



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

JOURNAL OF ECONOMIC SOCIOLOGY = EKONOMICHESKAYA SOTSILOGIYA

Читайте в номере:

Интервью с Алёной Леденёвой.

Чтобы контролировать уровень неформальности, требуется прицельная терапия теневого сектора

Стребков Д., Шевчук А., Лукина А., Мелианова Е., Тюлюпо А. Социальные факторы выбора контрагентов на бирже удалённой работы: исследование конкурсов с помощью «больших данных»

Мерсиянова И., Малахов Д., Иванова Н. Роль семьи в качестве канала межпоколенческой передачи традиций волонтерства в современной России

Фасселл П. Класс: путеводитель по статусной системе Америки

Капелюшников Р. Ответ современному не-экономисту. Комментарий на комментарий

**Экономическая
социология**
Т. 20. № 3.
Май 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 (3 квартал).

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 (Q3).

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 3.
May 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. № 3.
Май 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:

Редактор выпуска:

Вёрстка:

Корректор:

Ответственный секретарь:

Сотрудники редакции:

Радаев Вадим Валерьевич (НИУ ВШЭ, Россия)

Соколова Татьяна Виленовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Мишина Мария Евгеньевна (Россия)

Андрианова Надежда Викторовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Котельникова Зоя Владиславовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Назарбаева Елена Алексеевна (НИУ ВШЭ, Россия)

Конрой Наталья Викторовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Международный редакционный совет

Ашвин Сара
(Ashwin, Sarah)

Гербер Тед
(Gerber, Ted)

Гусева Аля (Guseva, Alya)

Зависка Джейн (Zavisca, Jane)

Линднер Петер
(Lindner, Peter)

Сводер Кристофер
(Swader, Christopher)

Якубович Валерий
(Yakubovich, Valery)

Лондонская школа экономики и политических наук
(Великобритания)

Висконсинский университет в Мэдисоне
(США)

Университет Бостона (США)

Университет Аризоны (США)

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

Лундский университет (Швеция)

Бизнес-школа ESSEC (Франция)

Редакционный совет

Богомолова
Татьяна Юрьевна

Веселов
Юрий Васильевич

Волков
Вадим Викторович

Гимпельсон
Владимир Ефимович

Лапин
Николай Иванович

Малева
Татьяна Михайловна

Овчарова
Лилия Николаевна

Радаев
Вадим Валерьевич
(главный редактор)

Хахулина
Людмила Александровна

Чепуренко Александр Юльевич

Шанин Теодор

Шкаратан Овсей Ирмович

Институт экономики и организации промышленного
производства СО РАН (Россия)

Санкт-Петербургский государственный
университет (Россия)

Европейский университет
в Санкт-Петербурге (Россия)

НИУ ВШЭ (Россия)

Институт философии РАН (Россия)

Институт социального анализа
и прогнозирования РАНХиГС (Россия)

НИУ ВШЭ (Россия)

НИУ ВШЭ (Россия)

Аналитический центр Юрия Левады
(Россия)

НИУ ВШЭ (Россия)

Московская Высшая школа
социальных и экономических наук (Россия)

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*) 7

Интервью

Интервью с Алёной Леденёвой. Чтобы контролировать уровень неформальности, требуется прицельная терапия теневых практик. 12

Новые тексты

Д. Стребков, А. Шевчук, А. Лукина, Е. Мелианова, А. Тюлюпо

Социальные факторы выбора контрагентов на бирже удалённой работы: исследование конкурсов с помощью «больших данных» 25

И. В. Мерсиянова, Д. И. Малахов, Н. В. Иванова

Роль семьи в качестве канала межпоколенческой передачи традиций волонтерства в современной России 66

Новые переводы

П. Фасселл

Класс: путеводитель по статусной системе Америки 90

Расширение границ

С. А. Кортаев, Е. Н. Гасюкова

Социальные различия и политическое участие: медирующая роль идеологических предпочтений 99

Дебютные работы

М. А. Голева

Сетевые эффекты рождаемости: случай многодетных семей в России 136

Новые книги

Д. Г. Хумарян

«Капитализм платформ» Ника Срничека: кризис — реакция — бум — кризис — и снова реакция. Что мы вообще знаем о цифровой экономике?

Рецензия на книгу: Срничек Н. 2019. *Капитализм платформ*.

Пер. с англ. под науч. ред. М. Добряковой. М.: Изд. дом ВШЭ. 128 с. 164

Конференции

Ш. А. Джангирян

Исламские финансы. Репортаж с XX Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества,

9–12 апреля 2019 г., Москва, Россия 180

Дискуссии

Р. И. Капелюшников

Ответ современному не-экономисту. Комментарий на комментарий 185

Contents

Editor's Foreword (*Vadim Radaev*)..... 7

Interview

Interview with *Alena Ledeneva*: To Control a Level of Informality
You Need the Targeted Therapy of Informal Practices..... 12

New Texts

Denis Strebkov, Andrey Shevchuk, Anastasia Lukina, Ekaterina Melianova, Alexey Tyulyupo
Social Factors of Contractor Selection on Freelance Online Marketplace:
Study of Contests Using “Big Data”..... 25

Irina Mersianova, Dmitry Malakhov, Natalya Ivanova
The Role of Family as a Channel of Intergenerational Transmission of Volunteer
Traditions in Contemporary Russia 66

New Translations

Paul Fussell
Class: A Guide Through the American Status System (an excerpt)..... 90

Beyond Borders

Sergey Korotaev, Elena Gasiukova
The Social Differences and Political Participation:
The Mediating Effect of Ideological Position..... 99

Debut Studies

Mariia Goleva
The Effects of Social Network on Fertility: The Case of Large Families in Russia..... 136

New Books

David Khumaryan
Nick Srnicek's *Platform Capitalism*: Crisis — Response — Boom —
Crisis — and Response Again. What Do We Know about the Digital Economy?
Book Review: Srnicek N. (2019) *Kapitalizm platform* [Platform Capitalism]
(Russian transl. by *Maria Dobryakova*), Moscow: HSE Publishing House (in Russian). 128 pp... 164

Conferences

Shushanik Dzhangiryan
Islamic Finance. XXth April International Academic Conference on Economic
and Social Development, 09–12 April 2019, Moscow, Russia..... 180

Debates

Rostislav Kapeliushnikov
A Rejoinder to a Contemporary Non-Economist: A Comment on a Comment..... 185

VR ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА



Уважаемые читатели!

В статьях нового номера вновь поднимается широкий круг тем — от фриланса и волонтерства до социальных классов и больших семей. Продолжается и рубрика «Дискуссии» — в жанре ответа на критику ранее опубликованной статьи.

Кратко представим этот номер.

В рубрике «**Интервью**» публикуется беседа с *Алёной Леденёвой* (профессор в области политики и общества Школы славянских и восточно-европейских исследований Университетского колледжа Лондона). Алёна делится профессиональными секретами исследовательской кухни, демонстрирует, как путём сопоставления эмпирических свидетельств из самых разных источников она боролась за обоснованность и валидность выводов в качественном исследовании, останавливается на сложностях проведения глубинного интервью на чувствительные темы и на том, как они могут быть преодолены. Интервью записано *Еленой Бердышевой* (ЛЭСИ НИУ ВШЭ).

В рубрике «**Новые тексты**» на этот раз две статьи. Первая из них — к. с. н. *Д. Стребкова* и к. э. н. *А. Шевчука* (оба — старшие научные сотрудники ЛЭСИ НИУ ВШЭ), *А. Лукиной* (Институт образования НИУ ВШЭ), *Е. Мелиановой* (консультант Всемирного банка) и *А. Тюлюпо* (ЛЭСИ НИУ ВШЭ). Статья называется «Социальные факторы выбора контрагентов на бирже удалённой работы: исследование конкурсов с помощью “больших данных”». Биржи удалённой работы фиксируют огромные массивы разнообразной информации о пользователях и их действиях. Обращаясь к этим «большим данным» авторы исследовали факторы победы в конкурсах для фрилансеров на бирже удалённой работы. Используются открытые данные о конкурсах, проводившихся с ноября 2009 г. по ноябрь 2018 г. на одной из крупнейших русскоязычных бирж удалённой работы, собранные в автоматическом режиме при помощи технологии парсинга. Итоговая выборка — 6169 конкурсов и 335 613 участников. Выявлены отсутствие устойчивых признаков дискриминации на основании социально-демографических характеристик, а также важная роль формализованной репутации и коммуникации между фрилансером и заказчиком, повышающих шансы фрилансера стать победителем в конкурсе.

Вторая статья в этой рубрике — к. с. н. *И. В. Мерсияновой* (директор Центра исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ), *Д. И. Малахова* (старший преподаватель факультета экономических наук НИУ ВШЭ), к. филол. н. *Н. В. Ивановой* (старший научный сотрудник Центра исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ). Она называется «Роль семьи в качестве канала межпоколенческой передачи традиций волонтерства в современной России». Цель статьи состоит в том, чтобы рассмотреть связь между волонтерством родителей и участием в нём детей, когда они становятся взрослыми. Гипотеза исследования основана на том, что в современной России, где волонтерство пока не стало социокультурной нормой и не связано с передачей ресурсов, преобладание волонтерства обусловлено в первую очередь непосредственным влиянием семьи, в частности активным волонтерским опытом родителей. В статье представлены результаты исследования, проведенного на основе всероссийского репрезентативного опроса, подтверждающие данную гипотезу.

