



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

JOURNAL OF ECONOMIC SOCIOLOGY = EKONOMICHESKAYA SOTSILOGIYA

Читайте в номере:

Interview with **Bruce G. Carruthers**.
Brexit, Bitcoin, Big data: How Historical Analysis
Helps Shed Light on What the Future Holds

Черкашина Т. Ю. Личные доходы супругов в структуре бюджетов российских семей в 1990–2010-е гг.

Штрик В. Купленное время. Отсроченный кризис демократического капитализма

Верников А. В. Кому и зачем было нужно гарантирование банковских вкладов?

**Экономическая
социология**
Т. 20. № 2.
Март 2019

Электронный журнал
www.ecsoc.msses.ru
www.ecsoc.hse.ru

ISSN 1726-3247

Адрес редакции

101000, Россия,
г. Москва,
ул. Мясницкая,
д. 20, комн. 406
тел.: +7 (495) 628-48-86
email: ecsoc@hse.ru

Электронный журнал «Экономическая социология» издаётся с 2000 г. Учредителями являются Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (с 2007 г.) и Вадим Валерьевич Радаев (главный редактор).

Цель журнала — утверждать международные стандарты экономико-социологических исследований в России, представлять современные работы российских и зарубежных авторов в области экономической социологии, информировать профессиональное сообщество о новых актуальных публикациях и исследовательских проектах, а также вовлекать в профессиональное сообщество молодых коллег.

Журнал представляет собой специализированное академическое издание. В нём публикуются материалы, отражающие современное состояние экономической социологии и способствующие развитию данной области в её современном понимании. В числе приоритетных тем: теоретические направления экономической социологии, социологические исследования рынков и организаций, социально-экономические стратегии индивидов и домашних хозяйств, неформальная экономика. Также публикуются тексты из смежных дисциплин — неинституциональной экономической теории, антропологии, экономической психологии и других областей, которые могут представлять интерес для экономсоциологов.

Журнал публикует пять номеров в год: в январе, марте, мае, сентябре и ноябре. Доступ ко всем номерам журнала постоянный, свободный и бесплатный по адресу: <http://www.ecsoc.hse.ru>. Каждый номер содержится в едином файле (10–12 п. л. в PDF).

Журнал входит в список ВАК России, индексируется в Российском индексе научного цитирования (РИНЦ), Emerging Sources Citation Index (ESCI) из Web of Science Core Collection и Scopus.

Требования к авторам изложены по адресу: http://ecsoc.hse.ru/author_requirements.html

В журнале применяется двойное анонимное рецензирование статей. Все материалы проходят через полный цикл редакторской обработки и корректуры.

Плата с авторов журнала не взимается. Ускоренные сроки публикации статей не предусмотрены.

Journal of Economic Sociology was established in 2000 as one of the first academic e-journals in Russia. It is funded by the National Research University Higher School of Economics (HSE).

Journal of Economic Sociology promotes international standards of research in economic sociology, presenting new research carried out by Russian and international scholars, introducing new books and research projects, and attracting young scholars into the field.

Journal of Economic Sociology is a specialized academic journal representing the mainstreams of thinking and research in international and Russian economic sociology. Journal of Economic Sociology provides a framework for discussion of the following key issues: major theoretical paradigms in economic sociology, sociology of markets and organizations, social and economic strategies of households, informal economy. Journal of Economic Sociology also welcomes research papers written within neighboring disciplines — new institutional economics, anthropology, economic psychology and related fields, which can be of interest for economic sociologists.

Journal of Economic Sociology has a wide Russian speaking audience, living both in Russia and abroad. Its main target group comprises research scholars, university professors, policy-makers, post-graduates, undergraduates and others who are interested in economic sociology.

Journal of Economic Sociology is indexed by Emerging Sources Citation Index (ESCI) from Web of Science™ Core Collection and Scopus.

Journal of Economic Sociology is a bimonthly journal released in five issues (January, March, May, September, and November). Journal of Economic Sociology provides permanent free access to all issues in PDF. Journal of Economic Sociology applies blind peer-review procedures (two referees for each research paper). All papers are subject to editing, proofreading, and professional design layout.

Guidelines for authors: http://ecsoc.hse.ru/author_requirements.html



**Journal of
Economic Sociology**
Vol. 20. No 2.
March 2019

Electronic journal
www.ecsoc.msses.ru
www.ecsoc.hse.ru

ISSN 1726-3247

Contacts

20 Myasnitskaya street,
room 406
101000, Moscow,
Russian Federation
phone: +7 (495) 628-48-86
email: ecsoc@hse.ru

**Экономическая
социология**
Т. 20. № 2.
Март 2019

Электронный журнал
www.ecsoc.msses.ru
www.ecsoc.hse.ru

ISSN 1726-3247

Журнал выходит
пять раз в год

Учредители:

- Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»
- В. В. Радаев

Издаётся с 2000 года



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Редакция

Главный редактор:

Радаев Вадим Валерьевич (НИУ ВШЭ, Россия)

Редактор выпуска:

Соколова Татьяна Виленовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Вёрстка:

Мишина Мария Евгеньевна (Россия)

Корректор:

Андрианова Надежда Викторовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Ответственный секретарь:

Котельникова Зоя Владиславовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Сотрудники редакции:

Назарбаева Елена Алексеевна (НИУ ВШЭ, Россия)
Конрой Наталья Викторовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Международный редакционный совет

Ашвин Сара
(Ashwin, Sarah)

Лондонская школа экономики и политических наук
(Великобритания)

Гербер Тед
(Gerber, Ted)

Висконсинский университет в Мэдисоне
(США)

Гусева Аля (Guseva, Alya)

Университет Бостона (США)

Зависка Джейн (Zavisca, Jane)

Университет Аризоны (США)

Линднер Петер
(Lindner, Peter)

Университет Франкфурта-на-Майне
им. И. В. Гёте (Германия)

Сводер Кристофер
(Swader, Christopher)

Лундский университет (Швеция)

Якубович Валерий
(Yakubovich, Valery)

Бизнес-школа ESSEC (Франция)

Редакционный совет

Богомолова
Татьяна Юрьевна

Институт экономики и организации промышленного
производства СО РАН (Россия)

Веселов
Юрий Васильевич

Санкт-Петербургский государственный
университет (Россия)

Волков
Вадим Викторович

Европейский университет
в Санкт-Петербурге (Россия)

Гимпельсон
Владимир Ефимович

НИУ ВШЭ (Россия)

Лапин
Николай Иванович

Институт философии РАН (Россия)

Малева
Татьяна Михайловна

Институт социального анализа
и прогнозирования РАНХиГС (Россия)

Овчарова
Лилия Николаевна

НИУ ВШЭ (Россия)

Радаев
Вадим Валерьевич
(главный редактор)

НИУ ВШЭ (Россия)

Хахулина
Людмила Александровна

Аналитический центр Юрия Левады
(Россия)

Чепуренко Александр Юльевич

НИУ ВШЭ (Россия)

Шанин Теодор

Московская Высшая школа
социальных и экономических наук (Россия)

Шкаратан Овсей Ирмович

НИУ ВШЭ (Россия)

- National Research
University
Higher School of
Economics
- Vadim Radaev



Editors

| | |
|---------------------------|--|
| Editor-in-Chief: | Vadim Radaev (HSE, Russia) |
| Editor: | Tatyana Sokolova (HSE, Russia) |
| Design and Layout: | Maria Mishina (Russia) |
| Proofreader: | Nadezda Andrianova (HSE, Russia) |
| Managing Editor: | Zoya Kotelnikova (HSE, Russia) |
| Editorial Staff: | Elena Nazarbaeva (HSE, Russia) Natalia Conroy (HSE, Russia) |

International Editorial Council

| | |
|---------------------------|--|
| Sarah Ashwin | The London School of Economics and Political Science (UK) |
| Ted Gerber | University of Wisconsin-Madison (USA) |
| Alya Guseva | Boston University (USA) |
| Peter Lindner | Goethe University Frankfurt (Germany) |
| Christopher Swader | Lund University (Sweden) |
| Valery Yakubovich | ESSEC Business School (France) |
| Jane Zavisca | The University of Arizona (USA) |

Editorial Council

| | |
|---------------------------------------|--|
| Tatyana Bogomolova | Institute of Economics and Industrial Engineering of the Siberian Branch of Russian Academy of Sciences (Russia) |
| Alexander Chepurenko | HSE (Russia) |
| Vladimir Gimpelson | HSE (Russia) |
| Lyudmila Khakhulina | Yuri Levada Analytical Center (Russia) |
| Nikolay Lapin | Institute of Philosophy of Russian Academy of Sciences (Russia) |
| Tatyana Maleva | Institute of Social Analysis and Forecasting, The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Russia) |
| Lilia Ovcharova | HSE (Russia) |
| Vadim Radaev (Editor-in-Chief) | HSE (Russia) |
| Theodor Shanin | Moscow School of Social and Economic Sciences (Russia) |
| Ovsey Shkaratan | HSE (Russia) |
| Yuriy Veselov | Saint Petersburg State University (Russia) |
| Vadim Volkov | European University at Saint Petersburg (Russia) |

Содержание

Вступительное слово главного редактора (*В. В. Радаев*) 9

Тексты на русском языке

Новые тексты

Т. Ю. Черкашина

Личные доходы супругов в структуре бюджетов российских семей
в 1990–2010-е гг. 14

А. А. Поплавская, Н. Э. Соболева

Реализация достижительных мотивов мужчин
и женщин на рынках труда разных стран мира 51

Новые переводы

В. Штрик

Купленное время. Отсроченный кризис демократического капитализма 86

Расширение границ

А. В. Верников

Кому и зачем было нужно гарантирование банковских вкладов? 104

Н. Д. Воронина, Д. С. Попов

Востребованность образования взрослых и факторы,
связанные с участием в нём: Россия на фоне стран ОЭСР 122

Новые книги

М. М. Сакаева

Механика социального исключения: этнографическая критика американского капитализма

Рецензия на книгу: Венкатеш С. 2018. *Главарь банды на день*.

Изгой-социолог выходит на улицы. Перев. с англ. М. Рейнольдс. М.:

РИПОЛ Классик. 368 с. 154

Конференции

И. П. Рязанцев, В. Г. Писаревский

В ПСТГУ прошла конференция «Цифровизация общества и будущее христианства»,

V Международная конференция факультета социальных наук ПСТГУ,

24 января 2019 г., Москва, Россия 166

Дискуссии

Д. М. Rogozin

Соломенные мельницы российской социологической экспертизы.

Ответ на реплику Н. С. Бабича 173

Р. Е. Бумагин

Деаборигенизация отечественной индустрии социологической экспертизы:

полемика vs конкиста. Комментарий к статье Н. С. Бабича 183

Тексты на английском языке

Interviews

| | |
|---|-----|
| Interview with Bruce G. Carruthers. Brexit, Bitcoin, Big Data: How Historical Analysis Helps Shed Light on What the Future Holds (interviewed by <i>Mayya Shmidt</i>)..... | 194 |
|---|-----|

Contents

Editor's Foreword (*Vadim Radaev*)..... 9

Texts in Russian

New Texts

Tatyana Cherkashina

Personal Income of Spouses in Russian Families' Budgets in the 1990–2010s..... 14

Anita Poplavskaya, Natalia Soboleva

Realization of Male and Female Achievement Motives in the Labor Markets across the World..... 51

New Translations

Wolfgang Streeck

Buying Time. The Delayed Crisis of Democratic Capitalism (excerpts) 86

Beyond Borders

Andrei Vernikov

Explicit Deposit Guarantee in Russia: Who Needed It and What For?..... 104

Natalia Voronina, Dmitry Popov

Participation in Adult Education: Russia in Comparison with OECD Countries..... 122

New Books

Maria Sakaeva

The Mechanics of Social Exclusion: An Ethnographic Critique of the American Capitalism

Book Review: Venkatesh S. (2018) *Glavar' bandy na den'*:

izgoy-sotsiolog vykhodit na ulitsu [Gang Leader for a Day: A Rogue Sociologist

Takes to the Streets] (Russian transl. by M. Reynolds),

Moscow: RIPOL Classic Publishing House (in Russian)..... 154

Conferences

Igor Ryazantsev, Vasiliy Pisarevskiy

Conference at Saint Tikhon's Orthodox University "Digitalization of Society

and the Future of Christianity", V International Conference of Faculty of Social Sciences

St. Tikhon's Orthodox University, 24 January 2019, Moscow, Russia..... 166

Debates

Dmitry Rogozin

Straw Mills of Russian Sociological Expertise..... 173

Roman Bumagin

Deaboriginization of Russian Sociological Expertise Industry: Dispute vs. Conquista..... 183

Texts in English

Interviews

| | |
|---|-----|
| Interview with Bruce G. Carruthers. Brexit, Bitcoin, Big Data: How Historical Analysis Helps Shed Light on What the Future Holds (interviewed by <i>Mayya Shmidt</i>)..... | 194 |
|---|-----|

VR ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА



Уважаемые читатели!

Некоторое время назад в журнале появилась новая рубрика «Дискуссии». Мы вводили её с некоторыми сомнениями — подобный жанр не слишком привычен для современных российских журналов и отечественных авторов. Тем приятнее сообщить, что новая рубрика пошла хорошо. И с этого номера мы начинаем публиковать отклики авторов оригинальных статей на критические материалы в их адрес. Нами получены два развёрнутых отклика Р. Е. Бумагина и Д. М. Рогозина на критику в адрес их статьи. Р. И. Капелюшников также прислал развёрнутый отзыв на одну из критических статей. Он готовится для публикации в следующем номере.

Теперь представим новый номер нашего журнала.

В рубрике «**Новые тексты**» мы публикуем статью к. соц. н. *Т. Ю. Черкашиной* (зав. кафедрой общей социологии Новосибирского национального исследовательского государственного университета) «Личные доходы супругов в структуре бюджетов российских семей в 1990–2010-е гг.». В этой работе представлена динамика структуры бюджетов российских домохозяйств с учётом соотношения личных доходов супругов и надындивидуальных доходов домохозяйства. Экономические отношения в супружеских домохозяйствах рассматриваются в макроэкономическом и социальном контексте 1990–2010-х гг. Расчеты выполнены на данных Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ (2004–2016 гг.). Показано, что наличие в семейном бюджете только одного личного дохода существенно увеличивает риски бедности в условиях, когда система трансфертов слабо страхует семьи, особенно если только женщина вносит вклад в семейный бюджет.

В той же рубрике публикуется статья *А. А. Поплавской* (аналитик Центра внутреннего мониторинга НИУ ВШЭ) и к. соц. н. *Н. Э. Соболевой* (научный сотрудник Лаборатории сравнительных социальных исследований НИУ ВШЭ) «Реализация достижительных мотивов мужчин и женщин на рынках труда разных стран мира». В статье выявляются межстрановые и гендерные различия в распространённости и реализации трёх достижительных мотивов в сфере труда — высокого заработка, карьерного роста и интересной работы. Эмпирической основой исследования служит волна Международной программы социальных исследований (International Social Survey Program — ISSP) за 2015 г. Показывается, что культура индивидуализма, более высокие показатели экономического развития и гендерное равенство не ведут к схожести достижительных мотивов мужчин и женщин и выравниванию их возможностей на рынке труда.

В предыдущем номере нашего журнала в рубрике «**Дискуссии**» был опубликован текст к. соц. н. *Н. С. Бабича* «Методическая рефлексия в пробковом шлеме» (2019. 20 (1): 188–196). Это был развёрнутый полемический комментарий к ранее опубликованной нами статье *Р. Е. Бумагина* и *Д. М. Рогозина* «Критика опросного подхода к анализу взаимного сходства во внешнем виде потребительских продуктов внутри одной товарной категории» (2018. 19 (2): 86–117). Теперь мы предоставляем слово для ответных реплик авторам исходной статьи.

Сначала публикуется развёрнутая реплика к. соц. н. *Д. М. Рогозина* (старший научный сотрудник Института социологии ФНИСЦ РАН) «Соломенные мельницы российской социологической экспертизы».

В тексте обозначены базовые проблемы текущего состояния социологической экспертизы в России и предложены варианты методической работы, направленной на извлечение опыта из сформированного договорного порядка установления научной истины.

Далее, в развёрнутой реплике *Р. Е. Бумагина* «Деаборигенизация отечественной индустрии социологической экспертизы: полемика vs конкиста» оспаривается обоснованность применения описаний типа «аборигенный» к текущему состоянию индустрии социологической экспертизы в России, обозначается необходимость более активного использования теоретического багажа современной социологии и социологии языка в области изучения визуальных знаков, содержится призыв к интенсификации научной полемики, выстроенной на фундаменте организованного скептицизма.

В рубрике «**Переводы**» мы знакомим читателей с переводом фрагмента книги *Вольфганга Штрика* (почётного директора Института изучения общества им. М. Планка, Кёльн, Германия) «Купленное время. Отсроченный кризис демократического капитализма». Автор анализирует истоки последних кризисов, рассматривая их как часть длительной неолиберальной трансформации послевоенного капитализма, начавшейся в 1970-х гг. Журнал публикует выдержки из первой главы книги — «От кризиса легитимации к фискальному кризису», в которой представлен краткий обзор взаимосвязей между финансовым кризисом, кризисом налоговой системы и кризисом роста. Автор пытается понять, почему хитросплетения этих взаимосвязей до сих пор остаются загадкой для политиков и любого кризисного менеджмента. Перевод с немецкого — *Ильи Женина*. Научный редактор перевода — *Мария Добрякова*. Публикуется с разрешения Издательского дома ВШЭ.

В рубрику «**Расширение границ**» вошли две статьи. Одна из них — «Кому и зачем было нужно гарантирование банковских вкладов?» — написана д. э. н. *А. В. Верниковым* (ведущий научный сотрудник Института экономики РАН). В этой статье анализируются обстоятельства, предшествовавшие появлению в России в 2003 г. гарантирования банковских вкладов. Автор сопоставляет имеющиеся статистические данные с другими доступными сведениями различного характера, чтобы понять последующие особенности и результаты действия данного института. Также анализируется структура мотивов, которыми руководствовались инициаторы законопроекта о гарантировании вкладов.

Авторы другой статьи в этой рубрике — *Н. Д. Воронина* (преподаватель кафедры методов сбора и анализа социологической информации факультета социальных наук НИУ ВШЭ) и к. соц. н. *Д. С. Попов* (ведущий научный сотрудник Федерального социологического центра РАН). Их работа называется «Востребованность образования взрослых и факторы, связанные с участием в нём: Россия на фоне стран ОЭСР». В ней исследуется образование взрослых людей, которое они получают в течение жизни. На основе анализа данных Программы международной оценки компетентности взрослых (Programme for the International Assessment of Adult Competencies — PIAAC) авторы пытаются выявить отличия и особенности образования для взрослых в России на фоне стран ОЭСР. В итоге показано, что в странах ОЭСР прослеживается устойчивая связь между участием в образовании в течение жизни и повышением компетентности (грамотности), тогда как в нашей стране этой связи не обнаружено.

Для рубрики «**Новые книги**» к. соц. н. *М. М. Сакаева* подготовила рецензию на перевод книги *Судхира Венкатеша* «Главарь банды на день. Изгой-социолог выходит на улицы» (М.: РИПОЛ, 2018). Эта книга, впервые изданная в США в 2008 г., перевернула представления научного сообщества и обычных американцев о городской бедности. Написанная в стиле новой этнографии, она показала тесную взаимосвязь между социальным исключением, бедностью и криминалом. Почему социальная политика в американских городах проваливается? Как именно институциональное устройство капиталистической экономики и американской демократии способствует социальному исключению чернокожего населения? Почему массовое строительство в гетто не решило ни одной из проблем, которые обозначали ини-

циаторы американского проекта? Отвечая на эти вопросы, автор книги приходит к неутешительным выводам по поводу сформировавшейся модели современного американского капитализма.

В рубрике «**Конференции**» д. э. н. *И. П. Рязанцев* и к. соц. н. *В. Г. Писаревский* знакомят нас с итогами V Международной конференции факультета социальных наук Православного Свято-Тихоновского гуманитарного университета «Цифровизация общества и будущее христианства», прошедшей в Москве 24 января 2019 г. В фокусе внимания участников конференции находился важный вопрос о том, как можно оценить процесс цифровизации с духовно-нравственной точки зрения, насколько он влияет на личность и подавляет её свободу.

В рубрике «**Интервью**» приложения на английском языке публикуется беседа с *Брюсом Кэрратерсом*, профессором Северо-Западного университета (США), записанная в ходе его академического визита в Шведский коллегиум перспективных исследований в Уппсале. Брюс рассуждает в том числе о структурных различиях между европейским и американским академическими сообществами, между факультетами социологии и бизнес-школами. Он также рассказывает о своих текущих исследованиях истории кредитных отношений кредитного поведения в США в XIX–XX столетиях и о других важных исследовательских темах. Интервью записано *Майей Шмидт* (магистр Стокгольмского университета).

VR INTRODUCTORY REMARKS

Dear Colleagues,

We introduced a new rubric, “Discussions,” some time ago with some doubts regarding the viability of this venture. However, it has gone quite well so far. In this issue, we have begun publishing the authors’ responses to their critics. We received two substantive replies from Roman Bumagin and Dmitry Rogozin on the critical response to their paper. Rostislav Kapelyushnikov has also submitted an extended reply to one of our recently published critical essays on the legacy of Max Weber. This reply will be prepared for the next issue.

Now we turn to a new issue of our journal.

We begin with a paper by Dr. Tatyana Cherkashina (Head of the Department of Sociology, Novosibirsk State University), “Personal Income of Spouses in Russian Families’ Budgets in the 1990–2010s.” The paper explores the structural dynamics of budgets of Russian households, which differ in the ratio of the contributions of personal incomes and non-individual incomes. Economic relations in matrimonial households are considered within the macroeconomic and social context of the 1990–2010s. Data were collected from the Russian Longitudinal Monitoring Survey of the National Research University Higher School of Economics (2004–2016). It is shown that the transfer system does not provide insurance for families in which only a woman contributes to the family budget. The existence of only a sole breadwinner in the family significantly increases the risk of poverty.

Anita Poplavskaya (Analyst at the Center for Institutional Research, Higher School of Economics) and Dr. Natalia Soboleva (Research Fellow, Laboratory for Comparative Social Research, National Research University Higher School of Economics) have published a paper entitled “Realization of Male and Female Achievement Motives in the Labor Markets across the World.” The paper reveals cross-country and gender differences in values and the implementation of three achievement motives across the world, namely high earnings, career growth and interesting work. Data were collected from the International Social Survey Program (2015). It is demonstrated that higher rates of individualism, economic well-being and gender equality do not necessarily lead to similarity between men and women in their achievement motives or the equality of their opportunities in the labor market.

In its previous issue, our journal (2019, vol. 20, no 1, pp. 188–196) published an extended commentary from Dr. Nikolay Babich on the paper by R. E. Bumagin and D. M. Rogozin, “Criticism of Interview Approach in Examining Similarity of Appearance of Products Belonging to the Same Product Category.” Now, we give the floor to the authors for their replies to Babich’s critique. Dr. Dmitry Rogozin presents a critical reply in “Straw Mills of Russian Sociological Expertise.” The author outlines the basic problems of the current sociological expert evaluation in Russia and proposes options for methodological work aimed at adopting experience from the established contractual procedure for the verification of scientific truth.

Roman Bumagin provides one more critical reply, “Deaboriginization of Russian Sociological Expertise Industry: Dispute vs. Conquista.” The author rejects the validity of the term “aboriginal” as a label for the current state of the industry of sociological expertise in Russia. He argues for more active use of the theoretical baggage of modern sociology and the sociology of language in the study of visual signs, calling for the intensification of academic disputes based on Mertonian-organized skepticism.

Dr. Andrei Vernikov (Senior Research Fellow, Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences) presents his paper “Explicit Deposit Guarantee in Russia: Who Needed It and What For?” The article sheds

light on the circumstances preceding the enactment of explicit deposit insurance in Russia in December 2003. The author relies on available banking statistics as well as qualitative information of different natures to understand the subsequent performance of this institution. The motivation of the champions of the deposit guarantees is explored.

Natalia Voronina (Lecturer, Department of Sociological Research Methods, School of Sociology, Faculty of Social Sciences, HSE) and Dr. Dmitry Popov (Leading Researcher, Federal Center of Theoretical and Applied Sociology of the Russian Academy of Sciences) present their paper “Participation in Adult Education: Russia in Comparison with OECD Countries.” The authors show that the participation of adults in education throughout their lives has noticeable consequences for wealth, social wellbeing, state of health and cognitive abilities. Data were collected from the Program for the International Assessment of Adult Competences (PIAAC). It is explicated that adult learners in Russia demonstrate the same level of measured competences (in reading and math) as those who are not involved in any educational activities. The results are quite different for OECD countries. At the same time, we observe dissimilar models of participation of adults in education in Russia and OECD countries.

The Journal of Economic Sociology has published a Russian translation of two fragments from the first chapter of *Buying Time: The Delayed Crisis of Democratic Capitalism*, a book by Wolfgang Streeck. The author examines the sources for recent fiscal, tax and economic crises, considering them as parts of the long-lasting neoliberal transformation of post-war capitalism, which started in the 1970s. In the first chapter, “From Legitimation Crisis to Fiscal Crisis,” the author briefly reviews the interconnections between the financial crisis, the crisis of the tax system and the crisis of growth. It is explained why the stratagem of these interconnections refers to an impossible riddle for any anti-crisis management as well as for politicians. The book was translated by Ilya Zhenin, edited by Maria Dobryakova and published with the kind permission of the Higher School of Economics Publishing House.

Maria Sakaeva presents a review of *Gang Leader for a Day: A Rogue Sociologist Takes to the Streets*, a book by Sudhir Venkatesh. This book opened the eyes of the academic community and ordinary Americans to the urban poor. Written in the style of a new ethnography, the book shows the close relationships between social exclusion, poverty and crime. Why does social policy fail in American cities? How exactly does the institutional structure of the capitalist economy and American democracy contribute to the social exclusion of the black population? Why did the mass construction of the ghetto not solve any of the problems that were designated by the initiators of the American project? Responding to these questions, the author comes to disappointing conclusions regarding the American model of capitalism at the end of the twentieth century.

Dr. Igor Ryazantsev and Dr. Vasiliy Pisarevskiy review the conference “Digitalization of Society and the Future of Christianity” held at the Faculty of Social Sciences of Saint Tikhon’s Orthodox University on January 24, 2019. The discussion was focused upon a critical issue: how can we assess the process of digitalization from a spiritual and moral point of view? How does digitalization affect the individual and suppress his or her freedom?

Bruce G. Carruthers (John D. MacArthur Chair and Professor of Sociology at Northwestern University) was interviewed by Mayya Schmidt, a Master’s student at Stockholm University, during his visit to the Swedish Collegium for Advanced Study, based in Uppsala. Bruce Carruthers reflects upon the structural differences between European and North American academic settings and between sociological departments and business schools. He also elaborates on his current research on the history of credit and credit decision-making in the United States in the nineteenth and twentieth centuries and other important topics.

НОВЫЕ ТЕКСТЫ

Т. Ю. Черкашина

Личные доходы супругов в структуре бюджетов российских семей в 1990–2010-е гг.



ЧЕРКАШИНА Татьяна Юрьевна — кандидат социологических наук, старший научный сотрудник отдела социальных проблем Института экономики и организации промышленного производства СО РАН. Адрес: Россия, 630090, г. Новосибирск, проспект Академика Лаврентьева, д. 17.

Заведующая кафедрой общей социологии Новосибирского национального исследовательского государственного университета. Адрес: Россия, 630090, г. Новосибирск, ул. Пирогова, д. 1, каб. 3338.

Email: touch@nsu.ru

В статье представлена динамика структуры бюджетов российских домохозяйств, отличающихся соотношением вкладов личных доходов супругов и надындивидуальных доходов. Экономические отношения в супружеских домохозяйствах рассматриваются в макроэкономическом и социальном контексте 1990–2010-х гг. Расчёты, выполненные на данных Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ (2004–2016 гг.), показывают, что за это время до 82–83% увеличивается доля супружеских домохозяйств «с двумя доходами»; сокращаются масштабы единоличного финансового лидерства в семье как мужчин, так и женщин, но за счёт увеличения численности женщин, сочетающих занятость с получением пенсий, растёт доля семей, в которых из двух личных доходов выше доходы женщины. Макроэкономические условия отражаются на уровне бюджетов семей. Наихудшая ситуация была в 1996 г., который в публичных дискурсах не определяется как кризисный: только в 45% семей доход был у обоих супругов. Похожую, но менее острую ситуацию наблюдаем в 1998 г.: среди супружеских домохозяйств два личных дохода были у 55% семей. Снижения реальных доходов населения в 2008–2010 и 2014–2016 гг., обозначаемых как кризисные, на микроуровне практически не отразились на численности семей с разными типами бюджетов. Наличие в семейном бюджете только одного личного дохода существенно увеличивает риски бедности: при единоличном финансовом лидерстве мужчин бедных семей 45–50%, при финансовом лидерстве женщин — около 70%. Система трансфертов слабо страхует семьи, в которых только женщина вносит вклад в семейный бюджет.

Ключевые слова: структура семейного бюджета; личные доходы; надындивидуальные доходы; семьи с двумя доходами; экономический кризис; супружеские домохозяйства; внутрисемейные экономические отношения

Введение

С метафоры закрытости начинается не одна статья об экономических отношениях в супружеских домохозяйствах [Bennett 2013: 582]. Семейный бюджет сравнивают с «чёрным ящиком», который трудно открыть [Pahl 1989]. Отмечается, что в семье «экономическое поведение осуществляется (буквально) за закрытыми дверями» [Burgoyne et al. 2006]. Попытки преодолеть эту закрытость через самооценку роли в формировании семейного бюджета дают, как правило, зеркально смещённые ответы: мужчины и женщины переоценивают свою финансовую ответственность. Исследование внутрисемейных экономических отношений поэтому — определённый методиче-

ский вызов, один из вариантов ответа на который заключается в оценке вклада супругов в семейный бюджет на основе автономных ответов каждого об их личных доходах. Предполагается, что такой подход к измерению даёт более приближённые к реальности результаты. Анализ структуры семейных бюджетов через соотношение личных доходов мало распространён в российской исследовательской практике; обычно при описании элементов семейного бюджета воспроизводят структуру доходов населения, представленную в российской статистике: доходы от занятости, социальные трансферты, доходы от собственности, предпринимательской деятельности и другие. Статистика зарубежных стран (например, США, Канады) отражает численность супружеских семей с одним или двумя личными доходами, что позволяет представить риски и возможности внутрисемейной «подстраховки» в случае, если доходы одного из супругов сокращаются. Именно динамичность социально-экономических и институциональных условий в России за последние 25 лет делает перманентно актуальными исследования внутрисемейных экономических отношений по поводу формирования и распределения ограниченных экономических ресурсов. Структурные изменения в экономике в 1990-е гг., рост уровня жизни населения в начале 2000-х и экономические кризисы 1998, 2008–2010 и 2014–2016 гг., различающиеся ролью государства в поддержании уровня жизни экономически уязвимых групп населения; технологические и институциональные изменения банковской сферы, влекущие изменения в финансовом поведении населения; трансформация гендерных норм и гендерных контрактов; активное монетарное вмешательство государства в семейные отношения через стимулирование рождаемости и поддержку молодых семей и другое — вот лишь контурное перечисление макроусловий, отражение которых можно обнаружить на микроуровне, на уровне семейных бюджетов. Много ли среди российских семей таких, в которых бюджет формируется только одним из супругов? В какой части доходного распределения они сосредоточены? Если женщина обеспечивает бóльший доход в семье, это, скорее, результат успешной профессиональной карьеры или вынужденный статус в ситуации безработицы или низкого дохода партнёра? Насколько вообще изменчиво участие мужчин и женщин в формировании семейных бюджетов в последние 25 лет?

Пожалуй, единственная база данных, позволяющая ответить на эти вопросы и восполнить пробелы в оценке распространённости разных моделей участия супругов в формировании семейных бюджетов, причём в динамике, — это Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (РМЭЗ НИУ ВШЭ)¹. В качестве эмпирического объекта исследования выбраны супружеские домохозяйства, то есть состоящие из супружеской пары (в официально зарегистрированном браке или в неофициальном партнёрстве) без детей или с детьми, не имеющими самостоятельных доходов. В некотором отношении это модельная семья, позволяющая точнее соотнести доходы из трёх категорий источников: (1) личные доходы мужчины; (2) личные доходы женщины и (3) надындивидуальные доходы (помощь родственников, социальные трансферты, доходы от вкладов, деньги, полученные от возврата домохозяйству долгов, и т. п.).

Цель исследования, вытекающая из предпосылки, что макроэкономические процессы отражаются в структуре семейных бюджетов, состоит в том, чтобы выявить в благоприятных и кризисных социально-экономических условиях распространённость различных типов семейных бюджетов российских домохозяйств, отличающихся соотношением вкладов личных доходов супругов и надындивидуальных доходов.

В первой части статьи задан теоретический и эмпирический контекст исследования участия партнёров в формировании и управлении семейным бюджетом, обзорно описываются социально-экономические условия в России за последние 25 лет, важные, на мой взгляд, для понимания внутрисемейных экономических отношений. Раздел о методологии исследования включает описание эмпирического объекта

¹ Данные и другие материалы мониторинга доступны на сайте НИУ ВШЭ (см.: <https://www.hse.ru/rf/lms/>).

(супружеских домохозяйств) и основных переменных, характеризующих личные и надындивидуальные доходы и структуру семейного бюджета. Эмпирические расчёты, охватывающие 1994–2016 гг., показывают динамику численности супружеских домохозяйств с одним или двумя личными доходами и их разным соотношением. Детализация анализа данных за 2004–2016 гг. позволила проявить состав и роль надындивидуальных доходов, а также социально-демографические характеристики супружеских домохозяйств с разным соотношением доходов мужчин и женщин. Также обсуждаются методические проблемы выполненного анализа: в какой мере динамика численности семей с разными бюджетами отражает изменения совокупности таких семей, а в какой — изменение «правил бюджетообразования».

Формирование и управление семейным бюджетом как объект социальных исследований

Именно исследования потребительских расходов семьи в зависимости от соотношения доходов, получаемых супругами, «приоткрыли крышку» на «чёрном ящике», которым было домохозяйство для экономистов и социологов, внесли сомнения в представления о единой функции материального благосостояния семьи и тем самым показали, что при изучении потребительского поведения домохозяйств в расчёт нужно принимать, помимо экономических факторов, внутрисемейную ролевую структуру в управлении финансами.

Оппонирование тезису о существовании единой функции полезности домохозяйства, предложенной в новой экономике домашнего хозяйства [Беккер 2003], выстраивалось через сравнение потребления в семьях с разной финансовой организацией. Объединение ресурсов супругов — эмпирический тест модели общей функции полезности домохозяйства: если домохозяйство действует как единый субъект, то безразлично, кто из супругов осуществляет контроль над семейным потреблением. Но ряд естественных экспериментов (например, изменение системы выплат детских пособий в Великобритании в 1970-х гг. [Lundberg, Pollak, Wales 1997; Pollak 2002], специализация мужчин и женщин на выращивании разных культур в африканских странах [Duflo, Udry 2004]) обнаружили обратное: увеличение дохода женщины влечёт увеличение расходов на детей и в целом на семейные нужды.

Жан Пал, анализируя в качественной методологии финансовую организацию домохозяйств Великобритании, эмпирически выделила несколько систем финансового менеджмента и показала, что чаще встречается управление семейными финансами под контролем женщины. Но большее участие женщин в управлении семейным бюджетом не означает, что они извлекают из этого «персональную выгоду»: женщины гораздо чаще, чем их мужья, ограничивали себя в покупке продуктов и одежды при семейных финансовых трудностях [Pahl 1995]. Выводы Пал о том, что женщины в своих тратах более ориентированы на семью и чаще, чем их мужья, ограничивают себя в покупке продуктов и одежды, имеют меньшие персональные траты, были подтверждены и на больших массивах данных [Laurie, Rose 1994; Vogler 1994]. Однако все выводы основаны на субъективных оценках супругов и согласованности этих оценок, а не на калькуляции реального потребления и расходов. Данные панельного обследования британских домохозяйств свидетельствуют, что только три пятых домохозяйств в двух последовательных волнах помещают себя в одну и ту же категорию управления деньгами, то есть системы финансового контроля изменчивы, когда фиксируются со слов респондентов [Laurie, Rose 1994]. В то же время анализ контроля и управления финансами в семье ставит под сомнение реализуемую в исследованиях экономического неравенства предпосылку о равенстве доступа членов семьи к её ресурсам, что может скорректировать макроуровневые оценки масштабов бедности и неравенства, хотя работы в этом направлении пока лишь свидетельствуют о внутрисемейном неравенстве [Bennett 2013; Cantillon 2013], но не предлагают методику его учёта в макроуровневых расчётах.

Анализ «зеркального» потреблению процесса формирования семейного бюджета балансирует на учёте экономической необходимости занятости обоих супругов, возможностей для этого (как индивидуаль-

ных в виде навыков, которые можно предъявить на рынке труда, так и институциональных, позволяющих сочетать семейные и профессиональные роли) и нормативной толерантности. Эмпирическими объектами современных исследований внутрисемейных экономических ролей и отношений являются супружеские пары «с двумя карьерами» (*dual career couples*) или «с двумя доходами» (*dual-earner families, two-earner families*). При близком содержательном наполнении этих обозначений акцент в первом случае делают, скорее, на сопряжённости карьер супругов на разных этапах жизненного цикла семьи и при разном социальном статусе, во втором случае внутрисемейная структура личных доходов рассматривается в контексте экономической безопасности — насколько семья потенциально уязвима в ситуации снижения или потери доходов у одного из супругов.

Л. Дж. Уайт и М. Нильсен, анализируя многолетние (за 1963–1997 гг.) тенденции в распределении совокупного времени членов американских домохозяйств между рыночной занятостью и домашней работой и динамику численности семей с разным участием супругов в формировании бюджета, уверены, что именно «семьи с двумя получателями заработной платы были главными победителями в этой перестановке жизненных шансов; по крайней мере, если мы считаем финансовое благополучие показателем успеха» [Waite, Nielsen 2001: 23–24]. Более поздние данные Бюро статистики труда показывают, что пик численности американских семей с двумя получателями заработной платы среди всех супружеских семей (*married-couple families*) пришёлся на середину 1990-х гг. (60,4% в 1995 г.), тогда как в последующие годы она сокращалась (до 52,8% в 2011 г.) и лишь примерно на 10 п. п. превышает зафиксированную в конце 1960-х гг. (43,6%), что связано с увеличением в последнее десятилетие доли супружеских семей, не имеющих заработной платы среди доходов. Численность семей, в которых доход имел только муж, сократилась с 35,6% в 1967 г. до примерно 20% в середине 1980-х гг. и с того времени до 2011 г. колеблется в диапазоне 16–19%. А вот доля супружеских семей, в которых заработную плату получает только женщина, медленно, но стабильно увеличивалась в течение полувека с 1,7 до 6,8%. Усреднённая доля доходов женщины в семейном бюджете выросла с 26,6% в 1970 г. до 37% в 2011 г. [U.S. Bureau of Labor Statistics 2014; 2017].

На данных Current Population Survey (Текущее обследование населения) за 1970, 1980, 1990 и 2001 гг. было проведено сравнение численности и социальных характеристик пяти категорий супружеских семей с супругами в возрасте 24–54 года. Категории были следующими:

— три группы семей с «двумя доходами»:

1. пары, где муж обеспечивает бóльшую часть дохода;
2. пары с примерно равными заработками супругов (каждый из них вносит 40–60% в общий бюджет);
3. пары с женщиной-«кормильцем»;

— две группы семей с одним получателем личных доходов, мужчиной или женщиной.

Сравнение показало, что к 2001 г. подавляющее большинство пар (70%) имели два личных трудовых дохода (были *dual-earner families*) по сравнению с 41% в 1970 г. Численность семей с мужчиной — единственным получателем доходов значительно сократилась: с 56 до 25% супружеских пар. Партнёров с примерно равными личными доходами, наоборот, стало существенно больше: от около 9% в 1970 г. до 24% в 2001 г. Пары, в которых вклад жены в бюджет составлял более 60%, по-прежнему были относительно небольшим меньшинством в 2001 г., но их доля утроилась — с 2 до 7% от всех пар. Семей, в которых доход обеспечивается только женщинами, также мало: только 2% пар в 1970 г., 5% в 2001 г. [Raley, Mattingly, Bianchi 2006]. При тестировании гипотез, объясняющих такую динамику численности американских семей с разным участием супругов в формировании бюджета, оказалось не

опровергнуто предположение о том, что образование будет положительно связано с участием женщин в семейных доходах, но авторы предполагают, что со временем эта связь ослабнет (с увеличением численности образованных женщин). Пожилые женщины чаще выступают в роли единственного получателя доходов или в качестве «второго» получателя. Жёны, состоящие в браке с мужчинами, занятыми меньше, чем полный рабочий день в течение года, в большей пропорции представлены среди женщин, которые являются «равными» или основными получателями дохода в семье. Также подтвердилось, что сохраняются давние расовые различия: среди чёрных пар больше семей с двумя доходами. Однако эти расовые различия стали менее выраженными с течением времени [Raley, Mattingly, Bianchi 2006].

В Канаде в течение 1976–2015 гг. доля семей (среди всех супружеских пар, по крайней мере, с одним ребёнком в возрасте до 16 лет), в которых только один родитель имел доход, сократилась с 59 до 27%. В свою очередь, доля семей с двумя доходами почти удвоилась — с 36 до 69% [Statistics Canada 2016]. В общей численности канадских семей² в 2011–2015 гг. доля супружеских пар, в которых мужчина был единственным получателем заработной платы, составляла 17,2–17,7%; семей, в которых в такой роли оказывалась женщина, — 7,9–8,3%; в 62,3–62,8% заработную плату получали оба супруга (остальные семьи были семьями родителей-одиночек) [Statistics Canada 2018].

Современные различия в моделях женской занятости, принятые в разных европейских странах, обобщены в недавнем докладе Организации экономического содействия и развития, который называется «Осмелиться поделиться: опыт Германии в обеспечении равного партнёрства в семьях» [OECD 2016]. Хотя, как следует из названия, он посвящён Германии, ситуация в стране представлена в европейском контексте. Участие мужчин и женщин в составе рабочей силы измеряется продолжительностью занятости (в часах в неделю) в разных возрастных группах. И если для мужчин норма — полная занятость практически во всех возрастных группах (до 64 лет), за исключением не достигших 30 лет (в разных странах 20–40% молодых мужчин получают образование), то женская занятость вариативна. Европейские страны можно разделить по данному критерию на четыре группы [OECD 2016: 136–138]:

страны с продолжительными периодами частичной занятости женщин (Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Ирландия, Люксембург, Нидерланды, Швейцария). На примере Германии показано, что в возрастных группах старше 36 лет доля работающих в режиме частичной занятости (40–45%) выше работающих в режиме полной занятости (*full-time*) или вовсе не работающих;

страны с поляризованным участием женщин в рабочей силе: женщины либо работают в режиме полной занятости, либо не работают вовсе (Греция, Испания, Италия, Литва, Польша, Португалия, Словения). Для примера выбрана Италия, где среди женщин 30–60 лет имеют полную занятость примерно 40%, частичную — 15–20%, не работают — 30–35% (с увеличением доли этих последних в старших возрастах при сокращении частично занятых);

страны с коротким периодом неактивности (Венгрия, Латвия, Словацкая Республика, Финляндия, Чешская Республика, Эстония). К примеру, среди чешских женщин 30–34 лет почти две пятых экономически не активны, в группе 35–39 лет — не активна каждая пятая, но во всех возрастных группах после 40 лет и вплоть до пенсионного возраста доля экономически неактивных очень низка, а подавляющее большинство (50–60% в группах 25–39 лет и 75–80% среди тех, кому 40–54 года) работают в режиме полной занятости;

² В данном случае семьи включают (1) супружеские пары (в официальном браке или нет, в том числе однополые пары), живущие в одном и том же жилище с детьми или без них, и (2) одиноких родителей (мужчин или женщин), живущих с одним или несколькими детьми.

страны со стабильными, но небольшими различиями в занятости мужчин и женщин (Дания, Исландия, Норвегия, Франция, Швеция). В Швеции как представителе этой модели занятости практически во всех возрастных группах доля женщин, работающих *full-time*, — 60–65% (сокращается до 40% после 60 лет), частичная занятость охватывает примерно треть женщин.

Соответственно европейские страны будут дифференцированы по численности семей, различными способами сочетающими режимы занятости партнёров и их доходы от участия в занятости. Различия обусловлены культурными и институциональными условиями, выраженными в мерах социальной политики, которые задают разные наборы способов адаптации семейных ролей к «требованиям рынка и партнёрства». Расчёты, выполненные на данных Люксембургского исследования доходов (Luxembourg Income Study — LIS) за последнее десятилетие XX века и оценивающие вклад заработной платы женщин в суммарную величину заработных плат в супружеских домохозяйствах (с супругами в возрасте 25–60 лет), показывают, что максимальный экономический вклад женщин в семейный бюджет в Скандинавских странах и бывших социалистических (Венгрия, Чехия, Словакия) составляет 40–42% в семьях с двумя работающими и 35–40% во всех супружеских семьях. В странах, отличающихся низким участием женщин в занятости, средние значения относительных доходов женщин будут минимальными (например, в Бельгии, Австрии, Италии, Нидерландах, Испании, Люксембурге) [Stier, Mandel 2009].

К. Хаки́м, говоря о современных моделях семьи, определяет в составе внутрисемейной экономической структуры «основных добытчиков» (*primary earners*) как тех, кто может принять решение работать больше или меньше часов или изменить свои трудовые усилия другими способами, но для кого даже не стоит вопрос, участвовать ли в приносящей доход занятости. «Вторые получатели доходов» (*secondary earners*) могут выбирать, учитывая широкий круг обстоятельств, работать им или нет; они не зарабатывают на жизнь, финансово зависимы от других людей или государства, их доходы дополнительные по отношению к доходам партнёра, бóльшим и более регулярным. Если в роли основного добытчика оказывается женщина, то, по материалам британских исследований, только две трети из них заняты полный рабочий день, одна пятая — это работницы ручного труда, у каждой третьей партнёр не имеет работы и дохода, у половины занят в режиме полной занятости [Наки́м 2003а: 77–81]. В целом финансовое лидерство женщины в семье ассоциируется с более низким уровнем жизни; тем не менее Хаки́м подходит с позиций теории предпочтений к выбору женщины работать или нет, работать по жёсткому или гибкому графику — это определяется её персональными предпочтениями. Именно «персональные предпочтения для собственной жизни», а не социальные установки и толерантность к определённым гендерным нормам позволяют выделить среди женщин тех, кто ориентирован (1) на карьеру, (2) на семью и (3) промежуточный, адаптивный, тип, включающий работающих женщин без карьерных устремлений [Наки́м 2003б]. Эта классификация уместна и для мужчин, но эмпирическое наполнение типов будет иным. Критика данной точки зрения заключается в том числе в проблематичности жёстких различий между типами, особенно между адаптивным и каждым из остальных. Объясняется это в первую очередь, отсутствием «центрального жизненного интереса» в условиях нестабильности занятости, меняющихся семейных обстоятельств, которые влияют на занятость как женщин, так и мужчин [Charles, James 2003; McRae 2003].

Однако нормативный контекст существования разных экономических моделей семей так или иначе проявляется в результатах многих исследований. К примеру, изучение браков, организованных вокруг карьеры жены, а не мужа (М. П. Аткинсон и Ж. Боулс обозначают их как *Wives as Senior Partners (WASP)* — «жены в качестве старших партнёров»; см.: [Atkinson, Boles 1984]), показывает, что три обстоятельства способствуют WASP-ситуации: женщина выполняет традиционно мужскую работу (30 лет назад, когда проводилось исследование, к таким занятиям отнесли профессоров колледжа, учёных-физиков, министров, корреспондента международной сети, владелиц малого бизнеса), у мужа гибкий, непостоянный

характер занятости (самозанятый графический художник, адвокат, риелтор, индивидуальный предприниматель, конферансье и др.)³ и в доме нет детей, требующих постоянного ухода. Респонденты говорили об отношении окружающих к их брачной ситуации преимущественно как девиантной: мужа воспринимались как проигравшие, ленивые, безответственные и немужественные, а жены — как неженственные (*unladyli*), властные и манипуляторы. Такова цена нестандартности экономических ролей супругов, и, чтобы ее минимизировать, супруги предпочитали не посвящать окружающих в экономические обстоятельства своей жизни, а в личных отношениях женщины стремились проявлять традиционно ожидаемое от них поведение — «быть привлекательными для своих мужей, быть доступными сексуально, организовывать романтические события и угождать своим мужьям» [Atkinson, Boles 1984: 865]. Вариант компенсаторного поведения со стороны мужчины — взять на себя часть домашних обязанностей. По прогнозу Максина П. Аткинсона и Жаклин Боулс, численность WASP-семей будет увеличиваться по мере роста экономической активности женщин, большего представительства женщин в профессиях, в которых ранее было больше мужчин [Atkinson, Boles 1984].

С. Нок вводит в оборот термин «браки одинаково зависимых супругов» (Marriages of equally dependent spouses — MEDS), определяя зависимость сугубо с экономической точки зрения (и метафорически уподобляя семью ферме или малому предприятию) [Nock 2001]. В этих семьях заработная плата каждого из супругов составляет 40–59% от суммарной заработной платы. На данных мартовского приложения к «Текущему обследованию населения» (March Current Population Survey Income Supplement) за 1999 г. — обследования, проводимого Бюро переписи США, и данных Национального обследования семей и домохозяйств (National Survey of Families and Households — NSFH) за 1987–1988 и 1992–1994 гг. о семьях с супругами в возрасте 25–60 лет Нок определяет, что MEDS-семьи, скорее, моложе остальных, с большей вероятностью обнаруживаются среди темнокожих (в группах семей с сопоставимым уровнем доходов); распад брака в таких семьях более вероятен, что, по Ноку, объясняется неготовностью мужчин принять меняющуюся роль женщины. «Муж — глава, и его доход основной в семье» — один из нормативных параметров американской семьи, и этот «институциональный идеал более важен для мужчин, чем для женщин, поскольку является основным способом продемонстрировать статус зрелой, ответственной маскулинности» [Nock 2001: 771]. Нок также прогнозировал, что численность MEDS-семей будет только увеличиваться, и сегодняшняя нестабильность брака в таких семьях — это плата за адаптацию к трансформации семьи [Nock 2001].

Как показало исследование бельгийских социологов, партнёры в парах с раздельным проживанием (Living Apart Together (LAT) Partnerships) сохраняют отдельные денежные счета и контролируют собственные средства индивидуально, не используя общие счета. Такая индивидуализация финансового поведения исчезает, когда пары начинают жить вместе. Денежные практики, которые в итоге принимали пары, были результатом сложных согласований между противоречивыми дискурсами пола (идеология ролей), ожиданиями от отношений и доходами партнёров. Мужчины в LAT-партнёрствах были склонны воспринимать и рассматривать свои деньги как коллективный ресурс независимо от возможного развития отношений пары. Готовность мужчин выступать в качестве «кормильцев» независимо от того, в какой тип отношений они вовлечены, свидетельствует, по мнению исследователей, о том, что мужчины продолжают воспринимать роль экономического лидера как центральную часть своей мужской идентичности. Женщины демонстрируют большую противоречивость между идеалами полной экономической независимости и равенства и тем, что редко достигают такого состояния на практике: лишь небольшая группа женщин в постоянных партнёрских LAT-отношениях сохраняла полностью «отдельные кошельки» и в равной степени участвовала в совместных расходах независимо от уровня своего дохода [Lyssens-Danneboom, Mortelmans 2014].

³ В выборке качественного исследования, включающей 46 партнёров из 31 брака, также были две семьи, в которых у мужей инвалидность.

Представленные исследования позиционируют супружескую семью как «фабрику гендера» (*gender factory*) [Berk 1985] — пространство производства и воспроизводства норм и ролевых моделей. Отталкиваясь от метафоры Г. Беккера «семьи как небольшой фабрики», за которой стоит экономическая функция семьи по удовлетворению потребностей её членов через комбинацию рыночной занятости и получаемого от этого дохода, покупок товаров на рынке и производства услуг и предметов конечного потребления в домохозяйстве, Сара Берк расширяет «воспроизводственную» функцию семьи до нормативного и символического пространства. И, казалось бы, ожидаемая экономическая рациональность по максимизации доходов семьи «спотыкается» о нормативные ожидания в отношении супругов. Тем не менее высокая вовлечённость женщин в рыночную занятость в экономически развитых странах становится повсеместной, и можно отметить «лингвистические» и статистические маркеры важности феномена: отражение в статистике численности семей с двумя личными доходами и предложение терминологии и понятийного языка описания семей с разными моделями финансовой ответственности и финансового лидерства (или партнёрства) супругов.

Социально-экономический контекст формирования доходов российских домохозяйств с середины 1990-х гг.

Российские семьи за последние 25 лет вырабатывали свои экономические стратегии в «многомерных» условиях, включающих унаследованную от советской экономики высокую вовлечённость женщин в оплачиваемую занятость; необходимость для большинства семей в занятости всех трудоспособных членов, чтобы обеспечить приемлемый уровень жизни; прохождение традиционных этапов жизненного цикла семьи, связанных с рождением детей. Если, к примеру, в США обзор статистики о росте участия женщин в формировании семейных бюджетов публикуется с заголовком «Америка становится нацией семей с двумя работающими» («America Has Become a Nation of Dual-Income Working Couples») [Hodge, Lundeen 2013], в России и бывших социалистических странах, наоборот, плюрализация гендерных контрактов в 1990-е гг. позволила женщине не работать: легитимной женской биографией становится также биография домохозяйки [Вовк 2006]. Но всё же в начале 2000-х гг. «модель семьи с мужчиной-кормильцем и женщиной-домохозяйкой — практически фантастика» [Ашвин 2006: 59]; экономические условия таковы, что для семьи нужны доходы обоих. В этом плане «более устойчивыми оказываются правила организации жизни, восходящие к советским гендерным контрактам» [Тёмкина, Роткирх 2002: 11]: доминирующим постсоветским контрактом остаётся работающая мать, а в целом идеология, институты и практики советского гендерного порядка, унаследованного Россией, сложились ещё в 1930-е гг.⁴ По мнению С. Ашвин, приверженность жёстким и несбалансированным семейным ролям, унаследованным от «советского гендерного строя», когда в семейной паре работают оба партнёра, но мужчина зарабатывает больше и выполняет роль «кормильца», обострила проблемы семейных пар во время переходной эпохи (высокие доходные ожидания к мужчинам и напряжённые отношения в семьях, где выше доходы женщины) [Ашвин 2000; 2006], хотя обзор зарубежных работ показывает, что закрепление роли основного получателя доходов за мужчиной в качестве нормы совсем не уникально для России, советской или постсоветской.

⁴ Фрагментарные задокументированные количественные оценки участия советских женщин в формировании семейных бюджетов можно получить, к примеру, из данных исследования «Таганрог – II» (1978 г.). Заработная плата женщин была в 1,5 раза меньше зарплаты мужчин (133,6 руб. против 195,5 руб.); такое же соотношение в уровне заработной платы женщин и мужчин наблюдалось и при первом обследовании в Таганроге в 1968 г. Самый высокий уровень зарплаты фиксировался как у мужчин, так и у женщин в возрасте 35–40 лет. Он составлял в 1978 г. 216,4 и 144,3 руб. соответственно. Дифференциация в оплате труда объяснялась приложением труда в разных сферах и отставанием в уровне квалификации, что являлось компромиссом в сочетании женщиной производственных и семейных ролей. Макроуровневые различия в оплате труда транслировались на уровень семейных бюджетов. Так, численность семей, в которых заработная плата мужа была больше, чем у жены, в старшей возрастной когорте составляла 73,5%, а в младшей — 76,7% [Римашевская, Оников 1991: 37–38, 123].

Вариантами усиления роли женщин для благосостояния семьи могли быть как трансформация в некоторых случаях контракта «работающая мать» в «женщину-профессионала», так и вынужденная ответственность женщин за обеспечение семьи в случае безработицы мужа. Именно исследования семейных стратегий адаптации к новым экономическим условиям обнажили в 1990-е гг. проблематику внутрисемейных экономических ролей супругов. Среди экономических стратегий домохозяйств в России в то время наибольшее распространение получили формы поведения, основанные на предыдущем опыте выживания: сокращение потребления, экономия ресурсов семьи, самообеспечение продуктами питания. Следующая по распространённости группа жизненных практик объединяла различные формы дополнительной занятости и освоение новых видов экономической деятельности, то есть в той или иной мере касалась смены или достижения качественно иного трудового статуса. Домохозяйства, во главе которых стояли женщины, чаще ориентировались на дачно-огородную деятельность, получение помощи родственников или государства, «затягивание поясов», тогда как «мужские» семьи чаще стремились подработать, сменить профессию [Мезенцева, Космарская 1998; Давыдова 2000]. Данные социологических исследований того времени указывают, что женская адаптация более гибка, но в целом наиболее успешные её образцы были представлены как раз «зависимой адаптацией» на уровне своих социальных сетей, то есть субъектом реальной экономической поддержки для женщин являлись семья, родственники. Мужская же адаптация предполагала жёсткую ориентированность на собственные усилия, подкреплённые стартовым капиталом в виде связей, собственности, власти [Балабанова 1999]. По результатам более позднего исследования (качественные лонгитюдные интервью в 1999–2010 гг.), динамика стратегий занятости среди женщин демонстрирует их высокую ориентацию на работу, готовность зарабатывать больше и быть экономически независимыми. Но переход женщин в рыночную сферу услуг, как свидетельствуют устойчивые практики занятости, не способствует повышению заработной платы, сдерживается возможностями заработка на доступных местах, «удобной работе». Динамика личного благополучия складывается так, что «женщины всё больше преобладают в категории “выживающие”, и всё меньше из них тех, кто остаётся в категории “успешные”» [Ярошенко 2013: 45].

Но вторые позиции с точки зрения получаемых доходов не означают меньшие властные полномочия женщины в семье. Скорее наоборот, мужчина играет внутри домашнего хозяйства второстепенные роли и «становится инструментом женских стратегий» [Лыткина 2004: 89]. Однако, если говорить об управлении семейными финансами, вероятность выбора практики, когда деньгами в домохозяйстве «заведует» женщина, максимальна при низких среднедушевых доходах; с ростом материального благосостояния увеличивается вероятность выбора системы общего или частичного пула (объединение всех или части доходов партнёров), из которого осуществляются совместные и личные расходы, что совпадает с выводами, полученными в обследованиях британских семей: модели управления семейными финансами с доминированием женщины более характерны для малообеспеченных домохозяйств [Ибрагимова 2012]. Проблематичность идентификации семейных систем управления финансами, со слов респондентов, проявилась и в данном исследовании⁵. В ответах о чьём-либо полном управлении финансами наблюдаются наибольшие различия: при сравнении ответов женщин и мужчин оценки не совпадают. Женщины в 1,4 раза чаще мужчин сообщили о том, что в их семье действует женское полное управление (26,1% по сравнению с 18,6%), тогда как мужчины в 3,2 раза чаще женщин заявили о мужском полном управлении (9,2% по сравнению с 2,9%) [Ибрагимова 2012: 34]. В распределении ответов о других системах управления семейными доходами различий практически нет.

Если говорить о макроэкономических обстоятельствах с точки зрения возможностей формировать семейный бюджет, в течение последних десятилетий они были очень разные: 1990-е гг. отличаются высокой инфляцией (сводный индекс потребительских цен в 1994 г. составлял 320%, в 1998 г. — 184,4%, в

⁵ Третья волна «Мониторинга финансового поведения и доверия населения финансовым институтам» НИУ ВШЭ (октябрь — ноябрь 2011 г., 1600 респондентов). Дизайн выборки обеспечивает общероссийскую репрезентативность взрослого населения (старше 18 лет) РФ по полу, возрасту, образованию, типу населённого пункта и федеральным округам.

1996 и 2000 гг. — примерно 120%), и рост потребительских цен в 2008–2010 и 2014–2015 гг. (108–113%) существенно уступал тому, что наблюдался в 1990-е [Цены в России 2018]. Темпы роста реальных доходов населения, «набрав разгон» в начале 2000-х гг. (до 2007 г. росли примерно на 10% в год), стали отрицательными в 2014–2016 гг. (94–99%). Но если 1990-е характеризуются как обесцениванием доходов, так и снижением занятости (минимальный уровень занятости фиксируется в 1998 г.: 63,5% для женщин и 68,2% для мужчин трудоспособного возраста), к середине второй декады 2000-х гг. статистика демонстрирует рост занятости до 73% среди женщин и 78–80% среди мужчин трудоспособного возраста [Труд и занятость в России 2018]. Негативный маркер 1990-х с точки зрения доходов населения — задержки основных видов выплат населению, пенсий и заработной платы. В 1996 г. задолженность по выплате пенсий (на конец года) составляла 193,8% от общей суммы назначенных месячных пенсий, в 1998 г. — 203,9%, но уже в 2000 г., по данным статистики, пенсионных долгов перед населением не было [Российский статистический... 2001: 197]. На 1996 и 1998 гг. приходится максимум задержек заработной платы — более чем на 100 тыс. предприятиях в 2000 и 2002 гг. 55 тыс. и 37 тыс. соответственно. Объем просроченной задолженности на предприятиях, ее имеющих, составлял 243, 374, 209 и 190% от месячного фонда заработной платы в указанные годы, при этом максимальный уровень бедности населения по данным статистики, наблюдается в 2000 г. В целом за рассматриваемый период резкое ухудшение макроэкономической ситуации трижды номинировалось как кризис (1998, 2008–2010 и 2014–2015 гг.).

В качестве отличительной особенности периода начала 2000-х называют финансовализацию (*financialisation*), подогревающую внутренний спрос [Nesvetailova 015] и проявившуюся в росте кредитования населения и реформировании системы социальной поддержки. С 2003–2004 гг. растут как абсолютные, так и относительные показатели предоставления потребительских кредитов; к примеру, если на конец 2001 г. объем кредитов у населения составлял 2% от объёма денежных доходов населения, то в 2009–2010 гг. — 12,5%, к концу 2016 г. — 20%⁶ (рассчитано по: [Показатели деятельности... 2018; Объем и структура... 2019]). В структуре располагаемых ресурсов домохозяйств доля привлечённых средств и израсходованных сбережений увеличились с 3,8% в 2004 г. до 7,0% в 2016 г., пик доли таких поступлений в бюджеты домохозяйств приходится на предкризисные 2007–2008 гг. (10–10,8%) и 2013 гг. (11,8%) [Доходы, расходы... 2018]. Реформирование системы государственных трансфертов, в том числе «монетизация льгот», подразумевало не только отмену ряда льгот, не подкреплённых финансовыми возможностями государства, разграничение льгот по уровню ответственности бюджетов (федерального и региональных), но и появление возможности для получателей заменить натуральные льготы фиксированным денежным эквивалентом. Сюда же можно отнести стимулирование рождаемости через программу материнского (семейного) капитала, региональные программы поддержки молодых семей с детьми. Хотя эти средства предоставлялись в виде сертификатов с ограниченными вариантами использования (первоначально покупка жилья, образование детей, пенсия матери), позднее в качестве антикризисной меры семьи могли получить 25 тыс. рублей из материнского капитала на личные нужды семьи.

Методология исследования

Информационная база исследования

Объект представленного исследования — структура бюджетов супружеских домохозяйств, и критерием дифференциации бюджетов выступает соотношение личных доходов супругов. Предлагается посмотреть на экономический статус домохозяйств не через усреднённые или суммарные показатели доходов, а с учётом внутренней структуры бюджетов. Важно отметить, во-первых, что, хотя основа

⁶ Определялось как отношение суммы кредитов физическим лицам на 1 января к сумме денежных доходов населения, полученных в течение предшествующего года.

измерения — вклады каждого из супругов в семейный бюджет, личные доходы анализируются в сочетании с надындивидуальными как одним из ресурсов экономической безопасности домохозяйства. Во-вторых, структура бюджетов определяется не со слов респондентов, а через расчёт и сравнение личных доходов каждого из супругов (они фиксируются со слов отвечающих). Анализ выполнен на данных РМЭЗ НИУ ВШЭ, в котором ежегодно отдельно опрашиваются взрослые члены домохозяйства, а анкету домохозяйства заполняет наиболее информированный о доходах и потреблении член семьи (к примеру, в 2016 г. 89,6% из них — женщины). Основная часть расчётов выполнена на данных 2004–2016 гг., но динамика численности домохозяйств с разной структурой бюджетов показана за 1994–2016 гг. (с двухгодичными интервалами между волнами, но с ежегодным представлением расчётов для кризисных периодов 2008–2010 и 2014–2016 гг.; в 1997 и 1999 гг. опросы не проводились). Единицей наблюдения выбрано супружеское домохозяйство, состоящее из супружеской пары с детьми или без детей, то есть те домохозяйства, где присутствуют два реальных или потенциальных получателя личных доходов. В данной работе супружеской будет считаться пара независимо от того, зарегистрирован брак официально или нет. В число детей включаются все лица моложе трудоспособного возраста, а также лица трудоспособного возраста, находящиеся на иждивении родителей. У взрослых детей, живущих вместе с родителями, мог быть самостоятельный доход. Если он составлял менее 5% от совокупного денежного дохода семьи, считаем, что взрослый ребёнок находится на иждивении родителей, и именно в таком случае семьи из супружеских пар с взрослым младшего поколения включались в эмпирический объект исследования.

В общей численности домохозяйств пары с детьми или без детей, где дети — лица в возрасте от 0 до 15 лет включительно, составляли в середине 1990-х гг. примерно две пятых (40,5% в 1994 г., 38,6% в 1996 и 1998 гг.), с начала 2000-х численность таких домохозяйств сократилась до трети (33,1% в 2016 г.). Если определять детей не по возрасту, а по родству с членами супружеской пары, то численность супружеских пар с детьми (0–15 лет) или без детей, а также с взрослым младшего поколения (по отношению к супругам) составляла в 1994–2016 гг. 12–15% от всех домохозяйств. Суммарно доля домохозяйств с одной супружеской парой без взрослых старшего поколения сократилась с 52,9% в 1994 г. до 50,8% в 2000 г. и до 45–46% в 2004–2016 гг. Увеличилась как доля домохозяйств с одним взрослым (с 20–21% во второй половине 1990-х до 25–26% в 2015–2016 гг.), так и доля домохозяйств более сложного состава, хотя и в меньшей пропорции (с 26–27% до 28–30%).

Попадание домохозяйств в «рабочие» выборки РМЭЗ определялось не только названными критериями (состав семьи и отсутствие самостоятельного источника дохода у детей по родству), но и сообщением обоими супругами информации о своих доходах. При соблюдении этих двух условий «отсечения» «рабочая» выборка составляла 33–36% от общей численности домохозяйств и включала примерно 1200–2300 домохозяйств в разные волны⁷.

Показатели структуры доходов супружеских домохозяйств

Под доходом понимаются денежный эквивалент натуральных благ и денежные средства, полученные членами семьи из разных источников в течение 30 дней перед опросом, которые обеспечивали денежные расходы и создание сбережений без привлечения ранее накопленных или привлечённых заёмных средств. Это определение основано на трактовке доходов, принятой в программе «Выборочные обследования бюджетов домашних хозяйств» (ОБДХ), осуществляемой Росстатом [Методологические

⁷ Алгоритм построения рабочих файлов с учетом возможностей всей базы данных РМЭЗ был следующим: в файлах домохозяйств выделялись те, в составе которых была одна супружеская пара и не было взрослых старше супругов и других родственников, кроме детей, внуков, племянников. По номерам членов домохозяйств, состоящих в отношениях брака, конструировались индивидуальные идентификационные номера, по которым к файлам супружеских домохозяйств последовательно добавлялись данные из индивидуальных файлов с информацией о каждом из супругов. Контроль слияния файлов осуществлялся по полу и году рождения индивидов.

положения... 2017]. Если связывать денежный доход не с текущим потреблением, а понимать под ним всю совокупность средств, полученных и привлечённых за определённый период, среди располагаемых ресурсов будут фигурировать израсходованные сбережения, возвращённые семье долги, займы и кредиты, доход от продажи имущества. Расширительная трактовка дохода, когда он включает денежный эквивалент предоставленных льгот и услуг (через бесплатные для граждан транспортные и медицинские услуги, льготы по оплате жилищно-коммунальных услуг и т. п.), также применима при изучении уровня и характера потребления. Но для целей настоящего исследования важен иной аспект: роль доходов супругов в формировании первичных доходов домохозяйства, поэтому условно исчисленные доходы от предоставления льгот (иммобильные доходы) исключены из рассмотрения. Однако в последних волнах присутствует переменная «денежная оценка льгот по оплате квартиры и коммунальных услуг в виде денег, которые возвращаются до или после оплаты, не считая субсидии»; она будет включена в сумму надындивидуальных доходов. Заёмные средства (кредиты и займы у частных лиц), израсходованные сбережения, средства от продажи драгоценностей, валюты не калькулировались в составе доходов; помощь родственников и друзей включалась в расчёты доходов, если значение переменных не превышало трёх величин прожиточного минимума (ПМ) (для всего населения РФ в III квартале соответствующего года).

Исходя из набора переменных, имеющихся в базе данных РМЭЗ, *личные доходы* каждого из супругов рассчитывались как сумма выплат на основном месте работы после вычета налогов; денег от продажи продукции, полученной в натуральном виде в качестве оплаты труда на основном месте работы (до 2006 г. включительно); выплат на дополнительном месте работы после вычета налогов; денежной оценки продукции, полученной в натуральном виде в качестве оплаты труда на дополнительном месте работы (до 2004 г. включительно); дохода от других видов работы; пенсии; пособия по безработице. Респондентам при заполнении индивидуальной анкеты задавали обобщающий вопрос о сумме всех денег, которые они получили лично. Чтобы минимизировать пропуски данных о личных доходах из-за затруднений с ответом, при наличии одного из личных доходов⁸, но не указанной его величине переменной «личные доходы респондента» присваивалось значение, указанное как общая сумма всех полученных им средств.

Надындивидуальный доход — это сумма безвозмездной помощи родственников или других субъектов; пособия на детей; дотации и субсидии, связанные с содержанием жилья; ежемесячные денежные выплаты взамен натуральных льгот; пенсии других членов семьи, кроме супругов; стипендии детей; доходы от использования имущества и капитала (от сдачи в аренду имущества, от вложения капитала, от продажи имущества, акций); выплаты по страховкам; алименты; доход от продажи продукции личного подсобного хозяйства, дичи, дикоросов; деньги, полученные от возврата домохозяйству долгов.

Совокупный доход домохозяйства — это сумма надындивидуального дохода и личных доходов партнёров; вклад каждого из них в бюджет домохозяйства определяется отношением величины поступлений, обеспечиваемых супругом (W_m) или супругой (W_f), либо надындивидуального дохода (W_s) к совокупному доходу. Структура семейного бюджета в таком случае представляет собой сочетание долей поступлений из каждого источника, а значения переменных W_m , W_f и W_s лежат в диапазоне 0–100, где крайние значения характеризуют специфическую ситуацию: либо отсутствие доходов определённого рода, либо то, что весь семейный бюджет образуется данным доходом. При сравнении личных доходов соотношение *больше или меньше* используется не в строгом математическом смысле: для того чтобы

⁸ Такой досчёт, восполняющий пропуски данных, делался только в случае наличия какого-либо из личных доходов. К примеру, в каждой волне есть случаи, когда женщины, не имея никаких отдельных видов личных доходов, указывали в обобщающей сумме средств, полученных ими лично, величины, совпадающие с размером пособий на детей или помощи от родителей. Данные поступления включались в надындивидуальные доходы, чтобы избежать «двойного счета», поэтому они не учитывались как личные доходы.

вклад одного из супругов в бюджет считался большим, он должен на пять процентных пунктов превышать вклад партнёра; соответственно вклад считается меньшим, если он на такую же величину «отстаёт» от вклада второго супруга. В остальных случаях роль супругов в формировании бюджета признается равной (подробнее о методике определения структуры бюджетов супружеских домохозяйств см.: [Черкашина 2005]).

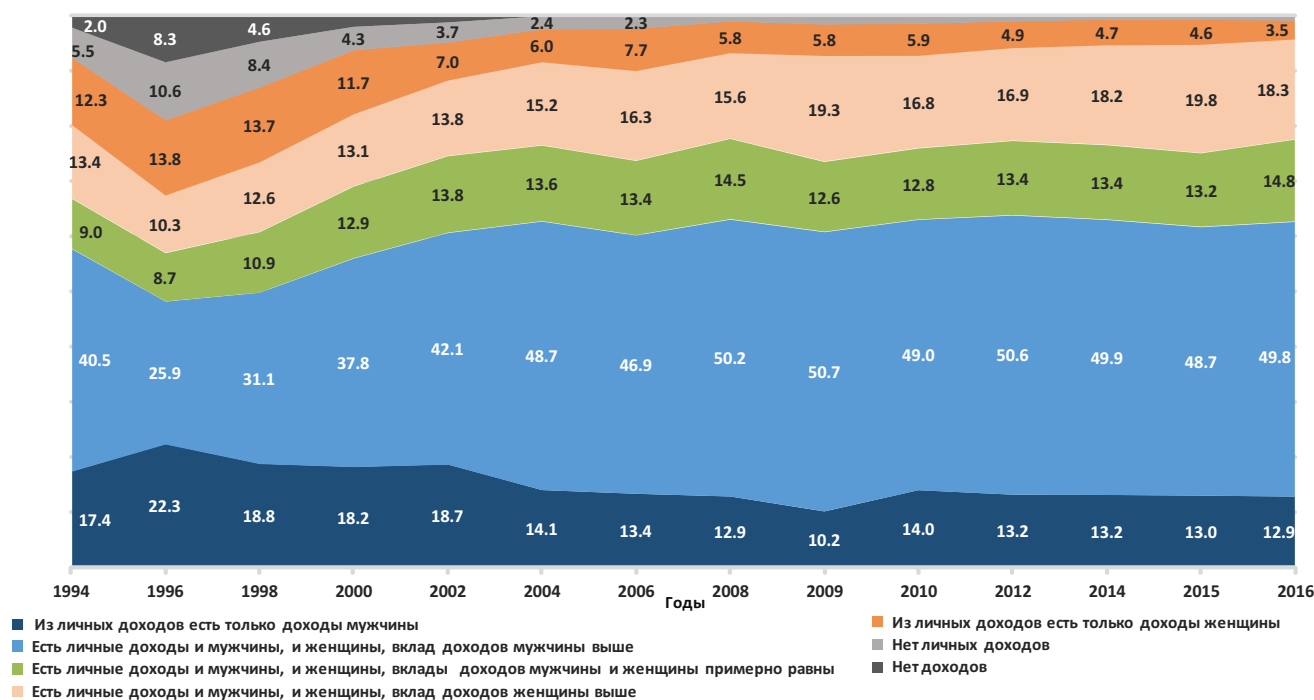
Динамика численности супружеских домохозяйств с разной структурой бюджетов

Сколько в России супружеских домохозяйств с одним и двумя личными доходами?

Если сравнивать во времени численность супружеских домохозяйств, в которых было два получателя личных доходов, самым драматичным будет 1996 г., не номинированный в массовом сознании как кризисный: только в 45% семей доход был у обоих супругов, у 10,6% не было личных доходов, а 8,3% семей были вообще без доходов в течение месяца перед опросом (см. рис. 1). Похожая, но менее острая ситуация наблюдалась в 1998 г. Хотя снижения реальных доходов населения в 2008–2010 и 2014–2016 гг. обозначаются как кризисные, они практически не проявились в динамике численности семей с разным типом бюджетов. Лишь в 2009 г. на 2 п. п. сокращается численность семей, в которых личные доходы есть только у мужчины. За весь рассматриваемый период доля супружеских домохозяйств, где бюджет формируется из личных доходов обоих супругов, выросла с 63–64% во второй половине 1990-х (с «провалом» до 44,9% и 54,6% в 1996 и 1998 гг. соответственно) до 81–83% во второй декаде 2000-х гг. Незначительное сокращение (с четверти до 22–23%) суммарной доли семей с финансовым лидерством женщины сопровождалось изменениями внутри данной категории: существенно сократилась доля бюджетов, в которых только один личный доход, обеспечиваемый женщиной (с 12–14 до 3,5%), но с 10–13% до 18–20% выросла доля семей, в которых при совместном участии в формировании бюджетов женщины вносят в него больший вклад.

Хотя выбран достаточно жёсткий критерий равенства личных доходов (разница их вкладов в семейный доход не должна превышать 5 п. п.), 13–15% бюджетов формируются супругами на равных, и последние полтора десятилетия их доля не меняется. При увеличившейся с 1990-х и стабильной в последнее десятилетие численности семей с финансовым лидерством мужчин (63–64%) наблюдается понижающая тенденция для их единоличного вклада в семейные бюджеты с 18–22% в 1990-е до 13% в 2012–2016 гг. Соответственно примерно в половине супружеских домохозяйств при участии обоих партнёров в формировании бюджета вклад доходов мужчины выше, чем доходов женщины. И в настоящее время не фиксируются семейные бюджеты супружеских домохозяйств, которые не пополнялись бы в течение месяца перед опросом, а доля бюджетов, формирующихся только из надындивидуальных доходов, не превышает 1%, однако надындивидуальные доходы с начала 2000-х гг. стабильно есть у 59–60% супружеских домохозяйств.

Можно сравнить представленные расчёты с данными исследования Института социологии РАН «Средний класс в современной России: 10 лет спустя» (2014 г.), согласно которым 70% мужчин и 16% женщин, состоящих в браке (в том числе и гражданском), отмечают, что в их семьях наибольшие доходы получают именно они [Лежнина 2016: 78]. Прямое сравнение не будет корректным из-за разных параметров выборочных совокупностей и способов фиксации соотношения доходов, но как тенденция результаты однонаправленные, хотя в супружеских домохозяйствах, выделенных из базы РМЭЗ, выше доля тех, где больший из двух личных доходов получают женщины (22,9% в 2014 г.), и меньше семей с финансовым лидерством мужчин (63,1%).



Источник: расчёты автора на данных РМЭЗ.

Рис. 1. Численность супружеских домохозяйств с разным вкладом доходов мужчин и женщин в семейный бюджет, РМЭЗ, в %

В общем, данные РМЭЗ демонстрируют устойчивое типологическое распределение бюджетов супружеских домохозяйств с 2004 г., и начало этого периода совпадает со стабилизацией роста доходов населения, изменением системы социальных трансфертов, увеличением масштабов институциональных денежных займов и другими условиями, так или иначе сказывающимися на доходах домохозяйств. Более подробный анализ структуры бюджетов супружеских домохозяйств и сравнение характеристик семей с разными бюджетами осуществлены далее на данных 2004–2016 гг.

Структура и вклад надындивидуальных и личных доходов в бюджеты супружеских домохозяйств в 2004–2016 гг.

В 2004 г. 58,2% супружеских домохозяйств имели в своём бюджете надындивидуальные доходы; через два года, в 2006 г., — 63,1%, что связано с увеличением получателей государственных трансфертов после изменения системы предоставления льгот и выплат социальных пособий с января 2005 г. В течение следующего десятилетия два из пяти супружеских домохозяйств получали доходы из категории «государственные трансферты», каждое пятое получало помощь от родственников или друзей (частные трансферты) — это два самых распространённых вида надындивидуальных доходов (см. табл. 1).

Доля супружеских бюджетов, в которых был доход от использования «активов» (продажа или сдача в аренду имущества, возврат долгов, проценты от вкладов и др.), снизилась с 7,6% в 2004 г. до 4,6% в 2016 г. Такая же тенденция характерна для доходов от продажи сельскохозяйственной продукции, скота, дикоросов, дичи: в 2004 г. семей с таким доходом было 10,5%, в 2016 г. — 6,4%. И их вклад в бюджет семей снизился с 36–38% до 30–32% в 2014–2016 гг. (в бюджетах семей, имеющих такой доход). Значение частных трансфертов для бюджетов их получателей также сократилось: в среднем с 20% от суммарных доходов до 16%. Государственные трансферты составляют в семейных доходах получателей 8–9% в течение всего периода, но в 2004 г. — 6,3%.

Таблица 1

**Численность супружеских домохозяйств, имеющих различные
надындивидуальные доходы, РМЭЗ, в % по столбцам**

| Надындивидуальные доходы | 2004 г. | 2006 г. | 2008 г. | 2009 г. | 2010 г. | 2012 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Государственные трансферты | 35,9 | 41,8 | 41,8 | 43,0 | 41,3 | 37,8 | 41,1 | 43,9 | 42,2 |
| Пособия на детей до 16 лет | 24,5 | 14,9 | 11,9 | 13,4 | 15,9 | 12,9 | 9,9 | 10,7 | 10,7 |
| Субсидии на оплату жилья и коммунальных услуг | 8,2 | 6,9 | 5,3 | 6,2 | 5,0 | 5,2 | 5,1 | 5,4 | 4,9 |
| Ежемесячные денежные выплаты взамен натуральных льгот | — | 18,6 | 22,8 | 23,1 | 17,9 | 17,5 | 13,7 | 15,1 | 14,5 |
| Льготы по оплате квартиры и коммунальных услуг в виде денег, которые возвращаются до или после оплаты, не считая субсидии | — | — | — | — | — | — | 18,8 | 18,9 | 18,9 |
| Дотации на топливо | 2,2 | 2,5 | 3,3 | 2,7 | 2,6 | 2,0 | 1,9 | 1,2 | 0,8 |
| Другие государственные трансферты | 4,1 | 3,6 | 3,0 | 4,1 | 5,6 | 4,6 | 3,9 | 6,3 | 6,4 |
| Частные трансферты | 25,1 | 25,2 | 23,3 | 22,8 | 21,3 | 21,5 | 23,5 | 23,7 | 23,8 |
| От родителей, от бабушек и (или) дедушек | 16,8 | 18,0 | 15,1 | 14,9 | 16,4 | 15,5 | 16,4 | 17,4 | 18,0 |
| От детей, от внуков | 16,3 | 17,7 | 14,6 | 14,8 | 15,9 | 14,9 | 16,1 | 17,3 | 17,6 |
| Трансферты от других субъектов | 1,7 | 2,1 | 1,6 | 1,6 | 1,5 | 1,4 | 0,5 | 1,0 | 1,3 |
| Доход от использования имущества, накоплений | 7,6 | 7,0 | 5,2 | 5,1 | 5,2 | 5,2 | 5,6 | 4,8 | 4,6 |
| Доход от продажи продукции личных подсобных хозяйств, дикоросов, дичи | 10,5 | 8,5 | 6,8 | 7,9 | 6,8 | 11,4 | 6,5 | 6,4 | 6,4 |
| Всего супружеских домохозяйств, имеющих надындивидуальные доходы в семейном бюджете | 58,2 | 63,1 | 59,5 | 60,9 | 59,1 | 56,7 | 59,6 | 61,6 | 61,3 |

Если в 2004 г. самым распространённым видом государственных трансфертов были детские пособия — их получало каждое четвёртое супружеское домохозяйство, то уже после «монетизации льгот» их численность сократилась до 14,9% в 2006 г., а далее — до 10% среди супружеских домохозяйств. Но включение в государственные трансферты единой денежной выплаты взамен натуральных льгот, других денежных выплат сохраняет стабильной общую численность получателей государственных трансфертов.

