists in the changing Russian society*. Moscow: Nauka Publ. (in Russian).]
- Мансуров В.А. (ред.) (2009). *Профессиональные группы: динамика и трансформация*. М.: Изд-во Ин-та социол. РАН. [Mansurov V.A. (Ed.) (2009). *Professional Groups: Dynamics and Transformation*. Moscow: Publishing House of the Institute of Sociology RAS (in Russian).]
- Мансуров В.А. (ред.) (2018). *Профессиональные группы в модернизирующемся российском обществе*. М.: ФНИСЦ РАН. [Mansurov V.A. (Ed.) (2018). *Professional Groups in the Modernizing Russian Society*. Moscow: Publishing House of the Institute of Sociology RAS (in Russian).]
- Райт Э.О. (2000). Марксистские концепции классовой структуры // *Рубеж* (15): 36–85. [Wright E.O. (2000). Marxist concepts of class structure. *Rubezh* (15): 36–85 (in Russian).]
- Романов П.В., Ярская-Смирнова Е.Р. (2015). *Социология профессий: аналитические перспективы и методология исследований*. М.: Вариант. [Romanov P.V., Yarskaya-Smirnova E.R. (2015). *Sociology of Professions: Analytical Perspectives and Research Methodology*. Moscow: Variant Publ. (in Russian).]
- Рощина Я.М. (2008). *Психологические составляющие человеческого капитала как фактор экономического поведения*. WP15/2008/03. М.: ГУ ВШЭ. [Roshchina Ya.M. (2008). *Psychological components of human capital as a factor of economic behavior*. WP15/2008/03. Moscow: HSE Publishing House (in Russian).]
- Рудаков В.Н., Чириков И.С., Рошин С.Ю., Дрожжина Д.С. (2016). *Учись, студент? Влияние успеваемости в вузе на заработную плату выпускников*. WP15/2016/01. М.: НИУ ВШЭ. [Rudakov V.N., Chirikov I.S., Roshchin S.Yu., Drozhzhina D.S. (2016). *Learn, student? The impact*

- of academic performance on graduate salaries*. WP15/2016/01. Moscow: HSE Publishing House (in Russian).]
- Слободенюк Е.Д., Тихонова Н.Е. (2021). Российские профессионалы: основные стратегии улучшения своего материального положения и их эффективность // *XXII Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества*. М.: НИУ ВШЭ (<https://www.hse.ru/news/science/463737149.html>). [Slobodenyuk E.D., Tikhonova N.E. (2021). Russian professionals: the main strategies for improving their financial situation and their effectiveness. *XXII April international scientific conference on the problems of economic and social development*. Moscow: HSE Publishing House (<https://www.hse.ru/news/science/463737149.html>) (in Russian).]
- Социально-психологический портрет инженера* (1977). М.: Мысль. [*Socio-psychological portrait of an engineer* (1977). Moscow: Mysl Publ. (in Russian).]
- Тихонова Н.Е. (2017). Человеческий капитал профессионалов и руководителей: состояние и динамика // *Вестник Института социологии* (2): 140–165. [Tikhonova N.E. (2017). Human capital of professionals and managers: state and dynamics. *Bulletin of the Institute of Sociology* (2): 140–165 (in Russian).]
- Тихонова Н.Е. (2020а). Специалисты в современной России: социально-демографические особенности состава и ключевые проблемы // *Социологический журнал* (3): 64–89. [Tikhonova N.E. (2020a). Specialists in modern Russia: socio-demographic characteristics of the composition and key problems. *Sociological journal* (3): 64–89 (in Russian).]
- Тихонова Н.Е. (2020b). Российские профессионалы: специфика рабочих мест и человеческого потенциала // *Социологические исследования* (10): 71–83. [Tikhonova N.E. (2020b). Russian professionals: the specifics of jobs and human potential. *Sociological Research* (10): 71–83 (in Russian).]
- Тихонова Н.Е., Каравай А.В. (2018). Динамика некоторых показателей общего человеческого капитала россиян в 2010–2015 гг. // *Социологические исследования* (5): 84–98. [Tikhonova N.E., Karavai A.V. (2018). Dynamics of some indicators of the total human capital of Russians in 2010–2015. *Sociological research* (5): 84–98 (in Russian).]
- Тихонова Н.Е., Мареева С.В. (2009). *Средний класс: теория и реальность*. М.: Альфа-М. [Tikhonova N.E., Mareeva S.V. (2009). *Middle class: theory and reality*. Moscow: Alpha-M Publ. (in Russian).]
- Тросби Д. (2013). *Экономика и культура*. М.: Высшая школа экономики. [Throsby D. (2013). *Economics and Culture*. Moscow: HSE Publishing House (in Russian).]