В рубрике «**Переводы**» мы знакомим читателей с переводом фрагмента книги *Пола Фасселла* (1924–2012), который являлся почётным профессором Школы искусств и наук Пенсильванского университета, «Класс: путеводитель по статусной системе Америки». Книга представляет собой исследование классовой системы в США с подробным описанием стиля жизни каждого класса. Журнал публикует первую главу «Щекотливая тема», где автор обращает внимание на то, что в США классовые различия запутаны и практически неуловимы, в результате чего самое существование классовой структуры нередко ставится под сомнение. Перевод с английского сделан *Марией Добряковой* (она же — научный редактор перевода). Публикуется с разрешения Издательского дома ВШЭ.

В рубрике «**Расширение границ**» размещена статья *С. А. Кортаева* и *Е. Н. Гасюковой* (оба из Лаборатории сравнительного анализа развития постсоциалистических обществ НИУ ВШЭ) «Социальные различия и политическое участие: медирующая роль идеологических предпочтений». В работе используется модель эффекта медиации, состоящая из трёх переменных — зависимой (политическое участие), независимой (социальная позиция) и переменной-медиатора (политические предпочтения). Исследование выполнено на данных восьмой волны European Social Survey (ESS) (2016 г.). Анализ был проведён на трёх выборках стран: Западная Европа (Австрия, Бельгия, Германия, Франция), постсоциалистические страны Центральной и Восточной Европы (Венгрия, Польша, Чехия) и Россия. Получена статистическая значимость политических предпочтений как медиатора влияния социальной позиции на политическое участие, при этом направление влияния оказалось сходным для трёх выборок.

Рубрика «**Дебюты**» представлена статьей *М. А. Голевой* (младший научный сотрудник научной лаборатории «Социология религии» Православного Свято-Тихоновского гуманитарного университета) «Сетевые эффекты рождаемости: случай многодетных семей в России». Автор пытается ответить на вопрос о том, что способствует возникновению больших семей вопреки экономическим, социальным и институциональным ограничениям. На основе 25 глубинных интервью в российских семьях с многодетными родителями в Архангельске, Москве, Московской и Владимирской областях сделаны выводы о функционировании механизмов социального влияния на рождаемость в современном российском контексте (на примере многодетных семей). Полученные данные позволяют не только представить рождаемость как процесс, укоренённый в социальных сетях, но и предложить ряд ответов на вопрос о влиянии социальных сетей на рождаемость в многодетных семьях.

В рубрике «**Новые книги**» *Давид Хумарян* (преподаватель кафедры экономической социологии НИУ ВШЭ) рецензирует новую книгу «Капитализм платформ» *Ника Срничека*, перевод которой выпущен Издательским домом ВШЭ в 2019 г. Срничек анализирует цифровую экономику и модель платформ в терминах капиталистического способа производства и жёсткой конкурентной гонки, где царит собственная логика, определяющая последовательность действий экономических агентов и вероятный образ будущего. Анализ бизнес-модели платформ с точки зрения исторической логики движения капитала, устремлённого в поиски нового источника прибыли в условиях истощения рынка, позволяет автору переопределить ключевые категории восприятия роли технологий в повседневной жизни и в масштабах экономической системы.

В рубрике «**Конференции**» *Ш. А. Джангирян* (ЛЭСИ НИУ ВШЭ) публикует репортаж с XX Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества, которая прошла в НИУ ВШЭ (Москва) 9–12 апреля 2019 г. Репортаж посвящён почётному докладу шейха муфтия *Мухаммада Таки Усмани* (Университет Джамия Даруль-Улюм) «Исламские финансы в XXI веке». Шейх муфтий объяснил значение исламских финансов, опираясь на принципы Священного Писания (Корана), и выделил основной аспект, связанный с функционированием исламских финансов, — запрет процентов. Далее докладчик затронул роль исламской системы финансов в период кризиса, продемонстрировав её положительные стороны как для мусульман, так и для людей других вероисповеданий.

В рубрике «**Дискуссии**» д. э. н. *Р. И. Капелюшников* (главный научный сотрудник ИМЭМО РАН) даёт развёрнутый ответ на опубликованную нами статью *И. В. Забаева* «Ницшеанский взгляд на стодолларовую купюру: чтение веберовской “Протестантской этики” в связи с замечаниями современного экономиста», которая являлась критикой позиции Капелюшникова, изложенной ранее в нашем журнале. В своём «Ответе современному не-экономисту» Р. И. Капелюшников показывает непродуктивность (по его мнению) рассмотрения книги Вебера как трактата по этике, а не как научного произведения.

VR INTRODUCTORY REMARKS

Dear colleagues,

Let us introduce a new issue of our journal. The issue covers a broad range of topics from freelance and volunteering to social classes and large families. We also continue “Discussions” including authors’ replies and critical comments..

The interview with Alena Ledeneva (Professor of Politics and Society at the School of Slavonic and East European Studies of University College London in the United Kingdom) was recorded by Elena Berdysheva. In the interview, Professor Ledeneva shares her research experience and demonstrates how she struggled for validity of the conclusions in her qualitative research through comparisons of empirical evidences from different sources. She also discusses challenges from her in-depth interviews implying discussions of sensitive topics and how they could be overcome.

Dr. Denis Strebkov, Dr. Andrey Shevchuk, Anastasia Lukina (all from the Higher School of Economics), Ekaterina Melianova (The World Bank), and Alexey Tyulyupo (the Higher School of Economics) present the paper: “Social Factors of Contractor Selection on Freelance Online Marketplace: Study of Contests Using ‘Big Data.’” Online labor markets record huge amounts of diverse information about users and their actions. Utilizing such “big data,” the authors conducted research using factors that enable freelancers to win employment contests. The study uses open data on contests held from November 2009 to November 2018 on the largest Russian-language online marketplace. Data were collected automatically using a web scraping technique. The final sample consisted of 6,169 contests, in which 335,613 freelancers took part. The study’s results indicate the absence of persistent discrimination on the basis of socio-demographic characteristics, as well as the important role of formalized reputation and communication between the freelancer and the employer that increase the chances of a freelancer winning a contest.

Dr. Irina Mersianova, Dmitry Malakhov, and Dr. Natalya Ivanova present the study: “The Role of Family as a Channel of Intergenerational Transmission of Volunteer Traditions in Contemporary Russia.” The goal of the paper is to investigate the correlation between parental volunteering and the current volunteering of their children. The key hypothesis proposes that in Russia, where volunteerism still has not taken root as a socio-cultural norm and is not associated with the transmission of social status, the transmission of volunteerism is mostly due to direct family influence and particularly due to the influence of parental volunteering. The paper presents the results of the All-Russia Representative Survey, which confirm the hypothesis.

Sergey Korotaev and Elena Gasiukova (both from the Laboratory for Comparative Analysis of Development in Post-Socialist Countries, Higher School of Economics) present the paper: “The Social Differences and Political Participation: The Mediating Effect of Ideological Position.” The authors applied a model of mediation effect that consisted of three variables: dependent (political participation), independent (social position), and mediator variable (political preferences). The study examined data from the 8th wave of the European Social Survey (2016), and analysis was carried out on three groups of countries: Western Europe (Belgium, Austria, Germany, France), post-socialist countries of Central Europe (Czech Republic, Hungary, Poland), and Russia. The results reveal the statistical significance of political preferences as a mediator of the influence of social position on political participation; meanwhile, the direction of influence was nearly the same for the three groups of countries.

We also publish a translation of a portion of a book by Paul Fussell, Jr. (1924–2012) (Donald T. Regan Professor Emeritus in the School of Arts & Sciences of the University of Pennsylvania) entitled: *Class: A Guide*

Through the American Status System. This book presents a comprehensive and carefully researched guide to the American class system. Fussell describes the lifestyles of people from each class, from the way they dress and where they live to their education and hobbies. We publish the book's first chapter, "A Touchy Subject," in which Fussell indicates that in the United States, class differences are complex and slightly visible. The book was translated and edited by Maria Dobryakova and published with kind permission of the Higher School of Economics Publishing House.

Mariia Goleva (Junior Research Fellow from the Research Laboratory "Sociology of Religion" of Saint Tikhon's Orthodox University) presents the paper: "The Effects of Social Network on Fertility: The Case of Large Families in Russia." Goleva tries to answer the question, "How do large families appear in the contemporary world despite economic, social, and institutional constraints?" The analysis of 25 in-depth interviews with parents from large families reveal several conclusions about the mechanisms affecting fertility behavior in the context of modern Russia. The interviews were conducted in Arkhangelsk, Moscow, Moscow region, and Vladimir region. It was concluded that social contagion, social pressure, social learning, and social support expand the possibilities for a transition to a family with many children.

David Khumaryan (Lecturer in the Department of Economic Sociology, Higher School of Economics) reviews a new book by Nick Srnicek titled *Platform Capitalism*. Srnicek analyzes the digital economy and the model of platforms through the logic of a capitalist mode of production and a ruthless competitive race. Its intrinsic logic determines the sequence of economic agents' actions and the possible image of the future. The analysis focuses on the business model of platforms from the perspective of the historical logic of capitalism aimed at seeking a new source of profitability in the condition of market exhaustion. This condition leads to a redefinition of the key categories of perception of the role of technologies in everyday life and in the scale of the economic system in terms of political economy.