Изменения произошли и в составе личных доходов партнёров в супружеских домохозяйствах: увеличилось число получателей пенсий, среди женщин — в большей степени (см. табл. 2); одновременно стало больше получающих выплаты по основному месту работы (данная тенденция сильнее выражена для доходов мужчин). Меньше и мужчин, и женщин стали подрабатывать, получать доход от какой-либо работы, кроме основной и дополнительной, а дополнительная работа есть только у 2% супругов из супружеских домохозяйств.

Таблица 2

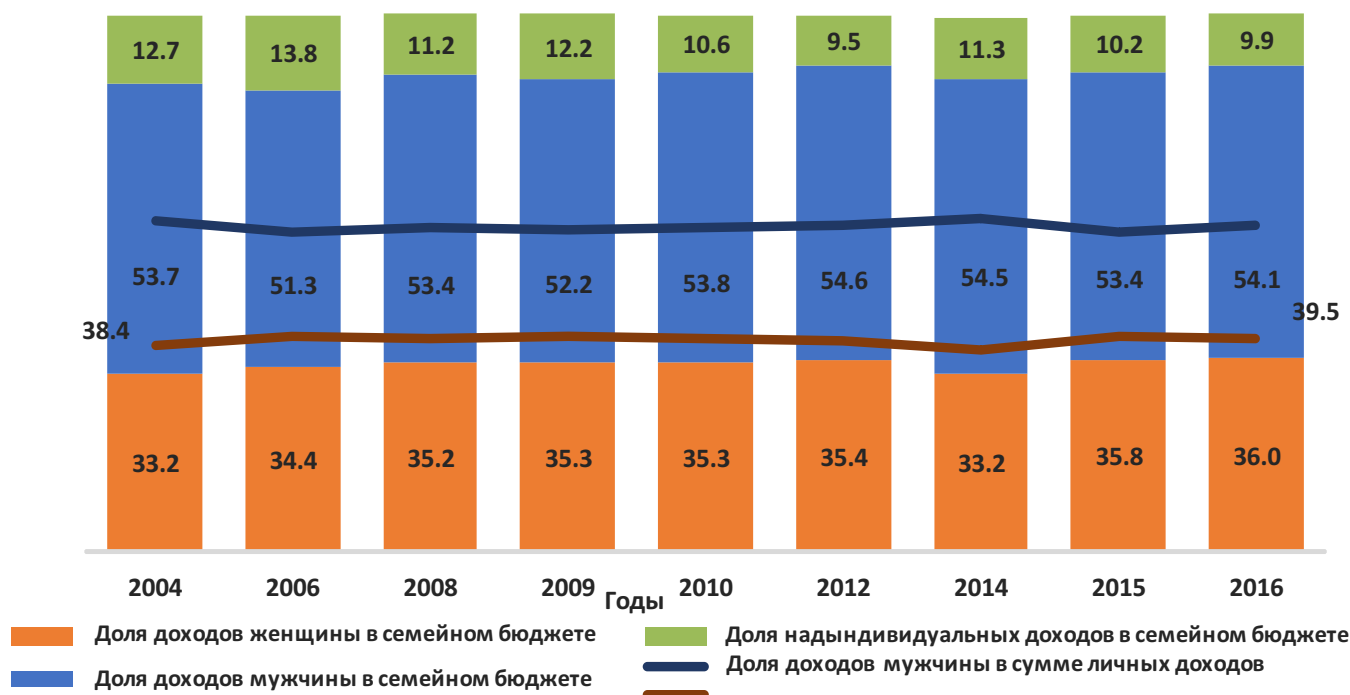
Численность мужчин и женщин из супружеских домохозяйств, имеющих различные личные доходы, РМЭЗ, в % по столбцам

| Личные доходы | 2004 г. | 2006 г. | 2008 г. | 2009 г. | 2010 г. | 2012 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| <i>Мужчины, все супружеские домохозяйства</i> | | | | | | | | | |
| Выплаты на основном месте работы | 56,2 | 58,9 | 59,9 | 57,8 | 64,0 | 62,9 | 61,9 | 60,0 | 61,8 |
| Выплаты на дополнительном месте работы | 2,2 | 3,2 | 2,8 | 2,1 | 2,0 | 2,1 | 2,2 | 1,6 | 2,1 |
| Подработки, другие заработки | 8,8 | 6,8 | 5,1 | 6,5 | 5,6 | 6,1 | 5,6 | 5,8 | 5,1 |
| Пенсии | 35,9 | 34,3 | 38,7 | 38,8 | 33,6 | 35,9 | 38,4 | 39,1 | 40,0 |
| <i>Женщины, все супружеские домохозяйства</i> | | | | | | | | | |
| Выплаты на основном месте работы | 48,6 | 51,7 | 52,6 | 55,2 | 54,8 | 53,2 | 52,2 | 51,2 | 51,6 |
| Выплаты на дополнительном месте работы | 1,7 | 2,8 | 2,4 | 2,1 | 2,1 | 2,5 | 2,4 | 2,5 | 2,2 |
| Подработки, другие заработки | 4,3 | 4,4 | 3,9 | 3,9 | 3,8 | 3,6 | 3,2 | 4,1 | 3,7 |
| Пенсии | 35,9 | 37,7 | 40,5 | 40,2 | 35,0 | 38,3 | 40,9 | 41,2 | 42,5 |
| <i>Мужчины, домохозяйства с супругами в возрасте от 25 до 60 (женщины) и (или) 65 (мужчины) лет</i> | | | | | | | | | |
| Выплаты на основном месте работы | 70,2 | 72,5 | 75,5 | 72,4 | 77,2 | 77,4 | 77,3 | 77,0 | 80,7 |
| Выплаты на дополнительном месте работы | 2,6 | 3,9 | 3,5 | 2,5 | 2,6 | 2,7 | 2,7 | 2,3 | 2,9 |
| Подработки, другие заработки | 11,2 | 8,2 | 6,3 | 7,4 | 6,6 | 7,4 | 6,6 | 7,4 | 6,4 |
| Пенсии | 16,5 | 16,6 | 18,6 | 19,6 | 17,2 | 17,5 | 18,2 | 17,1 | 17,9 |
| <i>Женщины, домохозяйства с супругами в возрасте от 25 до 60 (женщины) и (или) 65 (мужчины) лет</i> | | | | | | | | | |
| Выплаты на основном месте работы | 62,5 | 65,4 | 67,8 | 69,7 | 67,7 | 66,6 | 67,4 | 66,6 | 67,6 |
| Выплаты на дополнительном месте работы | 2,1 | 3,5 | 3,0 | 2,9 | 2,7 | 3,3 | 3,2 | 3,3 | 2,8 |
| Подработки, другие заработки | 4,9 | 5,3 | 4,5 | 4,6 | 4,3 | 4,1 | 3,4 | 5,2 | 4,6 |
| Пенсии | 15,7 | 20,9 | 20,6 | 20,5 | 18,5 | 20,2 | 20,7 | 18,9 | 19,9 |

В среднем доля надындивидуальных доходов в бюджетах супружеских домохозяйств составляет 10%. Средняя доля доходов мужчины в общем бюджете: 51–55% или 60–63% от суммарных личных доходов; вклад в бюджет личных доходов женщины: 33–36%, в сумме личных доходов — 36–40% (см. рис. 2)⁹. Если ограничиться совокупностью домохозяйств, в которых супруги старше 25 лет, но не перешагнули возрастную границу «пенсионный возраст плюс 5 лет», наблюдается небольшое повышение средних значений вклада доходов мужчины (до 54–56%) при зеркальном снижении вклада доходов женщины (до 33–36%).

В данном исследовании в состав личных доходов включены как оплата труда, так и пенсии. Если ограничиться только первой, возможно приблизительное сравнение со структурой совокупности американских семей (см. рис. 3). Конечно, эти сравнения должны учитывать более ранний выход на пенсию россиян, что уменьшает общую долю домохозяйств и с получателями заработной платы, и с «двумя

⁹ ВЦИОМ в начале 2018 г. во всероссийском опросе обратился к респондентам с вопросом: «Скажите, пожалуйста, какой вклад Вы вносите в общий бюджет Вашей семьи (пары)? Отметьте процент от 0 до 100, где 0 — “совсем не обеспечиваю семью”, а 100 — “полностью обеспечиваю семью”». Среднее значение по ответам женатых, проживающих вместе, встречающихся и давших ответ на вопрос (в указанной подвыборке затруднились ответить 3,8%, не ведут общий бюджет 1,7%) у мужчин — 75%, у женщин — 44% [ВЦИОМ 2018]. Если принять, что данные РМЭЗ дают более приближенное к реальности описание ситуации, усреднённые россияне в опросах общественного мнения переоценивают свой вклад в семейный бюджет, причем мужчины в большей мере завышают значимость своих доходов.



Источник: расчеты автора на данных РМЭЗ.

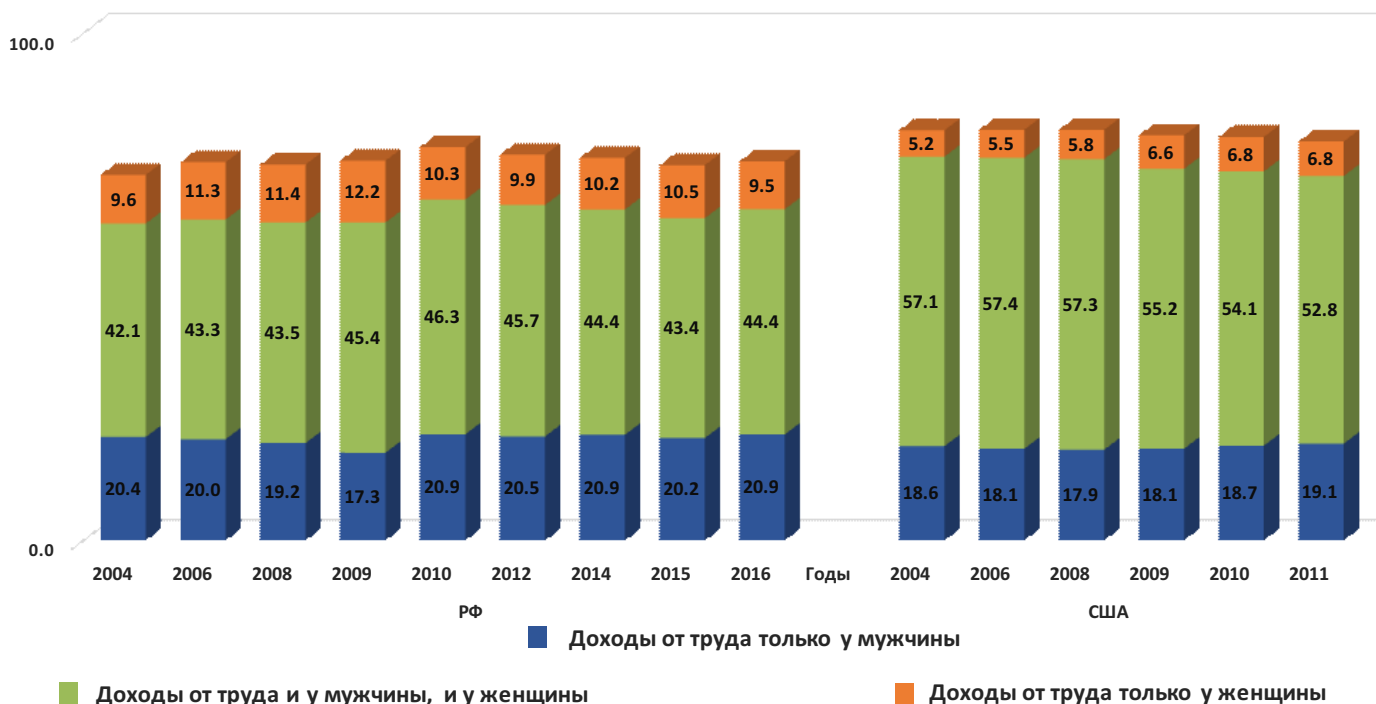
Рис. 2. Средняя доля (в % по столбцам) личных и надындивидуального доходов в бюджетах супружеских домохозяйств

зарплатами». Более высокая относительная численность российских семей, в которых зарабатывают только женщины, не означает, что у их партнёра нет доходов (ведь семей только с личными доходами женщин во всей совокупности 3,5%), просто в большинстве таких случаев он представлен пенсиями. Но в целом у 42–46% российских супружеских домохозяйств и у 53–57% американских семейных пар бюджет формируется из двух зарплат; у каждой пятой пары в обеих странах — только из зарплаты мужчины; из зарплаты женщины — в каждом десятом российском супружеском домохозяйстве, в США — у 6–7% пар.

Итак, при изначально небольшой численности бюджетов, формируемых из личных доходов только женщин, их стало с 2004 г. ещё меньше, практически исчезла ситуация отсутствия в семье каких-либо текущих доходов; из-за этого примерно на 5 п. п. стало больше семей с двумя личными доходами, но на усреднённых показателях доли в бюджетах личных доходов мужчин и женщин и надындивидуальных доходов это не сказалось. Ещё одной неярко выраженной, но устойчивой тенденцией в доходах супружеских домохозяйств стала «концентрация доходов»: ненамного, но выросла доля получателей выплат на основном месте работы, пенсий при снижении имеющих подработки. Если в бюджете есть надындивидуальные доходы, то, как правило, одной категории — либо государственные, либо частные трансферты. Семей, в бюджет которых поступали надындивидуальные доходы двух и более категорий, стало меньше: 20,6% в 2004 г. и 15,7% в 2016 г.

Методические комментарии

В 2004–2016 гг. данные фиксируют относительно стабильную ситуацию с точки зрения численности супружеских домохозяйств с разным соотношением личных доходов супругов. Как изменение можно отметить, во-первых, сокращение доли бюджетов, в которых только один личный доход, обеспечиваемый женщиной, при увеличении доли семей, где женщины вносят больший вклад в бюджет при участии обо-



Источник: расчёты автора на данных РМЭЗ и Бюро статистики труда США [U.S. Bureau of Labor Statistics 2014].

Рис. 3. Доля семей (в %), отличающихся наличием доходов от занятости мужчин и женщин в семейном бюджете, в общей численности супружеских семей в РФ и США

их супругов в его формировании, хотя общая численность семей с «финансовым лидерством» женщин не растёт. Во-вторых, в совокупности супружеских домохозяйств увеличивается доля получателей пенсий как среди мужчин, так и среди женщин. Связано ли это с изменением характеристик выборки супружеских домохозяйств за это же время?

По сравнению с совокупностью всех мужчин в возрасте 18 лет и старше среди мужчин из супружеских домохозяйств больше представлены старшие возрастные группы (к примеру, в 2016 г. среди всех мужчин, опрошенных в РМЭЗ, старше 60 лет было 24,2%, в супружеских домохозяйствах — 32,9%); среди всех женщин старше 18 лет в указанную возрастную группу входили 36,4%, среди женщин из супружеских домохозяйств — 29,9%. Ожидаемо меньше (чем в целом в выборке РМЭЗ) среди супругов доли молодых до 30 лет. Но стоит отметить «межволновые» смещения распределения супругов по возрастным группам: в 2004–2009 гг. растёт доля домохозяйств, состоящих только из супружеской пары, в которой женщине больше 45 лет (см. табл. 3). В 2006 г. в большинстве регионов выборка была пополнена новыми домохозяйствами; с 2010 г. РМЭЗ осуществляется НИУ ВШЭ [Kozyreva, Kosolapov, Porokin 2016], и смена патронажа мониторинга сопровождалась существенным увеличением выборки: 9578 индивидов из 3727 домохозяйств в 2009 г. и 16 867 индивидов из 6325 домохозяйств в 2010 г. Для супружеских домохозяйств это проявилось «омоложением» совокупности и повышением доли молодых семей в 2006 и 2010 гг. Но уже в дальнейшем наблюдается постепенное «старение» совокупностей супружеских домохозяйств. Полагаю, что в этом проявляется и эффект панели: наиболее стабильной частью панельной выборки мониторинга являются домохозяйства супругов старших возрастов. К примеру, из взрослых пар (женщине больше 45 лет) без детей, опрошенных в 2015 г., выбыли¹⁰ из обследования в 2016 г. 7,3%; среди пар с ребёнком до 3-х лет — 11,0%; среди молодых пар без детей — 22,2%. Если оценивать устойчивость нахождения в совокупности не всех, а только супружеских

¹⁰ Ни один из членов домохозяйства не участвовал в обследовании в следующую волну.

домохозяйств, то из молодых бездетных пар через год остались в ней 66,7%, из молодых пар с детьми до 3-х лет — 74,4%, а из взрослых пар (женщине больше 45 лет) без детей — 83,6%¹¹. Иными словами, молодые семьи выбывают из панели РМЭЗ и подвыборки супружеских домохозяйств интенсивнее, чем происходит их замещение при компенсации истощения панели.

Ещё один источник смещений связан с формированием совокупности супружеских домохозяйств по принципу воронки: сперва выбираются все домохозяйства, в которых есть супружеская пара; затем отсекаются домохозяйства, в которых есть старшие по отношению к супругам родственники; на третьем шаге отсекаются супружеские домохозяйства, в которых вместе с супругами живут взрослые дети, имеющие самостоятельные доходы; на четвёртом шаге из подвыборки исключаются домохозяйства, в которых кто-либо из супругов не заполнил индивидуальную анкету. Среди семей, где один из супругов отказался от заполнения индивидуальной анкеты, соотношение отказов женщин и мужчин примерно 20 : 80. При отказах от опроса женщины мужчины представляют преимущественно старшую возрастную группу, а при отказе мужчин женщины из этих семей входят в группы среднего возраста. Учитывая разный масштаб отказов от индивидуального опроса со стороны мужчин и женщин, на последнем шаге формирования выборки сужается за счёт выбытия преимущественно семей средних возрастов.

Таблица 3

Численность супружеских домохозяйств, находящихся на разных этапах жизненного цикла семьи, в % по столбцам

| Характеристики домохозяйств и их членов | 2004 г. | 2006 г. | 2008 г. | 2009 г. | 2010 г. | 2012 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |
|--|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | Молодая пара (женщине до 35 лет) без детей | 3,8 | 5,4 | 5,2 | 4,8 | 6,0 | 5,4 | 5,0 | 4,7 |
| Пара с (младшим) ребёнком до 3 лет | 7,0 | 8,3 | 8,9 | 9,5 | 11,6 | 10,1 | 9,9 | 9,9 | 8,3 |
| Пара с (младшим) ребёнком 3–6 лет | 11,6 | 10,0 | 11,1 | 8,9 | 11,5 | 12,2 | 13,3 | 12,1 | 12,4 |
| Пара с (младшим) ребёнком 7–15 лет | 24,2 | 20,8 | 18,3 | 18,7 | 17,8 | 17,3 | 15,4 | 17,1 | 17,0 |
| Пара с (младшим) ребёнком 16 лет и старше | 11,2 | 12,0 | 6,8 | 10,2 | 9,9 | 8,2 | 7,9 | 8,1 | 8,0 |
| Взрослая пара (женщине 36–45 лет), в домохозяйстве нет детей | 2,4 | 2,7 | 3,4 | 3,1 | 3,9 | 3,5 | 3,2 | 2,9 | 3,1 |
| Взрослая пара (женщине больше 45 лет), в домохозяйстве нет детей | 39,9 | 40,8 | 46,3 | 44,7 | 39,3 | 43,3 | 45,3 | 45,2 | 46,8 |

С учётом динамики демографических характеристик супружеских домохозяйств увеличение в 2010 г. получателей доходов в виде оплаты труда (см. табл. 2) и численности семей, в которых только мужчины получают личные доходы (см. рис. 1), связано с «омоложением» выборки. В целом можно предполагать, что выборка супружеских домохозяйств в РМЭЗ смещается в сторону старших возрастных групп. Вариант минимизации такого смещения выборки для динамических сравнений — ограничить рассматриваемую совокупность верхней возрастной границей (см. табл. 4). Тогда увеличение в 2004–2016 гг. численности семей, где мужчины и женщины имеют личные доходы, но доходы женщин выше, характерно только для всей совокупности супружеских домохозяйств, но не для тех, в которых супруги не достигли пенсионного возраста. Иными словами, хотя и слабая, но проявившаяся тенденция обусловлена, скорее, изменением состава супружеских домохозяйств и нарастающим сочетанием трудовой занятости женщин старших возрастов с получением пенсий, чем изменением гендерного соотношения доходов в более молодых возрастных группах.

¹¹ В этом случае семьи, опрошенные в 2015 г., могли выбыть как из панели РМЭЗ, так и из совокупности супружеских домохозяйств из-за смены принадлежности к тому или иному классу домохозяйств.

Таблица 4

Численность супружеских домохозяйств с разным вкладом доходов мужчин и женщин в семейный бюджет, в % по столбцам

| Характеристики домохозяйств и их членов | 2004 г. | 2006 г. | 2008 г. | 2009 г. | 2010 г. | 2012 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| <i>Все супружеские домохозяйства</i> | | | | | | | | | |
| Из личных доходов есть только доходы мужчины | 14,1 | 13,4 | 12,9 | 10,2 | 14,0 | 13,2 | 13,2 | 13,0 | 12,9 |
| Есть личные доходы и мужчины, и женщины; вклад доходов мужчины выше | 48,7 | 46,9 | 50,2 | 50,7 | 49,0 | 50,6 | 49,9 | 48,7 | 49,8 |
| Есть личные доходы и мужчины, и женщины; вклады доходов мужчины и женщины примерно равны | 13,6 | 13,4 | 14,5 | 12,6 | 12,8 | 13,4 | 13,4 | 13,2 | 14,8 |
| Есть личные доходы и мужчины, и женщины; вклад доходов женщины выше | 15,2 | 16,3 | 15,6 | 19,3 | 16,8 | 16,9 | 18,2 | 19,8 | 18,3 |
| Из личных доходов есть только доходы женщины | 6,0 | 7,7 | 5,8 | 5,8 | 5,9 | 4,9 | 4,7 | 4,6 | 3,5 |
| Нет личных доходов | 2,4 | 2,3 | 1,0 | 1,5 | 1,4 | 0,9 | 0,6 | 0,7 | 0,8 |
| <i>Домохозяйства с супругами в возрасте от 25 до 60 (женщины) и (или) 65 (мужчины) лет</i> | | | | | | | | | |
| Из личных доходов есть только доходы мужчины | 17,9 | 15,6 | 16,3 | 12,8 | 16,6 | 16,8 | 17,2 | 18,1 | 17,9 |
| Есть личные доходы и мужчины, и женщины; вклад доходов мужчины выше | 47,8 | 45,9 | 48,7 | 49,8 | 48,2 | 48,7 | 47,5 | 46,3 | 49,4 |
| Есть личные доходы и мужчины, и женщины; вклады доходов мужчины и женщины примерно равны | 8,6 | 9,3 | 10,0 | 8,9 | 9,9 | 10,7 | 9,8 | 9,8 | 10,6 |
| Есть личные доходы и мужчины, и женщины; вклад доходов женщины выше | 15,0 | 17,2 | 16,2 | 19,3 | 16,3 | 16,5 | 18,7 | 19,1 | 16,9 |
| Из личных доходов есть только доходы женщины | 8,0 | 9,7 | 7,5 | 7,3 | 7,4 | 6,3 | 6,0 | 6,0 | 4,3 |
| Нет личных доходов | 2,7 | 2,3 | 1,3 | 1,9 | 1,5 | 1,0 | 0,8 | 0,8 | 0,8 |
| <i>Домохозяйства с супругами в возрасте от 25 до 54 (женщины) и (или) 59 (мужчины) лет</i> | | | | | | | | | |
| Из личных доходов есть только доходы мужчины | 19,0 | 17,8 | 19,3 | 15,5 | 19,1 | 19,8 | 20,8 | 21,7 | 21,3 |
| Есть личные доходы и мужчины, и женщины; вклад доходов мужчины выше | 47,9 | 45,2 | 50,0 | 50,5 | 49,0 | 49,6 | 48,5 | 47,6 | 49,8 |
| Есть личные доходы и мужчины, и женщины; вклады доходов мужчины и женщины примерно равны | 8,0 | 8,5 | 8,3 | 8,3 | 9,3 | 9,0 | 8,8 | 8,9 | 10,3 |
| Есть личные доходы и мужчины, и женщины; вклад доходов женщины выше | 14,3 | 15,8 | 13,1 | 15,8 | 13,4 | 14,1 | 15,1 | 14,9 | 13,4 |
| Из личных доходов есть только доходы женщины | 7,9 | 10,0 | 7,9 | 7,7 | 7,5 | 6,4 | 6,1 | 6,0 | 4,3 |
| Нет личных доходов | 3,0 | 2,8 | 1,5 | 2,3 | 1,7 | 1,1 | 1,0 | 0,9 | 0,9 |

Социальные и экономические характеристики домохозяйств с разным участием супругов в формировании семейных бюджетов

Сравнительное описание домохозяйств, отличающихся структурой семейных бюджетов, будет сделано на данных 2004, 2010 и 2016 гг. Каждая группа домохозяйств, отличающаяся структурой бюджетов с точки зрения вклада в него доходов мужчин и женщин, описывается через следующие индикаторы: этап жизненного цикла семьи (см. рис. 4); занятость мужчин и женщин (см. рис. 5); уровень жизни домохозяйств (см. рис. 6); проживание в городских и (или) сельских населённых пунктах; наличие различных надындивидуальных доходов.

Домохозяйства, в бюджетах которых из личных доходов есть только доходы мужчины. Мужчина может быть единственным получателем личных доходов, если он работает: доля мужчин-пенсионеров, в том числе работающих, в этой группе семей минимальна (к примеру, по 3,3% в 2016 г., тогда как во всей совокупности — 30,2 и 10,3% соответственно). Большинство женщин в таких семьях не работают (72,3%) либо находятся в декретном отпуске или в отпуске по уходу за ребёнком (17,8%). В 2016 г. в данной группе доля домохозяйств с детьми до 3-х лет в четыре раза выше, чем в совокупности (35,7 и 8,3% соответственно); семей с младшим ребёнком в возрасте 3–6 лет и 7–15 лет — 21,1 и 19,7 % (во всей совокупности супружеских домохозяйств — 12,5 и 16,9%). Супружеских домохозяйств без детей, в которых женщины старше 36 лет, — 14,6% (во всей совокупности — 50%). Иными словами, в большинстве случаев единоличное финансовое лидерство мужчин в семье связано с уходом женщины из оплачиваемой занятости в связи с рождением и воспитанием детей.

Проживающих в областных центрах таких домохозяйств 44,1%. В этой группе семей наиболее низкая (по сравнению с остальными группами) доля домохозяйств без надындивидуальных доходов: 33,8% в 2016 г. (38,7% во всей совокупности; в 2010 г. — 30,8 и 40,9% соответственно; в 2004 г. — 27,0 и 41,8% соответственно), а в надындивидуальных доходах присутствуют в большинстве случаев государственные (у 39,4% семей в 2016 г., 46,1% в 2010 г. и 54,6% в 2004 г.) или частные трансферты (39,4, 36,0 и 31,3% соответственно по годам). Иначе говоря, за 10 лет получателей государственных трансфертов в данной группе семей стало меньше, но это отчасти компенсировалось увеличением доли получателей частных трансфертов. Сокращение получателей государственных трансфертов произошло за счёт уменьшения числа семей, получающих детские пособия: 42,9% в 2004 г., 31,5% в 2010 г. и 26,9% в 2016 г., при этом численность семей с детьми не изменилась. В этой группе 44,6% домохозяйств в 2016 г. имели душевые доходы ниже величины прожиточного минимума¹² (в 2004 г. — 55,7%; в 2010 г. — 46,7%); душевой доход выше 1,5 ПМ был у 23,9% (25,7% в 2004 г.; 26,6% в 2010 г.).

Домохозяйства, в бюджетах которых есть личные доходы и мужчины, и женщины, вклад доходов мужчины выше. Это самый многочисленный тип бюджетов, поэтому распределение семей, находящихся на разных этапах жизненного цикла, а также по статусу занятости супругов практически не отличается в целом от совокупности супружеских домохозяйств. В 2016 г. более чем в половине семей мужчины работали (55,6%); среди женщин работающих было 49,3%; 26,5% мужчин — неработающие пенсионеры, среди женщин таких было 38,8%. На постродительских этапах жизненного цикла (без детей, женщины старше 45 лет) находятся 46,4% домохозяйств. Ещё один распространённый тип — домохозяйства с (младшим) ребёнком в возрасте 3–15 лет (32,3%).

Домохозяйства, в бюджетах которых есть личные доходы и мужчины, и женщины, их вклады примерно равны. В этой группе стабильно во все сравниваемые раунды РМЭЗ высоки доли семей без детей, в которых женщины старше 45 лет (63,1% при 46,9% во всей совокупности в 2016 г.), мужчин и женщин — неработающих пенсионеров (53,3 и 52,9%) и работающих мужчин и женщин (36,5 и 36,9% соответственно).

Домохозяйства, в бюджетах которых есть личные доходы и мужчины, и женщины, вклад доходов женщины выше. Такое соотношение личных доходов также характерно для супружеских домохозяйств без детей, в которых женщины старше 45 лет (в 2016 г. — 61,3%) либо с (младшим) ребёнком старше 3-х лет. Примерно две пятых мужчин и женщин работают, половина мужчин и примерно 60% женщин — пенсионеры, но работающих пенсионеров среди мужчин в 2016 г. 5,6%, среди женщин — 36,8% (близкое соотношение работающих и неработающих пенсионеров среди мужчин и женщин из данной группы домохозяйств наблюдается в 2004 и 2010 гг.).

¹² Рассчитанного для каждого домохозяйств с учётом состава и величин прожиточного для отдельных категорий населения в регионе проживания.

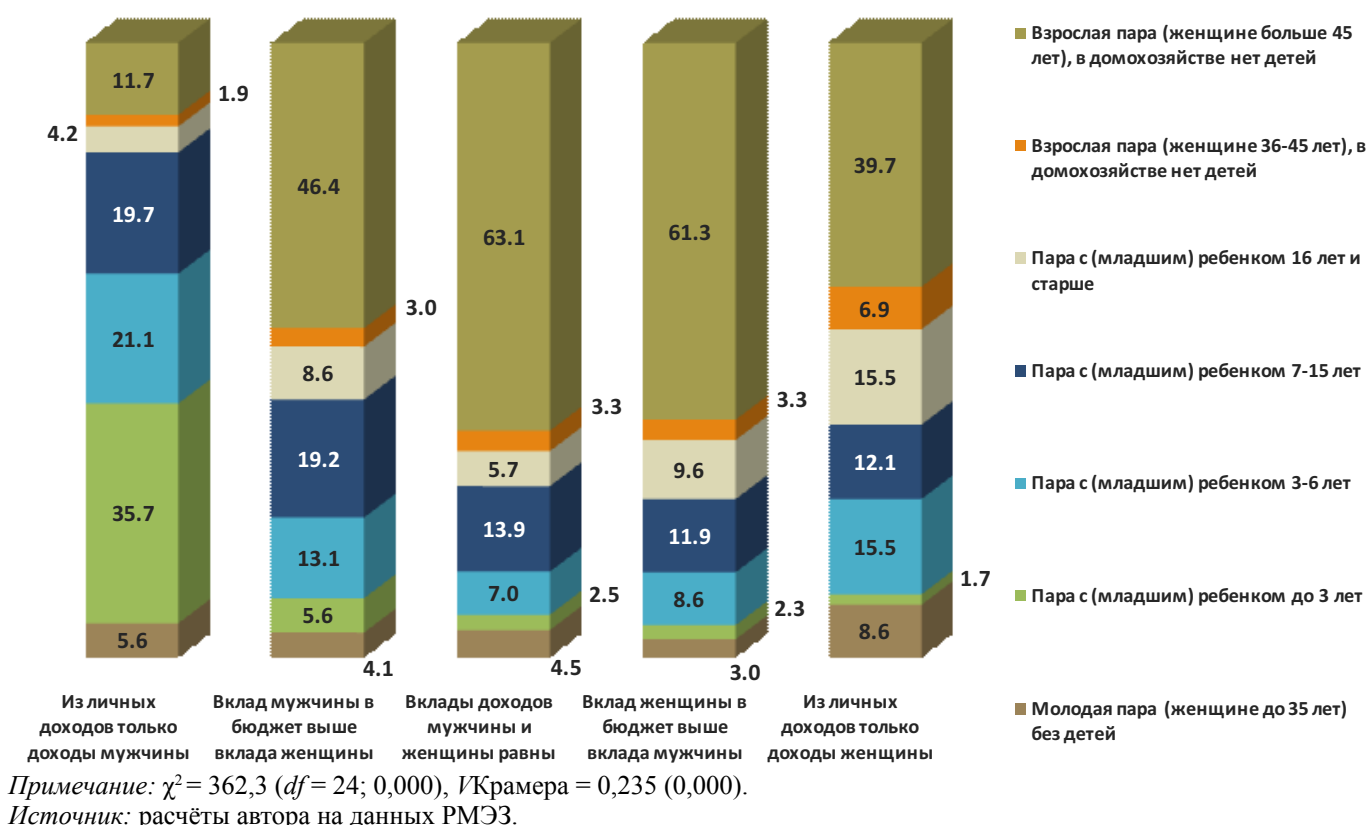
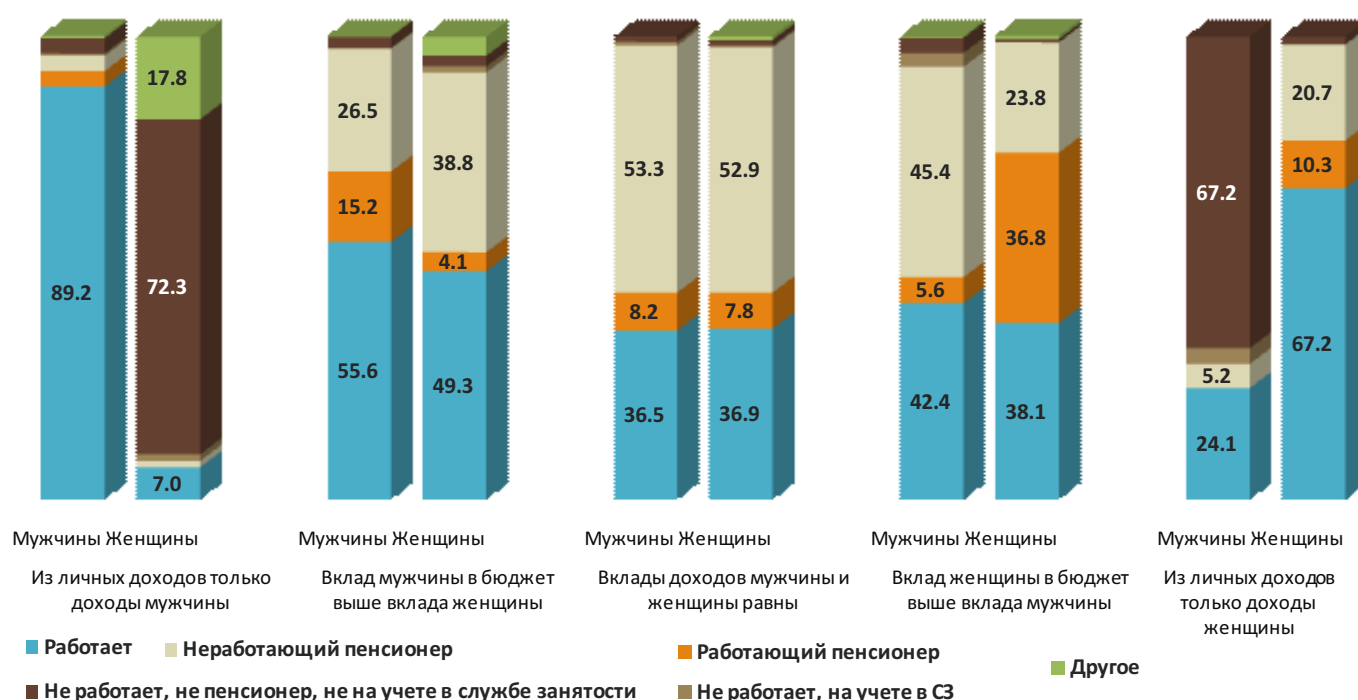


Рис. 4. Численность домохозяйств (в %) на разных этапах жизненного цикла при разной структуре бюджета, 2016 г.

Три последние группы семей объединяет относительно низкая доля бедных: в 2016 г. душевой доход ниже ПМ был у 10,2% семей, в которых из двух личных доходов выше доход мужчины, у 7,8% семей с примерно равными доходами супругов и у 14,3% семей, в которых доходы женщины превышают доходы мужчины. В 2004 г. эти показатели были 23,2, 20,6 и 41,4% соответственно, в 2010 г. — 11,7, 12,1 и 15,9%. Параллельно с сокращением бедных среди домохозяйств, где доходы женщин превышают доходы мужчин, в этой группе увеличивалась численность женщин — работающих пенсионеров: 22,2% в 2004 г., 30,8% в 2010 г. и 36,8% в 2016 г. Мужчин — работающих пенсионеров было 6,8, 7,0 и 5,6% соответственно. Таким образом, вывод большей части бедных семей этой группы из зоны дефицита доходов обеспечен продолжением занятости женщин после достижения пенсионного возраста.

Большая представленность среди семей с двумя личными доходами супругов старших возрастов обуславливает структуру надындивидуальных доходов, а реформирование системы льгот — динамику численности их получателей. Получателей государственных трансфертов стало больше: 30–34% в 2004 г., 41–43% в 2010 г., 40–52% в 2016 г. Из трёх сравниваемых раундов в 2010 г. появилась ежемесячная денежная выплата взамен натуральных льгот (она была у 20–28% супружеских домохозяйств с двумя личными доходами в 2010 г. и у 14–23% всех супружеских домохозяйств в 2016 г.), в 2016 г. — льготы по оплате жилья и коммунальных услуг, получаемые деньгами (были у 20–29% таких домохозяйств). Фактически, возможность получить льготы в денежном выражении для этих семей стала способом увеличения мобильных доходов.

Домохозяйства, в бюджетах которых из личных доходов есть только доходы женщины. Пожалуй, это единственная группа домохозяйств из пяти сравниваемых с выраженным территориальным профилем: 43,1% домохозяйств относится к сельским населённым пунктам. Хотя доминирующий демографиче-



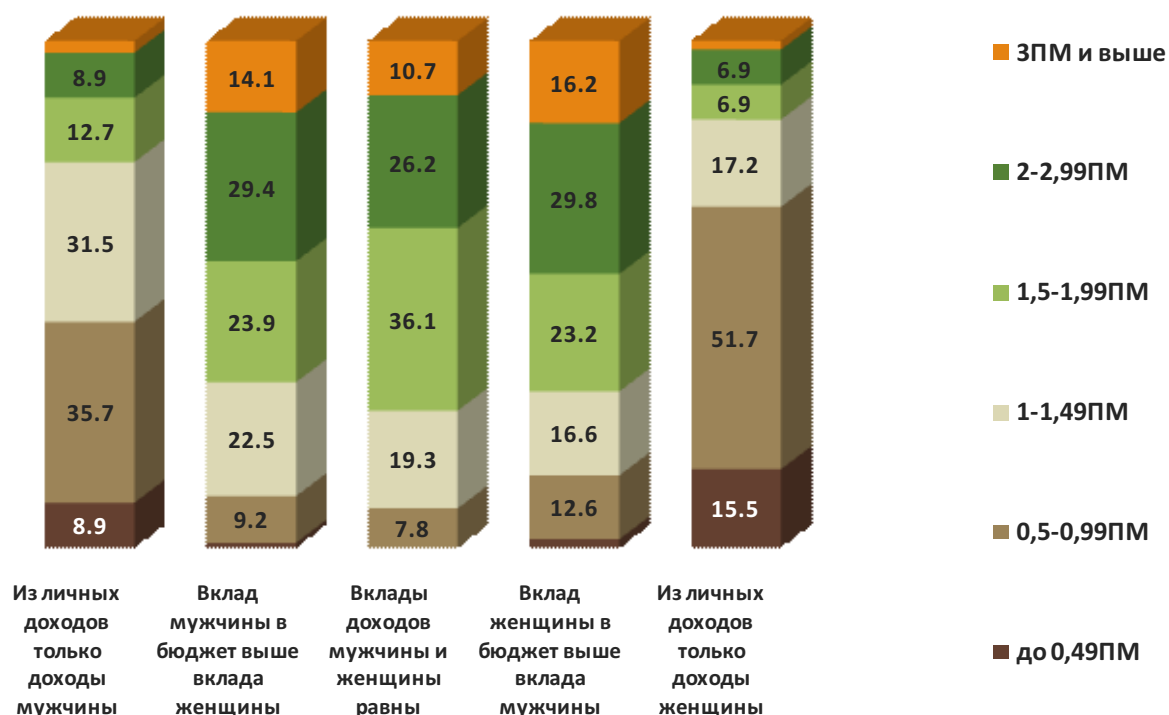
Примечание: для переменных «статус занятости мужчин» и «структура бюджета домохозяйства» — $\chi^2 = 768,1$ ($df = 20$; 0,000), V Крамера = 0,342 (0,000); для переменных «статус занятости женщин» и «структура бюджета домохозяйства» — $\chi^2 = 1411,0$ ($df = 20$; 0,000), V Крамера = 0,464 (0,000).
 Источник: расчёты автора на данных РМЭЗ.

Рис. 5. Численность домохозяйств (в %) с разным статусом занятости мужчин и женщин при разной структуре бюджета, 2016 г.

ский тип семей — «взрослая пара (женщины старше 45 лет), в домохозяйстве нет детей» (39,7%), в этой группе максимальна доля более молодых пар без детей (женщине 36–45 лет) — 6,9% (во всей совокупности — 3,1%); в два раза больше домохозяйств с взрослыми детьми (старше 16 лет) — 15,5% (8,0% во всей совокупности). Примерно 70% женщин из данной группы работают. Финансовое лидерство женщин может быть ситуативным — из-за отсутствия выплат по месту работы супруга, смены мужской места работы, случившихся в период обследования. Но за десятилетие наблюдений такая ситуативность сократилась: в 2004 г. 48,5% мужчин из данной группы не работали и не были пенсионерами, в 2010 г. — 60,8%, в 2016 г. — 70,6%. Душевые доходы ниже прожиточного минимума имеют 67,2% семей (в 2004 г. — 68,1%, в 2010 г. — 71,6%). В данной группе максимальна доля семей, получающих доход от продажи продукции личного подсобного хозяйства (ЛПХ), дичи, дикоросов: 17,2% в 2016 г. (во всей совокупности — 6,4%), 13,8% по сравнению с 6,8% в 2010 г. и 17,1% по сравнению с 10,5% в 2004 г.¹³

В целом структура бюджетов супружеских домохозяйств увязана с демографическим циклом: ожидается, что бюджеты семей с детьми, требующими ухода, формируются преимущественно за счёт доходов мужчины; чем старше супруги, тем более вероятна ситуация равенства личных доходов. Доходы женщин имеют большее значение для семейных бюджетов при слабых позициях мужчины на рынке труда: он либо не работает, достигнув пенсионного возраста, либо просто не работает. В сравнительно худших позициях с точки зрения уровня жизни оказываются домохозяйства с одним личным доходом с той лишь разницей, что при единоличном финансовом лидерстве мужчины бедных семей 45–50%, при

¹³ Мы не можем оценить внутрисемейное распределение времени на производство продукции ЛПХ, промысел дичи, сбор дикоросов. Не исключено, что эти виды доходов обеспечиваются мужчинами, но на имеющихся данных об этом можно говорить только как о предположении.



Примечание: $\chi^2 = 349,5$ ($df = 20$; 0,000), V Крамера = 0,231 (0,000).

Источник: расчёты автора на данных РМЭЗ.

Рис. 6. Численность домохозяйств (в %) с разным душевым доходом при разной структуре бюджета, 2016 г.

финансовом лидерстве женщин — около 70%. Семьи старших поколений, в том числе пенсионеров, оказываются в относительно благоприятной экономической ситуации как по причине «измерения», так и в силу социальной политики государства. В работе уровень жизни домохозяйств определялся через сопоставление с прожиточным минимумом домохозяйства, рассчитанным с учётом его демографического состава. Прожиточный минимум для пенсионеров самый низкий по сравнению с ПМ для лиц трудоспособного возраста и детей, а демографическая нагрузка на доходы в семьях старших возрастов низка, поэтому мы и получаем сравнительно высокий уровень жизни. При этом до последнего времени система текущих социальных трансфертов была ориентирована преимущественно на лиц старших возрастов, а не на детей, что проявилось в бюджетах семей на разных этапах жизненного цикла.

Чтобы оценить значимость совокупности статусных характеристик работающих супругов для реализации домохозяйствами того или иного типа формирования семейного бюджета, рассчитывалась логистическая регрессия, оценивающая вероятность финансового лидерства мужчины (в бюджете домохозяйства присутствуют только его личные доходы или вклад его дохода выше вклада дохода женщины — событие 1) по сравнению с остальными вариантами комбинаций вкладов личных доходов (событие 0) и вероятность финансового лидерства женщины по сравнению с равенством личных доходов или финансовым лидерством мужчины. В качестве предикторов для первой группы уравнений рассматривались статусные характеристики работающих мужчин (уровень образования, форма собственности предприятия, на котором работает респондент (с выделением тех, кто занят не на предприятии), выполнение руководящих функций (наличие подчинённых), наличие у предприятия задолженности по оплате труда перед респондентом, официальность трудоустройства на основном месте работы, наличие дополнительных доходов от труда), а также статус занятости женщины и этап жизненного цикла семьи. Во второй группе уравнений был зеркальный набор переменных: статусные характеристики женщин комбинировались со статусом занятости мужчины и этапом жизненного цикла семьи. Реа-

лизована процедура пошагового включения переменных (критерий — Wald-статистика), параметры уравнений для 2016 г. представлены в приложении (см. табл. П.1 и П.2).

Объяснительная способность уравнений для оценки факторов финансового лидерства женщины в семье увеличивается с 2004 г. к 2016 г., преимущественно за счёт роста значимости статуса занятости партнёра: отсутствие работы у мужчины — основная «причина» высокой значимости личных доходов женщины. Вторая по значимости детерминанта — этап жизненного цикла семьи: чем старше супруги и их дети, живущие в домохозяйстве, тем выше вероятность того, что доходы женщины будут выше доходов мужчины, и эта вероятность увеличивалась за 2004–2016 гг. Стабильно на периферии значимости (но всё же они включаются в состав предикторов) статусные характеристики женщины: выполнение обязанностей руководителя (наличие у неё подчинённых) на основном месте работы и наличие дополнительного дохода от труда (дополнительное место работы или подработка).

Основной значимый предиктор в уравнении, оценивающем финансовое лидерство мужчины, — статус занятости женщины: если она не работает, доходы мужа будут определяющими для бюджета семьи. Остальной набор предикторов, включаемых в уравнение, не стабилен. В 2010 г. в него были включены переменные «этап жизненного цикла семьи» (наличие в домохозяйстве детей до 15 лет, особенно до 3-х лет, увеличивало вероятность финансового лидерства мужчины) и «наличие подчинённых у мужчины на основном месте работы», но в 2016 г. в уравнении были представлены преимущественно факторы, влияющие на *устойчивость* финансового лидерства мужчины. Иными словами, предполагается по умолчанию, что доходы мужчины — определяющие для семейного бюджета, но есть причины, ослабляющие его позицию: задолженность предприятия по оплате его труда, неофициальность трудоустройства, отсутствие дополнительных доходов от труда. Из собственно статусных характеристик в уравнении — лишь образование: чем оно выше, тем выше вероятность финансового лидерства мужчины¹⁴.

Заключение

Левада-Центр трижды спрашивал россиян о причинах наиболее серьёзных ссор в их семьях. По частоте упоминания на первом месте в 2008 и 2016 гг. оказалась «нехватка денег» (34 и 37% респондентов). В 2011 г. нехватку денег немного потеснили «разные взгляды, отсутствие взаимопонимания» (35%, в то время как «нехватка денег» — 32%, и эта разница укладывается в статистическую погрешность) [Аналитический центр... 2016]. Не всегда, но в большинстве случаев в эти конфликты вовлечены именно супруги, и данные опроса обозначают финансы как одну из основных «зон напряжённости» в семейных отношениях, на которую проецируются как макроэкономические условия, так и ролевые ожидания к каждому из супругов. Для финансового благополучия подавляющего большинства российских семей оптимально, чтобы экономические роли супругов обеспечивали два личных дохода, поскольку при одном существенно увеличиваются риски бедности с той лишь разницей, что при единоличном финансовом лидерстве мужчины бедных семей 45–50%, при финансовом лидерстве женщин — около 70%. Среди домохозяйств этой последней группы меньше, чем при других моделях формирования семейного бюджета, получателей государственных трансфертов; меньше получателей частных трансфертов, если сравнивать с семьями с мужчиной — единственным получателем доходов. Фактически система трансфертов слабо страхует семьи, в которых только женщина вносит вклад в семейный бюджет, и семьи с женщиной-кормильцем оказываются в маргинальном положении с точки зрения всех возможных источников доходов.

¹⁴ Если один из супругов не работает, для финансового лидерства второго уже не важен его профессиональный статус. В исследовательском плане, конечно, интересно сравнение, при каких комбинациях профессиональных характеристик обоих работающих супругов более вероятно финансовое лидерство мужчин или женщин, но размер выборки РМЭЗ не позволяет сделать такие статистически корректные оценки.

Получается, что наличие двух личных доходов — критерий благоприятности условий для формирования семейного бюджета, и в таком случае наихудшая макроэкономическая ситуация была в 1996 г., который в публичных дискурсах не определяется как кризисный; похожая, но с меньшей остротой, ситуация наблюдалась в 1998 г. Снижения реальных доходов населения в 2008–2010 и 2014–2016 гг. хотя и обозначаются как кризисные, на микроуровне практически не отразились на изменении численности семей с разными типами бюджетов. Одного штриха недостаточно для альтернативной историографии постсоветских экономических кризисов, тем не менее взаимное, внутрисемейное «страхование» доходов было самым слабым в первой половине 1990-х гг.

С 2004 г. стабилизируется соотношение численности супружеских домохозяйств, реализующих разные модели формирования семейных бюджетов: до 82–83% увеличивается доля тех, чьи бюджеты включают личные доходы обоих супругов, соответственно сокращаются масштабы единоличного финансового лидерства в семье, и женщин это затрагивает в большей степени: доля бюджетов, в которых только один личный доход, обеспечиваемый женщиной, сократилась с 6–7 до 3,5% (в 1990-е таких семей было 12–14%); семей, где только мужчина имеет личные доходы, 13–14% (в 1990-е их было 18–22%). Однако данные РМЭЗ показывают увеличение с 15 до 19% в 2004–2016 гг. доли семей, в которых из двух личных доходов выше доходы женщины. Происходит это за счёт роста численности сочетающих занятость с получением пенсий: женщины, начало трудовой жизни которых выпало на позднесоветский период с гендерным контрактом «работающей матери», сейчас «переходят» на контракт «работающей пенсионерки», и их доходы из двух источников превышают доход партнёра. Однако совокупность семей более молодых поколений стабильна по составу имеющих разные модели бюджетов: данные не выявляют тенденций вытеснения мужчин с позиций кормильца. Результаты моделирования вероятности финансового лидерства в семье показывают, что как статистически заметная тенденция контракт «жены, ориентированной на карьере» не проявляется; если и есть для этого предпосылки, то они малозаметны на фоне более явной тенденции вынужденной ответственности женщины за обеспечение семей из нижних слоёв экономической стратификации.

Но стоит обратить внимание на сокращение с 53% в 1994 г. до 45–46% в 2004–2016 гг. доли супружеских домохозяйств с одной брачной парой с детьми или без и без взрослых старшего поколения. В качестве гипотезы для следующих исследований можно предложить сужение пространства «традиционных» экономических отношений партнёров, когда функция финансового обеспечения семьи закрепляется преимущественно за мужчиной, а женщине отводится роль второго получателя доходов. При ориентации на такой нормативный образец ролевая инверсия, не принимаемая мужчиной и (или) женщиной, может приводить к распаду партнёрства. Отказ от брачных отношений в принципе — это также предпосылка сжатия пространства любых внутрисемейных экономических отношений. Иначе говоря, при обсуждении распределений и тенденций не стоит забывать об изменении эмпирического объекта, в нашем случае — о его сокращении и увеличении в его составе доли семей старших возрастов.

Приложение

Таблица П.1

Параметры логистической регрессии для оценки вероятности событий

(1 — вклад личных доходов мужчины в семейный бюджет выше вклада личных доходов женщины и (или) из личных доходов есть только доходы мужчины;
0 — остальные варианты структуры семейных бюджетов по вкладу личных доходов, 2016 г.)

| Независимые переменные | 2016 г. | | | | |
|---|-----------------------|-------------------------|------------------------------------|---------------|--------------|
| | <i>B</i> -коэффициент | <i>Wald</i> -статистика | Значимость <i>Wald</i> -статистики | <i>Exp(B)</i> | ΔR^2 |
| Статус занятости женщины | | 102,057 | 0,000 | | 23,9% |
| Работает* | | | | | |
| Работающий пенсионер | - 1,335 | 27,885 | 0,000 | 0,263 | |
| Неработающий пенсионер | 1,293 | 21,405 | 0,000 | 3,644 | |
| Не работает, не пенсионер | 3,401 | 32,578 | 0,000 | 30,000 | |
| Другое | 2,600 | 12,804 | 0,000 | 13,460 | |
| На основном месте работы у мужчины есть невыплаченные деньги | | 11,654 | 0,003 | | 1,3% |
| Есть задолженность предприятия* | | | | | |
| Нет задолженности предприятия | 1,227 | 11,079 | 0,001 | 3,410 | |
| Работает не на предприятии | 1,365 | 9,698 | 0,002 | 3,914 | |
| Образование мужчины | | 13,278 | 0,004 | | 1,8% |
| Незаконченное среднее* | | | | | |
| Законченное среднее | 0,103 | 0,168 | 0,682 | 1,109 | |
| Законченное среднее специальное | 0,593 | 4,453 | 0,035 | 1,809 | |
| Законченное высшее | 0,719 | 7,076 | 0,008 | 2,052 | |
| Наличие у мужчины доходов от труда помимо основного места работы | | 5,715 | 0,017 | | 0,6% |
| Есть дополнительный доход от труда* | | | | | |
| Нет дополнительного дохода от труда | - 0,961 | 5,715 | 0,017 | 0,382 | |
| Официальность трудоустройства мужчины на основном месте работы | | 5,123 | 0,024 | | 0,5% |
| Да, официально* | | | | | |
| Нет, не оформлен официально | - 0,754 | 5,123 | 0,024 | 0,470 | |
| Константа | 0,161 | 0,085 | 0,771 | 1,175 | |

R-квадрат Нэйджелкерка = 0,281;
верно предсказанных событий 66,6%

Примечание: * — контрастные (референтные) значения переменных.

Таблица П.2

Параметры логистической регрессии для оценки вероятности событий

(1 — вклад личных доходов женщины в семейный бюджет выше вклада личных доходов мужчины и (или) из личных доходов есть только доходы женщины; 0 — остальные варианты структуры семейных бюджетов по вкладу личных доходов, 2016 г.)

| Независимые переменные | <i>B</i> -коэф- фициент | <i>Wald</i> - статистика | Значимость <i>Wald</i> - статистики | <i>Exp(B)</i> | ΔR^2 |
|---|----------------------------|-----------------------------|---|---------------|--------------|
| Статус занятости мужчины | | 97,656 | 0,000 | | 25,8% |
| Работает* | | | | | |
| Работающий пенсионер | - 0,829 | 6,433 | 0,011 | 0,437 | |
| Неработающий пенсионер | 1,678 | 35,264 | 0,000 | 5,357 | |
| Не работает, не пенсионер | 2,317 | 49,401 | 0,000 | 10,146 | |
| Другое | 0,972 | ,558 | 0,455 | 2,644 | |
| Этап жизненного цикла семьи | | 50,314 | 0,000 | | 6,2% |
| Молодая пара (женщине до 35 лет) без де- тей* | | | | | |
| Пара с (младшим) ребёнком до 3-х лет | - 0,890 | 2,864 | 0,091 | 0,411 | |
| Пара с (младшим) ребёнком 3–6 лет | - 0,056 | 0,019 | 0,892 | 0,945 | |
| Пара с (младшим) ребёнком 7–15 лет | - 0,262 | 0,423 | 0,516 | 0,769 | |
| Пара с (младшим) ребёнком 16 лет и стар- ше | 0,533 | 1,523 | 0,217 | 1,704 | |
| Взрослая пара (женщине 36–45 лет), в до- мохозяйстве нет детей | 0,538 | 1,158 | 0,282 | 1,712 | |
| Взрослая пара (женщине больше 45 лет), в домохозяйстве нет детей | 1,259 | 9,966 | 0,002 | 3,522 | |
| Наличие у женщины доходов от труда по- мимо основного места работы | | 15,984 | 0,000 | | 1,8% |
| Есть дополнительный доход от труда* | | | | | |
| Нет дополнительного дохода от труда | - 1,317 | 15,984 | 0,000 | 0,268 | |
| Наличие у женщины подчинённых на основном месте работы | | 7,068 | 0,008 | | 0,8% |
| Есть подчинённые* | | | | | |
| Нет подчинённых, не работает | - 0,590 | 7,068 | 0,008 | 0,555 | |
| Константа | 0,139 | 0,075 | 0,784 | 1,149 | |

R-квадрат Нэйджелкерка = 0,346; верно предсказанных событий 75,6%

Примечание: * — контрастные (референтные) значения переменных.

Литература

- Аналитический центр Юрия Левады. 2016. *Семейные ссоры и насилие*. Пресс-выпуск 04.08.2016. URL: <http://www.levada.ru/2016/08/04/semejnye-ssory-i-nasilie/>
- Ашвин С. 2000. Влияние советского гендерного порядка на современное поведение в сфере занятости. *Социологические исследования*. 11: 63–72.
- Ашвин С. 2006. Гендерная солидарность против экономических трудностей. Влияние советского наследия. *Социологические исследования*. 4: 57–68.
- Балабанова В. С. 1999. Социально-экономическая зависимость и социальный паразитизм: стратегии «негативной» адаптации. *Социологические исследования*. 4: 46–57.
- Беккер Г. 2003. Эволюция семьи. В кн.: Беккер Г. *Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории*. Пер. с англ. под ред. Р. И. Капелюшникова. М.: Изд. дом ВШЭ; 413–436.
- Вовк Е. 2006. Гендерная асимметрия и женские роли в современной России. *Социальная реальность*. 3: 61–73.
- ВЦИОМ. 2018. Равенство в семье: от деклараций — к реальности? Пресс-выпуск № 3597. URL: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=116735>
- Давыдова Н. М. 2000. Глава семьи: распределение ролей и способ выживания. *Общественные науки и современность*. 4: 51–57.
- Доходы, расходы и потребление домашних хозяйств*. 2018. Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140096812812
- Ибрагимова Д. Х. 2012. Кто управляет деньгами в российских семьях? *Экономическая социология*. 13 (3): 22–56. URL: <https://ecsoc.hse.ru>
- Лежнина Ю. П. 2016. Институт семьи в России: на пути трансформации. *Социологическая наука и социальная практика*. 2: 70–90. URL: <http://www.isras.ru/snsp.html>
- Лыткина Т. С. 2004. Домашний труд и гендерное разделение власти в семье. *Социологические исследования*. 7: 85–90.
- Мезенцева Е. Б., Космарская Н. П. 1998. Бег по замкнутому кругу: уровень жизни, ментальные установки и социальная мобильность жителей России. *Мир России*. 3: 141–188.
- Методологические положения по формированию агрегированных показателей доходов, расходов и потребления домашних хозяйств на основе программы Выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств*. 2017. Утверждены Приказом Федеральной службы государственной статистики (Росстат) № 226 от 5 апреля 2017 г. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/

- Объем и структура денежных доходов населения по источникам поступления. Динамические ряды.* 2019. Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#
- Показатели деятельности кредитных организаций.* 2018. Центральный Банк Российской Федерации. URL: http://www.cbr.ru/statistics/?PrtlId=pdko_sub
- Римашевская Н. М., Оников Л. А. (отв. ред.). 1991. *Народное благосостояние: Тенденции и перспективы.* М.: Наука.
- Российский статистический ежегодник.* 2001. Стат. сб. М.: Госкомстат России.
- Тёмкина А. А., Роткирх А. 2002. Советские гендерные контракты и их трансформация в современной России. *Социологические исследования.* 11: 4–15.
- Труд и занятость в России.* 2018. Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139916801766
- Цены в России.* 2018. Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138717314156
- Черкашина Т. Ю. 2005. *Экономические статусы супругов: внутрисемейная иерархия.* Под ред. Т. Ю. Богомоловой. Новосибирск: Изд-во ИЭОПП СО РАН.
- Ярошенко С. С. 2013. «Женская работа» и личное благополучие: технологии исключения в постсоветской России. *Экономическая социология.* 14 (5): 23–57. URL: <https://ecsoc.hse.ru>
- Atkinson M. P., Boles J. 1984. WASP (Wives as Senior Partners). *Journal of Marriage and Family.* 46 (4): 861–870.
- Bennett F. 2013. Researching Within-Household Distribution: Overview, Developments, Debates, and Methodological Challenges. *Journal of Marriage and Family.* 75 (June): 582–597.
- Berk S. F. 1985. *The Gender Factory: The Apportionment of Work in American Households.* New York, NY: Plenum.
- Burgoyne C. B. et al. 2006. «All My Worldly Goods I Share with You»? Managing Money at the Transition to Heterosexual Marriage. *The Sociological Review.* 54: 619–637.
- Cantillon S. 2013. Measuring Differences in Living Standards Within Households. *Journal of Marriage and Family.* 75 (June): 598–610.
- Charles N., James E. 2003. Gender and Work Orientation in Conditions of Job Insecurity. *British Journal of Sociology.* 54 (2): 239–257.
- Duflo E., Udry C. 2004. *Intrahousehold Resource Allocation in Côte d'Ivoire: Social Norms, Separate Accounts and Consumption Choices.* National Bureau of Economic Research Working Paper 10498. URL: <http://www.nber.org/papers/w10498>

- Hakim C. 2003a. *Models of the Family in Modern Societies: Ideals and Realities*. Aldershot, UK: Ashgate.
- Hakim C. 2003b. Public morality versus personal choice: the failure of social attitude surveys. *British Journal of Sociology*. 54 (3): 339–345.
- Hodge S. A., Lundeen A. 2013. *America Has Become a Nation of Dual-Income Working Couples*. The Tax Foundation. URL: <https://taxfoundation.org/america-has-become-nation-dual-income-working-couples/>
- Kozyreva P., Kosolapov M., Popkin B. M. 2016. Data Resource Profile: The Russia Longitudinal Monitoring Survey-Higher School of Economics (RLMS-HSE) Phase II: Monitoring the Economic and Health Situation in Russia, 1994–2013. *International Journal of Epidemiology*. 45 (2): 395–401. URL: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC5007614/>
- Laurie H., Rose D. 1994. Divisions and allocations within households. In: Buck N. et al. (eds). *Changing Households: The British Household Panel Survey 1990–1992*. Colchester. UK: University of Essex; 220–242.
- Lundberg S., Pollak R. A., Wales T. J. 1997. Do Husband and Wives Pool Their Resources? Evidence from the U.K. Child Benefit. *Journal of Human Resources*. 32 (Summer): 463–480.
- Lyssens-Danneboom V., Mortelmans D. 2014. Living Apart Together and Money: New Partnerships, Traditional Gender Roles. *Journal of Marriage and Family*. 76 (5): 949–966.
- McRae S. 2003. Constraints and Choices in Mothers' Employment Careers: A Consideration of Hakim's Preference Theory. *British Journal of Sociology*. 54 (3): 317–338.
- Nesvetailova A. 2015. *The Offshore Nexus, Sanctions and the Russian Crisis*. IAI Working Papers 15. URL: <http://www.iai.it/en/publicazioni/offshore-nexus-sanctions-and-russian-crisis>
- Nock S. L. 2001. The Marriages of Equally Dependent Spouses. *Journal of Family Issues*. 22 (6): 755–775.
- OECD. 2016. *Dare to Share: Germany's Experience Promoting Equal Partnership in Families*. Paris: OECD Publishing. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264259157-en>
- Pahl J. 1989. *Money and Marriage*. Houndmills, UK: Macmillan Education.
- Pahl J. 1995. His Money, Her Money: Recent Research on Financial Organization in Marriage. *Journal of Economic Psychology*. 16 (3): 361–376.
- Pollak R. A. 2002. *Gary Becker's Contributions to Family and Household Economics Choices*. National Bureau of Economic Research Working Paper 9232. URL: <http://www.nber.org/papers/w9232>
- Raley S. B., Mattingly M. J., Bianchi S. M. 2006. How Dual Are Dual-Income Couples? Documenting Change from 1970 to 2001. *Journal of Marriage and Family*. 68 (1): 11–28.
- Statistics Canada. 2016. *The Rise of the Dual-Earner Family with Children*. Release date: May 30, 2016. URL: <http://www.statcan.gc.ca/pub/11-630-x/11-630-x2016005-eng.htm>

- Statistics Canada. 2018. *Characteristics of Families, Single-Earner and Dual-Earner Census Families*. URL: <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/en/tv.action?pid=1110002801>
- Stier H., Mandel H. 2009. Inequality in the Family: The Institutional Aspects of Women's Earning Contribution. *Social Science Research*. 38 (3): 594–608.
- U.S. Bureau of Labor Statistics. 2014. *Working Wives in Married-Couple Families, 1967–2011*. Release date: June 02, 2014. URL: https://www.bls.gov/opub/ted/2014/ted_20140602.htm
- U.S. Bureau of Labor Statistics. 2017. *Employment Characteristics of Families. Summary*. Economic News Release, April 20, 2017. USDL-17-0444. URL: <https://www.bls.gov/news.release/famee.nr0.htm>
- Vogler C. 1994. Money in the Household. In: Anderson M., Bechhofer F., Gershuny J. (eds.). *The Social and Political Economy of the Household*. Oxford: Oxford University Press; 225–266.
- Waite L. J., Nielsen M. 2001. The Rise of the Dual-Worker Family, 1963–1997. In: Hertz R., Marshall N. L. (eds). *Working Families. The Transformation of American Home*. Oakland, CA: University of California Press; 23–41.

НОВЫЕ ТЕКСТЫ

Tatyana Cherkashina

Personal Income of Spouses in Russian Families' Budgets in the 1990–2010s

CHERKASHINA, Tatyana — Candidate of Sociological Sciences, Senior Researcher Department of Social Problems, Institute of Economics and Industrial Engineering, Siberian Branch of Russian Academy of Science. Address: 17, Ac. Lavrentiev avenue, 630090, Novosibirsk, Russian Federation.

Head of the Department "General Sociology", Novosibirsk State University. Address: 1, Pirogov str., Novosibirsk, 630090, Russian Federation.

Email: touch@nsu.ru

Abstract

The article presents the dynamics of the structure of budgets of Russian households, which differ in the ratio of the contributions of personal incomes and non-individual incomes. Economic relations are considered in matrimonial households in the macroeconomic and social context of the 1990–2010s. Calculations made on the data of the Russian Monitoring of the Economic Situation and Public Health of the National Research University Higher School of Economics (2004–2016) show that during this time the share of "double-income" spousal households increased to 82–83%; the amount of sole financial leadership in the family of both men and women was reduced, but due to the increase in the number of women who combine employment with receiving pensions, the share of families in which women's incomes are higher than men's increased. Macroeconomic conditions are reflected in the level of family budgets, and the worst situation was in 1996, which was not defined as crisis in public discourse: only in 45% of families did both spouses have incomes. A similar but less dire situation is observed in 1998: among married couples, 55% had two personal incomes. The declines in real income in 2008–2010 and 2014–2016

are designated as crises, but at the micro level, they had almost no effect on the basis of families with different types of budgets. The presence of only one personal income in the family budget significantly increases the risk of poverty, with the sole financial leadership of men in poor families accounting for 45–50% and with women's financial leadership at about 70%. The transfer system is poorly insured families in which only a woman contributes to the family budget.

Keywords: family budget structure; personal income; non-individual incomes; two-income families; economic crisis; marital households; domestic economic relations.

References

- Ashvin S. (2000) Vliyanie sovetskogo gendernogo poryadka na sovremennoe povedenie v sfere zanyatosti [The Influence of the Soviet Gender Order on Modern Behavior in Employment]. *Sociologicheskie issledovaniya = Sociological Studies*, no 11, pp. 63–72 (in Russian).
- Ashvin S. (2006) Gendernaya solidarnost' protiv ekonomicheskikh trudnostey. Vliyanie sovetskogo naslediya [Gender Solidarity Against Economic Hardship. The Influence of the Soviet Heritage]. *Sotsiologicheskie issledovaniya = Sociological Studies*, no 4, pp. 57–68 (in Russian).
- Atkinson M. P., Boles J. (1984) WASP (Wives as Senior Partners). *Journal of Marriage and Family*, vol. 46, no 4, pp. 861–870.

- Balabanova V. S. (1999) Sotsial'no-ekonomicheskaya zavisimost' i sotsial'nyy parazitizm: strategii "negativnoy" adaptatsii [Socio-Economic Dependence and Social Parasitism: Strategies of "Negative" Adaptation]. *Soyssiologicheskie issledovaniya = Sociological Studies*, no 4, pp. 46–57 (in Russian).
- Bank of Russia. (2018) *Pokazateli deyatel'nosti kreditnykh organizatsiy* [Credit Institutions Performance]. Available at: https://www.cbr.ru/eng/statistics/default.aspx?PrId=pdko_sub (accessed 14 November 2018) (in Russian).
- Becker G. (2003) Evolyuciya sem'I [Evolution of the Family]. *Chelovecheskoe povedenie: ekonomicheskii podkhod. Izbrannye trudy po ekonomicheskoy teorii* [Human Behavior: An Economic Approach. Selected Works on Economic Theory] (trans. from English, ed. R. I. Kapelyushnikov), Moscow: HSE Publishing House, pp. 413–436 (in Russian).
- Bennett F. (2013) Researching Within-Household Distribution: Overview, Developments, Debates, and Methodological Challenges. *Journal of Marriage and Family*, vol. 75, June, pp. 582–597.
- Berk S. F. (1985) *The Gender Factory: The Apportionment of Work in American Households*, New York, NY: Plenum.
- Burgoyne C. B., Clarke V., Reibstein J., Edmunds A. (2006) "All My Worldly Goods I Share with You"? Managing Money at the Transition to Heterosexual Marriage. *The Sociological Review*, vol. 54, pp. 619–637.
- Cantillon S. (2013) Measuring Differences in Living Standards Within Households. *Journal of Marriage and Family*, vol. 75, June, pp. 598–610.
- Charles N., James E. (2003) Gender and Work Orientation in Conditions of Job Insecurity. *British Journal of Sociology*, vol. 54, no 2, pp. 239–257.
- Cherkashina T. Yu. (2005) *Ekonomicheskie statusy suprugov: vnutrisemeynaya ierarkhiya* [Economic Status of Spouses: Intrafamily Hierarchy], Novosibirsk: IEIE SB RAS (in Russian).
- Davydova N. M. (2000) Glava sem'i: raspredelenie roley i sposob vyzhivaniya [Head of the Family: Distribution of Roles and a Way to Survive]. *Obshchestvennyye nauki i sovremennost' = Social Sciences and Contemporary World*, no 4, pp. 51–57 (in Russian).
- Duflo E., Udry C. (2004) *Intrahousehold Resource Allocation in Côte d'Ivoire: Social Norms, Separate Accounts and Consumption Choices*. National Bureau of Economic Research Working Paper 10498. Available at: <http://www.nber.org/papers/w10498> (accessed 14 November 2018).
- Hakim C. (2003a) *Models of the Family in Modern Societies: Ideals and Realities*, Aldershot, UK: Ashgate.
- Hakim C. (2003b) Public Morality Versus Personal Choice: The Failure of Social Attitude Surveys. *British Journal of Sociology*, vol. 54, no 3, pp. 339–345.
- Hodge S. A., Lundeen A. (2013) *America Has Become a Nation of Dual-Income Working Couples*. The Tax Foundation. Available at: <https://taxfoundation.org/america-has-become-nation-dual-income-working-couples/> (accessed 14 November 2018).

- Ibragimova D. (2012) Kto upravlyaet den'gami v rossiyskikh sem'yakh? [Who Manages Money in Russian Households?]. *Ekonomicheskaya sotsiologiya = Journal of Economic Sociology*, vol. 13, no 3. pp. 22–56. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/en/> (accessed 12 September 2018) (in Russian).
- Kozyreva P., Kosolapov M., Popkin B. M. (2016) Data Resource Profile: The Russia Longitudinal Monitoring Survey-Higher School of Economics (RLMS-HSE) Phase II: Monitoring the economic and health situation in Russia, 1994–2013. *International Journal of Epidemiology*, vol. 45, no 2, pp. 395–401. Available at: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC5007614/> (accessed 22 September 2018).
- Laurie H., Rose D. (1994) Divisions and Allocations within Households. *Changing Households: The British Household Panel Survey 1990–1992* (eds. N. Buck, J. Gershuny, D. Rose, J. Scott), Colchester, UK: University of Essex, pp. 220–242.
- Levada Analytical Center. (2016) *Semejnye ssory i nasilie* [Family Quarrels and Violence]. Press release 04.08.2016. Available at: <http://www.levada.ru/2016/08/04/semejnye-ssory-i-nasilie/> (accessed 14 November 2018) (in Russian).
- Lezhnina Yu. P. (2016) Institut sem'i v Rossii: na puti transformatsii [Family Institute in Russia: Towards Transformation]. *Sotsiologicheskaya nauka i sotsial'naya praktika = Sociological Science and Social Practice*, no 2. pp. 70–90. Available at: <http://www.isras.ru/snsp.html> (accessed 12 September 2018) (in Russian).
- Lundberg S., Pollak R. A., Wales T. J. (1997) Do Husband and Wives Pool Their Resources? Evidence from the U.K. Child Benefit. *Journal of Human Resources*, vol. 32, Summer, pp. 463–480.
- Lyssens-Danneboom V., Mortelmans D. (2014) Living Apart Together and Money: New Partnerships, Traditional Gender Roles. *Journal of Marriage and Family*, vol. 76, iss. 5, pp. 949–966.
- Lytkina T. S. (2004) Domashniy trud i gendernoe razdelenie vlasti v sem'e [Home Work and Gender Division of Power in the Family]. *Sotsiologicheskie issledovaniya = Sociological Studies*, no 7, pp. 85–90 (in Russian).
- McRae S. (2003) Constraints and Choices in Mothers' Employment Careers: A Consideration of Hakim's Preference Theory. *British Journal of Sociology*, vol. 54. no 3, pp. 317–338.
- Mezenceva E. B., Kosmarskaya N. P. (1998) Beg po zamknutomu krugu: uroven' zhizni, mental'nye ustanovki i sotsial'naya mobil'nost' zhiteley Rossii [Running in a Vicious Circle: The Standard of Living, Mental Attitudes and Social Mobility of the Inhabitants of Russia]. *Mir Rossii = Universe of Russia*, no 3, pp. 141–188 (in Russian).
- Nesvetailova A. (2015) *The Offshore Nexus, Sanctions and the Russian Crisis*. IAI Working Papers 15. Istituto Affari Internazionali. Available at: <http://www.iai.it/en/pubblicazioni/offshore-nexus-sanctions-and-russian-crisis> (accessed 14 November 2018).
- Nock S. L. (2001) The Marriages of Equally Dependent Spouses. *Journal of Family Issues*, vol. 22, pp. 755–775.
- OECD (2016) *Dare to Share: Germany's Experience Promoting Equal Partnership in Families*. OECD Publishing, Paris. Available at: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264259157-en> (accessed 14 November 2018).

- Pahl J. (1989) *Money and Marriage*, Houndmills, UK: Macmillan Education.
- Pahl J. (1995) His Money, Her Money: Recent Research on Financial Organization in Marriage. *Journal of Economic Psychology*, vol. 16. no 3, pp. 361–376.
- Pollak R. A. (2002) *Gary Becker's contributions to Family and Household Economics Choices*. National Bureau of Economic Research Working Paper 9232. Available at: <http://www.nber.org/papers/w9232> (accessed 14 November 2018).
- Raley S. B., Mattingly M. J., Bianchi S. M. (2006) How Dual Are Dual-Income Couples? Documenting Change from 1970 to 2001. *Journal of Marriage and Family*, vol. 68, iss. 1, pp. 11–28.
- Rimashevskaya N., Onikov L. (eds). (1991) *Narodnoe blagosostoyanie: Tendentsii i perspektivy* [People's Well-Being: Trends and Prospects], Moscow: Nauka (in Russian).
- Rosstat. (2001) *Rossiyskiy statisticheskiy ezhegodnik* [Russian Statistical Yearbook], Moscow: Goskomstat Rossii (in Russian).
- Rosstat (2017) *Metodologicheskie polozheniya po formirovaniyu agregirovannykh pokazateley dokhodov, raskhodov i potrebleniya domashnikh hozyaystv na osnove programmy Vyborochnogo obsledovaniya byudzhetrov domashnikh khozyaystv* [Methodological Guidelines for the Compilation of Aggregate Indicators of Household Income, Expenditure and Consumption Based on the Sample Household Budget Survey Program], Decree № 226, 5 April 2017. Available at: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/ (accessed 28 September 2018) (in Russian).
- Rosstat (2018a) *Tseny v Rossii* [Prices in Russia]. Available at: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138717314156 (accessed 10 October 2018) (in Russian).
- Rosstat (2018b) *Dokhody, raskhody i potreblenie domashnikh hozyaystv* [Household Income, Expenditure and Consumption]. Available at: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140096812812 (accessed 10 October 2018) (in Russian).
- Rosstat (2018c) *Trud i zanyatost' v Rossii* [Labor and Employment in Russia]. Available at: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139916801766 (accessed 10 October 2018) (in Russian).
- Rosstat (2019) *Obyem i struktura denezhnykh dokhodov naseleniya po istochnikam postupleniya. Dinamicheskiye ryady* [The Volume and Structure of Monetary Incomes of the Population by Sources of Income. Dynamic Series]. Available at: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/# (accessed 22 February 2019) (in Russian).
- Statistics Canada (2016) *The Rise of the Dual-Earner Family with Children*. Release date: May 30, 2016. Available at: <http://www.statcan.gc.ca/pub/11-630-x/11-630-x2016005-eng.htm> (accessed 14 November 2018).
- Statistics Canada (2018) *Characteristics of Families, Single-Earner and Dual-Earner Census Families*. Available at: <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tb11/en/tv.action?pid=1110002801> (accessed 24 September 2018).

- Stier H., Mandel H. (2009) Inequality in the Family: The Institutional Aspects of Women's Earning Contribution. *Social Science Research*, vol. 38, no 3, pp. 594–608.
- Temkina A. A., Rotkirh A. (2002) Sovetskie gendernye kontrakty i ikh transformatsiya v sovremennoy Rossii [Soviet Gender Contracts and Their Transformation in Modern Russia]. *Sotsiologicheskie issledovaniya = Sociological Studies*, no 11, pp. 4–15 (in Russian).
- U.S. Bureau of Labor Statistics (2014) *Working Wives in Married-Couple Families, 1967–2011*. Release date: June 02, 2014. Available at: https://www.bls.gov/opub/ted/2014/ted_20140602.htm (accessed 14 November 2018).
- U.S. Bureau of Labor Statistics.(2017) *Employment Characteristics of Families. Summary*. Economic News Release, April 20, 2017. USDL-17-0444. Available at: <https://www.bls.gov/news.release/famee.nr0.htm> (accessed 14 November 2018).
- VCIOM (2018). *Ravenstvo v sem'e: otdeklaratsiy — k real'nosti?* [Equality in the Family: From Declarations to Reality?]. Press release no 3597. Available at: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=116735> (accessed 14 November 2018) (in Russian).
- Vogler C. (1994) Money in the Household. *The Social and Political Economy of the Household* (eds. M. Anderson, F. Bechhofer, J. Gershuny), Oxford: Oxford University Press, pp. 225–266.
- Vovk E. (2006) Gendernaya asimetriya i zhenskie roli v sovremennoy Rossii [Gender Asymmetry and Women's Roles in Modern Russia]. *Social'naya real'nost' = Social Reality*, no 3, pp. 61–73 (in Russian).
- Waite L. J., Nielsen M. (2001) The Rise of the Dual-Worker Family, 1963–1997. *Working Families. The Transformation of American Home* (eds. R. Hertz, N. L. Marshall), Oakland, CA: University of California Press, pp. 23–41.
- Yaroshenko S. (2013) 'Zhenskaya rabota' i lichnoe blagopoluchie: tekhnologii isklyucheniya v postsovetskoy Rossii ['Women's Work' and Personal Well-Being: Technology of Exclusion in Post-Soviet Russia], *Ekonomicheskaya sotsiologiya = Journal of Economic Sociology*, vol. 14, no 5, pp. 23–57. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/en/> (accessed 12 September 2018) (in Russian).