- Хворостов А., Вехтер Н. (2020). Региональные и национальные балансы квалификаций и профессий в странах ЕПВО // *Социологические исследования* (3): 78–92. [Khvorostov A., Vechter N. (2020). Regional and national balances of qualifications and professions in the ENEA countries. *Sociological Research* (3): 78–92 (in Russian).]
- Хуртина В.В. (2013). Особенности организационного поведения российских специалистов // *Вестник РУДН. Серия: Социология* (2): 110–123. [Khurtina V.V. (2013). Features of the organizational behavior of Russian specialists. *Bulletin of RUDN. Series: Sociology* (2): 110–123 (in Russian).]
- Фарукшин М.Х. (2019). Технократия: надежды и риски // *Социологические исследования* (5): 76–86. [Farukshin M.Kh. (2019). Technocracy: Hopes and Risks. *Sociological Research* (5): 76–86 (in Russian).]
- Флорида Р. (2007). *Креативный класс: люди, которые меняют будущее*. М.: Классика-XXI. [Florida R. (2007). *Creative Class: People Changing the Future*. Moscow: Publishing House "Classic-XXI" (in Russian).]
- Шкаратан О.И. (2006). *Социально-экономическое положение и поведение профессионалов и менеджеров в сфере занятости*. Препринт WP1/2006/03. М.: ГУ ВШЭ. [Shkaratan O.I. (2006). *Socio-economic situation and behavior of professionals and managers in the field of employment*. Preprint WP1/2006/03. Moscow: HSE Publishing House (in Russian).]

- Arendt H. (1954). *The crisis in education* (<http://www.digitalcounterrevolution.co.uk/2016/hannah-arendt-the-crisis-in-education-full-text>).
- Anikin V.A. (2013). Mode of socio-economic development and occupational structure: The case of contemporary Russia. *Transition Studies Review* **19**(4): 397–415.
- Barbrook R. (2006). *The Class of the New*. London: OpenMute.
- Becker G.S. (1964). *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis*. N.Y.: Columbia University Press.
- Bell D. (1973). *The Coming Post-Industrial Society. Experience of Social Forecasting*. New York: Basic Books.
- Castells M. (1998). *La Société en Réseaux: L'ère de L'information*. Paris: Fayard.
- Castells M. (1996). *The Information Age: Economics, Society and Culture*. Oxford, UK: Blackwell.
- Castells M. (2001). *The Internet Galaxy*. Oxford: Oxford University Press.
- Demsetz H. (1967). Towards a theory of property rights. *American Economic Review* **57**: 347–359.
- Erikson R., Goldthorpe J. (1992). *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*. Clarendon Press.
- Erikson R., Goldthorpe J.H. (2002). Intergenerational inequality: A sociological perspective. *Journal of Economic Perspectives* **16**(3): 31–44.
- Florida R. (2002). *The Rise of the Creative Class. And How It's Transforming Work, Leisure and Everyday Life*. Basic Books.
- Florida R. (2005). *The Flight of the Creative Class. The New Global Competition for Talent*. N.Y.: HarperCollins.
- Giddens A. (1995). *Politics, Sociology and Social Theory: Encounters with Classical and Contemporary Social Thought*. Cambridge: Polity Press.
- Glaeser E., Laibson D., Scheinkman J., Soutter C. (2000). Measuring trust. *Quarterly Journal of Economics* **115**(3): 811–846.
- Grusky D., Weeden K. (2008). Are There Social Classes? An Empirical Test of the Sociologist's Favorite Concept, pp. 65–92. In: D. Conley, A. Laureau (eds.) *Social Class: How Does it Work?* New York: Russell Sage Foundation.
- Helliwell J.F., Putnam R.D. (1999). Education and social capital. *NBER Working Paper* №w7121.
- Hoyman M., Faricy C. (2008). It Takes a Village: A Test of the Creative Class, Social Capital and Human Capital Theories. *Urban Affairs Review* **44** (December): 311–333.
- Larson M.S. (1977). *The Rise of Professionalism*. Berkeley: University of California Press.
- Mincer J. (1958). Investment in human capital and personal income distribution. *Journal of Political Economy* **66**(4): 281–302.
- Schultz T. (1961). Investment in human capital. *The American Economic Review* (1): 1–17.
- Schultz T. (1971). *Investment in Human Capital: The Role of Education and of Research*. N.Y.
- Sen A. (1997). *Resources, Values and Development*. Harvard University Press.
- Spence M. (1973). Job market signaling. *The Quarterly Journal of Economics* **87**(3): 355–374.
- Spence M. (1974). *Market Signaling: Informational Transfer in Hiring and Related Processes*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Svensson J. (1998). Investment, property rights and political instability: Theory and evidence. *European Economic Review* **42**(7): 1317–1341.
- Throsby D. (2001). *Economics and Culture*. Cambridge University Press.
- Wright E.O. (1997). *Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wright E.O. (2008). *Class, State and Ideology: An Introduction to Social Science in the Marxist Tradition*. Wisconsin: University of Wisconsin, Madison.