Shushanik Dzhangiryan reports on the XXth April International Academic Conference on Economic and Social Development that was organized at the Higher School of Economics in April 2019. Sheikh Muhammad Taqi Usmani (Darul Uloom Krachi) made an honorary report about Islamic finance in the 21st century. An expert on the subject, he explained the meaning of the concept, referring to the principles of the Koran. Then he highlighted the main aspect related to the prohibition of collecting interest. The Sheikh examined the role of Islamic finance during the 2008 financial crisis, demonstrating the positive aspects of the system for both Muslims and people of other faiths.

Dr. Rostislav Kapeliushnikov (Chief Researcher, Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations of the Russian Academy of Sciences) in his paper, "A Rejoinder to a Contemporary Non-Economist," comments substantively on Ivan Zabaev's paper containing a detailed critique of Kapeliushnikov's argument published previously in our journal. Kapeliushnikov insists on the idea that reading Weber's *The Protestant Ethics and the Spirit of Capitalism* as a treatise on ethics rather than as a scientific study is not justified and is non-productive.

ИНТЕРВЬЮ**Интервью с Алёной Леденёвой****Чтобы контролировать уровень неформальности, требуется прицельная терапия теневых практик**

Беседовала Елена Бердышева



ЛЕДЕНЁВА Алёна — профессор в области политики и общества Школы славянских и восточно-европейских исследований Университетского колледжа Лондона. Адрес: Великобритания, WC1E 6BT, г. Лондон, ул. Говер-стрит.

Email: a.ledeneva@ucl.ac.uk

В интервью профессор Алёна Леденёва рассказывает о своём исследовательском опыте, текущих проектах и планах и, по сути, представляет авторскую программу изучения миров неформальной экономики при помощи чувствительного к контексту сравнительного этнографического анализа. Начавшись в середине 1990-х гг. с PhD диссертации о значении блага для функционирования планового советского хозяйства, сегодня эта исследовательская программа составляет основу уникального эмпирического проекта по составлению «Энциклопедии неформального мира», в котором участвуют 223 учёных из различных стран мира. Собранный в «Энциклопедии...» база кейсов описывает национальные версии той или иной теневой практики, содержит список новейшей социологической и антропологической литературы для анализа такой практики и при этом находится в открытом доступе для исследователей. Из интервью становится ясно, как чуткость к методологическим вызовам этнографии позволяет автору перейти от ретроспективного изучения локального эмпирического феномена к теоретизированию. Концептуальные инсайты, на которые выходит профессор Леденёва, помогают оценивать качество либеральных реформ, включая антикоррупционные. Алёна показывает, что, когда за фасадом формальных институтов скрываются ригидность и двойные стандарты, неформальные практики одновременно способствуют и становлению, и разрушению социальных систем. Пока конфликт между правилами, навязанными сверху, и реакцией на них снизу не будет учитываться в ходе социополитических преобразований, говорить о минимизации коррупции будет очень сложно.

В беседе Алёна делится профессиональными секретами исследовательской кухни, демонстрирует, как путём сопоставления эмпирических свидетельств из самых разных источников она боролась за обоснованность и валидность выводов в качественном исследовании, останавливается на сложностях проведения глубинного интервью на чувствительные темы и на том, как они могут быть преодолены. В одном из эпизодов интервью Алёна говорит, что её подход к работе с этнографией неформальной экономики — это «метод медленного приготовления». В целом по итогам беседы складывается впечатление, что полевая кухня профессора Леденёвой тяготеет к молекулярной.

Ключевые слова: обмен; реципрокность; эквивалентность; сети; социальная динамика; коррупция; методология качественного исследования; миллениалы.

— Алёна, расскажите, пожалуйста, каким образом Ваша самая первая книга «*Russia's Economy of Favours: Blat, Networking and Informal Exchange*» («Экономика одолженных в России: блат, сети и неформальный обмен») [Ledeneva 1998], вышедшая на английском в 1998 г., была встречена западным читателем?

— Имеет смысл начать с того, как вообще эта книга появилась. Поступив на магистерскую программу в Кембриджский университет, я, конечно, не планировала никаких книг и думать не думала ни о каком блате. Колледж, в котором я училась, предложил мне подать заявку на программу PhD. Мне даже не очень ясно было, что это такое. Я училась в аспирантуре Института экономики и организации промышленного производства, хорошо представляла себе, что такое кандидатская диссертация, и собиралась работать над ней. Когда мне порекомендовали предложить проект — *proposal* — для поступления в Кембриджский университет, шёл 1992 г., у меня ещё не было исследовательской идеи... Совсем свежи были новости о распаде Советского Союза, и, размышляя о том, что было бы актуально для моего будущего читателя, я решила, что востребованным в тот момент был бы мониторинг изменений.

В тот период я очень увлекалась социальной антропологией. И я знала, что все антропологи, которые выезжали на полевые работы, действовали примерно в одинаковой логике: сначала они изучали систему значений в языке; потом смотрели на системы календаря и времени. И обязательно анализировали систему обменов среди народностей, проживающих на далёких островах. Мне были особенно близки работы Пьера Бурдьё. А он практиковал разворот этнографического метода на то общество, в котором живёшь. Методологически это требует отстранения, проблематизации обыденного, когда пишешь о своём обществе так, будто ты его не знаешь, и анализируешь его при помощи аппарата, заточенного на понимание других цивилизаций.

При таком подходе требовалось посмотреть на исчезающее советское общество в трёх ракурсах: показать, (1) как меняются язык и дискурс; (2) как меняется отношение ко времени, в том числе на фоне появления реальных денег; и (3) что происходит с обменами, причём с неформальными, которые, как я хорошо знала, глубоко проникали в повседневность каждого советского человека.

И когда я подала свой проект, мой научный руководитель, профессор Энтони Гидденс сказал: «Ну, у Вас тут три диссертации запланированы. Выберите, пожалуйста, одну». Тогда я подумала: я не лингвист, я не занимаюсь философией времени, я — экономист-социолог, поэтому нужно заниматься обменами. В общем, они и стали предметом изучения.

— И Вы предложили шесть доказательств блата...

— Сфокусировать исследование мне помог научный руководитель. Каждый раз, когда я приходила к нему консультироваться по диссертации и рассказывала о том, что есть вот такое явление — блат, что это такая система неформальных обменов, которая позволяет людям доставать то, чего нет в продаже, или ускорять процессы в бюрократизированной системе, он отвечал: «Я не думаю, что блат существует. Я никогда не слышал о таком явлении, о нём нет упоминаний в письменных источниках... Ты уверена, что это что-то реальное?» Подозреваю, что, говоря так, он хотел добиться от меня более надёжной доказательной базы существования блата, чтобы я поработала ещё и нашла убедительную эмпирику. В результате каждая глава (а их действительно шесть) моей первой книги представляет собой метод доказательства существования блата. Развивая эти доказательства, я много работала с архивами и историческими источниками, изучала экономическую историю, выискивая данные о роли блата в экономике. Блат помогал сглаживать углы плановой системы. Госплан не работал без «толкачей». Центральное госраспределение товаров нуждалось в сетевых социальных обменах (блате), которые доводили эти товары до конечного потребителя.

Цифры тогда меня мало интересовали. Количественная методология больше практиковалась в Оксфорде, тогда как в Кембридже социально-политические науки больше ориентировались на качественные данные. И несмотря на мой бэкграунд экономиста-кибернетика и математика, мне Кембридж был более интересен, потому что работать с SPSS¹, составлять анкеты, собирать и обрабатывать данные крупных исследований я уже могла и так, ведь этим славилась Новосибирская школа экономической социологии Татьяны Ивановны Заславской и Инны Владимировны Рывкиной. Качественная же методология изучения экономики применялась намного реже. И я проводила углублённое интервью: многие из 56 бесед, записанных для книги, получились полномасштабными, многочасовыми. Вдобавок к этому, я много путешествовала по России, пытаясь охватить региональный разрез... Вспоминается, как многие полевые инсайты приходили ко мне в дороге, нередко через беседы с незнакомыми людьми, случайно встреченными в самолёте, поезде, автобусе...

— *Эффект попутчика?*..

— Именно. Несмотря на развал Советского Союза, тема блата не переставала быть сенситивной. Например, быстро выяснилось, что невозможно сделать рассылку официальных приглашений на интервью по теме блата в формальные организации. Фактически изучение блата требовало неформального снежного кома респондентов. Вход в поле оказался возможен только через персонализированные рекомендации. Для поиска информантов приходилось активно задействовать личные сети и знакомых знакомых. И тогда, будучи всё-таки позитивистским социологом, я пыталась охватить разные регионы, разные профессии, стремилась соблюсти в выборке половозрастной баланс. Мне также хотелось добраться до людей, которые в тот момент не имели работы. Виделось важным понять, есть ли у них какие-то неформальные каналы, откуда может прийти помощь. А параллельно с этим — поговорить с теми, у кого имеются власть и привилегии, выяснить, нужен ли блат им.