Received: November 29, 2018

Citation: Cherkashina T. (2019) Lichnye dokhody suprugov v strukture byudzhetrov rossiyskikh semey v 1990–2010-e gg [Personal Income of Spouses in Russian Families' Budgets in the 1990–2010s]. *Journal of Economic Sociology=Ekonomicheskaya sotstiologiya*, vol. 20, no 2, pp. 14–50. doi: 10.17323/1726-3247-2019-2-14-50 (in Russian).

А. А. Поплавская, Н. Э. Соболева

Реализация достижительных мотивов мужчин и женщин на рынках труда разных стран мира



ПОПЛАВСКАЯ Анита Андреевна — аспирант факультета социальных наук, аналитик Центра внутреннего мониторинга НИУ ВШЭ. Адрес: Россия, 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: anitamoiseeva.a@gmail.com

Целью статьи является выявление межстрановых и гендерных различий в распространённости и реализации трёх достижительных мотивов в сфере труда — высокого заработка, карьерного роста и интересной работы. Достижительная мотивация улучшает качество трудовой деятельности, а значит, способствует благосостоянию работника и экономическому росту страны. В предыдущих исследованиях показано, что мужчинам больше присущи достижительные мотивы труда и реализуют они их успешнее, нежели женщины. При этом ожидается, что в странах с культурой индивидуализма, высокими уровнями гендерного равенства и ВВП женщины будут проявлять больший интерес к работе, а следовательно, и к достижительным мотивам в сфере труда. В работе мы проверяем эту гипотезу. Эмпирической основой исследования служит волна Международной программы социальных исследований (International Social Survey Program — ISSP) за 2015 г. В выборку вошли респонденты, работающие по найму. Многоуровневый логистический регрессионный анализ показал, что мотивы высокого заработка и карьерного роста важнее для мужчин, тогда как мотив интересной работы — для женщин. Однако если интересная работа предпочтительна для женщин практически во всех странах, то более высокая ценность мотивов дохода и карьеры для мужчин наблюдается только в части стран. При этом мотивы высокого дохода и хорошей карьеры мужчины реализуют успешнее женщин, а по реализации мотива интересной работы различий между мужчинами и женщинами обнаружено не было. Вопреки первоначальной гипотезе, гендерный разрыв как по важности ценностей высокого дохода и карьерного роста, так и по успешности их реализации на практике в странах с культурой индивидуализма, с высоким ВВП на душу населения и уровнем гендерного равенства оказался выше, чем в странах с противоположными характеристиками. Таким образом, культура индивидуализма, более высокие показатели экономического развития и гендерное равенство не ведут к схожести достижительных мотивов мужчин и женщин и выравниванию их возможностей на рынке труда.

Ключевые слова: достижительная мотивация; достижительные мотивы; трудовые ценности; различия между мужчинами и женщинами; рынок труда; сравнительные исследования.

1 Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ) в рамках подготовки научного проекта по гранту № 16-36-00373 на тему «Специфика достижительной мотивации мужчин и женщин в контексте модернизации».



СОБОЛЕВА Наталья Эдуардовна — кандидат социологических наук, научный сотрудник Лаборатории сравнительных социальных исследований НИУ ВШЭ.
Адрес: Россия, 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: nsoboleva@hse.ru

Введение

Социологические исследования показали, что поведение в сфере занятости во многом зависит от достижительной мотивации и возможностей её реализации на рынке труда [McClelland 1961; Morgan 1964; Sagie, Elizur, Yamauchi 1996; Green, DeBacker 2004]. Так, уровень и характер вовлеченности в трудовую деятельность зависит от того, насколько человек желает проявлять свои способности и достигать результатов в профессиональной сфере. На микроуровне выраженная достижительная мотивация может способствовать лучшей реализации способностей и талантов индивида, повышению качества его работы и росту его личного благосостояния. На макроуровне — приводить к расширению состава совокупной рабочей силы, увеличивать количество ответственных и заинтересованных работников, повышать качество и производительность труда и, как следствие, способствовать экономическому росту в стране [McClelland 1961].

Сегодня трудовая деятельность становится все более важной частью жизни как для мужчин, так для женщин. Уровень участия женщин в рабочей силе, по данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), по состоянию на 2017 г. в среднем составляет 64%, а в некоторых странах Европы превышает 80%². Для сравнения: в России данный показатель равен 69%, что выше, чем в половине стран, участвующих в обследовании.

Мотивация к работе может быть разной. О мотивах трудовой деятельности подробно писали как зарубежные, так и отечественные авторы (см., например: [Kalleberg 1977; Schwartz 1999; Хахулина 1999; Магун 2005; 2006; Монусова 2008]). Отдельно о достижительных мотивах труда также было написано несколько статей [Pareek 1974; Green, DeBacker 2004; Poortvliet, Darnon 2010]. Исследования показали, что среди мужчин достижительные мотивы в сфере труда проявляются сильнее, нежели среди женщин [Horner 1974; Farmer 1985; Green, DeBacker 2004]. Отмечается более выраженная ориентация мужчин на финансовый успех и возможность карьерного продвижения, а женщин — на социальную полезность труда и возможность его сочетания с семейными обязанностями (см., например: [Clark 1997; Gunderson 2006; Монусова 2008]). Учёные выделяют значимые различия в трудовых мотивах по странам, говоря о том, что в странах с высоким уровнем ВВП и в странах с культурой индивидуализма работники больше ориентированы на внутренние мотивы труда, тогда как в менее благополучных странах и странах с культурой коллективизма — на внешние [Магун 2006; Монусова 2008]. Однако внутристрановые гендерные различия в данных исследованиях рассмотрены не были.

Не менее важно, насколько мужчинам и женщинам удаётся реализовать свои устремления в сфере труда. Исследования показывают, что мужчины зарабатывают больше и достигают более высоких позиций, в то время как

² См. расчётные данные: LFS by Sex and Age — Indicators. Labour Force Participation Rate: 2017. [Электронный ресурс]. URL: <http://stats.oecd.org/#> (дата обращения: 24 августа 2018)

женщинам тяжелее достичь значительного финансового и карьерного успеха, они часто сталкиваются с проблемой так называемого стеклянного потолка (*glass ceiling*) и липкого пола (*sticky floor*), что мешает их успехам в профессиональной сфере [Arulampalam, Booth, Bryan 2007; Blau, Khan 2007, Rozada, Yeuyati 2018]. В то же время во многих странах социологи фиксируют феномен «гендерного парадокса», заключающийся в том, что, несмотря на объективно менее привлекательные условия труда, женщины в большей степени удовлетворены своей работой, чаще находят её интересной, и это в большинстве случаев связано с их меньшими ожиданиями от работы [Clark 1997; Поплавская, Соболева 2017].

Цель настоящего исследования выявить особенности проявления в разных странах мира гендерных различий в ценности и реализации трёх достижительных мотивов труда — высокого заработка, карьерного роста и интересной работы. В начале статьи представлен обзор литературы на тему достижительной мотивации, дано её определение, выделены базовые составляющие, представлены различия в проявлении достижительных мотивов в сфере труда у мужчин и женщин, а также у представителей разных стран мира. Далее описаны выборка и методология исследования. На данных Международной программы социальных исследований (International Social Survey Program — ISSP) 2015 г. проведён межстрановой сравнительный анализ и выделены основные отличия мужчин и женщин по приданию ценности и по реализации трёх достижительных мотивов. В заключении представлены результаты исследования и основные выводы.

Подходы к определению достижительной мотивации

Мотивация является отправной точкой для действий человека, задаёт направление движения, позволяет осознанно и целенаправленно предпринимать усилия для достижения целей.

Исследователи различают несколько подходов к определению достижительной мотивации [Pareek 1974; Poortvliet, Darnon 2010]. В первом подходе под достижительной мотивацией понимается внутренняя эмоционально-психологическая потребность индивида, часто *неосознанная*, к достижению. Сторонники данного подхода нередко вспоминают пирамиду потребностей психолога Абрахама Маслоу, где потребности в личностном росте, признании и самовыражении представляются потребностями высшего уровня и часто находят выражение в сфере труда.

Второй подход в качестве отправной точки определяет *осознанные* субъективные ожидания индивидов от своей деятельности и стремления к воплощению этих ожиданий в жизнь. Одним из его родоначальников считается американский психолог Джон Уильям Аткинсон. По его теории, достижительная мотивация является функцией от первоначальных мотивов индивида, его внутренних ожиданий и внешних стимулов к достижительному поведению (см. подробнее: [Pareek 1974]).

Многие авторы использовали данную функцию при разработке собственных взглядов на феномен достижительной мотивации. Например, канадский учёный Виктор Врум, работающий в сфере менеджмента, определил трудовую достижительную мотивацию как добровольное погружение в работу, посвящение большинства своего времени работе и получение удовлетворения от процесса работы [Vroom 1964]. Причём мотивами подобного поведения могут выступать как внутренние устремления человека к интересному труду, так и внешние поощрения (повышение заработка и карьерное продвижение).

Третий подход к пониманию достижительной мотивации включает фактор удовлетворённости трудом [Herberg 1966]. Согласно данному подходу, проявление достижительных мотивов у работника находится в прямой зависимости от удовлетворённости работой: чем она выше, тем с большей вероятностью человек будет пытаться достичь лучших результатов на рабочем месте.

В менеджменте эти три подхода объединяются в трёхуровневую модель достижительной мотивации, где на первом месте психологические потребности работника в достижении, на втором — его текущее поведение, а именно инициативная роль на работе и приверженность своим обязанностям, а на третьем — степень удовлетворённости работой [Pareek 1974].

В своём предыдущем исследовании мы уже поднимали вопрос удовлетворённости работой мужчин и женщин разных стран мира и выявили, что в большинстве стран мужчины чаще удовлетворены своим заработком, а женщины — другими аспектами работы [Поплавская, Соболева 2017]. В настоящей статье мы опустим вопрос удовлетворённости работой и более подробно остановимся на первых двух факторах достижительной мотивации, то есть рассмотрим, насколько важен для мужчин и женщин факт достижения успехов на рабочем месте и насколько ценно достижение мотивации реализуется у них на практике.

Компоненты достижительной мотивации

Мотивация определяется учёными как состоящая из нескольких компонент, относящихся к прошлому, настоящему и будущему времени [Deckers 2018]. Эти компоненты включают отдельные мотивы, цели и намерения, формирующие определённый тип поведения и задающие направления для действий в той или иной сфере жизнедеятельности. Система достижительной мотивации в сфере труда также состоит из отдельных компонент. Они могут быть связаны как с краткосрочными, так и с долгосрочными намерениями, как с внутренними, так и с внешними мотивами и включать разнообразные цели и ценности.

Абрахам Саджи и его коллеги выделяют три составляющие достижительной мотивации в сфере труда: активное поведение индивида на работе (проявление инициативы), желание идти навстречу трудностям (решительность) и наличие планов по дальнейшему продвижению (ориентированность на будущий успех) [Sagie, Elizur, Yamauchi 1996]. Активное поведение и решительность включают готовность брать на себя определённые риски, нести ответственность за свои решения. Например, брать на себя инициативу в выполнении сложных и трудоёмких заданий; быть постоянно готовым к изменениям, менять место работы, переезжать в другие города и страны ради более привлекательной работы [Morris, Pestaner, Nelson 1967]. Наличие будущих планов говорит о неких ожиданиях от работы. Они могут быть самыми разными, начиная от ожиданий быстрого карьерного роста, повышения заработной платы и заканчивая ожиданиями комфортной обустроенности рабочего места, свободного графика, хороших взаимоотношений с начальством, атмосферы дружелюбия в рабочем коллективе и многого другого.

В статье мы рассмотрим три основных, на наш взгляд, достижительных мотива, относящихся к системе мотивации работника на рынке труда, — заработную плату, карьерный рост и интересное содержание рабочей деятельности. Первые два мотива выражают желание работника достичь финансового достатка и более высоких позиций в карьерной лестнице, а третий позволяет работнику перенести свои личные интересы в профессиональную сферу и воплотить их в жизнь.

Различия в достижительной мотивации мужчин и женщин

Исследования показали, что среди работающих мужчин достижительная мотивация распространена в большей степени, чем среди работающих женщин [Hogner 1974; Farmer 1985; Green, DeBacker 2004]. Данную тенденцию связывают как с внутренними, психологическими, так и с внешними, социальными факторами.

С точки зрения теории А. Бандуры гендерные различия в достижительной мотивации являются результатом изначальных психоэмоциональных отличий между мужчинами и женщинами, а также различий между их социальными ролями в обществе [Astin, Nichols 1964; Horner 1974; Farmer 1987]. Психологи показали, что женщины воспринимают неудачи более болезненно, чем мужчины, а успех вызывает у них не только радость, но и стресс, что создаёт трудности в дальнейших действиях на пути к достижению новых результатов [Horner 1974]. В отечественных исследованиях данная идея находит своё подтверждение. Сравнив особенности мужского и женского поведения, социологи пришли к выводу, что у мужчин больше способов «запуска механизма достижения» в трудовой сфере [Шапкин 2000], они в меньшей степени склонны оценивать вероятность успеха или неуспеха своих действий и проявляют меньше сомнений при принятии решений. Вероятность актуализации достижительного мотива у мужчин при прочих равных выше, чем у женщин, так как первые склонны создавать больше ситуаций для достижений и двигаться на пути к ним более стремительно.

Также, согласно исследованиям, мужчины и женщины имеют разные жизненные приоритеты [Horner 1974; Farmer 1987; Green, DeBacker 2004]. Мужчины проявляют больший интерес к зарабатыванию денег и получению престижного рабочего места, в то время для женщины приоритетна семья. При этом даже если женщина выбирает работу, она в большей степени ориентируется на свободный график, позволяющий сочетать домашние и рабочие обязанности.

Более современные исследования пытаются опровергнуть идею различий в трудовых мотивах мужчин и женщин. Так, с точки зрения теории гендерного равенства в настоящее время происходит уход от традиционных взглядов на распределение ролей в семье, а роли женщины в обществе и на рынке труда меняются [Alexander, Welzel 2010; Alesina, Giuliano, Nunn 2013]. Институциональные условия и законодательство трансформируется в пользу работающих женщин; больше женщин выходят на рынок труда, посвящают себя карьере и, как следствие, стремятся к достижению успеха в профессиональной сфере. Молодые девушки по-другому начинают относиться к сфере труда и её достижительным составляющим. Уже в студенческие годы они ставят перед собой больше целей, чем молодые люди [Greene, DeBacker 2004]. Обычно эти цели связаны с получением образования, успешной карьерой, построением семейной жизни, реализацией различных хобби. Взрослые работающие женщины с высоким статусом также начинают оценивать работу и свои перспективы в сфере оплачиваемого труда по-другому. Наравне с мужчинами они ценят статус, престиж и профессиональное продвижение [Fiorentine 1988]. Появляются признаки того, что мужские и женские профессиональные траектории становятся более похожими, теперь чаще женщины работают на традиционно «мужских» позициях, а мужчины готовы уступать им свои позиции [Terjesen, Vinnicombe, Freeman 2007]. Тем не менее гендерное равенство в разной степени распространено в различных культурах, и многие культуры сохраняют традиционное распределение ролей мужчин и женщин.

Теория гендерного равенства не даёт объяснения многим фактам, зафиксированным современными исследователями. Во-первых, различия в отношении к труду и проявлении достижительной мотивации возникают уже в детстве. Исследователи доказали на примере Таиланда, что мальчики в школе ведут себя более конкурентно, в большей степени любят соревноваться и выказывать свои способности и таланты на публике, чем девочки, которые в меньшей степени стремятся к достижению внешних поощрений в рамках системы образования [Koul, Lerdpornkulrat, Chantara 2011].

Во-вторых, девушки, работающие наравне с мужчинами, часто сталкиваются с проблемой межролевых конфликтов. Так, даже если девушка многого добилась в профессиональной сфере и стремится к новым достижениям, в ситуации выбора между работой и семьёй она с большей вероятностью отодвинет работу на второй план и выберет семейные обязанности [Green, DeBacker 2004]. Как следствие, при влиянии внешних факторов достижительные мотивы в сфере труда станут для неё менее важными.

В-третьих, зарубежные и отечественные социологи фиксируют, что у работающих женщин формируется тип достижительной мотивации, отличный от мужского [Шапкин 2000; Poortvliet, Darnon 2010]. Остановимся на этом моменте подробнее. Исследователи делают различие между двумя типами достижительной мотивации [Poortvliet, Darnon 2010]. Первый, «позитивный», характеризуется личным стремлением индивида улучшить свои способности и достичь более высоких результатов на работе. В этом случае индивид больше ориентирован на себя и собственные достижения. Второй, «негативный», связан с желанием превзойти окружающих, а следовательно, характеризуется более конфликтными настроениями и неадаптивным поведением на рабочем месте. П. Пуртвилль и С. Дарнон показали, что позитивный тип достижительной мотивации более присущ женщинам, а мужчины часто склонны к демонстрированию второго, негативного типа [Poortvliet, Darnon 2010]. Российские исследования также подтверждают данный факт. Действительно, среди женщин больше распространён первый тип мотивации: занятые на рынке труда женщины в большей степени склонны стремиться к личным достижениям без ориентации на взаимодействие с окружающими и оценку своей деятельности со стороны окружающих [Шапкин 2000]. Для мужчин, напротив, второй тип достижительной мотивации более актуален. Он характеризуется ситуациями социального взаимодействия с окружающими (соревнование, работа в коллективе и т. п.) и возможностями проявлять себя в контексте общения с ними. Таким образом, мужчины склонны создавать «ситуации достижения», где они могут проявить свои способности и показать своё превосходство над другими людьми.

В-четвёртых, исследователями было доказано, что внешние факторы влияют на женскую достижительную мотивацию больше, чем на мужскую [Green, DeBacker 2004]. Среди основных факторов, повышающих распространённость достижительной мотивации среди представительниц женского пола, следующие: наличие высшего образования у родителей, их ориентация на дальнейший профессиональный успех ребёнка, поддержка учителей в школе, а также институциональная поддержка работающих женщин в стране [Farmer 1987]. На мужчин данные факторы не оказывают значимого влияния, и в большинстве случаев мужчины сами по себе более склонны к проявлению достижительных мотивов к труду.

На основе анализа литературы мы выводим две гипотезы:

Гипотеза 1 (H 1). Для мужчин важность достижительных мотивов труда (высокий заработок, карьерный рост и интересная работа) выше, чем для женщин [Rooney 1982; Green, DeBacker 2004; Koul, Lerdpornkulrat, Chantara 2011; др.];

Гипотеза 2 (H 2). Среди мужчин, придающих важность достижительным мотивам труда (высокий заработок, карьерный рост и интересное содержание работы), степень реализации данных мотивов выше, чем среди женщин [Arulampalam, Booth, Bryan 2007; Blau, Khan 2007; Rozada, Yeyati 2018; др.].

Межстрановые различия в достижительной мотивации

О влиянии культуры на трудовые ценности работников написано немало; среди наиболее известных источников: [Hofstede 1984; Schwartz 1999]). Однако конкретно о влиянии культуры на степень проявления достижительной мотивации работниками в разных странах мира писали немногие. Проведём краткий обзор данных исследований.

Абрахам Саджи и его коллеги сравнили степень проявления достижительных мотивов среди занятого населения пяти стран (в выборку вошли США, Нидерланды, Израиль, Япония и Венгрия) [Sagie, Elizur, Yamauchi 1996]. Главная гипотеза их исследования основана на том, что культура коллективизма, при-

сущая таким странам, как Япония и Венгрия, будет подавлять достижительные мотивы в работниках, а культура индивидуализма, распространённая в западных странах (США, Нидерланды), наоборот, будет стимулировать распространение достижительного поведения среди работников. Израиль рассматривался как некая промежуточная страна, для которой характерны ценности как индивидуализма, так и коллективизма. Результаты данного исследования подтвердили выдвинутые гипотезы. Действительно, потребность в индивидуальных достижениях на рабочем месте среди населения стран с коллективистской культурой была менее распространена. В Венгрии и Японии работники больше ориентировались на долгосрочные цели по созданию условий не для личного, но для группового преуспевания (например, успех фирмы). В США работников в большей степени интересовали вопросы личного характера, относящиеся к сфере достижения, то есть карьерный рост, повышение заработной платы, получение интересных заданий. Для работников Израиля и Нидерландов чётких ориентаций выявлено не было.

Барбара Грин и Тереза Дебэйкер представили обширный обзор работ на тему различий в достижительных мотивах мужчин и женщин разных стран мира [Greene, DeBacker 2004]. На примере множества статей было показано, что сегодняшние институциональные и социокультурные изменения, направленные на повышение равенства мужчин и женщин в сфере труда, способствуют распространению достижительных настроений среди юношей и девушек. Более того, за последние десятилетия гендерные различия в уровне достижительной мотивации во многих странах мира сократились. Так, с предоставлением равных возможностей на рынке труда для мужчин и женщин, с улучшением институциональной поддержки семей женщины стали более активно проявлять себя на рабочих местах, демонстрируя интерес как к построению карьеры, так и к выполнению новых заданий, сопряжённых с трудностями и рисками. Особенно это характерно для таких стран, как Финляндия, Швеция, Франция и Израиль.

Следует отметить, что Россия в этих исследованиях не фигурировала. А отечественные работы, посвящённые межстрановому сравнительному анализу, в основном затрагивали темы различий в трудовых ценностях, мотивах и степени удовлетворённости трудом мужчин и женщин разных стран (например, [Магун 2006, Монусова 2008, Поплавская, Соболева 2017]).

Единственной отечественной работой, напрямую затрагивающей тему достижительной мотивации в межстрановой перспективе, является исследование Людмилы Хахулиной, основанное на данных Международной программы социальных исследований (International Social Survey Program — ISSP) конца XX века. В статье было показано, что в России в переходные 1990-е гг. происходило разрушение старой советской системы мотивации труда и становление новой, в рамках которой работники переориентировались на достижительные мотивы повышения заработка, продвижения вверх по карьерной лестнице, выбора интересных заданий и возможности проявления большей самостоятельности в работе [Хахулина 1999]. Работа Хахулиной является пионерной в этой сфере, однако данные, на которых она основана, уже устарели, а вопрос межстрановых и гендерных различий в ней не поднимался.

Так, до сих пор остаётся неясным, насколько сильно женщины в России и в других странах хотят проявлять свои мотивы достижения в сфере труда. Является ли для них высокий заработок таким же важным, как и для мужчин? Важен ли для них карьерный рост? На каком месте по привлекательности стоит ценность интересного профессионального труда? Удаётся ли женщинам воплотить свои устремления в жизнь? От чего зависит степень реализации достижительных мотивов труда у мужчин и женщин разных стран мира?

Для того чтобы ответить на эти вопросы, мы выдвигаем следующие гипотезы, ориентированные на выявление влияния социокультурного и экономического контекста страны на гендерные различия в ценности достижительных мотивов труда и в их реализации:

Гипотеза 3 (H 3). В экономически развитых странах, в странах с преобладанием культуры индивидуализма и странах с высоким уровнем гендерного равенства разрыв в ценности достижительных мотивов труда (высокий заработок, карьерный рост и интересная работа) между мужчинами и женщинами ниже;

Гипотеза 4 (H 4). В экономически развитых странах, в странах с преобладанием культуры индивидуализма и странах с высоким уровнем гендерного равенства разрыв в реализации достижительных мотивов труда (высокий заработок, карьерный рост и интересная работа) между мужчинами и женщинами ниже.

Методология исследования

Эмпирической основой исследования является волна Международной программы социальных исследований (International Social Survey Program — ISSP) за 2015 г.³ Были выбраны данные именно за этот год, так как центральная тема опросника — трудовые ориентации индивидов, отношение к работе и оценка текущего положения на рынке труда. К преимуществам исследования относится охват стран мира, принадлежащих к различным континентам, отличающихся по уровню экономического развития, степени принятия идей гендерного равенства, а также принадлежащих к культурам индивидуализма и коллективизма. Исследование включает следующие страны: Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Венгрия, Венесуэла, Германия, Грузия, Дания, Израиль, Индия, Исландия, Испания, Китай, Латвия, Литва, Мексика, Новая Зеландия, Норвегия, Польша, Россия, Словакия, Словения, Суринам, США, Тайвань, Филиппины, Финляндия, Франция, Хорватия, Чехия, Чили, Швейцария, Швеция, Эстония, Южная Африка, Япония.

Для настоящего исследования были отобраны респонденты, работающие по найму и ответившие на вопросы про ценности. Выборка ограничена только работающими по найму, так как работающие на себя по-другому могут понимать достижительные мотивы. Например, для работающих на себя хорошие карьерные возможности совершенно не актуальны. В связи с этим было решено остановиться на более однородной совокупности. Всего выборка по наёмным работникам составила 22 789 человек. Распределение по странам представлено в приложении (см. табл. П.1).

В обзоре литературы мы выделили три трудовых мотива, имеющих отношение к концепции достижения: высокий доход, хорошие карьерные возможности и интересная работа. По нашему мнению, именно эти три аспекта свидетельствуют о наличии достижительной мотивации у работника, а не о других его потребностях, например — потребности в безопасности, комфорте на рабочем месте и др. При этом, если проводить аналогию с концепцией Пурутвилль и Дарнон [Poortvliet, Darnon 2010], интересная работа представляет собой позитивный тип достижительной мотивации, хорошие карьерные возможности — негативный, а высокий доход сочетает оба типа мотивации, но в большей степени относится к негативному.

Вопрос о достижительных мотивах звучал следующим образом: «Скажите, пожалуйста, насколько для Вас лично важны при оценке того или иного места работы...» («очень важно», «довольно важно», «не то чтобы важно, не то чтобы нет», «не очень важно», «совершенно не важно»). Среди вариантов ответа были «высокий заработок», «хорошие возможности для продвижения» и «чтобы работа была интересной». Респонденты были разделены на две группы — на тех, кто считает данные ценности важными (очень и довольно важными), и тех, кто считает их неважными (все остальные).

³ См.: URL: <http://www.issp.org>

Вопрос о реализации достижительных мотивов был сформулирован так: «В какой мере Вы согласны или не согласны со следующими высказываниями о Вашем основном месте работы» («полностью согласен», «скорее, согласен», «не то чтобы согласен, не то чтобы нет», «скорее, не согласен», «совершенно не согласен»). Среди вариантов ответа были «обеспечивает Вам высокий заработок», «даёт Вам хорошие возможности для продвижения» и «интересна для Вас». Респонденты, для которых важны достижительные мотивы, снова были разделены на две группы — на тех, кто согласен с высказываниями (полностью или, скорее, согласны), и тех, кто не согласен (все остальные).

Мы не предполагаем, что наши переменные имеют бинарный характер. Бинаризация показателей сделана потому, что в контексте исследования нам прежде всего необходимо понять, важен ли для отдельных респондентов определённый мотив или не важен и удаётся ли его реализовать или нет. Более тонкие градации, с одной стороны, позволят получить более полную информацию о степени выраженности мотива или его реализации, но, с другой, не позволят провести чёткую грань между теми, кому мотив важен и для кого он реализован, и всеми остальными. Кроме того, бинаризация сделана с целью упрощения интерпретации комплексных моделей.

Таким образом, на первом этапе нами выявлены факторы, влияющие на наличие трёх достижительных мотивов у мужчин и женщин разных стран мира, а именно на их ориентацию на высокий доход, карьерный рост и интересную работу. На втором этапе нами изучена группа респондентов, для которых важны вышеуказанные достижительные мотивы и выявлено, какие факторы (индивидуальные и страновые) влияют на реализацию данных мотивов на практике.

Основной метод исследования — многоуровневая логистическая регрессия. Данный метод подходит для решения наших задач, так как предполагает два уровня анализа (индивидуальный и страновой) и позволяет учитывать многие факторы. Так, на индивидуальном уровне в модели мы добавим следующие переменные: пол, возраст, возраст в квадрате, наличие высшего образования, проживание с партнёром, наличие детей до 6 лет, наличие детей 7–17 лет.

На страновом уровне в анализ будут включены следующие характеристики стран: ВВП на душу населения, отражающий экономическое развитие страны⁴; индекс гендерного разрыва (*global gender gap*), состоящий из четырёх частей: (1) экономической активности и открытых возможностей (*economic participation and opportunity*), (2) уровня образования (*educational attainment*), (3) здоровья и выживания (*health and survival*), (4) возможностей в политической области (*political empowerment*)⁵; уровень индивидуализма культуры (информация об уровне индивидуализма была взята из данных компании Hofstede Insights⁶).

Многоуровневое моделирование позволяет учитывать одновременно характеристики индивидов и стран. Кроме того, в целях сопоставления влияния пола на достижительные мотивы и их реализацию в странах с разными характеристиками в модель добавлены эффекты взаимодействия.

Основные результаты

Важность достижительных мотивов труда

В данном разделе мы проверим гипотезы H 1 и H 3 — о наличии ценностей достижительной мотивации у мужчин и женщин и о различиях по странам.

⁴ См.: URL: <https://data.worldbank.org/indicator/>

⁵ См.: URL: <http://reports.weforum.org/global-gender-gap-report-2015/>

⁶ См.: URL: <https://www.hofstede-insights.com/product/compare-countries>

Высокий доход

Как видно из моделей, приведённых ниже (см. табл. 1), достижительный мотив дохода относительно менее важен для женщин. В то же время описательная статистика показывает, что во многих странах по этому признаку различий между мужчинами и женщинами практически нет (см. табл. П.2). Отметим, что в странах с более высоким ВВП на душу населения, с более высоким показателем глобального гендерного равенства и уровнем индивидуализма доходу придаётся относительно меньшее значение. Скорее всего, в богатых странах содержание понятия «высокий доход» отличается от аналогичного понятия в бедных странах, так как в богатых странах очень небольшая доля населения имеет низкий доход. В менее развитых странах для того, чтобы найти достойное рабочее место, нужно предпринять определённые усилия, проявить способности и доказать свою готовность посвящать больше времени работе. Тогда как в более развитых странах возможностей получить достойную работу и без наличия достижительных мотивов больше.

Что касается контрольных переменных, доход относительно большее значение имеет для лиц среднего возраста и относительно меньшее для лиц старшего возраста; менее важен для лиц с высшим образованием; более важен для проживающих с партнёром и для тех, у кого есть дети до 6 лет.

При этом гендерные различия в важности дохода как достижительного мотива проявляются только в более экономически развитых странах, странах с более высоким уровнем гендерного равенства и в индивидуалистических культурах. Более наглядно результаты моделей с интеракционными эффектами представлены на графиках (см. рис. 1–3). Такой результат может объясняться тем, что в менее благополучных странах высокий доход необходим и часто одного дохода на семью бывает недостаточно.

Таблица 1

**Модель многоуровневой бинарной логистической регрессии.
Зависимая переменная — важность ценности высокого дохода ^(a)**

| Независимые переменные | Модель 1.1 | Модель 1.2 | Модель 1.3 | Модель 1.4 | Модель 1.5 | Модель 1.6 | Модель 1.7 |
|---|-----------------------|-----------------------|--------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Женщины | -0,134*** (0,041) | -0,133*** (0,042) | 0,186** (0,083) | -0,134*** (0,042) | 1,192** (0,537) | -0,134*** (0,041) | 0,096 (0,138) |
| Возраст | 0,046*** (0,009) | 0,041*** (0,009) | 0,040*** (0,011) | 0,041*** (0,009) | 0,041*** (0,009) | 0,046*** (0,009) | 0,046*** (0,009) |
| Возраст в квадрате | -0,001*** (0,0001) | -0,001*** (0,0001) | -0,001*** (0,0001) | -0,001*** (0,0001) | -0,001*** (0,0001) | -0,001*** (0,0001) | -0,001*** (0,0001) |
| Наличие высшего образования | -0,157*** (0,043) | -0,174*** (0,045) | -0,179*** (0,045) | -0,179*** (0,045) | -0,176*** (0,045) | -0,155*** (0,043) | -0,155*** (0,043) |
| Проживание с партнёром | 0,097** (0,046) | 0,098** (0,048) | 0,100** (0,048) | 0,100** (0,048) | 0,102** (0,048) | 0,092** (0,047) | 0,091* (0,047) |
| Наличие детей до 6 лет | 0,109* (0,059) | 0,103* (0,060) | 0,103* (0,061) | 0,100* (0,061) | 0,100* (0,061) | 0,108* (0,059) | 0,109* (0,059) |
| Наличие детей 7–17 лет | 0,076 (0,047) | 0,085* (0,048) | 0,078 (0,048) | 0,084* (0,048) | 0,081* (0,048) | 0,082* (0,047) | 0,081* (0,047) |
| Женский пол респондента* ВВП на душу населения (2015) | | | -0,00001*** (0,00000) | | | | |

Таблица 1. Окончание

| Независимые переменные | Модель 1.1 | Модель 1.2 | Модель 1.3 | Модель 1.4 | Модель 1.5 | Модель 1.6 | Модель 1.7 |
|---|---------------------|---------------------------|---------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| ВВП на душу населения (2015) | | - 0,00003*** (0,00000) | - 0,00003*** (0,00000) | | | | |
| Женский пол* Индекс гендерного разрыва (2015) | | | | | - 1,750** (0,707) | | |
| Индекс гендерного разрыва (2015) | | | | - 7,795*** (2,119) | - 6,860*** (2,083) | | |
| Женский пол*индивидуализм | | | | | | | - 0,004* (0,002) |
| Индивидуализм | | | | | | - 0,020*** (0,006) | - 0,018*** (0,006) |
| Константа | 1,236*** (0,229) | 2,162*** (0,230) | 2,020*** (0,249) | 7,097*** (1,580) | 6,393*** (1,554) | 2,228*** (0,378) | 2,119*** (0,383) |
| Наблюдения | 19 454 | 18 503 | 18 503 | 18 503 | 18 503 | 19 095 | 19 095 |
| Страны | 34 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 |
| Log Likelihood | - 8019 | - 7572 | - 7562 | - 7584 | - 7581 | - 7969 | - 7968 |
| Akaike Inf. Crit. | 16 056 | 15 163 | 15 146 | 15 188 | 15 184 | 15 958 | 15 957 |
| Bayesian Inf. Crit. | 16 127 | 15 241 | 15 232 | 15 266 | 15 270 | 16 037 | 16 043 |

Примечание: *p, **p, ***p < 0,01.

(a) По показателям ВВП на душу населения и индексу гендерного равенства отсутствует информация по Тайваню. По показателю индивидуализма отсутствует информация по Грузии.

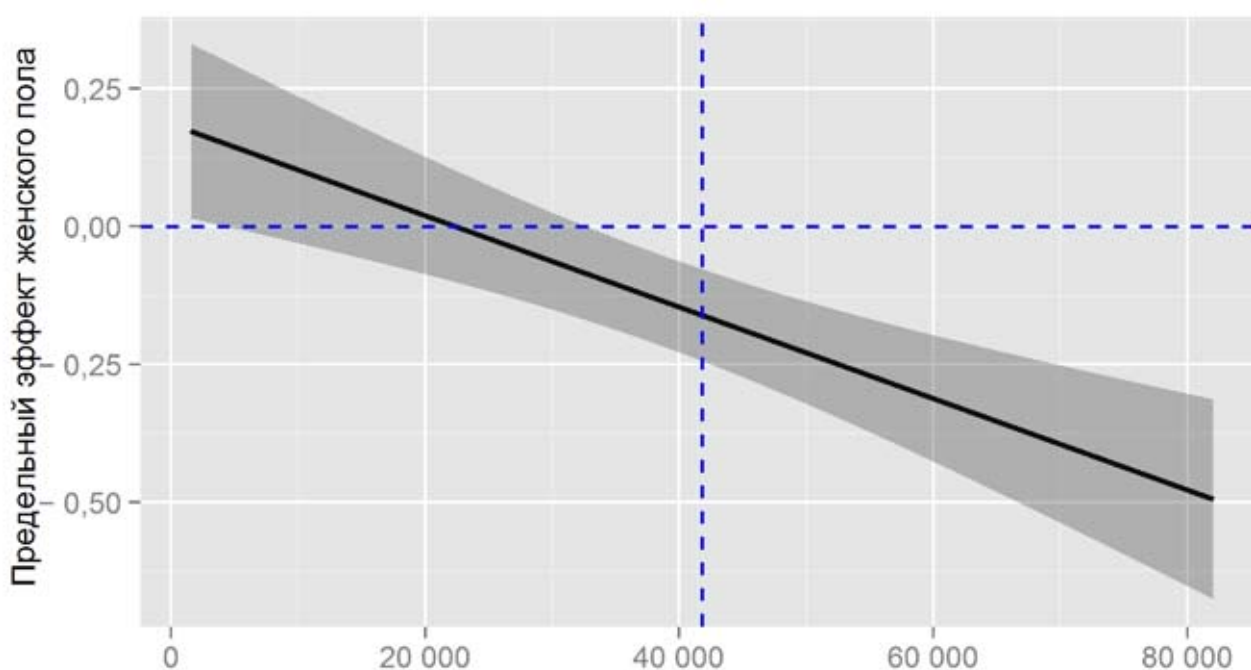


Рис. 1. Предельный эффект пола на важность ценности дохода в странах с разным ВВП на душу населения

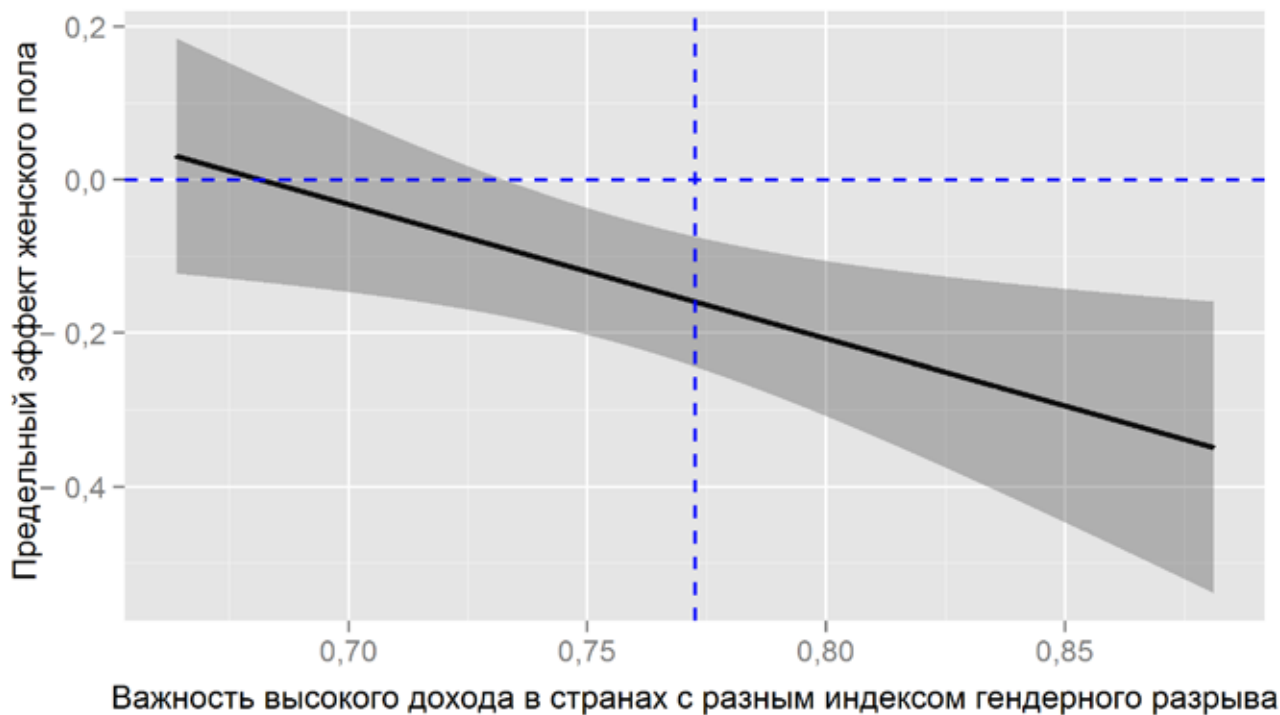


Рис. 2. Предельный эффект женского пола на важность ценности дохода в странах с разным индексом гендерного разрыва

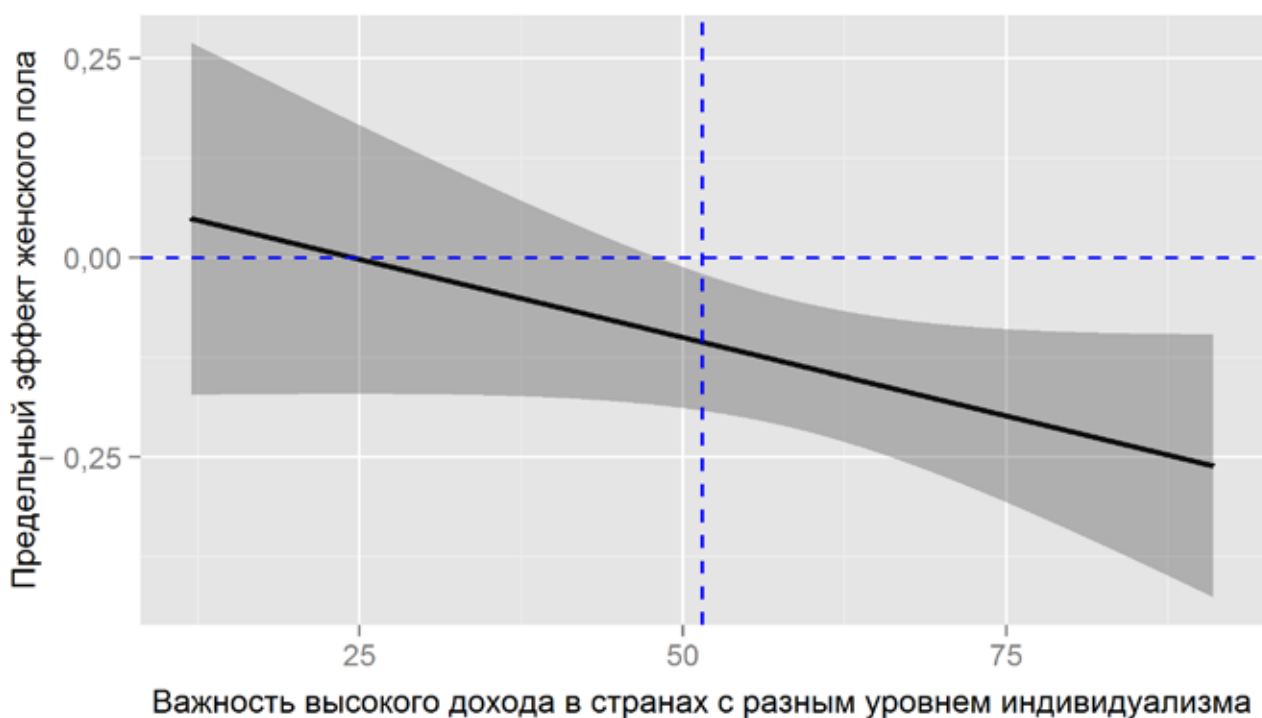


Рис. 3. Предельный эффект женского пола на важность ценности дохода в странах с разным уровнем индивидуализма

Хорошие карьерные возможности

Как и достижительный мотив дохода, мотив карьерного роста в большинстве стран либо важнее для мужчин, либо в одинаковой степени важен для мужчин и для женщин (см. табл. П.2). Регрессион-

ный анализ показывает, что мотив карьерного роста также важнее для мужчин, чем для женщин (см. табл. 2). Карьерные возможности менее важны в странах с более высоким ВВП на душу населения и уровнем индивидуализма, тогда как уровень гендерного равенства в стране на этот показатель влияния не оказывает. Карьерные возможности важнее для лиц среднего возраста и менее важны для лиц старшего возраста; важнее для тех, у кого есть высшее образование, и для проживающих с партнёром.

Что касается интеракционных эффектов, гендерные различия в важности мотива карьерных возможностей сохраняются только в странах с высоким ВВП на душу населения (см. рис. 4).

Таблица 2

**Модель многоуровневой бинарной логистической регрессии.
Зависимая переменная — важность ценности карьерных возможностей**

| Независимые переменные | Модель 2.1 | Модель 2.2 | Модель 2.3 | Модель 2.4 | Модель 2.5 | Модель 2.6 | Модель 2.7 |
|--|----------------------|-------------------------|--------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Женщины | -0,119*** (0,036) | -0,107*** (0,036) | 0,068 (0,047) | -0,107*** (0,036) | 0,092 (0,466) | -0,120*** (0,036) | -0,154 (0,120) |
| Возраст | -0,080*** (0,009) | -0,079*** (0,009) | -0,080*** (0,009) | -0,079*** (0,009) | -0,079*** (0,009) | -0,080*** (0,009) | -0,080*** (0,009) |
| Возраст в квадрате | 0,001*** (0,0001) | 0,001*** (0,0001) | 0,001*** (0,0001) | 0,001*** (0,0001) | 0,001*** (0,0001) | 0,001*** (0,0001) | 0,001*** (0,0001) |
| Наличие высшего образования | 0,237*** (0,039) | 0,234*** (0,040) | 0,230*** (0,040) | 0,233*** (0,040) | 0,234*** (0,040) | 0,240*** (0,039) | 0,240*** (0,039) |
| Проживание с партнёром | 0,091** (0,041) | 0,083** (0,042) | 0,085** (0,042) | 0,083** (0,042) | 0,083** (0,042) | 0,094** (0,041) | 0,094** (0,041) |
| Наличие детей до 6 лет | -0,015 (0,051) | -0,023 (0,052) | -0,023 (0,052) | -0,023 (0,052) | -0,023 (0,052) | -0,015 (0,052) | -0,015 (0,052) |
| Наличие детей от 7 до 17 лет | 0,030 (0,040) | 0,041 (0,041) | 0,038 (0,041) | 0,041 (0,041) | 0,041 (0,041) | 0,033 (0,041) | 0,033 (0,041) |
| Женский пол*ВВП на душу населения (2015) | | | -0,00001*** (0,00000) | | | | |
| ВВП на душу населения (2015) | | -0,00002** (0,00001) | -0,00002* (0,00001) | | | | |
| Женский пол*Индекс гендерного разрыва (2015) | | | | | -0,266 (0,621) | | |
| Индекс гендерного разрыва (2015) | | | | -4,324 (3,812) | -4,193 (2,843) | | |
| Женский пол*индивидуализм | | | | | | | 0,001 (0,002) |
| Индивидуализм | | | | | | -0,019** | -0,019** |

Таблица 2. Окончание

| Независимые переменные | Модель 2.1 | Модель 2.2 | Модель 2.3 | Модель 2.4 | Модель 2.5 | Модель 2.6 | Модель 2.7 |
|------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|--------------------|---------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| Константа | 3,456*** (0,260) | 3,921*** (0,341) | 3,847*** (0,343) | 6,616** (2,828) | 6,517*** (2,113) | (0,009) 4,433*** (0,538) | (0,009) 4,449*** (0,543) |
| Наблюдения | 19 389 | 18 442 | 18 442 | 18 442 | 18 442 | 19 031 | 19 031 |
| Страны | 34 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 |
| Log Likelihood | - 9840 | - 9363 | - 9357 | - 9364 | - 9364 | - 9671 | - 9671 |
| Akaike Inf. Crit. | 19 697 | 18 745 | 18 737 | 18 748 | 18 750 | 19 362 | 19 364 |
| Bayesian Inf. Crit. | 19 768 | 18 823 | 18 823 | 18 826 | 18 836 | 19 441 | 19 451 |

Примечание: * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$.

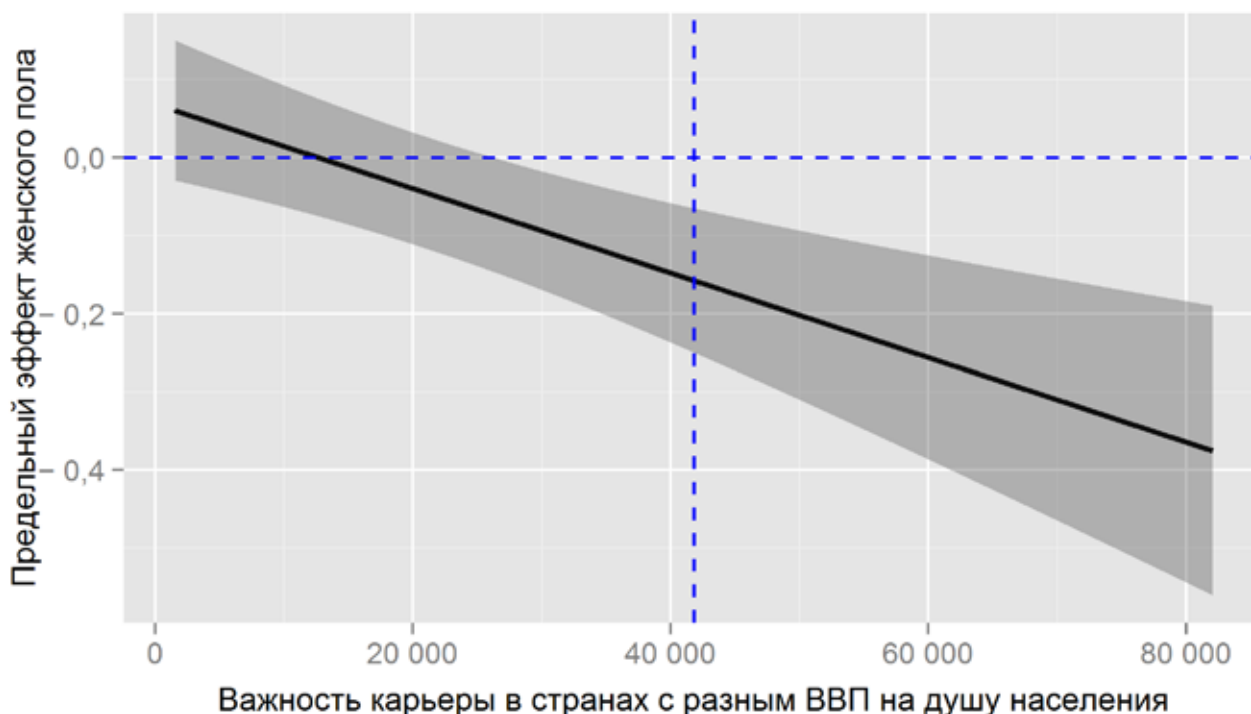


Рис. 4. Предельный эффект женского пола на важность ценности карьеры в странах с разным ВВП на душу населения

Интересная работа

Мотив интересной работы, напротив, в большинстве стран важнее для женщин (см. табл. П.3). При этом интересной работе придают большую важность в странах с высоким ВВП и гендерным равенством. Также интересная работа важнее для лиц с высшим образованием и для тех, у кого есть дети 7–17 лет (см. табл. 3).

Гендерные разрывы в важности мотива интересной работы примерно одинаковы в странах с различным ВВП на душу населения, уровнем гендерного равенства и индивидуализма.

Таблица 3

**Модель многоуровневой бинарной логистической регрессии.
Зависимая переменная — важность ценности интересной работы**

| Независимые переменные | Модель 3.1 | Модель 3.2 | Модель 3.3 | Модель 3.4 | Модель 3.5 | Модель 3.6 | Модель 3.7 |
|--|---------------------|------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Женщины | 0,188*** (0,055) | 0,182*** (0,056) | 0,139 (0,128) | 0,183*** (0,056) | -0,517 (0,833) | 0,193*** (0,055) | 0,189 (0,153) |
| Возраст | -0,010 (0,012) | -0,011 (0,012) | -0,011 (0,012) | -0,011 (0,012) | -0,011 (0,012) | -0,012 (0,012) | -0,012 (0,012) |
| Возраст в квадрате | 0,0001 (0,0001) | 0,0001 (0,0001) | 0,0001 (0,0001) | 0,0001 (0,0001) | 0,0001 (0,0001) | 0,0001 (0,0001) | 0,0001 (0,0001) |
| Наличие высшего образования | 0,683*** (0,067) | 0,703*** (0,070) | 0,704*** (0,070) | 0,703*** (0,070) | 0,700*** (0,070) | 0,673*** (0,067) | 0,673*** (0,067) |
| Проживание с партнёром | 0,023 (0,062) | 0,016 (0,064) | 0,016 (0,064) | 0,014 (0,064) | 0,014 (0,064) | 0,026 (0,062) | 0,027 (0,062) |
| Наличие детей до 6 лет | -0,029 (0,076) | -0,034 (0,078) | -0,034 (0,078) | -0,034 (0,078) | -0,035 (0,078) | -0,023 (0,076) | -0,023 (0,076) |
| Наличие детей 7–17 лет | 0,235*** (0,063) | 0,229*** (0,065) | 0,230*** (0,065) | 0,230*** (0,065) | 0,230*** (0,065) | 0,236*** (0,063) | 0,236*** (0,063) |
| Женский пол*ВВП на душу населения (2015) | | | 0,00000 (0,00001) | | | | |
| ВВП на душу населения (2015) | | 0,00002** (0,00001) | 0,00002* (0,00001) | | | | |
| Женский пол*Индекс гендерного разрыва (2015) | | | | | 0,972 (1,154) | | |
| Индекс гендерного разрыва (2015) | | | | 7,311*** (2,100) | 6,872*** (2,099) | | |
| Женский пол*индивидуализм | | | | | | | 0,0001 (0,003) |
| Индивидуализм | | | | | | 0,007 (0,007) | 0,007 (0,007) |
| Константа | 2,590*** (0,273) | 2,188*** (0,331) | 2,206*** (0,379) | -2,776* (1,571) | -2,461 (1,567) | 2,199*** (0,446) | 2,201*** (0,451) |
| Наблюдения | 19 426 | 18 477 | 18 477 | 18 477 | 18 477 | 19 066 | 19 066 |
| Страны | 34 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 |
| Log Likelihood | -5055 | -4751 | -4750 | -4749 | -4748 | -5009 | -5009 |
| Akaike Inf. Crit. | 10 128 | 9521 | 9523 | 9517 | 9518 | 10 038 | 10 040 |
| Bayesian Inf. Crit. | 10 199 | 9599 | 9609 | 9595 | 9605 | 10117 | 10127 |

Примечание: *p, **p, ***p < 0,01.

Реализация достижительных мотивов труда

В данном разделе мы проверим гипотезы о гендерных и межстрановых различиях в реализации достижительных мотивов на рынке труда.

Высокий доход

В подавляющем большинстве стран мужчинам легче реализовать мотив высокого дохода, чем женщинам (см. табл. П.1). Анализ был проведён только среди тех, кому важен мотив высокого дохода. Как показал регрессионный анализ, женщины в целом хуже реализуют ценность высокого дохода. В странах с более высоким ВВП и уровнем гендерного равенства индивиды чаще довольны доходом, но между мужчинами и женщинами разница сильнее. Индивидуализм культуры никак не влияет на реализацию ценности высокого дохода (см. табл. 4).

Что касается контрольных переменных, то реализация ценности дохода с возрастом немного уменьшается. Она больше среди лиц с высшим образованием и среди проживающих с партнёром.

Интеракционные эффекты показали, что женщинам намного хуже удается реализовать мотив дохода во всех странах, но сильнее всего гендерный разрыв в реализации мотива высокого дохода в странах с более высоким ВВП на душу населения и уровнем гендерного равенства. В зависимости от уровня индивидуализма никаких различий не наблюдается (см. рис. 5, 6).

Таблица 4

**Модель многоуровневой бинарной логистической регрессии.
Зависимая переменная — оценка дохода как высокого**

| Независимые переменные | Модель 4.1 | Модель 4.2 | Модель 4.3 | Модель 4.4 | Модель 4.5 | Модель 4.6 | Модель 4.7 |
|--|----------------------|-----------------------|------------------------|----------------------|---------------------|----------------------|----------------------|
| Женщины | -0,489*** (0,037) | -0,515*** (0,039) | -0,421*** (0,051) | -0,516*** (0,039) | 0,483 (0,513) | -0,485*** (0,038) | -0,328*** (0,107) |
| Возраст | -0,010 (0,009) | -0,018* (0,010) | -0,018* (0,010) | -0,018* (0,010) | -0,018* (0,010) | -0,006 (0,010) | -0,007 (0,010) |
| Возраст в квадрате | 0,00002 (0,0001) | 0,0001 (0,0001) | 0,0001 (0,0001) | 0,0001 (0,0001) | 0,0001 (0,0001) | -0,00002 (0,0001) | -0,00002 (0,0001) |
| Наличие высшего образования | 0,708*** (0,040) | 0,741*** (0,041) | 0,739*** (0,041) | 0,741*** (0,041) | 0,743*** (0,041) | 0,711*** (0,040) | 0,711*** (0,040) |
| Проживание с партнёром | 0,185*** (0,043) | 0,161*** (0,045) | 0,162*** (0,045) | 0,160*** (0,045) | 0,162*** (0,045) | 0,196*** (0,044) | 0,195*** (0,044) |
| Наличие детей до 6 лет | -0,060 (0,049) | -0,041 (0,050) | -0,041 (0,050) | -0,041 (0,050) | -0,040 (0,050) | -0,069 (0,049) | -0,068 (0,049) |
| Наличие детей 7–17 лет | -0,032 (0,041) | -0,034 (0,043) | -0,036 (0,043) | -0,034 (0,042) | -0,035 (0,043) | -0,038 (0,041) | -0,037 (0,041) |
| Женский пол*ВВП на душу населения (2015) | | | -0,00000* (0,00000) | | | | |
| ВВП на душу населения (2015) | | 0,00001* (0,00000) | 0,00001** (0,00000) | | | | |

Таблица 4. Окончание

| Независимые переменные | Модель 4.1 | Модель 4.2 | Модель 4.3 | Модель 4.4 | Модель 4.5 | Модель 4.6 | Модель 4.7 |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Женский пол*Индекс гендерного разрыва (2015) | | | | | -1,339* | | |
| | | | | | (0,686) | | |
| Индекс гендерного разрыва (2015) | | | | 3,548* | 4,160** | | |
| | | | | (1,864) | (1,803) | | |
| Женский пол*индивидуализм | | | | | | | -0,003 |
| | | | | | | | (0,002) |
| Индивидуализм | | | | | | -0,005 | -0,004 |
| | | | | | | (0,005) | (0,005) |
| Константа | -0,666*** | -0,748*** | -0,786*** | -3,134** | -3,587*** | -0,445 | -0,512 |
| | (0,214) | (0,251) | (0,252) | (1,392) | (1,347) | (0,347) | (0,349) |
| Наблюдения | 15 931 | 15 142 | 15 142 | 15 142 | 15 142 | 15 591 | 15 591 |
| Страны | 34 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 |
| Log Likelihood | -8908 | -8367 | -8366 | -8367 | -8365 | -8753 | -8751 |
| Akaike Inf. Crit. | 17 834 | 16 755 | 16 754 | 16 754 | 16 752 | 17 525 | 17 525 |
| Bayesian Inf. Crit. | 17 904 | 16 831 | 16 838 | 16 830 | 16 836 | 17 602 | 17 609 |

Примечание: *, **, *** $p < 0,01$.

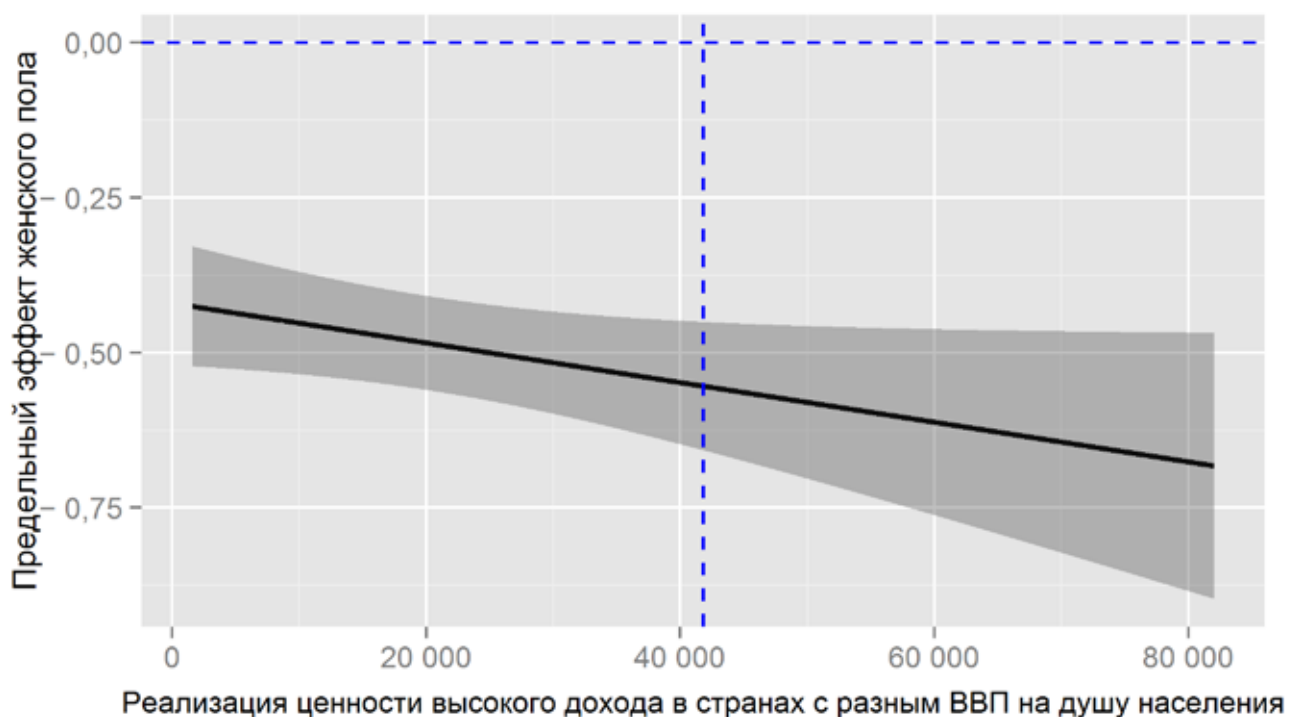


Рис. 5. Предельный эффект женского пола на реализацию ценности высокого дохода в странах с разным ВВП на душу населения

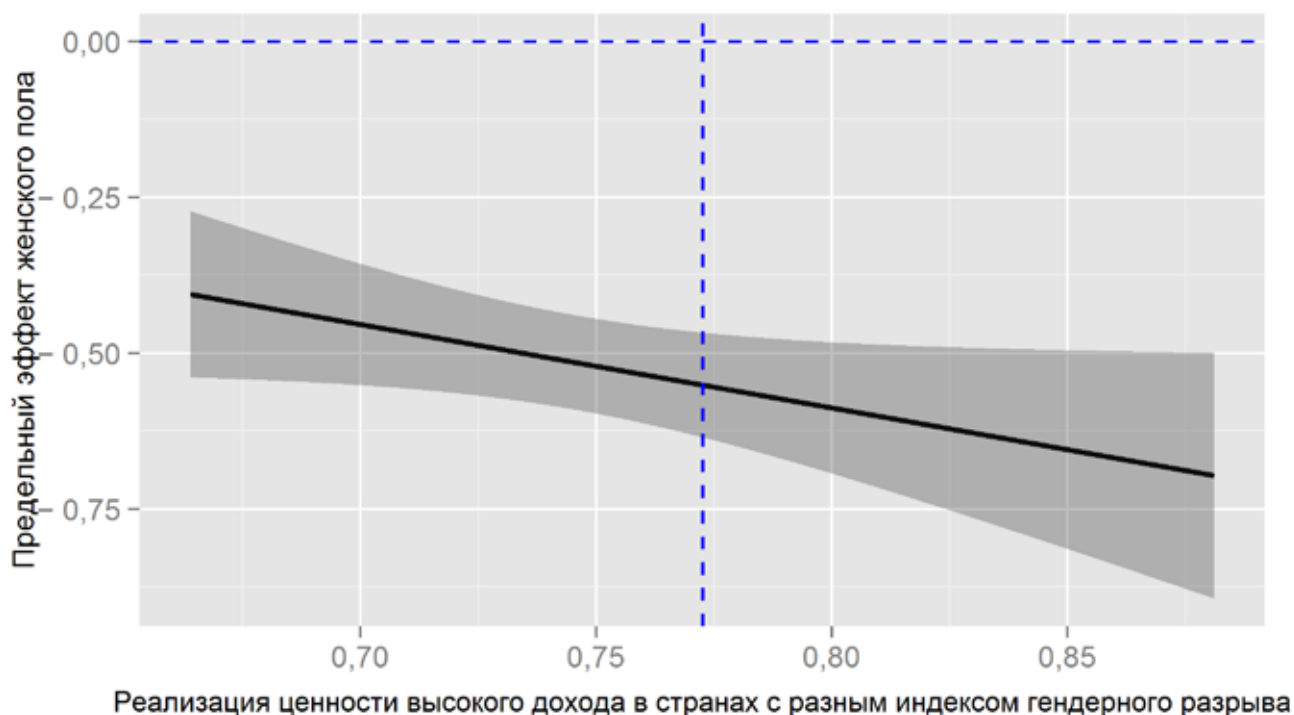


Рис. 6. Предельный эффект женского пола на реализацию ценности высокого дохода в странах с разным индексом гендерного равенства

Хорошие карьерные возможности

В большинстве стран женщины меньше довольны своей карьерой, чем мужчины (см. табл. П.3). Характеристики стран не оказывают никакого влияния на удовлетворённость карьерой. Также удовлетворённость карьерой уменьшается с возрастом. Напротив, удовлетворённость карьерой выше среди лиц с высшим образованием и проживающих с партнёром (см. табл. 5).

Женщинам хуже удаётся реализовать мотив карьеры во всех в странах, но особенно это проявляется в странах с высоким ВВП на душу населения (см. рис. 7).

Таблица 5

**Модель многоуровневой бинарной логистической регрессии.
Зависимая переменная — оценка карьеры как хорошей**

| Независимые переменные | Модель 5.1 | Модель 5.2 | Модель 5.3 | Модель 5.4 | Модель 5.5 | Модель 5.6 | Модель 5.7 |
|-----------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Женщины | -0,284*** (0,039) | -0,287*** (0,040) | -0,187*** (0,052) | -0,287*** (0,040) | 0,120 (0,556) | -0,282*** (0,039) | -0,237** (0,107) |
| Возраст | -0,032*** (0,010) | -0,038*** (0,010) | -0,038*** (0,010) | -0,037*** (0,010) | -0,038*** (0,010) | -0,031*** (0,010) | -0,032*** (0,010) |
| Возраст в квадрате | 0,0001 (0,0001) | 0,0002 (0,0001) | 0,0002 (0,0001) | 0,0002 (0,0001) | 0,0002 (0,0001) | 0,0001 (0,0001) | 0,0001 (0,0001) |
| Наличие высшего образования | 0,464*** (0,042) | 0,465*** (0,043) | 0,464*** (0,043) | 0,464*** (0,043) | 0,465*** (0,043) | 0,466*** (0,042) | 0,466*** (0,042) |
| Проживание с партнёром | 0,114** (0,044) | 0,099** (0,046) | 0,100** (0,046) | 0,099** (0,046) | 0,099** (0,046) | 0,112** (0,045) | 0,112** (0,045) |

Таблица 5. Окончание

| Независимые переменные | Модель 5.1 | Модель 5.2 | Модель 5.3 | Модель 5.4 | Модель 5.5 | Модель 5.6 | Модель 5.7 |
|--|-------------------|-----------------------|-------------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|
| Наличие детей до 6 лет | 0,002 (0,049) | 0,025 (0,051) | 0,025 (0,051) | 0,025 (0,051) | 0,025 (0,051) | -0,002 (0,050) | -0,002 (0,050) |
| Наличие детей 7–17 лет | -0,066 (0,042) | -0,069 (0,044) | -0,071 (0,044) | -0,069 (0,044) | -0,069 (0,044) | -0,060 (0,043) | -0,060 (0,043) |
| Женский пол*ВВП на душу населения (2015) | | | -0,00000** (0,00000) | | | | |
| ВВП на душу населения (2015) | | -0,00000 (0,00001) | 0,00000 (0,00001) | | | | |
| Женский пол*Индекс гендерного разрыва (2015) | | | | | -0,547 (0,746) | | |
| Индекс гендерного разрыва (2015) | | | | 1,093 (1,877) | 1,361 (2,031) | | |
| Женский пол*индивидуализм | | | | | | | -0,001 (0,002) |
| Индивидуализм | | | | | | -0,008 (0,005) | -0,008 (0,005) |
| Константа | 0,305 (0,217) | 0,403 (0,260) | 0,362 (0,261) | -0,415 (1,402) | -0,611 (1,516) | 0,724** (0,355) | 0,706** (0,358) |
| Наблюдения | 13 695 | 12 962 | 12 962 | 12 962 | 12 962 | 13 420 | 13 420 |
| Страны | 34 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 |
| Log Likelihood | -8187 | -7695 | -7693 | -7695 | -7695 | -8021 | -8021 |
| Akaike Inf. Crit. | 16 392 | 15 411 | 15 409 | 15 410 | 15 412 | 16 063 | 16 065 |
| Bayesian Inf. Crit. | 16 459 | 15 485 | 15 491 | 15 485 | 15 494 | 16 138 | 16 147 |

Примечание: * p , ** p , *** $p < 0,01$.

Интересная работа

Для анализа нами были отобраны респонденты, которым важен мотив интересной работы.

В одних странах реализовать мотив интересной работы легче мужчинам, в других — женщинам; в ряде стран различий практически нет (см. табл. П.4). Регрессионный анализ показал, что на общей выборке реализация ценности интересной работы не зависит от пола (см. табл. 6), но выше в странах с более высоким ВВП и уровнем гендерного равенства. Мотив интересной работы удастся лучше реализовать лицам с высшим образованием, проживающим с партнёром и имеющим детей до 6 лет.

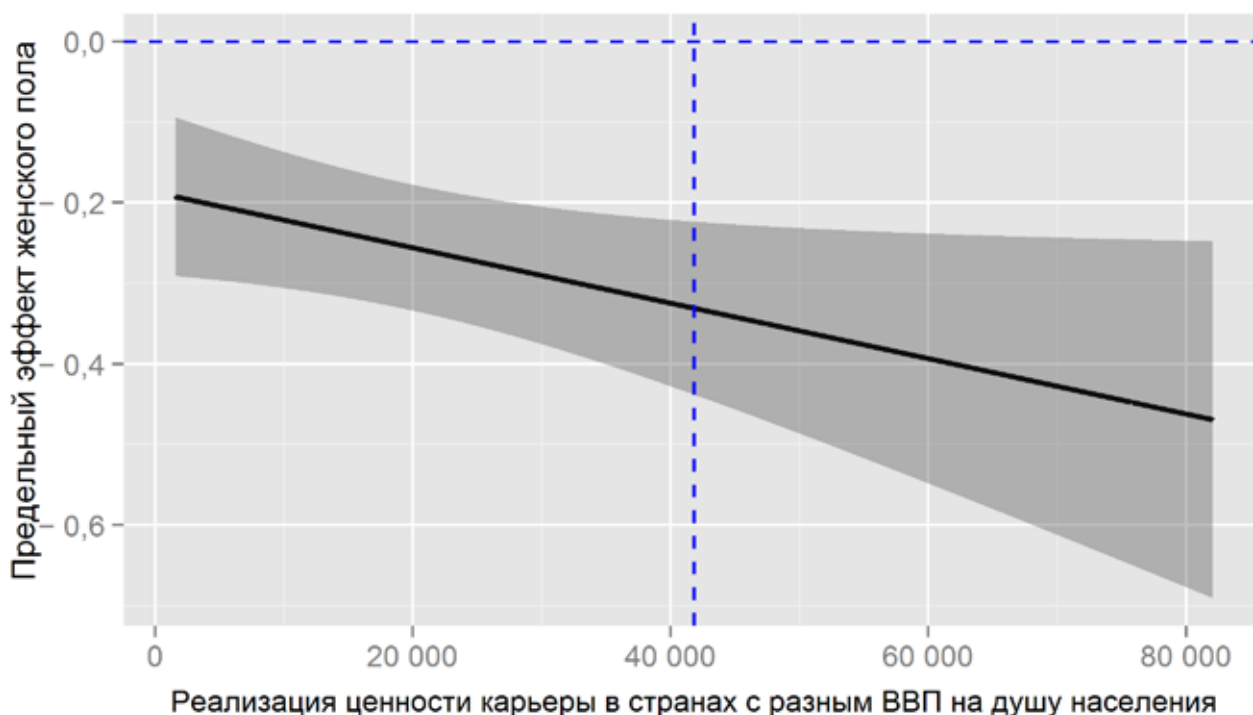


Рис. 7. Предельный эффект женского пола на реализацию ценности карьеры в странах с разным ВВП на душу населения

Таблица 6

**Модель многоуровневой бинарной логистической регрессии.
Зависимая переменная – оценка работы как интересной**

| Независимые переменные | Модель 6.1 | Модель 6.2 | Модель 6.3 | Модель 6.4 | Модель 6.5 | Модель 6.6 | Модель 6.7 |
|--|---------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Женщины | -0,047 (0,036) | -0,058 (0,037) | -0,094* (0,056) | -0,057 (0,037) | 0,405 (0,512) | -0,052 (0,037) | -0,034 (0,110) |
| Возраст | 0,004 (0,009) | 0,006 (0,009) | 0,006 (0,009) | 0,006 (0,009) | 0,006 (0,009) | 0,006 (0,009) | 0,006 (0,009) |
| Возраст в квадрате | 0,00001 (0,0001) | -0,00001 (0,0001) | -0,00001 (0,0001) | -0,00001 (0,0001) | -0,00001 (0,0001) | -0,00001 (0,0001) | -0,00001 (0,0001) |
| Наличие высшего образования | 0,711*** (0,041) | 0,739*** (0,042) | 0,740*** (0,042) | 0,740*** (0,042) | 0,741*** (0,042) | 0,707*** (0,041) | 0,707*** (0,041) |
| Проживание с партнёром | 0,214*** (0,041) | 0,209*** (0,042) | 0,209*** (0,042) | 0,209*** (0,042) | 0,210*** (0,042) | 0,218*** (0,041) | 0,218*** (0,041) |
| Наличие детей до 6 лет | 0,159*** (0,050) | 0,169*** (0,051) | 0,168*** (0,051) | 0,169*** (0,051) | 0,169*** (0,051) | 0,153*** (0,050) | 0,154*** (0,050) |
| Наличие детей 7–17 лет | -0,030 (0,040) | -0,028 (0,041) | -0,028 (0,041) | -0,029 (0,041) | -0,029 (0,041) | -0,031 (0,041) | -0,031 (0,041) |
| Женский пол*ВВП на душу населения (2015) | | | 0,00000 (0,00000) | | | | |

Таблица 6. Окончание

| Независимые переменные | Модель 6.1 | Модель 6.2 | Модель 6.3 | Модель 6.4 | Модель 6.5 | Модель 6.6 | Модель 6.7 |
|--|--------------------|-------------------------|-------------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|---------------------|
| ВВП на душу населения (2015) | | 0,00002*** (0,00000) | 0,00002*** (0,00000) | | | | |
| Женский пол*Индекс гендерного разрыва (2015) | | | | | | - 0,628 (0,692) | |
| Индекс гендерного разрыва (2015) | | | | 5,693*** (1,831) | 6,020*** (1,949) | | |
| Женский пол*индивидуализм | | | | | | | - 0,0003 (0,002) |
| Индивидуализм | | | | | | 0,003 (0,006) | 0,003 (0,006) |
| Константа | 0,437** (0,207) | - 0,035 (0,242) | - 0,019 (0,242) | - 3,800*** (1,366) | - 4,039*** (1,452) | 0,261 (0,376) | 0,253 (0,379) |
| Наблюдения | 17 477 | 16 624 | 16 624 | 16 624 | 16 624 | 17 134 | 17 134 |
| Страны | 34 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 |
| Log Likelihood | - 9476 | - 8967 | - 8967 | - 8968 | - 8968 | - 9289 | - 9289 |
| Akaike Inf. Crit. | 18 971 | 17 955 | 17 956 | 17 956 | 17 957 | 18 598 | 18 600 |
| Bayesian Inf. Crit. | 19 041 | 18 032 | 18 041 | 18 033 | 18 042 | 18 675 | 18 685 |

Примечание: *p, **p, ***p < 0,01.

Обсуждение результатов исследования

Разница в распространённости достижительных мотивов у мужчин и женщин разных стран мира отражает то, в какой мере в различных обществах принимается идея гендерного равенства и в какой мере эта идея реализуется на практике. В настоящем исследовании были выявлены гендерные различия в ценности и реализации трёх достижительных мотивов в сфере труда — высокого заработка, карьерного роста и интересной работы. При этом обнаружилась неоднозначная картина. Гипотезы, которые были выдвинуты на основе изучения литературы, либо не подтвердились, либо подтвердились лишь отчасти.

Гипотеза о большей выраженности достижительных мотивов у мужчин (H 1) подтвердилась частично. Мотивы высокого заработка и карьерного роста оказались более важными для мужчин, тогда как мотив интересной работы имеет большее значение для женщин, то есть мужчинам важнее внешние достижительные мотивы, а женщинам — внутренние. Это отчасти соответствует результатам предыдущих исследований в области трудовых ценностей, согласно которым мужчины больше ориентируются на внешние трудовые ценности (монетарные, карьерные поощрения), а женщины — на внутренние (интерес к работе, социальная ориентированность труда и др.) [Gunderson 2006; Magee 2015]. Также это косвенно может указывать на тот факт, что значимые гендерные различия в социальных ролях и в трудовых установках в настоящее время сохраняются [Поплавская, Соболева 2017]. Отметим, что если интересная работа практически во всех странах важнее для женщин, то более высокая важность мотивов дохода и карьеры для мужчин наблюдается только в части стран.

Гипотеза о том, что мужчинам лучше удаётся реализовывать имеющуюся у них достижительную мотивацию (H 3), в основном подтвердилась. Степень реализации ценностей высокого дохода и карьерных

возможностей у мужчин выше. Между тем по реализации ценности интересной работы устойчивых закономерностей в гендерных различиях обнаружено не было. Мы объясняем данный результат тем, что, несмотря на тенденции к уравниванию в правах работающих мужчин и женщин, эти последние всё же встречаются с большими трудностями в построении карьеры, что получило отражение в концепциях «стеклянного потолка» и «липкого пола», и обычно зарабатывают меньше, чем мужчины [Blau, Khan 2007; Arulampalam, Booth, Bryan 2007; Rozada, Yeyati 2018]. Меньшую степень реализации ценности высокого дохода для женщин также можно объяснить тем, что они чаще выбирают рабочие места, позволяющие лучше сочетать рабочие и семейные обязанности [Clark 1997; Gunderson 2006], которые могут быть менее высокооплачиваемыми.

Не подтвердились гипотезы Н 2 и Н 4, касающиеся межстрановых различий. Вопреки изначальной гипотезе (Н 2), значимые гендерные различия в распространённости достижительного мотива высокого заработка выявлены в странах с высокими показателями ВВП, гендерного равенства и в культурах индивидуализма. Женщины в таких странах склонны придавать важность доходу в меньшей степени, чем мужчины. По ценности карьерных возможностей эффект сохраняется только по показателю ВВП на душу населения: в более благополучных странах женщины по сравнению с мужчинами придают меньшую важность карьере. В странах с меньшим уровнем ВВП на душу населения, с культурой коллективизма и с меньшим уровнем гендерного равенства различия в ценности достижительных мотивов для мужчин и женщин практически отсутствуют. В отношении ценности интересной работы значимых интеракционных эффектов выявлено не было.

Получается, что мотивы высокого заработка и карьерного роста связаны друг с другом, а мотив интересной работы обособлен от них. Таким образом, в странах с более высоким уровнем экономического развития, гендерного равенства и культурой индивидуализма гендерные различия в структуре мотивации выражены даже сильнее, чем в странах с меньшим уровнем ВВП и с более традиционными ценностями. Прежде всего, это касается относительно более выраженной ориентации мужчин на внешние ценности [Clark 1997; Gunderson 2006; Монусова 2008]. Объясняется это тем, что в менее благополучных странах доход от занятости, часто связанный с карьерным положением, является основным мотивом трудовой деятельности, необходимым условием выживания. И в этих условиях достижительные мотивы дохода и карьеры могут быть важными в равной степени для мужчин и для женщин, а интересная работа уже будет дополнительным «бонусом», но не самоцелью.

Не подтвердилась и четвёртая гипотеза (Н 4). В странах с более высоким ВВП на душу населения и уровнем гендерного равенства разрыв в реализации достижительных мотивов также не ниже, а выше, чем в более бедных и менее эгалитарных странах. В странах с более высоким ВВП мужчины лучше реализуют на практике мотивы высокого дохода и карьерного роста, в странах с более высоким гендерным равенством — только мотив высокого дохода.

Данный результат свидетельствует о том, что более высокие показатели ВВП на душу населения и гендерного равенства, распространение идей индивидуализма в стране на практике не ведут к равенству возможностей мужчин и женщин на рынке труда (а именно, к одинаковой заработной плате и равным карьерным позициям). Также как и принятие идей индивидуализма и гендерного равенства на уровне страны далеко не всегда означает, что большинство женщин этой страны относят данные нормы к себе и имеют схожие с мужчинами мотивы труда. Значимые гендерные различия в социальных ролях и в трудовых установках могут оставаться и быть популярными среди населения страны вне зависимости от ее макроэкономических характеристик и позиций в межстрановых рейтингах [Поплавская, Соболева 2017]. И что более важно, данная ситуация может не вызывать конфликта, так как при разной распространённости внешних достижительных мотивов труда среди мужчин и женщин их реализация будет различной. Что касается внутреннего мотива, а именно реализации ценностей интересной рабо-

ты теми, кому интересная работа важна, значимых различий по характеристикам стран выявлено не было. Скорее всего, это связано с тем, что как женщины, так и мужчины в разных странах мира имеют одинаковые шансы найти интересную работу, если это действительно важно для них.