Меня интересовало, в каких режимах реципрокности работают неформальные обмены. Чётко вырисовывались три таких режима. Во-первых, властный, когда человек со статусом и может всё, он(а) помогает безвозмездно, и здесь необязательно предполагается какой-то реципрокный ответ... Разве что какие-то формы лояльности и благодарности. Во-вторых, аффективный режим, когда очень многие реципрокные вещи тоже не компенсируются, потому что обмены происходят внутри семьи или отношений близости и любви. Подобные обмены очень часто не симметричны и не сбалансированы. И, в-третьих, существует режим эквивалентности — как правило, между незнакомыми людьми или возникающий при выпадении из систем власти или отношений. В этом режиме актуализируются логика взаимных расчётов, оценка вклада каждого в отношения и объёмов полученной благодарности. В режиме власти и в режиме любви такие калькуляции не происходят или отложены. Сразу же возникают вопросы об эквивалентности обменов в условиях отсутствия объективной стоимости услуг и одолжений...

В общем, многое надо было продумать, чтобы обосновать существование феномена блата для западной аудитории. Конечно, это оказалось невозможно без того, чтобы говорить на языке этой аудитории. В первую очередь пришлось понять, какой логикой они руководствуются, и что с точки зрения этой логики будет выглядеть убедительным. После того как я прочитала всю литературу по обменам, реципрокности, бартеру, клиентизму и коррупции, пришлось научиться писать о блате, который не укладывался в западные клише о неформальной экономике Советского Союза. Думаю, что успех книги был связан именно с открытием блата как амбивалентной концепции: и дружба, и обмен или не дружба и не обмен. Это явление настолько пронизывало советскую повседневность, пересекалось с отношениями дружбы, что с трудом поддавалось артикуляции. Например, я шла к своему коллеге с просьбой об

¹ *Statistical Package for the Social Sciences (SPSS)* — компьютерная программа для статистической обработки данных.

исследовательском интервью. Он с готовностью соглашался, но, как только выяснялось, что разговор будет посвящён блату, моментальной реакцией было: «А почему я? Почему ты пришла ко мне? Я про блат вообще ничего не знаю». И мне всё время приходилось тренировать себя в искусстве интервью, помнить, что нельзя спрашивать персонализированно, нельзя спрашивать про настоящее время. Можно только про советский период, который закончился. Это последнее, к слову, стало значимым фактором возможности такого исследования: я оказалась в нужном месте и в удачное время. В 1993–1994 гг., когда я собирала данные, люди помнили советский период ещё очень хорошо, пока ещё ничего не забылось и не обросло ностальгическими мифами. В это же время к тому моменту изменения были уже настолько очевидными, что респондентам было легко говорить мне: «Ну, блата больше нет, сейчас всё по-другому — деньги и взятки, а вот тогда, когда-то было так...» И фактически благодаря этим обстоятельствам мне удалось собрать по-своему уникальную базу данных — «монумент эпохи». С одной стороны, эти глубинные интервью дышат советским, и это чувствуется; с другой стороны, образовалась дистанция, которая позволила говорить про это советское, потому что в советское время было бы невозможно провести такие интервью. Таким образом и определились три главных методологических принципа, которые в совокупности я обозначаю как «методологию зеркала заднего вида» [Ledeneva 2011]: (1) спрашивать только про прошлое, про то, чего больше нет, про ноу-хау, которые перестали работать; (2) собирать данные, избегая персональных вопросов людям о них самих, но уточняя общие закономерности и практики, распространённые в определённом социальном кругу; (3) не искать коротких и прямых путей — например, пойти поспрашивать о блате. Важнее понять контекст, биографию, неформальную историю, уточнить ингредиенты, что-то оставить на следующий раз. Я назвала бы такую технику методом медленного приготовления. Благодаря практикам блата советская система просуществовала намного дольше, чем должна была. Советская система была телом, на котором паразитировали проявления блата. Но верно и обратное: блат выступал лубрикантом для смягчения ограничений, ассоциированных с плановой экономикой, балансировал её устойчивость. Можно сказать, что блат амбивалентен не только по сути, но и по функции: подрывая идеологические основания системы, он продлевал её существование.

Возвращаясь к вопросу о том, как моя первая книга была воспринята на Западе, хочется рассказать о том, как уже после успешной защиты и рекомендации к публикации книга ушла в один издательский дом в Соединённых Штатах. И оттуда мне пришёл факс, который я до сих пор храню. Это был очень жёсткий ответ, который, по сути, сводился к тому, что блата не существует, а если вдруг он и существует, то представленные мной эмпирические доказательства не являются достаточными, чтобы считать его распространённым.

— *То есть это был отказ?*

— Да, и очень жёсткий. Но я подала заявку в другое издательство, и там мою книгу взяли и сразу выплатили мне аванс.

— *Сложно ли Вами переживался первый отказ?*

— Да, потому что всё, что переживается в первый раз, проходит очень тяжело. Сейчас я уже научилась не просто справляться с отказами, но видеть в них позитив. В таких случаях я руководствуюсь принципом *second best* («второго шанса»). Когда вы искренне делаете что-то, но при этом происходит какой-то сбой и ваши идеи не принимают, то это, скорее, показатель того, что вы продвигаете их не в том месте. И в этом смысле возникающие внешние ограничения направляют вас туда, где вам будет лучше, чем там, куда вы сами пытаетесь попасть. Внешние ограничения будто подправляют ваш вектор, в большей степени соотносят ваши желания с реальностью, сложность которой в мечтах может недооцениваться. Следование предлагаемому жизнью вектору повышает вероятность того, что вы окажетесь в том ме-

сте, в котором вам будет по-настоящему хорошо. Теперь тот отказ напоминает мне о том, что в итоге книга сначала попала в более заметное американское издательство, а впоследствии была перехвачена издательством моего университета — Cambridge University Press. В результате книга, которая была встречена недостаточно дружелюбно, стала знаковой для исследований теневого сектора. В том числе и потому, что после валидации результатов исследования таким авторитетным издательством стало ясно, что на материалах 56 интервью можно написать книгу. И это было ещё одним открытием.

— *Это удивительно, ведь книга А. Страусса и Б. Глейзера «Awareness of Dying» («Осознание умирания») [Glaser, Strauss 1965] с описанием методологии обоснованной теории уже вышла, и по идее качественный подход не должен был выглядеть экзотическим...*

— Экзотической, скорее, выглядела история про Советский Союз. Устройство планового хозяйства представлялось совсем по-другому. Значимость блат казалась контринтуитивной большинству западных советологов. Он был замечен авторами знаменитого Гарвардского проекта, основанного на интервью с советскими людьми, по разным причинам оказавшимися в Америке после Второй мировой войны. Правительство США заплатило деньги, чтобы лучше понимать ситуацию в Советском Союзе. Не надо забывать, насколько закрытым был тогда СССР. И в материалах этого проекта, и в публикациях 1950-х гг. блат упоминался. Это послужило одной из опорных точек моей доказательной базы. Однако повседневный опыт респондентов данного проекта касался периода, когда блат ещё не развился до масштабов 1970–1980-х гг., потому что западные исследователи, которые писали статьи и книги на материалах этих интервью, в неполной мере представляли себе этот феномен. Блат, скорее, ассоциировали со спекуляциями, стигматизировали его как разновидность мелкого мошенничества. Потому и полноценной концептуализации этого явления к тому моменту не произошло. Двойственность (или симбиотичность) блата, которую я описала в своём исследовании, тогда ещё не была очевидна. Ведь суть здесь состоит в принципе: «Когда я это делаю — это дружба, я поступаю так из лучших соображений, из хорошего отношения к моим близким людям, я на самом деле хочу помочь, а когда другой делает то же самое — это блат». Фактически складывается парадокс, когда все люди говорят, что не занимаются блатом, что блатом занимаются другие, и при этом признают, что блат распространён и все им занимаются. «Все, но не я». И так говорят все. Выходит, что блат очень распространён. Просто, когда ты кому-то помогаешь, ты называешь это человечностью, вхождением в положение, взаимопомощью. Вот эта противоречивость, ускользаемость блата долгое время позволяла ему оставаться «открытым секретом». Необходимо было уловить амбивалентность блата. Только после этого стало возможно доказать его существование. Парадоксальная природа данного явления и стала его доказательством.

— *Алёна, Ваш опыт изучения блата показывает, что и критикуемые феномены могут быть продуктивны и востребованы системой и по факту должны изучаться как её часть, а не как дисфункция....*

— В книге «*How Russia Really Works: The Informal Practices That Shaped Post-Soviet Politics and Business*» («Как работает Россия на самом деле: неформальные практики, задавшие постсоветскую политику и бизнес») [Ledeneva 2006] я анализирую либеральные реформы, которые были спущены сверху для реорганизации экономики и общества, — введение конкурентных демократических выборов, правового равенства перед законом и рыночных механизмов. Удивительно то, что без содействия неформальных практик эти реформы не могли бы осуществиться. И вместе с тем использование этих практик подрывало, дискредитировало саму суть реформ. В политическом поле таким механизмом оказался сектор пиара, который, безусловно, обслуживал процедуру демократических выборов, но таким образом, что подрывал доверие к демократическим институтам. Практики компромата, джинсы, предоплаченных публикаций, очерняющих конкурентов, обеспечивают конкурентные выборы в условиях свободы прессы, но при этом и противоречат идее такой свободы. Похожие процессы можно было на-

блюдать и в правовом поле, где, с одной стороны, вводился принцип независимости судей, а с другой, возрождалась практика круговой поруки между ними.

— *Каким образом Вы объясняете неизбежность возникновения неформальных практик?*

— Я вижу её в том обстоятельстве, что реформы спускаются сверху и реализуются без учёта контекста. Соответственно любой зазор, который возникает между формальными изменениями, идущими сверху вниз, и реакцией снизу вверх, образует серое поле, заполняющееся неформальными практиками. Они и обеспечивают тот мостик, или стык, между тем, чего хотелось наверху, и тем, что оказалось приемлемым внизу. Поскольку такие практики функциональны, без них реформы не пойдут вообще, а с ними окажутся перенаправленными. Таким образом протекают переходные периоды. Просто мы не всегда готовы признать это. Тогда, в 1990-х, основная идеология совпадала с идеологией Вашингтонского консенсуса. А его нормативная парадигма состоит в том, что демократия и рынок — это хорошо, поэтому и дополнительные вопросы на тему «что такое хорошо, а что такое плохо» лучше не задавать. Надо прокладывать путь интересам добра без учёта, скажем так, тёмных сторон человеческой природы, хотя мы знаем, что она есть. Но почему-то, глядя на то, как проводятся реформы, мы об этом забываем и не учитываем контекст.

— *На Ваш взгляд, речь идёт о человеческом факторе или всё же о системных вещах?*

— Я не спешила бы отделять одно от другого. Мне близка группа теорий, которая работает с динамическими конструктами, как, например, теория структуризации Э. Гидденса, которая учит нас тому, что индивидуальные практики могут изменяться, не переставая быть основой возникновения и устойчивости структур. Система не существует отдельно от индивидуального поведения. Она производна от множества индивидуальных стратегий.

Исследования в области поведенческой экономики показывают, что в любой когорте есть процент людей, не склонных врать и шкродить. Но есть и те, кто будет вести себя в соответствии с теорией коллективного действия, где решения одного зависят от того, как он представляет себе нормальное в глазах другого поведение в определённых ситуациях.

— *То, что называется локальной рациональностью...*

— Можно сказать и так. Существуют такие эквилибриумы, где каждый понимает, что на месте другого он тоже заплатил бы за ускорение операции своей больной раком матери. Поскольку такая установка кажется нормализованной, человек заплатит без тени сомнения. А пока все платят, воспроизводится определённый уровень коррупции в системе здравоохранения. Если бы все перестали так действовать, система могла бы измениться. Но такое изменение подразумевает трансформацию культурных норм. Также возникает вопрос: кому это может быть нужно? Должен быть кто-то, кто возьмёт издержки обеспечения таких изменений на себя. Воспроизводить социальные нормы и полагаться на традиции в каком-то смысле легче. В российском контексте привилегии, персонализация, неравный доступ нормализованы. Люди пользуются возможностями, если они у них есть, часто забывая о том, что это означает для других людей.

— *Нет уверенности, что, например, в поле российского здравоохранения облегчённый деньгами доступ к дефицитному онкопрепарату осмысляется в ракурсе того, что этот препарат не достанется кому-то ещё...*

— Мне не кажется, что дело только в стране или культуре... Ресурсы дефицитны всегда, но в разной степени. Если же рассматривать ситуацию в межстрановой перспективе, можно увидеть, что все армии, все системы здравоохранения, все правовые системы зависят от неформальных практик, проявляющих здесь свою функциональность... Особенно когда перед людьми встают жизненно важные вопросы. Хотя влияние культуры нельзя отрицать, всё же локальный контекст имеет гораздо большее значение. Мы можем видеть, как, например, этнические диаспоры начинают вести себя по-другому, оказавшись в новой среде. Бихевиористские эксперименты свидетельствуют о том, что те люди, которые приходят из культур, считающихся коррупционными, ведут себя гораздо более сбалансированно по сравнению с выходцами из культур, где в приоритете слепое подчинение правилам. Потому что, когда людям, привыкшим полностью подчиняться правилам, даёшь правила эксперимента, они не думают об этической составляющей. Те же, кто привык действовать в амбивалентной среде, привыкли оценивать моральную сторону принимаемых решений.

— *Имеют ли тут место какие-то поколенческие эффекты? Сегодня исследователи много говорят о миллениалах. А ведь это люди, которые при выходе на рынок труда часто попадают в транснациональные корпорации с их установками на прозрачность бизнес-процессов. Можем ли мы ожидать от них иного отношения к неформальным практикам?*

— Не надо выдавать желаемое за действительное. В моей третьей книге «*Can Russia Modernise? Sistema, Power Networks and Informal Governance*» («Возможна ли модернизация в России? Система, сети власти и неформальное управление») [Ledeneva 2013] главный вопрос: кто может изменить систему, ввести в неё механизмы, противостоящие интеграции и неформальному контролю за теми, кто находится в ней? Интеграция в систему происходит на основе двойных стандартов. И это случается гораздо раньше, чем мы думаем. Усвоение таких стандартов может идти уже с детства. Неясно, какими окажутся миллениалы по сравнению с предыдущими поколениями, у которых был хоть какой-то внутренний стержень в виде остатков советской этики. Всё, что связано с харассментом, социальными медиа, стабильностью, распространённой в Интернете, им очень хорошо известно. Трудно представить, чтобы такая среда могла произвести новые установки. На уровне повседневной жизни персонализированные стратегии всё ещё отлично работают, антикоррупционные меры селективны, потому что двойные стандарты, которыми руководствуется система, не являются тайной для молодого поколения.

— *В одном из своих интервью Вы сказали: для того чтобы законы работали, должна действовать не только буква закона, но и дух. Сегодня у Вас есть понимание, как этому можно способствовать?*

— Здесь нужно начинать с того, что все неформальные практики работают в зоне зазора между фасадом и реальностью. Почему возникает сам этот зазор? Потому что фасады конструируются на уровне публичного пространства, «через телевизор», а реальность не артикулируется. Как приблизить фасады к реальности? Самый простой ответ, лежащий на поверхности: перестать производить фасады. Важно, чтобы первые лица и все, кто задаёт культурные образцы, те, с кого мы берём пример, заботились, чтобы формальное функционирование системы максимально приближалось к реальному.

— *В своих работах Вы проблематизируете границы между понятиями, с помощью которых мы описываем неформальную экономику, отслеживаете смещения границ между неформальными практиками и т. д. Не пора ли инвентаризировать используемый при анализе язык описания, в том числе, например, понятие «государство»? Не цепляемся ли мы за неосуществимую мечту о государстве без коррупции, когда на практике некоторые государства только так и могут функционировать?*

— В данном случае мы цепляемся за нормативные рамки. Говоря о коррупции и предполагая классическую схему из трёх участников — принципал, агент, клиент, мы полагаем, что при делегировании аген-

ту полномочий принципал оказывает доверие, которое агент не должен предать. И эта модель отлично работала бы, если бы такой принципал был принципиальным. Но в реальности это совсем не так. Так называемые принципалы часто руководствуются личными или групповыми интересами. Это не только российская проблема. Это вопрос кризиса системы правительств во всём мире. А чтобы работать вне этой нормативной модели, нужны новые подходы. В плане методологии это предполагает открытость данным — раз уж мы хотим изучать что-то реальное, а не то, подо что уже существует концептуальная база в истории науки. Мой опыт потери доверия к количественной методологии, способной выйти на любой результат, управляя элементами модели, научил меня, что преимущества квантификации в полной мере проявляются там, где статистический анализ проводится на основе тонкого, добытого качественными методами понимания изучаемых процессов. Иначе мы мерим, сами не понимая что. Особенно это касается таких зонтичных концепций, как, например, коррупция. На мой взгляд, давно пора её дезагрегировать и работать только с категориями, у которых есть референт в реальности в виде конкретных практик. Дезагрегация даёт более точечный замер, более точное понимание предмета...

— Сразу напрашиваются вопросы о Вашем проекте «Неформальный мир» и его основной цели — «Энциклопедии неформальных практик»²...

— Если попробовать выразить идею проекта одним предложением, то мы пытаемся создать неформальную картину мира. Мы описываем мир так, чтобы его можно было увидеть глазами участников, то есть в перспективе снизу вверх (*bottom up*). Данный проект частично финансировался Европейским союзом. Зайдя на сайт Anticorr³, вы увидите, что главными результатами проекта заявлены, во-первых, разработка нового индекса — *Public Integrity Index*⁴ (Индекс публичной интеграции), который подключает качественные параметры к измерению, и, во-вторых, построение карты неформального мира (*Global Informality Map*). Проект собрал коллекцию описаний неформальных практик на пяти континентах, в 66 странах.

А начиналось всё с осознания того, что обычно для оценки неформальности используются компаративные индексы, которые не учитывают, что теневые практики всегда локализованы, зависят от культурных, политических, экономических особенностей системы. Агрегированные индексы дают слишком общее представление о неформальных феноменах, а детали и контексты ускользают. И потому была предпринята попытка обеспечить такое сравнение через сопоставление теневых практик на уровне качественного исследования.