Следует отметить, что включение в анализ большого числа стран не даёт возможности в полной мере подробно рассмотреть влияние культурного и социальноэкономического контекста каждой из них. Дальнейшим направлением исследований может стать изучение гендерных аспектов взаимосвязи между достижительными мотивами и их реализацией с помощью качественных методов анализа в отдельных странах и регионах мира с учётом их специфики, а также среди работников различных профессиональных сфер, выявление причин реализации или нереализации достижительных мотивов на практике. Кроме того, в настоящем исследовании мы говорили лишь о достижительной мотивации в рамках рынка труда. Однако достижительные мотивы способны проявляться и в других сферах жизни человека: образование, семья, различные хобби. Одним из направлений дальнейших исследований может быть выявление различий в ценностях и реализации достижительных мотивов мужчин и женщин в сферах жизни помимо работы.

Приложение

Таблица П.1

Распределение мужчин и женщин по странам

| Страна | Мужчины | Женщины | Всего (чел.) |
|----------------|---------|---------|--------------|
| Австралия | 43,5 | 56,5 | 566 |
| Австрия | 49,6 | 50,4 | 585 |
| Бельгия | 47,3 | 52,7 | 1034 |
| Великобритания | 45,3 | 54,7 | 781 |
| Венгрия | 42,4 | 57,6 | 507 |
| Венесуэла | 59,9 | 40,1 | 294 |
| Германия | 50,9 | 49,1 | 888 |
| Грузия | 31,6 | 68,4 | 358 |
| Дания | 48,6 | 51,4 | 615 |
| Израиль | 45,4 | 54,6 | 661 |
| Индия | 87,6 | 12,4 | 217 |
| Исландия | 41,7 | 58,3 | 696 |
| Испания | 47,7 | 52,3 | 687 |
| Китай | 51,0 | 49,0 | 527 |
| Латвия | 46,3 | 53,7 | 533 |
| Литва | 47,7 | 52,3 | 514 |
| Мексика | 57,8 | 42,2 | 438 |
| Новая Зеландия | 48,5 | 51,5 | 501 |
| Норвегия | 45,2 | 54,8 | 898 |
| Польша | 47,3 | 52,7 | 698 |
| Россия | 51,4 | 48,6 | 802 |
| Словакия | 41,1 | 58,9 | 487 |
| Словения | 49,3 | 50,7 | 416 |
| Суринам | 56,6 | 43,4 | 461 |
| США | 49,4 | 50,6 | 789 |
| Тайвань | 53,5 | 46,5 | 948 |
| Филиппины | 65,7 | 34,3 | 329 |
| Финляндия | 46,0 | 54,0 | 556 |
| Франция | 43,2 | 56,8 | 600 |
| Хорватия | 51,4 | 48,6 | 473 |
| Чехия | 44,9 | 55,1 | 679 |
| Чили | 51,5 | 48,5 | 532 |
| Швейцария | 49,0 | 51,0 | 671 |
| Швеция | 43,9 | 56,1 | 613 |
| Эстония | 42,2 | 57,8 | 644 |
| Южная Африка | 51,5 | 48,5 | 721 |
| Япония | 53,1 | 46,9 | 786 |

Таблица П.2

Достижительный мотив высокого дохода и его реализация

| Страна | Доля работников, придающих важность высокому доходу (%) | | Доля респондентов, считающих свой доход высоким, среди работников, придающих важность высокому доходу (%) | |
|----------------|---|---------|---|---------|
| | Мужчины | Женщины | Мужчины | Женщины |
| Австралия | 0,68 | 0,68 | 0,4 | 0,4 |
| Австрия | 0,81 | 0,73 | 0,55 | 0,33 |
| Бельгия | 0,78 | 0,76 | 0,35 | 0,25 |
| Великобритания | 0,68 | 0,69 | 0,34 | 0,25 |
| Венгрия | 0,88 | 0,9 | 0,14 | 0,1 |
| Венесуэла | 0,98 | 0,99 | 0,6 | 0,37 |
| Германия | 0,78 | 0,76 | 0,4 | 0,34 |
| Грузия | 0,98 | 0,97 | 0,22 | 0,14 |
| Дания | 0,6 | 0,57 | 0,59 | 0,39 |
| Израиль | 0,79 | 0,78 | 0,37 | 0,32 |
| Индия | 0,95 | 0,89 | 0,41 | 0,42 |
| Исландия | 0,84 | 0,82 | 0,37 | 0,23 |
| Испания | 0,87 | 0,86 | 0,28 | 0,23 |
| Китай | 0,91 | 0,94 | 0,23 | 0,22 |
| Латвия | 0,88 | 0,91 | 0,36 | 0,16 |
| Литва | 0,97 | 0,97 | 0,13 | 0,11 |
| Мексика | 0,95 | 0,95 | 0,29 | 0,24 |
| Новая Зеландия | 0,71 | 0,66 | 0,44 | 0,27 |
| Норвегия | 0,69 | 0,58 | 0,44 | 0,28 |
| Польша | 0,96 | 0,96 | 0,1 | 0,1 |
| Россия | 0,95 | 0,94 | 0,42 | 0,37 |
| Словакия | 0,88 | 0,88 | 0,17 | 0,18 |
| Словения | 0,87 | 0,85 | 0,5 | 0,36 |
| Суринам | 0,93 | 0,93 | 0,36 | 0,22 |
| США | 0,82 | 0,79 | 0,34 | 0,25 |
| Тайвань | 0,84 | 0,83 | 0,43 | 0,4 |
| Филиппины | 0,87 | 0,94 | 0,55 | 0,52 |
| Финляндия | 0,78 | 0,75 | 0,46 | 0,37 |
| Франция | 0,84 | 0,82 | 0,24 | 0,17 |
| Хорватия | 0,88 | 0,86 | 0,2 | 0,11 |
| Чехия | 0,8 | 0,82 | 0,28 | 0,13 |
| Чили | 0,92 | 0,94 | 0,23 | 0,18 |
| Швейцария | 0,68 | 0,57 | 0,56 | 0,39 |
| Швеция | 0,72 | 0,72 | 0,44 | 0,3 |
| Эстония | 0,9 | 0,84 | 0,27 | 0,14 |
| Южная Африка | 0,9 | 0,92 | 0,34 | 0,33 |
| Япония | 0,8 | 0,79 | 0,18 | 0,16 |

Таблица П.3

Достижительный мотив карьерного роста и его реализация

| Страна | Доля работников, придающих важность карьерному росту (%) | | Доля респондентов, считающих свои карьерные возможности хорошими, среди работников, придающих важность карьерному росту (%) | |
|----------------|--|---------|---|--------|
| | Мужчины | Женщины | Мужчины | Женщин |
| Австралия | 0,76 | 0,75 | 0,19 | 0,29 |
| Австрия | 0,74 | 0,67 | 0,65 | 0,46 |
| Бельгия | 0,72 | 0,64 | 0,27 | 0,18 |
| Великобритания | 0,84 | 0,8 | 0,42 | 0,34 |
| Венгрия | 0,66 | 0,68 | 0,25 | 0,2 |
| Венесуэла | 0,99 | 0,98 | 0,57 | 0,44 |
| Германия | 0,74 | 0,7 | 0,45 | 0,35 |
| Грузия | 0,82 | 0,8 | 0,37 | 0,28 |
| Дания | 0,42 | 0,41 | 0,53 | 0,33 |
| Израиль | 0,84 | 0,85 | 0,37 | 0,34 |
| Индия | 0,87 | 0,85 | 0,41 | 0,45 |
| Исландия | 0,84 | 0,86 | 0,33 | 0,26 |
| Испания | 0,88 | 0,89 | 0,25 | 0,21 |
| Китай | 0,76 | 0,72 | 0,21 | 0,22 |
| Латвия | 0,69 | 0,72 | 0,33 | 0,27 |
| Литва | 0,68 | 0,68 | 0,18 | 0,21 |
| Мексика | 0,97 | 0,95 | 0,38 | 0,34 |
| Новая Зеландия | 0,68 | 0,7 | 0,35 | 0,31 |
| Норвегия | 0,55 | 0,52 | 0,3 | 0,21 |
| Польша | 0,77 | 0,79 | 0,11 | 0,12 |
| Россия | 0,65 | 0,71 | 0,41 | 0,4 |
| Словакия | 0,68 | 0,7 | 0,21 | 0,25 |
| Словения | 0,74 | 0,71 | 0,46 | 0,37 |
| Суринам | 0,96 | 0,97 | 0,58 | 0,58 |
| США | 0,93 | 0,93 | 0,46 | 0,41 |
| Тайвань | 0,81 | 0,75 | 0,52 | 0,47 |
| Филиппины | 0,93 | 0,92 | 0,57 | 0,65 |
| Финляндия | 0,45 | 0,47 | 0,35 | 0,37 |
| Франция | 0,77 | 0,74 | 0,23 | 0,15 |
| Хорватия | 0,81 | 0,8 | 0,27 | 0,26 |
| Чехия | 0,62 | 0,6 | 0,29 | 0,16 |
| Чили | 0,93 | 0,95 | 0,35 | 0,28 |
| Швейцария | 0,76 | 0,61 | 0,5 | 0,45 |
| Швеция | 0,52 | 0,59 | 0,46 | 0,37 |
| Эстония | 0,57 | 0,51 | 0,3 | 0,21 |
| Южная Африка | 0,95 | 0,93 | 0,48 | 0,46 |
| Япония | 0,29 | 0,23 | 0,18 | 0,15 |

Таблица П.4

Достижительный мотив интересного содержания работы и его реализация

| Страна | Доля работников, придающих важность интересному содержанию работы (%) | | Доля респондентов, считающих свою работу интересной, среди работников, придающих важность интересному содер- жанию работы (%) | |
|----------------|--|---------|--|--------|
| | Мужчины | Женщины | Мужчины | Женщин |
| Австралия | 0,94 | 0,95 | 0,72 | 0,81 |
| Австрия | 0,89 | 0,91 | 0,93 | 0,86 |
| Бельгия | 0,97 | 0,97 | 0,78 | 0,76 |
| Великобритания | 0,94 | 0,95 | 0,78 | 0,81 |
| Венгрия | 0,75 | 0,79 | 0,6 | 0,56 |
| Венесуэла | 0,98 | 0,97 | 0,87 | 0,86 |
| Германия | 0,97 | 0,98 | 0,89 | 0,86 |
| Грузия | 0,98 | 0,97 | 0,7 | 0,78 |
| Дания | 0,95 | 0,95 | 0,87 | 0,87 |
| Израиль | 0,86 | 0,86 | 0,74 | 0,7 |
| Индия | 0,92 | 0,93 | 0,51 | 0,52 |
| Исландия | 0,97 | 0,98 | 0,8 | 0,8 |
| Испания | 0,92 | 0,94 | 0,75 | 0,72 |
| Китай | 0,76 | 0,79 | 0,39 | 0,4 |
| Латвия | 0,92 | 0,95 | 0,78 | 0,74 |
| Литва | 0,91 | 0,94 | 0,6 | 0,57 |
| Мексика | 0,92 | 0,94 | 0,72 | 0,76 |
| Новая Зеландия | 0,93 | 0,94 | 0,81 | 0,84 |
| Норвегия | 0,97 | 0,98 | 0,85 | 0,86 |
| Польша | 0,92 | 0,93 | 0,43 | 0,5 |
| Россия | 0,8 | 0,84 | 0,6 | 0,62 |
| Словакия | 0,94 | 0,94 | 0,62 | 0,64 |
| Словения | 0,96 | 0,95 | 0,86 | 0,79 |
| Суринам | 0,92 | 0,95 | 0,83 | 0,84 |
| США | 0,93 | 0,93 | 0,79 | 0,79 |
| Тайвань | 0,89 | 0,91 | 0,72 | 0,74 |
| Филиппины | 0,93 | 0,95 | 0,85 | 0,77 |
| Финляндия | 0,92 | 0,97 | 0,74 | 0,81 |
| Франция | 0,98 | 0,99 | 0,75 | 0,79 |
| Хорватия | 0,88 | 0,91 | 0,64 | 0,63 |
| Чехия | 0,9 | 0,92 | 0,69 | 0,64 |
| Чили | 0,92 | 0,94 | 0,76 | 0,7 |
| Швейцария | 0,98 | 0,99 | 0,94 | 0,91 |
| Швеция | 0,95 | 0,98 | 0,79 | 0,84 |
| Эстония | 0,9 | 0,92 | 0,63 | 0,62 |
| Южная Африка | 0,89 | 0,91 | 0,69 | 0,68 |
| Япония | 0,73 | 0,76 | 0,43 | 0,58 |

Таблица П.5

Характеристики стран

| Страна | ВВП на душу населения* (в дол. США) | Индекс глобального гендерного равенства | Индивидуализм |
|----------------|--|--|----------------------|
| Австралия | 56 408,34 | 0,733 | 90 |
| Австрия | 44 255,58 | 0,733 | 55 |
| Бельгия | 40 375,39 | 0,753 | 75 |
| Великобритания | 44 305,55 | 0,758 | 89 |
| Венгрия | 12 483,87 | 0,672 | 80 |
| Венесуэла | 15 692,41 | 0,691 | 12 |
| Германия | 41 323,92 | 0,779 | 67 |
| Грузия | 3764,64 | 0,687 | |
| Дания | 53 013 | 0,767 | 74 |
| Израиль | 35 691,27 | 0,712 | 54 |
| Индия | 1596,47 | 0,664 | 48 |
| Исландия | 51 213,66 | 0,881 | 60 |
| Испания | 25 789,52 | 0,742 | 51 |
| Китай | 8069,21 | 0,682 | 20 |
| Латвия | 13 639,69 | 0,752 | 70 |
| Литва | 14 289,12 | 0,74 | 60 |
| Мексика | 9152,87 | 0,699 | 30 |
| Новая Зеландия | 38 201,89 | 0,782 | 79 |
| Норвегия | 74 498,14 | 0,85 | 69 |
| Польша | 12 564,48 | 0,715 | 60 |
| Россия | 9329,29 | 0,694 | 39 |
| Словакия | 16 132,86 | 0,675 | 52 |
| Словения | 20 873,16 | 0,784 | 27 |
| Суринам | 8724,72 | 0,678 | 47 |
| США | 56 469,01 | 0,74 | 91 |
| Тайвань | | | 17 |
| Филиппины | 2878,34 | 0,79 | 32 |
| Финляндия | 42 424,22 | 0,85 | 63 |
| Франция | 36 526,77 | 0,761 | 71 |
| Хорватия | 11 638,08 | 0,708 | 33 |
| Чехия | 17 715,62 | 0,687 | 58 |
| Чили | 13 653,23 | 0,698 | 23 |
| Швейцария | 82 016,02 | 0,785 | 68 |
| Швеция | 50 812,19 | 0,823 | 71 |
| Эстония | 17 155,87 | 0,749 | 60 |
| Южная Африка | 5744,32 | 0,759 | 65 |
| Япония | 34 567,75 | 0,67 | 46 |

* Данные по Венесуэле за 2013 г.

Литература

- Магун В. С. 2005. Трудовые ценности экономически активного населения восьми стран мира. В кн.: Мау В. А., Мордашева А. А., Турунцева Е. В. *Мы и они: Россия в сравнительной перспективе*. М.: ИЭПП; 1–31.
- Магун В. С. 2006. Динамика трудовых ценностей экономически активного населения России, 1991–2004 гг. Препринт WP3/2006/09. Серия WP3: Проблемы рынка труда. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Монусова Г. 2008. Удовлетворённость трудом: межстрановые сопоставления. *Мировая экономика и международные отношения*. 12: 74–83.
- Поплавская А. А., Соболева Н. Э. 2017. Удовлетворённость различными аспектами работы мужчин и женщин в России. *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 5: 271–288.
- Хахулина Л. 1999. Ориентации населения в сфере труда. *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 6: 31–37.
- Шапкин С. А. 2000. Опросник мотивации достижения: новая модификация. *Психологический журнал*. 21 (2): 113–127.
- Alesina A., Giuliano P., Nunn N. 2013. On the Origins of Gender Roles — Women and the Plough. *The Quarterly Journal of Economics*. 128 (2): 469–530.
- Alexander A., Welzel C. 2010. Empowering Women: The Role of Emancipative Values. *European Sociological Review*. 27 (3): 364–384.
- Astin A. W., Nichols R. C. 1964. Life Goals and Vocational Choice. *Journal of Applied Psychology*. 48 (1): 50–58.
- Arulampalam W., Booth A. L., Bryan M. L. 2007. Is there a Glass Ceiling over Europe? Exploring the Gender Pay Gap Across the Wage Distribution. *ILR Review*. 60 (2): 163–186.
- Blau F. D., Kahn L. M. 2007. The Gender Pay Gap. *The Economists' Voice*. 4 (4): 1–6.
- Clark A. E. 1997. Job Satisfaction and Gender: Why are Women So Happy at Work? *Labour Economics*. 4 (4): 341–372.
- Deckers L. 2018. *Motivation: Biological, Psychological, and Environmental*. New York: Routledge.
- Farmer H. S. 1985. Model of Career and Achievement Motivation for Women and Men. *Journal of Counseling Psychology*. 32 (3): 363–390.
- Farmer H. S. 1987. A Multivariate Model for Explaining Gender Differences in Career and Achievement Motivation. *Educational Researcher*. 16 (2): 5–9.
- Fiorentine R. 1988. Increasing Similarity in the Values and Life Plans of Male and Female College Students? Evidence and Implications. *Sex Roles*. 18 (3–4): 143–158.

- Global Gender Gap Report. 2015. URL: <http://reports.weforum.org/global-gender-gap-report-2015/>
- Greene B. A., DeBacker T. K. 2004. Gender and Orientations Toward the Future: Links to Motivation. *Educational Psychology Review*. 16 (2): 91–120.
- Gunderson M. 2006 Male-Female Wage Differentials: How Can That Be? *Canadian Journal of Economics / Revue canadienne d'économique*. 39 (1): 1–21.
- Herberg F. 1966. *Work and the Nature of Man*. Cleveland: World Publishing Co.
- Hofstede G. 1984. The Cultural Relativity of the Quality of Life Concept. *Academy of Management Review*. 9 (3): 389–398.
- Hofstede Insights. URL: <https://www.hofstede-insights.com/product/compare-countries/>
- Horner M. S. 1974. The Measurement and Behavioral Implications of Fear of Success in Women. In: Atkinson J. W., Raynor J. O. (eds) *Motivation and Achievement*. Washington, DC: Winston (Halsted Press/Wiley); 91–117.
- ISSP Research Group (2017). *International Social Survey Programme: Work Orientations IV – ISSP 2015*. GESIS Data Archive, Cologne. ZA6770 Data file Version 2.1.0, doi:10.4232/1.12848. URL: <http://www.issp.org>
- Kalleberg A. L. 1977. Work Values and Job Rewards: A Theory of Job Satisfaction. *American Sociological Review*. 42 (1): 124–143.
- Koul R., Lerdpornkulrat T., Chantara S. 2011. Relationship between Career Aspirations and Measures of Motivation toward Biology and Physics, and the Influence of Gender. *Journal of Science Education and Technology*. 20 (6): 761–770.
- Magee W. 2015. Effects of Gender and Age on Pride in Work, and Job Satisfaction. *Journal of Happiness Studies*. 16: 1091–1115.
- McClelland D. 1961. *The Achieving Society*. New York: Free Press.
- Morgan J. N. 1964. The Achievement Motive and Economic Behavior. *Economic Development and Cultural Change* 12 (3): 243–267.
- Morris J. L., Pestaner M., Nelson A. 1967. Mobility and Achievement. *The Journal of Experimental Education*. 35 (4): 74–80.
- OECD. Stat. URL: <https://stats.oecd.org/>
- Pareek U. 1974. A Conceptual Model of Work Motivation. *Indian Journal of Industrial Relations*. 10 (1): 15–31.
- Poortvliet P. M., Darnon C. 2010. Toward a More Social Understanding of Achievement Goals: The Interpersonal Effects of Mastery and Performance Goals. *Current Directions in Psychological Science*. 19 (5): 324–328.

- Rooney G. A. 1982. *A Study of Career and Achievement Motivation; Three Life Roles of Worker, Homemaker, and Student; and Sex Differences for Young Adults*. Doctoral dissertation. Urbana, IL: University of Illinois at Urbana-Champaign.
- Rozada M. G., Yeyati E. L. 2018. *Do Women Ask for Lower Salaries? The Supply Side of the Gender Pay Gap*. Buenos Aires, Argentina: Universidad Torcuato Di Tella.
- Sagie A., Elizur D., Yamauchi H. 1996. The Structure and Strength of Achievement Motivation: A Cross-Cultural Comparison. *Journal of Organizational Behavior*. 17 (5): 431–444.
- Schwartz S. H. 1999. A Theory of Cultural Values and Some Implications for Work. *Applied Psychology*. 48 (1): 23–47.
- Terjesen S., Vinnicombe S., Freeman C. 2007. Attracting Generation Y Graduates: Organisational Attributes, Likelihood to Apply and Sex Differences. *Career Development International*. 12 (6): 504–522.
- Vroom V. 1964. *Work and Motivation*. New York, John Wiley.
- World Bank Data Indicators. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/>

Anita Poplavskaya, Natalia Soboleva

Realization of Male and Female Achievement Motives in the Labor Markets across the World

POPLAVSKAYA, Anita — PhD Student, Faculty of Social Sciences; Analyst in the Centre for Institutional Research, National Research University Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya str., Moscow 101000, Russian Federation.

Email: anitamoiseeva.a@gmail.com

SOBOLEVA, Natalia — Candidate of Sciences in Sociology, Research Fellow, Laboratory for Comparative Social Research, National Research University Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya str., Moscow 101000, Russian Federation.

Email: nsoboleva@hse.ru

Abstract

The objective of the paper is to reveal cross-country and gender differences in values and the actualization of three achievement motives across the world: namely, high earnings, career growth and interesting work. Achievement motivation contributes to improving the quality of work and thus contributes to both the growth of the welfare of the worker and the economic growth of the country. In previous studies, it was shown that the achievement motives are more widespread among men, and it is easier for men to put these motives into practice. At the same time, it is expected that in countries with high levels of individualism, GDP per capita and gender equality, women would show more interest toward work and thus have more desire to achieve. In our work, we have tested this hypothesis. The International Social Survey Program (2015) serves as a dataset, and the sample includes the employees. Multi-level logistic regression analysis showed that the motives for high income and career growth are more important for men, while the motive of interesting work is of higher significance for women. However, interesting work is more important for women in almost all countries, whereas higher importance of income and career motivation for men is observed only in some countries. At the same time, the motives for high income and a good career are more attractive to men than women, and there was no gender difference in the realization of the motive for interesting work. Contrary

to the initial hypothesis, the gender gap, both in the importance of high income and career growth and in the success of their realization turned out to be higher in countries with high levels of individualism, GDP per capita and gender equality than in less wealthy countries with opposite characteristics. Thus, higher rates of individualism, economic well-being and gender equality do not necessarily lead to the like-mindedness of men and women in achievement motives and the equality of their opportunities in the labor market.

Keywords: achievement motivation; achievement motives; work values; gender differences; labor market; comparative research.

Acknowledgements

The study was supported by the Russian Foundation for Basic Research (RFBR) under project no 16-36-00373 titled “The Specifics of Male and Female Orientation on Success in the Context of Modernization”.

References

- Alesina A., Giuliano P., Nunn N. (2013) On the Origins of Gender Roles — Women and the Plough. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 128, no 2, pp. 469–530.
- Alexander A., Welzel C. (2010) Empowering Women: The Role of Emancipative Values. *European Sociological Review*, vol. 27, no 3, pp. 364–384.

- Astin A. W., Nichols R. C. (1964) Life Goals and Vocational Choice. *Journal of Applied Psychology*, vol. 48, no 1, pp. 50–58.
- Arulampalam W., Booth A. L., Bryan M. L. (2007) Is There a Glass Ceiling over Europe? Exploring the Gender Pay Gap across the Wage Distribution. *ILR Review*, vol. 60, no 2, pp. 163–186.
- Blau F. D., Kahn L. M. (2007) The Gender Pay Gap. *The Economists' Voice*, vol. 4, no 4, pp. 1–6.
- Clark A. E. (1997) Job Satisfaction and Gender: Why are Women So Happy at Work? *Labour Economics*, vol. 4, no 4, pp. 341–372.
- Deckers L. (2018) *Motivation: Biological, Psychological, and Environmental*, New York: Routledge.
- Farmer H. S. (1985) Model of Career and Achievement Motivation for Women and Men. *Journal of Counseling Psychology*, vol. 32, no 3, pp. 363–390.
- Farmer H. S. (1987) A Multivariate Model for Explaining Gender Differences in Career and Achievement Motivation. *Educational Researcher*, vol. 16, no 2, pp. 5–9.
- Fiorentine R. (1988) Increasing Similarity in the Values and Life Plans of Male and Female College Students? Evidence and Implications. *Sex Roles*, vol. 18, no 3, pp. 143–158.
- Global Gender Gap Report. 2015. Available at: <http://reports.weforum.org/global-gender-gap-report-2015/> (accessed 14 March 2019).
- Greene B. A., DeBacker T. K. (2004) Gender and Orientations Toward the Future: Links to Motivation. *Educational Psychology Review*, vol. 16, no 2, pp. 91–120.
- Gunderson M. (2006) Male-Female Wage Differentials: How Can That Be? *Canadian Journal of Economics / Revue canadienne d'économique*, vol. 39, no 1, pp. 1–21.
- Herberg F. (1966) *Work and the Nature of Man*, Cleveland: World Publishing Co.
- Hofstede G. (1984) The Cultural Relativity of the Quality of Life Concept. *Academy of Management Review*, vol. 9, no 3, pp. 389–398.
- Hofstede Insights. Available at: <https://www.hofstede-insights.com/product/compare-countries/> (accessed 14 March 2019).
- Horner M. S. (1974) The Measurement and Behavioral Implications of Fear of Success in Women. *Motivation and Achievement* (eds. J. W. Atkinson, J. O. Raynor), Washington, DC: Winston (Halsted Press/Wiley), pp. 91–117.
- ISSP Research Group (2017). *International Social Survey Programme: Work Orientations IV – ISSP 2015*. GESIS Data Archive, Cologne. ZA6770 Data file Version 2.1.0, doi:10.4232/1.12848/ Available at: <http://www.issp.org> (accessed 14 March 2019).
- Kalleberg A. L. (1977) Work Values and Job Rewards: A Theory of Job Satisfaction. *American Sociological Review*, vol. 42, no 1 (February), pp. 124–143.

- Khakhulina L. (1999) Orientatsii naseleniya v sfere truda [The Orientation of the Population at Work]. *Monitoring obshchestvennogo mneniya: ekonomicheskie i sotsialnye peremeny = Monitoring Public Opinion: Economic and Social Changes*, vol. 6, pp. 31–37 (in Russian).
- Koul R., Lerdpornkulrat T., Chantara S. 2011. Relationship between Career Aspirations and Measures of Motivation toward Biology and Physics, and the Influence of Gender. *Journal of Science Education and Technology*, vol. 20, no 6, pp. 761–770.
- Magee W. (2015) Effects of Gender and Age on Pride in Work, and Job Satisfaction. *Journal of Happiness Studies*, vol. 16, pp. 1091–1115.
- Magun V. S. (2005) Trudovye tsennosti ekonomicheski aktivnogo naseleniya vosmi stran mira [Labor Values of the Economically Active Population in Eight Countries of the World]. *My i oni: Rossiya v sravnitel'noy perspective [We and They: Russia in Comparative Perspective]* (eds. V. A. Mau, A. A. Mordasheva, E. V. Turunczeva), Moscow: Gaidar Institute for Economic Policy, pp. 1–31 (in Russian).
- Magun V. S. (2006) *Dinamika trudovykh tsennostey ekonomicheski aktivnogo naseleniya Rossii, 1991–2004 gg.* [The Dynamics of Labor Values of the Economically Active Population of Russia] Preprint WP3/2006/09, Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- McClelland D. (1961) *The Achieving Society*, New York: Free Press.
- Monusova G. (2008) Udovletvorennost' trudom: mezhstranovye sopostavleniya [Labor satisfaction: cross-country comparisons]. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya = World Economy and International Relations*, no 12, pp. 74–83 (in Russian).
- Morgan J. N. (1964). The Achievement Motive and Economic Behavior. *Economic Development and Cultural Change*, vol. 12, no 3, pp. 243–267.
- Morris J. L., Pestaner M., Nelson A. (1967) Mobility and Achievement. *The Journal of Experimental Education*, vol. 35, no 4, pp. 74–80.
- OECD. Stat. Available at: <https://stats.oecd.org/> (accessed 14 March 2019).
- Pareek U. (1974) A Conceptual Model of Work Motivation. *Indian Journal of Industrial Relations*, vol. 10, no 1, pp. 15–31.
- Poortvliet P. M., Darnon C. (2010) Toward a More Social Understanding of Achievement Goals: The Interpersonal Effects of Mastery and Performance Goals. *Current Directions in Psychological Science*, vol. 19, no 5, pp. 324–328.
- Poplavskaya A. A., Soboleva N. E'. (2017) Udovletvorennost' razlichnymi aspektami raboty muzhchin i zhenshhin v Rossii [Men's and Women's Satisfaction with Various Job Aspects in Russia]. *Monitoring obshchestvennogo mneniya: ekonomicheskie i sotsialnye peremeny = The Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes Journal*, no 5, pp. 271–288 (in Russian).
- Rooney G. A. (1982) *A Study of Career and Achievement Motivation; Three Life roles of Worker, Homemaker, and Student; and Sex Differences for Young Adults*. Doctoral dissertation, Urbana, IL: University of Illinois at Urbana-Champaign).

Rozada M. G., Yeyati E. L. (2018) *Do Women Ask for Lower Salaries? The Supply Side of the Gender Pay Gap*, Buenos Aires, Argentina: Universidad Torcuato Di Tella.

Sagie A., Elizur D., Yamauchi H. (1996) The Structure and Strength of Achievement Motivation: A Cross-Cultural Comparison. *Journal of Organizational Behavior*, vol. 17, no 5, pp. 431–444.

Shapkin S. A. (2000) Oprosnik motivatsii dostizheniya: novaya modifikatsiya [Achievement Motivation Questionnaire: A New Modification]. *Psikhologicheskii zhurnal = Psychological Journal*, vol. 21, no 2, pp. 113–127 (in Russian).

Schwartz S. H. (1999) A Theory of Cultural Values and Some Implications for Work. *Applied Psychology*, vol. 48, no 1, pp. 23–47.

Terjesen S., Vinnicombe S., Freeman C. (2007) Attracting Generation Y Graduates: Organisational Attributes, Likelihood to Apply and Sex Differences. *Career Development International*, vol. 12, no 6, pp. 50–522.

Vroom V. (1964) *Work and Motivation*, New York, John Wiley.

World Bank Data Indicators. Available at: <https://data.worldbank.org/indicator/> (accessed 14 March 2019).

Received: May 29, 2018

Citation: Poplavskaya A., Soboleva N. (2019) Realizatsiya dostizhitelnykh motivov muzhchin i zhenshchin na rynkakh truda raznykh stran mira [Realization of Male and Female Achievement Motives in the Labor Markets across the World]. *Journal of Economic Sociology=Ekonomicheskaya sotstologiya*, vol. 20, no 2, pp. 52–85. doi: 10.17323/1726-3247-2019-2-51-85 (in Russian).

НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

В. Штрик

Купленное время. Отсроченный кризис демократического капитализма¹

Цикл лекций в рамках Франкфуртских чтений памяти Адорно



Штрик Вольфганг — почётный директор Института изучения общества им. М. Планка. Адрес: Германия, 50676, г. Кёльн, ул. Паульштрассе, д. 3.

Email: streeck@mpifg.de

Перевод с немецкого
Ильи Женина

Научный редактор
перевода Мария Добрякова

Публикуется с разрешения
Издательского дома
ВШЭ

Выдающийся немецкий экономический социолог Вольфганг Штрик анализирует истоки последних кризисов — финансового, налогового и экономического, рассматривая их как часть длительной неолиберальной трансформации послевоенного капитализма, начавшейся в 1970-х гг. Обращаясь к выдвинутым в то время теориям кризиса, он рассматривает последующие противоречия и конфликты между государствами, правительствами, избирателями и капиталистическими интересами — процесс, в ходе которого основное внимание в европейской системе государств сместилось с налогообложения через долг к бюджетной «консолидации». Исследование заканчивается обзором перспектив восстановления социальной и экономической стабильности.

Журнал «Экономическая социология» публикует выдержки из первой главы книги «От кризиса легитимации к фискальному кризису», в которой представлен краткий обзор взаимосвязей между финансовым кризисом, кризисом налоговой системы и кризисом роста. Автор разбирается с вопросом, почему хитросплетение этих взаимосвязей до сих пор является непосильной загадкой как для любого кризисного менеджмента, так и для политиков. Также автор пытается понять, почему теории 1970-х гг., заявлявшие о надвигающемся «кризисе легитимации» «позднего капитализма», оказались не в силах предвидеть тех социальных трендов, которые в последующие десятилетия опровергли все высказанные в этих теориях предположения.

Ключевые слова: теория кризиса; кризис легитимации; фискальный кризис; налоговый кризис; поздний капитализм; экономический рост; европейское государство.

I. От кризиса легитимации к фискальному кризису

Многое свидетельствует о том, что прозвучавшие в последующие десятилетия заявления о несостоятельности франкфуртских неомарксистских теорий кризиса, относившихся к 1960–1970-м гг., оказались поспешными. Вероятно, трансформация и смена такой крупной общественной формации, как капитализм, требует больше времени, чем хватает терпения у теоре-

¹ *Источник:* Штрик В. 2019. Купленное время. Отсроченный кризис демократического капитализма. Цикл лекций в рамках Франкфуртских чтений памяти Адорно. Пер. с нем. И. Женина; под науч. ред. М. Добряковой. М.: Изд. дом ВШЭ. 280 с.

тиков кризиса, которые хотели бы ещё при жизни узнать, верны ли их теории. К тому же социальные изменения порой описывают такие причудливые обходные петли, которых теоретически вообще не должно быть, что объяснить их возможно (если вообще возможно) только задним числом и *ad hoc*. Во всяком случае, я считаю, что кризис, в котором капитализм застрял сегодня, в начале XXI века, — это кризис и экономический, и политический, и понять его можно, только рассматривая как кульминацию развития, начавшегося в середине 1970-х гг., а теории кризиса того времени и стали первыми попытками интерпретировать эту линию развития.

Теперь уже неоспоримо, что 1970-е гг. стали поворотным этапом²: в этот период завершились процессы восстановления после войны, наметился распад международной валютной системы (до того момента фактически выполнявшей функцию поддержания политического мирового порядка послевоенного времени [Ruggie 1982]), возвратились кризисоподобные явления и пробуксовки хозяйственной деятельности в ходе капиталистического развития.

Вдохновлённая идеями марксизма, франкфуртская социология оказалась лучше прочих подготовлена к тому, чтобы на интуитивном уровне почувствовать политический и экономический драматизм того времени. И всё же её попытки вписать тогдашние отклонения — начиная от волны забастовок 1968 г. [Crouch, Pizzorno 1978] и до первого так называемого нефтяного кризиса — в широкий исторический контекст развития современного капитализма вскоре были почти забыты, равно как и практические амбиции, в которых теория кризиса неизбежно увязывалась с критической теорией. Произошло слишком много всего неожиданного. Теория позднего капитализма [Habermas 1973; 1975; Offe 1972; 1975] пыталась заново определить точки напряжения и разрывов в политической экономике современности. Однако направление, которое приняло это развитие, а также предполагаемые варианты решения незаметно выскользнули из выбранной теоретической системы координат. Думается, одной из проблем теории было то, что она трактовала «золотые годы» послевоенного капитализма как период совместного технократического управления, объединившего правительства и крупные корпорации, — их сеть опиралась на принципы стабильного роста и стремление к окончательному преодолению системных кризисных явлений в экономике капитализма. Во главу угла теория ставила не техническую управляемость современного капитализма, а его социальную и культурную *легитимацию*. В результате, недооценивая капитал как политического актора и стратегическую силу, но при этом переоценивая способность правительств к действиям и планированию, сторонники описанного подхода подменили экономическую теорию теориями государства и демократии и заплатились за это, лишившись в своём аналитическом арсенале ключевых постулатов марксистского наследия.

Теория кризиса образца 1968 г. оказалась плохо или вообще никак не подготовленной к трём главным аспектам развития того времени. Во-первых, в ходе неолиберальных попыток оживить динамику капиталистического накопления разнообразными механизмами дерегулирования, приватизации и расширения рынков капитализм начал стремительно и весьма успешно возвращаться к «саморегулируемым» рынкам. Все, кому довелось наблюдать это в 1980–1990-е гг. в непосредственной близости, довольно скоро столкнулись с трудностями, которые таит понятие «поздний капитализм»³. Во-вторых, та же участь постигла ожидания кризиса легитимации и кризиса мотивации. Ещё 1970-е гг. стали свидетелем массового и скорого культурного одобрения образа жизни, приспособленного к рынку и обусловлен-

² Относительно Федеративной Республики Германия см., наряду со множеством прочих, следующие работы: [Doering-Manteuffel, Raphael 2008; Raithel, Rödder, Wirsching 2009]. О западном мире в целом см., например: [Judt 2005; Glyn 2006]; см. также отчёт Трёхсторонней комиссии об «управляемости» демократий: [Crozier, Huntington, Watanuki 1975].

³ Отчего это понятие планомерно модифицировалось и постепенно лишалось своей апокалиптической коннотации. Оглядываясь назад, Клаус Оффе говорит о «терминологической ошибке» [Offe 2006], ставшей особенно очевидной, когда после 1989 г. выяснилось, что адекватной альтернативы капитализму не наблюдается, и речь может идти только лишь о его регулировании, но не о его преодолении.

ного им; особенно выразительно одобрение проявилось, например, в энтузиазме женщин по поводу «отчуждённого» наёмного труда, а также в разросшемся сверх всяких ожиданий обществе потребления [Streeck 2012]. И наконец, в-третьих, экономические кризисы, сопровождавшие переход от послевоенного капитализма к неолиберальному (в частности, высокий уровень инфляции в 1970-х гг. и государственный долг в 1980-х), для теории кризиса легитимации оставались, скорее, маргинальными⁴ в отличие от объяснения инфляции в духе Дюркгейма (как проявления аномии вследствие конфликта распределения ресурсов) [Goldthorpe 1978] или таких авторов, как Джеймс О'Коннор, который ещё в 1960-х гг. предсказал, хотя и в категориях ортодоксального марксизма, «фискальный кризис государства» и вытекающий из него революционно-социалистический союз объединившихся в профсоюзы служащих государственных учреждений и их клиентов из числа излишнего населения [O'Connor 1972; 1973].

Ниже мне хотелось бы обрисовать историческую перспективу капиталистического развития начиная с 1970-х гг., в которой «восстание капитала» против послевоенной смешанной экономики будет увязано с широкой популярностью быстро растущих (после десятилетия 1970-х) рынков труда и рынков потребительских товаров, а также с чередой проявлений экономического кризиса, наблюдаемых с того момента и по сей день (и достигших своего пика в тройственном кризисе банковской системы, государственных финансов и экономического роста). В последней трети XX века, на мой взгляд, происходит «высвобождение» [Glyn 2006] глобального капитализма: сопротивление владельцев (*Besitzer*) и распорядителей (*Verfüger*) капитала — класса «зависимого от прибыли» — закончилось их победой над разнообразными обязательствами, которые после 1945 г. вынужден был соблюдать капитализм, чтобы в условиях системной конкуренции вновь стать политически приемлемым. Этот успех и — вопреки всем ожиданиям — восстановление капиталистической системы в виде рыночной экономики я объясняю прежде всего государственной политикой, которая покупала время для поддержки сложившегося хозяйственного и общественного уклада, что, в свою очередь, достигалось поощрением лояльности неолиберальному проекту общества, которое преподносилось как общество потребления (а это просто немыслимо в теории позднего капитализма), — сначала с помощью роста денежной массы и инфляции, затем растущего государственного долга и, наконец, через свободное кредитование населения. Да, через какое-то время каждая из этих стратегий, исчерпавшись, выгорала — примерно так же, как и неомарксистская теория кризиса: подрывая принципы функционирования капиталистической экономики, требующей, чтобы ожидания «справедливого вознаграждения» оказывались важнее прочих. Все это неминуемо приводило к проблемам легитимации, возникающим то тут, то там, но не столько среди масс, сколько в среде капитала — в виде кризисов накопления, которые, в свою очередь, угрожали легитимации системы среди демократически настроенного населения. Преодолеть это, как я покажу далее, было возможно только через дальнейшую либерализацию экономики и иммунизацию экономической политики против демократического давления снизу — чтобы вернуть в систему доверие «рынков».

Сегодня, оглядываясь назад, мы видим, что история кризиса позднего капитализма начиная с 1970-х гг. представляет собой разворачивающееся нарастание старых фундаментальных противоречий между капитализмом и демократией — своего рода постепенное расторжение вынужденного брака, заключённого между ними после Второй мировой войны. По мере того как проблемы легитимации демократического капитализма превращались в проблемы накопления, для их решения стало требоваться дальнейшее освобождение капиталистической экономики от демократического вмешательства. Таким образом, массовая опора современного капитализма переместилась из политического поля в рыноч-

⁴ Вероятно, потому что в Германии, где возникла теория кризиса легитимации, экономический кризис ощущался не так остро; можно вспомнить официальную правительственную риторику 1970–1980-х гг. о «германской модели».

ное, понимаемое как механизм выработки «страха и жадности»⁵, и всё это в условиях всё большего отделения экономики от массовой демократии. Я опишу это развитие как трансформацию кейнсианской политико-экономической институциональной системы послевоенного капитализма в неохайекианский режим.

Мой вывод будет таков: не исключено, что сегодня, в отличие от 1970-х гг., мы действительно переживаем конец политико-экономической формации послевоенного времени — тот самый конец, который предсказывали и даже лелеяли теории кризиса «позднего капитализма». Я уверен, дни привычной нам демократии сочтены — её ждёт стерилизация, на смену редиистрибутивной массовой демократии придёт урезанная комбинация правового государства и публичных развлечений. Этот процесс отделения демократии от капитализма путём отделения экономики от демократии — процесс «дедемократизации капитализма» путём «деэкономизации демократии» — после кризиса 2008 г. зашёл уже довольно далеко, как в Европе, так и повсюду в мире.

Однако вопрос о том, сочтены ли заодно и дни капитализма, следует оставить открытым. Институциональные ожидания, присущие трансформированной неолиберальной демократии, того, что придётся обойтись без справедливого вмешательства рынка, никак несовместимы с капитализмом. Тем не менее, несмотря на все усилия по перевоспитанию, сохраняющиеся среди некоторых слоёв населения смутные надежды на социальную справедливость могут помешать дрейфу к рыночной демократии в духе *laissez-faire* и даже послужить толчком к зарождению анархических протестных движений. Безусловно, старые теории кризиса не раз подчёркивали такую возможность. Вопрос в том, могут ли протесты подобного рода представлять опасность стабильности для маячащего на горизонте капиталистического «общества двух третей» или для глобальной «плутономии»⁶ разнообразные инструменты управления заброшенным «андерклассом», разработанные и испробованные прежде всего в США, кажутся вполне пригодными для экспорта в Европу. Ключевым мог бы стать вопрос о том, появятся ли в будущем — если от денежного допинга с его потенциально опасными побочными эффектами в какой-то момент придётся отказаться — другие наркотики роста, которые позволят сохранить привычный порядок накопления капитала в богатых странах. Мы можем лишь строить предположения на этот счёт, что я и сделаю в заключении к этой книге.

Кризис нового типа

Вот уже несколько лет капитализм богатых демократических обществ переживает тройной кризис, и конца ему пока не видно: *банковский кризис*, *кризис государственных финансов* и *кризис реальной экономики*. Никто не ожидал — ни в 1970-х гг., ни в 1990-х, — что такое совпадение возможно. В Германии благодаря особым обстоятельствам⁷, которые сложились более или менее случайно и казались, скорее, экзотическими, этот кризис долгие годы не замечали — лишь предостерегали от «кризисной

⁵ Согласно интерпретациям с позиций финансового капитализма, жадность и страх — основные поведенческие мотивы на рынках акций, а также в капиталистической экономике в целом [Shefrin 2002].

⁶ Понятие «плутономия» было предложено исследовательским отделом Ситибанка, чтобы развеять страхи некоторых частных клиентов, испугавшихся, что их будущее благосостояние будет, как в кейнсианском мире, зависеть от материального благополучия широких масс [Citigroup Research 2005; 2006].

⁷ Вопреки добрым советам всезнаек, Германия отстояла свою промышленную базу и только в 1980–1990-х гг. очень медленно начала строить «общество услуг» по американскому или британскому образцу. После 2008 г. она смогла по-прежнему экспортировать товары без снижения их качества (например, автомобили премиум-класса и оборудование), оборачивая себе на пользу высокие темпы экономического роста в Китае и увеличивающееся доходное неравенство в разрываемых кризисом США. Кроме того, обменный курс евро внутри еврозоны был зафиксирован на более низкой отметке, чем обменный курс отдельно взятой немецкой валюты. Впоследствии европейский финансовый и налоговый кризисы окажут ещё большее давление на обменный курс евро.

истерии». В большинстве же других богатых демократий, включая Соединённые Штаты, кризис серьёзно затронул жизнь несколько поколений и к 2012 г. начал радикально трансформировать условия социального существования.

1. *Банковский кризис* проистекает оттого, что в «зафинансированном» («финансализированном») капитализме западного мира слишком много банков выдали слишком много кредитов, государственных и частных, из которых неожиданно в какой-то момент большая часть оказалась просрочена. Поскольку ни один банк больше не может быть уверен, что банк-партнёр, с которым он сегодня имеет дело, завтра не обанкротится, банки больше не хотят друг друга кредитовать⁸. К тому же их вкладчики в любой момент могут начать массовое изъятие депозитов из-за страха лишиться своих накоплений. Кроме того, поскольку регулятор ожидает, что для сокращения рисков банки наращивают капитальный резерв пропорционально дебиторской задолженности, банки вынуждены сдерживать предоставление кредитов. Помочь в данной ситуации могло бы государство, взяв на себя просроченные кредиты, обеспечив неограниченное страхование вкладов и проведя рекапитализацию банков, и лучше, чтобы оно сделало всё это одновременно. Но для проведения такого «банковского спасения» необходимы астрономические суммы, а государства сегодня и без того перегружены долгами. И все же, если бы разорившиеся банки утянули за собой остальные, это могло бы оказаться не дешевле (а то и дороже). Но об этом можно только гадать — в этом суть проблемы.

2. *Фискальный кризис (кризис государственных финансов)* — результат бюджетного дефицита и растущего государственного долга, берущих начало в 1970-х гг. (см. рис. 1(a, b)⁹), а также привлечения заёмных средств, которое потребовалось после 2008 г. для спасения как финансового сектора (путём рекапитализации финансовых институтов и приобретения обесценившихся долговых ценных бумаг), так и реального сектора экономики (через налоговое стимулирование). Повышенный риск неплатёжеспособности государства в некоторых странах привёл к увеличению стоимости старого и нового заёмного капитала. Чтобы вернуть доверие рынков, правительства принимают жёсткие меры, предписывая себе и своим гражданам режим строжайшей экономии, а также, как в Европейском союзе, контролируя друг друга и даже запрещая новые займы. Разумеется, это не помогает справиться с банковским кризисом и тем более преодолеть рецессию в реальном секторе экономики. Спорным остаётся даже вопрос о том, помогает ли режим жёсткой экономии уменьшить долговую нагрузку, ведь он не только не способствует экономическому росту, но и, возможно, препятствует ему. А для сокращения государственного долга рост важен ничуть не меньше, чем сбалансированный бюджет.

⁸ Природа банковского кризиса такова, что никакие статистические данные не могут отразить его истинные масштабы. Какие из выданных кредитов окажутся просроченными, наверняка не может знать и сам банк, а если он располагает такой информацией, то должен постараться не раскрывать ее (если только у него нет возможности передать обесценившиеся бумаги в банк проблемных активов, получающий поддержку государства). То же касается взаимного раскрытия информации о национальных банковских системах — правительства и международные организации могут лишь выдвигать предположения о их реальном состоянии. Публично представляемые результаты стресс-тестов, проведённых национальными или международными организациями, не могут быть надёжными, поскольку заявление о проблемах неизбежно повышает вероятность того, что проблема выльется в кризис. Стресс-тесты, как правило, изначально построены таким образом, чтобы продемонстрировать успокаивающие результаты; хороший пример (или был таковым до недавнего времени) — ничем не примечательные европейские экспертные заключения о состоянии испанских банков.

⁹ Динамика увеличения государственных долгов за четыре десятилетия по Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в целом приведена на рис. 1(a); на рис. 1(b) — по семи избранным странам, за каждой из которых стоит особая группа: США и Великобритания (англосаксонские демократии с высокой степенью финансиализации), Швеция (представитель скандинавских демократий), Германия и Франция (крупные страны континентальной Европы), Италия (представитель Средиземноморья) и Япония (развитое азиатское индустриальное общество). Поразительно, сколь незначительны различия между странами, особенно если не брать Японию с её чрезвычайно высоким уровнем новых займов после того, как в конце 1980-х гг. там лопнул пузырь на рынке недвижимости.

3. Наконец, *кризис реальной экономики*, проявляющийся в высоком уровне безработицы и в экономической стагнации (см. табл. 1)¹⁰, отчасти объясняется тем, что компании и потребители испытывают трудности в получении банковских кредитов, поскольку многие из них уже и так погрязли в долгах, а банки не хотят рисковать и к тому же испытывают дефицит капитала. Правительства тем временем сокращают свои расходы, а если не помогает и это, то повышают налоги. Таким образом, экономическая стагнация усиливает фискальный кризис и — вследствие наступающего дефолта — приводит к кризису в банковском секторе.

Очевидно, что эти три кризиса тесно связаны: банковский кризис связан с фискальным через *деньги*, банковский и кризис реального сектора экономики — через *кредиты*, а фискальный и кризис реального сектора экономики — через *государственные расходы и доходы*. Они постоянно усугубляют друг друга, несмотря на то что их масштаб, серьёзность и степень взаимозависимости варьируются от страны к стране. Кроме того, между странами прослеживается разностороннее взаимодействие: обанкротившиеся банки в одной стране могут увлечь за собой зарубежные банки; рост процентных ставок по государственным облигациям, вызванный неплатёжеспособностью какой-либо страны, способен разрушить финансовую систему многих других стран; национальная экономическая активность или её резкий спад имеют международные последствия и т. д. В Европе, как мы увидим, институциональная система валютного союза придаёт сотрудничеству и взаимодействию особую форму и динамику.

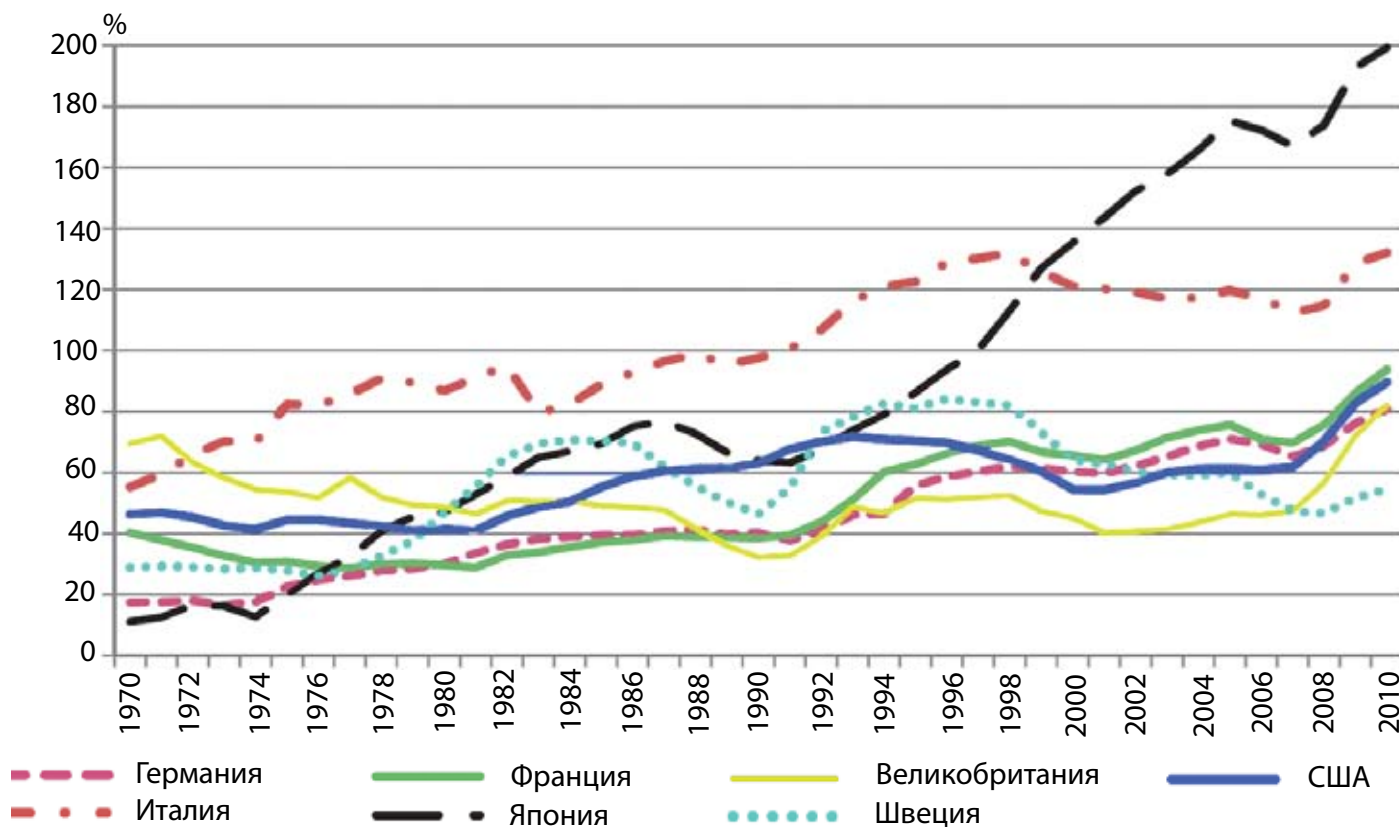


Примечание. Приводится невзвешенная средняя по следующим странам: Австрия, Бельгия, Канада, Франция, Германия, Италия, Нидерланды, Норвегия, Швеция, Великобритания, США.

Рис. 1(а). Государственный долг в % от ВВП, в среднем по странам ОЭСР, 1970–2010 гг.

Нынешнему кризису капиталистических демократий летом 2012 г. исполнилось уже четыре с лишним года. Он совершенно неожиданным образом постоянно меняет свой облик, при этом на первый план

¹⁰ Подробное обсуждение последствий банковского и фискального кризисов для реального сектора экономики требует отдельного исследования, выходящего за рамки компетенций автора настоящей работы. На рис. 2 показаны экономическая стагнация и даже спад ВВП по отдельным странам (исключение в списке составляют Германия и Швеция) на протяжении пяти лет после 2007 г. — последнего предкризисного года. Особенно серьёзное положение сложилось в кризисных странах Европы (в Греции, Ирландии, Португалии и Испании), где рецессия сопровождалась падением уровня занятости и ростом безработицы. Картина, которую мы можем наблюдать в Великобритании и Соединённых Штатах, немного лучше.



Источник: OECD Economic Outlook: Statistics and Projections.

Рис. 1(b). Государственный долг в % от ВВП, по семи странам ОЭСР, 1970–2010 гг.

выдвигаются новые страны и новые комбинации проблем. Никто не знает, что будет дальше; темы меняются от месяца к месяцу, иногда даже от недели к неделе, но почти всегда в какой-то момент они возвращаются вспять и повторяются. Политические действия сопряжены с широчайшим спектром непредсказуемых побочных эффектов — комплексность как она есть. Решая одну проблему, правительство порождает новую; при выходе из одного кризиса усугубляются другие кризисы — на месте одной отрубленной головы у гидры вырастают две новые. Слишком многое необходимо охватить одновременно; поспешно лепятся временные заплатки, встающие на пути долгосрочных решений; к реализации долгосрочных решений даже не подступаются, поскольку текущие проблемы постоянно требуют скорейшего разрешения; повсюду рвётся, и усилия по латанию одной дыры ведут к появлению новых дыр. Никогда со времени Второй мировой войны правительства западных капиталистических стран не выглядели столь беспомощными, никогда под маской хладнокровия и безупречной политической выучки не скрывалось так много обезображенных паникой лиц.

Две неожиданности для теории кризиса

В неомарксистских франкфуртских теориях кризиса 1968 г.¹¹ не фигурируют банки и финансовые рынки. И в этом нет ничего удивительного, ибо тогда никто не мог предвидеть «финансиализацию» капитализма. Но в этих теориях также ничего не было сказано и об экономических циклах, кризисах роста и о границах роста, о недопотреблении или перепроизводстве. Возможно, это связано с желанием избежать экономического детерминизма, к которому склонны столь многие марксистские течения, осо-

¹¹ Ниже я намеренно буду опираться на то, что между этими теориями общего, а не на их очевидные различия, поскольку последние кажутся слишком незначительными в сравнении с тем, куда в действительности пошло развитие годы спустя. И только эта разница между теорией и реальностью представляется мне здесь важной.

бенно ортодоксальный советский марксизм. Как бы то ни было, более важным мне представляется своеобразный дух того времени, удивительно глубоко проникнутый левыми идеями. Капиталистическую экономику превратили в машину по обеспечению экономического процветания, которая — с помощью набора кейнсианских инструментов — работает стабильно, не боясь кризисов и опираясь лишь на хорошо выстроенную систему сотрудничества между государством и крупными корпорациями. Таким образом, материальное воспроизводство капиталистического индустриального общества казалось гарантированным, экономические предпосылки кризиса — преодоленными, а перспектива пауперизации рабочего класса, которой так пугали ортодоксы, не маячит даже на самом отдалённом горизонте.

Таблица 1

Последствия кризиса 2008 г. для реального сектора экономики семи стран, %

| Страны и последствия кризиса | | 2005 г. | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. | 2010 г. | 2011 г. |
|------------------------------|-------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Германия | ВВП | 100,0 | 103,9 | 107,4 | 108,3 | 102,8 | 106,4 | 109,7 |
| | Занятость | 65,5 | 67,2 | 69,0 | 70,1 | 70,3 | 71,1 | 72,5 |
| | Безработица | 11,2 | 10,3 | 8,7 | 7,5 | 7,7 | 7,1 | 5,9 |
| Франция | ВВП | 100,0 | 102,7 | 105,0 | 104,7 | 102,0 | 103,4 | 105,2 |
| | Занятость | 63,7 | 63,6 | 64,3 | 64,9 | 64,0 | 63,8 | 63,8 |
| | Безработица | 8,9 | 8,8 | 8,0 | 7,4 | 9,1 | 9,4 | 9,3 |
| Италия | ВВП | 100,0 | 102,3 | 103,9 | 102,6 | 97,0 | 98,7 | 99,2 |
| | Занятость | 57,6 | 58,4 | 58,7 | 58,8 | 57,5 | 56,9 | 57,0 |
| | Безработица | 7,7 | 6,8 | 6,1 | 6,7 | 7,8 | 8,4 | 8,4 |
| Япония | ВВП | 100,0 | 101,7 | 103,9 | 102,8 | 97,1 | 101,4 | 100,7 |
| | Занятость | 69,4 | 70,1 | 70,9 | 71,1 | 70,5 | 70,6 | 71,2 |
| | Безработица | 4,4 | 4,1 | 3,8 | 4,0 | 5,1 | 5,1 | 4,6 |
| Швеция | ВВП | 100,0 | 104,6 | 108,1 | 107,3 | 102,0 | 107,9 | 112,2 |
| | Занятость | 72,3 | 73,1 | 74,2 | 74,3 | 72,2 | 72,7 | 74,1 |
| | Безработица | 7,5 | 7,1 | 6,2 | 6,2 | 8,3 | 8,4 | 7,5 |
| Велико-британия | ВВП | 100,0 | 102,6 | 106,2 | 105,0 | 100,4 | 102,5 | 103,2 |
| | Занятость | 71,8 | 71,6 | 71,5 | 71,5 | 69,9 | 69,5 | 69,5 |
| | Безработица | 4,8 | 5,4 | 5,3 | 5,6 | 7,6 | 7,8 | 8,0 |
| США | ВВП | 100,0 | 102,7 | 104,6 | 104,3 | 100,6 | 103,7 | 105,5 |
| | Занятость | 71,5 | 72,0 | 71,8 | 70,9 | 67,6 | 66,7 | 66,6 |
| | Безработица | 5,1 | 4,6 | 4,6 | 5,8 | 9,3 | 9,6 | 9,0 |
| Греция | ВВП | 100,0 | 105,5 | 108,7 | 108,5 | 105,0 | 101,3 | 94,3 |
| | Занятость | 60,1 | 61,0 | 61,4 | 61,9 | 61,2 | 59,6 | 55,6 |
| | Безработица | 9,9 | 8,9 | 8,3 | 7,7 | 9,5 | 12,5 | 16,0 |
| Испания | ВВП | 100,0 | 104,1 | 107,7 | 108,7 | 104,6 | 104,5 | 105,3 |
| | Занятость | 64,3 | 65,7 | 66,6 | 65,3 | 60,6 | 59,4 | 58,5 |
| | Безработица | 9,2 | 8,5 | 8,3 | 11,3 | 18,0 | 20,1 | 20,3 |
| Португалия | ВВП | 100,0 | 101,4 | 103,8 | 103,8 | 100,8 | 102,2 | 100,6 |
| | Занятость | 67,5 | 67,9 | 67,8 | 68,2 | 66,3 | 65,6 | 64,2 |
| | Безработица | 7,7 | 7,7 | 8,0 | 7,6 | 9,5 | 10,8 | 11,7 |
| Ирландия | ВВП | 100,0 | 105,3 | 110,8 | 107,5 | 100,0 | 99,5 | 100,2 |
| | Занятость | 67,5 | 68,5 | 69,2 | 68,1 | 62,5 | 60,4 | 59,6 |
| | Безработица | 4,8 | 4,7 | 4,7 | 5,8 | 12,2 | 13,9 | 14,6 |

Источник: [ОЕСД 2012].

Несомненно, все это являлось отражением последствий стремительного и непрерывного экономического роста на протяжении почти двух десятилетий. Что касается Германии, то для неё это был опыт запоздалого и почти необозначенного кризиса 1966 г. и его преодоления с помощью «современной» антициклической экономической политики правительства большой коалиции. По мнению многочисленных современников, это позволило Федеративной Республике преодолеть собственное ордолиберальное непонимание себя и слиться с другими странами капиталистического Запада, чьи смешанные экономики насыщены государственными предприятиями, органами планирования, отраслевыми советами, региональными комиссиями по развитию, политикой соглашений в области доходов и т. д. — всем тем, что так подробно описал Эндрю Шонфилд в книге «Современный капитализм» (1965), которая стала известна в Германии благодаря Карлу Шиллеру, эксперту-экономисту Социал-демократической партии Германии. Тот же «управленческий оптимизм» (*Steuerungsoptimismus*) — слово, вошедшее в оборот тогда, когда обозначаемое им уже исчезло, — господствовал в Соединённых Штатах во времена правления президентов Кеннеди и Джонсона с их штабами советников кейнсианской выучки, ратовавших за вмешательство в экономику. Планирование ни в коем случае не было предано анафеме, даже возможная конвергенция капитализма и коммунизма была вполне легитимной темой политико-экономических дебатов: капиталистический рынок испытывал необходимость в большем планировании, а коммунистическое планирование — в более развитых рыночных механизмах, так что капитализм и коммунизм могли бы встретиться где-то на середине пути в общей точке взаимных интересов [Kerr et al. 1960]. В теориях того времени экономика, понимаемая как механизм, заняла место капиталистов как класса; «технология и наука как идеология» [Habermas 1969] заняли место, которое раньше отводилось власти и интересам. Убеждение в том, что экономика, по сути, превратилась в вопрос технический, было распространено среди социологов не меньше, чем среди экономистов. В качестве одного из многочисленных примеров можно привести работу Амитаи Этциони 1968 г. «Активное общество». Наверное, это самая амбициозная попытка определить условия, при которых современные демократические общества смогут свободно выбирать направление своего развития и воплощать свой выбор на практике. Слово «экономика» в 666-страничной книге Этциони упоминается всего лишь раз, и то только для того, чтобы показать, что сегодня «западные страны» могут положиться на собственные силы, «регулируя социетальные процессы при помощи широкого применения кейнсианских и иных методов, направленных на предотвращение неконтролируемой инфляции и депрессии, а также на стимулирование экономического роста» [Etzioni 1968: 610]¹².

Что же касается Франкфуртской школы, то здесь основой для реинтерпретации современного капитализма как системы технократического управления экономикой — как нового воплощения государственного капитализма — стали работы Фридриха Поллока, эксперта-экономиста, работавшего в Институте социальных исследований до и после своей эмиграции. По мнению Поллока, высказанного в работе 1941 г., капитализм в процессе своего развития стал настолько подчинён государственному планированию, что «законам рынков и прочим экономическим законам не осталось никакого существенного поля деятельности» [Pollock 1981: 87]. Поллок, скончавшийся в 1970 г., не нашёл оснований для пересмотра своей оценки и после войны, разгрома фашизма и окончания военной экономики. Появление крупных корпораций и всё более изощрённое применение механизмов государственного планирования означало для него наступление новой эпохи, где уже никогда не найдётся места принципу *laissez-faire*: по его мнению, развитый капитализм превратился в политически регулируемую и избавленную от кризисов экономическую систему. Три посткапиталистические экономические системы — фашизм, государственный социализм, а также «Новый курс» — поставили политику впереди экономики и тем самым сумели преодолеть естественное состояние кризиса, присущее дезорганизованному и хаотичному капитализму свободной конкуренции. С точки зрения Адорно и Хоркхаймера, как замечает Хельмут Дубиль в предисловии к изданию статей Поллока, «теория Поллока о государственном капитализме

¹² В 1980-е гг. Этциони всё же попытался восполнить этот пробел, предложив социальную теорию экономики и экономического действия — социоекономику [Etzioni 1988].

представляет собой <...> подробное описание общественного устройства, в котором государственная бюрократия настолько крепко взяла в свои руки экономические процессы, что можно говорить о примате политики над экономикой и вне социализма». И далее: «Утверждение Поллока о новом типе господства — снова ставшем сугубо политическим, не опосредованном, как прежде, экономическими процессами — дало Адорно и Хоркхаймеру политико-экономические аргументы более не возводить политическую экономию на первое место» [Pollock 1975: 18]¹³.

Несмотря на то что франкфуртские авторы кризисных теорий 1970-х гг. ожидали экономического краха капитализма не больше кейнсианских экономистов в США, эти теории не перестают оставаться теориями кризиса, к тому же с ярко выраженной критикой капитализма. Правда, теперь взрывоопасные места в капитализме для них таились не в экономике, а в политике и обществе: они связаны не с экономикой, а с демократией, не с капиталом, а с трудом, не с системной, а с социальной интеграцией [Lockwood 1964]. Проблема заключалась не в производстве прибавочной стоимости — её «противоречиями», как тогда казалось, научились управлять, — а в легитимации капитализма как социальной системы; вопрос заключался не в том, сможет ли капитал, преобразованный в экономику общества, обеспечивать общество, а в том, хватит ли его ресурсов для того, чтобы его получатели смогли и далее продолжать ту же игру. С точки зрения кризисных теорий 1960–1970-х гг. надвигавшийся кризис капитализма был связан не с кризисом *производства* (будь то недо- или перепроизводство), а с кризисом *легитимации*.

Сегодня предчувствия того времени чем-то напоминают иерархию потребностей Маслоу [Maslow 1943]: когда обеспечено физиологическое существование, требуют удовлетворения нематериальные потребности — в самореализации, уважении, признании, принадлежности к сообществу¹⁴. Предполагалось, что в новых исторических условиях гарантированного благополучия было бы невозможно поддерживать в долгосрочной перспективе ни репрессивную дисциплину, которую капитализм как форма социальной организации требовал от людей, ни принудительный характер отчуждённого наёмного труда. Окончание дефицита, ставшее возможным благодаря развитию производительных сил, означает, что капиталистическое господство — институционализированное, например, в избыточных иерархиях на рабочем месте и дифференцированной оплате труда, подчинённой экономически устаревшему принципу производительности труда, — будет всё труднее воспроизводить¹⁵. Участие рабочих в управлении

¹³ Это нисколько не противоречит тому, что Адорно ввёл понятие «поздний капитализм» в социальную теорию Франкфуртской школы, взяв его в название темы Германского социологического конгресса 1968 г. и собственного вступительного доклада «Поздний капитализм или индустриальное общество?» [Adorno 1979]. Адорно разграничивал «поздний капитализм» и то, что он называл либеральным капитализмом: этот последний он рассматривал, вслед за Поллоком, как исторически более раннюю форму капитализма, ныне вытесненную вмешательством государства. По существу, «поздний капитализм» Адорно идентичен тому, что некоторые авторы называют организованным капитализмом. В работах Адорно нигде не рассматривается вероятность того, что организованному (позднему) капитализму грозит кризис или что в своём неолиберальном будущем он фактически может вернуться в собственное либеральное прошлое.

¹⁴ Здесь прослеживается также некоторое родство с теорией Даниэля Белла о культурных противоречиях капитализма [Bell 1976]. Белл тоже полагал, что дальнейшее развитие капитализма будет порождать мотивы и потребности, несовместимые с его социальной организацией. Только Белл, последовательный консерватор, был склонен считать подобные новые культурные ориентации декадентско-гедонистическими, тогда как во франкфуртских теориях кризиса они представлялись как прогрессивно-освободительные по отношению к поступательному развитию человечества. Интересно, что при этом и Белл, и франкфуртские теоретики подчёркивали нарастающую неуправляемость капиталистических обществ: одни — полагая, что люди из них «выросли», другие — полагая, что люди «зарвались» и нуждаются в том, чтобы их вернули в разумные рамки. В обоих случаях прогнозы на будущее говорили о чрезмерном «растягивании» демократического государства, которое требовалось либо уравновесить при помощи институциональных реформ [Crozier, Huntington, Watanuki 1975], либо подвести — демократическими инструментами — к инкорпорированию в политико-экономическую систему ещё большего числа элементов, чуждых капитализму, что в конечном счёте разрушило бы её. О пересечениях теорий неуправляемости и позднего капитализма см.: [Schäfer 2009].

¹⁵ Так, Клаус Оффе в диссертации 1967 г. пишет: «В сущности, социальный порядок как понятие, основанное на производительности труда, становится бессмысленным <...> в связи с тем, что более прогрессивные формы промышленного

предприятием и демократия, эмансипация на работе или даже освобождение от неё — все эти возможности дожидались своего часа, пока их наконец не обнаружили и не взялись воплощать [Gorz 1967; 1974]. Коммодификация человека, конкуренция вместо солидарности были объявлены устаревшими жизненными установками, и эта точка зрения будет получать все большее распространение. Требования демократизации всех сфер жизни и политического участия в объёме большем, нежели предусмотрено существующими институтами, перерастут в отрицание капитализма как формы общественного устройства и разорвут изнутри устаревшую организацию труда и жизни, основанную на частной собственности. Именно поэтому эмпирические исследования Франкфуртской школы тех лет были сфокусированы в основном на политическом сознании студентов и рабочих, а также на потенциальной возможности профсоюзов вырасти в нечто большее, чем просто машина по обеспечению заработной платы. Напротив, рынки, капитал и капиталисты едва ли попадали в фокус внимания, а место политической экономии заняли теория демократии и теория коммуникации.

Конечно, на самом деле все было наоборот: не массы отвернулись от капитализма послевоенного времени и, таким образом, покончили с ним, а капитал в лице своих организаций, их управленцев и собственников. Что же касается проблемы легитимности капиталистического общества, опирающегося на наёмный труд и потребление, в глазах широких слоёв населения — «обывателей из глубинки», если использовать выражение Гельмута Коля, — то после долгих 1960-х гг. она расцвела так пышно, что стала полной неожиданностью для теоретиков «позднего капитализма». Даже если борьба с «потребительским террором» 1968 г. и нашла определённый отклик среди студенчества, подавляющее большинство тех, кто прежде отчаянно сражался против «маркетизации» капиталистической жизни, с головой нырнули в пучину беспрецедентного консюмеризма и начавшейся вскоре коммерциализации [Streeck 2012]. Рынки потребительских товаров (автомобили, одежда, косметика, продукты питания, бытовая электроника), а также рынки услуг (услуги по уходу за телом, туризм, развлечения) росли неслыханными темпами и стали главной движущей силой капиталистического роста. Ускорение инноваций в сфере процессов и продуктов способствовало стремительному развитию микроэлектроники, сократило жизненный цикл очень многих потребительских товаров и позволило ещё более дробно сегментировать продукты по потребительским группам¹⁶. Одновременно с этим денежная экономика без устали завоёвывала всё новые области социальной жизни, до того момента остававшиеся анклавами неоплачиваемых увлечений, превращая их в производство с высокой прибавочной стоимостью. Один из множества примеров — спорт, который в 1980-х гг. превратился в глобальный многомиллиардный бизнес.

Но и наёмный труд — или, как говорилось в 1968 г., зарплатная зависимость — подвергся реабилитации, не предусмотренной теориями кризиса легитимации. Начиная с 1970-х гг. женщины западного мира хлынули на рынок труда — и ситуация, которую ещё вчера клеймили как отсталое зарплатное рабство, теперь преподносилась как освобождение от неоплачиваемого домашнего рабства¹⁷. Несмотря на, как правило, невысокую оплату, популярность трудовой деятельности среди женщин в последующие годы продолжала расти. Более того, работающие женщины нередко становились союзниками работодателей в их стремлении дерегулировать рынок труда, чтобы позволить аутсайдерам сбить расценки мужчин-инсайдеров. Рост занятости среди женщин был тесно связан со структурными изменениями внутри семьи: увеличилось число разводов, количество заключённых браков сократилось,

труда делают сам анализ сопоставления вклада отдельных индивидов нерелевантным» [Offe 1970: 166]. Позднее в его книге будут приведены аргументы в пользу зарплаты студентам и гарантированного базового дохода.

¹⁶ Под влиянием этих перемен в условиях, когда реальность вырвалась за аскетические рамки критической теории, социология отказалась от рассуждений о «ложных потребностях» или «ложном сознании» — о понятиях, которые незадолго до того пользовались чрезвычайной популярностью.

¹⁷ Подобная история приключилась и с интерпретацией численности иммигрантов, неуклонно возраставшей начиная с 1970-х гг.

а вместе с этим — и количество рождённых в них детей. В то же время выросла численность детей, оказавшихся в проблемных семьях, что, в свою очередь, привело к росту предложения женского труда [Streeck 2009].

В дальнейшем и для женщин трудовая деятельность стала важнейшим механизмом социальной интеграции и признания. Сегодня быть просто домохозяйкой — определенная стигма; в разговорной речи слово «работа» стало синонимом полной занятости, оплачиваемой по рыночным расценкам. Женщина особенно повышает свой социальный престиж, если ей удаётся совмещать *Kinder und Karriere* (детей и карьеру), пусть даже «карьерой» оказывается место кассира в супермаркете. Адорно, настроенный гораздо пессимистичнее, чем теоретики кризиса легитимации, распознал бы здесь, равно как и в потребительской лихорадке последних трёх-четырёх десятилетий, то самое «удовольствие в отчуждении», которого он сразу ожидал от индустрии культурного потребления. Неопротестантизм, сторонники которого гордятся своей жизнью на износ, поминутно расписанной так, дабы совместить «семью и работу» [Schor 1992], а также добровольная «коммодификация» человеческого капитала на современных капиталистических рынках труда — с присущими ей неустанными расчётами ожидаемой величины отдачи от образования, подчиняющими себе жизненные планы целых поколений, — судя по всему, положили конец кризису «наёмного труда» и принципу опоры на достижения; свою роль в этом сыграл и «новый дух капитализма» [Boltanski, Chiapello 2005], витающий на новых рабочих местах, креативных и автономных, и углубляющий интеграцию в компанию, а также выступающий как средство самоидентификации с популярным извлечением прибыли¹⁸.

Если массовая лояльность рабочих и потребителей послевоенному капитализму оказалась весьма стабильной, то этого никак нельзя сказать о капитале. Проблема франкфуртских кризисных теорий 1970-х гг. в том, что они никак не предполагали в капитале способность к стратегическому целеполаганию. Они рассматривали капитал как аппарат, а не как ведомство; как средство производства, а не как класс¹⁹. Получается, свои построения они выводили без капитала. Ещё для Шумпетера, не говоря уже о Марксе, капитал был постоянным очагом беспокойства на теле современной экономики — причиной непрерывного «созидательного разрушения» [Schumpeter 2006] вплоть до момента, пока социалистический дух бюрократии его не остановит наконец. Это было очевидно и для Вебера, более того, он это предвидел, и вполне возможно, что присущая капиталу безжизненность, характерная для теории кризиса легитимации, отчасти восходит как раз к нему. Так что мир просто оказался не готов к тому, что в конце концов произошло спустя несколько десятилетий после долгих 1960-х: капитал оказался одолеваемым страстным стремлением вырваться из тесных институциональных рамок «социального рыночного хозяйства» послевоенного образца игроком, а не игрушкой, хищником, а не рабочей лошадкой.

Неомарксистские теории кризиса, предложенные во Франкфурте четыре десятилетия назад, сильнее большинства прочих теорий того времени, ибо первыми распознали хрупкость социального капитализма. Но причины этой хрупкости, а значит, и направление, а также динамику предстоящих истори-

¹⁸ Инвестиции семей среднего класса в школьные оценки и университетские дипломы — начиная с симптоматичных занятий китайским языком еще в детском саду — показывают, насколько вновь стала сильна вера в возможности достигаемого статуса. Иными словами, подразумевается, что обычные рядовые мужчины и женщины стали чересчур требовательными и им пора научиться довольствоваться меньшим. Как мы увидим, основное направление экономической теории также винит завышенные требования широких слоёв населения в росте государственного долга в последние десятилетия. Такое объяснение идеально подходит для того, чтобы заставить людей позабыть о вопиюще несправедливом распределении производимых благ.

¹⁹ Это имело своё преимущество: можно было избежать сложных вопросов классовой теории, например о различиях между статусом менеджера и статусом собственника, о различиях между малым и крупным капиталом, о роли предприятия как организации в отличие от роли предпринимателя как человека, о классификации множества новых средних страт, о классовых позициях политиков и госслужащих. Подробнее о многочисленных проблемах социологических классовых теорий см. работу Э. О. Райта: [Wright 1985]. Тем не менее теория капитализма без капитала, способного к действиям, неизбежно остаётся весьма вялой и рыхлой.

ческих перемен они оценили неверно. Их подход исключал вероятность того, что не труд, а капитал может положить конец легитимности демократического капитализма, сформировавшегося в период *trente glorieuses*²⁰. Действительно, история капитализма после 1970-х гг., в том числе следующих друг за другом экономических кризисов, является историей высвобождения капитализма от системы социального регулирования, которое было навязано ему после 1945 г. Начало этому процессу положили протесты 1968 г.: новое поколение рабочих, воспринимавших как само собой разумеющееся темпы роста, социальные гарантии времён послевоенного восстановления, а также политические обещания зарождавшегося демократического капитализма, выступило против работодателей зрелого индустриального общества. Эти обещания капитализм не мог и не хотел сохранить навсегда.

В последующие годы капиталистические элиты и их политические союзники искали способы освободиться от обязательств, на которые они пошли ради сохранения социального спокойствия и которые в целом им удавалось выполнять в период реконструкции. Новые продуктовые стратегии против перенасыщения рынка, рост предложения рабочей силы в результате изменений социальной структуры и, не в последнюю очередь, интернационализация рынков и производственных систем постепенно открыли фирмам возможности стряхнуть груз социальной политики и коллективных трудовых договоров, которые после 1968 г. угрожали им долгосрочным снижением прибыли²¹. Со временем это привело к стойкому процессу либерализации, принёсшему мощный, масштабный разворот к саморегулируемым рынкам, — разворот, беспрецедентный в политической экономии современного капитализма и не предсказанный ни одной теорией. Франкфуртская теория кризиса не была готова к тому, что государство, дабы сбросить ярмо ставших непосильными социальных обязательств, откажется от регулирования капитализма, который оно должно было бы поставить на службу обществу, и отпустит его на свободу, а также к тому, что капитализм сочтёт слишком тесными рамки политически организованной свободы от кризисов²². Процесс либерализации, будучи одновременно технологией контроля, инструментом смягчения социальной нагрузки на государство и освобождения капитала, на самом деле шёл не быстро, особенно пока память о событиях 1968 г. была ещё свежа, и сопровождался множеством политических и экономических функциональных нарушений, пока не достиг пика в нынешнем кризисе мировой финансовой системы и государственных финансов.

Литература

Adorno T. W. 1979 [1968]. *Spätkapitalismus oder Industriegesellschaft? Einleitungsvortrag zum 16. Deutschen Soziologentag*. In: Adorno T. W. *Soziologische Schriften I*. Frankfurt/M.: Suhrkamp; 354–370.

Bell D. 1976. *The Cultural Contradictions of Capitalism*. New York: Basic Books.

Boltanski L., Chiapello È. 2005. *The New Spirit of Capitalism*. London: Verso.

Brenner R. 2006. *The Economics of Global Turbulence. The Advanced Capitalist Economies from Long Boom to Long Downturn*. London; New York: Verso.