Сначала я искала способ провести параллель между системами советского блага и китайского гуанкси (*guanxi*). Решение этой задачи заняло у меня шесть лет и потребовало кооперации с коллегами из Китая — было невозможно обойтись без экспертизы исследователя, владеющего страновым контекстом. Стало ясно, что задача трудоёмкая, стран очень много, а значит, необходимо сформировать сеть исследователей теневых практик.

В современном обществе подходы к изучению коррупции из позиции нетерпимости (*zero tolerance*) не являются продуктивными. Они сами по себе становятся фасадами. Ещё важнее то, что такие подходы имеют очень низкий объяснительный потенциал. После 25 лет антикоррупционных реформ, которые были прекрасно продуманы и профинансированы, построения эффективных организаций, противодействующих коррупции, мы видим, что мир стал ещё более коррумпированным, чем был раньше. Это

² См.: The Global Informality Project (www.in-formality.com/).

³ См.: anticorr.eu

⁴ Оценивает способность общества контролировать коррупцию и эффективно расходовать бюджетные фонды. См. подробнее: <https://integrity-index.org/>

не означает, что нужно нормализовать коррупцию и перестать с ней бороться. Бороться с ней нужно с учётом как амбивалентности человеческой природы, так и стоящего за ней неравенства. Но борьба с коррупцией имеет смысл только тогда, когда ты уверен, что знаешь в лицо своего врага, — работаешь с конкретными, дезагрегированными практиками в конкретных областях, осуществляемыми конкретными организациями. Идея полной победы над коррупцией утопична. Более реалистична вера в возможность управления уровнем коррупции. Терапия теневых практик должна быть прицельной, носить адресный характер. Требуется микроменеджмент, понимание, в какое именно место бить. И вот здесь проявляется полезность нашей «Энциклопедии...».

Изначально сборник замышлялся как коллекция ноу-хау, «открытых секретов», неформальных правил и недостаточно прозрачных практик. Я сделала трилогию о России, посмотрела, как работают сети в повседневных контекстах (*grassroots level*), на профессиональном уровне и на уровне власти. Но мне не хватало понимания того, в каком положении находится Россия по сравнению с другими странами. Действительно ли Россия самая коррумпированная страна? Конечно, нет. Методология сравнительного анализа в контексте, которую я развиваю в «Энциклопедии...», открывает возможности увидеть это. Подключая к анализу «языковые игры» Витгенштейна, бытующие наименования практик и путём удержания локального контекста в поле сравнительного анализа, мы получаем шанс на вытягивание кластеров практик.

Мне лично проще всего было собрать практики, похожие на блат, так как с экономикой одолжений я работала достаточно. Понятно, что одолжения могут быть разными, но они всегда являются альтернативной валютой, сближающей формальное и реальное, и всегда в таких обменах одна сторона связана с наличием дружбы или других отношений, предполагающих некоторое исключение, а другая сторона этой амбивалентной практики состоит в использовании этих отношений. Каждые отношения в определённой пропорции содержат и социальное, и инструментальное. Вокруг оценок этой пропорции теневые практики можно расположить от более социальных к более инструментальным. В некоторых контекстах помогут дружеским образом даже человеку, понравившемуся на улице, — так устроена социальность, социабельность. А в некоторых странах социальность неразрывно переплетена с инструментальными аспектами, в том смысле, что социальные отношения могут использоваться индивидами для удовлетворения личных интересов. И тогда *using personal relationships to get the things done* (использование личных отношений, чтобы добиться своего) оказывается паттерном, объединяющим очень разные практики. Когда мы смотрим на языковые игры, связанные с этими практиками, видим, что про одни аспекты слагают весёлые песенки, а другие аспекты ощущаются как болезненная проблема для общества.

Так что мы решили собрать массив кейсов, по одинаковой схеме описывающих теневые практики в разных странах мира. Если этот массив будет доведён до абсолюта, когда будет собрано всё про всё и будет уже видно, как именно разбиваются паттерны функционирования человеческих обществ, то на этом пересечении найдутся неочевидные пока ещё закономерности. По мере сбора подобных данных мы видим, как перед нами встают новые методологические проблемы, связанные с необходимостью описания и концептуализации инсайтов, наблюдаемых на столь насыщенных и детализированных данных.

Сегодня исследовательский коллектив проекта насчитывает 223 автора. Проект продолжается. Сейчас готовится третий том энциклопедии. Находится много исследователей, желающих вписаться в этот проект. Сама идея такой коллекции вызывает большой энтузиазм.

«Энциклопедия неформальных практик» публикуется издательством University College London Press в новом формате — формате открытого доступа, с возможностью бесплатно загрузить pdf-файл⁵.

Все эти данные также доступны онлайн (www.in-formality.com), причём вы можете находить кластеры практик в таком разрезе, котором хотите. Когда я работала над книгами о России, успехом публикации считался тираж 35 тыс. экземпляров. В случае с нашей энциклопедией с момента публикации произведено более 50 тыс. скачиваний из 150 стран мира. Особенность проекта состоит в нашем стремлении делиться собранной эмпирикой. Тем более что работа с подобными базами данных побуждает исследователей и к кооперации друг с другом.

— *«Энциклопедия неформальных практик» явно представляет собой уникальный организационный проект, автоматически настраивает научную кооперацию в громадной сети исследователей неформальных практик...*

— Да, по своему масштабу проект очень амбициозен. Ведь мы собрали также и отдельную базу библиографий по каждому кластеру. В проекте — 2 тома, 4 части, 8 глав, 16 объединяющих концептуальных материалов, и в каждой главе — список литературы по всему миру (по неформальным поселениям, взаимопомощи, стратегиям выживания и предпринимательства). Это не планировалось, но, по сути, получилась достаточно полная библиография по каждой теме на самых разных языках.

При поиске практики в базе (она пока только англоязычная) вы сразу получаете доступ к литературе на других языках, можете увидеть практики в более широкой перспективе, посмотреть и материалы «Энциклопедии...», и источники через Google translate. У нас, конечно, есть замысел перевести описания практик на другие языки, в первую очередь сейчас обсуждается китайский перевод. Учитывая, что схема работы с базой кейсов допускает большую гибкость, мы сейчас предлагаем исследователям искать способы сделать на этой базе что-нибудь своё.

В настоящее время меня особенно интересует возможность типологизации амбивалентности. Как работать с проблемой амбивалентности неформальных практик на уровне проектирования социальной политики (*policy making*)? Учитывая, что данная амбивалентность проявляется в четырёх направлениях.

Во-первых, это проблема субстанции обмена. Речь идёт о группе неформальных обменов, где не до конца ясно, какое именно благо обменивается. Подарок, одолжение или взятка? Например, в странах Азии есть норма вручения подарков в виде денег. В российском же дискурсе всё ровно наоборот: вручение денег может быть сочтено формой подкупа. В проекте «Неформальный мир» амбивалентность изучаемого предмета сразу бросается в глаза, потому что часто неформальные практики невозможно категоризировать однозначно. Иными словами, данная неформальная практика может быть и подарком, и взяткой — всё зависит от контекста. Но чаще всего это ни то ни другое. А содержание контекста и задаёт непредсказуемость происходящего, в том числе в ситуациях, где один и тот же конверт с деньгами будет однозначно расценён как подарок или без сомнений категоризован как взятка.

Во-вторых, это функциональная амбивалентность, которую мы выше уже обсуждали, когда неформальные практики вносят одновременно и стабилизирующий, и разрушительный вклад в систему.

В-третьих, это нормативная амбивалентность, опирающаяся на двойные стандарты оценки «своих» и «чужих» действий. Как говорится, для друзей у нас всё, для врагов у нас Закон. На модус нормативной

⁵ См. т. 1 (<http://www.ucl.ac.uk/ucl-press/browse-books/global-encyclopedia-of-informality-i>) и т. 2 (<https://www.ucl.ac.uk/ucl-press/browse-books/global-encyclopaedia-of-informality-ii>).

амбивалентности сильно завязано чувство сопричастности, принадлежности к группе — включение, которое, однако, также означает и исключение.

И в-четвёртых, тип амбивалентности — это мотивационная амбивалентность, когда мы артикулируем действие в интересах публичного, а на деле преследуем приватные цели.

Этот проект уникален. У него есть какая-то особая красота. В том числе благодаря сохранению лингвистической игры. Мы не переводим практики в аналитический формат, сохраняем язык участников, не подменяя его языком наблюдателя. Принципиально важно держаться языка включённого наблюдения, чтобы не упустить из виду языковую игру. В этом пункте я сильно полагаюсь на авторов. Когда мне присылают статьи с использованием понятия «взяткоёмкость», я задаю уточняющий вопрос, не является ли взяткоёмкость аналитической концепцией. Меня могут заверить: «Нет, взяткоёмкость — практический критерий, на который ориентируются акторы данного поля при обсуждении качества принимаемых законов».

Интересно, что история повторяется. Как мне когда-то приходилось доказывать существование блата, так теперь я прошу исследователей из разных стран прислать мне доказательства распространённости предлагаемых ими практик. Хотя анализ узко используемых теневых практик также представляет большой теоретический интерес. Например, сейчас в нашем проекте начали появляться описания неформальных практик, используемых в киберпространстве. Это очень интересное направление...