²⁰ Славное тридцатилетие — французское обозначение трёх десятилетий экономического развития после Второй мировой войны. В англо-саксонских странах это время принято называть «золотым веком», в Германии — годами «экономического чуда».

²¹ О заметном снижении прибыли начиная с 1965 г. до точки кульминации в 1980 г. (и до временного роста в 1990-х гг. при условии, что работодателям удавалось эффективно использовать повышение производительности) см.: [Brenner 2006].

²² Неожиданностью для теории кризиса легитимации оказался и результат исторического преобразования роли конюмеризма: представляемый ею лишь как мнимое удовлетворение базовой для капитализма потребности в стяжательстве и продуктивности, пышно расцветший мир товаров подменил потребность в коллективном политическом прогрессе потребностью в удовлетворении индивидуальных материальных желаний.

- Citigroup Research 2005. *Plutonomy: Buying Luxury, Explaining Global Imbalances*. 16. Oktober.
- Citigroup Research. 2006. *Revisiting Plutonomy: The Rich Getting Richer*. 5. März.
- Crouch C., Pizzorno A. (eds). 1978. *The Resurgence of Class Conflict in Western Europe since 1968*. 2 vols. London: Palgrave Macmillan.
- Crozier M. J., Huntington S. P., Watanuki J. 1975. *The Crisis of Democracy. Report on the Governability of Democracies to the Trilateral Commission*. New York: New York University Press.
- Doering-Manteuffel A., Raphael L. 2008. *Nach dem Boom. Perspektiven auf die Zeitgeschichte seit 1970*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Etzioni A. 1968. *The Active Society*. New York: Free Press.
- Etzioni A. 1988. *The Moral Dimension: Toward a New Economics*. New York: Free Press.
- Glyn A. 2006. *Capitalism Unleashed: Finance Globalization and Welfare*. Oxford: Oxford University Press.
- Goldthorpe J. 1978. The Current Inflation: Towards a Sociological Account. In: Hirsch F., Goldthorpe J. (eds). *The Political Economy of Inflation*. Cambridge, MA.: Harvard University Press; 186–216.
- Gorz A. 1967. *Zur Strategie der Arbeiterbewegung im Neokapitalismus*. Frankfurt/M.: Europäische Verlagsanstalt.
- Gorz A. 1974. *Kritik der Arbeitsteilung*. Frankfurt/M.: Fischer.
- Habermas J. 1969. Technik und Wissenschaft als Ideologie. Frankfurt/M.: Suhrkamp. (См. также рус. пер.: Хабермас Ю. 2007. *Техника и наука как идеология*. М.: Праксис.)
- Habermas J. 1973. *Legitimationsprobleme im Spätkapitalismus*. Frankfurt/M.: Suhrkamp. (См. также рус. пер.: Хабермас Ю. 2010. *Проблема легитимации позднего капитализма*. М.: Праксис.)
- Habermas J. 1975. *Zur Rekonstruktion des Historischen Materialismus*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Judt T. 2005. *Postwar: A History of Europe Since 1945*. London: Penguin.
- Kerr C. et al. 1960. *Industrialism and Industrial Man: The Problems of Labor and Management in Economic Growth*. Cambridge, MA.: Harvard University Press.
- Lockwood D. 1964. Social Integration and System Integration. In: Zollschan G. K., Hirsch W. (eds). *Explorations in Social Change*. Boston: Houghton Mifflin; 244–257.
- Maslow A. 1943. A Theory of Human Motivation. *Psychological Review*. 50 (4): 370–396. (См. также рус. пер.: Маслоу А. 1999. Теория человеческой мотивации. В кн.: Маслоу А. *Мотивация и личность*. СПб.: Евразия; 77–105.)
- O'Connor J. 1972. Inflation, Fiscal Crisis, and the American Working Class. *Socialist Revolution*. 2 (2): 9–46.

- O'Connor J. 1973. *The Fiscal Crisis of the State*. New York: St. Martin's.
- OECD 2012. Public Expenditure on Active Labour Market Policies. In: *Employment and Labour Markets: Key Tables from OECD Economic Outlook: Statistics and Projections*. No. 9.
- Offe C. 1970. *Leistungsprinzip und industrielle Arbeit. Mechanismen der Statusverteilung in Arbeitsorganisationen der industriellen «Leistungsgesellschaft»*. Frankfurt/M.: Europäische Verlagsanstalt.
- Offe C. 1972. *Strukturprobleme des kapitalistischen Staates. Aufsätze zur politischen Soziologie*. Frankfurt/M.: Campus.
- Offe C. 1975. *Berufsbildungsreform. Eine Fallstudie über Reformpolitik*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Offe C. 2006. Erneute Lektüre. Die ›Strukturprobleme‹ nach 33 Jahren. In: Borchert J. (Hg.) *Strukturprobleme des kapitalistischen Staates. Veränderte Neuausgabe*. Frankfurt/M.: Campus. S. 181–196.
- Pollock F. 1975. *Stadien des Kapitalismus*. München: C. H. Beck.
- Pollock F. 1981 [1941]. Staatskapitalismus. In: Dubiel H., Söllner A. (Hgg.). *Wirtschaft, Recht und Staat im Nationalsozialismus*. Frankfurt/M.: Europäische Verlagsanstalt; 81–109.
- Raithel T., Rödder A., Wirsching A. (Hgg.). 2009. *Auf dem Weg in eine neue Moderne? Die Bundesrepublik Deutschland in den siebziger und achtziger Jahren*. München: Oldenbourg Wissenschaftsverlag.
- Ruggie J. G. 1982. International Regimes, Transactions and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order. *International Organization*. 36 (2): 379–399.
- Schäfer A. 2009. Krisentheorien der Demokratie. Unregierbarkeit, Spätkapitalismus und Postdemokratie. *Der moderne Staat*. 2: 159–183.
- Schor J. 1992. *The Overworked American: The Unexpected Decline of Leisure*. New York: Basic Books.
- Schumpeter J. A. 1953 [1918]. Die Krise des Steuerstaaten. In: Schumpeter J. A. (Hg.). *Aufsätze zur Soziologie*. Tübingen: Mohr Siebeck; 1–71.
- Schumpeter J. A. 2006 [1912]. *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. Berlin: Duncker & Humblot. (См. также рус. пер.: Шумпетер Й. 1982. *Теория экономического развития*. М.: Прогресс.)
- Shefrin H. 2002. *Beyond Greed and Fear: Understanding Behavioral Finance and the Psychology of Investing*. Oxford: Oxford University Press.
- Shonfield A. 1965. *Modern Capitalism. The Changing Balance of Public and Private Power*. London; New York: Oxford University Press.
- Streeck W. 2009. *Flexible Employment, Flexible Families, and the Socialization of Reproduction*. MPIfG Working Paper 09/13. Köln: Max Planck Institute for the Study of Societies.
- Streeck W. 2012. The Politics of Consumption. *New Left Review*. 76: 27–47.
- Wright E. O. 1985. *Classes*. London: Verso.

NEW TRANSLATIONS

Wolfgang Streeck

Buying Time. The Delayed Crisis of Democratic Capitalism (excerpts)

STREECK, Wolfgang — Prof. em. Dr. Dr. h.c., Emeritus
Director, Max Plank Institute for the Study of Societies. Address: 3 Paulstrasse, 50676, Cologne, Germany.

Streeck, W. (2013) *Gekaufte Zeit: Die vertagte Krise des demokratischen Kapitalismus*, Berlin: Suhrkamp.

Abstract

The outstanding German economic sociologist Wolfgang Streeck analyzes sources for recent fiscal, tax and economic crises, considering them as parts of the long-lasting neoliberal transformation of post-war capitalism, which started in the 1970s. Addressing the proposed crisis theories, the author discusses the subsequent contradictions and conflicts between states, governments, voters and capitalistic interests—a process of shifting the main attention from taxation through debt to budget consolidation within the European system of states. At the end of the study, he considers some perspectives on how social economic stability can be achieved again.

The Journal of Economic Sociology has published some excerpts from the first chapter, “From Legitimation Crisis to Fiscal Crisis,” in which the author briefly reviews the interconnections between the financial crisis, the crisis of the tax system, and the crisis of growth. The author explains why the stratagem of these interconnections refers to an impossible riddle for any anti-crisis management as well as for politicians. Finally, the author tries to find an answer to the question of why crisis theories of the 1970s, having claimed that a legitimation crisis was coming, turned out to be unprepared to face the social trends which rejected all their predictions.

Keywords: crisis theory; legitimation crisis; fiscal crisis; tax crisis; late capitalism; economic growth; European state.

References

- Adorno T. W. (1979 [1968]) *Spätkapitalismus oder Industriegesellschaft? Einleitungsvortrag zum 16. Deutschen Soziologentag. Soziologische Schriften I*, Frankfurt/M.: Suhrkamp, pp. 354–370 (in German).
- Bell D. (1976) *The Cultural Contradictions of Capitalism*, New York: Basic Books.
- Boltanski L., Chiapello È. (2005) *The New Spirit of Capitalism*, London: Verso.
- Brenner R. (2006) *The Economics of Global Turbulence. The Advanced Capitalist Economies from Long Boom to Long Downturn*, London; New York: Verso.
- Citigroup Research (2005) *Plutonomy. Buying Luxury, Explaining Global Imbalances*, no 16, Oktober.
- Citigroup Research (2006) *Revisiting Plutonomy. The Rich Getting Richer*, no 5, März.
- Crouch C., Pizzorno A. (eds) (1978) *The Resurgence of Class Conflict in Western Europe since 1968*. 2 vols, London: Palgrave Macmillan.

- Crozier M. J. Huntington S. P., Watanuki J. (1975) *The Crisis of Democracy. Report on the Governability of Democracies to the Trilateral Commission*, New York: New York University Press.
- Doering-Manteuffel A., Raphael L. (2008) *Nach dem Boom. Perspektiven auf die Zeitgeschichte seit 1970*, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht (in German).
- Etzioni A. (1968) *The Active Society*, New York: Free Press.
- Etzioni A. (1988) *The Moral Dimension. Toward a New Economics*, New York: Free Press.
- Glyn A. (2006) *Capitalism Unleashed. Finance Globalization and Welfare*, Oxford: Oxford University Press.
- Goldthorpe J. (1978) The Current Inflation. Towards a Sociological Account. *The Political Economy of Inflation* (eds. F. Hirsch, J. Goldthorpe.), Cambridge, MA: Harvard University Press, pp. 186–216.
- Gorz A. (1967) *Zur Strategie der Arbeiterbewegung im Neokapitalismus*, Frankfurt/M.: Europäische Verlagsanstalt (in German).
- Gorz A. (1974) *Kritik der Arbeitsteilung*, Frankfurt/M.: Fischer (in German).
- Habermas J. (1969) *Technik und Wissenschaft als Ideologie*, Frankfurt/M.: Suhrkamp (in German).
- Habermas J. (1973) *Legitimationsprobleme im Spätkapitalismus*, Frankfurt/M.: Suhrkamp;
- Habermas J. (1975) *Zur Rekonstruktion des Historischen Materialismus*, Frankfurt/M.: Suhrkamp (in German).
- Judt T. (2005) *Postwar: A History of Europe Since 1945*, London: Penguin.
- Kerr C. Dunlop J. T., Harbison F. H., Myers Ch. A. (1960) *Industrialism and Industrial Man. The Problems of Labor and Management in Economic Growth*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Lockwood D. (1964) Social Integration and System Integration. *Explorations in Social Change* (eds. G. K. Zollschan, W. Hirsch), London: Houghton Mifflin, pp. 244–257.
- Maslow A. (1943) A Theory of Human Motivation. *Psychological Review*, vol. 50, no 4, pp. 370–396.
- O'Connor J. (1972) Inflation, Fiscal Crisis, and the American Working Class. *Socialist Revolution*, vol. 2, no 2, pp. 9–46.
- O'Connor J. (1973) *The Fiscal Crisis of the State*, New York: St. Martin's.
- OECD (2012) Public Expenditure on Active Labour Market Policies. *Employment and Labour Markets: Key Tables from OECD Economic Outlook: Statistics and Projections*, no 9.
- Offe C. (1970) Leistungsprinzip und industrielle Arbeit. Mechanismen der Statusverteilung in Arbeitsorganisationen der industriellen "Leistungsgesellschaft", Frankfurt/M.: Europäische Verlagsanstalt (in German).

- Offe C. (1972) *Strukturprobleme des kapitalistischen Staates. Aufsätze zur politischen Soziologie*, Frankfurt/M.: Campus (in German).
- Offe C. (1975) *Berufsbildungsreform. Eine Fallstudie über Reformpolitik*, Frankfurt/M.: Suhrkamp (in German).
- Offe C. (2006) Erneute Lektüre. Die “Strukturprobleme” nach 33 Jahren. *Strukturprobleme des kapitalistischen Staates. Veränderte Neuauflage* (ed. J. Borchert), Frankfurt/M.: Campus, pp. 181–196 (in German).
- Pollock F. (1975) *Stadien des Kapitalismus*, München: C. H. Beck (in German).
- Pollock F. (1981 [1941]) Staatskapitalismus. *Wirtschaft, Recht und Staat im Nationalsozialismus* (eds. H. Duiel, A. Söllner), Frankfurt/M.: Europäische Verlagsanstalt, pp. 81–109 (in German).
- Raithel T., Rödder A., Wirsching A. (eds) (2009) *Auf dem Weg in eine neue Moderne? Die Bundesrepublik Deutschland in den siebziger und achtziger Jahren*, München: Oldenbourg Wissenschaftsverlag (in German).
- Ruggie J.G. (1982) International Regimes, Transactions and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order. *International Organization*, vol. 36, no 2, pp. 379–399.
- Schäfer A. (2009) Krisentheorien der Demokratie. Unregierbarkeit, Spätkapitalismus und Postdemokratie. *Der moderne Staat*, no 2, pp. 159–183 (in German).
- Schor J. (1992) *The Overworked American: The Unexpected Decline of Leisure*, New-York: Basic Books.
- Schumpeter J. A. (1953 [1918]) Die Krise des Steuerstaaten. (Hg.) *Aufsätze zur Soziologie* (ed. J. A. Schumpeter), Tübingen: Mohr Siebeck, pp. 1–71 (in German).
- Schumpeter J. A. (2006 [1912]) *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Berlin: Duncker & Humblot (in German).
- Shefrin H. (2002) *Beyond Greed and Fear: Understanding Behavioral Finance and the Psychology of Investing*, Oxford: Oxford University Press.
- Shonfield A. (1965) *Modern Capitalism: The Changing Balance of Public and Private Power*, London; New York: Oxford University Press.
- Streeck W. (2009) *Flexible Employment, Flexible Families, and the Socialization of Reproduction*. MPIfG Working Paper 09/13, Cologne: Max Planck Institute for the Study of Societies.
- Streeck W. (2012) The Politics of Consumption. *New Left Review*, vol. 76, pp. 27–47.
- Wright E.O. (1985) *Classes*, London: Verso.

Received: March 12, 2019

Citation: Streeck W. (2019) Kuplennoe vremya. Otsrochennyy krizis demokraticeskogo kapitalizma [Buying Time. The Delayed Crisis of Democratic Capitalism (excerpts)], *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 20, no 2, pp. 83–103. doi: 10.17323/1726-3247-2019-2-86-103 (in Russian).

РАСШИРЕНИЕ ГРАНИЦ

А. В. Верников

Кому и зачем было нужно гарантирование банковских вкладов?¹



ВЕРНИКОВ Андрей Владимирович — доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник Института экономики РАН. Адрес: Россия, 117218, Москва, Нахимовский проспект, д. 32.

Email: vernikov@inecon.ru

Цель статьи состоит в том, чтобы проанализировать обстоятельства, предшествовавшие появлению в России гарантирования банковских вкладов (2003 г.). Это поможет понять последующие особенности и результаты действия данного института. Автор сопоставляет имеющиеся статистические данные с другими доступными сведениями различного характера. Формальное гарантирование вкладов возникло в странах с развитой рыночной экономикой и финансовой системой и в отсутствие банков с государственным участием. В России продвижением данного института занялась в 1993 г. небольшая группа политиков и специалистов, тогда как непосредственные участники экономических отношений (крупные банки, привлекившие основной объём депозитов, и их вкладчики) предъявляли слабый спрос на право в данной сфере. Преимущества эксплицитной системы защиты вкладов были неочевидны в российских условиях, когда основная масса частных вкладов находится в банке с государственным участием. Материальные условия для гарантий по вкладам в тот период ещё не созрели: финансовые возможности государства были слабыми, институты рыночной экономики отсутствовали, а состав участников банковского рынка ещё не устоялся. Гарантирование не помогло людям вернуть свои сбережения, потерянные на рубеже 1990-х гг. Автор выдвигает предположение о том, чем могли руководствоваться инициаторы законопроекта о гарантировании вкладов. Это сочетание нескольких различных мотивов. Во-первых, благие намерения авторов законопроекта, сформировавшиеся под влиянием опыта США и других стран («демонстрационный эффект»). Во-вторых, стремление разрушить монополию Сбербанка и усилить частные коммерческие банки, повысив интенсивность конкуренции на банковском рынке ради предположительно благотворных эффектов этой конкуренции. В-третьих, поиск новой сферы деятельности для отдельных групп чиновников. Делается вывод, что ключевую роль в продвижении данной тематики в 1990-е гг. сыграл субъективный фактор.

Ключевые слова: Россия; заимствование институтов; гарантирование вкладов; спрос на право; банки; группа интересов; государственный патернализм.

¹ Исследование поддержано грантом Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ), № 17-02-00207-ОГН. Автор благодарит А. Е. Абрамова, И. Н. Викторова, Д. Х. Ибрагимову, С. Г. Кирдину-Чэндлер, О. Е. Кузину, П. А. Медведева, Г. И. Пеникаса, А. А. Яковлева и двух анонимных рецензентов за их критические замечания. Материал обсуждался на конференциях и семинарах в НИУ ВШЭ, Казанском инновационном университете, Институте анализа предприятий и рынков НИУ ВШЭ и в Институте экономики РАН.

Введение

Среди множества общественных институтов, возникших в России за последние два-три десятилетия, было и введённое в конце 2003 г.² формальное гарантирование банковских вкладов³. Этот институт был трансплантирован из-за границы и имеет иностранное происхождение. Он возник в XIX веке в США; там же в 1933 г. появилась формальная система гарантирования в национальном масштабе. С помощью гарантирования вкладов государство либо сами участники рынка подстраховывают и создают дополнительный контур безопасности (*safety net*) для банков и их вкладчиков. Несмотря на распространённость систем гарантирования вкладов в разных странах мира и особенно в Европе [Demirgüç-Kunt, Kane, Laeven 2015], появление аналогичной системы в России в тот период не было предопределено или продиктовано обстоятельствами непреодолимой силы. По своей государственно-патерналистской и протекционистской направленности гарантирование вкладов отличалось от других зарубежных институтов, позаимствованных Россией в 1990-е гг. и направленных на развитие товарно-денежных отношений и демонтаж социалистической экономики.

Гарантирование банковских вкладов было официально введено в России в конце 2003 г. Федеральным законом № 177. До этого существовал институт неформальной государственной гарантии по вкладам населения в главном сберегательном учреждении страны — Сбербанке. Институт формального гарантирования вкладов был импортирован из-за границы. Между тем в науке уже возник консенсус относительно того, что оптимальным методом институциональных преобразований и модернизации является не прямое заимствование институтов в других странах и их механический перенос на иную почву, а, скорее, их «выращивание» или «прививка» к уже существующим институтам, с тем чтобы избежать отторжения и перерождения института [Полтерович 2001; Кузьминов et al. 2005]. Внедрение в постсоциалистических странах одного и того же института порой приносило противоположные результаты в зависимости от того, когда и как он внедрялся [Woodruff 2004], поэтому обстоятельства, сопутствующие появлению института, и соотношение интересов стейкхолдеров влияют на приживаемость нового института и пользу от него. Институт может столкнуться с эффектом блокировки [Норт 1997]. Возможны и непредвиденные эффекты, когда институт используют не по прямому назначению, манипулируют им, захватывают его и подчиняют групповым интересам [Полищук 2008], сам институт мутирует [Верников 2009].

О проблемах в функционировании института гарантирования вкладов в России свидетельствует, например, то, что в 2004–2018 гг. произошёл 481 страховой случай, то есть обанкротились или лишились лицензий половина всех банков-участников. Это затронуло интересы 9,3 млн вкладчиков, а суммарный объём выплаченных вкладчикам возмещений приблизился к 2 трлн руб. (см.: https://www.asv.org.ru/agency/statistical_information/)⁴.

² Основная фактология, касающаяся гарантирования вкладов в России, доступна в открытых источниках, в том числе на интернет-странице Агентства по страхованию вкладов (<https://www.asv.org.ru/insurance/>) и в Википедии (https://ru.wikipedia.org/wiki/Система_страхования_вкладов).

³ По примеру европейских законодателей, выпустивших 16 апреля 2014 г. директиву Европарламента и Европейского совета № 2014/49/EU «О системах гарантирования вкладов» (см.: Official Journal of the European Union. 2014. 57: 149–178), я использую термин «гарантирование вкладов». Российский закон от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ называется «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». Впрочем, один из законопроектов назывался «О государственном гарантировании вкладов населения в банках Российской Федерации».

⁴ На самом деле величина нанесённого ущерба больше, так как несколько крупных частных банков, привлекавших вклады населения и потерпевших крах, подверглись санации не через Агентство по страхованию вкладов (АСВ), а через созданный Банком России новый механизм — Фонд консолидации банковского сектора, и не вошли в статистику страховых случаев по линии АСВ.

В связи с этим мне представляется полезным вернуться к обстоятельствам появления данного института в России. Надеюсь, что это исследование позволит лучше понять механизм общественного выбора относительно институтов, дизайн которых Россия заимствует из-за рубежа. Это, в свою очередь, могло бы в будущем минимизировать фактор случайности при выборе чужих институтов и ущерб от их внедрения.

Я пытаюсь оценить объективные обстоятельства и понять интересы и позицию главных действующих лиц. Представительный набор документов и материалов, относящихся к истории введения страхования вкладов в России, содержится в работе экономического летописца Н. И. Кротова (см.: [Кротов 2009]), по которой я в основном цитирую личные воспоминания и суждения непосредственных участников событий, независимо от мнения самого составителя книги. Вышедшие в тот период публикации сторонних экспертов о страховании вкладов часто лишь пропагандировали поверхностно изученный зарубежный опыт в рамках PR-кампании по продвижению нового института в общественном мнении; они не включены в библиографический список. Общие вопросы страхования вкладов, его необходимости и результатов в статье не затрагиваются.

В разделе 1 статьи сопоставлены аргументы в пользу гарантирования банковских вкладов с реальными условиями России; в разделе 2 внимание фокусируется на мотивации инициаторов гарантирования вкладов в России; в разделе 3 освещается позиция других сторон — вкладчиков, банкиров, чиновников, политиков и внешних участников процесса. В заключении подводятся итоги исследования.

1. Аргументы о необходимости гарантирования банковских вкладов и объективные условия в России

Основное теоретическое объяснение необходимости гарантий по вкладам относится к проблематике управления ликвидностью в банке. Любому банку потенциально грозит «набег» со стороны вкладчиков с массовым одномоментным изъятием средств из-за внезапной паники среди вкладчиков и их «стадного» инстинкта. Справиться с такой ситуацией банк самостоятельно не может, что приводит его к краху. Это, в свою очередь, сопряжено с высокими общественными издержками, поэтому общество предпочитает обезопасить банки от угрозы «набегов» [Bryant 1980; Diamond, Dybvig 1983]. Гарантирование вкладов призвано предотвратить или прекратить панику и «набеги» вкладчиков на свои банки, удержать хранящиеся там сбережения. Государство заботится о макростабильности, а значит, и о ликвидности акторов на микроуровне.

Широко применяются «социальные» аргументы, предполагающие государственную защиту интересов мелких вкладчиков («простых граждан»), наиболее финансово уязвимых и не имеющих знаний и навыков для того, чтобы самостоятельно оценить риски и качество своего банка. Гарантирование вкладов всегда презентуется общественности как «инклюзивный» институт, приобщающий широкие слои населения к пользованию банковскими услугами на равноправной и справедливой основе, а в конструкцию системы может быть заложен особый льготный режим для небольших по сумме вкладов.

В начале 1990-х гг., когда в России стали обсуждать формальное гарантирование вкладов⁵, хрестоматийная задача удержания вкладов в банках была для России не столь актуальной. Оставшиеся после гиперинфляции сбережения уже покинули банки и хранились в наличной форме (чаще всего в ино-

⁵ Закон о страховании вкладов, как уже отмечалось, был принят в 2003 г., однако первый законопроект датирован ещё весной 1994 г., а Указ Президента № 409 «О защите сбережений граждан Российской Федерации» вышел 28 марта 1993 г., хотя и не был исполнен, поэтому я изучаю обстоятельства, существовавшие не только на день принятия ФЗ № 177, но и до того, ведь гарантирование вкладов в том или ином виде вполне могло возникнуть на несколько лет раньше, и это не произошло лишь по не зависящим от инициаторов закона причинам.

странной валюте), а новые накопления ещё не возникли и не пришли. Речь поэтому шла не столько о сохранении денег в банках, сколько о переводе сбережений из наличной формы в безналичную и о привлечении в банки новых ресурсов.

Идея гарантирования вкладов продвигалась через властные структуры на фоне высоких темпов инфляции и общей политико-экономической нестабильности в стране, замещения национальной валюты иностранной, сохранения банков с государственным участием и низкого доверия к частным банкам. Люди держали свои сбережения в основном в наличной форме, причём приобретали с этой целью иностранную валюту [Яковлев 1998]. Ключевое отличие России заключалось в том, что здесь традиционно велика роль банков с государственным участием. В США же не было и нет государственных депозитарных учреждений, и все вклады находятся в частных банках. В российской ситуации преимущества эксплицитной системы гарантирования вкладов перед имплицитной были неочевидны. Кроме того, состояние государственных финансов в тот период объективно препятствовало подобным экспериментам — собственно, фискальные соображения и отсрочили реализацию данной идеи до 2003 г., когда экономика России преодолела последствия кризиса и успешно развивалась.

В 1990-е гг. сохранение Сбербанка на ведущих позициях и даже его выживание не было данностью. Существовала вероятность того, что самый крупный банк с участием государства тоже атомизируют и уничтожат, как и другие государственные «спецбанки», либо передадут иностранным инвесторам, как поступили с ведущими сберегательными учреждениями в Центральной и Юго-Восточной Европе. В случае реализации одного из подобных сценариев формальное гарантирование вкладов оказалось бы востребованным, так как доверие к Сбербанку неизбежно пошатнулось бы. Однако к 2003 г., когда был принят Федеральный закон № 177, уже проявилась тенденция к восстановлению в России государственного сектора, сохранению системообразующей роли Сбербанка и стабилизации позиций иностранных дочерних банков.

Учреждение системы гарантирования вкладов может быть частью *международных обязательств* страны. В 2014 г. была принята очередная европейская директива № 2014/49/EU, согласно которой каждая страна — член Евросоюза обязана иметь как минимум одну систему гарантирования вкладов, чтобы членством были охвачены все без исключения банки, принимающие депозиты населения, и защите подлежат депозиты стоимостью до 100 тыс. евро. Недавно вступившие в ЕС страны Центральной и Юго-Восточной Европы были вынуждены принять и внедрить у себя весь комплекс европейских правовых институтов (*Acquis Communautaire*), поэтому у них не было выбора, хотя единый уровень страхового возмещения представляется завышенным ввиду среднего размера доходов и сбережений в этих странах. У России же никаких международных обязательств по поводу гарантирования вкладов и параметров этой системы не было и по-прежнему нет, и всё произошло исключительно по её собственной инициативе.

Американские теоретики гарантирования вкладов предвидели *риски* и потенциальный ущерб от гарантирования вкладов, главный из которых — это распространение недобросовестного безответственного поведения, по-английски — *moral hazard*. Граждане, чьи вклады гарантированы или застрахованы, перестают интересоваться финансовым состоянием и деятельностью своих банков. Это подрывает рыночную дисциплину, то есть готовность и способность вкладчиков «наказывать» рискованные банки оттоком вкладов, поощряет иждивенчество и инфантилизм. Сами банки при гарантировании вкладов приобретают склонность к агрессивному поведению и выбору более рискованных, менее надёжных проектов, в которые вкладываются полученные от вкладчиков ресурсы [Martínez-Pería, Schmukler 2001; Cull, Sorge, Senbet 2005; Hogan, Johnson 2016]. Из-за наличия гарантий банки меньше опасаются оттока вкладчиков, которые могут узнать об их рискованных операциях. *Moral hazard* повышает риски банков и системы в целом, вероятность краха отдельных банков и наступления финансово-

го кризиса. Связь между страхованием вкладов и *moral hazard* среди банков и вкладчиков подтверждается в большинстве эмпирических исследований, в том числе на материале России [Пересецкий 2008; Cámara, Montes-Negret 2006; Ungan, Caner, Özyıldırım 2008; Karas, Pyle, Schoors 2010; 2013; Chernykh, Cole 2011]. Страхование вкладов вместе с санацией проблемных банков за счёт государства изменило поведение вкладчиков, которые теперь в меньшей степени склонны поддаваться панике при появлении негативной информации о банке. Вкладчики потеряли интерес к финансовому состоянию банка, которому они доверяют свои сбережения, причём этот «обезболивающий» эффект сохраняется даже во время кризиса [Karas, Pyle, Schoors 2013]. Кроме того, вкладчики знают, что при нехватке средств внутри самой системы гарантирования выплата возмещения произойдёт за счёт безусловного привлечения дополнительных государственных ресурсов, и это тоже расхолаживает их.

2. Инициаторы введения гарантирования вкладов в России и их возможная мотивация

Продвижением гарантирования банковских вкладов занималась небольшая группа политиков и специалистов, ядро которой составили два народных депутата. Идея возникла спонтанно. Как пишет непосредственный участник процесса, *«весной [1994 г. — А. В.] произошло историческое событие. Я хорошо помню тот момент, когда в кабинет вошёл Павел Алексеевич [Медведев — А. В.] <...> и сказал: “Ребята, есть идея — надо разрабатывать систему страхования банковских вкладов!”»* (цит. по: [Кротов 2009: 66])⁶. Огромную роль играл человеческий фактор: *«Законопроект продвигался исключительно за счёт энтузиазма нескольких людей. Стоило им остановиться буквально на месяц или даже на неделю — и вся выстроенная ими система договорённостей сразу бы рухнула»* [98].

Описывая свою дискуссию с правительством о гарантировании вкладов, один из его главных инициаторов потом напишет: *«Убеждённость в необходимости закона была настолько твёрдая, что нас не смутили никакие возражения правительства»* [77]. Ему вторит другой соратник: *«Было ясно, что систему страхования вкладов нужно внедрять и в России»* [45]. Где источник этой ясности и твёрдой убеждённости?

Установить истинные мотивы и интересы создателей нового института сложно. Самым простым и «лежащим на поверхности» мотивом подобной инициативы можно по умолчанию считать искренние благие намерения её авторов — улучшить текущую ситуацию в своей стране, особенно если страна проходит неблагоприятную траекторию развития. Столь же мощным мотивом является стремление сделать, как в «цивилизованных» государствах. Россия оставалась одной из немногих промышленно развитых стран без формального гарантирования вкладов. Сторонникам *«было понятно, что страхование вкладов в России вводить надо, мы здесь не пионеры, во всех цивилизованных странах банковские вклады уже давно к тому времени гарантировались. Первые зарубежные поездки по изучению банковского опыта подтверждали правильность наших действий»* [134]. Обратим внимание: что-то «было понятно» уже потому, что так делается за рубежом, а не исходя из конкретных российских условий. Зарубежные ознакомительные поездки и оказываемый там благосклонный приём предсказуемо валидировали это ощущение.

Демонстрационный эффект сработал через ознакомление будущих авторов законопроекта с опытом США и некоторых других стран. По воспоминанию основного инициатора гарантирования вкладов в России, ему подарили примерно 100 американских книг по банковскому делу «незнакомые американцы», случайно попавшие в его кабинет в Верховном Совете РСФСР. Из этих книг он и узнал, что от такой беды, как обманутые вкладчики, *«есть хорошее лекарство — страхование вкладов»* [39–40,

⁶ Далее в статье при цитировании первоисточника по книге Н. И. Кротова [Кротов 2009] будет указываться только номер страницы в квадратных скобках.

42]. Важным этапом стала учебная поездка в США в 1993 г., организованная президентом Федеральной резервной системы Нью-Йорка Дж. Корриганом. Впоследствии инициаторы учитывали практику разных стран, «хотя, если быть объективным, наиболее серьёзно мы использовали опыт Соединённых Штатов, первой страны, создавшей у себя систему защиты депозитов и доказавшей её эффективность» [66, 214].

2.1. Эксплицитная мотивация

Публичная аргументация в пользу введения гарантий по вкладам сочетала классические тезисы, давно изложенные в экономической и пропагандистской литературе на эту тему, а именно аргумент о том, что гарантирование стабилизирует банковскую систему и существенно снижает риск системного кризиса. Не забыли и о защите мелких вкладчиков.

Инициаторы законопроекта указывали, что ключевая задача — обеспечить приток вкладов населения в банки через укрепление доверия граждан к банкам. «<...> Не только население, но и государство в лице его чиновников не доверяет банкам <...> Создание системы страхования банковских вкладов сможет помочь устранить это недоверие <...> Если мы убедим население доверять деньги банкам, появится шанс и у нас. Но все убеждения будут напрасными, если не будет гарантии возврата накоплений. Следовательно, альтернативы не было» [59–60].

Американские экономисты-теоретики предполагали, что в банковской системе состоят фундаментально здоровые и платежеспособные в долгосрочном плане банки, незаслуженно страдающие от кризиса ликвидности из-за стадного поведения вкладчиков, и здесь-то вступает в действие гарантия возврата вкладов. В российском случае было не так: многие действующие банки высоким требованиям не отвечали и доверия вкладчиков не заслуживали. Следовательно, гарантирование помогало предотвратить как *неэффективные* «набеги» вкладчиков, вызванные лишь психологическими и субъективными причинами, так и вполне *эффективные* «набеги», вызванные реальными проблемами самих этих банков, действительно угрожающими сохранности средств вкладчиков.

Провозглашённая авторами законопроекта задача преодоления недоверия людей к банкам имела макроэкономическое измерение (приток сбережений в банковскую систему), но она касалась банков в разной степени. Ведущее сберегательное учреждение страны справлялось с нею раньше и справились бы вновь. Государство способно воспроизводить институт доверия для частных вкладчиков через исполнение своей роли собственника отдельных учреждений и регулятора всей системы [Spicer, Okhmatovskiy 2015]. Забегая вперёд, можно сказать, что гарантирование вкладов не смогло кардинально изменить отношение граждан к частным банкам: оно по-прежнему характеризуется недоверием [Ибрагимов 2015].

Создатели российской системы страхования вкладов говорили о необходимости развивать конкуренцию между банками ввиду её якобы однозначно благотворных эффектов, на тот момент ещё недостаточно изученных с помощью количественных методов. Если же проникнуть сквозь слой риторики, то, по сути, речь шла о разрушении лидирующего положения Сбербанка. Об этом на официальном уровне обычно избегали высказываться прямо и публично; исключением был министр экономического развития и торговли, который 18 сентября 2000 г. озвучил схему борьбы правительства и Банка России с монопольным положением Сберегательного банка на рынке частных вкладов и предложил создать конкуренцию Сбербанку через организацию системы гарантирования банковских вкладов граждан [256]. Если преодоление лидерства Сбербанка действительно было самоцелью, то многое становится более понятным, в частности выбор момента запуска (неоптимальный с других точек зрения) и параметров системы гарантирования.

Часть руководства Банка России разделяла неортодоксальную с теоретической точки зрения идею использовать страхование вкладов как инструмент для расчистки банковской системы. Предлагалось проводить жёсткий отбор банков в систему защиты вкладов и *«рассматривать укрепление надзора, укрепление банковского сектора и создание системы защиты банковских вкладов как единый взаимодополняющий процесс»* [282–283; 308]. Возможность провести по-настоящему жёсткий отбор в систему гарантирования была иллюзорной, так как банки обладали мощным лоббистским потенциалом. В результате регулятору пришлось пойти на существенные компромиссы и принять в систему страхования подавляющее большинство обратившихся, или примерно $\frac{3}{4}$ всех банков, причём многие из них потом пришлось оттуда выводить с потерями для общества и вкладчиков.

Таким образом, часть аргументов в пользу гарантирования вкладов отражала объективные условия в России в тот период и де-факто призывала к нецелевому использованию данного института [Верников 2018], то есть не предусмотренному теорией и логической конструкцией гарантирования вкладов в рыночной экономике. Регулировать с помощью гарантии вкладов конкурентные отношения между банками или очищать банковский сектор от слабых и криминальных участников — это институциональная новация, обладающая признаками нецелевого использования института [Полищук 2008]. Для решения таких задач существуют другие институты и способы.

Во взглядах инициаторов гарантирования вкладов хорошо прослеживаются патерналистские установки. *«Рядовые клиенты банков — это пассивное большинство, и их материальные интересы следует охранять не только из соображений общего гуманизма, но и в целях поддержания устойчивости банковской системы»* [77]. В России патернализм является традиционным и устойчивым общественным институтом [Нуреев, Латов 2017]. В июле 2018 г. 62% опрошенных считали, что *«государство должно заботиться обо всех своих гражданах, обеспечивая им достойный уровень жизни»* (см.: <https://www.levada.ru/2018/08/23/rossiyane-trebuyut-ot-gosudarstva-zaboty/>). Компенсация потерь гражданина из-за неудачно выбранного банка тоже воспринимается большинством населения как нечто естественное и даже как обязанность государства, поскольку оно допустило легальную деятельность этого банка на рынке и рекламу им своих услуг в СМИ. Государство обычно оправдывает эти ожидания и тем самым укореняет их. Наличие или отсутствие формальных гарантий возврата вкладов не имеет значения. Так, в 1998 г. вклады частных лиц из потерпевших крах шести крупных частных банков были переведены в Сбербанк. «Перевод» являлся эвфемизмом, так как своих средств для покрытия обязательств перед вкладчиками в данных банках было недостаточно, и государство взяло на себя обязательства перед их вкладчиками, чтобы успокоить их и сбить волну паники.

Склонность к патернализму государства повлияла на выбор параметров системы страхования; так, после длительных ожесточённых дискуссий отказались от принципа добровольности при вступлении банков в систему гарантирования в пользу обязательности. Было понятно, что обе стороны — и вкладчики, и коммерческие банки — не воспримут свою ответственность всерьёз: банк добровольно не застрахует вклады, но после краха его вкладчики всё равно обратятся к государству и будут точно так же претендовать на бюджетные ресурсы, как и застрахованные вкладчики, причём без каких-либо юридических оснований, как было в 1998 г. и неоднократно до и после того.

2.2. Возможная имплицитная мотивация⁷

Истинная повестка дня действующих лиц может отличаться от целей и задач, которые озвучиваются в публичном пространстве и фиксируются в документах. Составить свои суждения и предположения на этот счёт можно как логическим способом, так и интерпретируя документально зафиксированные

⁷ Все высказанные в данном разделе статьи суждения являются лишь субъективными и предположительными.

высказывания, делавшиеся в ходе десятилетних обсуждений законопроекта о страховании вкладов. Я предполагаю, что действовали такие имплицитные мотивы:

- повысить конкурентоспособность частных банков;
- создать для себя новую сферу деятельности.

Доверие клиентов к Сбербанку и приток вкладов в него мало волновали инициаторов законопроекта, тем более что членство Сбербанка в системе гарантирования сначала вообще не было предусмотрено. На самом деле главным объектом заботы являлись частные коммерческие банки, многие из которых доверием не пользовались ввиду своей молодости и ненадёжности⁸. Гарантирование вкладов уравнивает возможности привлечения средств населения для крупного государственного банка, традиционно пользующегося доверием граждан, и иных участников банковского рынка, к которым такого доверия нет. Страхование вкладов, таким образом, наделялось селективным действием — обеспечить ресурсами и укрепить частные банки за счёт государственного монополиста (Сбербанка). Сложно установить, откуда и почему мог возникнуть такой мотив у инициаторов законопроекта. Я допускаю здесь сочетание идеологической исходной мотивации (частная собственность «лучше» государственной; монополия Сбербанка тормозит развитие рыночной экономики) и какой-то иной. Как было сказано выше, подрыв лидирующих рыночных позиций Сбербанка обычно оставался имплицитной целью, которую сторонники гарантирования вкладов избегали провозглашать открыто (за редким исключением).

За продвижением нового для страны института теоретически может стоять стремление инициаторов *создать для себя новую сферу деятельности и новое учреждение*, в котором будут статусные и хорошо оплачиваемые позиции [Яковлев 2003]. Активную роль в продвижении тематики гарантирования сыграли члены и работники парламентского подкомитета по делам банков, а впоследствии и руководители госкорпорации АРКО (Агентство по реструктуризации кредитных организаций). Агентство создавалось под определённую задачу и к началу 2000-х гг. успешно выполнило свою миссию, поэтому объективно было заинтересовано в продлении деятельности и расширении мандата. *«Мы знали, что в какой-то момент функции АРКО окажутся ненужными»*, — пишет А. В. Турбанов [247]. АРКО стремилось стать администратором новой системы страхования вкладов, причём с очень широкими полномочиями, вплоть до передачи ключевых функций банковского регулирования от Банка России. Цель с определёнными корректировками была достигнута, а руководитель АРКО стал главой АСВ.

Мою гипотезу относительно имплицитных мотивов подтверждает и последовательность действий при введении гарантий вкладов. Авторы законопроекта выступали за немедленное введение гарантий, невзирая на очевидные риски в виде сотен слабых банков и общего недоверия вкладчиков. В ходе дискуссий инициаторы гарантирования были готовы идти на практически любые компромиссы в дизайне системы ради скорейшего принятия федерального закона. Сам факт принятия документов был важнее их конкретного содержания. В Указе Президента Российской Федерации «О защите сбережений граждан Российской Федерации» (1993 г.) содержались ошибки — банковские активы были перепутаны с пассивами, но для сторонников страхования главным было то, что их услышали. П. А. Медведев пишет: *«Президент одобрил нашу идею. Более того, мы находили целые фразы (пусть и с искажениями), взятые из наших предложений <...> Ради принятия хотя бы какого-нибудь (Выделено мной. — А. В.) закона о страховании вкладов я готов был согласиться и на возложение на фонд минимального набора функций — только выплату страховых сумм»* [44, 63, 140].

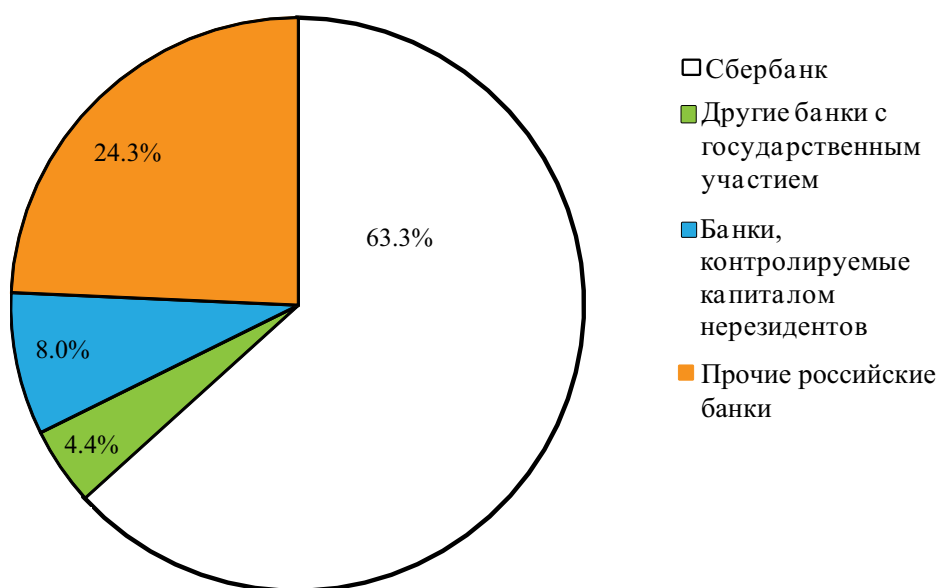
⁸ Возможно, специфичный для России мотив заключался в том, чтобы с помощью гарантий отвлечь вкладчиков от финансовых «пирамид» и прочих мошенников и сделать их клиентами коммерческих банков.

3. Позиция и мотивация других стейкхолдеров по вопросу гарантирования банковских вкладов

3.1. Вкладчики

В 1993–1994 гг., когда шло обсуждение гарантирования банковских вкладов, наиболее чувствительными темами для широких слоёв населения были обесценивание рублёвых сбережений из-за либерализации цен и инфляции, девальвация национальной валюты, деятельность мошеннических фирм — финансовых «пирамид» — по незаконному привлечению средств населения. Какую-либо из этих проблем формальная система гарантирования вкладов напрямую решить не могла.

Основная масса банковских вкладов (70,5% в 1997 г. и 63,3% к концу 2003 г.) оставалась в государственном сберегательном учреждении (см. рис. 1). По ним действовала имплицитная (неявная) гарантия возвратности со стороны государства⁹. Этот неформальный институт в целом успешно выполнял свою роль [Яковлев 1998], хотя и не создавал полного иммунитета от паники вкладчиков и их «набега» на Сбербанк [Pyle et al. 2012]. И всё же вкладчики Сбербанка публично не требовали защитить их с помощью новой системы. На момент введения гарантирования примерно лишь 24% всех вкладов находились в негосударственных банках. Вклады в негосударственных банках с большей долей вероятности держали представители городского среднего класса, более молодые, образованные и экономически активные граждане [Pyle et al. 2012], то есть относительно немногочисленные группы населения, выигравшие от проводимых в стране с 1991 г. реформ. Эта категория вкладчиков объективно нуждалась в дополнительных гарантиях, и их активные и влиятельные представители поддерживали идею законопроекта.



Источник: расчёт автора на основе данных Банка России.

Рис 1. Структура российского рынка депозитов физических лиц на конец 2003 г.

Хотя большинство вкладчиков изначально не предъявляло артикулированного спроса на новый правовой институт, оно не составляло и оппозиции ему. Патерналистская направленность такого закона заведомо гарантирует поддержку со стороны населения.

⁹ Для вкладчиков Сбербанка введение системы страхования вкладов парадоксальным образом снижало степень защищённости, а не повышало её: если раньше была гарантия возврата всего вклада, то теперь — только в пределах лимита возмещения (например, 100 тыс. руб. в самом начале действия системы страхования вкладов).

3.2. Владельцы и руководители банков

Для Сбербанка формальное гарантирование вкладов неким новым учреждением было излишним, так как ему хватало имплицитной гарантии государства. Российские банки с иностранным участием тоже объективно не нуждались в гарантиях со стороны российского государства, чьи финансовые возможности в 1990-е гг. были весьма ограниченными и уступали возможностям иностранных материнских структур. После кризиса доверия на рынке в 1998 г. положение иностранных «дочек» лишь укрепилось без всяких госгарантий.

Следовательно, основными бенефициарами гарантий возвратности вкладов объективно были частные банки, для которых возможность привлекать депозиты населения являлась важным конкурентным преимуществом или даже залогом выживания в условиях ограниченности иных источников фондирования. Были и банки, преследовавшие недобросовестные или мошеннические цели, а именно выведение и хищение средств вкладчиков. По расчётам автора, доля прочих банков (за исключением государственных и иностранных) на рынке депозитов населения выросла с 20% в 2002 г., когда гарантий ещё не было, до 35% в 2007 г. Гарантии по вкладам привлекли вкладчиков в частные банки, в том числе мелкие и региональные [Chernykh, Cole 2011], многие из которых раньше вообще не работали со средствами населения.

При этом, по свидетельству непосредственных инициаторов процесса, руководители частных банков — как «олигархических», так и банков второго эшелона — обычно выступали против проекта страхования вкладов, потому что не желали вносить свои средства в систему страхования и опасались дополнительного контроля¹⁰. «Олигархи» утверждали, что их банки не нуждаются в такой системе. Банкиры лукавили и рассчитывали на то, что государство в итоге возьмёт все расходы на себя. Взаимного доверия между банкирами не было. В тот период российское банковское сообщество было слабо консолидированным: банков было слишком много, и они плохо знали друг друга.

В стране действовал целый сонм разнообразных банковских союзов и объединений, в том числе две крупные ассоциации, претендовавшие на лидерство в национальном масштабе. Независимо от позиции большинства банков-участников, руководители Ассоциации российских банков (АРБ) подписывали письма в поддержку гарантирования вкладов и всячески продвигали эту идею, исходя из своей личной позиции. Основным инициатором страхования вкладов вспоминает: «Несмотря на то, что большинство банкиров продолжало оставаться в оппозиции к нашей инициативе, решение совета АРБ по ней было принято. Больше года нам пришлось убеждать различные органы в необходимости законодательного регулирования защиты вкладов населения» [46; 86]. В 1995 г. АРБ провела опрос ряда руководителей банков по поводу страхования вкладов. П. А. Медведев пишет: «Подозреваю, что выбор опрашиваемых не был случайным, потому что большинство банкиров тогда не были сторонниками страхования, а результат исследования был очень благоприятным» [67]. На мой взгляд, это интересная особенность общественного выбора в России: доводимая до властей позиция общественной организации может расходиться с позицией большинства её членов. Между тем теория предполагает, что головная отраслевая ассоциация является коллективным представителем интересов участников и механизмом взаимодействия между властью и бизнесом [Яковлев, Говорун 2011], а позиция основных стейкхолдеров, в данном случае коммерческих банков, адекватно транслируется во властные структуры.

¹⁰ Исключением стали коммерческие банки Санкт-Петербурга, которые смогли договориться о создании локальной системы взаимного гарантирования вкладов (взаимопомощи) по аналогии со схемами, задолго до этого апробированными в США.

3.3. Чиновники и публичные политики

При обсуждении законопроекта идеализм и популизм боролись с прагматизмом.

Среди высшего чиновничества не было консенсуса относительно нового института. Насколько можно судить по свидетельствам участников тех событий, инициаторам принятия законопроекта постоянно приходилось преодолевать сопротивление государственного и ведомственного аппарата. Законопроект неоднократно получал отрицательные отзывы из отдельных правительственных структур, Банка России, Государственно-правового управления Президента. Дважды вето накладывал Совет Федерации, один раз — Президент. Дискуссии велись вокруг таких вопросов, как:

- статус, объём полномочий и ресурсов нового учреждения, которое будет управлять системой гарантирования вкладов;
- способ и источники финансирования системы гарантирования вкладов, а также другие параметры этой системы;
- целесообразность и риски введения гарантий по вкладам до того, как произойдёт укрепление банковского надзора и регулирования и очистка банковского сектора от негодных участников; синхронизация законопроектов о гарантировании вкладов и о банкротстве банков;
- добровольность вступления банков в систему и роль Сбербанка в ней.

До кризиса 1998 г. большинство руководителей и специалистов финансово-экономических ведомств были против спешки с введением гарантий. Высказывались опасения, что государство и сильные банки, включая Сбербанк, будут тратить свои средства на выплаты вкладчикам слабых и недобросовестных, то есть ответственность за плохую работу банков ляжет на плечи государства и всех налогоплательщиков (см.: Известия. 1994. 19 ноября). Министр финансов предостерегал: *«Минфин и Центробанк примут на себя ответственность за кредитную политику этих учреждений (Коммерческих банков. — А. В.), даже если она будет безрассудной»* (см.: Коммерсантъ-Власть. 1998. 27 октября). Председатель Банка России С. К. Дубинин *«был уверен, что нельзя создавать фонд (корпорацию) страхования банковских вкладов до того, как будет проведена санация ненадёжных кредитных организаций»* [146]. Следующий Председатель Банка России, В. В. Геращенко, на заседании правительства возразил против взятия государством обязательств перед физическими лицами — вкладчиками коммерческих банков, пострадавшими в ходе финансового кризиса: *«<...> Государство предоставило возможность физическим лицам выбирать, куда вкладывать средства — в Сбербанк или в коммерческие банки. Граждане сделали свой выбор и несут за это ответственность»* [197]. Были обоснованные сомнения в наличии у регулятора ресурсов для качественного анализа и мониторинга свыше 2000 банковских учреждений, имевшихся в период первых попыток ввести гарантирование вкладов. К дате принятия закона их осталось 1277, и ещё несколько сотен уже находились в стадии ликвидации.

Не исключено, вместе с тем, что основное возражение чиновников касалось первого из названных выше вопросов, так как новое государственное учреждение претендовало на часть полномочий Банка России, особенно в области банковского лицензирования, надзора и регулирования. Значение же расхождений по остальным вопросам несколько преувеличивалось с целью затянуть дискуссию вокруг законопроекта.

Гарантирование частных вкладов — выигрышная тема для политика. Она позволяет укрепить свой имидж и продемонстрировать конкретную «заботу об интересах простых граждан», которые якобы не

могут сами разобраться, с хорошим или плохим банком они имеют дело. Популистские инициативы помогают выигрывать выборы. Так, тема защиты интересов вкладчиков присутствовала в предвыборных документах П. А. Медведева [244].

Соблазн поддержать гарантирование вкладов был велик, особенно для представителей оппозиционных партий. *«Для многих депутатов наша идея показалась выигрышной при работе со своими избирателями. У них появлялся красивый лозунг. Большинство из них <...> используя наши идеи как PR, одновременно бюрократически тихо заваливали дело, когда приходило время совершать конкретные действия и принимать предлагаемые документы»* [105]. Действовали и чисто ситуативные, личностные факторы: *«Многие депутаты голосовали за этот закон, потому что к ним лично подходил Павел Алексеевич (Медведев. — А. В.) и убеждал их проголосовать за законопроект. Авторитет у него был высочайший. В Государственной Думе того созыва такие способы работы были приняты и, главное, возможны»* [98–99].

Президент Российской Федерации принял два указа на эту тему — в 1993 г. и 1994 г., но затем потерял интерес к данной тематике [44].

Авторы законопроекта высказывают предположение о лоббировании крупными коммерческими банками и даже Банком России среди депутатского корпуса и в других инстанциях с целью блокировки или затягивания принятия закона [98, 113, 130, 303].

3.4. Внешние стейкхолдеры

В отличие от многих других институтов [Orenstein 2008], введение в России гарантирования вкладов не было результатом давления со стороны Международного валютного фонда, Всемирного банка или иных внешних стейкхолдеров. С одной стороны, в обзорных работах под эгидой этих организаций гарантирование вкладов причисляется к «передовому опыту» (*best practice*), который заслуживает внедрения [García 2000]. Инициаторы проекта гарантирования вкладов смогли получить определённую моральную, консультационную и даже материальную поддержку от международных организаций (Комиссии европейских сообществ, Европейского банка реконструкции и развития — ЕБРР), представителей зарубежных центральных банков и правительств, а также специфических неправительственных организаций типа Корпуса добровольцев финансового сектора (Financial Services Volunteer Corps — FSVC) из США. По утверждению А. Г. Мельникова, на подготовку закона о страховании банковских вкладов персонально П. А. Медведеву был выделен специальный грант ЕС [109].

С другой стороны, ведущие эксперты международных финансовых организаций на основе опыта десятков развивающихся стран предостерегали против создания формальных систем гарантирования вкладов там, где для этого отсутствуют необходимая информационная и регуляторная среда, отлаженные процедуры банкротства банков, профессиональное банковское регулирование и надзор, внешний и внутренний аудит, авторитетный кредитор последней инстанции [Cull, Sorge, Senbet 2005; Cámara, Montes-Negret 2006; Demirgüç-Kunt, Kane, Laeven 2015]. В России этих условий ещё не было в год принятия ФЗ № 177 и тем более в 1990-е гг., когда начались попытки ввести в стране гарантирование вкладов. Добавим, что участвовавший в реализации программ для России оперативный состав МВФ и Всемирного банка не поддерживал быстрое введение гарантий по вкладам [258; 357–358], указывая на присутствие в банковском секторе ненадёжных участников и отсутствие свободных ресурсов в госбюджете.

Заключение

Рассмотренный в статье кейс — формальное гарантирование банковских вкладов — интересен тем, что непосредственные участники экономических отношений (крупные банки, привлёкшие основной объём депозитов, и их вкладчики) предъявляли слабый спрос на этот импортный институт. Их «осчастливили» «сверху». На данном примере можно увидеть, в какой обстановке и каким образом принимались решения по внедрению в России иностранных общественно-экономических институтов в 1990-е гг. Объективные условия для гарантирования вкладов ещё не сложились к тому моменту, когда в высшем органе законодательной власти возникла данная тема: действовало слишком много банков низкого качества; отсутствовали многие важные институты права и финансового рынка; государственные финансы находились в неудовлетворительном состоянии. Преимущества эксплицитной системы защиты вкладов были неочевидны в конкретных условиях нашей страны, где основная масса вкладов уже была имплицитно гарантирована государством.

Политико-экономические аспекты внедрения гарантирования вкладов в России подробно не изучались. Анализ содержания дискуссий тех лет, а также реального состояния рынка депозитов физических лиц позволяет выделить следующие возможные мотивы:

- благие намерения авторов законопроекта, возникшие под влиянием демонстрационного эффекта опыта США и некоторых других стран;
- разрушение монополии Сбербанка на привлечение вкладов физических лиц и усиление позиций частных банков во имя усиления конкуренции на банковском рынке. (Зачем именно это было нужно или конкуренция была самоцелью, мне установить не удалось.);
- поиск сферы деятельности для отдельных групп чиновников.

Новый институт возник, несмотря на инертную или отрицательную позицию отдельных стейкхолдеров, включая владельцев и менеджеров крупных частных банков, то есть основных потенциальных бенефициаров. Роль внешних стейкхолдеров (иностраных правительств, международных финансовых организаций, транснациональных банков) в данном случае была относительно скромной, насколько можно достоверно судить об этом. Соответственно ведущую роль сыграл личностный фактор, а именно целенаправленные усилия небольшой группы энергичных мотивированных людей, обладающих высоким авторитетом в парламенте. Какие социальные группы фактически получили выгоду от действия гарантий по вкладам *после* 2003 г. — это отдельный вопрос, изучением которого автор сейчас занимается.

Литература

- Верников А. В. 2009. Мутация импортных институтов (на примере институтов корпоративного управления). В сб.: Евстигнеев Р. Н. (отв. ред.). *Концептуальные проблемы рыночной трансформации в России*. М.: ИЭ РАН; 217–249.
- Верников А. В. 2018. *Гарантирование банковских вкладов в России: нецелевое использование института или его захват?* Препринт WP1/2018/1. Серия WP1: Институциональные проблемы российской экономики. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Ибрагимова Д. Х. 2015. Динамика доверия финансовым институтам и парадоксы сберегательного поведения населения. *Банковское дело*. 12: 27–34.

- Кротов Н. И. 2009. *История создания российской системы страхования банковских вкладов (Свидетельства очевидцев. Документы)*. М.: Экономическая летопись. URL: <http://letopis.org/project/istoria-sozdania-ros-syst-strah-vkladov/>
- Кузьминов Я. И. et al. 2005. Институты: от заимствования к выращиванию. *Вопросы экономики*. 5: 5–27.
- Норт Д. 1997. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. М.: Фонд экономической книги «Начала».
- Нуреев Р. М., Латов Ю. В. 2017. *Экономическая история России (опыт институционального анализа): учебное пособие*. Изд. 2-е, перераб. М.: КНОРУС.
- Пересецкий А. А. 2008. Рыночная дисциплина и страхование депозитов. *Прикладная эконометрика*. 3 (11): 3–14.
- Полищук Л. 2008. Нецелевое использование институтов: причины и следствия. *Вопросы экономики*. 8: 28–44.
- Полтерович В. М. 2001. Трансплантация экономических институтов. *Экономическая наука современной России*. 3: 24–50.
- Яковлев А. 1998. Отношение частных вкладчиков к различным формам и способам сбережений. *Вопросы экономики*. 12: 46–55.
- Яковлев А. 2003. Спрос на право в сфере корпоративного управления: эволюция стратегий экономических агентов. *Вопросы экономики*. 4: 37–49.
- Яковлев А. А., Говорун А. В. 2011. Бизнес-ассоциации как инструмент взаимодействия между правительством и предпринимателями: результаты эмпирического анализа. *Журнал Новой экономической ассоциации*. 9: 98–127.
- Bryant J. 1980. A Model of Reserves, Bank Runs, and Deposit Insurance. *Journal of Banking and Finance*. 4 (4): 335–344.
- Cámara M., Montes-Negret F. 2006. Deposit Insurance and Banking Reform in Russia. *The World Bank Working Paper No. WPS4056*. Washington, DC: The World Bank.
- Chernykh L., Cole R. 2011. Does Deposit Insurance Improve Financial Intermediation: Evidence from the Russian Experiment. *Journal of Banking and Finance*. 35 (2): 388–402.
- Cull R., Sorge M., Senbet L. 2005. Deposit Insurance and Financial Development. *Journal of Money, Credit and Banking*. 37 (1): 43–82.
- Demirgüç-Kunt A., Kane E., Laeven L. 2015. Deposit Insurance Around the World: A Comprehensive Analysis and Database. *Journal of Financial Stability*. 20: 155–183.
- Diamond D., Dybvig Ph. 1983. Bank Runs, Deposit Insurance, and Liquidity. *Journal of Political Economy*. 91 (3): 401–419.

- García G. 2000. Deposit Insurance: Actual and Good Practices. *Occasional Paper No. 197*. Washington, DC: International Monetary Fund.
- Hogan T., Johnson K. 2016. Alternatives to the Federal Deposit Insurance Corporation. *Independent Review*. 20 (3): 433–454.
- Karas A., Pyle W., Schoors K. 2010. How do Russian Depositors Discipline Their Banks? Evidence of a Backward Bending Deposit Supply Function. *Oxford Economic Papers*. 62 (1): 36–61.
- Karas A., Pyle W., Schoors K. 2013. Deposit Insurance, Banking Crises, and Market Discipline: Evidence from a Natural Experiment on Deposit Flows and Rates. *Journal of Money, Credit and Banking*. 45 (1): 179–200.
- Martínez-Pería M.-S., Schmukler S. 2001. Do Depositors Punish Banks for Bad Behavior? Market Discipline, Deposit Insurance, and Banking Crises. *Journal of Finance*. 56 (3): 1029–1051.
- Orenstein M. 2008. *Privatizing Pensions: The Transnational Campaign for Social Security Reform*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Pyle W. et al. 2012. Depositor Behavior in Russia in the Aftermath of Financial Crisis. *Eurasian Geography and Economics*. 53 (2): 267–285.
- Spicer A., Okhmatovskiy I. 2015. Multiple Paths to Institutional-Based Trust Production and Repair: Lessons from the Russian Bank Deposit Market. *Organization Studies*. 36 (9): 1–28.
- Ungan E., Caner S., Özyıldırım S. 2008. Depositors' Assessment of Bank Riskiness in the Russian Federation. *Journal of Financial Services Research*. 33 (2): 77–100.
- Woodruff D. 2004. Property Rights in Context: Privatization's Legacy for Corporate Legality in Poland and Russia. *Studies in Comparative International Development*. 38 (4): 82–108.

BEYOND BORDERS

Andrei Vernikov

Explicit Deposit Guarantee in Russia: Who Needed It and What For?

VERNIKOV, Andrei — DSc (Econ.), Senior Research Fellow, Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences. Address: 32, Nakhimovsky prospect, Moscow, 117218, Russian Federation.

Email: vernikov@inecon.ru

Abstract

The article sheds light on the circumstances preceding the enactment of explicit deposit insurance in Russia in December 2003. It may help to understand the subsequent performance of this institution. The author relies on available banking statistics as well as qualitative information of different natures. The formal deposit guarantee emerged in countries with advanced market economies and financial systems in the absence of state-owned banks. In Russia, a small group of politicians and experts started promoting deposit insurance since 1993. The main interest groups, such as core deposit-taking banks and their depositors, presented little demand for law in this domain.

The advantages of an explicit scheme were unclear in the Russian context because the bulk of household deposits were kept in a state-owned savings bank. Material conditions were not mature in the 1990s: the government was financially weak, market economy institutions were missing, and the banking sector embraced many improper players. Deposit guarantee was incapable of addressing the main concern of the households, namely how to recover the savings lost due to hyperinflation in the early 1990s. The author assumes that the champions of deposit guarantee in Russia were driven by a combination of motivations: idealism and good intentions influenced by the experiences of the United States and other countries, or the “demonstration effect”; the desire to disrupt the monopoly of Sberbank and boost the competitiveness of privately-owned commercial banks in order to boost bank competition, just for the sake of it; and the search for a new field of activity for a certain clan of civil servants and politicians. The conclusion is that subjective factors were the ones underpinning the debate around deposit insurance law.

Keywords: Russia; import of institutions; deposit guarantee; demand for law; banks; interest group; state paternalism.

Acknowledgement

This research was supported by the Russian Fundamental Research Fund, project No. 17-02-00207-OGN.

References

- Bryant J. (1980) A Model of Reserves, Bank Runs, and Deposit Insurance. *Journal of Banking and Finance*, vol. 4, no 4, pp. 335–344.
- Cámara M., Montes-Negret F. (2006) Deposit Insurance and Banking Reform in Russia. *The World Bank Working Paper No. WPS4056*, Washington, DC: The World Bank.
- Chernykh L., Cole R. (2011) Does Deposit Insurance Improve Financial Intermediation: Evidence from the Russian Experiment. *Journal of Banking and Finance*, vol. 35, no 2, pp. 388–402.

- Cull R., Sorge M., Senbet L. (2005) Deposit Insurance and Financial Development. *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 37, no 1, pp. 43–82.
- Demirgüç-Kunt A., Kane E., Laeven L. (2015) Deposit Insurance Around the World: A Comprehensive Analysis and Database. *Journal of Financial Stability*, vol. 20, pp. 155–183.
- Diamond D., Dybvig Ph. (1983) Bank Runs, Deposit Insurance, and Liquidity. *Journal of Political Economy*, vol. 91, no 3, pp. 401–419.
- García G. (2000) Deposit Insurance: Actual and Good Practices. *Occasional Paper No. 197*, Washington, DC: International Monetary Fund.
- Hogan T., Johnson K. (2016) Alternatives to the Federal Deposit Insurance Corporation. *Independent Review*, vol. 20, no 3, pp. 433–454.
- Ibragimova D. (2015) Dinamika doveriya finansovym institutam i paradoksy sberegatel'nogo povedeniya naseleniya [The Dynamics of Trust in Financial Institutions and the Paradoxical Saving Behavior of the Households]. *Bankovskoye delo = Banking*, no 12, pp. 27–34 (in Russian)
- Karas A., Pyle W., Schoors K. (2010) How do Russian Depositors Discipline their Banks? Evidence of a Backward Bending Deposit Supply Function. *Oxford Economic Papers*, vol. 62, no 1, pp. 36–61.
- Karas A., Pyle W., Schoors K. (2013) Deposit Insurance, Banking Crises, and Market Discipline: Evidence from a Natural Experiment on Deposit Flows and Rates. *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 45, no 1, pp. 179–200.
- Krotov N. (2009) *Istoriya sozdaniya rossiyskoy sistemy strakhovaniya bankovskikh vkladov* [The History of the Russian Deposit Insurance System], Moscow: Ekonomicheskaya letopis'. Available at: <http://letopis.org/project/istoria-sozdania-ros-syst-strah-vkladov/> (accessed 3 March 2019) (in Russian)
- Kuzminov Ya., Radayev V., Yakovlev A., Yasin Ye. (2005) Instituty: ot Zaimstvovaniya k vyraschivaniyu [Institutions: From Import to Nurturing]. *Voprosy Ekonomiki*, no 5, pp. 5–27 (in Russian)
- Martínez-Pería M.-S., Schmukler S. (2001) Do Depositors Punish Banks for Bad Behavior? Market Discipline, Deposit Insurance, and Banking Crises. *Journal of Finance*, vol. 56, no 3, pp. 1029–1051.
- North D. (1997) *Instituty, institutsionalniye izmeneniya i funktsionirovanie ekonomiki* [Institutions, Institutional Change and Economic Performance], Moscow: Nachala (in Russian).
- Nureev R., Latov Yu. (2017) *Ekonomicheskaya istoriya Rossii (opyt institutsionalnogo analiza)* [Economic History of Russia (An Attempt of Institutional Analysis)], Moscow: KNORUS (in Russian).
- Orenstein M. (2008) *Privatizing Pensions: The Transnational Campaign for Social Security Reform*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Peresetsky A. (2008) Rynoch'naya disciplina i strakhovanie depozitov [Market Discipline and Deposit Insurance]. *Applied Econometrics*, vol. 3, no 11, pp. 3–14 (in Russian).

- Polishchuk L. (2008) Netsselevoe ispolzovanie institutov: prichiny i sledstviya [Misuse of Institutions: Causes and Consequences]. *Voprosy Ekonomiki*, no 8, pp. 28–44 (in Russian).
- Polterovich V. (2001) Transplantaciya ekonomicheskikh institutov [Transplantation of Economic Institutions]. *Economics of Contemporary Russia*, no 3, pp. 24–50 (in Russian).
- Pyle W., Schoors K., Semenova M., Yudaeva K. (2012) Depositor Behavior in Russia in the Aftermath of Financial Crisis. *Eurasian Geography and Economics*, vol. 53, no 2, pp. 267–285.
- Spicer A., Okhmatovskiy I. (2015) Multiple Paths to Institutional-Based Trust Production and Repair: Lessons from the Russian Bank Deposit Market. *Organization Studies*, vol. 36, no 9, pp. 1–28.
- Ungan E., Caner S., Özyıldırım S. (2008) Depositors' Assessment of Bank Riskiness in the Russian Federation. *Journal of Financial Services Research*, vol. 33, no 2, pp. 77–100.
- Vernikov A. (2009). Mutatsiya importnykh institutov (na primere institutov korporativnogo upravleniya) [Corporate Governance Institutions in Russia: Import and Mutation]. *Kontseptual'nyye problemy rynochnoy transformatsii v Rossii* [Conceptual Issues of Market Transformation in Russia] (ed. R. Yevstigneyev), Moscow: Institute of Economics RAS, pp. 217–249 (in Russian).
- Vernikov A. (2018) Garantirovanie bankovskikh vkladov v Rossii: netsselevoe ispolzovanie instituta ili yego zakhvat? [Deposit Insurance in Russia: Was the Institution Misused or Captured?]. *Working paper WPI/2018/01*, Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Woodruff D. (2004) Property Rights in Context: Privatization's Legacy for Corporate Legality in Poland and Russia. *Studies in Comparative International Development*, vol. 38, no 4, pp. 82–108.
- Yakovlev A. (1998) Otnoshenie chastnykh vkladchikov k razlichnym formam i sposobam sberezheniy [Private Depositors' Attitude to Different Forms and Ways of Savings]. *Voprosy Ekonomiki*, no 12, pp. 46–55 (in Russian).
- Yakovlev A. (2003) Spros na pravo v sfere korporativnogo upravleniya: evolutsiya strategiy ekonomicheskikh agentov [Demand for Law in the Sphere of Corporate Governance: Evolution of Economic Actors' Strategies]. *Voprosy Ekonomiki*, no 4, pp. 37–49 (in Russian).
- Yakovlev A., Govorun A. (2011) Biznes-assotsiatsii kak instrument vzaimodeystviya mezhdou pravitelstvom i predprinimatel'nyimi [Business Associations as a Business-Government Liaison: An Empirical Analysis]. *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii = Journal of the New Economic Association*, no 9, pp. 98–127 (in Russian).

Received: September 19, 2018

Citation: Vernikov A. (2019) Komu i zachem bylo nuzhno garantirovanie bankovskikh vkladov? [Explicit Deposit Guarantee in Russia: Who Needed It and What For?]. *Journal of Economic Sociology=Ekonomicheskaya sotstsiologiya*, vol. 20, no 2, pp. 104–121. doi: 10.17323/1726-3247-2019-2-104-121 (in Russian).

Н. Д. Воронина, Д. С. Попов

Востребованность образования взрослых и факторы, связанные с участием в нём: Россия на фоне стран ОЭСР



ВОРОНИНА Наталья Дмитриевна — преподаватель кафедры методов сбора и анализа социологической информации факультета социальных наук; аналитик Центра качественных исследований социальной политики Института социальной политики Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: Россия, 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: nvoronina@hse.ru

Статья посвящена исследованию образования взрослых людей, которое они получают в течение жизни. Эффективное накопление и трансляция знаний — базовый социальный процесс, обеспечивающий функционирование всех общественных институтов, включая экономику. В литературе было показано, что участие взрослых в образовании обладает вполне измеримыми последствиями для жизни, в том числе улучшением экономического положения, социального самочувствия, состояния здоровья и сохранением когнитивных способностей. Для экономики способность взрослых к обучению (learnability) означает дополнительный ресурс, обеспечивающий резистентность и способность к внутренней перестройке и адаптации в кризисные периоды, а также институциональное развитие и накопление социального капитала в периоды экономического роста. Основная идея статьи заключается в том, чтобы на основе анализа данных Программы международной оценки компетентности взрослых (Programme for the International Assessment of Adult Competencies — PIAAC) показать отличия и особенности образования для взрослых в России на фоне стран — членов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Проверяется гипотеза о связи формальных и неформальных образовательных практик измеренной компетентности взрослых в России, оценивается желание взрослых участвовать в образовании, анализируются факторы, связанные с этим участием. Показано, что в странах ОЭСР прослеживается устойчивая связь между участием в образовании в течение жизни и повышением компетентности (грамотности), тогда как в нашей стране этой связи не обнаружено. Было выявлено, что в России и ОЭСР с участием в образовании связаны разные факторы, что позволяет сформулировать гипотезы о качественных различиях участия взрослых в образовании в России и в странах ОЭСР.

Ключевые слова: образование взрослых; оценка компетентности взрослых; отдача от образования; регрессионный анализ; человеческий капитал; мотивация взрослых к образованию; факторы, связанные с участием в образовании взрослых; сравнение России и стран ОЭСР; PIAAC.

Введение

В контексте поиска возможностей для развития российской экономики в нашей стране сохраняется интерес к проблемам образования взрослых. Так, за последние годы были реализованы исследования соответствия образования россиян и их занятости [Гимпельсон et al. 2009], отдачи от образования на рынке труда [Лукьянова 2010], дополнительного профессионального обучения на предприятиях [Рошин, Травкин 2015]. Этот интерес постоянно под-



ПОПОВ Дмитрий Сергеевич — кандидат социологических наук; ведущий научный сотрудник Федерального социологического центра РАН; доцент кафедры общей социологии департамента социологии факультета социальных наук Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: Россия, 117218, г. Москва, ул. Кржижановского, д. 24/35, к. 5.

Email: dmtrppv@gmail.com

пытывается на международном уровне при обсуждении проблем экономики знания и перехода к новой реальности «обучения в течение жизни» (*lifelong learning*) и «обучающегося общества» (*learning society*) (см., например: [OECD and Statistics Canada 2000; Stiglitz, Greenwald 2014]). Появление и распространение такой терминологии ориентировано на то, чтобы обозначить кардинальное повышение значимости знания и человеческого капитала в обществе и экономике в частности, а на уровне жизненных траекторий отдельных людей это означает необходимость приобретать и поддерживать знания не только в юности за школьной и университетской скамьёй, но и на протяжении всего периода трудовой активности.

Образование в течение жизни связано с трансляцией знания и производством и (или) воспроизводством человеческого капитала. Для России, в которой в 1990-е гг. произошли тектонические сдвиги в экономике, проблема сохранения и преумножения человеческого капитала особенно важна. В то же время вопросов, связанных с образованием взрослых, в нашей стране по-прежнему много. Эта область не регулируется государством, и неочевидно, в каком виде это образование существует, насколько оно распространено, какие факторы ему способствуют или препятствуют и, наконец, даёт ли оно что-то россиянам. Можно ли говорить о связи образования взрослых и компетентности наших сограждан, и актуальна ли вообще подобная постановка вопроса для нашей страны? Эти вопросы требуют анализа российской ситуации в контексте других развитых стран.

В отечественной литературе для обозначения участия взрослых в образовании традиционно используется термин «непрерывное образование» [Абрамова 2011; Ключарев et al. 2014]. Тем не менее в рамках данной статьи применяется более нейтральный термин — «образование взрослых» (*adult education*), который также широко распространён в социологических и образовательных исследованиях [Usher, Bryant 1989; Cincinnato et al. 2016]. Употребление этого термина позволяет сместить внимание с проблемы непрерывности образования, которая сама по себе требует обоснования и эмпирического изучения, на проблему участия в образовании (которое может быть дискретным, а не непрерывным по своей сути).

Обсуждение новой реальности «обучающегося общества» побуждает несколько иначе взглянуть на образовательные практики россиян. До настоящего момента вопросы компетентности взрослых и их участия в образовании в течение жизни не исследованы в достаточной степени. Причин тому несколько, в их числе и отсутствие до относительно недавнего времени надёжных данных, и в целом меньшее внимание к проблемам образования взрослых со стороны государства в сравнении с проблемами, скажем, средней школы. Интерес исследователей сфокусирован, скорее, на образовательных практиках молодых людей, которые в течение достаточно длительного периода своей жизни постоянно и непрерывно подвергаются педагогическому воздействию на скамьях всевозможных учебных заведений.

Существующая эмпирическая база для исследования образования взрослых ориентирована на то, чтобы упорядочить представления об образователь-

ных практиках взрослых, о видах образования и частоте и (или) периодичности участия в нём. Однако выполнить международное сравнение, проверить наличие связи образовательной активности и компетентности взрослых на национальном уровне до недавнего времени было невозможно. Сегодня комплексное исследование вовлечённости взрослых в образовательные процессы становится доступным благодаря данным Международной программы оценки компетентности взрослых (Programme for the International Assessment of Adult Competences — PIAAC). В рамках этой программы впервые на большой общероссийской репрезентативной выборке был измерен уровень грамотности (компетентности), причём сразу в нескольких областях, в том числе в области грамотности чтения и математической грамотности. В этой статье впервые данные этой программы используются для исследования особенностей образования взрослых в России.

В статье ставятся три связанные между собой задачи. Первая из них заключается в анализе вовлечённости в образование людей в возрасте 25–65 лет, то есть тех, кто находится в трудоспособном возрасте, но вышел за временные рамки традиционной непрерывной образовательной схемы «школа — ссуз — вуз». Важно получить сравнительную эмпирическую оценку не только фактического участия, но и желания людей участвовать в образовании даже в ситуациях, когда такое участие по тем или иным причинам было невозможно или не реализовано. Проблема вовлечённости людей в образование и интереса к нему в широком контексте обладает значимостью при поиске параметров эффективной системы обучения в течение жизни. Ключевыми становятся вопросы о том, в какой степени ситуация с образованием взрослых в нашей стране похожа или не похожа на ситуацию в других развитых странах. Можно ли найти объяснения различиям, если они будут обнаружены?

Вторая задача состоит в поиске связи между участием взрослых в образовании и общими компетенциями, измеренными в рамках программы PIAAC. Поскольку любая оценка имеет относительный характер, ситуация в странах ОЭСР выступает в качестве ориентира для сравнения и поиска точек, в которых отечественное образование взрослых имеет преимущества или, наоборот, недостатки. В случае выявления существенной разницы в этом сравнении, важным становится проверить гипотезу о том, что вовлечённость людей в образовательные процессы во взрослом возрасте в России и странах ОЭСР отличается содержательно, по своему характеру.

Наконец, третья задача — проверка этой гипотезы. Реализуется поиск факторов, связанных с участием взрослых в образовании. В первую очередь интерес представляют факторы, имеющие разный характер (модальность) связи. Анализ этих факторов позволит сформировать своего рода портреты участников образования в течение жизни, характерные как для нашей страны, так и для стран ОЭСР. Если факторы, связанные с участием в образовании, окажутся неодинаковыми в России и странах ОЭСР, этот результат станет важным с точки зрения понимания как проблем образования, так и проблем рынка труда.

Человеческий капитал и образование во взрослом возрасте

Человеческий капитал в России

В отечественной литературе было показано, что в конце XX века на фоне глубоких социальных трансформаций произошло значительное обесценивание человеческого капитала в России: до 40% работников в этот период были вынуждены сменить профессию [Капелюшников 2005]. Наряду с этим Р. И. Капелюшников, с опорой на статистические данные, демонстрирует, что состояние специфического человеческого капитала в нашей стране имеет серьёзные отличия от того, что можно наблюдать в странах Запада. В частности, средний непрерывный трудовой стаж на одном рабочем месте в нашей стране ниже на 40–70%, а пик заработков приходится на возраст 35–40 лет, что ниже «западного» пока-

зателя на 10–15 лет. На основе этого можно сделать вывод о том, что старшие поколения испытывают серьёзные трудности с восполнением утраченного человеческого капитала, и недостаток этого капитала будет сохраняться в течение длительного времени.

Подход Дж. Минсера и его ограничения

При оценке результативности образования в экономической и социологической литературе часто используется подход, разработанный ещё в конце 1960-х гг. американским экономистом Дж. Минсером [Mincer 1958; 1970]. Этот подход направлен на то, чтобы определить отдачу (в виде прибавки к заработной плате) от количества лет, потраченных на образование. По сути, речь идёт о расчёте производственной функции образования, однако в литературе этот подход часто представляется как измерение человеческого капитала [Hanushek, Woessmann 2010]. Преимуществом и причиной распространённости подхода Минсера является использование легко измеряемых и доступных формальных показателей.

В отечественных исследованиях подход Минсера получил широкое распространение. Измерение отдачи от образования в большинстве случаев реализуется на основе формальных показателей — дипломов об образовании (см. обзорные публикации: [Лукьянова 2010; Рошин, Рудаков 2015]). В ходе этих исследований, в частности, было показано, что обладатели дипломов о высшем образовании получают определенную прибавку к заработной плате по сравнению с теми, у кого нет дипломов такого уровня. Однако же с начала XXI века эта прибавка неуклонно снижается. Таким образом, приобретение диплома о высшем образовании оказывается всё менее очевидным преимуществом с точки зрения экономической отдачи.