В общем и целом, проект зиждется на политике открытых дверей, то есть любой исследователь может нам написать и будет услышан. Мы никому не отказываем, но ведём определенную просветительскую работу, договариваемся на берегу о том, какая именно лингвистическая игра будет включена в базу данных. Мы контролируем академические стандарты качества включаемых в проект материалов и вместе с тем готовы оказывать авторам поддержку. Так что мы будем рады, если читатели журнала «Экономическая социология» станут высылать нам свои предложения. Электронный адрес: informality2014@gmail.com

Декабрь 2018 г.,
Москва

Литература

Glaser B. G., Strauss A. L. 1965. *Awareness of Dying*. Chicago, IL: Aldine Publishing.

Ledeneva A. 1998. *Russia's Economy of Favours: Blat, Networking and Informal Exchange*. Cambridge; New York: Cambridge University Press.

Ledeneva A. 2006. *How Russia Really Works. The Informal Practices That Shaped Post-Soviet Politics and Business*. Ithaca; London: Cornell University Press.

Ledeneva A. 2011. Open Secrets and Knowing Smiles. *East European Politics and Societies*, 25 (4): 720–736.

Ledeneva A. 2013. *Can Russia Modernise? Sistema, Power Networks and Informal Governance*. Cambridge: Cambridge University Press.

INTERVIEWS

Interview with Alena Ledeneva

To Control a Level of Informality You Need the Targeted Therapy of Informal Practices

Interviewed by Elena Berdysheva

LEDENEVA, Alena — Professor of Politics and Society at the School of Slavonic and East European Studies of University College London in the United Kingdom. Address: Gower Street, London, WC1E 6BT.

Email: a.ledeneva@ucl.ac.uk

In the interview, Professor Alena Ledeneva talks about her research experience, current projects, and plans. She also presents her creative guidelines for analyzing the informal economy's worlds with the help of a context-sensitive comparative ethnographic study. Rooted in her PhD written in the mid-1990s on the contribution of blat to the functioning of the Soviet economy, the program today provides the basis for the unique empirical project, "The Global Encyclopedia of Informality," which attracted the participation of 223 research fellows from different countries. Being publicly opened, the Encyclopedia with a base of cases describes a given informal practice's national versions, including a list of the most

recent sociological and anthropological literature for analyzing that practice. This interview demonstrates how sensitivity to ethnography's methodological challenges allows the author to move from producing a retrospective study of the local empirical phenomenon to theorizing. The theoretical insights that Professor Ledeneva generates help to evaluate the qualities of liberal reforms, including anti-corruption policies. She shows that when the façade of formal institutions is invisibly based on rigidity and double standards, informal practices contribute to both creating and destroying of social systems. Until the conflict between rules issued from the top and reaction from the bottom is taken into account during social and political transformations, the minimizing of corruption will be difficult.

In the interview, Professor Ledeneva shares her research experience and demonstrates how she struggled for validity of the conclusions in her qualitative research through comparisons of empirical evidences from different sources. She also discusses the challenges from her in-depth interviews implying discussions of sensitive topics and how they could be overcome. Particularly, Alena refers to her approach to ethnography of informal economy as a "method of slow cooking." This interview, however, may produce impressions that Alena's "field kitchen" tends to be molecular.

Keywords: exchange; reciprocity; equivalence; network; social dynamics; corruption; qualitative research design; millennials.

References

Glaser B. G., Strauss A. L. (1965) *Awareness of Dying*, Chicago, IL: Aldine Publishing.

Ledeneva A. (1998) *Russia's Economy of Favours: Blat, Networking and Informal Exchange*, Cambridge; New York: Cambridge University Press.

Ledeneva A. (2006) *How Russia Really Works. The Informal Practices That Shaped Post-Soviet Politics and Business*, Ithaca; London: Cornell University Press.

Ledeneva A. (2011) Open Secrets and Knowing Smiles. *East European Politics and Societies*, vol. 25, no 4, pp. 720–736.

Ledeneva A. (2013) *Can Russia Modernise? Sistema, Power Networks and Informal Governance*, Cambridge: Cambridge University Press.

Received: April 14, 2019

Citation: Interv'yu s Alenoy Ledenevoy [Interview with Alena Ledeneva] (2019) Chtoby kontrolirovat' uroven' neformal'nosti trebuetsya pritsel'naya terapiya tenevykh praktik [To Control a Level of Informality You Need the Targeted Therapy of Informal Practices]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 20, no 3, pp. 12–24. doi: [10.17323/1726-3247-2019-3-12-24](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2019-3-12-24) (in Russian).

НОВЫЕ ТЕКСТЫ

Д. Стребков, А. Шевчук, А. Лукина, Е. Мелианова, А. Тюлюпо

Социальные факторы выбора контрагентов на бирже удалённой работы: исследование конкурсов с помощью «больших данных»¹



СТРЕБКОВ Денис Олегович — к. с. н., старший научный сотрудник, Лаборатория экономико-социологических исследований, доцент департамента социологии, НИУ ВШЭ. Адрес: Россия, 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: strebkov@hse.ru

Принципиальной организационной инновацией информационной эпохи стало появление «электронных рынков» — торговых онлайн-площадок, призванных повысить эффективность взаимодействия между продавцами и покупателями товаров и услуг. Одним из примеров электронного рынка являются биржи удалённой работы, позволяющие самозанятым профессионалам (фрилансерам) и их заказчикам быстро и с небольшими издержками найти контрагента в любом уголке мира. Биржи удалённой работы существенно изменяют ландшафт занятости и трудовые отношения, актуализируя задачу изучения внедряемых ими контрактных практик и механизмов. При этом, как и любые другие интернет-сайты, биржи удалённой работы фиксируют огромные массивы разнообразной информации о пользователях и их действиях. Используя подобные «большие данные», мы провели исследование факторов победы в конкурсах для фрилансеров на бирже удалённой работы. Конкурс является одним из популярных механизмов отбора фрилансеров, подразумевающим открытое состязание между кандидатами по выполнению поставленной организатором конкурса (заказчиком) задачи с определением победителя и выплатой ему вознаграждения. В исследовании использованы открытые данные о конкурсах, проводившихся с ноября 2009 г. по ноябрь 2018 г. на одной из крупнейших русскоязычных бирж удалённой работы, собранные в автоматическом режиме при помощи технологии парсинга (от англ. parsing). Итоговая выборка включала 6169 конкурсов, в которых в совокупности приняли участие 335 613 человек, а число уникальных участников составило 45 174 человека. Результаты исследования свидетельствуют об отсутствии устойчивых признаков дискриминации на основании социально-демографических характеристик, а также о важной роли формализованной репутации (воплощённой в рейтингах и отзывах) и коммуникации между фрилансером и заказчиком (в форме взаимных комментариев), повышающих шансы фрилансера стать победителем в конкурсе. В статье также обсуждаются методологические проблемы, возникающие при работе с «большими данными». В целом данное исследование конкурсов на бирже удалённой работы позволяет глубже понять роль социальных факторов в функционировании новой электронной экономики на основе «больших данных», порождаемых самой этой экономикой.

¹ Работа подготовлена при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ). Грант № 16-03-00418.



ШЕВЧУК Андрей Вячеславович — к. э. н., старший научный сотрудник, Лаборатория экономико-социологических исследований, доцент департамента социологии, НИУ ВШЭ. Адрес: Россия, 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: shevchuk@hse.ru



ЛУКИНА Анастасия Андреевна — магистр социологии, стажер-исследователь, Центр изучения инноваций в образовании, Институт образования, НИУ ВШЭ. Адрес: Россия, 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: naslukina@gmail.com

Ключевые слова: электронные рынки; биржи удалённой работы; самозанятость; фрилансеры; выбор контрагента; конкурсы; «большие данные».

Введение

Выбор контрагента представляет собой одну из фундаментальных проблем рыночного взаимодействия. Развитие Интернета способствовало созданию «электронных рынков» (*online marketplaces*) — торговых онлайн-площадок (веб-сайтов), призванных повысить эффективность взаимодействия между продавцами и покупателями товаров и услуг. Электронные рынки — это принципиальная организационная инновация информационной эпохи, формирующая новый тип инфраструктуры, которая знаменует становление экономики, функционирующей на основе онлайн-платформ (*platform economy*) [Kenney, Zysman 2016; Срничек 2018]. В рамках платформенной логики создаются новые бизнес-процессы и переформируются целые отрасли, среди которых розничная торговля (Amazon, Ebay), пассажирские перевозки (Uber), аренда жилья (Airbnb), финансирование стартапов (Kickstarter) и др. Одним из примеров электронного рынка являются биржи удалённой работы (*online freelance marketplaces, online labor markets*), позволяющие независимым профессионалам (фрилансерам) и их заказчикам в короткие сроки и с небольшими издержками найти контрагента в любом уголке мира [Aguinis, Lawal 2013; Agrawal et al. 2015; Стребков, Шевчук, Спирина 2015]. Сегодня на глобальных биржах удалённой работы (Feelancer, Upwork и др.) зарегистрированы миллионы фрилансеров, услугами которых пользуются частные лица, государственные и некоммерческие организации, малый и средний бизнес, а также крупные компании.