Вовлечённость взрослых в образование с использованием подхода Минсера была изучена в Великобритании на достаточно масштабной выборке в рамках лонгитюдного проекта [Egerton 2000]. Это исследование показало, что люди, получающие формальное образование в зрелом возрасте, то есть позже традиционно отводимого на образование жизненного периода, в итоге обладают меньшими доходами по сравнению с теми, кто получил диплом в стандартный образовательный период. Однако экстраполировать эти выводы на другие страны было бы опрометчиво.

При всей своей доступности, лёгкости и распространённости подход Дж. Минсера имеет ограничения. Формальный диплом или количество лет, потраченных на образование, всё же достаточно грубое средство для измерения. В данном случае не учитывается неоднородность образования как в определённый момент времени — в силу наличия образовательных институтов с разным качеством, — так и в ретроспективе: образование, полученное десятки лет назад, может содержательно серьёзно отличаться от того, что требуется сегодня. Кроме того, образование во взрослом возрасте более вариативно и менее формализовано и реализуется вне традиционных институциональных рамок (к примеру, программ бакалавриата или магистратуры). Это создаёт трудности для оценки такого образования. Вместе с тем не учитываются межстрановые институциональные отличия, что снижает качество международных сопоставлений. Данный подход не позволяет увидеть и неформальные образовательные практики, не приводящие к получению диплома.

Исследования показывают, что в отличие от стран ОЭСР, где прослеживается чёткая линейная связь между образовательными достижениями (то есть наличием диплома) и измеренными показателями в области математической грамотности и грамотности чтения, в нашей стране такая линейная связь отсутствует [Попов, Стрельникова 2017]. В России возникает ситуация неконсистентности, то есть несоответствия между измеренными знаниями и наличием диплома. Ситуация проявляется на уровне высшего образования. В дополнение к этому в верхнем дециле по доходам находятся россияне не с самой высокой измеренной компетентностью, что также отличает нашу страну от стран ОЭСР [Кузьмина,

Попов 2015]. Наряду с этим Ю. Кузьмина и Д. Попов показывают, что социальное самочувствие россиян с высокой измеренной грамотностью хуже в сравнении с аналогичной группой в странах ОЭСР, поэтому наряду с экономическими показателями важно оценить связь участия в образовании с измеренной грамотностью.

«Прирост» дипломов, не означающий прирост знаний, отражается на реальном воспроизводстве и трансляции знаний в обществе. В частности, при сопоставительном международном исследовании школьников, реализованном на базе результатов Международной программы по оценке образовательных достижений учащихся (Programme for International Student Assessment — PISA) и Международного мониторингового исследования качества школьного математического и естественнонаучного образования (Trends in Mathematics and Science Study — TIMSS), в нашей стране были выявлены сложности (более низкие показатели грамотности в сравнении с аналогичными группами в других странах) у наиболее грамотных учащихся из семей с наивысшим социально-экономическим статусом, тогда как на нижних и средних уровнях российские результаты соответствуют или порой превосходят результаты аналогичных групп в других странах [Carnoy, Khavenson, Ivanova 2017]. Развитие молодых людей определяется не только школой, но и семьёй, родителями, социальным окружением, которые передают свой человеческий капитал детям [Coleman et al. 1966; Coleman, Hoffer, Kilgore 1982]. Более низкий по сравнению со странами ОЭСР уровень грамотности взрослых высокообразованных россиян транслируется следующим поколениям.

Резюмируя вышесказанное, отметим, что в России существует разрыв между участием в образовании и отдачей от этого образования, формальной сертификацией и реальным усвоением компетенций и навыков, приростом человеческого капитала. Наличие или отсутствие связи между участием в образовании и измеренной грамотностью становится важным индикатором состояния социальной системы и трансляции культуры в широком смысле. Неконсистентность в области образования в нашей стране требует поиска средств для более точного изучения человеческого капитала.

Российские исследования образования во взрослом возрасте

Российские исследования образования взрослых в основном ориентированы на оценку экономической отдачи от образования взрослых и затрат на него [Галицкий, Левин 2005; Попова 2010; Диденко, Дорофеева, Ключарев 2011; Кононова, Шугаль 2014], а также на изучение опыта российских предприятий, связанного с организацией дополнительного образования для сотрудников [Лазарева, Денисова, Цухло 2006; Hong et al. 2007; Gimpelson, Kapeliushnikov, Lukiyanova 2010; Рощина, Русских 2011].

Было показано, что значительное число работодателей обозначают необходимость переобучения для своих сотрудников, однако на деле лишь немногие компании занимаются переподготовкой. В большинстве случаев основной причиной отказа от переобучения становится недостаток средств, а на успешных предприятиях основным сдерживающим фактором оказывается отсутствие подходящих образовательных программ [Рощина, Русских 2011]. Количество вовлечённых в обучение сотрудников в России гораздо ниже, а средняя продолжительность обучения одного сотрудника на рабочем месте значительно выше, чем в европейских странах [Лазарева, Денисова, Цухло 2006]. Недофинансирование российскими работодателями программ переподготовки на фоне стран ОЭСР, БРИК и азиатских государств приводит к снижению конкурентоспособности компаний. Была выявлена связь между наличием программ переподготовки и положительными экономическими показателями компаний [Hong et al. 2007]. Однако выбранная авторами стратегия анализа в целом не позволяет говорить о том, что именно образовательные программы (а не другие неучтённые факторы) приводят к улучшению экономических показателей компаний. Отметим также, что исключительное внимание к программам образования и переподготовки внутри компаний несёт ощутимые ограничения. На практике это лишь

одна из возможных стратегий получения образования взрослыми; вне исследовательского внимания оказывается значительная часть образовательной активности, логика которой не всегда связана с конкретным рабочим местом и с текущей профессиональной деятельностью. Вместе с тем образование вне компании-работодателя вполне может приводить к увеличению человеческого капитала и к повышению конкурентоспособности вовлечённых в образование людей на рынке труда.

Исследователи отмечают, что в России доля тех взрослых, которые учатся просто из интереса, без какой-либо производственной надобности, очень низка и почти не зависит от возраста: даже среди лиц заведомо пенсионного возраста (60 лет и старше) она не превышает 20%; мотив высокого заработка сильнее, чем мотив интереса к работе или какой-либо иной [Галицкий, Левин 2005]. Попытки оценить экономическую отдачу (премию) от участия в образовании во взрослом возрасте сталкиваются с неустойчивыми результатами, изменяющимися от поколения к поколению, по данным Российского мониторинга образования и здоровья НИУ ВШЭ [Диденко, Дорофеева, Ключарев 2011], а также при оценке эффекта в разных фирмах [Hong et al. 2007]. Обратим внимание на то, что при построении логистических регрессий можно говорить не о причинности, но лишь о связи показателей. При этом, как и в предыдущем случае, нельзя исключать наличия других факторов, влияющих на повышение заработной платы, помимо участия в образовании.

Исследования с использованием международных шкалированных тестов грамотности

В данной статье задействован подход, использующий результаты международного тестирования грамотности в области чтения и в области математики. Благодаря ему появляется возможность сопоставления российской ситуации образования взрослых с тем, что происходит в других развитых странах. Этот подход позволяет решить поставленные в статье задачи, связанные с изучением образования взрослых, и дополнить существующие исследования человеческого капитала в нашей стране.

Первый проект, направленный на измерение грамотности при помощи международно сопоставимых шкалированных тестов, был разработан и осуществлён в 1990-х гг. «Международное исследование грамотности чтения у взрослых» (International Adult Literacy Survey — IALS), в котором приняли участие страны, входящие в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), было реализовано в два этапа (на каждом этапе участие принимали разные страны) в 1995–1998 гг. [OECD and Statistics Canada 1995; 2000; OECD and Human Resources Development... 1997]. Данные по России стали доступны много позднее и в рамках уже другого проекта — PIAAC, результаты которого были получены в 2013 г. [OECD 2013].

Измеренный в рамках PIAAC уровень грамотности используется для определения отдачи на рынке труда в работе Э. Ханушека и его соавторов [Hanushek et al. 2015]. Исследование показывает, что для работающих людей в возрасте 25–54 года (*prime-age workers*) увеличение измеренной математической грамотности на одно стандартное отклонение приводит к росту заработной платы на 18%. Вместе с тем эти измерения проводятся только для стран, где существует линейная зависимость между уровнем формальных дипломов и измеренных знаний. В этой ситуации один индикатор может «безболезненно» заменять другой.

В рамках данной статьи не ставится задача проверки результатов Э. Ханушека и измерения прямой экономической отдачи от образования взрослых в России. Но отметим, что отдачу на рынке труда (как прямой экономический эффект для работника) было бы интересно измерить в том случае, если будет выявлен значимый эффект прироста знаний при получении образования взрослыми. В то же время существуют и менее очевидные непрямые последствия такого образования. Опосредованно отдача мо-

жет проявить себя как связь между участием в образовании и социально-экономическими достижениями людей. Важно понять и то, в каких условиях возникает потребность в образовании и одинаковы ли эти условия в нашей стране и в странах ОЭСР.

В нашей статье поднимается более широкий вопрос о социальных последствиях от участия в образовании, проявляющихся в разных сферах. С возникновением масштабных международных исследований компетентности взрослых, реализуемых под эгидой ОЭСР (IALS, ALL, PIAAC), в социологической литературе стали делаться попытки переосмыслить и переопределить значение образования взрослых для общества, рынка труда и для отдельных людей. Так, А. Шляйхер, один из ключевых идеологов и разработчиков упомянутых исследований, связывает грамотность и образование с «включённостью в общество» (*participation in society*) [Schleicher 2008]. В широком смысле это означает необходимость поддержания определенного уровня компетентности для того, чтобы эффективно взаимодействовать с другими и не чувствовать изоляции в социально и технологически трансформирующемся мире. Отдельные исследования, выполненные в близкой логике в западных странах, показывают связь образования для взрослых с когнитивными функциями [Hatch et al. 2007], с общим состоянием здоровья, с уровнем насилия и семейными отношениями [Schuller et al. 2004; Sabates, Feinstein 2006], а также с уровнем социального самочувствия (*social wellbeing*) [Tett, Maclachlan 2007; Desjardins 2008]. Однако результаты, представленные в этих публикациях, были получены для наиболее экономически развитых стран, и предположение о том, что описанные эффекты универсальны для всех обществ, было бы слишком смелым. Гораздо более вероятно, что эти эффекты культурно зависимы и не универсальны. В частности, гипотеза А. Шляйхера об «исключённости из общества» граждан с низким уровнем грамотности не нашла полного подтверждения в российских условиях [Кузьмина, Попов 2015].

На фоне этих исследований мы попытались понять, с какими социально-экономическими показателями связано участие взрослых в образовании, а также в чём особенность России в сравнении с другими странами. В этом контексте стоит отдельно отметить наличие исследования, посвящённого поиску связи между показателями культурного капитала (прежде всего, образования родителей) и вероятностью участия в образовании во взрослом возрасте, выполненного на основе данных PIAAC [Cincinnati et al. 2016]. В этом исследовании анализируются две стратегии участия взрослых в образовании, определяемые через культурный капитал родителей (модель воспроизводства культурного капитала) и через собственный культурный капитал (модель культурной мобильности). Авторы приходят к выводу, что ни одна из этих моделей не является сильным предиктором участия взрослых в образовании. Тем не менее предложенный подход, направленный на выявление связи между индивидуальными социально-экономическими достижениями и участием в образовании, представляется достаточно перспективным.

Можно ожидать, что и утрата человеческого капитала, и масштабное несоответствие формальной подготовки содержанию трудовой деятельности получают своё отражение в области дополнительного образования, переподготовки. И вполне вероятно заметные отклонения и отличия российской ситуации с образованием взрослых от ситуации, наблюдаемой в западных странах.

Методология

Основным источником данных в статье является PIAAC. Эта программа была разработана под патронатом ОЭСР, сбор данных был реализован одновременно в 24 странах, включая Россию. Данные стали доступны исследователям в 2013 г. Общее техническое описание процедур отбора респондентов и измерения доступно в техническом отчёте PIAAC [OECD 2013].

Выборка в каждой стране репрезентирует взрослое население в возрасте 16–65 лет, однако для наших задач мы используем результаты взрослых респондентов в возрасте 24–65 лет. Общее количество респондентов в России — 3892 чел.

Данные по странам об общем количестве респондентов, взрослых респондентов и респондентов, задействованных в различных формах непрерывного образования, приведены ниже (см. табл. 1).

Таблица 1

Количество респондентов в национальных выборках и в объединённой выборке ОЭСР*

| Страна | Выборка (N) | Количество взрослых 25–65 лет (N _{взрослых}) | Участвуют в образовании (N _{об}) | | |
|----------------------|----------------|--|--|---|--|
| | | | Всего | Участники формального образования (N _{фоб}) | Участники неформального образования (N _{нфоб}) |
| Австрия | 5130 | 5130 | 2295 | 344 | 2311 |
| Бельгия | 5463 | 4469 | 2070 | 358 | 2043 |
| Канада | 26 683 | 26 683 | 12 972 | 3141 | 13 014 |
| Чехия | 6102 | 4622 | 2460 | 431 | 2508 |
| Дания | 7328 | 6258 | 4376 | 1048 | 4072 |
| Эстония | 7632 | 6277 | 3476 | 651 | 3579 |
| Финляндия | 5464 | 4569 | 3230 | 783 | 3121 |
| Франция | 6993 | 5894 | 2300 | 350 | 2189 |
| Германия | 5465 | 5465 | 2640 | 494 | 2552 |
| Ирландия | 5983 | 5229 | 2794 | 836 | 2595 |
| Италия | 4621 | 4095 | 1155 | 248 | 1089 |
| Япония | 5278 | 4493 | 2049 | 159 | 2095 |
| Корея | 6667 | 5601 | 2884 | 267 | 3157 |
| Нидерланды | 5170 | 4276 | 2909 | 683 | 2819 |
| Норвегия | 5128 | 4151 | 2896 | 813 | 2763 |
| Польша | 9366 | 4893 | 2524 | 967 | 3046 |
| Россия* | 3892 | 2654 | 867 | 322 | 944 |
| Словакия | 5723 | 4583 | 1538 | 324 | 1499 |
| Испания | 6055 | 5055 | 2514 | 755 | 2374 |
| Швеция | 4469 | 3627 | 2660 | 571 | 2645 |
| Великобритания | 8892 | 7662 | 4242 | 1231 | 3981 |
| США | 5010 | 5010 | 2580 | 613 | 2644 |
| Всего по ОЭСР | 121 939 | 101 359 | 53 592 | 11 926 | 53 082 |

* Для российской выборки обозначено важное ограничение: выборка репрезентативна для всей территории России за исключением Москвы и Московской области (в Москве и области исследование было проведено, однако выявлена некорректная работа нескольких тестовых заданий).

При всех расчётах мы используем взвешенные данные, веса разработаны создателями программы PIAAC при подготовке баз данных для каждой страны¹.

Тестирование и анкетирование в рамках программы PIAAC выполнялись методом личного формализованного интервью с использованием компьютера, однако для респондентов, не владеющих компьютером, был разработан бумажный вариант теста. Анкетирование позволило собрать социально-демографические характеристики респондентов, а также информацию о статусе их занятости и позиции на рынке труда, доходах, формальном и неформальном образовании, социальном самочувствии. Тестирование было реализовано в трёх областях: грамотность чтения; математическая грамотность; способ-

¹ См. подробнее о взвешивании и расчёте весов [OECD 2013-1].

ность решать задачи в технологически насыщенной среде. Детальное описание этих областей и стратегий измерения приводится в отчёте ОЭСР [OECD 2013]. Результат каждого респондента доступен в виде оценки на 500-балльных шкалах, которые разработаны для каждой измеряемой области.

Причина измерения компетентности именно в этих областях заключается в том, что они выступают в качестве эффективных индикаторов реального образовательного уровня, являются эффективным способом измерения человеческого капитала. Иными словами, грамотность чтения и математическая грамотность показывают устойчивую связь с общим образовательным уровнем и уровнем специфических знаний респондентов [OECD and Statistics Canada 1995; 2000].

В качестве основного индикатора мы используем результаты теста на грамотность чтения и математическую грамотность. Эти тесты имеют высокий показатель корреляции друг с другом (0,8). Измерение способности решать задачи в технологически насыщенной среде было доступно только для респондентов, уверенно владеющих компьютером. В нашей стране примерно треть респондентов не выполняла этот тестовый раздел; мы не используем этот показатель в качестве основного ввиду серьёзного сокращения выборки, однако выполнили расчёты (см. табл. П.1) и приводим необходимые комментарии относительно этих данных в тексте статьи. В ходе анализа российские данные сопоставляются с усреднёнными данными по странам ОЭСР, с так называемой объединённой выборкой (*the pooled sample*). Методически этот приём предусмотрен дизайном PIAAC и используется другими исследователями [OECD 2013; Hanushek et al. 2015]. Мы не ставим задачи выявления особенностей различных систем образования, помимо российской, поэтому необходимость сравнения с отдельными странами в данном случае отсутствует. В то же время усреднённый показатель по странам ОЭСР, несмотря на свою искусственность, является ориентиром, относительно которого возможно оценить ситуацию с образованием взрослых в нашей стране.

Для решения первой задачи — получения сравнительной эмпирической оценки участия и желания участвовать в образовании взрослых в России и странах ОЭСР — нами были использованы методы описательной статистики: расчёт значений долей и стандартных ошибок этих долей. Для решения второй задачи, заключающейся в поиске связи между участием взрослых в образовании и общими компетенциями, измеренными в рамках программы PIAAC, мы воспользовались сравнением средних значений измеренной грамотности. Расчёт показателей измеренной грамотности и сравнение средних значений выполнены в модуле IDB Analyzer для корректного расчёта и применения весов. Наконец, для решения третьей задачи, в рамках которой проверялась гипотеза о содержательном отличии участия взрослых в образовании в России и ОЭСР, мы построили модели бинарной логистической регрессии, которые также выполнялись в модуле IDB Analyzer, позволяющем корректно учитывать веса при расчёте коэффициентов уравнения и их стандартных ошибок.

В данной статье рассматривается участие в образовании взрослых вообще и с разделением на участие в формальном и неформальном образовании взрослых. Мы предполагаем, что участие в формальном и неформальном образовании может быть вызвано разными факторами и разной мотивацией. Кроме того, взрослые, участвующие в образовании, были разделены на два образовательных уровня: доуниверситетский (от не закончивших школу (менее девяти классов) до обладателей дипломов средней школы (10–11 классов) и среднего профессионального образования) и университетский (от незаконченного высшего и бакалаврского до двух и более высших, докторов наук). Такое разделение связано с тем, что невзвешенные подвыборки взрослых россиян с начальным и особенно средним уровнем образования, принимающих участие в различных формах непрерывного образования, в некоторых случаях слишком малы (см. табл. 2). Разделение полученных наблюдений на два образовательных уровня оправданно с точки зрения статистической корректности выводов.

Таблица 2

Количество респондентов, задействованных в различных формах образования взрослых в России, с разделением по уровням образования

| Уровень образования | Участие в образовании взрослых | Количество взрослых респондентов-россиян в выборке (чел.) |
|---|-----------------------------------|---|
| Среди обладателей начального образования... | Получают формальное образование | 13 |
| | Получают неформальное образование | 28 |
| | Всего участвуют в образовании | 36 |
| Среди обладателей среднего образования... | Получают формальное образование | 63 |
| | Получают неформальное образование | 167 |
| | Всего участвуют в образовании | 199 |
| Среди обладателей высшего образования... | Получают формальное образование | 130 |
| | Получают неформальное образование | 374 |
| | Всего участвуют в образовании | 430 |

Респондент считается участвующим в неформальном образовании, если за предшествующие опросу 12 месяцев он проходил обучение в рамках программ открытого или дистанционного образования, в программах подготовки на работе, в частных уроках или семинарах. Респондент считается участвующим в формальном образовании, если на вопрос «Получаете ли Вы в настоящий момент какое-либо формальное образование?» или на вопрос «За последние 12 месяцев (с момента проведения анкетирования) получали ли Вы какое-либо формальное образование, очно или заочно?» он отвечал положительно. Респондент считается участвующим в образовании взрослых вообще, если он попадает в любую из описанных выше категорий или в обе из них.

Результаты

Вовлечённость взрослых в формальное и неформальное образование

Для того чтобы получить базовую картину, проанализируем вовлечённость взрослых россиян в образование и сравним эту вовлечённость с аналогичными показателями в странах ОЭСР.

Таблица 3

Доли получающих формальное и неформальное образование в России и в странах ОЭСР

| Группы | Россия, население в возрасте 25 лет и старше | | Среднее по ОЭСР, население в возрасте 25 лет и старше | | Значимость различий долей ОЭСР и РФ | |
|---|--|----------------------|---|-------|-------------------------------------|-----|
| | Доля (%) | S. E. ^(a) | Доля (%) | S. E. | | |
| Общая доля взрослого населения, получающего образование | 19,38 | 1,51 | 49,49 | 0,19 | *** | |
| Доля получающих формальное образование | 6,08 | 0,56 | 9,75 | 0,11 | *** | |
| Доля получающих неформальное образование | 16,44 | 1,37 | 46,13 | 0,19 | *** | |
| Среди обладателей университетского образования... | Получают формальное образование | 9,42 | 1,17 | 16,05 | 0,25 | *** |
| | Получают неформальное образование | 24,79 | 1,95 | 65,97 | 0,33 | *** |
| | Всего участвуют в образовании | 28,89 | 2,52 | 70,35 | 0,32 | *** |

Таблица 3. Окончание

| Группы | | Россия, население в возрасте 25 лет и старше | | Среднее по ОЭСР, население в возрасте 25 лет и старше | | Значимость различий долей ОЭСР и РФ |
|---|-----------------------------------|--|----------------------|---|-------|-------------------------------------|
| | | Доля (%) | S. E. ^(a) | Доля (%) | S. E. | |
| Среди обладателей доуниверситетского образования... | Получают формальное образование | 4,22 | 0,39 | 6,92 | 0,12 | *** |
| | Получают неформальное образование | 11,80 | 1,49 | 36,45 | 0,23 | *** |
| | Всего участвуют в образовании | 14,09 | 1,64 | 39,46 | 0,24 | *** |

^(a) S. E. — standard error (англ.). Значение стандартной ошибки доли в %.

$p < 0,001$ ‘***’ $p < 0,01$ ‘**’ $p < 0,05$ ‘*’ $p < 0,1$ ‘.’

Как следует из результатов (см. табл. 3), *общая доля взрослых, получающих образование в нашей стране, более чем вдвое меньше аналогичной доли в странах ОЭСР* (20% (стандартная ошибка доли (S. E.) = 1,51%) участников в России против 50% (S. E. = 0,19%) участников в странах ОЭСР). Если разрыв между участниками формального образования не столь значителен — 6% (S. E. = 0,56%) от общего числа взрослого населения в России и 10% (S. E. = 0,1%) в странах ОЭСР, то в случае с неформальным образованием (то есть таким, по итогам которого не выдаётся формализованный диплом) мы имеем весьма чувствительную разницу (16% (S. E. = 1,37%) участников в России и 46% (S. E. = 0,19%) в странах ОЭСР).

Похожая разница сохраняется и при рассмотрении отдельных образовательных групп. Отметим двукратный разрыв в нашей стране между частотой участия в образовательных практиках людей с университетским и доуниверситетским образованием. Если среди взрослых россиян с дипломом о высшем образовании в формальном образовании участвует 9% (S. E. = 1,17), то среди обладателей доуниверситетского образования — лишь 4% (S. E. = 0,39). Аналогичным образом отличается и участие в неформальном образовании — 25% (S. E. = 1,95) (университетское образование) против 12% (S. E. = 1,49) (доуниверситетское). Выявленное отличие в группе получающих формальное образование примерно соответствует ситуации, наблюдаемой в странах ОЭСР. Как в России, так и в странах ОЭСР обладатели университетского образования участвуют в формальном образовании во взрослом возрасте вдвое чаще по сравнению с группой людей с доуниверситетским образованием. Однако разрыв между российскими участниками неформального образования в двух образовательных группах на фоне всех стран ОЭСР выглядит более заметным.

Можно предположить, что низкие относительно стран ОЭСР доли взрослых россиян, получающих образование, объясняются не столько отсутствием стремления к этому образованию, сколько отсутствием возможности его получить. Эта гипотеза может быть проверена с использованием всё того же массива данных. В рамках анкетирования PIAAC респондентов просили вспомнить, возникало ли у них желание принять участие в образовательных практиках любого рода в течение последнего года (помимо тех, в которых они участвуют или участвовали в обозначенный период). Этот вопрос был адресован всем респондентам, как получающим, так и не получающим образование.

Таблица 4

Желание получать образование среди взрослого населения в России и странах ОЭСР

| Группы | | Россия, население в возрасте 24 лет и старше | | ОЭСР, население в возрасте 24 лет и старше | | Значимость различий долей ОЭСР и РФ |
|---|---|--|----------------------|--|-------|-------------------------------------|
| | | Доля (%) | S. E. ^(a) | Доля (%) | S. E. | |
| Среди обладателей университетского образования... | Хотели, но не стали (в том числе не смогли) | 13,99 | 1,22 | 33,60 | 0,33 | *** |
| | Не хотели | 86,01 | 1,22 | 66,40 | 0,33 | *** |
| Среди обладателей доуниверситетского образования... | Хотели, но не стали (в том числе не смогли) | 5,34 | 0,71 | 19,15 | 0,20 | *** |
| | Не хотели | 94,66 | 0,71 | 80,85 | 0,20 | *** |

^(a) S. E. — standard error (англ.). Значение стандартной ошибки доли в %.

$p < 0,001$ ‘***’ $p < 0,01$ ‘**’ $p < 0,05$ ‘*’ $p < 0,1$ ‘.’

Полученные данные (см. табл. 4) свидетельствуют о том, что число желающих получить формальное или неформальное образование среди взрослых жителей России заметно меньше, чем в странах ОЭСР. Среди высокообразованных россиян лишь 14% (S. E. = 1,12%) намеревались получить дополнительное образование, но по разным причинам не смогли пойти учиться. Аналогичный показатель в странах ОЭСР — 34% (S. E. = 0,33%). В сегменте низкообразованных россиян лишь 5% (S. E. = 0,7%) думали о получении образования, но не смогли в нём участвовать (против 19% (S. E. = 0,2%) в странах ОЭСР). Обозначенная гипотеза о желании и невозможности получать образование в целом не находит подтверждения. Вместе с тем можно предположить, что наличие (или, скорее, отсутствие) видимых и привлекательных образовательных предложений также способно серьезно влиять на участие в образовании.

Связь измеренной компетентности с участием взрослых в образовании

Наряду с масштабами участия взрослых в образовательных практиках мы в обобщённом виде проводим оценку связи участия взрослых в образовании и уровня измеренной компетентности. Для этого мы сопоставляем измеренные навыки чтения (*literacy*) и математическую грамотность (*numeracy*) в зависимости от уровня образования в странах ОЭСР и России.

На рисунке 1 представлены средние значения измеренной грамотности чтения и математической грамотности для респондентов в России и странах ОЭСР, как принимающих, так и не принимающих участие в образовании во взрослом возрасте.

В нашей стране не наблюдается значимых различий во владении грамотностью чтения между взрослыми участниками различных видов образования. И, что более важно, по уровню грамотности чтения в России респонденты, получающие и не получающие образование (не важно, формальное, неформальное или то и другое), не различаются между собой. *Иными словами, связь измеренной грамотности и участия взрослых в образовании (в различных его видах) в России не обнаружена.*

В странах ОЭСР мы можем наблюдать иную картину. Прежде всего, участвующие в образовании взрослые — как в случае с формальным, так в случае с неформальным образованием — показывают

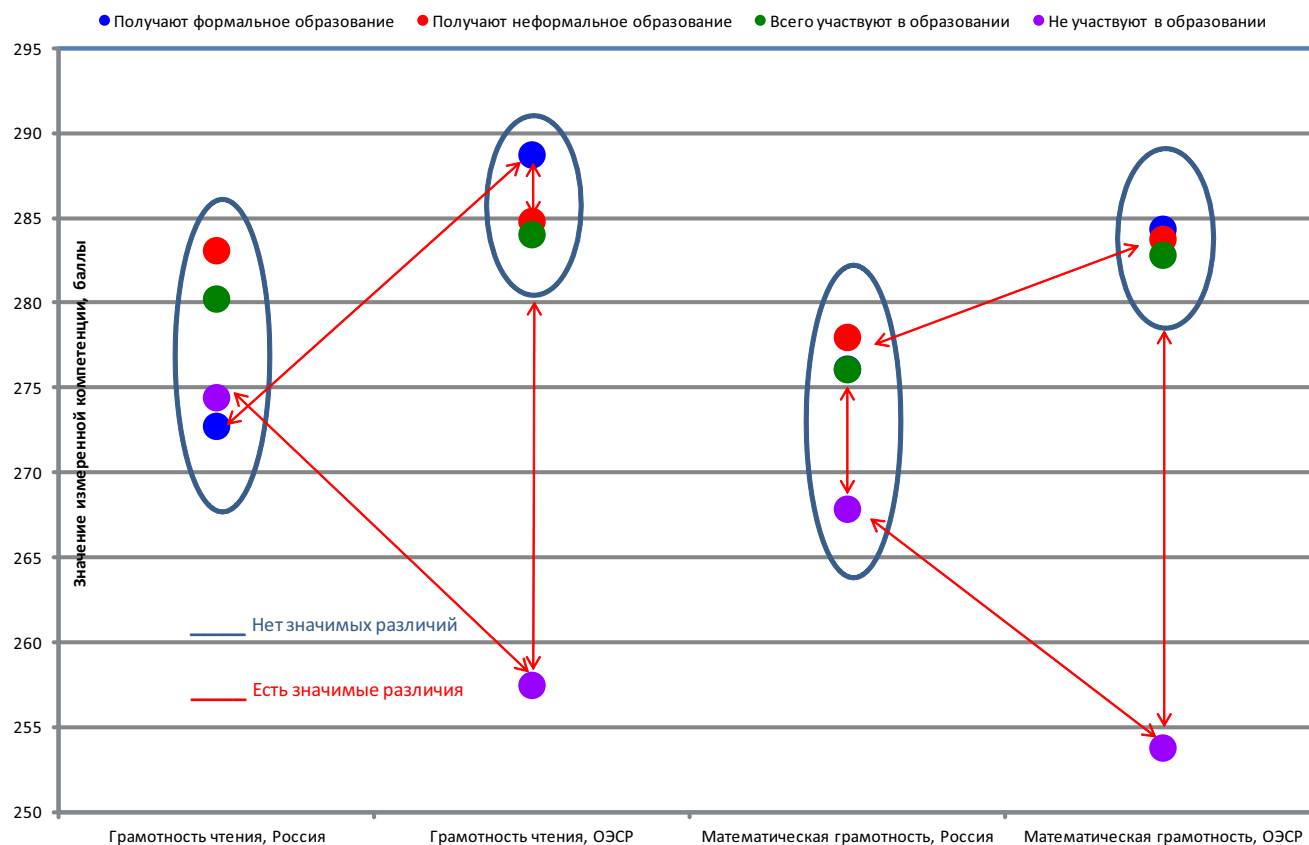


Рис. 1. Уровни математической грамотности и грамотности чтения, Россия и ОЭСР

более высокий уровень владения грамотностью чтения ($p < 0,001$), чем неучастники. Помимо этого, есть различия во владении компетенциями и в зависимости от формы участия в образовании: участники формального образования показывают уровень грамотности чтения значимо ($p < 0,001$) выше, чем участники неформального образования. Однако в случае с математической грамотностью различий среди вовлечённых в разные формы образования нет.

При попарном сравнении участников и неучастников образования в России и странах ОЭСР можно видеть, что в странах ОЭСР люди, получающие формальное образование во взрослом возрасте, показывают значимо более высокий уровень владения грамотностью чтения, чем получающие формальное образование взрослые россияне ($p < 0,001$). Для участвующих в неформальном образовании таких различий не наблюдается; также эти различия размываются, когда мы рассматриваем участие в образовании взрослых вообще, без разделения на формальное и неформальное.

Ещё одной значимой эмпирической находкой стало то, что *российские респонденты, не участвующие в образовании, как в формальном, так и в неформальном, обладают более высоким уровнем грамотности* ($p < 0,001$) по сравнению с респондентами из стран ОЭСР, которые также не принимают участие в образовательных программах.

Аналогичная ситуация наблюдается и с математической грамотностью. В России, вероятно, можно было бы говорить о значимом различии между участниками неформального образования и не вовлечёнными в образование людьми, однако уровень значимости составляет всего $p < 0,1$, поэтому различие не очевидно. В сравнении со странами ОЭСР участники формального образования в России демонстрируют более низкий уровень владения математической грамотностью, однако значимы эти различия также только на уровне $p < 0,1$. Получающие неформальное образование респонденты в стра-

нах ОЭСР показывают более высокий уровень владения математической грамотностью, чем российские участники ($p < 0,05$). В странах ОЭСР не принимающие участие в образовании респонденты обладают более низким уровнем владения математической грамотностью в сравнении с российскими респондентами из аналогичной группы ($P < 0,001$). Это совпадает с тем, что было обнаружено в области грамотности чтения.

Если сравнивать участников образования взрослых с разными образовательными уровнями (см. приложение, табл. П.1), то в России участники формального образования демонстрируют одинаковый уровень владения грамотностью чтения и математической грамотностью вне зависимости от того, имеется ли у них университетское образование или нет. Здесь российская ситуация отличается от ситуации в странах ОЭСР, где даже не участвующие в образовании респонденты с университетским образованием в среднем владеют компетенциями значимо ($p < 0,001$) лучше, чем участвующие в образовании из группы людей с доуниверситетскими дипломами, и это одинаково справедливо для формального и неформального образования. Так, например, респонденты с университетским образованием, не принимающие участия в образовании, имеют средние показатели математической грамотности 288,9 балла, тогда как самый высокий показатель грамотности в группе с доуниверситетским образованием (у участников формального образования) составляет всего 270,2 балла.

В группе россиян, имеющих университетское образование и принимающих участие в неформальном образовании, уровень владения обеими компетенциями значимо выше ($p < 0,05$ для грамотности чтения и $p < 0,01$ для математической грамотности) в сравнении с теми, кто в образовании не участвует. Однако эти различия «размываются» (становятся незначимыми), когда мы начинаем сравнивать группу получающих образование вообще, без разделения на формальное и неформальное.

При этом участники формального образования с университетским дипломом из стран ОЭСР владеют компетенциями значимо выше своих российских коллег ($p < 0,001$ для грамотности чтения и $p < 0,05$ для математической грамотности), и та же тенденция наблюдается для участников неформального образования и для всех участников образования в совокупности ($p < 0,001$ для обеих компетенций).

Наконец, если обратить внимание на результаты тех, кто не участвует в образовании, то необходимо выделить группу россиян без высшего образования. В сравнении с аналогичной группой в странах ОЭСР (причём с теми, кто получает и не получает образование во взрослом возрасте) россияне показывают значимо ($p < 0,001$) более высокие результаты по обеим компетенциям. Для группы с университетским образованием в России характерны значимо более низкие уровни владения компетенциями ($p < 0,05$ для грамотности чтения, $p < 0,01$ для математической грамотности) в сравнении с аналогичной группой из стран ОЭСР.

Мы провели расчёты и для определения связи между компетентностью при решении задач в технологически насыщенной среде (*problemsolving* — PS) и участием в образовании во взрослом возрасте. В целом выявленные тенденции не отличаются от того, что мы наблюдали в случае с математической грамотностью и грамотностью чтения (см. расчёты в приложении, табл. П.1). В частности, в странах ОЭСР мы видим различие в баллах PS для тех, кто включён в образовательные процессы, и для тех, кто не участвует в них. Причём это различие можно видеть и по уровням образования. В России такой разницы нет ни в целом для участников и неучастников образования, ни в разрезе образовательных уровней.

Таким образом, у взрослых участников образования мы не обнаружили связи между участием взрослых в образовании и увеличением грамотности ни в одной из областей — чтение, математика, решение задач в технологически насыщенной среде. В странах ОЭСР такая связь значима и фиксируется как

для образования в целом, так и для отдельных сегментов — формального и неформального образования. Тем не менее мы предполагаем, что эффект образования может быть зафиксирован не только при измерении грамотности, но и при поиске связей между участием в образовании и социально-экономическими параметрами респондентов.

Социально-экономические факторы, связанные с участием взрослых в образовании

Поскольку связи между участием в образовании и грамотностью (компетентностью) участников в нашей стране, в отличие от стран ОЭСР, выявлено не было, вполне закономерно сформулировать гипотезу о том, что вовлечённость людей в образовательные процессы во взрослом возрасте в России и странах ОЭСР отличается по своему характеру, качественно. Для проверки этой гипотезы был реализован третий шаг: анализ факторов, связанных с участием взрослых в образовании в России и странах ОЭСР. В первую очередь мы искали переменные и факторы, которые в России и ОЭСР имеют разный характер (модальность) связи.

С учётом выявленной в ходе предыдущих связи социально-экономических параметров и образования во взрослом возрасте аналитически были выделены для данного исследования четыре фактора, каждый из которых потенциально может быть связан с участием в образовании. Эти факторы были обозначены как (1) квалификация и культурный капитал (предыдущие результаты см.: [Cincinnati et al. 2016]), (2) доход и показатели занятости (см.: [Hanushek et al. 2015]), (3) социально-демографические характеристики и семейное положение (см.: [Schuller et al. 2004; Sabates, Feinstein 2006]) и (4) удовлетворённость жизнью (см.: [Tett, Maclachlan 2007; Desjardins 2008]).

Полученные результаты свидетельствуют о том, что в России и в странах ОЭСР факторы, связанные с вовлечением взрослых в образование, заметно различаются (см. табл. 5).

Если рассматривать общую картину, то следует отметить ряд особенностей. Как в России, так и в странах ОЭСР увеличение возраста характеризуется меньшими шансами участия в образовании. Во взрослом возрасте участие в образовании коррелирует с попаданием в группу с наивысшими доходами, а принадлежность к любой другой доходной группе снижает вероятность такого участия. В странах ОЭСР эта тенденция прослеживается для групп занятости: представители более квалифицированных групп имеют большую вероятность участвовать в образовании, однако в России такой связи не наблюдается. Аналогичным образом более высокий уровень образования, межличностное доверие, оценка здоровья и большее количество книг в доме (стандартный показатель культурного капитала в международных исследованиях) характеризуются большими шансами участия в образовании только в странах ОЭСР, но не в России. В странах ОЭСР наличие детей связано со снижением вероятности участия в образовании, в России такой связи нет. Удовлетворённость трудом, доход, пол, квалификация, факт пользования компьютером, уровень образования отца и матери в странах ОЭСР и в России по-разному сочетаются с участием в разных видах образования. Разберём более подробно полученные эмпирические результаты в логике выделенных факторов.

При рассмотрении *позиции на рынке труда и дохода* в странах ОЭСР можно отметить связь принадлежности к профессиональным группам и участия в различных формах образования взрослых. Так, в странах ОЭСР представители более квалифицированных групп (высококвалифицированные специалисты и «белые воротнички») характеризуются более высокими шансами участвовать в неформальном образовании и в образовании вообще. В России принадлежность к разным профессиональным группам не связана с участием в неформальном образовании, и лишь для формального образования наблюдается ($p < 0,1$) закономерность: «голубые воротнички» имеют меньшую вероятность участвовать в формальном образовании по сравнению со всеми остальными группами.

Факторы, связанные с вероятностью участия в образовании во взрослом возрасте. Коэффициенты уравнения бинарной логистической регрессии

| Переменная | Модель 1 | | | Модель 2 | | | Модель 3 | | | | |
|--|---|------------|-------------|---|-------------|------------|---|------------|-------------|------------|-------|
| | Зависимая переменная — участие в неформальном образовании | | | Зависимая переменная — участие в формальном образовании | | | Зависимая переменная — участие в образовании вообще | | | | |
| | ОЭСР | Россия | ОЭСР | Россия | ОЭСР | Россия | ОЭСР | Россия | | | |
| Профессиональная группа (референтная категория «низкоквалифицированные работники») | Коэффициент | Значимость | Коэффициент | Значимость | Коэффициент | Значимость | Коэффициент | Значимость | Коэффициент | Значимость | |
| Высококвалифицированные специалисты | 0,66 | *** | 0,59 | * | 0,79 | *** | -0,03 | * | 0,68 | *** | 0,38 |
| «Белые воротнички» | 0,30 | *** | -0,38 | ** | 0,52 | *** | -0,50 | * | 0,32 | *** | -0,47 |
| «Голубые воротнички» | 0,04 | | -0,30 | ** | 0,03 | | -1,30 | * | 0,03 | | -0,62 |
| Доход (референтная категория Квантиль «наивысшие доходы») | | | | | | | | | | | |
| Квантиль выше среднего | -0,87 | *** | -0,84 | * | -5,10 | *** | -0,11 | * | -0,77 | *** | -0,88 |
| Средний квантиль | -1,02 | *** | -0,81 | ** | 0,50 | *** | -0,01 | * | -0,88 | *** | -0,88 |
| Квантиль ниже среднего | -0,72 | *** | -0,63 | ** | 0,24 | ** | -0,85 | * | -0,66 | *** | -0,86 |
| Квантиль «самые низкие доходы» | -0,43 | *** | -0,37 | * | 0,24 | *** | 0,02 | * | -0,39 | *** | -0,40 |
| Доходы отсутствуют | -0,20 | *** | — | — | 0,13 | * | — | — | -0,17 | *** | — |
| Формальное образование (число лет, затраченных на обучение) | 0,10 | *** | 0,04 | * | 0,09 | *** | 0,04 | * | 0,11 | *** | 0,02 |
| Пользование компьютером (референтная категория «никогда не пользовался компьютером») | 0,76 | *** | 0,41 | * | 3,77 | ** | 3,22 | * | 0,73 | *** | 0,50 |
| Образование матери (референтная категория «высшее образование или научная степень») | | | | | | | | | | | |

Квалификация и культурный капитал

Таблица 5. Продолжение

| Переменная | Модель 1 | | | Модель 2 | | | Модель 3 | | | | | |
|--|---|-------------|--------------|---|--------------|-------------|---|-------------|--------------|-------------|-------|-----|
| | Зависимая переменная — участие в неформальном образовании | | | Зависимая переменная — участие в формальном образовании | | | Зависимая переменная — участие в образовании вообще | | | | | |
| | ОЭСР | Россия | ОЭСР | ОЭСР | Россия | ОЭСР | ОЭСР | Россия | | | | |
| | Коэффи-циент | Значи-мость | Коэффи-циент | Значи-мость | Коэффи-циент | Значи-мость | Коэффи-циент | Значи-мость | Коэффи-циент | Значи-мость | | |
| Среднее общее образование или меньше | 0,10 | | 0,45 | | -0,17 | • | 1,38 | *** | 0,07 | | 0,49 | |
| Начальное или среднее профессиоанальное образование | 0,07 | | 0,10 | | -0,21 | ** | 0,27 | | 0,06 | | 0,10 | |
| Образование отца (референтная категория «Высшее образование или научная степень») | | | | | | | | | | | | |
| Среднее общее образование или меньше | -0,07 | | 0,07 | | 0,04 | | -0,13 | | -0,09 | • | -0,16 | |
| Начальное или среднее профессиоанальное образование | 0,00 | | 0,41 | • | 0,10 | | 0,15 | | -0,01 | | 0,22 | |
| Культурный капитал (количество книг в доме (референтная категория «более 500 книг»)) | | | | | | | | | | | | |
| Менее 10 книг | -0,41 | *** | -0,91 | *** | -1,21 | *** | -0,48 | *** | -0,39 | *** | -1,05 | • |
| 11–25 книг | -0,29 | *** | -0,47 | | -0,27 | * | -0,17 | | -0,29 | *** | -0,50 | |
| 26–100 книг | -0,13 | * | -0,18 | | -0,12 | | -0,62 | | -0,13 | * | -0,19 | |
| 101–200 книг | -0,04 | | 0,01 | | -0,07 | | -0,36 | | -0,03 | | -0,19 | |
| 200–500 книг | 0,05 | | 0,37 | | -0,03 | | -0,33 | | 0,05 | | 0,14 | |
| Пол (референтная категория — женщины) | -0,23 | *** | -0,51 | ** | -0,13 | ** | 0,54 | • | -0,22 | *** | -0,40 | • |
| Возраст | -0,004 | * | -0,03 | ** | -0,05 | *** | -0,10 | *** | -0,01 | *** | -0,04 | *** |
| Проживание с супругом или партнёром (референтная категория «нет») | 0,00 | | 0,11 | | -0,31 | *** | -0,09 | | -0,04 | | -0,02 | |
| Наличие детей (референтная категория «нет детей») | -0,11 | ** | 0,08 | | -0,26 | *** | 0,27 | | -0,18 | *** | 0,17 | |

Семья и социально-демографические характеристики

Таблица 5. Окончание

| Переменная | Модель 1 | | | Модель 2 | | | Модель 3 | | |
|---|---|--------|-------|---|-------|--------|---|--------|---|
| | Зависимая переменная — участие в неформальном образовании | | | Зависимая переменная — участие в формальном образовании | | | Зависимая переменная — участие в образовании вообще | | |
| | ОЭСР | Россия | ОЭСР | Россия | ОЭСР | Россия | ОЭСР | Россия | |
| Межличностное доверие (референтная категория «наивысшие доверие») | | | | | | | | | |
| Очень низкое доверие | –0,26 | ** | –0,67 | –0,23 | –0,92 | –0,24 | ** | –0,75 | |
| Низкий уровень доверия | –0,24 | ** | –0,86 | –0,28 | –0,60 | –0,23 | ** | –0,88 | * |
| Средний уровень доверия | –0,16 | • | –0,73 | –0,19 | –0,57 | –0,15 | • | –0,74 | |
| Высокий уровень доверия | –0,01 | | –0,67 | –0,06 | –1,07 | 0,03 | | –0,66 | |
| Самооценка здоровья (референтная категория «очень плохое здоровье») | | | | | | | | | |
| Отличное здоровье | 0,34 | ** | –0,73 | 2,33 | –0,65 | 0,35 | ** | –0,34 | |
| Хорошее здоровье | 0,43 | *** | –0,42 | 2,20 | –0,62 | 0,39 | *** | –0,26 | |
| Нормальное здоровье | 0,41 | *** | –0,03 | 2,15 | –0,37 | 0,36 | ** | 0,09 | |
| Плохое здоровье | 0,44 | *** | 0,37 | 2,07 | –0,16 | 0,40 | *** | 0,43 | |
| Удовлетворённость трудом (референтная категория «абсолютная неудовлетворённость») | | | | | | | | | |
| Полная удовлетворённость | 0,28 | * | –0,16 | 0,79 | –1,86 | 0,19 | *** | –0,53 | |
| Удовлетворённость | 0,21 | | 0,10 | 0,66 | –1,28 | 0,12 | ** | –0,18 | |
| Средняя удовлетворённость | 0,16 | | –0,13 | 0,69 | –1,67 | 0,09 | ** | –0,46 | |
| Неудовлетворённость | 0,05 | | –0,14 | 0,49 | –0,84 | –0,05 | | –0,10 | |
| R ² Nagelkerke | 0,21 | | 0,19 | 0,18 | 0,24 | 0,21 | | 0,20 | |
| R ² Sox-Snell | 0,15 | | 0,13 | 0,08 | 0,10 | 0,15 | | 0,14 | |

Примечание: $p < 0,001$ '***', $p < 0,01$ '**', $p < 0,05$ '*', $p < 0,1$ '•'.
 При проведении анализа был выполнен тест на мультиколлинеарность. Средние значения независимых переменных и число наблюдений представлены в приложении (см. табл. П.2)

Что касается дохода, то и в России, и в ОЭСР участие в неформальном образовании более вероятно для высокодоходных групп, а вот в формальном образовании люди из наиболее высокодоходных квантилей имеют наименьшую вероятность участия. В России же связь между доходом и участием в формальном образовании отсутствует.

Можно увидеть, что почти все переменные из группы «*квалификация и культурный капитал*» (за исключением образования отца и матери) в странах ОЭСР положительно сочетаются с участием в формальном и неформальном образовании: чем больше лет человек потратил на образование, чем больше количество книг в доме, тем выше вероятность его участия в образовании. Для респондентов из ОЭСР вероятность участия в образовании повышает также факт пользования компьютером. В России из всех перечисленных предикторов этой группы с вероятностью участия в образовании не связано ничего (единственное исключение ($p < 0,1$) заключается в том, что для людей, в чьих домах практически отсутствуют книги (менее 10), снижается вероятность участия в образовании взрослых).

Образование матери в странах ОЭСР и также в России связано с вероятностью участвовать лишь в формальном образовании. В нашей стране наличие у матери среднего общего образования характеризуется повышением шансов участия в формальном образовании, а в странах ОЭСР наибольшая вероятность участия — у тех людей, чьи матери имеют высшее образование; более низкие образовательные уровни снижают эту вероятность.

Таким образом, фактор «*квалификация и культурный капитал*» связан с большими шансами участия взрослых в формальном и неформальном образовании в странах ОЭСР, но практически не показывает подобного эффекта в России.

Социально-демографические характеристики обладают схожим характером связи с участием взрослых в образовании и в странах ОЭСР, и в России. С большей вероятностью участвуют в образовании женщины и люди более молодого возраста. Соответственно старший возраст и мужской пол понижают вероятность участия в образовании. Тем не менее, если рассматривать участие в формальном образовании отдельно, в России ситуация отличается: здесь, напротив, мужской пол повышает вероятность участия в формальном образовании, тогда как женский пол увеличивает шансы участия в образовании неформальном. Семейное положение (наличие супруга) не связано с участием в образовании в России; в странах ОЭСР мы наблюдаем снижение шанса участия в формальном образовании при наличии супруга или партнёра и снижение участия во всех видах образования взрослых при наличии детей.

При анализе *удовлетворённости жизнью* можно заметить, что участие в образовании в странах ОЭСР сопряжено со своего рода личным благополучием — высокой самооценкой здоровья, межличностным доверием. В России такой явной ассоциации нет и, более того, в некоторых случаях именно неблагополучие связано с повышенной вероятностью участия в образовании. Так, в странах ОЭСР предиктор «удовлетворённость трудом» не связан с участием в формальном образовании, а вот в России чем меньше человек удовлетворён работой, тем выше вероятность его участия в формальном образовании. Таким образом, неудовлетворённость работой связана с получением формального образования в России у взрослых (и в качестве гипотезы можно сформулировать, что эта неудовлетворённость и является драйвером при получении образования).

Заключение

Наиболее общим выводом из полученных эмпирических свидетельств станет то, что ситуация с образованием взрослых в России имеет свою весьма выраженную специфику при сопоставлении со странами

ОЭСР. Более детально эта специфика проявляется в каждом из ракурсов или сюжетов, рассмотренных в основной части данной статьи.

На наш взгляд, были получены три важных эмпирических результата, которые нуждаются в понимании и интерпретации. Во-первых, показано, что интенсивность участия взрослых россиян в образовательных программах, а также их желание принимать участие в таких программах серьёзно уступают аналогичным показателям в странах ОЭСР. Причём эта тенденция сохраняется как для «высокообразованных» (имеющих университетский диплом или научную степень), так и для «низкообразованных» респондентов. Тем не менее как в России, так и в странах ОЭСР участие «высокообразованных» в образовании в течение жизни значительно выше, чем аналогичное участие «низкообразованных».

Наиболее существенное отличие участия российских респондентов от респондентов в странах ОЭСР наблюдается в сегменте неформального образования: в России люди участвуют в неформальном образовании значительно реже. Причём это характерно для обеих рассмотренных образовательных групп. В вовлечённости в формальное образование хотя и присутствует разница между Россией и ОЭСР, но она измеряется единицами процентов.

Во-вторых, связь между участием в образовании наших соотечественников в возрасте 25–65 лет и измеренной математической грамотностью, а также грамотностью чтения отсутствует, в отличие от стран ОЭСР. Группы участвующих и не участвующих в формальном и неформальном образовании взрослых в России не различаются по показателям измеренной грамотности. В этой ситуации вполне ожидаемо было то, что средний уровень грамотности участников образования в нашей стране ниже аналогичного уровня в странах ОЭСР. Неожиданным же оказался факт большей средней грамотности в России в группе тех, кто не участвует в образовании, по сравнению со средним показателем грамотности в той же группе в странах ОЭСР.

Отдельно следует отметить, что в данном случае применённый метод анализа имеет ограничения. В частности, он не позволяет с уверенностью говорить именно об эффекте (или о его отсутствии) образования, а не других факторов, оставшихся неучтёнными. Кроме того, причинность (логику связи) в рамках данной статистической процедуры также определить невозможно. Для дальнейшего углублённого изучения этого вопроса потребуются исследования в экспериментальной (или квазиэкспериментальной) логике.

Наконец, в-третьих, было показано, что факторы, связанные с участием взрослых в образовании, серьёзно отличаются в России и странах ОЭСР. В нашей стране, в отличие от стран ОЭСР, с вероятностью участия в образовании во взрослом возрасте не связаны позиция на рынке труда (профессиональная группа), число лет, потраченных на обучение, состояние здоровья, наличие семьи и ребёнка, показатели квалификации и культурного капитала. Однако в нашей стране имеется связь между участием в формальном образовании и неудовлетворённостью работой, которой нет в странах ОЭСР. В этом контексте имеет смысл говорить не просто об отличии факторов, но об отличии социальных ситуаций, в которых люди принимают решение о дополнительном образовании, о чём речь пойдёт ниже.

Участие в образовании и измеренная грамотность

Степень вовлечённости взрослых жителей нашей страны в образование была измерена и в ходе других эмпирических исследований [Бондаренко 2016; 2017], и она близка полученным в данной статье оценкам. Вместе с тем в описываемом исследовании была впервые проведена сопоставительная оценка со странами ОЭСР, в том числе репрезентативных по стране результатов тестов грамотности. Выявлен-

ную более низкую вовлечённость россиян в образование в течение жизни целесообразно рассматривать в контексте общей логики вовлечённости в это образование.

В литературе традиционно обозначается различие между образованием как целенаправленным процессом (*education*) и спонтанным, социализационным процессом (*learning*) [Billett 2010]. Анкета PIAAC об участии в формальном или неформальном образовании воспринимается респондентами как опрос о систематическом, структурированном извне действии. Можно предположить, что для России, в сравнении с Западом, в целом характерны более низкий уровень институциональной регуляции и меньшая доля формализованных отношений. Соответственно, доля формализованных образовательных практик также снижается. Вместе с тем механизмы передачи навыков и знаний могут существовать и вне формализованной системы, как не вполне рефлексивные и (или) не охватываемые вопросами анкеты. Такая гипотеза позволила бы объяснить и более высокие баллы тех, кто не принимает участие в образовании, в сравнении с аналогичной группой в странах ОЭСР. Однако её проверка потребует осуществить дополнительное исследование в качественной эксплораторной логике.

Поиск россиянами неформальных стратегий трансляции знания, о котором речь шла выше, может быть связан с меньшей распространённостью и доступностью адекватных образовательных программ в России по сравнению со странами ОЭСР. Государственное регулирование образования взрослых в России сегодня отсутствует; исключением является обязательное «повышение квалификации» для некоторых категорий работников бюджетных организаций (например, для учителей). Однако эффективность таких принудительных мер, как можно судить на основе полученных эмпирических свидетельств, совершенно неочевидна.

Альтернативная и, возможно, более прямолинейная интерпретация состоит в том, что низкое желание участвовать в образовании может быть связано с наличием ряда социальных препятствий или барьеров. Наиболее известной и цитируемой работой, посвящённой препятствиям для возвращения к образованию, является книга К. П. Кросс «Adults as Learners» («Взрослые как ученики») [Cross 1981]. К. П. Кросс выделяет три группы препятствий: институциональные, ситуационные (касающиеся актуальной жизненной ситуации, например рождение ребёнка в семье) и диспозиционные (связанные с индивидуальными особенностями людей, в том числе с психологическими). Обсуждение вовлечённости в образование в данном контексте может быть связано с вопросом эффективности образования и отдачи от него.

Участие в образовании и связь с социально-экономическими факторами

Мы предполагали, что большое значение для экономики и общества имеет распространённость (или нераспространённость) образовательных практик среди взрослого населения. Однако после полученных результатов ключевой вопрос, связанный с образованием взрослых в России, заключается не столько в популярности этого вида деятельности, сколько в тех смыслах, которые вкладывают в своё образование взрослые респонденты.

Оценить экономическую отдачу образования в течение жизни на срезовых данных очень сложно. Мы видим, что в России, несмотря на отсутствие прироста компетентности, в целом участие в образовании во взрослом возрасте связано с доходами: более высокий доход связан с более высокой вероятностью участия в образовании (за исключением самой низкодходной группы). Но при интерпретации этого результата возникает проблема причинности — то ли участие в образовании приводит к увеличению дохода, то ли повышенный доход приводит к участию в образовании. Невозможно и провести оценку по методу Э. Ханушека, учитывающего связь между приростом компетентности и увеличением до-

хода [Hanushek et al. 2015], поскольку прироста компетентности у взрослых участников образования в России не происходит.

Также заметим, что, если бы обнаружилась связь между компетентностью и участием в образовании, встал бы вопрос о том, в какой мере причина прироста заключается в образовательных мероприятиях, а в какой — в самих респондентах, участвующих в образовании (вероятно, изначально более активных, ориентированных на поиск и получение нового знания). Однако, поскольку такой связи в нашей стране выявлено не было, следует ставить вопрос иначе: почему дополнительное образование в том виде, в котором оно существует, в России не привлекает наиболее мотивированных и нацеленных на поиск нового знания людей?

На этом фоне впору высказать гипотезу о разных моделях участия людей в образовании во взрослом возрасте. В странах ОЭСР мы видим связь участия в образовании с хорошим здоровьем, межличностным доверием, высокими доходами и занятостью, что позволяет обозначить функцию такого образования как «социализирующую» или «поддерживающую». Образование приводит к развитию, повышению компетентности, по всей видимости, к улучшению позиций на рынке труда, к повышению дохода. Образование, формальное и неформальное, — это инструмент профессионального развития и саморазвития в широком смысле.

Участие в неформальном образовании в России похоже в целом на эту описанную картину, наблюдаемую в странах ОЭСР. За исключением ряда особенностей: в нашей стране нет связи между участием в неформальном образовании и здоровьем, наличием семьи и детей (ситуационные факторы по терминологии К. П. Кросс), межличностным доверием.

Участие взрослых россиян в формальном образовании носит иной характер. В России участие взрослых в формальном образовании не связано с увеличением шансов попасть в высокодоходную группу. Однако существует связь между участием в формальном образовании и неудовлетворённостью трудом, что отличает российскую ситуацию от того, что мы наблюдаем в странах ОЭСР. Такую модель вовлечённости в образование в нашей стране можно обозначить как «кризисную». Эта модель используется при наступлении трудностей и при необходимости перемещения на рынке труда или — шире — в социальном пространстве. Иными словами, образование выполняет аллокативную функцию; формальные дипломы открывают доступ к новым сегментам на рынке труда. Однако полученные данные позволяют предположить, что реальной трансляции знания и увеличения человеческого капитала (в его реальном, а не в номинальном выражении) не происходит.

Приложение

Таблица П.1

**Владение компетенциями участников и неучастников непрерывного образования (в баллах).
Россия и страны ОЭСР**

| Компетенция | Образование | Россия, взрослые | | ОЭСР, взрослые | | Значимость различий, Россия и ОЭСР | |
|----------------------------|---|-----------------------------------|-----------------------------------|----------------|--------|------------------------------------|-----|
| | | Среднее | S. E. _z ^(a) | Среднее | S. E. | | |
| Грамотность чтения | В целом по выборке | Получают формальное образование | 272,72 | 5,36 | 289,59 | 0,71 | ** |
| | | Получают неформальное образование | 283,19 | 2,61 | 284,98 | 0,29 | |
| | | Всего участвуют в образовании | 280,24 | 2,57 | 284,58 | 0,28 | |
| | | Не участвуют в образовании | 274,36 | 3,29 | 258,27 | 0,31 | *** |
| | Среди обладателей университетского образования... | Получают формальное образование | 276,42 | 5,53 | 302,29 | 0,82 | *** |
| | | Получают неформальное образование | 290,28 | 3,23 | 301,47 | 0,39 | *** |
| | | Всего участвуют в образовании | 287,51 | 3,14 | 301,22 | 0,38 | *** |
| | | Не участвуют в образовании | 279,89 | 3,55 | 288,54 | 0,61 | * |
| | Среди обладателей доуниверситетского образования... | Получают формальное образование | 268,13 | 8,43 | 274,55 | 1,08 | |
| | | Получают неформальное образование | 274,91 | 3,80 | 269,72 | 0,39 | |
| | | Всего участвуют в образовании | 271,96 | 3,23 | 269,48 | 0,38 | |
| | | Не участвуют в образовании | 271,82 | 3,68 | 251,04 | 0,34 | *** |
| Математическая грамотность | В целом по выборке | Получают формальное образование | 276,09 | 4,58 | 285,48 | 0,76 | . |
| | | Получают неформальное образование | 277,91 | 2,29 | 284,06 | 0,31 | * |
| | | Всего участвуют в образовании | 276,13 | 2,24 | 283,42 | 0,30 | ** |
| | | Не участвуют в образовании | 267,76 | 3,13 | 254,74 | 0,33 | *** |
| | Среди обладателей университетского образования... | Получают формальное образование | 282,38 | 6,08 | 298,34 | 0,91 | * |
| | | Получают неформальное образование | 286,37 | 3,10 | 301,76 | 0,43 | *** |
| | | Всего участвуют в образовании | 283,87 | 3,22 | 301,24 | 0,41 | *** |
| | | Не участвуют в образовании | 278,10 | 3,29 | 288,83 | 0,67 | ** |
| | Среди обладателей доуниверситетского образования... | Получают формальное образование | 268,30 | 5,77 | 270,17 | 1,16 | |
| | | Получают неформальное образование | 268,04 | 3,36 | 267,74 | 0,42 | |
| | | Всего участвуют в образовании | 267,33 | 2,95 | 267,29 | 0,41 | |
| | | Не участвуют в образовании | 263,01 | 3,73 | 246,59 | 0,36 | *** |

Таблица III. Окончание

| Компетенция | | | Россия, взрослые | | ОЭСР, взрослые | | Значимость различий, Россия и ОЭСР |
|---|---|-----------------------------------|------------------|----------------------|----------------|-------|------------------------------------|
| | Образование | | Среднее | S. E. ^(a) | Среднее | S. E. | |
| Решение задач в технологически насыщенной среде | В целом по выборке | Получают формальное образование | 283,47 | 8,65 | 295,40 | 0,83 | |
| | | Получают неформальное образование | 286,05 | 3,54 | 288,14 | 0,36 | |
| | | Всего участвуют в образовании | 282,82 | 3,78 | 288,13 | 0,35 | |
| | | Не участвуют в образовании | 271,44 | 4,67 | 266,62 | 0,44 | |
| | Среди обладателей университетского образования... | Получают формальное образование | 295,59 | 8,15 | 302,68 | 1,01 | |
| | | Получают неформальное образование | 294,43 | 5,61 | 299,86 | 0,47 | |
| | | Всего участвуют в образовании | 292,45 | 5,27 | 299,83 | 0,45 | |
| | | Не участвуют в образовании | 276,10 | 5,15 | 287,06 | 0,74 | . |
| | Среди обладателей доуниверситетского образования... | Получают формальное образование | 267,12 | 11,48 | 285,74 | 1,38 | |
| | | Получают неформальное образование | 274,61 | 2,78 | 274,97 | 0,56 | |
| | | Всего участвуют в образовании | 270,03 | 3,69 | 275,27 | 0,54 | |
| | | Не участвуют в образовании | 268,36 | 4,90 | 258,94 | 0,51 | . |

^(a) S. E. — standard error (англ.). Стандартная ошибка среднего.

$p < 0,001$ ‘***’ $p < 0,01$ ‘**’ $p < 0,05$ ‘*’ $p < 0,1$ ‘•’

Таблица П.2

Распределения и средние значения независимых переменных и число наблюдений для регрессионных моделей

| Независимая переменная | Распределения значений или средние значения | | Число наблюдений | |
|--|---|--------|------------------|--------|
| | ОЭСР | Россия | ОЭСР | Россия |
| Профессиональная группа (референтная категория «низкоквалифицированные работники») | 8,37 | 4,2 | 6226 | 35 |
| Высококвалифицированные специалисты | 43,14 | 54,2 | 31 192 | 583 |
| «Белые воротнички» | 27,30 | 22,5 | 19 839 | 220 |
| «Голубые воротнички» | 21,19 | 19,1 | 15 379 | 186 |
| Доход (референтная категория Квантиль «наивысшие доходы») | 31,32 | 20,1 | 16 844 | 198 |
| Квантиль выше среднего | 21,37 | 19,1 | 11 787 | 195 |
| Средний квантиль | 20,50 | 20,9 | 11 322 | 207 |
| Квантиль ниже среднего | 19,46 | 20,6 | 10 726 | 218 |
| Квантиль «самые низкие доходы» | 16,48 | 19,4 | 9026 | 206 |
| Доходы отсутствуют | 2,65 | — | 1372 | — |
| Формальное образование (число лет, затраченных на обучение) | 12,99 | 14,28 | 77 263 | 2653 |
| Пользование компьютером (референтная категория «никогда не пользовался компьютером») | 11,97 | 28,1 | 74405 | 119 |
| Пользование компьютером | 88,03 | 71,9 | 10 176 | 905 |

Таблица П.2. Окончание

| Независимая переменная | Распределения значений или средние значения | | Число наблюдений | |
|---|---|--------|------------------|--------|
| | ОЭСР | Россия | ОЭСР | Россия |
| Образование матери (референтная категория «высшее образование или научная степень») | 11,00 | 21,2 | 9048 | 276 |
| Среднее общее образование или меньше | 59,57 | 37,6 | 48 883 | 422 |
| Начальное или среднее профессиональное образование | 29,43 | 41,2 | 24 157 | 276 |
| Образование отца (референтная категория «высшее образование или научная степень») | 15,35 | 22,3 | 12 394 | 248 |
| Среднее общее образование или меньше | 50,70 | 34,9 | 41 038 | 318 |
| Начальное или среднее профессиональное образование | 33,95 | 42,8 | 27 714 | 458 |
| Культурный капитал: количество книг в доме (референтная категория «более 500 книг») | 7,29 | 9,8 | 6103 | 113 |
| Менее 10 книг | 14,98 | 5,9 | 12 572 | 35 |
| 11–25 книг | 15,57 | 13,1 | 13 097 | 121 |
| 26–100 книг | 31,87 | 31,7 | 26 786 | 322 |
| 101–200 книг | 16,84 | 22,7 | 14 156 | 246 |
| 200–500 книг | 13,46 | 16,7 | 11 243 | 187 |
| Пол (референтная категория — женщины) | 52,28 | 67,9 | 45 097 | 685 |
| Мужчины | 47,72 | 32,1 | 40 656 | 339 |
| Возраст | 44,96 | 43,49 | 79 477 | 2653 |
| Проживание с супругом или партнёром (референтная категория «нет») | 18,73 | 29,4 | 13 919 | 320 |
| Да, проживаю с супругом или партнёром | 81,27 | 70,6 | 58 838 | 704 |
| Наличие детей (референтная категория «нет детей») | 25,15 | 24,3 | 21 119 | 231 |
| Есть дети | 74,85 | 75,7 | 63 414 | 793 |
| Межличностное доверие (референтная категория «наивысшее доверие») | 4,63 | 5,2 | 3762 | 50 |
| Очень низкое доверие | 24,89 | 21,1 | 21 271 | 197 |
| Низкий уровень доверия | 43,94 | 48,7 | 37 095 | 513 |
| Средний уровень доверия | 9,98 | 11,6 | 8442 | 124 |
| Высокий уровень доверия | 16,56 | 13,4 | 13 793 | 140 |
| Самооценка здоровья (референтная категория «очень плохое здоровье») | 4,92 | 5,3 | 4348 | 9,2 |
| Отличное здоровье | 13,95 | 6,9 | 11 828 | 5,8 |
| Хорошее здоровье | 27,81 | 11,5 | 23 444 | 9,5 |
| Нормальное здоровье | 35,88 | 43,7 | 29 781 | 39,8 |
| Плохое здоровье | 17,45 | 35,0 | 15 117 | 35,6 |
| Удовлетворённость трудом (референтная категория «абсолютная неудовлетворённость») | 1,19 | 1,8 | 735 | 19 |
| Полная удовлетворённость | 27,00 | 17,1 | 16 716 | 159 |
| Удовлетворённость | 52,48 | 44,8 | 32 069 | 464 |
| Средняя удовлетворённость | 14,84 | 30,1 | 9085 | 311 |
| Неудовлетворённость | 4,49 | 6,1 | 2793 | 71 |

Литература

- Абрамова Н. В. 2011. Социологические интерпретации концепции «непрерывного профессионального образования взрослых». *Журнал социологии и социальной антропологии*. 4 (3): 83–103.
- Бондаренко Н. В. 2016. Вопросы профессионального обучения персонала компаний и сотрудничества предприятий с системой профессионального образования. *Информационный бюллетень «Мониторинг экономики образования»*. 5 (94). М.: НИУ ВШЭ.
- Бондаренко Н. В. 2017. Становление в России непрерывного образования: анализ на основе результатов общероссийских опросов взрослого населения страны. *Информационный бюллетень «Мониторинг экономики образования»*. 5 (104). М.: НИУ ВШЭ.
- Галицкий Е. Б., Левин М. И. 2005. Затраты домохозяйств на образование детей и взрослых (по результатам третьей волны мониторинга «Экономика образования»). *Вопросы образования*. 2: 297–313.
- Гимпельсон В. Е. et al. 2009. Выбор профессии: чему учились и гдегодились? *Экономический журнал Высшей школы экономики*. 13 (2): 172–216.
- Диденко Д. В., Дорофеева З. Е., Ключарев Г. А. 2011. Некоторые оценки эффективности дополнительного профессионального образования в России (2001–2008). *Мир России*. 1: 124–146.
- Капелюшников Р. 2005. Человеческий капитал России: эволюция и структурные особенности. *Вестник общественного мнения. Данные. Анализ. Дискуссии*. 4: 46–54.
- Ключарев Г. А. et al. 2014. *Непрерывное образование — стимул человеческого развития и фактор социально-экономических неравенств*. М.: ЦСПиМ.
- Шугаль Н. Б., Кононова А. Е. 2014. Финансовый гольфстрим. *Аккредитация в образовании*. 69: 32–35.
- Кузьмина Ю. В., Попов Д. С. 2015. Функциональная грамотность взрослых и их включенность в общество в России. *Социологические исследования*. 7: 48–57.
- Лазарева О. В., Денисова И. А., Цухло С. В. 2006. *Наём или переобучение: опыт российских предприятий*. Препринт WP3/2006/11. Серия WP3: Проблемы рынка труда. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Лукиянова А. Л. 2010. Отдача от образования: что показывает метаанализ. *Экономический журнал ВШЭ*. 3: 326–348.
- Попов Д. С., Стрельникова А. В. 2017. Работа, образование и грамотность в России: проблема неконсистентности. *Журнал исследований социальной политики*. 15 (2): 267–280.
- Попова И. П. 2010. Влияние дополнительного профессионального образования на положение работников различных социально-профессиональных групп. *Социологические исследования*. 2: 92–100.
- Рощин С. Ю., Рудаков В. Н. 2015. Измеряют ли стартовые заработные платы выпускников качество образования? Обзор российских и зарубежных исследований. *Вопросы образования*. 1: 137–181.

- Роцин С. Ю., Травкин П. В. 2015. Дополнительное профессиональное обучение на российских предприятиях. *Журнал Новой экономической ассоциации*. 2 (26): 150–171.
- Роцина Я. М., Русских И. С. 2011. *Стратегии работодателей в сфере обучения персонала в 2007, 2009 и 2010 гг.* Информационный бюллетень. М.: НИУ ВШЭ.
- Billett S. 2010. The Perils of Confusing Lifelong Learning with Lifelong Education. *International Journal of Lifelong Education*. 29 (4): 410–413.
- Carnoy M., Khavenson T., Ivanova A. 2015. Using TIMSS and PISA Results to Inform Educational Policy: A Study of Russia and Its Neighbours. *Compare: A Journal of Comparative and International Education*. 45 (2): 248–271.
- Cincinnati S. et al. 2016. The Influence of Social Background on Participation in Adult Education Applying the Cultural Capital Framework. *Adult Education Quarterly*. 66 (2): 143–168.
- Coleman J. S., Hoffer T., Kilgore S. 1982. Achievement and Segregation in Secondary Schools: A Further Look at Public and Private School Differences. *Sociology of Education*. 55 (2–3): 162–182.
- Coleman J. S. et al. 1966. *Equality of Educational Opportunity*. Washington, DC: US Department of Health, Education and Welfare.
- Cross K. P. 1981. *Adults as Learners: Increasing Participation and Facilitating Learning*. San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Desjardins R. 2008. Researching the Links between Education and Well-Being. *European Journal of Education*. 43 (1): 23–35.
- Egerton M. 2000. Pay Differentials between Early and Mature Graduate men: The Role of State Employment. *Journal of Education and Work*. 13 (3): 289–305.
- Gimpelson V., Kapeliushnikov R., Lukiyanova A. 2010. Stuck between Surplus and Shortage: Demand for Skills in Russian Industry. *LABOUR*. 24 (3): 311–332.
- Hanushek E., Woessmann L. 2008. The Role of Cognitive Skills in Economic Development. *Journal of Economic Literature*. 46 (3): 607–668.
- Hanushek E. A., Woessmann L. 2010. The Economics of International Differences in Educational Achievement. In: Hanushek E., Machin S., Woessmann L. (eds) *Handbook of the Economics of Education*. Vol. 3. 1st ed. Amsterdam: North Holland; 91–192.
- Hanushek E. A. et al. 2015. Returns to Skills Around the World: Evidence from PIAAC. *European Economic Review*. 73 (January): 103–130.
- Hatch S. L. et al. 2007. The Continuing Benefits of Education: Adult Education and Midlife Cognitive Ability in the British 1946 Birth Cohort. *The Journals of Gerontology: Series B*. 62 (6. 1 November): 404–414.
- Hong T. et al. 2007. Skills Shortages and Training in Russian Enterprises. *IZA Discussion Paper*. No. 2751. URL: <http://ssrn.com/abstract=982619>

- Mincer J. 1958. Investment in Human Capital and Personal Income Distribution. *Journal of Political Economy*. 66 (4): 281–302.
- Mincer J. 1970. The Distribution of Labor Incomes: A Survey with Special Reference to the Human Capital Approach. *Journal of Economic Literature*. 8 (1): 1–26.
- OECD and Human Resources Development Canada. 1997. *Literacy Skills for the Knowledge Society: Further Results from the International Adult Literacy Survey*. Paris; Ottawa: OECD Publishing.
- OECD and Statistics Canada. 1995. *Literacy, Economy and Society: Results of the first International Adult Literacy Survey, Statistics Canada Catalogue no. 89-545-XPE, OECD and Minister of Industry*. Paris; Ottawa: OECD Publishing.
- OECD and Statistics Canada. 2000. *Literacy in the Information Age: Final Report of the International Literacy Study, OECD and Minister of Industry*. Paris; Ottawa: OECD Publishing.
- OECD. 2000. *Knowledge Management in the Learning Society*. Paris: OECD Publishing. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264181045-en>
- OECD. 2013. *OECD Skills Outlook 2013: First Results from the Survey of Adult Skills*. Paris: OECD Publishing. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264204256-en>
- OECD 2013-1. *Technical Report of the Survey of Adult Skills (PIAAC)*. Paris: OECD Publishing.
- Sabates R., Feinstein L. 2006. Education and the Take-up of Preventative Health Care. *Social Science and Medicine*. 62 (Report No. 12): 2998–3010.
- Schleicher A. 2008. PIAAC: A New Strategy for Assessing Adult Competencies. *International Review of Education*. 54 (5–6): 627–650.
- Schuller T. et al. 2004. *The Benefits of Learning: The Impacts of Formal and Informal Education on Social Capital, Health and Family Life*. London: Routledge.
- Stiglitz J. E., Greenwald B. C. 2014. *Creating a Learning Society: A New Approach to Growth, Development, and Social Progress*. New York: Columbia University Press.
- Tett L., Maclachlan K. 2007. Adult Literacy and Numeracy, Social Capital, Learner Identities and Self-Confidence. *Studies in the Education of Adults*. 39 (2): 150–167.
- Usher R., Bryant I. 1989. *Adult Education as Theory, Practice and Research: The Captive Triangle*. London: Routledge.

Natalia Voronina, Dmitry Popov

Participation in Adult Education: Russia in Comparison with OECD Countries

VORONINA, Natalia — Lecturer, Department of Sociological Research Methods, School of Sociology, Faculty of Social Sciences; Analyst, Centre for Qualitative Social Policy Research, Institute for Social Policy, National Research University Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya str, 101100, Moscow, Russian Federation.

Email: nvoronina@hse.ru

POPOV, Dmitry — Candidate of sciences in sociology; Leading Researcher, Federal Center of Theoretical and Applied Sociology of the Russian Academy of Sciences; Associate Professor, Department of Social Theory, School of Sociology, Faculty of Social Sciences, National Research University Higher School of Economics. Address: Krzhizhanovskogo str., 24/35, corp. 5, 117218, Moscow, Russian Federation.

Email: dmtrppv@gmail.com

Abstract

The transfer of knowledge and skills is a key social process that supports the functioning of all social institutions, including the economy. Existing research shows that the participation of adults in education throughout their lives has noticeable consequences for wealth, social wellbeing, state of health and cognitive abilities. The learnability of adults provides an additional resource for the economy, which increases its resistance and adaptability during a crisis, allows institutional development and provides an increase of human capital during economic growth. In this paper, we analyze the involvement of adults in education and estimate the effectiveness of adult educational practices in Russia in comparison with OECD countries. The analysis is based on the data of the Program for the International Assessment of Adult Competences (PIAAC). It is shown that adult learners in Russia demonstrate the same level of measured competences (in reading and math) as those who are not involved in any educational activities. The results are quite different for OECD countries. At the same time, we observe dissimilar models of participation of adults in education in Russia and OECD countries. In the latter countries, there is a “supportive” role of adult education, in which a learner has a strong career, income and social wellbeing, while in Russia a “crisis” model is common for those adults involved in formal education.

Keywords: adult education; adult competences; returns to education; human capital; regression analysis; motivation of adult learners; Russia and the OECD countries comparison; PIAAC.

References

- Abramova N. V. (2011) Sociologicheskie interpretatsii konceptsii “nepreryvnogo professional’nogo obrazovaniya vzroslykh” [Sociological Interpretations of Professional Continuing Education Concepts]. *Zhurnal Sotsiologii i Social’noj Antropologii = The Journal of Sociology and Social Anthropology*, vol. 4, no 3, pp. 83–103 (in Russian).
- Billett S. (2010) The Perils of Confusing Lifelong Learning with Lifelong Education. *International Journal of Lifelong Education*, vol. 29, no 4, pp. 410–413.
- Bondarenko N. V. (2016) Voprosy professional'nogo obucheniya personala kompaniy i sotrudnichestva predpriyatij s sistemoy professional'nogo obrazovaniya [Questions of Professional Learning of Personnel and Enterprises Cooperation]. *Informatsionnyy byulleten' “Monitoring ekonomiki obrazovaniya”* [Informational Bulletin “Economy of Education Monitoring”], no 5 (94), Moscow: HSE (in Russian).

- Bondarenko N. V. (2017) Stanovlenie v Rossii nepreryvnogo obrazovaniya: analiz na osnove rezul'tatov obshcherossijskikh oprosov vzroslogo naseleniya strany [Formation of Continuing Education in Russia: Analysis Based on Adult Population Surveys]. *Informacionnyy byulleten "Monitoring ekonomiki obrazovaniya"* [Informational Bulletin "Economy of Education Monitoring"], no 5 (104), Moscow: HSE (in Russian).
- Carnoy M., Khavenson T., Ivanova A. (2015) Using TIMSS and PISA Results to Inform Educational Policy: A Study of Russia and Its Neighbours. *Compare: A Journal of Comparative and International Education*, vol. 45, no 2, pp. 248–271.
- Cincinnati S., De Wever B., Van Keer H., Valcke M. (2016) The Influence of Social Background on Participation in Adult Education Applying the Cultural Capital Framework. *Adult Education Quarterly*, vol. 66, no 2, pp. 143–168.
- Coleman J. S., Campbell E. Q., Hobson C. J., McPartland J., Mood A. M., Weinfeld F., York R. L. (1966) *Equality of Educational Opportunity*, Washington, DC: US Department of Health, Education and Welfare.
- Coleman J. S., Hoffer T., Kilgore S. (1982) Achievement and Segregation in Secondary Schools: A Further Look at Public and Private School Differences. *Sociology of Education*, vol. 55, no 2–3, pp. 162–182.
- Cross K. P. (1981) *Adults as Learners: Increasing Participation and Facilitating Learning*, San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Desjardins R. (2008) Researching the Links between Education and Well-Being. *European Journal of Education*, vol. 43, no 1, pp. 23–35.
- Didenko D. V., Dorofeeva Z. E., Klyucharev G. A. (2011) Nekotorye otsenki effektivnosti dopolnitel'nogo professional'nogo obrazovaniya v Rossii (2001–2008) [Some Estimations of Adult Vocational Training and its Efficiency in Russia (2001–2008)]. *Mir Rossii = Universe of Russia*, no 1, pp. 124–146 (in Russian).
- Egerton M. (2000) Pay Differentials between Early and Mature Graduate men: The Role of State Employment. *Journal of Education and Work*, vol. 13, no 3, pp. 289–305.
- Galickij E. B., Levin M. I. (2005) Zatraty domohozyaystv na obrazovanie detey i vzroslykh (po rezul'tatam tret'ey volny monitoringa "Ekonomika obrazovaniya") [Household Spending on Education of Children and Adults (Based on the Third Wave of "Economy of Education" Monitoring)]. *Voprosy obrazovaniya = Educational Studies*, no 2, pp. 297–313 (in Russian).
- Gimpelson V. E., Kapelyushnikov R. I., Karabchuk T. S., Ryzhikova Z. A., Bilyak T. A. (2009) Vybor professii: chemu uchilis' i gde prigodilis'? [Occupational Choice: Where Have We Studied and Where are We Working?]. *Ekonomicheskij zhurnal Vysshey shkoly ekonomiki = The HSE Economic Journal*, vol. 13, no 2, pp. 172–216 (in Russian).
- Gimpelson V., Kapeliushnikov R., Lukiyanova A. (2010). Stuck between Surplus and Shortage: Demand for Skills in Russian Industry. *LABOUR*, vol. 24, no 3, pp. 311–332.
- Hanushek E. A., Woessmann L. (2010) The Economics of International Differences in Educational Achievement. *Handbook of the Economics of Education* (eds. E. Hanushek, S. Machin., L. Woessmann), vol. 3, 1st ed., Amsterdam: North Holland, pp. 91–192.

- Hanushek E. A., Schwerdt G., Wiederhold S., Woessmann L. (2015) Returns to Skills Around the World: Evidence from PIAAC. *European Economic Review*, vol. 73, January, pp. 103–130.
- Hanushek E., Woessmann L. (2008) The Role of Cognitive Skills in Economic Development. *Journal of Economic Literature*, vol. 46, no 3, pp. 607–668.
- Hatch S. L., Feinstein L., Link B. G., Wadsworth M., Richards M. (2007) The Continuing Benefits of Education: Adult Education and Midlife Cognitive Ability in the British 1946 Birth Cohort. *The Journals of Gerontology: Series B*, vol. 62, iss. 6, 1 November, pp. 404–414.
- Hong T., Savchenko Y., Gimpelson V., Kapelyushnikov R., Lukyanova A. (2007) Skills Shortages and Training in Russian Enterprises. *IZA Discussion Paper*. No. 2751. Available at: <http://ssrn.com/abstract=982619> (accessed 20 March 2019).
- Klyucharev G. A., Didenko D. V., Latov Yu. V., Latova N. V. (2014) *Nepriyemnoe obrazovanie — stimul chelovecheskogo razvitiya i faktor sotsial'no-ekonomicheskikh neravenstv* [Continuing Education: Human Development Stimulus and Factor of Socio-Economic Inequality], Moscow: CSPiM (in Russian).
- Kuzmina Yu. V., Popov D. S. (2015) Funktsional'naya gramotnost' vzroslykh i ikh vklyuchennost' v obshchestvo v Rossii [Adults' Functional Literacy as Mechanism for Their Societal Inclusion]. *Sotsiologicheskie Issledovaniya = Sociological Studies*, no 7, pp. 48–57 (in Russian).
- Lazareva O. V., Denisova I. A., Cuhlo S. (2006) *Naim ili pereobuchenie: opyt rossiyskikh predpriyatiy* [Hiring or Retraining: Russian Enterprises' Experience]. Working Paper WP3/2006/11, Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Lukyanova A.L. (2010) Otdacha ot obrazovaniya: chto pokazyvaet metaanaliz [Return on Education: What Meta-Analysis Discovers]. *Ekonomicheskii zhurnal Vysshey Shkoly Ekonomiki = The HSE Economic Journal*, no 3, pp. 326–348 (in Russian).
- Mincer J. (1958) Investment in Human Capital and Personal Income Distribution. *Journal of Political Economy*, vol. 66, no 4, pp. 281–302.
- Mincer J. (1970) The Distribution of Labor Incomes: A Survey with Special Reference to the Human Capital Approach. *Journal of Economic Literature*, vol. 8, no 1, pp. 1–26.
- OECD (2000). *Knowledge Management in the Learning Society*, Paris: OECD Publishing. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264181045-en>
- OECD (2013) *OECD Skills Outlook 2013: First Results from the Survey of Adult Skills*, Paris: OECD Publishing. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264204256-en>
- OECD 2013-1. *Technical Report of the Survey of Adult Skills (PIAAC)*, Paris: OECD Publishing.
- OECD and Human Resources Development Canada (1997) *Literacy Skills for the Knowledge Society: Further Results from the International Adult Literacy Survey*, Paris; Ottawa: OECD Publishing.
- OECD and Statistics Canada (2000) *Literacy in the Information Age: Final Report of the International Literacy Study*, OECD and Minister of Industry, Paris; Ottawa: OECD Publishing.

OECD and Statistics Canada (1995) *Literacy, Economy and Society: Results of the first International Adult Literacy Survey*, Statistics Canada Catalogue no. 89-545-XPE, OECD and Minister of Industry, Paris; Ottawa: OECD Publishing.

Popov D. S., Strelnikova A. V. (2017) Rabota, obrazovanie i gramotnost' v Rossii: problema nekonsistentnosti [Work, Education and Literacy in Russian Society: The Problem of Inconsistency]. *Zhurnal issledovaniy sotsial'noy politiki = The Journal of Social Policy Studies*, vol. 15, no 2, pp. 267–280 (in Russian).

Popova I. P. (2010) Vliyanie dopolnitel'nogo professional'nogo obrazovaniya na polozhenie rabotnikov razlichnykh sotsial'no-professional'nykh grupp [Influence of Continuing Professional Education on Employees' Position in Different Socio-Professional Groups]. *Sotsiologicheskie issledovaniya = Sociological Studies*, no 2, pp. 92–100 (in Russian).

Roshchin S. Yu., Rudakov V. N. (2015) Izmeriyayut li startovye zarabotnye platy vypusknikov kachestvo obrazovaniya? Obzor rossiyskikh i zarubezhnykh issledovaniy [Do Starting Salaries for Graduates Measure the Quality of Education? A Review of Studies by Russian and Foreign Authors]. *Voprosy obrazovaniya = Educational Studies*, no 1, pp. 137–181 (in Russian).

Roshchin S. Yu., Travkin P. V. (2015) Dopolnitel'noe professional'noe obuchenie na rossiyskikh predpriyatiyakh [Job Related Training on Russian Enterprises]. *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii = The Journal of the New Economic Association*, no 2 (26), pp. 150–171 (in Russian).

Roshchina Ya. M., Russkih I. S. (2011) *Strategi i rabotodateley v sfere obucheniya personala v 2007, 2009 i 2010 gg.* [Strategy of Employers in the Training of the Personnel in 2007, 2009 and 2010]. *Informatsionnyy byulleten [The Monitoring of Education Economics. The Newsletter]*, Moscow: HSE (in Russian).

Sabates R., Feinstein L. (2006) Education and the Take-up of Preventative Health Care. *Social Science and Medicine*, vol. 62, Report no 12, pp. 2998–3010.

Schleicher A. (2008) PIAAC: A New Strategy for Assessing Adult Competencies. *International Review of Education*, vol. 54, no 5–6, pp. 627–650.

Schuller T., Preston J., Hammond C., Bassett-Grundy A., Bynner J. (2004) *The Benefits of Learning: The Impacts of Formal and Informal Education on Social Capital, Health and Family Life*, London: Routledge.

Stiglitz J. E., Greenwald B. C. (2014) *Creating a Learning Society: A New Approach to Growth, Development, and Social Progress*, New York: Columbia University Press.

Tett L., Maclachlan K. (2007) Adult Literacy and Numeracy, Social Capital, Learner Identities and Self-Confidence. *Studies in the Education of Adults*, vol. 39, no 2, pp. 150–167.

Usher R., Bryant I. (1989) *Adult Education as Theory, Practice and Research: The Captive Triangle*, London: Routledge.

Received: October 23, 2018

Citation: Voronina N., Popov D. (2019) Vostrebovannost' obrazovaniya vzroslykh i faktory, svyazannye s uchastiem v nem: Rossiya na fone stran OESR [Participation in Adult Education: Russia in Comparison with OECD Countries]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 20, no 2, pp. 122–153. doi: 10.17323/1726-3247-2019-2-122-153 (in Russian).

НОВЫЕ КНИГИ

М. М. Сакаева

Механика социального исключения: этнографическая критика американского капитализма¹

Рецензия на книгу: Венкатеш С. 2018. *Главарь банды на день. Изгой-социолог выходит на улицы*. Перев. с англ. М. Рейнольдс. М.: РИПОЛ Классик. 368 с.



САКАЕВА Мария Маратовна — кандидат социологических наук, магистр социологии Европейского университета в Санкт-Петербурге; старший научный сотрудник, Ухтинский государственный технический университет. Адрес: Россия, 169300, Коми, Ухта, ул. Первомайская, д. 13.

Email: eu.sakaeva@gmail.com

Эта книга перевернула представления научного сообщества и обычных американцев о городской бедности, снискала автору признание в рядах левых, одновременно закрыв дверь в стан апологетов неолиберального капитализма, и обеспечила ему академическую позицию в Гарвардском университете. Но главный эффект состоял в том, что эта и другие книги С. Венкатеша, написанные в стиле новой этнографии, поднимают градус публичной, научной и политической дискуссии о расовой дискриминации и о том, какое лицо приобрёл американский капитализм к концу XX века. Показывая тесную взаимосвязь между социальным исключением, бедностью и криминалом, «Главарь банды на день...» вскрывает двусмысленность лозунгов о равенстве возможностей и о совершенстве американского капитализма. Почему социальная политика в американских городах проваливается? Как именно институциональное устройство капиталистической экономики и американской демократии способствует социальному исключению чернокожего населения? Почему массовое строительство гетто не решило ни одной из проблем, которые обозначали инициаторы американского проекта? Задавая эти и другие вопросы, автор приходит к неутешительным выводам. Совокупность структурных ограничений и культурного опыта приводит к тому, что жители гетто развивают социальные отношения, следуют тем моделям поведения, которые ещё больше маргинализируют их кварталы и обнуляют шансы на успех для сегодняшних и будущих поколений. По формальным признакам эту работу сложно отнести к научной монографии. Однако исследователям широкого гуманитарного профиля стоит обратить на неё внимание. Помимо богатого описания закрытого сообщества, книга даёт глубокое понимание того, что представляет собой этнографический и нарративный поворот в современной социологии.

Рецензия начинается с характеристики жанрового своеобразия и отличий представленной книги от классических академических исследований. Далее речь пойдёт о том, как за счёт отказа от академического мейнстрима С. Венкатеш демонстрирует продуктивность новаторской

¹ Автор признателен Майку Ланге и Алёне Шишелякиной за ценные рекомендации при написании статьи.

этнографии в исследованиях маргинальности. Чтобы познакомить российскую аудиторию с тем вкладом, который социолог С. Венкатеш внёс в развитие современной западной этнографии, первая и пока единственная его книга, переведённая на русский язык, сопоставляется с более ранней его монографией, которая выполнена в строгом соответствии с академическим каноном и содержит глубокий анализ социально-экономической депривации гетто в контексте американской модели неолиберального капитализма. Текст данной статьи завершается дискуссией о том, как в «Главаре банды на день...» одновременно нашли своё отражение этнографический и нарративный повороты, произошедшие в социальных науках в последней четверти прошлого века.

Ключевые слова: публичная социология; нарративный поворот; этнографический поворот; маргинальность; социальное исключение; городская бедность.

Книга американского социолога Судхира Венкатеша — это этнография американского гетто, выполненная на основе кейс-стади в одном из жилых комплексов в Чикаго. Книга была переведена на китайский, немецкий, французский, японский и другие языки. Трудно объяснить, почему русскоязычная версия увидела свет спустя 10 лет после издания в США, где книга стала бестселлером. Криминальная драма, журналистское расследование, биографический роман, антропологические заметки, социальный манифест, киносценарий — в зависимости от бэкграунда, представлений о социальной действительности и литературных предпочтений каждый читатель интерпретирует жанр по-своему.

Книга начинается с описания того, как в 1989 г., вооружившись анкетами и мифами о гангстерах, аспирант Чикагского университета приходит в жилой комплекс «Роберт Тейлор» (Robert Taylor Homes) с вопросами об образе жизни его обитателей. Случайное знакомство с главарём банды по имени Джей Ти привело к тому, что следующие несколько лет С. Венкатеш фактически проживает в этом квартале на окраине Чикаго. В предисловии отмечается, что в начале работы не ставилась иная задача, чем просто день за днём описать время, проведённое в чёрном гетто в ходе написания докторской диссертации. Нужно подчеркнуть, что между созданием книги и представленными в ней событиями прошло около 20 лет. Текст вышел из-под пера состоявшегося исследователя [Venkatesh 2008], в то время как главный рассказчик — обманчиво наивный, упорный и бесстрашный аспирант. Трудно однозначно сказать, кто здесь является главным объектом анализа — обитатели гетто или сам автор.

Нон-фикшн и научное издание в «одном флаконе»

По итогам включённого наблюдения в закрытых сообществах было написано немало книг о городской бедности и таких формах социальной маргинальности, как мафия и банды, криминал и скинхеды [Varese 2001; Pilkington, Garifzianova, Omel'chenko 2010; Stephenson 2015]. С. Венкатеш же показывает, как и почему главные социальные проблемы современности — бедность и преступность — обуславливают друг друга; как политика и идеология, институциональное устройство и корпоративные интересы продолжают обрекать небелых граждан США на устойчивую социально-экономическую депривацию. В книге представлена развёрнутая критика «культуры бедности». С. Венкатеш таким образом поддерживает других исследователей американской сегрегации, укоренённость которой объясняется совокупностью групповых действий, институциональных практик и государственной политики, а не набором культурно обусловленных норм и стандартов поведения [Massey, Denton 1998; Vargas 2016]. Акцент на институциональной природе социальных процессов роднит С. Венкатеша с исследователями таких форм социального исключения, как этнические чистки или преследования цыган [Richardson, Ryder 2012]. Как ни странно, его также можно поставить в один ряд с основоположниками феминистской антропологии. Именно они впервые заявили о том, что западнцентристский академический истеблишмент в социальных науках намеренно внедрял концепцию афроамериканской культуры вместо концепции расы, чтобы избежать открытого и неудобного дискурса о расе и расизме [Behar, Gordon 1995: 19–20].

Расовый аспект так или иначе возникает в связи с доступом к полю, с выстраиванием доверительных отношений с чернокожими обитателями квартала и с методами сбора информации. Почему люди доверяли С. Венкатешу? Почему открывали двери в свои квартиры? Почему с ним открыто разговаривали полицейские, бандиты, скваттеры и многие другие? Чем руководствовался Джей Ти, показывая ему устройство бандитского мира? Поскольку в книге нет однозначных ответов на вопросы о доверии в полевой социологии, можно высказать несколько предположений. Во-первых, нельзя списывать со счетов этническую принадлежность С. Венкатеша. Его индийские корни во многом обусловили относительно беспрепятственный доступ в кварталы. Любопытно, что сам автор совершенно не касается той роли, которую могла сыграть его принадлежность к так называемой группе цветных жителей США (non-Black people of color). Во-вторых, в силу юного возраста и наивности собеседники могли просто не воспринимать автора всерьёз. В-третьих, в тексте не раз отмечается, что ключевой информант (главарь банды Джей Ти) и некоторые другие персонажи были уверены, что С. Венкатеш пишет их биографии. Не раскрывая истинных целей многолетнего включённого наблюдения за жизнью в квартале, он не отрицал и не подтверждал их убеждений относительно биографического жанра будущей книги (с. 312).

«Главарь банды на день...» представляет собой как бы две книги в одной, и эта книга может быть прочитана как история повседневности чёрного гетто, где физическое насилие, криминал и нищета вовсе не являются фрагментами реальности, бросающими тень на легенду об американской мечте. Все эти явления составляют саму реальность, социальное полотно, единственно возможное при тех принципах социальной политики, в тех границах властных отношений и при том объёме ресурсов, которые американское правительство и общество готовы вкладывать в решение проблемы городской бедности.

В то же время книга изобилует интерпретациями поведения людей, детальными описаниями событий, которые наблюдает автор. Мир гетто материализуется в самых разных фигурах: гангстеры и полицейские, женщины и подростки, потребители и продавцы наркотиков, социальные работники и волонтеры. Подробно описываются погружение в социальную реальность гетто, способы адаптации исследователя в чужом племени. Описание рутинной деятельности и ярко выраженная рефлексивная критика — эту двойственную канву книги нужно рассмотреть подробнее.

От слома академического канона к этнографии повседневности

Название книги и обложка русскоязычного издания обещают встречу с проститутками и сутенёрами, бандитами и наркоторговцами. Все эти герои действительно появляются на страницах. Однако С. Венкатеш отказывается анализировать мотивы, стратегии и тактики их поведения через оптику указанных социальных ролей. В первую очередь читателю предоставляется возможность познакомиться с людьми, которые поставлены в ситуацию отсутствия выбора и вынуждены выживать под давлением обстоятельств непреодолимой силы. Подростки зарабатывают продажей наркотиков и пропускают школу, женщины торгуют собой, мужчины не могут найти работу, семьи годами не получают медицинской помощи. Всё это происходит не по их воле и не по их вине, большинство из них никогда не сможет самостоятельно изменить свою жизнь, как бы они этого ни хотели и какие бы усилия ни прилагали. Такова основная идея исследования. При этом С. Венкатеш не ставил своей задачей описать хорошо известное явление социальной консервации бедности и маргинальности. Он обозначает более острую проблему: кто несёт за это ответственность и кому это выгодно?

Развёрнутый ответ на этот вопрос представлен в другой его книге — «American Project: the Rise and a Fall of Modern Ghetto» («Американский проект: взлёт и падение современного гетто») [Venkatesh 2000]. Будучи научной монографией, она представляет собой попытку сломать академический мейнстрим изучения бедности и продемонстрировать катастрофические последствия социального эксперимен-

та, реализованного под видом решения жилищного вопроса [Venkatesh 2000]. Признавая благие намерения политиков и чиновников, С. Венкатеш отмечает общее заблуждение, обрекавшее на провал либеральные и консервативные способы решения проблем городской бедности. Тотальная безработица, высокий уровень преступности и смертности, неграмотность, аварийное состояние жилья и целый ряд других проблем, с которыми столкнулись обитатели жилого комплекса в Чикаго, не были результатом особенностей их поведения, как в этом убеждают друг друга журналисты, учёные, чиновники и рядовые американцы [Venkatesh 2000: 56–57].

Спустя почти 40 лет после отмены сегрегации, подчёркивает С. Венкатеш, институциональный расизм, укоренённый в политических и экономических структурах [Venkatesh 2000: 270–272], обуславливает жизнь в неблагополучных районах американских городов. Чикагский жилой комплекс «Роберт Тейлор», сданный в эксплуатацию в начале 1960-х гг., не является единичным случаем. Пока либералы убеждали молодёжь оставить улицу, а консерваторы ужесточали уголовное наказание и расширяли полномочия силовых органов, банды захватывали все новые гетто, наращивали свою экономическую мощь, становясь политически продуктивными предприятиями [Венкатеш 2018: 99–100, 113].

Будучи написанными на основе одного чикагского кейса и схожего полевого материала, «Американский проект...» [Venkatesh 2000] и «Главарь банды на день...» [Венкатеш 2018] содержат принципиально разные задачи. Каково это быть чернокожим и бедным — так звучит заголовок одной из глав «Главаря банды на день...». Он и является, по сути, главным вопросом монографии. В «Американском проекте...» главный вопрос звучит несколько иначе: почему чернокожие, как правило, бедные? С. Венкатеш даёт всестороннюю оценку той роли, которую в 1960–1990-х гг. предвзятые СМИ, коррумпированные чиновники, недалёковидное федеральное правительство, общественные организации, банды и рядовые жители гетто сыграли в том, что массовое жилищное строительство для бедных приводит к социально-экономической депривации городских сообществ [Venkatesh 2000].

Автор настаивает на ограниченности концепций адаптации или выживания, применяемых в исследованиях маргинальных сообществ. Организуя реципрокный обмен благами и услугами (гл. 2, 6), создавая механизмы социального контроля для предупреждения преступности и несчастных случаев (гл. 5), выстраивая отношения власти и насилия (гл. 3, 7), резиденты жилого комплекса «Роберт Тейлор» системно и последовательно создают собственную социальную реальность. Их рутинные практики, как показывает С. Венкатеш, настолько разнообразны, противоречивы, непредсказуемы и в то же время систематизированы, что интерпретации стороннего наблюдателя в категориях адаптации к бедности или защиты от бандитов только уведут от понимания природы маргинальности.

Об образе бандитов нужно сказать отдельно. Мне видится, что с помощью заглавия своей книги С. Венкатеш намеренно вводит читателя в заблуждение. Казалось бы, он идёт на поводу стереотипных представлений о маргинальных сообществах. Однако диссонанс между заглавием и содержанием книги открывает для читателя возможность самостоятельно прийти к тому, насколько далеки от реальности стереотипы, представления и образы гетто. С. Венкатеш вовсе не говорит, что в гетто нет преступности, что бандитами становятся только от безысходности, а члены банд обладают тонкой душевной организацией. Книга в первую очередь воссоздаёт многолетние попытки обитателей жилого комплекса «Роберт Тейлор» самостоятельно, при отсутствии поддержки извне, создать более-менее безопасные, пригодные для жизни условия. Банды являются элементом этого социального пространства, рукотворным и естественным, полезным и опасным одновременно. Банды представляют собой источник угроз и инструмент сдерживания насилия. Наркоторговля как основной тип деятельности фундаментально изменила природу городской банды (с. 53), фактически превратив рядовых резидентов жилых комплексов в заложников. С другой стороны, экономическая основа криминальной деятельности обеспечивает средствами к существованию сотни жителей домов «Роберт Тейлор».

Разговаривая с членами банд разного уровня, наблюдая или участвуя в бытовых конфликтах и криминальных разборках, подключаясь к благотворительным акциям, отправляясь на собрание жильцов или на встречу главарей банд, покупая еду для детей, выпивая с полицейскими в баре, С. Венкатеш демонстрирует гетерогенность маргинализированных сообществ. Гетерогенность проявляется не только в плоскости социальных статусов, ресурсов и возможностей. Она особенно очевидна, когда речь заходит о ценностях, убеждениях и стандартах поведения. Например, классический американский сюжет с хорошим и плохим полицейским проливает свет на то, почему искоренение бандитизма невыгодно служителям закона (с. 300–302).

С. Венкатеш подробно описывает, как устроены наркоторговля, проституция или полицейские «крыши», показывает, почему не снижается уровень безработицы, а безграмотность растёт, объясняет, почему в гетто никогда не приезжает скорая помощь, анализирует, как сообщество и банды балансируют между сотрудничеством и борьбой. Книга изобилует деталями и разнообразными сюжетами не ради увлекательного сюжета. Благодаря такому выстраиванию фабулы достигается главная цель — последовательная, тонкая и убедительная критика всей политики американского правительства в сфере социального обеспечения, борьбы с бедностью и преступностью. При всех симпатии и сочувствии, которые автор проявляет к резидентам домов «Роберт Тейлор», он справедливо признаёт за ними определённую долю ответственности за те условия жизни, в которых они оказались. К такому неоднозначному выводу С. Венкатеш подходит в результате рефлексивной критики, которую нужно рассмотреть подробнее.

Польза и вред исследовательских вопросов, или Ещё раз про повороты в социальных науках

Оценивая книгу С. Венкатеша с точки зрения методологии и теории социальных наук, нужно учитывать не столько отмеченный 20-летний период между началом исследования и изданием, и даже не принадлежность автора к Чикагской школе социологов. Книга выходит практически в самый разгар дискуссий об этнографическом и нарративном поворотах в социальных науках. Как известно, оба они пришлись на два последних десятилетия прошлого века. Результатом этнографического поворота в социологии стало смещение внимания с контраста между количественными и качественными методами на различия между стилями этнографической работы [Culyba, Heimer, Petty 2004: 365]. Смещение методологических стилей и размывание дисциплинарных границ, как отмечает Г. Ганс, началось задолго до широкого признания этих сдвигов в академических кругах [Gans 2010]. В пользу своего аргумента он приводит статистику продаж социологических книг в 1940–1990-е гг.: треть из 56 бестселлеров была написана на основе этнографического материала [Gans 2010: 98].

Главная заслуга С. Венкатеша состоит не в том, что его этнографическая работа пополнила список бестселлеров. Он усиливает накал страстей в баталиях между социологией и этнографией, актуализируя вопрос об общественной значимости социальных наук, то есть об их выходе за пределы узких научных кругов. В 2005 г. один из классиков современной американской социологии — М. Буравой публикует статью, где в списке задач социологии на ближайшее будущее обозначает повышение качества интеллектуального знания, активизацию сотрудничества между учёными и политиками при решении социальных проблем, формирование положительной репутации социологии в широких кругах и др. [Burawoy 2005]. Если верить тексту книги «Главаря банды на день...», эти вопросы задавал себе юный С. Венкатеш в конце 1980-х гг. Мощный когнитивный диссонанс зародился в первые дни его пребывания в квартале «Роберт Тейлор» и в последующие семь лет (примерно столько длилось исследование) только усиливался, мотивируя нарушать академические нормы, заставляя совершать сложный моральный выбор, провоцируя сомнения и чувство вины.

Практически в каждой главе говорится о пропасти, которая разделяет научные описания и общественные представления о маргинальных группах, с одной стороны, и реальную картину повседневности — с другой. Автор прибегает к честному и подробному самоанализу, настойчиво пытаясь понять, почему и как каждая неделя пребывания в гетто уничтожает его исследовательские амбиции, заставляет блуждать в лабиринтах исследовательских и экзистенциальных вопросов, подрывает веру в собственные научные способности и общественную полезность научного знания. Вот, например, как описывается один из приступов фрустрации. «Я был зол. Стандартные инструменты социологии бессильны, чтобы предотвратить и преодолеть все те ужасы, которые я наблюдал. Стандартные инструменты социальной политики, которые мои коллеги применяли по отношению к бедным, не работали. С другой стороны, жизнь в прожекте слишком изменчивая, слишком сложная и хаотичная, чтобы к ней вообще было возможно применять устоявшиеся социологические подходы» (с. 176).

Этнографический поворот в случае с американской социологией не прошёл безболезненно по той причине, что долгие годы водораздел между социологией и антропологией проходил по линии объекта исследования. По негласному правилу, социология призвана была обслуживать интересы среднего класса, тогда как антропологам оставляли свободу действий в поле под общим названием «другие» (меньшинства, традиционные сообщества, маргинальные группы и т. д.). Научное сообщество и широкая аудитория, проявляя интерес к исследованиям групп (прежде всего расовых и этнических), довольно долго не признавали факт колониализма в исследованиях незападных сообществ. Как отмечают представители феминистской антропологии, научный мир сопротивлялся пересмотру доминирующих академических стандартов [Behar, Gordon 1995: 10–11], к числу коих относится строгое теоретизирование при анализе этнографических данных. Требование преломлять повседневный опыт через теорию опять же предъявлялось в целях обозначения и закрепления отношений власти между исследователем и изучаемым сообществом, где первые узурпировали право говорить от имени вторых [Behar, Gordon 1995: 8, 25].

«Главарь банды на день...» поражает две цели одновременно. Во-первых, здесь очевидно переворачивание иерархии между исследователем и объектом его внимания. Отношения власти и неравенства складываются не в пользу первого, а смысл коммуникации очень часто не может быть интерпретирован в категориях идеологического господства над исследуемым сообществом. В книге «другие» представлены как те, кто может и должен быть объектом социологического, а не только антропологического анализа. Тем самым С. Венкатеш разрушает принцип академического колониализма в исследованиях американского общества, стирает границу между «мы» и «другие», показывает, насколько глубокое влияние оказывают друг на друга мир сбывшейся американской мечты и мир маргинальной Америки. Из главы в главу С. Венкатеш обнажает опасности чёткого теоретического конструирования и асимметричной полевой коммуникации. Приписывание себе роли эксперта и взгляд на людей как на готовый к препарированию материал влекут за собой не просто искажённую картину, а трагические последствия политических решений. Автор не раз говорит о том, что решение о строительстве жилого комплекса «Роберт Тейлор», дальнейшие действия властей в сфере городского планирования и социального обеспечения были основаны на результатах нерелевантных научных исследований.

Во-вторых, книга подтверждает возможность полноценного существования этнографического текста без теории. О такой необходимости много говорили представители феминистского поворота в антропологии (см. подробнее: [Behar, Gordon 1995]). Обитателям гетто предоставлена возможность говорить от своего имени, о самих себе, собственным языком, без аналитических интерпретаций и научных схем, предлагаемых исследователем. И здесь мы переходим в плоскость нарративного поворота в социальных науках [Юдин 2016]. Нарративный поворот предполагает отказ от создания объективистской и внеконтекстуальной модели знания [Ortner 2006; Hyvarinen 2010]. Сторонники нарративного поворота отмечали принципиальную значимость процесса и содержания рассказываемых историй, подчёрки-

вали ошибочность постановки вопроса о достоверности методов в социальных науках: достоверность не должна измеряться по шкале «более достоверный — менее достоверный».

В нарративный поворот вписываются, пожалуй, все работы С. Венкатеша [Venkatesh 2000; 2006; 2008]. Истории в «Главаре банды на день...» конструируются согласно реляционной перспективе нарративного анализа, когда рассказывание истории само по себе является событием, а нарратив не имеет смысла вне сети «рассказчик — аудитория» [De Fina, Johnstone 2015: 155–156]. В «Главаре банды на день...» все границы между аналитикой и нарративами, субъектом и объектом исследования стёрты. Благодаря этому достигается эффект присутствия читателя в описываемой социальной реальности. Эта идея отсутствия границ между наблюдателем и наблюдаемым сообществом реализуется с помощью формального повествования от первого лица. Специфика авторского стиля заключается в том, что это лицо предстаёт во множестве ролей. Перед нами возникает целый калейдоскоп перевоплощений, который совершенно не оставляет читателю шансов понять, где и каким образом проходит граница между автором книги и действующим лицом, существует ли она вообще.

С. Венкатеш показывает, как неоднозначность самоидентификации исследователя и его разные образы в глазах разных информантов влияют на стратегии навигации в поле, на постановку вопросов и способы поиска ответов на них. Автор мечется между полюсами разных идентичностей, которые изменяются во времени и пространстве: «исследователь» vs «человек» vs «гражданин», «свой» vs «чужой», «объективный социолог» vs «субъективный участник». В предпоследней главе возникает определённость только относительно последней дихотомии, когда С. Венкатеш оценивает своё пребывание в гетто как игру с прописанными ролями (гл. 7). «С другими жильцами я играл роль объективного социолога, насколько бы неточной (и, наверное, невозможной) эта научная самонадеянность ни была. Я не то чтобы думал, что искажаю свои намерения» (с. 312). Проблема множественной идентичности исследователя и его восприятие со стороны информантов и внешних наблюдателей в закрытом или небезопасном для исследователя поле до сих пор не нашла должного отражения в литературе. Можно отметить недавно опубликованную монографию американского антрополога К. Вердери, где она описывает личный опыт реализации полевого исследования в Румынии времён «холодной войны» под пристальным вниманием спецслужб [Verdery 2018].

В книге С. Венкатеша читатель также наблюдает за дилеммами между огромным, несколько маниакальным желанием раскопать важное, уникальное, скрытое и тщательно охраняемое обитателями гетто знание. Автор откровенно говорит о чувстве вины, связанной с вынужденным или целенаправленным нарушением границ личного, интимного пространства жильцов комплекса «Роберт Тейлор». И тут же рефлексирует по поводу того, где и как должна проходить граница между академическим требованием сохранять дистанцию с исследуемым объектом и муками совести, когда ты не вмешиваешься, чтобы защитить слабого. Ещё один вопрос, который становится предметом авторской рефлексии: что движет исследователем? С одной стороны, любопытство и исследовательские амбиции. Хотя не всегда можно с уверенностью сказать, кем именно они осознаются, каким из двух Венкатешей: тем, который пишет книгу в начале 2000-х гг., или тем, который в первой половине 1990-х гг. проходит в гетто? Для его обитателей автор становится «своим парнем», хотя изначально подобная цель вроде бы не ставилась. Стать своим — это заранее продуманная и тонко реализуемая стратегия, но одновременно результат подчас неожиданного принятия и признания со стороны сообщества.

Заключение

На протяжении последних десятилетий сменялись американские президенты, трансформировались взаимоотношения между политиками, полицией и бандами, федеральное правительство то существенно сокращало расходы на социальную политику, то направляло миллионы долларов на борьбу с

преступностью (см. подробнее: [Vargas 2016]), но проекты борьбы с городской бедностью и преступностью продолжали проваливаться. С. Венкатеш убедительно показывает, что основной причиной является принятие решений на основе искажённых представлений и ограниченных знаний политиков о том, как устроена социально-экономическая реальность одноэтажной Америки.

Не последнюю роль в этом несоответствии социальной реальности и представлений о ней сыграло академическое сообщество. Нейтральность, научная обоснованность, теоретическая строгость, иерархия между субъектом и объектом — эти и другие критерии оценки качества исследования основаны на допущении о возможности объективной социологии. Неудивительно, что социальная политика, реализуемая на основе получаемого таким образом научного знания, приводит к неожиданным и плачевным результатам. «Главарь банды на день...» бросает вызов политикам и исследователям, исходя из простой идеи: правильный диагноз — залог успешного лечения.

Сентябрьский день 1989 г. стал первым шагом начинающего социолога на пути к успеху, хотя на тот момент он не отличался амбициями, не знал, что станет знаменитым учёным, не очень ясно представлял собственное будущее. Свою книгу С. Венкатеш завершает как раз размышлениями о будущем. Он формулирует ещё одно основание непростого морального выбора, личного и общественного. В середине 1990-х гг. было принято решение снести комплекс «Роберт Тейлор» и расселить его жителей. К тому времени автор понимает, что исследование пора завершать, его диссертация практически готова и, по мнению профессоров, сулит признание. Однако тревожат автора совсем другие вопросы. Остался ли он в долгу перед Джей Ти и сотнями жильцов комплекса «Роберт Тейлор», которым обязан выбором пути социолога-бунтаря? Как быть с тем, что своё блестящее академическое будущее он обеспечил публикацией личных историй, больших и маленьких трагедий тех, у кого будущего не будет [Венкатеш 2018: 359]?

Выбор в пользу уличных банд и преступности уже не является безоговорочно выигрышным, идёт ли речь о научном труде или о графоманском романе. Внимание, которого удостоилась книга С. Венкатеша, объясняется новаторским стилем изложения, ювелирной работой с деталями, непрерывным процессом формулирования исследовательских, моральных и политических вопросов. Недостатки рецензируемого издания сводятся к очень низкому качеству русского перевода. Текст изобилует просторечиями, двусмысленными фразами и оборотами, отличается стилистической безграмотностью и откровенным косноязычием. Трудности перевода могут создать неблагоприятное впечатление об авторе, поэтому я очень рекомендую обратиться к оригиналу «Главаря банды на день...», а также к другим книгам С. Венкатеша.

Литература

- Венкатеш С. 2018. *Главарь банды на день. Изгой-социолог выходит на улицы*. Перев. с англ. М. Рейнольдс. М.: РИПОЛ Классик.
- Юдин Г. 2016. Субъект глазами объекта: политическая антропология полевой социологии. *Социология власти*. 28 (4): 57–82.
- Behar R., Gordon D. (eds.) 1995. *Women Writing Culture*. Berkeley, LA: University of California Press.
- Burawoy M. 2005. For Public Sociology. *American Sociological Review*. 70 (1): 4–28.
- Culyba R., Heimer C., Petty C. 2004. The Ethnographic Turn: Fact, Fashion, or Fiction? *Qualitative Sociology*. 27 (4): 365–389.

- De Fina A., Johnstone B. 2015. Discourse Analysis and Narrative. In: Tannen D., Hamilton H., Schiffrin D. (eds). *The Handbook of Discourse Analysis*. Chichester: Wiley Blackwell; 152–167.
- Gans H. 2010. Public Ethnography; Ethnography as Public Sociology. *Qualitative Sociology*. 33 (1): 97–104.
- Hyvarinen M. 2010. Revisiting the Narrative Turns. *Life Writing*. 7 (1): 69–82.
- Massey D., Denton N. 1998. *American Apartheid Segregation and the Making of the Underclass*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Ortner S. 2006. *Anthropology and Social Theory: Culture, Power, and the Acting Subject*. Durham: Duke University Press.
- Pilkington H., Garifzianova A., Omel'chenko E. 2010. *Russia's Skinheads. Exploring and Rethinking Subcultural Lives*. London: Routledge.
- Richardson J., Ryder A. (eds) 2012. *Gypsies and Travelers: Empowerment and Inclusion in British Society*. Bristol, UK: Policy Press.
- Stephenson S. 2015. *Gangs of Russia: from the Streets to the Corridors of Power*. Ithaca: Cornell University Press.
- Varese F. 2001. *The Russian Mafia. Private Protection in a New Market Economy*. Oxford: Oxford University Press.
- Vargas R. 2016. *Wounded City: Violent Turf Wars in a Chicago Barrio*. Oxford: Oxford University Press.
- Venkatesh S. 2000. *American Project: The Rise and a Fall of Modern Ghetto*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Venkatesh S. 2006. *Off the Books: The Underground Economy of the Urban Poor*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Venkatesh S. 2008. *Gang Leader for a Day: A Rogue Sociologist Takes to the Streets*. New York: Penguin Press.
- Verdery K. 2018. *My Life as a Spy: Investigations in a Secret Police File*. Durham: Duke University Press.

NEW BOOKS

Maria Sakaeva

The Mechanics of Social Exclusion: An Ethnographic Critique of the American Capitalism

Book Review: Venkatesh S. (2018) *Glavar' bandy na den': izgoy-sotsiolog vykhodit na ulitsu* [Gang Leader for a Day: A Rogue Sociologist Takes to the Streets] (Russian transl. by M. Reynol'ds), Moscow: RIPOL Classic Publishing House (in Russian). 368 pp.

SAKAEVA, Maria —

Candidate of Sciences in Sociology, Master of Sociology at European University in St. Petersburg; Senior Researcher, Ukhta State Technical University. Address: 13 Pervomayskaya str., Ukhta, 169300, Komi Republic, Russian Federation.

Email: eu.sakaeva@gmail.com

Abstract

This book changed the views of the scientific community and ordinary Americans about the urban poor and won the author recognition among the left, closing the door to the camp of neo-liberals and earning him a promotion to an academic position at Harvard University. However, the main effect was that this book and others by S. Venkatesh, written in the style of the new ethnography, raise the degree of public, scientific and political discussion about racial discrimination and what kind of model of American capitalism was acquired by the end of the twentieth century. Showing the close relationship between social exclusion, poverty and crime, *Gang Leader for the Day: A Rogue Sociologist Takes to the Streets* reveals the hypocrisy of the slogans about equality of opportunity and the perfection of American capitalism. Why does social policy fail in American cities? How

exactly does the institutional structure of the capitalist economy and American democracy contribute to the social exclusion of the black population? Why did the mass construction of the ghetto not solve any of the problems that were designated by the initiators of the American project?

Asking these and other questions, the author comes to disappointing conclusions. The combination of structural restrictions and cultural experience leads to the fact that ghetto residents develop social relations, follow those behaviors that marginalize their neighborhoods and nullify the chances of success for present and future generations. Formally, this work is difficult to attribute to a scientific monograph. However, researchers of a broad humanitarian profile should pay attention to it. In addition to a rich description of a closed community, the book gives a deep understanding of what constitutes ethnographic and narrative turns in modern-day sociology.

This book review begins with a description of the genre's originality and the differences between the presented book and classical academic studies. Then, we discuss how, due to the rejection of the academic mainstream, S. Venkatesh demonstrates the productivity of innovative ethnography in studies of marginality. To acquaint the Russian audience with the enormous contribution that sociologist S. Venkatesh made to the development of modern Western ethnography, his first and, so far, only book translated into Russian is compared with his earlier monograph. It is carried out in strict accordance with the academic canon and contains a deep analysis of the socioeconomic deprivation of black ghettos within the context of the American model of neoliberal capitalism. The text of this article concludes with a discussion about how *Gang Leader for the Day* simultaneously reflects an ethnographic and narrative turn that occurred in the social sciences in the final quarter of the last century.

Keywords: public sociology; narrative turn; ethnography turn; marginality; social exclusion; urban poor.

Acknowledgement

I wish to thank Mike Lange and Alyona Shishelyakina for their useful comments.

References

- Behar R., Gordon D. (eds.). (1995) *Women Writing Culture*, Berkeley, LA: University of California Press.
- Burawoy M. (2005) For Public Sociology. *American Sociological Review*, vol. 70, iss. 1, pp. 4–28.
- Culyba R., Heimer C., Petty C. (2004) The Ethnographic Turn: Fact, Fashion, or Fiction? *Qualitative Sociology*, vol. 27, no 4, pp. 365–389.
- De Fina A., Johnstone B. (2015) Discourse Analysis and Narrative. *The Handbook of Discourse Analysis* (eds. D. Tannen, H. Hamilton, D. Schiffrin), Chichester: Wiley Blackwell, pp. 152–167.
- Gans H. 2010. Public Ethnography; Ethnography as Public Sociology. *Qualitative Sociology*, vol. 33, no 1, pp. 97–104.
- Hyvarinen M. (2010) Revisiting the Narrative Turns. *Life Writing*, vol. 7, no 1, pp. 69–82.
- Massey D., Denton N. (1998) *American Apartheid Segregation and the Making of the Underclass*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Ortner S. 2006. *Anthropology and Social Theory: Culture, Power, and the Acting Subject*, Durham: Duke University Press.
- Pilkington H., Garifzianova A., Omel'chenko E. (2010) *Russia's Skinheads. Exploring and Rethinking Sub-cultural Lives*, London: Routledge.
- Richardson J., Ryder A. (eds.) (2012) *Gypsies and Travelers: Empowerment and Inclusion in British Society*, Bristol, UK: Policy Press.
- Stephenson S. (2015) *Gangs of Russia: from the Streets to the Corridors of Power*, Ithaca: Cornell University Press.
- Varese F. (2001) *The Russian Mafia. Private Protection in a New Market Economy*, Oxford: Oxford University Press.
- Vargas R. (2016) *Wounded City: Violent Turf Wars in a Chicago Barrio*, Oxford: Oxford University Press.
- Venkatesh S. (2000) *American Project: The Rise and a Fall of Modern Ghetto*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Venkatesh S. (2006) *Off the Books: The Underground Economy of the Urban Poor*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

Venkatesh S. (2008) *Gang Leader for a Day: A Rogue Sociologist Takes to the Streets*, New York: Penguin Press.

Venkatesh S. (2018). *Glavar' bandy na den': Izgoy-sotsiolog vykhodit na ulitsu* [Gang Leader for a Day: A Rogue Sociologist Takes to the Streets] (Russian transl. by M. Reynol'ds), Moscow: RIPOL Classic Publishing House (in Russian).

Verdery K. (2018) *My Llife as a Spy: Investigations in a Secret Police File*, Durham: Duke University Press.

Yudin G. (2016) Sub'ekt glazami ob'ekta: politicheskaya antropologiya polevoy sotsiologii [Object Sees the Subject: Political Anthropology of Sociological Fieldwork]. *Sotsiologiya vlasti = Sociology of Power*, vol. 28, no 4, pp. 57–82 (in Russian).

Received: February 6, 2019

Citation: Sakaeva M. (2019) Mekhanika sotsialnogo isklyucheniya etnograficheskaya kritika amerikanskogo kapitalizma [The Mechanics of Social Exclusion: An Ethnographic Critique of the American Capitalism. Book Review: Venkatesh S. (2018) *Glavar' bandy na den': izgoy-sotsiolog vykhodit na ulitsu* [Gang Leader for a Day: A Rogue Sociologist Takes to the Streets] (Russian transl. by M. Reynol'ds), Moscow: RIPOL Classic Publishing House (in Russian). 368 pp.]. *Journal of Economic Sociology=Ekonomicheskaya sotstiologiya*, vol. 20, no 2, pp. 154–165. doi: 10.17323/1726-3247-2019-2-154-165 (in Russian).

КОНФЕРЕНЦИИ

И. П. Рязанцев, В. Г. Писаревский

В ПСТГУ прошла конференция «Цифровизация общества и будущее христианства»

V Международная конференция факультета социальных наук ПСТГУ

24 января 2019 г., Москва, Россия



РЯЗАНЦЕВ Игорь Павлович — доктор экономических наук, профессор, директор Информационно-аналитического центра факультета социальных наук Православного Свято-Тихоновского гуманитарного университета.
Адрес: Россия, 115184, г. Москва, ул. Новокузнецкая, д. 23Б.

Email: dekan-soc@mail.ru

В Православном Свято-Тихоновском гуманитарном университете состоялась конференция «Цифровизация общества и будущее христианства». Цифровые технологии сегодня стремительно врываются в жизнь общества, оказывая активное влияние на социальные процессы. Различные исследователи по-разному называют данную трансформацию социальной реальности — «четвёртая технологическая революция» (Клаус Шваб), «технологическая сингулярность» (Рэй Курцвейл), — однако речь идёт не просто о «сумме технологий», но прежде всего о том, как эти изменения меняют наше восприятие социума и каким образом воздействуют на экономику и политику. В развитии цифровизации есть как свои плюсы (например, увеличение производительности труда), так и риски (к примеру, сокращение рабочих мест не только низкоквалифицированных, но и высококвалифицированных сотрудников).

В то же время возникает ещё один важнейший вопрос: а каким образом можно оценить процесс цифровизации с духовно-нравственной точки зрения? Насколько он влияет на личность и подавляет её свободу?

В одном из недавних интервью Патриарх Московский и всея Руси Кирилл отметил опасность гаджетов, которые «обеспечивают не просто доступ к личной информации, а её использование». Такая опасность использования личных данных — лишь один из аспектов цифровизации. Не меньше вопросов вызывают попытки использования биометрии, развитие робототехники, 3D-печать, дополненная реальность и ряд других технологий.

В рамках конференции был также затронут аспект развития законодательных инициатив по отношению к процессу цифровизации. Речь идёт как о разработке законопроектов, касающихся ряда современных цифровых технологий, так и о создании благоприятной правовой среды для получения нашей страной конкурентного преимущества на международном цифровом рынке.

Международная конференция «Цифровизация общества и будущее христианства» будет проходить ежегодно на базе Православного Свято-Тихоновского гуманитарного университета.



**ПИСАРЕВСКИЙ
Василий**

Геннадьевич —
кандидат

социологических
наук, старший
научный сотрудник
Информационно-
аналитического центра
факультета социальных
наук Православного
Свято-Тихоновского
гуманитарного
университета. Адрес:
Россия, 115184, г. Москва,
ул. Новокузнецкая,
д. 23Б.

Email: wausily@yandex.ru

Ключевые слова: цифровизация; технологическая сингулярность; цифровая трансформация; цифровая социология; большие данные; искусственный интеллект; духовно-нравственные ценности.

В рамках XXIX Ежегодной богословской конференции Православного Свято-Тихоновского гуманитарного университета 24 января 2019 г. прошла международная конференция «Цифровизация общества и будущее христианства» факультета социальных наук. В форуме приняли участие 12 профессоров, представители 16 университетов и академических институтов России, 3 семинарии Русской православной церкви. Всего в очном формате в конференции участвовали 25 человек, которые представляли российские и зарубежные вузы — Христианский университет Чжуньюань (Тайвань), МГУ, Институт Европы РАН, Институт географии РАН, Федеральный научно-исследовательский социологический центр Российской академии наук, Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации.

Конференция длилась один день, включала как пленарное заседание, так и работу двух секций — «Богословско-философское осмысление феномена цифровизации» и «Социальные практики и цифровизация общества».

В современном информационном обществе цифровые технологии развиваются стремительными темпами. Парадигма «больших данных», интернет-вещей, распределённые реестры, искусственный интеллект — эти и многие другие технологии не просто становятся привычной нам социальной реальностью, но и активно влияют на социальные, экономические, политические процессы. Основной задачей конференции стал анализ тех рисков, которые несут в себе цифровые технологии, с одной стороны, и оценка феномена цифровизации в христианском контексте, с другой.

Конференция открылась вступительным словом директора Информационно-аналитического центра факультета социальных наук ПСТГУ, профессора Игоря Павловича Рязанцева. На сегодняшний день Православный Свято-Тихоновский гуманитарный университет — первый научный центр, который делает попытку проанализировать развитие цифровых технологий с христианской точки зрения. Эксперты Информационно-аналитического центра факультета социальных наук ПСТГУ приходят к выводу, что без принятия христианских ценностей развитие цифровых технологий может привести к потере свободы личностью и тотальному контролю над большими социальными группами.

В качестве примера можно привести исследование «Приход Русской православной церкви в России и за рубежом», проведённое в Соединённых Штатах Америки в 2013 г. В этой ведущей «цифровой» стране человек находится под серьёзным давлением компьютерных и социальных технологий, что оставляет критически мало возможностей для собственного духовно-нравственного развития. И, как отмечали прихожане православных храмов различных канонических юрисдикций, в том числе коренные американцы,

приход становится центром их жизни, что нивелирует риски влияния современных цифровых технологий на личность.

У Информационно-аналитического центра есть уникальный опыт исследований в цифровой среде: в 2016 г. прошло исследование контента и аудитории православных сообществ в социальной сети «ВКонтакте». В рамках этого исследования анализировались тематика публикаций в данных сообществах и основные информационные тренды, а также социально-демографические и поведенческие характеристики аудитории православных сообществ. В настоящее время проходит второй этап исследования с использованием методологии «больших данных». Кроме того, планируется проведение отдельного исследования совместно с аналитиками Христианского университета Чжунъюань (Тайвань) и другими зарубежными партнёрами.

Пленарное заседание конференции открылось выступлением доктора философских наук, профессора Виктора Ивановича Шамшурина. В настоящее время цифровые технологии, констатировал он, вызывают в мире как сдержанный оптимизм, так и обоснованный скептицизм. Человеческая личность не может быть сводимой к цифровой системе, какой бы совершенной та ни была. Поклонение цифре восходит ещё к пифагореизму, где в основу всего была положена цифра 0 — символ хаоса. В православном христианстве у святых отцов также есть взгляд на то, какое место в отношениях между Богом и человеком занимают цифры, но это суждение, конечно же, принципиально отличается от того, о чём говорили языческие мыслители.

Особый интерес вызвал доклад доктора философских наук, профессора Христианского университета Чжунъюань, (г. Таоюань, Тайвань) Ло Юэ-Мэй, прибывшей на конференцию. В своём выступлении профессор Ло Юэ-Мэй вначале раскрыла философский взгляд на цифру с точки зрения Платона и блаженного Августина, а затем перешла к анализу концепций современного общества. Цифровые технологии, заключила она, могут быть использованы по-разному, но важно осознавать, что сегодня они дают христианству новые возможности для проповеди.

Возможности использования современных цифровых технологий для проповеди православия прозвучали во многих докладах в рамках конференции. По мнению доктора социологических наук, профессора Ленинградского государственного университета (ЛГУ) им. А. С. Пушкина Михаила Юрьевича Смирнова, цифровизация понимается в довольно узком смысле, что вызывает в религиозной среде настороженное отношение к этому социальному процессу. Между тем цифровизация приносит с собой ряд несомненных преимуществ, которые могут быть использованы верующими людьми.

Старший научный сотрудник Института Европы РАН, кандидат философских наук Роман Николаевич Лункин сделал акцент на новых возможностях миссии — в качестве примера можно рассматривать разработку «навыка» голосового поиска по Библии для приложения «Алиса», сделанную Максимом Новиковым (голосовой робот Яндексa, основанный на технологиях искусственного интеллекта).

Преподаватель ПСТГУ, кандидат философских наук, кандидат богословия Сергей Анатольевич Чурсанов также отметил определённые возможности современных цифровых технологий, прежде всего умножение межличностного общения православных в цифровой среде, упомянув и основной риск такого общения — фрагментацию личности через множественность самопрезентаций.

Совершенно очевидно, что никакие цифровые коммуникационные практики не должны заменять реального участия верующих в церковной жизни. С данной позицией в своём выступлении солидаризировался кандидат социологических наук, доцент социологического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова Сергей Викторович Трофимов, рассказавший об использовании цифровых технологий в

жизни католических общин. Докладчик привёл примеры такого использования, особо подчеркнув, что никакое абстрактное «проведение таинств онлайн» неприемлемо.

Многие участники конференции акцентировали внимание на рисках, связанных с процессом цифровизации. Профессор Института географии РАН Алексей Николаевич Гуня подчеркнул, что процесс восприятия человеком окружающей среды, по своей сути, не может быть цифровизирован, хотя к этому сейчас и активно стремятся, в том числе с помощью технологий виртуальной и дополненной реальности, в чём состоит серьёзный риск влияния на поведение больших социальных групп. В то же время, как было отмечено в обсуждении доклада, анализируя риски процесса цифровизации, нужно иметь в виду не отдельные технологии, а весь объём данного социального и научного феномена.

Эту мысль развил в своём выступлении кандидат философских наук Владимир Александрович Кудрявцев. Он говорил об основных принципах «цифрового общества», в том числе о достижении «цифрового бессмертия», которое, по мнению сторонников этого принципа, неотделимо от быстрого развития роботов и искусственного интеллекта, что несёт существенное возрастание риска «расчеловечивания» социума.

Отметим также ряд интересных выступлений в рамках секций «Богословско-философское осмысление феномена цифровизации» и «Социальные практики и цифровизация общества».

Старший научный сотрудник Федерального научно-исследовательского социологического центра Российской академии наук, кандидат политических наук Кирилл Викторович Подъячев подчеркнул, что основной риск распространения цифровых технологий состоит не в появлении «чудо-роботов», которые смогут заменить человека, а в большей степени в распространении шаблонного технологического способа мышления, то есть нацеленного на решение стандартных задач стандартными методами. Также докладчик рассмотрел проблему цифровизации как социально-философскую, поскольку решение стандартных рабочих задач онлайн-методами способствует высвобождению времени, которое, как показывает ряд исследований, расходуется отнюдь не на духовный рост.

Ещё один докладчик — ведущий научный сотрудник отдела конституционного права Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации, кандидат юридических наук Лия Николаевна Васильева рассказала, каким образом цифровизация общества влияет на трансформацию правовых основ государства. Цифровое пространство рассматривается не только как информационное поле для обмена и получения информации через Интернет, но и как новационный инструмент регулирования экономики, права и даже в целом политики. В этом смысле уже говорят не только о цифровой экономике, но и о «цифровом праве» и, возможно, в самом ближайшем времени заговорят о «цифровой политике». Безусловно, гипотезы о цифровизации права как социального института, по словам докладчика, выглядят довольно спорно, но на сегодняшний день они активно обсуждаются в научной среде.

Младший научный сотрудник лаборатории общественной географии и страноведения географического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова, кандидат географических наук Елена Евгеньевна Демидова рассказала об особенностях цифровизации в различных странах Западной Европы. Степень цифровизации оценивается по нескольким критериям, среди которых агрегированный показатель — индекс Digital Economy and Society Index (DESI), индекс уровня цифровизации — Digital Evolution Index (DEI) и динамический индикатор — Digital Evolution Index Momentum Score (DEIMS). Согласно оценкам по каждому из рассматриваемых индексов, ведущие места по уровню цифровизации занимают страны Северной Европы — Дания, Швеция, Финляндия, притом что наиболее крупные европейские экономики — Германия, Франция, Италия — находятся на 14-м, 18-м и 25-м (!) местах соответственно. При

этом из всех изученных европейских стран и высокий уровень цифровизации, и значимую динамику роста демонстрируют лишь Норвегия и Великобритания, в то время как для таких европейских стран, как Греция, Словения, Венгрия, перспективы цифровизации остаются весьма туманными в связи с низкой скоростью освоения цифровых технологий.

Таким образом, как считают все выступавшие докладчики, цифровизация — один из наиболее актуальных международных трендов на ближайшее десятилетие. Этот феномен должен как рассматриваться с отдельных точек зрения — богословской, философской, юридической, социально-технологической, правовой, так и изучаться в рамках междисциплинарного подхода. При этом и эмпирические методы исследований будут постепенно меняться, включая всё больше цифровых технологий.

Практически все докладчики отметили определённые риски процесса цифровизации. Эти риски можно условно разделить на четыре группы. Технологические риски связаны с возможностью неконтролируемого развития искусственного интеллекта. Риски экономические обусловлены нарастанием безработицы в связи с появлением полностью автоматизированных производств и, как следствие, возможностью роста социальной напряжённости. Общественно-политические риски представляют собой распространение кибервойн между государствами, манипулирование различными социальными группами с помощью инструмента больших данных. Но самые большие риски в цифровом мире связаны с «расчеловечиванием» сознания, что может произойти из-за неконтролируемого использования цифровых технологий.

Очевидно, что любой социальный процесс, и цифровизация здесь не исключение, нельзя рассматривать лишь с точки зрения утилитарной социально-экономической пользы, необходима прежде всего, выверенная духовно-нравственная оценка. Информационно-аналитический центр факультета социальных наук ПСТГУ планирует работать с рядом экспертов для формирования такой оценки и приглашает коллег участвовать в исследованиях. Уже ведутся переговоры с рядом зарубежных университетов о совместной деятельности в данном направлении.

Международная конференция «Цифровизация общества и будущее христианства» станет ежегодной, и мы приглашаем всех экспертов, кому интересна эта проблематика, присоединиться к нашим исследованиям.

CONFERENCES

Igor Ryazantcev, Vasiliy Pisarevskiy

Conference at Saint Tikhon's Orthodox University “Digitalization of Society and the Future of Christianity”

V International Conference of Faculty of Social Sciences, St. Tikhon's Orthodox University

24 January 2019, Moscow, Russia

RYAZANTCEV, Igor P. — doctor of economics, professor, dean, director of Information and analytical center, Faculty of social sciences of St. Tikhon's Orthodox humanitarian university, Address: 23 B, Novokuznetskaya str., Moscow, 115184, Russian Federation.

Email: soc@mail.ru

PISAREVSKIY, Vasiliy G. — candidate of sociology, senior researcher of Information and analytical center, Faculty of social sciences of Saint Tikhon Orthodox humanitarian university. Address: 23 B, Novokuznetskaya str., Moscow, 115184, Russian Federation.

Email: wausily@yandex.ru

the development of robotics, 3D printing, augmented reality and several other technologies raise further questions.

The conference also touched upon the development of legislative initiatives in relation to the process of digitalization. We discussed the development of draft laws relating to a number of modern digital technologies as well as the creation of a favorable legal environment for our country to gain a competitive advantage in the international digital market.

The international conference “Digitalization of Society and the Future of Christianity” will be held annually at St. Tikhon's Orthodox Humanitarian University.

Abstract

The conference “Digitalization of Society and the Future of Christianity” was held at St. Tikhon's Orthodox Humanitarian University. Digital technologies are now rapidly becoming a part of society, exerting an active influence on social processes. Different researchers describe this transformation of social reality in different ways, such as “The Fourth Industrial Revolution” (Klaus Schwab) or “technological singularity” (Ray Kurzweil). However, we must focus not just on the “sum of technologies” but, above all, on how these changes morph our perception of society and how they affect the economy and politics. The development of digitalization has its advantages — for example, an increase in productivity — and risks, such as the reduction of jobs for both workers and highly qualified employees.

At the same time, there exists another important question: how can we assess digitalization from a spiritual and moral point of view? How does it affect the individual and suppress his or her freedom? In a recent interview, Patriarch Kirill of Moscow and all Russia noted the danger of gadgets that “provide not just access to personal information but its use.” The danger of using personal data, noted by Patriarch Kirill, is only one aspect of digitalization. Attempts to use biometrics,

Keywords: digitalization; technological singularity; digital transformation; digital sociology; big data; artificial intelligence; spiritual and moral values.

Received: December 26, 2018

Citation: Ryazantcev I., Pisarevskiy V. (2019) V PSTGU proshla konferentsiya «TSifrovizatsiya obshchestva i budushchee khristianstva» [Conference at Saint Tikhon's Orthodox University "Digitalization of Society and the Future of Christianity", V International Conference of Faculty of Social Sciences, St. Tikhon's Orthodox University, 24 January 2019, Moscow, Russia]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 20, no 2, pp. 166–172, doi: 10.17323/1726-3247-2019-2-166-172 (in Russian).

ДИСКУССИИ

Д. М. Рогозин

Соломенные мельницы российской социологической экспертизы

Ответ на реплику Н. С. Бабича



РОГОЗИН Дмитрий Михайлович — кандидат социологических наук, старший научный сотрудник Института социологии ФНИСЦ РАН, заведующий лабораторией методологии социальных исследований Института социального анализа и прогнозирования РАНХиГС при Президенте Российской Федерации.
Адрес: Россия, 119034, г. Москва, Пречистенская наб., д. 11, оф. 404.

Email: nizgor@gmail.com

Статья представляет собой отклик на развёрнутую реплику Николая Бабича о статье «Критика опросного подхода к анализу взаимного сходства во внешнем виде потребительских продуктов внутри одной товарной категории», опубликованной в журнале «Экономическая социология» (2018. 19 (2): 86–117). Обозначены базовые проблемы текущего состояния социологической экспертизы в России и предложены варианты методической работы, направленной на извлечение опыта из сформированного договорного порядка установления научной истины.

Объектом критики в данной статье выступают методы и процедуры проведения сформировавшейся в России закрытой социологической экспертизы. Последней присущи отсутствие критической позиции по отношению к собственной деятельности, неопределённость границ применяемых методов, игнорирование международного опыта и непубличность методологии и методики.

Для разрешения перечисленных проблем в российском поле социологической экспертизы Д. Рогозин предлагает социологическому сообществу активизироваться в трёх направлениях: проводить когнитивный анализ опросных инструментов, укоренившихся в судебной практике, воссоздавать экспериментальные планы с анализом реализуемых выборок и организовывать институциональный анализ социологической экспертизы.

Ключевые слова: методология социальных исследований; неслучайные выборки; опросный инструмент; научная истина; опт-ин онлайн-панели; социологическая экспертиза; фальсификации; фабрикация.

В октябре 2018 г. в Москву приезжала Ольга Каменчук. В недавнем прошлом — профессор МГИМО, топ-менеджер ВЦИОМ. Теперь — директор по международным исследованиям ВЦИОМ, доцент Школы стратегических коммуникаций Университета штата Огайо (США), научный сотрудник Центра Мершона по исследованиям в сфере международной безопасности (США). Читала лекции о международных этических стандартах в социальных исследованиях, гуляла по Москве, встречалась с друзьями и коллегами. Много было позитива, но одна реплика, попавшая в ленту Facebook, была пропитана горечью, если не сказать негодованием, столь несвойственными всегда радушной и доброжелательной Ольге. Эта реплика о российских учёных, самозабвенно зарабатывающих деньги наукой, со своей правдой и гордостью, со своим знанием:

*Сегодня с серьёзным лицом слушала, как один джентльмен говорил, что у него в бизнесе всё офигенно с интернет-исследованиями — всё самое передовое. При этом понятия не имел, что такое вероятностные и невероятностные выборки (?!), а также гордо дважды произнёс *river sampling* — как один из примеров передовой практики своего бизнеса.*

Вчера другой джентльмен всерьёз оперировал выводами о взглядах молодёжи на опросе 100 студентов своего университета — строил индексы (уж как смог), ранжировал и т. п., а также призывал американских коллег присоединяться и делать компаративы.

Также вчера меня третий коллега спросил, почему в Россию так трудно привозить американских учёных на разнообразные мероприятия. Я не знала, как ответить, чтобы не обидеть, — начала, было, но потом съехала с темы; человек мне симпатичен, и не хотелось расстраивать честностью.

А сейчас, подводя итоги этой поездки и размышляя над наблюдениями прошедшей недели, задаюсь вопросом: а мне-то эти соломенные мельницы зачем?

По всей видимости, мы слишком долго не высказывались прямо, пытались никого не обидеть, не задеть, всем вежливо улыбнуться.

Николай Бабич ошибается, приписывая нам надменную позицию, уничижающую социальный статус социологической экспертизы, которая никогда не была чем-то «отсталым, периферийным и нуждающимся в цивилизованном вмешательстве» [Бабич 2019: 189]. Напротив, перед нами современная, ангажированная, защищённая статусами и деньгами позиция большой экспертизы. Потому наш дискурс не стигматизирует, а обличает.

Что происходит?

В далёком 1936 г. эра «соломенных опросов» журнала «The Literary Digest» в США была преодолена через столкновение с жёсткими политическими реалиями [Батыгин 2008: 208–209]. На кону стояли прогнозы президентских выборов, и качество инструмента определялось внешними, не зависящими от исследователей исходами. Другими словами, «соломенные опросы» претендовали на моделирование политического выбора, а не замещали его моделями и конвенциональными решениями. Стал возможен провал предвыборного прогноза, открывший новую эру развития случайных выборок. В отношении социологической экспертизы на рынке товарных знаков внешняя валидность пущена под нож. Сама экспертная работа мыслится как система конвенций и договорённостей, направленных на урегулирование правового конфликта в интересах одного из его участников, заказчика той самой экспертизы.

<...> У коммерческого арбитража в широком смысле может быть отличающаяся от науки институциональная логика, ориентированная не только на установление истины, но и на разрешение конфликтов, когда установление истины является лишь одним из инструментов. И тогда получается, что для урегулирования конфликтов важна не только методическая строгость социологических исследований, но и их доступность для понимания. Потому что относительно более сложные научные методы, даже лучше обеспечивая истину, оставляют большее поле для конфликта [Бабич 2019: 191].

У коммерческого арбитража может быть другая логика, но у социологической экспертизы логика остаётся неизменной, подчинённой требованиям научного вывода. Иначе странными выглядят ссылки на экспертизу, упоминания через предложение об объективности, научности, непредвзятости извлекае-

мых знаний. Рассмотрение истины как одного из инструментов урегулирования конфликтов — *одного из* — открывает широкие возможности для манипуляций, договорных, конвенциональных, инструментальных способов установления удобной и бесконфликтной правды. Возможно, такой способ обращения с истиной уместен в юридическом поле, но недопустим в поле социальных исследований, важнейшим требованием к которому является не простота, а прозрачность процедуры и обоснованность научного вывода.

Договорная истина имеет свою стоимость и репутацию. Отсюда попытка перевести разговор из режима методического разбора в выяснение отношений. Если в научном сообществе репутация определяется точностью методических описаний и готовностью в деталях разбирать допущенные ошибки, вплоть до признания несостоятельности предлагаемых гипотез и теоретических суждений (см. описание общей ошибки: исследования — доминирующей методологической парадигмы последних десятилетий [Viemer et al. 2017]), то в сложившемся пуле экспертов репутация состоит из объёмов проведённых работ, выигранных дел, юридической практики, полученных одобрений и разработанных «новых» подходов, новизна которых зачастую ограничивается заголовочной речью. Другими словами, репутация российского эксперта от социологии — это набор регалий, званий и выигранных арбитражных дел.

Так создаются метод эталона, репрезентативная выборка на опт-ин панелях, рассчитываются случайные ошибки на неслучайных выборках, доказывается необходимость затянутых, перегруженных профессиональной терминологией, не воспринимаемых никем, кроме юристов, формулировок анкетных вопросов. Затем полевая документация сводится до пересказа азбучных истин, написанных для простых случайных выборок. И, наконец, полностью игнорируется ключевое различие между спроектированным и реализованным опросными дизайнами как основы для методической рефлексии в построении метода. Эталонирование, унификация и профанизация научного метода — основное кредо, позволяющее проводить социологическую экспертизу на коммерческих условиях, кредо, невольно прозвучавшее в ответной реплике Н. Бабича.

Однако основная проблема лежит не в содержательной, а в этической плоскости. Моя критика относится к отчётам, докладам и экспертным заключениям, производимым подразделением по социологической экспертизе Института социологии. Подавляющее большинство этих документов непубличны, закрыты. Их адресат — не профессиональное сообщество, а судебные и административные инстанции. Это и есть базовое нарушение этического кодекса профессиональных исследователей: вывод за пределы критики методологической и методической составляющей своей работы (см.: [Американская ассоциация... 2016]). Претензия к Лаборатории социологической экспертизы ФНИСЦ РАН состоит не в том, что в ней производятся артефакты и методические подлоги, а в том, что они выведены из публичного обращения, недостижимы для академического сообщества.

Показательно, что единственный вопрос Бабича, связанный с представленным мною и Романом Бумагиным экспериментальным планом, оценивает результативность или эффективность проделанной работы: «Возникает вопрос: почему для получения столь тривиального вывода — о сходстве сходных бутылочек ополаскивателя — потребовалась какая-то особая, якобы новаторская, для социологической экспертизы методика? Неужели в обычном опросе, который авторы по умолчанию считают методически неполноценным, результат был бы иным?» [Бабич 2019: 192].

Ответить на этот вопрос просто: «новаторство» на рынке социологической экспертизы заключается не в полученном результате или предложенной процедуре, а в её описании, в раскрытии исходных положений, в транспарентном представлении методических решений. Мы не создаём эталон, а предлагаем коллегам поле для критики метода, соотнесения своих допущений и гипотез с допущениями и гипотезами, представленными в экспериментальном плане. Мы не создаём новое, а лишь следуем

базовым этическим нормам опросной индустрии [Американская ассоциация... 2016]. Призываем не к одобрению, а к опровержению и уточнению полученных экспериментальных выводов и заключений. Антипод нашей позиции — это ориентация на результат, единообразный, унифицированный под давлением внешних обстоятельств или договорённостей, и полное игнорирование методических оснований экспертизы.

Именно поэтому публикация Николая Бабича — значимое событие. Я прошу читателя внимательно, с ручкой, проследить за вязью аргумента, представленного в статье, отметить места проектируемой иронии, конструирование собственной позиции знатока методологии, переключение внимания с методического дискурса на дискурс статуса и власти — создание фигур умолчания в сфере методических решений, допущений, базовых посылок.

За желанием защититься, указать на недостатки проделанной нами работы, уличить в колониальном дискурсе скрываются правила и нормы уже сформировавшегося института закрытой социологической экспертизы.

Итак, на чём держится экспертность российских экспертов от социологии?

Во-первых, на отсутствии критической позиции по отношению к собственной деятельности. Ошибки рассчитываются только в одном случае — в номинальном показе случайной ошибки выборки при неслучайных способах отбора, что, само собой, представляет грубейшую методическую ошибку. Подобную позицию отстаивания своей безупречности социологические эксперты ожидают и от нас. Но этого не будет. Мы готовы разбирать ошибки и уточнять первоначальные гипотезы, разбираться в промахах процедуры, пересматривать теоретические основания экспертных заключений. Готовы ли они?

Во-вторых, границы предлагаемых методов не определены. Методам приписываются всеобщность и объективность, не подлежащие методическому анализу и критике. Иначе чем объяснить полное отсутствие методических описаний реализованных выборок, проверки внутренней и внешней валидности полученных результатов? Эти последние приобретают статус договорных истин, задача которых доказать непогрешимость одной стороны, выступить аргументом в суде, доказать правду стороны заказчика. Когда нет границ применимости метода, основным критерием становится себестоимость и производительность труда. По всей видимости, отсюда повальное увлечение онлайн-панелями, передача ведения полей сторонним организациям с полным отсутствием собственного контроля за процедурами сбора и обработки данных. А если контроль был, то где многостраничные методические отчёты, научные публикации и дискуссии?

В-третьих, безразличие к международному опыту, игнорирование не только современных, но и давно ушедших в прошлое, ставших каноническими методических процедур. Это и есть местечковость и туземность базовых установок, о которой не устаёт говорить Николай Бабич, тем самым занимаясь самоизобличением. Когда научная истина теряет свою универсальность, она утрачивает и отношение к науке. Универсальность, а не унификация и объективация знания есть один из принципов научного этоса по Роберту Мертону. Универсальность принадлежит не методу и процедуре, а правилам раскрытия информации, базовым установкам по обращению с полученными результатами. Напротив, метод и процедура в нормальных, типовых условиях подвергаются критике и постоянному уточнению, что сужает границы их применения, обозначает условия для получения надёжных и валидных выводов.

Но самый главный, четвёртый, пункт — абсолютная, осознанная и проектируемая непубличность, не-транспарентность, неоткрытость методологии и методики проводимых социологических экспертиз.

Нет смысла продолжать полемику, упражняться в подборе выражений. Ольга Каменчук уже сделала свой выбор — отказалась от каких-либо разговоров с российскими проводниками «единственно верных и эффективных» процедур. Единственная возможность высказываться по существу — это начать рассматривать производство социологической экспертизы как объект для исследования, социальную реальность, подлежащую тщательному анализу с помощью этнографических наблюдений или методического аудита [Рогозин et al. 2016].

Объект моей критики — не эксперты, а методы и процедуры. Так не будем же смещать его в сторону персоналий.

Что делать?

Весной 2018 г. мне посчастливилось побывать в Китае. В составе большой делегации исследователей-аграрников в течение двух недель мы путешествовали по стране, спорили с китайскими коллегами, выступали на конференции, разговаривали с учёными, бизнесменами, партийными деятелями. В одном из таких разговоров профессор Пекинского аграрного университета как-то обмолвился, что русские дали Китаю очень много, что текущий экономический рост обусловлен в том числе тщательным изучением российского опыта, наблюдением за социальными и экономическими трансформациями в нашей стране: «Вы, русские, удивительный народ в своих крайностях. Вы доводите до предела, до границ абсурда любое начинание, показываете на практике, как нельзя делать, к чему приводит последовательное воплощение ошибочных решений. Учиться у вас — одно удовольствие, поскольку ни одна нация не готова идти до конца в своих ошибках».

Я вижу по меньшей мере три направления исследовательской активности для студентов, аспирантов, научных сотрудников, проявляющих интерес к методологии социальных исследований.

Во-первых, провести когнитивный анализ опросного инструмента, позиционируемого как объективное и надёжное средство производства юридического факта, вошедшее в судебную практику и принятое в качестве доказательства правоты одной из конфликтующих сторон. Начать можно с блока вопросов по оценке степени смещения с оригиналом, который мы приводили в первоначальной статье, послужившей поводом для дискуссии (см.: [Бумагин, Рогозин 2018: 90]). В качестве метода тестирования вполне сгодится когнитивное кодирование или когнитивное интервью [Рогозин 2000], в которых регистрируются вербальные проявления непонимания, ошибок референции и интерпретации вопросных конструкций, формирование неадекватного экспертного суждения.

Далее можно запросить материалы социологических экспертиз или внимательно просмотреть материалы вебсайта лаборатории (<http://socexpertiza.ru>), выделяя лишь приведённые анкетные вопросы (их можно обнаружить, например, в докладах). И здесь возникает огромное поле для методического анализа, поиска ошибок измерения. Приведу лишь некоторые общие формулировки, выдаваемые за надёжные и валидные средства установления сходства торговых марок:

Как вы полагаете, целевое назначение услуг (приводится точное юридическое наименование услуги), например, таких как (приводятся названия услуг, не менее трёх-четырёх), и целевое назначение услуг розничных магазинов одинаковы или различны?

1. Одинаковы
2. Различны
99. Отказ от ответа

Как вы считаете, услуги (приводится точное юридическое наименование первой услуги) или (приводится точное юридическое наименование второй услуги), или (приводится точное юридическое наименование третьей услуги) и услуги розничных магазинов относятся к одному и тому же виду деятельности или к различным?

1. Один и тот же вид деятельности
2. Разные виды деятельности
99. Отказ от ответа

Как вы полагаете, целевое назначение услуг агентств по коммерческой информации, предоставляемых под данным обозначением (демонстрируется карточка), и целевое назначение услуг розничных магазинов, интернет-магазинов одинаковы или различны?

1. Одинаковы
2. Различны
99. Отказ от ответа

И не нужно спешить представлять себя отвечающим на такие вопросы. Достаточно сформировать экспериментальную группу и записать на аудио или видео встречные вопросы, уточнения и отклонения от ответов, связанные со столь странным для обыденного сознания подходом, скорее, напоминающим мероприятия по формированию мнений, нежели беседу с рядовым потребителем тестируемых услуг.

Во-вторых, нужно воссоздать локальные экспериментальные планы с анализом спроектированной и реализованной выборок в опт-ин панелях — основном опросном инструменте социологической экспертизы последних лет. В этом случае методическая ситуация сложнее. Требуется либо договорённость с держателем панели о полном раскрытии сопутствующей информации (параданных) (см. подробнее: [Kreuter 2013; Ипатова 2014; Мавлетова 2017]), либо организация собственной локальной панели, позволяющей оценить уровень ошибок репрезентации. История долгая, но вполне заслуживающая внимания, поскольку неслучайные выборки уже давно вытеснили случайные по своему объёму и распространённости в исследовательских средах [Бейкер et al. 2016] и требуют пристального внимания и экспериментальной работы. Начать её можно с запроса к Лаборатории социологической экспертизы ФНИСЦ РАН о предоставлении нескольких полных отчётов по проведённым исследованиям. Анализ уже этих документов может дать богатую информацию для обозначения основных методических промах российских экспертов.

Наконец, в-третьих, следует организовать институциональный анализ социологической экспертизы, задаться вопросами о том, как происходят легитимация, правовое обеспечение, научная аргументация в поле конструирования юридического факта взаимного сходства торговых марок. Для этого весьма полезно выделить основные роли, исполняемые социологическими экспертами, их ближайшим профессиональным окружением, и связанные с ними ключевые наборы функций.

Онтология юридических конфликтов включает по меньшей мере пятерых субъектов, или акторов (по В. Ядову), — социолога, юриста, представителя судебного или административного органа власти, владельца торговой марки и владельца предполагаемой копии. Основная функция социолога — проведение социологической экспертизы. Для этого он проектирует исследование, отвечающее требованиям судебных инстанций, получает и интерпретирует результаты социальных измерений в соответствии с интересами клиента. Функция юриста — защита интересов клиента через разрешение правового конфликта с максимизацией выгод и минимизацией потерь заказавшего юридическое сопровождение владельца торговой марки. Функция судебного или административного органа — принятие судебного

или административного решения, отвечающего нормам российского законодательства. Рассмотрение дела, вынесение решения и формирование взысканий к проигравшей стороне направлены на поддержание законности и правовой справедливости в поле юридических конфликтов. Функция владельца торговой марки — установление взаимного сходства до уровня смешения; функция владельца предполагаемой копии — отстаивание значимых различий. Для этого каждая сторона в меру имеющихся ресурсов, осведомлённости и влияния формирует доказательную базу, заключает договоры с юридическими фирмами, привлекает лояльных социологов.

Социологи на рынке социологической экспертизы позиционируют себя как независимые, незаинтересованные, объективные регистраторы юридических фактов. На деле они играют пять ролей. Первая, публично декларируемая — социолог-социолог; направлена на организацию типового исследования, воспроизводство научного дискурса, оправдывающего экспертный статус. Вторая — социолог-юрист; выполняет функцию обоснования научного вывода юридической нормой через замещение научного факта юридическим. Третья — социолог-чиновник; посвящена конструированию экспертного статуса в административном поле, выстраиванию субординации научных работ. Наконец, четвёртая и пятая определяются контрактом или юридической позицией, в которую вовлекается социолог: социолог-истец озабочен поиском доказательств взаимного сходства и обоснованием позиции обвинения; социолог-ответчик — доказательством отсутствия сходства и поиском аргументов, обосновывающих позицию стороны защиты.

Институциональный анализ промысла социологической экспертизы (по С. Кордонскому) — это последовательная реконструкция и деконструкция социальных практик возврата от инвестиций в символический капитал эксперта. На чём основан образ объективного исследователя? Как сопрягаются разные роли социолога в ходе проведения экспертизы? Где возникают ролевые конфликты и как они преодолеваются? Каковы институциональные рамки экспертной деятельности? Каким образом закрывается методическая составляющая? Какой вклад методологическая закрытость вносит в устойчивость сложившегося института социальных экспертиз? Чем поддерживаются трансформации статистического факта в научный и научного в правовой? Ответы на эти вопросы могут быть получены через систематическое наблюдение за практиками социальной экспертизы и легитимирующими их дискурсами.

Литература

- Американская ассоциация исследователей общественного мнения. 2016. *Кодекс профессиональной этики и практики* (дополнен 30.11.2015). Пер. с англ. Д. М. Рогозина. *Социологический журнал*. 22 (2): 143–153.
- Бабич Н. С. 2019. Методическая рефлексия в пробковом шлеме. Комментарий к статье Р. Е. Бумагина и Д. М. Рогозина «Критика опросного подхода к анализу взаимного сходства во внешнем виде потребительских продуктов внутри одной товарной категории». *Экономическая социология*. 20 (1): 188–196. URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2019/01/31/1202972755/1ecsoc_t20_n1.pdf#page=188
- Батыгин Г. С. 2008. *Лекции по методологии социологических исследований*. Изд. 2-е. М.: РУДН.
- Бейкер Р. et al. 2016. Отчёт рабочей группы ААРОР о неслучайных выборках: июнь 2013. Пер. с англ. Д. Рогозина, А. Ипатовой; под ред. А. Чурикова. М.: Общероссийский общественный фонд «Общественное мнение».
- Бумагин Р. Е., Рогозин Д. М. 2018. Критика опросного подхода к анализу взаимного сходства во внешнем виде потребительских продуктов внутри одной товарной категории. *Экономическая социология*. 19 (2): 86–117. URL: <https://ecsoc.hse.ru/2018-19-2.html>

- Ипатова А. А. 2014. Использование параданных в анализе телефонных опросов. *Телескоп: журнал социологических и маркетинговых исследований*. 6: 34–41.
- Мавлетова А. М. 2017. Использование параданных в опросах для корректировки и оптимизации полевых работ в адаптивном дизайне. *Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены*. 5: 105–119.
- Рогозин Д. М. 2000. Когнитивный анализ опросного инструмента. *Социологический журнал*. 3/4: 18–68.
- Рогозин Д. et al. 2016. *Методический аудит массового опроса*. М.: Изд. дом «Дело».
- Biemer P. P. et al. (eds) 2017. *Total Survey Error in Practice*. Hoboken, NJ: John Wiley and Sons.
- Kreuter F. (ed.) 2013. *Improving Surveys with Paradata: Analytic Uses of Process Information*. Hoboken, NJ: John Wiley and Sons.

DEBATES

Dmitry Rogozin

Straw Mills of Russian Sociological Expertise

Replying to Nikolai Babich

ROGOZIN, Dmitry M. — PhD in Sociology, senior researcher, Institute of sociology, SIC RAS, head of Laboratory of Social Research Methodology, Institute of Social Analysis and Forecasting, RANEPA under the President of the Russian Federation. Address: 11 Prechistenskaya Embankment, 119034, Moscow, Russian Federation.

Email: nizgor@gmail.com

Abstract

The article corresponds to Nikolai Babich's detailed remarks about the paper "Criticism of Interview Approach in Examining Similarity of Appearance of Products Belonging to the Same Product Category," published in the *Journal of Economic Sociology* (2018, vol. 19, no 2, pp. 86–117). The author outlines the basic problems of the current sociological expert evaluation in Russia and proposes options for methodological work aimed at adopting experience from the established contractual procedure for the verification of scientific truth.

This article presents some criticism of methods and procedures applied in the field of sociological expert evaluation which turned out to be closed and non-public in Russia. This sociological field has some notable features, including uncritical attitudes toward what and how expert evaluations are produced, uncertainty in the usage of methods, ignorance of international research experience and the non-transparency of methodology and tools.

For solving the mentioned problems which the Russian sociological expertise meets, Dmitry Rogozin proposes that sociologists be more active in three directions: 1) conducting a cognitive analysis of survey toolkits embedded in court practice; 2) reconstructing experimental plans with an analysis of applied samplings; and 3) organizing institutional reviews of sociological expert evaluations.

Keywords: falsifications; fabrications; non-random sampling; online opt-in panel; scientific truth; social research methodology; survey research; sociological expert evaluation.

References

- American Association for Public Opinion Research. (2016) *Kodeks professional'noy etiki i praktiki Amerikanskoj assotsiatsii issledovateley obshhestvennogo mneniya* (dopolnen 30.11.2015) [AAPOR Code of Professional Ethics and Practices (Revised November 2015). American Association for Public Opinion Research] (Transl. by D. Rogozin). *Sotsiologicheskij Zhurnal = Sociological Journal*, vol. 22, no 2, pp. 143–153.
- Babich N. S. (2019) Metodicheskaya refleksiya v probkovom shleme. Kommentariy k statye R. E. Bumagina i D. M. Rogozina "Kritika oprosnogo podkhoda k analizu vzaimnogo skhodstva vo vneshnem vide potrebitel'skikh produktov vnuti odnoy tovarnoy kategorii" [Methodological Reflection in a Pith Helmet. Commentary on the Article by R. E. Bumagin and D. M. Rogozin, "Criticism of the Interview Approach in Examining the Similarity of the Appearance of Products Belonging to the Same Product Category"]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 20, no 1, pp. 188–196. Available

at: https://ecsoc.hse.ru/data/2019/01/31/1202972755/1ecsoc_t20_n1.pdf#page=188 (accessed 20 March 2019) (in Russian).

Baker R., Brick J. M., Bates N., Battaglia M. (2016) *Otchyot rabochey gruppy AAPOR o nesluchajnykh vyborkakh: iyun' 2013* [Report of the AAPOR Task Force on Non-Probability Sampling] (transl. by D. Rogozin, A. Ipatova; ed. A. Churikov), Moscow: Public Opinion Foundation (in Russian).

Batygin G. S. (2008) *Lektsii po metodologii sotsiologicheskikh issledovaniy* [Lectures for Sociological Research Methodology]. 2nd ed., Moscow: RUDN (in Russian)

Biemer P. P., de Leeuw E., Eckman S., Edwards B., Kreuter F., Lyberg L., Tucker C., West B. (eds) (2017) *Total Survey Error in Practice*, Hoboken, NJ: John Wiley and Sons.

Bumagin R. E., Rogozin D. M. (2018) Kritika oprosnogo podkhoda k analizu vzaimnogo skhodstva vo vneshnem vide potrebitel'skikh produktov vnutri odnoy tovarnoy kategorii [Criticism of Interview Approach in Examining the Similarity of the Appearance of Products Belonging to the Same Product Category]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya Sotsiologiya*, vol. 19, no 2, pp. 86–117. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2018-19-2.html> (accessed 20 March 2019) (in Russian).

Ipatova A. A. (2014) Ispol'zovanie paradannykh v analize telefonnykh oprosov [Using Paradata in the Analysis of Telephone Surveys]. *Teleskop: zhurnal sotsiologicheskikh i marketingovykh issledovaniy*, no 6, pp. 34–41 (in Russian).

Kreuter F. (ed.) (2013) *Improving Surveys with Paradata: Analytic Uses of Process Information*, Hoboken, NJ: John Wiley and Sons.

Mavletova A. M. (2017) Ispol'zovanie paradannykh v oprosakh dlya korrektsirovki i optimizatsii polevykh rabot v adaptivnom dizayne [Using Survey Paradata for the Fieldwork Corrections and Optimization in Adaptive Design]. *Monitoring obshchestvennogo mneniya: Ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny = Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes*, no 5, pp. 105–119 (in Russian).

Rogozin D. M. (2000) Kognitivnyy analiz oprosnogo instrumenta [Cognitive Analysis of Survey Design]. *Sotsiologicheskii Zhurnal = Sociological Journal*, no 3/4, pp. 18–68 (in Russian).

Rogozin D., Kartavtsev V., Galieva N., V'yugovskaya E. (2016) *Metodicheskii audit massovogo oprosa* [Methodological Audit of Survey Research], Moscow: Delo (in Russian).

Received: October 29, 2018

Citation: Rogozin D. (2019) Solomennye mel'nitsy rossiyskoy sotsiologicheskoy ekspertizy. Otvét na repliku N. S. Babich [Straw Mills of Russian Sociological Expertise.]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 20, no 1, pp. 173–182, doi: 10.17323/1726-3247-2019-2-173-182 (in Russian).

Р. Е. Бумагин

Деаборигенизация отечественной индустрии социологической экспертизы: полемика VS КОНКИСТА

Комментарий к статье Н. С. Бабича



БУМАГИН Роман

Евгеньевич —

кандидат
социологических наук,
генеральный директор
исследовательского
агентства «Рефакта»
(ЗАО). Адрес: Россия,
129366, г. Москва,
ул. Ярославская, д. 11,
стр. 1.

Email: bumagin@refacta.ru

Статья представляет собой реплику на полемический отзыв Н. С. Бабича о статье «Критика опросного подхода к анализу взаимного сходства во внешнем виде потребительских продуктов внутри одной товарной категории», опубликованной в журнале «Экономическая социология» (2018. 19 (2): 86–117). Свой отзыв, размещённый также на страницах «Экономической социологии» (2019. 20 (1): 188–196), Н. С. Бабич озаглавил «Методическая рефлексия в пробковом шлеме», проведя, таким образом, аналогию между научной критикой и подходом белых колонистов к аборигенному населению и их социальным установлениям на заморских территориях и владениях великих европейских держав. В нашей реплике мы оспариваем обоснованность применения описаний типа «аборигенный» к текущему состоянию индустрии социологической экспертизы в России, ставим под сомнение правомерность навешивания ярлыка «колониалисты» на коллег, пытающихся подвергнуть критике сложившиеся в данном разделе отечественной социальной науки исследовательские и дискурсивные практики, указываем на необходимость более активного использования теоретического багажа современной и классической социологии и социологии языка в области изучения визуальных знаков, призываем, наконец, к интенсификации научной полемики, выстроенной на фундаменте организованного скептицизма.

*Наша критика разворачивается в двух плоскостях. С одной стороны, предпринимается попытка деконструкции колониалистского аргумента как разновидности запрещённых в научной полемике аргументов *ad hominem*. С другой стороны, сквозь призму этих аргументов повторно реконструируется логика нашего, основанного на апробированных и (или) конвенциональных положениях социологической науки и социологии языка подхода к изучению сходств и различий во внешнем виде потребительских продуктов (товаров рынка FMCG).*

Ключевые слова: социологическая экспертиза; методология социологических исследований; колониальная метафора; сходства во внешнем виде товаров; средства индивидуализации; научный этос; научная истина; фальсификация; имитация.

Н. С. Бабич [Бабич 2019] погружает наш с Д. М. Рогозиным текст об ограничениях опросного метода при изучении сходств и различий в упаковках товаров внутри одной товарной категории [Бумагин, Рогозин 2018] в концептуальный универсум, построенный на колониальной метафоре. Это на-

столько мощное средство критической деконструкции и интерпретации, что при первом прочтении работы Бабица возникает ощущение едва ли не физической прочности применённой автором системы различий. Едва ли не оптической ясности введённой в обиход концептуальной призмы. (Модель по определению чётче и нагляднее описываемого ею омниаспектного феномена.)

И первое возникающее желание — поблагодарить автора критического труда за внимательное и глубокое изучение и дополнение нашей исходной работы, за создание своеобразного навигатора к ней, упрощающего её прочтение, понижающего её размерность и предлагающего наиболее релевантный ракурс для её восприятия.

Способствует этому и то, что свою позицию автор излагает отличным профессиональным социологическим языком. Следуя в русле логико-позитивистской традиции, предполагающей элиминацию из научного описания (особенно описания, сосредоточенного на критике другого научного описания) всего неопределённого, Н. С. Бабица тем не менее избегает пересушивания собственного текста излишне вещественными ранневитгенштейновскими формулировками. Цементируемый центральной колониальной метафорой текст вышел в меру экспрессивным, риторичным, предельно лаконичным и производит впечатление целостного когерентного булыжника¹, брошенного в кривую витрину критикуемого тезиса. Несмотря на приводимые ниже аргументы, призванные несколько разрушить эту целостность и когерентность, я склонен видеть в работе Н. С. Бабица важное и полезное дополнение к нашей с Д. М. Рогозиным статье и рекомендовать коллегам при наличии интереса к теме рассматривать эти два текста в связке. Кроме того, если нам удастся не погрязнуть здесь в бесконечной рекурсии, в эту связку следует включить и данный ответ на заметку Н. С. Бабица, и подготовленный автономно ответ Д. М. Рогозина на неё [Рогозин 2019]. Подобная стереофония и в прямом смысле этого слова триангулярность позволят, если не расставить все точки над *i*, то, по крайней мере, уточнить объём дефицита этих точек.

Апагогия интеллектуального колониализма

Интерпретативная и риторическая сила привлекаемой Бабицем метафоры несколько теряется при попытке экспликации ее пространственного и субъектного фундамента. Рассмотрим предшествующий собственно колониализму процесс колонизации.

На некоей удалённой от мира, определяющего себя как развитый (цивилизованный), территории существует изолированное общество со своими аутентичными институтами, которые включают язык, религию, армию и т. п. Это общество эгоцентрично, то есть помещает себя в центр Вселенной, а остальные народы мыслятся существующими на периферии жизненного мира. В какой-то момент на эту территорию прибывают чужаки, носители совершенно иной культуры, совершенно иных интернализированных институтов. И, поскольку прибыли чужаки к местным, а не наоборот, пришельцы считают себя более «развитыми». Подкреплённое военной и технологической мощью это приписывание себе сравнительной прогрессивности через реконструированный А. Шютцем механизм навязывания типизации проецируется на аборигенов [Шютц 2003: 291–292], превращаясь для этих последних в то, что Г. Маркузе называл интродуцированной гетерономией [Маркузе 2003]: теперь уже и сами аборигены смотрят на чужаков как на продвинутых людей и принимают их взгляд на себя как на людей нецивилизованных, недоразвитых, отсталых².

¹ Для соответствия образу колонизатора здесь следовало бы использовать, конечно, не «булыжник» с его пролетарско-революционными коннотациями, а «кокосовый орех», «кремниевые стрелы» или что-то подобное, содержащее референцию к туземному.

² Но только после того, как потерпят поражение в крупном сражении или войне. До этого они склонны продолжать считать себя богоносным народом, а чужаков — забавным аттракционом на периферии жизненного мира. В отличие от

Чужаки продвигаются по изолированной территории, ведут захватническую войну, палят из пушек. Аборигены, вооружённые соломенными щитами и луками, отчаянно сопротивляются, защищают территорию, но гибнут в неравной схватке и в итоге поработаются или ассимилируются захватчиками. И далее колонизаторская стадия сменяется уже колониальной, где железные кирасы безболезненно для их носителей заменяются на пробковые шлемы.

Пространственный аспект

Как мы видим, три ключевых пространственных элемента колониальной метафоры — изолированная территория; чужаки; прибытие (захват, визит). Чужаки — пока просто как физические тела, прибывшие с другой территории, как производная другой территории, безотносительно к интернализированной в их головах системе типизаций и чувству превосходства.

Так на какую же изолированную территорию и откуда высадились с помощью своей статьи Бумагин и Рогозин?

Единственный уместный ответ здесь: на территорию методологии социологической экспертизы в её российской версии³. Откуда? С территории общей социологической теории методологии и — упомяну её отдельно — с территории социологии языка, занимающейся изучением семиотической природы институтов, то есть регуляторной функции знаков. Но разве описанные разделы социологического знания изолированы друг от друга? Разве нужно получать спецдопуск к каким-то эзотерическим классическим социологическим текстам или лицензию на использование более общих моделей в частных отраслевых штудиях?

Если продолжать логику колониальной метафоры, то неизбежно возникает вопрос: откуда вдруг на локальном участке социологического знания возникает этот партикуляризм? Как могло так получиться, что за несколько лет в России сформировалось самобытное уникальное научное направление, полностью оторванное от мировой социологической традиции? Настолько оторванное, что, когда туда с территории мировой социологической традиции и общедоступного научного знания начинают подтягиваться новые исследователи и участники дискуссии, они квалифицируются как опасные чужаки-завоеватели? И кто те аборигены, которые развили эту уникальную автохтонную исследовательскую культуру (или культы)?

Субъектный аспект

Еще сильнее теряет колониальная метафора в убедительности, если попытаться вменить роли аборигенов и чужаков-завоевателей конкретным персонам. При попытке такого перехода на личности выяснится, что все четыре упоминаемые в статье Бабича фигуры — сам Н. С. Бабич, цитируемый им И. В. Батыков, а также Д. М. Рогозин и автор настоящего ответа — имеют в ключевых точках сходную траекторию профессиональной социализации. Подготовка диссертаций всех четверых проходила (в

классических туземцев, Н. С. Бабич сразу добровольно и без насилия принял на себя роль более отсталого [группового] субъекта, что можно определить с помощью оксюморона «автономная интроектированная гетерономия».

³ Можно еще предположить ситуацию, при которой вся эта дискуссия разворачивается вокруг возглавляемой И. В. Батыковым, коллегой и соавтором Н. С. Бабича, Лаборатории социологической экспертизы ФНИСЦ РАН, и речь идёт о защите её доли на рынке социологической экспертизы от экспансии недобросовестных конкурентов-колонизаторов. Здесь действительно наличествуют и территория, и чужаки, и даже может достраиваться захват. Но такое прочтение колониальной метафоры требует уже ответа в метаполемическом формате, когда текст оппонента превращается в объект социологии науки, а предметом становятся множественные роли социолога-эксперта и возникающие у него ролевые конфликты. Об этом подробнее пишет Д. М. Рогозин в ответе на отклик Бабича (см.: [Рогозин 2019]). Я же буду предполагать у коллег исключительно внутринаучную прагматику.

разные годы) в Институте социологии РАН, защита — в одном и том же диссертационном совете (там же). Все четверо в разные годы сотрудничали на кафедре социологии Российского университета дружбы народов (РУДН), никто не попадал в поле зрения сетевого сообщества «Диссернет», все четверо, в конце концов, живут и работают в России, а не в зарубежных научных или академических учреждениях. (Допускаю, что это последнее, несмотря на интернациональный характер института науки и принципиальную открытость научного знания, могло произвести у работающего вдали от *alma mater* научного сотрудника определенные сдвиги в картине мира и во взгляде на российских коллег [Шютц 2003: 207–221]. Но этого в данной ситуации просто нет.)

Откуда здесь взяться чувству превосходства и интеллектуальному снобизму? Что могло их породить? Носителями каких несовместимо далёких культур, катастрофически различающихся интернализированных институтов выступают поименованные участники этой социологической дискуссии? Ровным счётом никаких. Наша критика, к сожалению, как верно подметил Н. С. Бабиич, не лишённая эмоциональной и оценочной составляющей, направлена исключительно на предлагаемые коллегами теоретические построения и методические решения, а не на личности. И добавить к платоновскому «Сократ мне друг, но самый близкий друг — истина» и мертоновским четырём императивам научного этоса, главным образом принципу *организованного скептицизма*, здесь нечего. Но, как я отмечал выше, мы, в свою очередь, благодарны коллеге Бабиичу за организованный скептицизм в отношении нашей концепции.

В терминах Д. Уолтона, разработавшего в конце 1990-х наиболее развёрнутую классификацию аргументов *ad hominem*, предложенная Н. С. Бабиичем аргументативная схема относится к типу «обвинение по ассоциации», предполагающему отнесение оппонента к некоей группе (здесь — к колонизаторам), которая подвергается безусловному моральному осуждению [Уолтон 2002: 290–291]. Для разрушения этого тезиса необходимо задать вопрос: «каковы доказательства, что оппонент является членом этой группы?». Как видим, попытка ответить на этот вопрос приводит нас лишь к выводу об отсутствии значимых групповых различий между участниками дискуссии, что делает этот аргумент несостоятельным.

Резюмируя рассуждения об «интеллектуальном колониализме», следует, вероятно, вообще признать использование колониального аргумента запрещенным и иррелевантным для научной дискуссии. Он автоматически маргинализирует саму используемую его сторону, радикально обесценивая ее совокупный научный продукт, и одновременно вынуждает оппонентов тоже переходить на личности и оправдываться, апеллируя к сродству научной социализации и профессиональному сродству⁴.

Социологическая статистика и референдумная логика: проблема количественного критерия сходства

Предлагая коллегам включиться в дискуссию по поводу проблемы сходства и различия упаковок товаров, мы не ожидали, что критика будет сосредоточена на столь частных аспектах нашей концепции. За множеством критических замечаний, высказываемых Н. С. Бабиичем в отношении совместного с Д. М. Рогозиным исследования, теряется наш основной тезис.

Речь в первую очередь идёт о предпринятой нами попытке теоретически обосновать долю респондентов, заявивших о сходстве в упаковках товаров, достаточную для того, чтобы считать эти упаковки сходными. Используемые в настоящее время в социологической практике и предложенные И. В. Баты-

⁴ Исключение может составить лишь ситуация, когда критикуемые авторы действительно творят в изоляции, отделены от мировой науки пространственными или непреодолимыми идеологическими барьерами. Но даже в этой маловероятной ситуации тоже не находится место колониальному отношению к оказавшимся в изоляции коллегам.

ковым [Батыков 2014] критерии — критерий подавляющего большинства и критерий значимых отличий от нуля — никак нельзя признать удовлетворительным инструментом. Приведём фрагмент отчёта о результатах социологической экспертизы, проведённой Лабораторией социологической экспертизы ФНИСЦ РАН по заказу компании Procter and Gamble в 2016 г. [Отчет 2016: 13] (Курсив здесь и далее мой. — Р. Б.):

- «Для интерпретации данных социологической экспертизы был использован *один из наиболее строгих критериев — принцип большинства*, согласно которому гипотеза считается подтвердившейся, если в её пользу высказалось 50% респондентов.
- Также для интерпретации данных социологического исследования был использован *критерий значимых отличий от нуля*. В рамках данного подхода о нарушениях законодательства можно говорить в том случае, если полученные данные *статистически отличаются от нуля*».

На таком выборе критериев сказалась, вероятно, необходимость постоянно распределять своё внимание между социологическим исследовательским, коммерческим презентационным и юридическим доказательственным нарративами [Рогозин 2019]. И, возможно, возникло то, что лингвисты называют интерференцией, со стороны последнего на первый: в целом ряде разделов права (например, в жилищном, акционерном, конституционном) решение принимается простым большинством голосов (50% + 1 голос). Это референдум, плебисцит, *vox populi*. Коллеги переносят такую референдумную логику в социологию [Отчет 2016: 4]:

- «С точки зрения потребителей <...> внешний вид <...> товара “Fasty” имитирует внешний вид товара “Fairly”. Об этом свидетельствуют следующие факты: *абсолютное большинство потребителей (54%) полагают*, что тестируемые упаковки похожи по виду <...>.
- Можно сделать вывод о том, что в случае одновременного присутствия на рынке товаров в упаковке “Fairly” и товаров в упаковке “Fasty”, существует опасность введение в заблуждение потребителей <...>. Об этом говорят следующие факты: *значительная доля опрошенных (31%) считают*, что тестируемые товары выпускаются одним производителем либо при сотрудничестве разных производителей».

Автора этих двух применяемых порой рядом в одной синтагматической цепочке критериев не смущает то, что они вступают в противоречие друг с другом. Ведь если 54% — это абсолютное большинство, то оставшиеся 46% — это абсолютное меньшинство (или всё же «значительная доля»?); тогда 31% (явно менее «значительная доля») — это ещё более абсолютное меньшинство, а 69% не согласных с этим утверждением о едином производителе — это сверхабсолютное большинство. Инвертируем цитируемый вывод из отчёта и, опираясь на предложенные И. В. Батыковым критерии, легко получим противоположный вывод, да ещё гораздо более убедительный:

- внешний вид товара «Fasty» *не имитирует* внешний вид товара «Fairly». Так *считают значительная доля опрошенных (46%)*;
- можно сделать вывод о том, что в случае одновременного присутствия на рынке товаров в упаковке «Fairly» и товаров в упаковке «Fasty», *не вводит в заблуждение потребителей*. Об этом свидетельствует ответ *подавляющего большинства опрошенных (69%) на соответствующий вопрос*.

Если предположить, что эти два «критерия» — не плод методической ошибки автора, а специальное нововведение в (пара)научной практике социологических экспертиз, то следует признать, что комбинация этих двух инструментов позволяет обосновать любой вывод в зависимости от того, какую сторону в юридическом конфликте (нападающую или защищающуюся) представляет социолог-эксперт.

Понимая, что подобные методы и критерии являются искажением социологических процедур, создают у неподготовленного читателя (заказчика исследования, арбитра) ощущение научности и вводят его в заблуждение, мы задумались над тем, каким мог бы быть теоретически обоснованный критерий сходства.

При этом мы держали в уме, что современная социологическая практика переходить от терминов пространённости признака в выборочной совокупности к терминам интенсивности признака также является профанацией⁵. В случае с социологической экспертизой сходства она выглядит следующим образом:

- сравниваются три товара (упаковки): солидный бренд № 1; солидный бренд № 2 и спорный бренд (предполагаемый товар-имитация солидного бренда № 1);
- о сходстве пары «бренд № 1 и бренд № 2» заявляют 39% опрошенных, о сходстве пары «бренд № 1 и спорный бренд» заявляют 47% опрошенных, о сходстве пары «бренд № 2 и спорный бренд» заявляют 37% респондентов;
- вывод социологов: бренд № 1 и бренд № 2 похожи между собой *в меньшей степени*, чем бренд № 1 и спорный бренд; бренд № 2 и спорный бренд демонстрируют *наименьшее сходство*; бренд № 1 и спорный бренд *наиболее похожи между собой*; следовательно, спорный бренд является имитацией бренда № 1.

Очевидно, что никакого «более похожи — менее похожи» в этих цифрах нет: речь здесь идёт лишь о том, что больший или меньший процент людей считают их похожими.

Поэтому мы предложили следующую цепочку аргументов и надеялись, что коллеги будут пытаться фальсифицировать (в терминах К. Поппера) именно этот концептуальный фундамент всех наших последующих операциональных решений:

А. Упаковки товаров, а также их отдельные элементы суть визуальные знаки либо комплексы знаков (визуальные синтагмы).

В. Говоря о знаках, мы в терминах социологической феноменологии ведём речь об объективированных типизациях, единицах языка визуальных знаков, типизирующего медиума, лежащего за границами медиума *par excellence* — естественного языка [Бергер, Лукман 1995]. Единицы языка визуальных знаков подобны единицам естественного языка⁶.

⁵ Примеры подобных рассуждений мы встречаем регулярно в СМИ: «Отношение граждан Украины к России улучшилось <...>. Об этом свидетельствуют результаты исследования Левада-центра и Киевского международного института социологии. О своём хорошем отношении к России в сентябре этого года заявили 48% украинцев <...>. Годом ранее этот показатель составлял 37%» [Gazeta.ru 2018].

⁶ Вслед за У. Эко мы признаём, что визуальные знаки не обладают в отличие от знаков естественно-языковых двойным членением [Эко 2004], а также в случае с иконическими знаками сложно говорить о дискретности обозначающего.

С. Подобно тому как языковая компетентность в новейшее время, после завершения процесса стандартизации языков, равномерно распределена по всем носителям данного конкретного языка (оставляем за скобками вопросы диалектного варьирования), компетентность в области визуальных знаков равномерно распределена по генеральной совокупности.

Д. Подобно тому как любой прошедший языковую социализацию здоровый человек может воспринимать и однозначно понимать единицы родного языка, любой прошедший общую социализацию здоровый человек способен воспринимать и однозначно реагировать на визуальные знаки.

Е. Следовательно, объём выборки здесь может быть предельно малым.

Ф. Для того, чтобы делать вывод о сходстве знаков, об этом сходстве должны заявить *все* респонденты. Соответственно мы не могли интерпретировать результаты измерений в терминах «более похож — менее похож». Мы фиксировали лишь наличие либо отсутствие сходства.

Г. В силу особенностей опросной ситуации, которую не все респонденты воспринимают серьёзно, стопроцентного консенсуса по поводу знаков быть не может. Нетипично кооперирующих респондентов можно определить по их ответам на калибровочные вопросы⁷ и не учитывать их оценки при ответах на содержательные вопросы.

Явной попытки противопоставить что-либо (хотя бы «критерий подавляющего большинства») этой весьма рискованной цепочке рассуждений автор критического отклика не предпринял.

Визуальные знаки не существуют в вакууме

И наконец, об основном выводе нашего с Д. М. Рогозиным исследования о том, что при изучении видового сходства между единицами внутри одной товарной категории нужно учитывать (и пытаться элиминировать) фактор родового сходства. Н. С. Бабич соглашается с этим тезисом, приводя в качестве примера аналогичных рассуждений сформулированный И. В. Батыковым в 2014 г. метод эталонов. Но это согласие ещё больше обнажает глубину расхождений наших подходов к предмету социологической экспертизы: коллеги относятся к упаковкам товаров как к объектам материального мира, разноцветным кускам пластика, полностью игнорируя культурный контекст, в котором порождены эти, на наш взгляд, семиотические единицы. Суть метода эталонов состоит в том, что «в исследование включаются образцы, в которых заведомо отсутствует нарушение законодательства. Доли ответов по этим образцам принимаются в качестве “фоновых значений”» (цит. по: [Бабич 2019: 193]).

Здесь снова можно предположить интерференцию со стороны юридического нарратива («нарушение законодательства» как основание для включения экспериментального объекта в число оцениваемых). С нашей точки зрения, это излишне упрощённый позитивистский экспериментаторский подход — взять связку объектов «солидный бренд № 1 и спорный бренд» и добавить туда нейтральный бренд № 2, где объекты мыслятся стерильными, лишёнными какой-либо связи друг с другом, кроме проблематизируемой связи по линии (умышленной, в составе организованной группы) имитации. Этот под-

⁷ Калибровочные вопросы имели в рамках нашего исследования другую основную функцию. Отсев нетипично реагирующих респондентов стал для них вторичной функцией. В первую же очередь они осуществляли настройку когнитивного аппарата испытуемых, подготовку сознания к поиску различий весьма определённого рода. Опираясь на выводы Б. Л. Уорфа о роли пространственной метафоры и дихотомии «форма — содержание» в картине мира носителей европейских языков (включая русский) [Уорф 1960], калибровочные вопросы были призваны активировать эти квазиархетипические настройки восприятия, снизить влияние на ответы респондентов фактора знания и (или) незнания ими конкретных брендов. Это решение было частью (непрямой) операционализации.

ход совершенно не отражает и не учитывает возможных причин возможного сходства товаров внутри одной товарной категории. А ведь это сходство обусловлено десятками лет совместной эволюции товаров разных производителей внутри одной категории. Эволюции дизайнерских и инженерных решений и пользовательских ожиданий. И конгруэнтной этому эволюции упаковок-знаков.

Просто взглянем на смартфоны в руках у окружающих нас людей. После того как сформировался единый стандарт функциональности мобильного устройства, они все эволюционировали к единому виду так, что с расстояния в полтора метра уже не отличишь марку, хотя тысячи дизайнеров во всех крупных корпорациях стараются индивидуализировать дизайн. Сравним эти смартфоны с первыми телефонными аппаратами начала XX века («Барышня, соедините со Смольным»): они сейчас все кажутся нам «на одно лицо», а ведь тогда тоже сотни промышленных дизайнеров работали над их индивидуализацией. Морфогенез развивается по своим законам. Материальные объекты превращаются в иконические знаки и начинают обозначать самих себя (У. Эко напоминает, что это случай антономасии [Эко 2004]) и в таком виде — в виде знаков — влияют на следующие поколения дизайнеров, задавая им границы возможного. Родовое сходство единиц внутри одной товарной категории имеет, таким образом, достаточно сложную природу, которую не зацепишь с помощью эксперимента с участием образца, где «заведомо отсутствует нарушение законодательства».

Насколько это эксклюзивное знание? Ровесник классической социологии! (Пост)структуралистская традиция в лингвистике, родоначальником которой является Ф. де Соссюр, соратник Э. Дюркгейма, предполагает, что каждый элемент в языковой системе определяется исключительно своими отношениями со всеми остальными элементами: он значит что-то лишь потому, что он этот, а не тот [Живов, Тимберлейк 1997]. Соссюр наряду с Чарльзом Пирсом считается также основателем семиотики (семиологии), дочерней наукой которой в соответствии с его замыслом должна была стать лингвистика, которая в силу исторических и институциональных причин ею не стала, однако современными исследователями признаётся и обосновывается возможность применять структуралистский лингвистический метод к языку визуальных знаков.

И тогда эволюцию знаков можно исследовать по образцу сравнительно-исторического языкознания и вести речь о визуальном аналоге фонетических законов⁸, о реконструкции недостающих исторических форм и построении типологий. Какая дистанция будет отделять произведённое по такому образцу структуралистское изучение морфогенеза товарных упаковок от эксперимента с использованием «метода эталона»? На данном участке применяемые коллегами подходы обнаруживают катастрофический отрыв от столетней социологической и семиотической традиции, который, совершенно очевидно, является следствием закрытости индустрии соцэкспертизы, отсутствия в ней нормальной научной дискуссии и рефлексии.

Коллегам следует не стремиться к консервированию своих достижений в отрасли, навешивая на критиков ярлык колонизатора (колониалиста), а направить интеллектуальные и организационные усилия на интенсификацию полемики и фальсификацию собственных решений с целью выработки валидного, фундированного конвенциональной наукой — социологией, когнитивной психологией, семиотикой, социологией языка — метода.

⁸ А это, в свою очередь, лингвистический коррелят социального института. Ср., например, Закон Гримма: сколько сотен тысяч ртов должны были исковеркать эти древние индоевропейские смычные (p , t , k), чтобы они превратились в германские щелевые (f , θ , χ)?! Столько, что здесь вообще можно абстрагироваться от ртов (людей) и прийти к формуле «знаки воспроизводят сами себя». Такова реальность *sui generis*.

Литература

- Бабич Н. С. 2019. Методическая рефлексия в пробковом шлеме. Комментарий к статье Р. Е. Бумагина и Д. М. Рогозина «Критика опросного подхода к анализу взаимного сходства во внешнем виде потребительских продуктов внутри одной товарной категории». *Экономическая социология*. 20 (1): 188–196. URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2019/01/31/1202972755/1ecsoc_t20_n1.pdf#page=188
- Батыков И. В. 2014. Методы принятия решений о нарушении законодательства на основе данных социологической экспертизы. *Теория и практика общественного развития*. 2: 422–424.
- Бергер П., Лукман Т. 1995. *Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания*. Пер. с англ. Е. Руткевич. М.: Медиум.
- Бумагин Р. Е., Рогозин Д. М. 2018. Критика опросного подхода к анализу взаимного сходства во внешнем виде потребительских продуктов внутри одной товарной категории. *Экономическая социология*. 19 (2): 86–117. URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2018/04/05/1164751079/1ecsoc_t19_n2.pdf#page=86
- Живов В., Тимберлейк А. 1997. Расставаясь со структурализмом (тезисы для дискуссии). *Вопросы языкознания*. 3: 3–14.
- Маркузе Г. 2003. *Эрос и цивилизация. Одномерный человек: Исследование идеологии развитого индустриального общества*. Пер. с англ. А. А. Юдина. М.: АСТ.
- Отчет 2016. Заключение № 241-2016 от 5 декабря Лаборатории социологической экспертизы Института социологии РАН.
- Рогозин Д. М. 2019. Соломенные мельницы российской социологической экспертизы. *Экономическая социология*. 20 (2): 173–182.
- Шютц А. 2003. *Смысловая структура повседневного мира: очерки по феноменологической социологии*. Сост. А. Я. Алхасов; пер. с англ. А. Я. Алхасова, Н. Я. Мазлумяновой; научн. ред. перевода Г. С. Батыгин. М.: Институт Фонда «Общественное мнение».
- Уолтон Д. 2002. *Аргументы Ad hominem*. Пер. с англ. Н. Я. Мазлумяновой. М.: Институт Фонда «Общественное мнение».
- Уорф Б. Л. 1960. Отношение норм поведения и мышления к языку. Пер. с англ. Л. Н. Натан, Е. С. Турковой. В сб.: Звегинцев В. А. (сост.) *Новое в лингвистике*. Вып. 1. М.: Изд-во иностранной литературы; 157–201.
- Эко У. 2004. *Отсутствующая структура*. СПб.: Symposium.
- Gazeta.ru 2018. Украинцы стали относиться к России лучше. 10 октября. URL: https://www.gazeta.ru/social/news/2018/10/10/n_12148801.shtml

Roman Bumagin

Deaboriginization of Russian Sociological Expertise Industry: Dispute Vs. Conquista

BUMAGIN, Roman — PhD

in Sociology, director of REFACTA Agency (Social Research and Technologies, JSC). Address: 11, Building 1, Yaroslavskaya str., 129366, Moscow, Russian Federation.

Email: bumagin@refacta.ru

Abstract

The article is a rejoinder to Nikolai Babich's polemical response to our paper "Criticism of the survey approach for analyzing the mutual similarity in the appearance of consumer products within one product category", published in the *Journal of Economic Sociology* (2018, vol. 19, no 2, pp. 86–117). Babich named his article "Methodological Reflection in a Pith Helmet" (*Journal of Economic Sociology* 2019, vol. 20, no 1, pp. 188–196) having thus drawn analogy between scientific criticism and colonial approach that white European colonialists practiced towards the aboriginal population of overseas territories and towards their social institutions. Our replica disputes the validity of using the "Aboriginal" label to the current state of the industry of sociological expertise in Russia as well as the validity of using the complementary term "Colonialist" to designate the colleagues trying to criticize the established research and discursive practices. We also point on the need for more active use of theoretical baggage of classical and modern sociology and sociology of language in the study of visual signs, call for the intensification of scientific dispute based on Mertonian organized skepticism.

We develop our criticism in two planes. On the one hand, an attempt is made to deconstruct the colonialist argument as a special case of ad hominem arguments prohibited in the scientific debate. On the other hand, through the prism of these arguments, we once again reconstruct the logic of our approach to the study of similarities and differences in the appearance of FMCG products, based on proven and/or conventional positions of sociological science and sociology of language.

We develop our criticism in two planes. On the one hand, an attempt is made to deconstruct the colonialist argument as a special case of ad hominem arguments prohibited in the scientific debate. On the other hand, through the prism of these arguments, we once again reconstruct the logic of our approach to the study of similarities and differences in the appearance of FMCG products, based on proven and/or conventional positions of sociological science and sociology of language.

Keywords: sociological expertise; methodology of sociological research; colonial metaphor; similarity of appearance of products; means of individualization; Mertonian ethos of science; scientific truth; falsification; imitation.

References

- Babich N. S. (2019) Metodicheskaya refleksiya v probkovom shleme. Kommentariy k statye R. E. Bumagina i D. M. Rogozina "Kritika oprosnogo podkhoda k analizu vzaimnogo skhodstva vo vneshnem vide potrebitel'skikh produktov vnutri odnoy tovarnoy kategorii"[Methodological Reflection in a Pith Helmet. Commentary on the Article by R. E. Bumagin and D. M. Rogozin, "Criticism of the Interview Approach in Examining the Similarity of the Appearance of Products Belonging to the Same Product Category"]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 20, no 1, pp. 188–196. Available at: https://ecsoc.hse.ru/data/2019/01/31/1202972755/1ecsoc_t20_n1.pdf#page=188 (accessed 20 March 2019) (in Russian).
- Batykov I. V. (2014) Metody prinyatiya resheniy o narushenii zakonodatelstva na osnove dannykh sotsiologicheskoy ekspertizy [Methods of Decision-Making on Violation of the Law on the Basis of Sociological Expertise]. *Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya = Theory and Practice of Social Development*, no 2, pp. 422–424 (in Russian).

- Berger P., Luckman T. (1995) *Sotsialnoe konstruirovaniye realnosti. Traktat po sotsiologii znaniya* [The Social Construction of Reality. A Treatise in the Sociology of Knowledge], Moscow: Medium (in Russian).
- Bumagin R. E., Rogozin D. M. (2018). Kritika oprosnogo podhoda k analizu vzaimnogo skhodstva vo vneshnem vide potrebitel'skih produktov vnutri odnoy tovarnoy kategorii [Criticism of Interview Approach in Examining the Similarity of the Appearance of Products Belonging to the Same Product Category]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya Sotsiologiya*, vol. 19, no 2, pp. 86–117. Available at: https://ecsoc.hse.ru/data/2018/04/05/1164751079/1ecsoc_t19_n2.pdf#page=86 (accessed 20 March 2019) (in Russian).
- Eco U. (2004) *Otsutstvuyushchaya struktura* [Absent Structure], St. Petersburg: Symposium (in Russian).
- Gazeta.ru (2018) Ukraintsy stali luchshe odnosit'sya k Rossii [Ukrainians Began to Treat Russia Better]. October 10. Available at: https://www.gazeta.ru/social/news/2018/10/10/n_12148801.shtml (accessed 20 March 2019) (in Russian).
- Markuze G. (2003) *Eros i tsivilizatsiya. Odnomernyy chelovek: Issledovanie ideologii razvitogo industrial'nogo obshchestva* [Eros and Civilization: A Philosophical Inquiry into Freud] (Rus. transl. by A. A. Yudin), Moscow: ACT (in Russian).
- Report (2016) *Expert Judgement No. 241-2016 of December 5 by Laboratory of Sociological Expertise of Institute of Sociology of Russian Academy of Science* (in Russian).
- Rogozin D. M. (2019) Solomennyye mel'nitsy rossiyskoy sotsiologicheskoy ekspertisy [Straw Mills of Russian Sociological Expertise]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya Sotsiologiya*, vol. 20, no 2, pp. 173–182. Available at: <https://ecsoc.hse.ru> (accessed 29 March 2019) (in Russian).
- Schuetz A. (2003) *Smyslovaya struktura povsednevnogo mira ocherki po fenomenologicheskoy sotsiologii* [The Sense Structure of the Social World] (compiler A. Ya. Alkhasov; Russian trans. A. Ya. Alkhasov, N. Ya. Mazlumyanova; ed. G. S. Batygin), Moscow: Institut Fonda "Obschestvennoe mnenie" (in Russian).
- Walton D. (2002) *Argumenty Ad hominem* [Ad hominem Arguments] (Rus. transl. by N. Ya. Mazlumyanova), Moscow: Institut Fonda "Obschestvennoe mnenie" (in Russian).
- Whorf B. L. (1960) Otnosheniye norm povedeniya i myshleniya k yazyku [Attitude of Norms of Behavior and Thinking to Language]. *Novoe v lingvistike* [New in Linguistics], vol. 1 (ed. V. A. Zvegincev), Moscow: Publishing House of Foreign Literature, pp. 157–201 (in Russian).
- Zhivov V., Timberlake A. (1997) Rasstavayas' so strukturalizmom (tezisy dlya diskussii) [Parting with Structuralism (Theses for Discussion)]. *Voprosy Jazykoznanija = Topics in the Study of Language*, no 3, pp. 3–14.

Received: October 29, 2018

Citation: Bumagin R. (2019) Deaborigenizatsiya otechestvennoy industrii sotsiologicheskoy ekspertisy: polemika vs konkista [Deaboriginization of Russian Sociological Expertise Industry: Dispute vs. Conquista]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 20, no 1, pp. 183–193. doi: 10.17323/1726-3247-2019-2-183-193 (in Russian).

INTERVIEWS

Interview with Bruce G. Carruthers. Brexit, Bitcoin, Big Data: How Historical Analysis Helps Shed Light on What the Future Holds

Interviewed by Mayya Shmidt



CARRUTHERS,
Bruce G. — John D.
MacArthur Chair and
Professor of Sociology at
Northwestern University.
Address: 1810 Chicago
Avenue Evanston, IL

E-mail: b-carruthers@northwestern.edu

Abstract

Bruce G. Carruthers, the John D. MacArthur Professor of Sociology at Northwestern University was interviewed by Mayya Shmidt, master's student at Stockholm University, during his visit to the Swedish Collegium for Advanced Study based in Uppsala.

During the first part of the conversation, Bruce Carruthers reflects upon the structural differences between European and North American academic settings and between sociological departments and business schools, considering graduate training and further ascending up the career ladder. He elaborates on his current research, a historical study of credit and credit decision-making in the United States in the nineteenth and twentieth centuries, but he also works on corporate social responsibility and taxation and the adoption of “business like” characteristics by US museums. Carruthers points out that working at a bunch of intersections between different branches of sociology allows him to be intellectually inclusive in his work. He shares his personal recipe for economic sociology. According to him, a good economic sociologist has to be curious about the economy and willing to do additional work and go beyond his or her sociological training to become knowledgeable in economic phenomena. Taking advantage of communication with colleagues from other fields of knowledge may also contribute to a good practice of conducting an economic sociological study.

Speculating about the future of credit relations, Carruthers suggests that dystopian sci-fi TV shows pose some relevant issues to credit scoring. The combination of how widely the information can circulate and what the individual scores are based on provoke *governmentality* fears about ratings and rankings. As he puts it, the developing Chinese social credit system, which involves almost no privacy in relation to the State, may be nerve-racking if it gets full expression—quite the opposite future Carruthers predicts for the peer-to-peer platforms that promised to challenge the financial market. Once the promotional hype is over, as he points out, big financial institutions will likely take over the successful platforms, and tech platforms could do the business of intermediation may pop up.

With respect to promising topics in sociology, Carruthers recommends directing our attention toward the incorporation of big data into research and the expansion of big data analysis skills, as the future of economic sociological research lies therein.

Keywords: international academic settings, history of credit relations, trust and credit, credit ratings, crisis of 2008, historical institutional analysis, interdisciplinarity, p2p platforms, big data

—You’ve been fortunate to follow a long international academic path. Speaking of academia in the US compared to Germany, France, and now, Sweden, have you noticed any structural differences?

—I have started to learn about European universities (having some contact over my entire career) and began to get a lot of exposure around ten years ago. Currently, Northwestern University has a graduate exchange program with a number of European institutions. The program has been going on for almost ten years and, in the context of that, I really got to know how European universities work and how they train graduate students. I learned more about the organizational side and funding side of it. Of course, everyone’s heard of Oxford University, but few know a lot about how Oxford University operates, for example. So, this is an exchange network that currently links Northwestern University, Columbia University, Max Planck Institute in Cologne, Sciences Po in Paris, and the European University Institute in Florence; it is a graduate training network.

Every summer, we get together, and one of the partners hosts a conference that focuses on graduate research. The graduate students we are all training have an opportunity to present their research in front of an international audience. That’s a very good professional experience for graduate students. And this is the vehicle that’s been operating for about ten years, and through which I’ve gotten to know the faculty who work at the partner institutions quite well. We have these conferences focused on graduate training, but, of course, in academia, we gossip; we talk about how our universities are working, what is going on. I received a very good informal education, and a couple of things have struck me. The very simplest contrast is about how graduate students are trained. As compared to Europe, in general, PhD students in the United States take longer and have more intensive training when it comes to quantitative and statistical methods. They don’t necessarily come to graduate school with a PhD project, while the European students’ PhD funding is contingent on such a project. They have to design a project, and that is the one they execute, and they may have 3 years in which to do it. That is a very accelerated timeframe by American standards: most of our students take a good deal longer than 3 years to finish. Even if they already have a master’s degree, they still take longer. And they tend to shop around intellectually at first: a lot of times, they will come, and they will take classes, of course, in their areas of interest, but outside their areas of interest too, and that adds a certain intellectual mobility to what they do because they learn about other things. Sometimes they change their minds.

I have also been struck by the fact that American sociology is very US-centric. It’s very much about American society and what is happening in the United States. The US is so big, and there are so many very good universities. You can have a wonderful career and never leave the United States. You can give talks at Stanford, Harvard, and Yale, and that’s all very exciting and good, but it is quite different from Europe. I have been really impressed by the amount of cross-national collaboration that is now a characteristic of a lot European social scientists. Because there are people in Germany who are working with the Swedes, who are working with the French, people are travelling around a lot. The typical careers will be, you know, someone gets a PhD from Sciences Po, then they have a postdoc in Denmark, then another postdoc in Germany, and then they will get a permanent position somewhere else. All of this, I think, is quite characteristic. In the United States, most people who get American PhDs in sociology get jobs in sociology at American universities. They can stay and research American society. So, I think there is a comparative aspect to a lot European research that is harder to generate in the American context. They create some opportunities, but sometimes, it’s also a lot of work. In Europe, you don’t really have to explain to someone why it is interesting to compare Germany with France. But in the United States, if you did research on France, people would say: “why do you want to study France? Why should we learn about France?” And you would have to explain to them why it’s good to learn about France, what would be some analytical question that can be answered through a comparison between the United States and France. Most comparisons are much more natural in a European context.

The funding situation, of course, is also very different because, most overwhelmingly, European universities are publicly funded, and in the United States, you have this big divide between public schools and the private ones. And some of the public schools, in sociology, especially, are really excellent. There are great sociology departments in universities like the University of Michigan, the University of California at Berkeley, the University of California-Los Angeles, and the University of Wisconsin-Madison. But those public schools are subject to financial pressures and are driven by politics. In the US, you also have a large number of private universities that are very wealthy. They have funding in budgets that is protected from some of the political-economic cycles that affect the public universities. That is a tremendous advantage for the private universities. Right now, I think about what Harvard University offers for graduate student funding; they can offer packages that are extremely difficult for the University of Massachusetts to match—they don't have the money for it. So, there has been a kind of growing divide between the public and private institutions in the US. I think this is less so in Europe because most schools are in the same boat, and maybe they're all in a bad situation, but they're in the same bad situation together, as opposed to a big internal divide.

I guess, the final thing is, no one knows what's going to happen to the European university ecosystem with Brexit. I don't know what's going to happen; no one knows what's going to happen. There are some scenarios that could be terrible, and we just have to wait and see. That's a very unfortunate development because it was clear that European and British universities benefited from being able to collaborate closely. There was a lot of traffic between those two worlds, and with Brexit, there might be barriers to that. I don't think it'll be good for anyone, but that's up to Theresa May and the Brexiteers. Who knows what we going to do?

—**We shall see.**

—We shall see. That would be something to discuss later.

—**You've also spent some time and gotten in touch with different business schools. In terms of intellectual tradition and methodological tools, what is it like to be an economic sociologist working at a business school and at the Department of Sociology at Northwestern University, for example?**

—I think it's another situation where there are some interesting differences between Europe and North America. North American business schools are incredibly rich; the good ones have got tons of money. They can be dominated by economists. There are a couple of schools that have a small place for economic sociology or organizational sociology. The business school at Northwestern University, Kellogg, is one of those places. There is a very vital and good community of people with sociology PhDs or people who publish in sociology journals in our business school. I think a lot of American business schools are not like that. My sense is that European business schools are less dominated by economists. They tend to be disciplinarily a little broader and, of course, depending on the country, sometimes they are very closely connected to public policy. CBS (Copenhagen Business School) is in Denmark, which is a small country. If you're a prominent researcher on tax issues, and you teach at CBS, it is very likely that you have very good contacts with the tax authorities in the Danish government. You will be a part of conversations about policy, and you can offer policy advice, both formally and informally. That's all very easy because they are both in the same town. In the United States, it doesn't quite work that way. It is more decentralized, it's on a bigger scale and so, it's harder to think of business schools that might have the same easy formal and informal connections to public policy that you can sometimes see in European countries. Of course, it depends, but, you know, it becomes a small world. There was probably a time in my career when I might have been able to transition from a sociology department to a business school, and I didn't do that because I am happy staying in sociology. Now it's way too late. I don't think there's any business school that would want to hire me. I'm too much of a sociologist. And I think that, in Europe, there is a little more fluidity between business schools and sociology; the European business schools are slightly more open.

The other thing that factors into differences between business schools and sociology in both Europe and North America is the fact that, these days, many of the A-list journals everyone is being encouraged to publish in are all in English, and a lot of them are based in North America. So, and that's true in both the business school and the sociology world; my European colleagues in sociology are being pressured to publish in the *American Sociological Review* and the *American Journal of Sociology* or *Administrative Science Quarterly* if you are in organizational sociology; or if you're in pure finance, it's the *Journal of Finance* or the *Journal of Political Economy*. North America has this privilege right now, that many of what are regarded the best journals in the world are all in English, and they are all basically based in North America, primarily in the United States. So, you have a big advantage for publishing in those journals if that's where you live and, you know, you grew up learning how to speak academic English. That's a big advantage. So, that is another contrast between the US and Europe.

I don't know, but I think, partly because of the public nature of most universities in Europe, some of the internal salary differences that we see in the United States might be harder to engineer. If you are a finance professor in a business school, in a private university, you have tons of money; you make much more money than a garden-variety sociologist at the same university. So, there is a big salary difference, you know; it is really there. I think that salaries are a lot more compressed in Europe partly because a lot of the professorships are publicly funded and subject to civil service rules. That tends to make the discrepancy a little less wild, and that obviously makes a difference. So, if somebody is a financial economist and just wants to make a lot of money, they probably have to move to the United States to make that big salary because that's where they can pay you the big bucks. And if you aren't too worried about that, or if you prefer to live in Europe, then you can stay here, but you're probably not going to get as rich as quickly. In sociology, this doesn't have such an impact because our salaries don't tend to be as high as in finance in business schools.

—You are currently here in Europe, in Sweden and visiting the SCAS¹ to work on the new project devoted to trust and credit in the United States. Could you tell us a little bit more about it?

—So, my new project is my old project. For four years up until August of last year, I was the director of the Buffett Institute for Global Studies. That was a big administrative position, and when I agreed to do that job, I had no idea that it would be as administratively burdensome as it turned out to be. It was a real time sink. For four years, I've been able to get very little work done on my research. So the book I am working on and that I want to finish is the book I was working on four years ago when I thought: "I will take this job. I'll work, you know, besides being a professor, in the Buffett Institute. Won't that be nice? It will be interesting and won't be too much work." I was completely naive in that regard. I'm returning to the project, which is a historical study of credit and credit decision-making in the United States in the nineteenth and twentieth centuries. I am very interested in the development of the modern credit economy in the United States—how it's about credit, which is all built around the issue of trust (who trusts whom with money); and if you lend money to someone, why do you trust them to repay you? How do you make that determination of who's trustworthy? And how do you pose those questions and answer them when the borrower is not an individual but a business or maybe a corporation or a fictive individual? All these things have been going on for two hundred years. And, of course, the financial crisis of 2008 was a great expression of the fact that all of these institutions and all of this money that's floating around can sometimes blow up in ways that are incredibly consequential and enormously problematic.

Traditionally, people in sociology have not been that interested in finance—that's not been a hot topic. Even in economic sociology, it's been kind of a specialty. My personal interest in finance preceded the financial crisis in 2008. My dissertation [Carruthers 1999] was about the stock market. But after 2008, lots of other people

¹ Bruce G. Carruthers is a visiting fellow at The Swedish Collegium for Advanced Study for 2018/19.

suddenly realized: “wow, financial stuff; it’s really complicated, and we haven’t studied it. It has interesting social consequences. Maybe we have to have a look at it. We should learn something more.” So, I think there has been a big spike of interest in the sociology of finance, post-2008.

What I am interested in, what my project is about is not just focusing on 2008 but on the institutional developments that made 2008 possible—where are the roots of that? Just to pick one example: a lot of people implicated the bond rating agencies in 2008, and they were subject to public criticism because Wall Street had made a lot of money doing what was called structured finance, which were these very complicated securitizations and ways of taking debt obligations, pooling them, and bundling them and trancing them, and turning them into collateralized debt obligations or asset back securities. This is called financial engineering. This was part of what made Wall Street look like a very innovative, cutting-edge place that needed to hire mathematicians and physicists. This is the land of the quants and, you know, the rocket scientists who got employed. All of that looked very exciting and interesting and innovative. There were new ways of managing risk. Alan Greenspan would wax very eloquent about how wonderful it all was, and it all blew up. One of the public criticisms levelled against the bond rating agencies was that all securitizations were being sold to the investors because Moody’s, S&P, and Fitch² were rating them triple A. They were rating many of these instruments, giving them the highest possible ratings. It turned out that those very high-level ratings were wildly optimistic, wildly inappropriate, and that, especially for things like subprime securitizations, that was just, you know, stupid. The ratings were downgraded very quickly afterward, and then the default rates were much higher than were predicted by the ratings. A lot of people looked at the rating agencies and said: “well, you guys really screwed up.” So, some of the measures in Dodd-Frank³, (which is the main financial reform law passed in the aftermath of the crisis), were aimed at the rating agencies to try to fix the problem.

This is a kind of a short-term scenario, but in my book, one of the things I’m interested in thinking about is how did the rating agencies become so important? How did they become the primary governors and judges of who is creditworthy and who is not? That has a long historical story that goes back into the middle of the nineteenth century. One of the threads in my book follows this two-century period: the rise of credit scoring and credit rating and credit evaluation. How it is that these new institutions emerged to assess the creditworthiness of debtors, both individual and corporate and both public and private? But that’s just one aspect. There’s a bunch of other things going on over these two hundred years. Basically, I’m working on a book that hopefully will offer some historical institutional analysis that will help people make sense of this very recent catastrophic event, the 2008 crisis. And, of course, there are doubtless more crises to come because there’s never one last crisis. There’s just a series of crises, so, I’m sure something else will blow up in our faces. Hopefully, not too soon. But you never know when it comes to finance.

—David Graeber [2011] argues that, over the last five millennia, there was always a belief in the idea that debt should be repaid and, without pointing to the moral premises of economic behavior, we could never understand how the economy works. Do you touch upon these subjects in your book?

—So, that certainly plays a role, but I’m not as ambitious as Graeber. I’m not talking about five thousand years. I’m more modest. I’m only going to talk about two hundred years. So, I’m not as grandiose in my claims. But certainly, the moral aspect of debt is important for the cultural context, for how these obligations are understood socially because, when you are indebted to someone, there are many dimensions of indebtedness, some of which might be narrowly economic.

² The Big Three credit rating agencies.

³ *The Dodd–Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act*, the financial reform passed in response to the 2008 crisis, aiming to change the financial regulatory ecosystem to improve financial stability and protect consumers.

It could be that I owe somebody some money, you know, just like I've written an IOU⁴, or I borrowed money, and now I have to repay them. And it could be that that's a formal legal obligation. So, maybe we've signed a contract, or I've written out a promissory note. But, of course, there are many other types of indebtedness. You know, I can have a social obligation to someone, and these operate very differently. In the development of a consumer economy, one of the things that's happened concerns the stigma that was attached to debt, that being an inviolable encumbrance of an individual. First, it's better not to borrow money. So, stay out of debt. That's rule number one. Rule number two is, if you do have to borrow, of course, you are morally and ethically obliged to repay your debt to be an honorable person, and if you fail to discharge your obligations, then your reputation is ruined forever. You're a bad person, and you can never be trusted, right? All of that moral freight that got attached to debts, certainly was operative in the early part of the nineteenth century, but it's way more difficult to have a modern consumer economy unless you encourage people to borrow money.

So, one of the things, one of the tricks that people who wanted to sell mass durable goods had to figure out (starting in the nineteenth century, but certainly leading up into the twentieth century), was how to mitigate that stigma in such a way that large numbers of people—ordinary working people—would be very comfortable going deeply into debt, so they could buy a house, for example. The housing market in the United States would crash if everyone who was going to buy a house had to save the price of the house first. So, “save, then buy” wouldn't work. Now, most buyers save a very, very small proportion of the down payment, maybe 1 or 2 percent of the value, and finance the rest. So, they go into enormous debt, but they obviously have to feel like debts are okay: “I'm not dishonoring myself by taking out a home mortgage, right?” And that's just for houses; you know, automobiles didn't become mass consumer goods until the automobile industry figured out how to lend people money, so they could buy cars. So, automobile financing became a very big deal and the key to the success of the auto as a mass consumer market. The same is true for lots of durable goods. So, I wouldn't endorse the sort of David Graeber characterization of debt that you offered at the beginning of your question. Debt is not a timeless cultural fact; it is a theme that varies over time, and in some countries, the development of a modern credit economy has happened precisely because people have undermined that stigma. They have eroded it; they have shifted and transformed it. They have made it that, you know, being in debt is not a form of social death. Even though, I can find, and many people have found, if you look at the rhetoric around debt in the late eighteenth and early nineteenth century in the United States, you can clearly see a public culture that argued against it, that said that debts were really bad, and that the failure to meet your obligations was a form of social death. You are now forever dishonored, and you're a bad person, and no one will ever let you redeem your reputation. So, there was an extremely heavy weight attached to debt, but that clearly is no longer the case.

—Is it the same for credit rating? Does having a bad credit rating or social rating like in China equal social death?

—I would say it's not as simple as life or death. It's more like—are you on life support? I gave my presentation here⁵ and gave a talk based on my research to the other fellows just about a month ago, and someone told me about an episode of *Black Mirror*⁶, where everyone has these social ratings. They're busy trying to manage them and worry about what happens when they're too low. I watched it, and I thought it was a pretty clever. It clearly posed some issues relevant to credit scoring. For a long time, people didn't know that credit scores were there; they were a secret. In the United States, some laws were passed, so you can find out what your

⁴ “I Owe You” abbreviation, informal document acknowledging debt.

⁵ SCAS, “The Economy of Promises: Trust and Credit in the United States of America», October 23, 2018. Please follow this link to view the videotaped lecture: <https://vimeo.com/297307124>

⁶ A British sci-fi anthology series created by Charlie Brooker. Bruce G. Carruthers refers to the episode “Nosedive” (S3,E1), which is set in a fantasy world where people rate one another for every interaction, thus one another's social and economic status.

credit score is. But that wasn't an assumption, the idea that you know what your own credit score is. You can worry: is it too high or too low—really, more people worry is it too low? That's not even a possibility if you don't know what your score is: whether other people will know your score. Maybe I know that I have a low credit rating; that's one possibility, or it could be that no one knows I have a low credit rating. So, the ability of individual credit scores to enter into and shape widespread social interactions is highly contingent on how much this information circulates publicly and also what it's based on.

Different countries have different privacy rules in place, and privacy rules tend to be more stringent in Europe than in North America. You are certainly seeing that in the regulation, or attempted regulation, of tech firms like Google and Facebook. But when it comes to credit scoring, some countries allow credit scoring firms to gather positive and negative information, while some countries only allow the credit scoring industry to collect negative information. What that means is that, if you're in Europe, in a country where only negative information is allowed, and let's say you borrow money, and you repay the loan, nothing bad has happened. That fact cannot be tracked by anyone; they can't gather that information. I can't know that factored into a score. If you borrowed money and then defaulted on your debt, that's negative information, and then, even in countries with stronger privacy laws, they can make note of that fact. They're allowed to know that fact, and they're allowed to use it to adjust your score. In the United States, both positive and negative information is all put together, so that the credit scoring agencies can know if you borrowed money, did you repay the loan or didn't you? Both those things are material facts. If you're constrained to only gather negative information, and you can only know about the bad things a debtor did, you can't handle the loans they repaid successfully or properly serviced. So, the meaning of a credit score as a thing that's attached to the individual, like in *Black Mirror*, or as reflected in some of sort of Foucauldian *governmentality* fear that people have about credit scores, depends on how widely that information can circulate and also what it's based on. There is variation over time and across countries on both those issues.

The Chinese social credit system is an interesting example, because in China, in relation to the state, there is no privacy. The state can gather all the information people have. And the social credit system they are building looks like credit scores on steroids. It looks like an even more dramatic extension into all kinds of realms—not just your credit behavior but also your online behavior, you know, what kind of social networks you are attached to, your social media presence. All of this stuff is being somehow pulled together and turned into a score that will be dramatically consequential if the system is rolled out and given full expression, because it's clear that it's going to affect not only access to credit but also access to employment, housing, and public transportation. It could be a singularly consequential number if the Chinese social credit system becomes as elaborate and as ubiquitous as is envisioned at this point. They haven't finished. It's a massive social regulatory apparatus to build, so they're not done yet. We don't know if it will be fully realized, but the direction it's headed in is certainly nerve-racking.

—In one of the interviews, Thomas Piketty [2016], the French economist, argues that ignorance of history is the main limitation of economic research and, if we want to understand the basic social facts that we observe, we need a “total” approach—economic, political, social, and cultural at the same time. Your studies have a particular historical angle: you're working at the intersection of economic sociology and economic history. Do you consider your approach to be “total”?

—So, I wouldn't call it total because total suggests you've got everything. I certainly share Piketty's criticism of economics. I think it's not inclusive enough, and I think that intellectual inclusivity is the way to go. And you're right in terms of my own work—I do work at the intersection of sociology and historical sociology, and the sociology of law and economic sociology, and, you know, I work at a bunch of intersections. All of this means that, when I study some phenomenon, I'm trying to figure out, what's its legal aspect, what's its organizational aspect, what's the political aspect, what's the historical context. So, I try to be very inclusive. I

don't know if I'm becoming total about everything in my approach because everything sounds like a lot. So, I don't know if I ever reached total, but I move in that direction, and I would certainly be in the same spirit as Piketty in that regard. I think what makes that hard to do is, especially, when you get into the granularity of history and culture and law, you just need to know a lot of stuff. You know, you can't just sort of say: "Okay, I've done this analysis of the Paris stock exchange in 1803, and now I'm done. I've learned something interesting." If you're going to embrace the Piketty total approach, you probably also have to know something about French political history and what's going on in Paris. You have to learn a lot of granular details about context to help make sense. You can't just sort of bracket all that out and say: "I'm going to ignore all that stuff. I'm just going to analyze this data here." And that takes a lot of work. It means we must learn what was that thing called the French Revolution and was it Louis the 14th, the 16th, the 18th, or I can't remember? You have to sort out a bunch of stuff. And in terms of being a good researcher, it takes a lot of time. You have to invest a lot in learning before you can deploy that total approach. You not only have to do all that work, you have to want to do it. You have to be curious about the history, and the context, and the politics, and the culture. You have to want to know about that to then go off and learn it, then enrich and properly contextualize whatever specific phenomenon you're interested in, and that takes a while. If you are looking for quick articles, in six months, you can get some data, download it from the Internet, analyze it, do some robustness checks, and then you can publish your article. That sort of quick and dirty is really hard to do if you have also to say: "Okay, now you worry about the historical context. Oh my gosh, you've got to learn about the French Revolution or tell me about slavery in America or the Civil War." All these big events take a lot of work to learn about, to properly understand. That's the background work you have to do before you can say something useful and put it in a proper context. I might not use the same language as Piketty, because total sounds too absolute to me.

—**Too economic...**

—Well, I don't know if it's too economic, but it is too absolute in the sense that total means you've got 100 percent of everything; you've got it all. And I think we need more. I don't know if we will ever get to the point of having it all, because maybe there's something you could not even think about on this list. I don't know if he thought: "okay, you need to know history; you need to know politics; you need to know culture, or what else?" Well, why stop there? Maybe you need to learn about the world ecosystem. We're at a point where some of our topics intersect with issues of climate change, then you have to start thinking about meteorology and global climate change and geology, and that's sort of the *longue durée* of human society-ecosystem interactions. To ignore that means you're missing something. I don't know, but that would be even more total than what Piketty was talking about. But you can't do that forever, because at some point you have to stop. Otherwise, you'll just spend your life working on one project and finding deeper, richer, and more grandiose contexts in which to put it. So, there has to be some stopping point to that.

—**Last year, Mark Granovetter published his long-awaited book on the diverse ways in which society and economy are intertwined, further developing the embeddedness argument [Granovetter 2017]. In the book review, you mentioned that we receive "a valuable conceptual tool kit with which to do economic sociology" [Carruthers 2018:30]. In your opinion, how should one do economic sociology? How does one think like an economic sociologist?**

—Well, first of all, in my opinion, there is no single recipe.

—**So, what is yours?**

—My personal recipe was akin to going into the lab and doing lots of experiments. Lots of things are discovered by accident. So, I've had lots of accidents in my academic life. I think the first thing we must have is a curiosity about things economic, rather than having economic or financial matters be a topic that makes you

fall asleep, or that you want to ignore, or think it's too complicated, which is the reaction of some of my colleagues. I don't mean my departmental colleagues, but I think there are lots of topics that sociologists regard as boring and uninteresting or not worth the bother. And if you're going to do economic sociology well, you can't afford to do that. You have to be curious about things that are normally ceded to the economists when it comes to analysis. So, you have to be curious, and you have to be willing to do more work.

This builds on my answer to that Piketty question: you have to learn stuff about the economy, and if you are trained in sociology, and you start being a sociology major as an undergraduate, and then you went to graduate school in sociology, you probably haven't had a lot of courses in economics, where you had an opportunity to learn much about what economies do. And that's a big investment you will have to make. That's part of your own intellectual context that you'll have to attend to. So, you have to be curious. You have to be prepared to do additional work. You can't just rely on your sociological training.

In economic sociology right now, a lot of the interesting work takes advantages of various intersections. There are certainly interfaces or intersections between economic sociology and, for example, historical sociology, or the sociology of culture, or science and technology studies, or people in the sociology of inequality. I think those are the interfaces where a lot of interesting work is happening. So, a good recipe for economic sociology is to mix ingredients. You've got economic sociology, but if you add some sociology of gender, you can do some really interesting stuff on women in labor markets, or if you add some sociology of inequality and look at this growing disparity in incomes and wealth, you can do some interesting work there, and you're going to be engaging a very traditional topic in sociology. In the case of cultural sociology, if you start to think about consumerism and how much the world of consumer goods is about bearers of meaning, and that that's what we're buying when we buy a commodity. We're not only getting an object that's useful; we're getting something that bears cultural significance, and that's why we buy it. How can you understand cultural significance? Well, that's where your colleagues who do cultural sociology can be really, really helpful. It's good for you to talk to them, to see if I understand how I can make sense of these meanings, and why do these objects gain such traction in my life, or in my family or my social status, that I want to pay for them, even though, materially, they are no different from a bunch of other objects? So, a good example would be, a T-shirt, a very simple garment that might cost, I don't know, five dollars, right? Very, very cheap, made in China. It's a total commodity. If you put a *Nike* swoosh on that same T-shirt, suddenly it costs five times as much, and it has cultural meaning—it's been branded. Why does the addition of this little swoosh to the T-shirt make it much more valuable, such that I'm willing to pay you extra money, and everyone else is willing to pay extra money for the swoosh, but otherwise, it's exactly the same as the other T-shirt, also made in China?

Thinking about why we operate in the world of goods, where cultural signification matters, is an opportunity for the economic sociologists to talk to the cultural sociologists, then similarly, people who take the historical approach, and this is very much my own kind of the interface in which I operate. The current operation and institutional setting of a modern economy did not just appear by magic; it's not an eternal situation. It's something that has evolved and is subject to contingency and historical accident. So, the tools of historical sociology are really helpful for figuring out how things came to be this way. Again, that's a place where it would be great to have a conversation between the economic sociologists and the historical sociologists.

Back to how to do economic sociology. I think, curiosity and willingness to learn things that you didn't learn in graduate school because they weren't part of your training and a willingness to talk to your colleagues and other specialties are all good ways to do economic sociology. And then, when it comes to what Granovetter presents in his book, he lays out a bunch of questions and things you might want to pay attention to—those are some more specific things. But, I think, in terms of building up Granovetter's book, the three items I just articulated would be where I would say: "Okay, take Granovetter's book." It gives you some clues, but add to it the following things, and you can probably do some interesting economic sociology. The other thing that's

great about the economy is that it's always changing. It really is a dramatic eventful social institution; there's always something going on. So, you'll never get bored with it, you know. What's going on may be terrifying. It may be gratifying, but it's certainly not going to be boring.

—In “Money and Credit,” you and Laura Ariovich argue that “credit in some form has always been a part of the American economy, but its overall volume, shape, sources, and purposes have evolved considerably” [Carruthers, Ariovich 2010]. In light of this, I would like to speak about some displays of the modern consumer society. After the economic crisis of 2008, we observed the enormous rise of alternative forms of organizing the economy. New forms of credit such as peer-to-peer lending and investing, crowdfunding, etc. popped up. These forms are united by the lack of the need for a traditional financial intermediary. Do you think these phenomena may challenge financial market?

—That's a great example. Like a lot of recent examples, I will wait a little while to see what happens, to separate out the promotional hype that has been offered by advocates for it, who all say this is a “very disruptive technology; it's a game changer; we're going to remake the world.” You know, there's a lot of marketing hype that gets attached to that. So, you have to be careful not to be seduced by all that, but it may turn out that it actually will serve as a vehicle for intermediation, and a vehicle that circumvents the banks, as you suggested in your question, or that now, savers and borrowers are going to directly link on this platform, and it'll be peer-to-peer or person-to-person. My guess is that, if this thing proves successful enough to start to funnel or channel substantial resources, or if it manages to tap into a market niche that has been overlooked by other lenders, if it gets big enough, and if it's successful enough, the market incumbents will simply take it over or buy it out. So, I don't think in the long run it will be a threat to them. I really don't. I think, if it succeeds enough so it could possibly become threatening, they will use the advantages of incumbency just to buy it out. A good example that's also happening at the same time, where there's a new technology that seemed potentially disruptive, and the advocates for it say it's going to really remake the world, has to do with *bitcoin*. So, *bitcoin*, you know, had a cachet in initial consumption among other cryptocurrencies. It seemed, to its advocates, to embody a way in which people could create money without the state: the government wasn't involved, there would be no central bank, and there would be no government. It's the sort of libertarian fantasy that's being enacted in code.

And, of course, the value of bitcoin is hugely volatile; it bounces up and down. I think, it's crashing these days, but, generally, the value of bitcoin has gone up but not steadily up. It's just increased, but in a way that's subject to much volatility, and it's attracted lots of attention. If you look at who is interested in cryptocurrency these days, cryptocurrency has gotten big enough and important enough that the major financial players are getting interested in it. If it seems useful to them, they'll just take it over, and the libertarian fantasy of a narco world of independence, you know, “we're outside of government”—that's just not going to happen. I think, the same will be true for these peer-to-peer platforms. We don't know if they'll succeed. There's lots of hype about them these days. But if they do succeed, I don't think they will fundamentally dislodge big financial institutions. The big financial institutions will simply take it over, and they will internalize that success and freedom, and it will be another model. It will be another way in which they can do their business of intermediation. It won't go through their bank branches, but it will be a separate kind of tech platform, another service they'll offer to clients. And it will have a different cost structure. Because you don't need bankers or loan officers, and you don't need deposits, so you don't need to be subject to the regulatory apparatus that affects deposit banking, for example. It will be a kind of a space in which they can operate with some level of independence. But I don't think it's going to dislodge the incumbents. The incumbents are so powerful at this point that it would take more than a successful peer-to-peer system to push them out. But that all remains to be seen. So, we don't know, and I don't mean that in a pessimistic way. I don't know if that would be a good thing or a bad thing. I can't really tell. It depends on what you think the purpose of a financial system is, and what they would do with it. But, if it succeeds, they'll just absorb it. And I don't think it'll be a threat for long.

I think there are some interesting regulatory questions that will have to get asked. A lot of banking, a lot of financial regulation is what they call entity based. It's really a bank regulator who looks at the bank and says: "how is this bank behaving?" And is this bank solvent? The kinds of vulnerabilities that traditional banks have may not be the same as the kind of vulnerabilities you might get in a peer-to-peer system. In a peer-to-peer system, I would say, when the money gets big, it will be interesting to see how to mitigate the problem of information in that setting, so that the lenders don't feel that they've been misled, that they were lied to, and that somebody borrowed money from them and misrepresented their situation. I think it will be a very interesting puzzle when fraud is something that's subject to regulation in lots of different settings, including finance. It will be interesting to see how the regulators interpret the danger of fraud in peer-to-peer settings. We'll just have to see, but the regulators are playing catchup here, because this is a new kind of thing, especially if it succeeds, not only the incumbents, who will want to appropriate that success, but also the regulators will have to decide what to do with this thing.

So, another good example: *Uber* is a very similar kind of platform technology. It sounds like a very successful thing, and it sounds very disruptive. *Uber* is insisting that they are an IT company, they're simply a platform, and that the drivers don't work for them. But there are increasing numbers of regulators and judges who are saying that, actually, those drivers work for *Uber*. They say: "We've made a determination that that's the role: it's not that you are a platform neutrally bringing two parties together; you are actually acting like you're an employer, and the drivers work for you, and they provide a service to your customers, and that's a very different model." There are regulations that apply to that old model, and once those regulations get applied, the cost advantage of *Uber* may disappear. It won't look like such a good deal in comparison to old-fashioned taxi cabs and such. The regulators are still trying to figure out what is this thing? *Uber* made a claim on behalf of themselves that they are a tech company, but that doesn't mean that the regulators have to accept that claim, because that's obviously a deeply self-interested claim. That's part of the promotional hype, like, you know, "we're doing something really different or being very disruptive here," but maybe they're just doing regulatory arbitrage or something like that.

—To my knowledge, there is growing debate about the regulation of such platforms that exist in a kind of legal vacuum.

—One of the entry points into that is that the rhetoric of sharing economy is incredibly positive and benign. Boy, that sounds great! It's like I've just shared coffee with you. That seems like such a kind of win-win, you know, horizontal egalitarian activity working to share things. As a regulator, you should be just a skeptical person. You should not, of course, accept that rhetoric, but you should understand it's an attempt to frame this in a particular way. It's a deeply self-interested framing. It's a framing with an agenda. And you would, probably, want to ask what exactly goes on in the so-called sharing economies.

—My last two questions. Could you share your plans for the future research with the readers? Which topics do you consider to be most promising for you personally and for future studies in economic sociology?

—In terms of me personally, like I said, my new book project is my old book project. Finishing that is really my priority, but I have just started a project with one of my colleagues at Kellogg, in the business school. It's a project on the relationship between corporate social responsibility and corporate taxation, and the prompting question for that research is (it's based on the American context): why do ordinary notions of the social responsibility of business, or firms, or corporations, why do those ordinary understandings apparently not include the obligation to pay taxes and fund public goods that benefit corporations?

There are some very clear examples of very prominent firms who appear to be socially progressive in many nice ways. *Apple* is a great employer. They recognize and support the diversity of their employees in various

ways. They were very early to provide benefits to same-sex partners. An employer in the United States will often offer health and pension and all kinds of benefits to the employees but also to their families. Same-sex marriage is relatively recent in the United States, but even before it became a legal possibility, *Apple* was basically saying: “if you’re a man who works for *Apple*, and your partner is another man, well, we will offer our benefits to you, even though you’re not really married, even though there’s no legal recognition of your relationship.” People think that is really progressive, and in terms of their employment practices, they would be so socially responsible. And, you know, *Apple* is also very green; they recycle everything, and they are worried about their carbon footprint—again, on environmental issues, they seem very progressive. Then *Apple* is well-known for being absolutely ruthless about minimizing its payment of taxes. And apparently, the people who run *Apple* don’t think it’s their responsibility to pay taxes. So, that’s just one example.

What my coauthors and I have done is we’ve gathered a bunch of data on a bunch of big, publicly traded American firms, and we’ve merged financial data and then different measures of corporate social responsibility. We’re curious to know, not for a single example like *Apple*, but for the big sample, what is the relationship between effective tax rates and performance on various indicators of corporate social responsibility? So, I’m going to focus on my book, but I hope we will make some progress on that topic this year as well. Certainly, it’s sort of the next thing I’m going to move on to. I have another project with a former student that looks at nonprofit organizations, and how they have incorporated business features, how they’ve adopted the ethos and some of the institutional structures of for-profit organizations to become more businesslike and so on. This person and I, we’ve gathered a big dataset of American museums, and we track that population over time to see when they adopted certain key indicators of becoming a more businesslike organization, even though they’re all nonprofits, and they’re not there to make money, they’re there to house beautiful art and make it available to the public. That’s what museums do. But every once in a while a museum might do something like “let’s create an office; let’s hire somebody who’s like a chief financial officer.” Old-style museums never had anyone who worked for them called the chief financial officer. That’s a very businesslike position, and it’s a powerful one. And when a museum adopts or creates that position and then puts someone into it, in our thinking, that’s something significant— that’s a museum that’s decided to signal to the outside world that they’re becoming more businesslike. They’re not just some fuzzy-wuzzy nonprofit, but they’re real, hard-nosed, and bottom-line oriented, and having a chief financial officer is a good way to signal that. That’s obviously just an example. So, we’re looking across many museums and a big chunk of time and, for a variety of indicators, we’re busy trying to see what are the influences that encouraged, that drove American museums to adopt more and more of these features and to look as if they were more like businesses to the outside world. So, I think those are my two projects in terms of future topics.

One of the great opportunities for economic sociology, but also for sociology in general, is the world of big data: developing tools and deciding how we want to analyze big data, and what sort of opportunities does it offer? I think, that’s something that economic sociology wants to think seriously about. It’s particularly incumbent on economic sociology because one of the things that is very characteristic of markets and economic activity is it begets data on its own; markets are very numerically populated places. There are a lot of numbers and a lot of measures hiding in markets. And if you could appropriate them and analyze them, you learn how to do that on a scale that is unlike how I was trained. When I was in graduate school, if somebody was going to do a big survey, a national survey of opinion, you might have a sample of fifteen hundred people. That was a big sample. And putting a survey on that scale, that seemed like a very big deal. Of course, a sample size of fifteen hundred in the world of big data, that’s nothing. It’s more like fifteen million or one point five billion, right? That kind of sample size. So, what is big? As it’s gotten bigger, especially in economic sociology, there’s an opportunity there because of the ability to analyze, to gather and analyze data on that scale. It’s now a reality. It’s not just something for people who have access to supercomputers, but you can have access to your desktop and the cloud, and we can start to put our arms around data sets that big and attached to the economy. And that’s not so much a particular topic, but a set of methods that, I think, it would be very good for us to think

more about and to exploit. And then, you know, the skill set to do that is pretty rare in sociology still. A lot of people don't get trained to analyze big data, or they don't really know what to do. But that skill is spreading, and, I think, it would be a good idea for us to incorporate some of that in our own body of research.

Mayya Shmidt,
November 21, 2018, Uppsala, Sweden

References

Carruthers B.G. (1999) *City of Capital: Politics and Markets in the English Financial Revolution*. Princeton: Princeton University Press.

Carruthers B.G. (2018) How to Think like an Economic Sociologist. *Contemporary Sociology*, vol. 47, no 1, pp. 26–30.

Carruthers B.G., Ariovich, L. (2010) *Money and Credit: A Sociological Approach*. Cambridge: Polity Press.

Graeber D. (2011) *Debt: The First 5000 Years*. New York: Melville House Publishing.

Granovetter M. (2017) *Society and Economy: Framework and Principles*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Piketty T. (2016) Interview with Thomas Piketty: One can Push History Out but It Immediately Comes in through the Window. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 17, no 1, pp. 13–21.

Received: November 21, 2018

Citation: Interview with Bruce G. Carruthers (2019). Brexit, Bitcoin, Big Data: How Historical Analysis Helps Shed Light on What the Future Holds. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 20, no 1, pp. 194–206. doi: 10.17323/1726-3247-2019-2-194-206

**Экономическая
социология**
Т. 20. № 2.
Март 2019

Электронный журнал
www.ecsoc.msses.ru
www.ecsoc.hse.ru

ISSN 1726-3247

Адрес редакции

101000, Россия,
г. Москва,
ул. Мясницкая,
д. 20, комн. 406
тел.: (495) 628-48-86
email: ecsoc@hse.ru



**Journal of
Economic Sociology**
Vol. 20. No 2.
March 2019

Electronic journal
www.ecsoc.msses.ru
www.ecsoc.hse.ru

ISSN 1726-3247

Contacts

20 Myasnitskaya street,
room 406
101000 Moscow,
Russian Federation
phone: +7 (495) 628-48-86
email: ecsoc@hse.ru

Доступ к журналу

- Доступ ко всем номерам журнала — постоянный, свободный и бесплатный.
- Каждый номер содержится в едином файле (10–12 п. л. в PDF).
- Если хотите, чтобы Вас оповещали о выходе очередного номера, пожалуйста, заполните форму подписки: <https://www.hse.ru/expresspolls/poll/23725626.html>

Open Access Policy

- All issues of the Journal of Economic Sociology are always open and free access.
- Each entire issue is downloadable as a single PDF file.
- If you wish to receive notification when new issues are published, please fill out the following form: <https://www.hse.ru/expresspolls/poll/23725626.html>