Биржи удалённой работы существенно изменяют ландшафт занятости и трудовые отношения, актуализируя задачу изучения внедряемых ими новых контрактных практик и механизмов, таких как аукционы, конкурсы и др. [Drahokoupil, Fabo 2016; Huws 2017]. Эти механизмы предназначены для выбора работников-исполнителей на определённый объём работы (проект, задачу), то есть прежде всего ориентированы на дискретные разовые сделки между независимыми контрагентами, которые ранее не были знакомы друг с другом. Электронные рынки вообще и биржи удалённой работы в частности задумывались как эгалитарные прозрачные механизмы (наподобие неоклассической модели рынка), призванные снизить входные барьеры, обеспечить широкий доступ к информации, выровнять её асимметрию, упорядочить и стандартизировать процедуры, что в итоге будет способствовать принятию наиболее эффективных экономических решений [Малоун 2006]. В связи с этим для социологов интересны как реальные результаты взаимодействия фрилансеров и заказчиков на новых электронных площадках, так и общеконцептуальные вопросы, связанные с социальной укоренённостью новых рынков и ролью социальных отношений [Стребков, Шевчук 2012b].

В частности, важными являются вопросы о факторах успеха фрилансеров на биржах удалённой работы. Решения заказчиков о выборе контрагент-



МЕЛИАНОВА Екатерина Георгиевна — магистр социологии, консультант Всемирного банка. Адрес: Россия, 121069, г. Москва, ул. Большая Молчановка, д. 36, стр. 1.

Email: melianova-ekaterina@yandex.ru



ТЮЛЮПО Алексей Витальевич — магистр социологии, стажер-исследователь, Лаборатория экономико-социологических исследований, департамент социологии, НИУ ВШЭ. Адрес: Россия, 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: alexvit@bk.ru

та имеют осязаемые последствия для благосостояния фрилансеров, увеличивая возможности занятости и доходы одних и ухудшая положение других. Важно разобраться, чем руководствуются заказчики при выборе фрилансеров-исполнителей на онлайн-площадках. Какие индивидуальные характеристики и модели поведения способствуют получению контракта (работы, проекта) в условиях жёсткой конкуренции между фрилансерами? Существует ли на рынках удалённой работы дискриминация по социально-демографическим признакам? Каким образом работают репутационные системы (рейтинги, отзывы и др.), создаваемые сайтами? Как возникающие социальные взаимодействия между заказчиками и кандидатами-фрилансерами влияют на результаты выбора исполнителей?

Изучение этих вопросов позволит выйти на более широкие обобщения, связанные с социальной организацией электронных рынков. Как отмечал американский социолог Б. Уцци, «исследования укоренённости нередко критиковали за то, что их эмпирическим объектом выступали анклавов, в которых укоренённые связи заведомо более развиты» [Уцци 2007: 46]. В этом смысле рынки удалённой работы представляют собой интересные кейсы для изучения роли социальных факторов в среде, изначально моделируемой по образу и подобию неоклассического рынка [Стребков, Шевчук 2012b].

В рамках данного исследования мы рассмотрим конкурсы — один из популярных механизмов, предлагаемых биржами удалённой работы, который в настоящее время (в отличие от аукционов) недостаточно изучен. Суть конкурса состоит в том, что заказчик объявляет задание (например, разработать логотип) и бюджет (призовой фонд), а заинтересовавшиеся фрилансеры представляют на рассмотрение варианты готовых работ, на основании которых заказчик выбирает победителя. Цель данного исследования — выявление факторов победы в конкурсах на бирже удалённой работы. Конкретнее, мы проанализируем роль социально-демографических, профессиональных и репутационных характеристик фрилансера, а также коммуникации между фрилансером и заказчиком в процессе конкурсного отбора.

Социологи не только стоят перед необходимостью изучения электронных рынков как новой социально-экономической реальности; сама эта реальность предоставляет социологам новые данные, с помощью которых они могут глубже разобраться в ней. Биржи удалённой работы для фрилансеров, как и любые другие интернет-сайты, фиксируют огромные массивы разнообразной информации о пользователях и их действиях, так называемые большие данные (*big data*) [Golder, Masy 2014; Джапек et al. 2015; Lazer, Radford 2017; Salganik 2017]. Зарубежные исследователи активно используют данные бирж удалённой работы в своих исследованиях [Yoganarasimhan 2013; Leung 2014; Chan, Wang 2018]. В данном исследовании мы опираемся на эмпирические данные, собранные методом

парсинга² с крупной русскоязычной биржи удалённой работы. Российские социологи только начинают работать с «большими данными», бросающими новые вызовы и требующими освоения новых компетенций [Смирнов 2015; Волков, Скугаревский, Титаев 2016]. С одной стороны, исследователи получают доступ ко многим ранее скрытым от них процессам, например — им становятся доступны общие списки участников рынка, их индивидуальные характеристики и параметры реальных взаимодействий с потенциальным контрагентом. С другой стороны, «большие данные» изначально создаются вне контекста какого-либо научного исследования, что порождает множество проблем в процессе их использования и интерпретации. В рамках данной статьи содержательный анализ факторов выбора контрагентов сопровождается поэтому исследовательской рефлексией по поводу работы с «большими данными» на всех этапах — от сбора до анализа.

Работа построена следующим образом: в первой части рассматриваются особенности выбора контрагента на биржах удалённой работы, проведён краткий обзор имеющихся эмпирических исследований, рассмотрена специфика конкурсного отбора на биржах удалённой работы. Во второй части описан метод сбора эмпирических данных, дана операционализация основных понятий и сформулированы гипотезы. В третьей части на основе результатов регрессионного анализа обсуждается влияние социально-демографических и профессиональных характеристик, репутационных механизмов и различных видов коммуникации на выбор контрагента в условиях конкурсного отбора на бирже удалённой работы. В заключении сформулированы основные выводы исследования.

Выбор контрагента на рынке удалённой работы

Взаимодействие фрилансеров и заказчиков на биржах удалённой работы

Основой функционирования рынков являются сотрудничество и обмен между экономическими агентами, однако выбор контрагента — это сложная фундаментальная задача [Rangan 2000]. В рамках неоклассической экономической теории этот важный этап хозяйственной деятельности практически не проблематизируется. В предполагаемых условиях совершенной конкуренции, когда предлагаемые товары и услуги однородны, а агенты абсолютно информированы, автономны и не могут повлиять на цену, решение принимается в пользу самой низкой цены, а личность контрагента практически не имеет никакого значения. Социологи, напротив, рассматривают выбор контрагента как социально укоренённый процесс, демонстрируя важное значение социальных характеристик агентов и социальных связей [Маркин 2009; Маркин, Назарбаева 2014]. При этом социальная укоренённость — величина переменная, требующая эмпирического изучения в разнообразных контекстах [Радаев 2009: 57].

Предмет данного исследования — социальные факторы выбора контрагентов на биржах удалённой работы, являющихся одной из разновидностей электронных рынков, возникших в результате информационной революции. Биржи удалённой работы — это специализированные интернет-сайты, на которых фрилансеры предлагают свои профессиональные услуги в различных областях (программирование, разработка сайтов, дизайн, переводы, реклама и др.), а заказчики размещают трудовые задания (в форме проектов, аукционов, конкурсов и др.), на выполнение которых фрилансеры могут подать заявку.

Биржи удалённой работы ориентированы прежде всего на обеспечение разовых сделок между ранее незнакомыми и находящимися на значительном расстоянии агентами, способствуя формированию транснациональных электронных рынков. С одной стороны, онлайн-площадки предоставляют каж-

² От англ. *parsing* — разбор, анализ. В англоязычной литературе используются также синонимичные термины *web-crawling* и *scraping*.

дому участнику равный доступ к информации о большом количестве потенциальных контрагентов, а производимая сайтами стандартизация информации (в виде разного рода рейтингов, показателей деловой активности и т. п.) упрощает процедуры сравнения контрагентов. В целом не будет преувеличением сказать, что никогда ранее в истории у экономических агентов не было таких информационных возможностей для выбора контрагента.

С другой стороны, существует ряд проблем, мешающих эффективному взаимодействию. Большой объём информации зачастую не упрощает, а затрудняет выбор, ведёт к когнитивной перегрузке. Кроме того, качество информации, представленной на онлайн-площадках, вызывает сомнения и оказывается недостаточным для принятия решений. Во-первых, набор наблюдаемых участниками на сайтах характеристик довольно узок, жёстко структурирован и стандартизирован (пользователи заполняют определённые поля), а некоторые характеристики сознательно скрываются. Например, биржи удалённой работы, как правило, не требуют от участников предоставления в обязательном порядке информации о реальном имени, поле и возрасте и т. п. Во-вторых, эта информация может быть недостоверной, хотя сайты активно внедряют различные процедуры верификации. В-третьих, коммуникации между контрагентами в онлайн-среде закрывают доступ к важной (в том числе невербальной) информации, которая присутствует только при личном общении [Autor 2001].

В итоге, несмотря на растущую институционализацию электронных рынков и совершенствование механизмов, оптимизирующих торговые процессы, участники рынка испытывают дефицит информации о возможном контрагенте, а деловые контакты с незнакомцами, находящимися на расстоянии, порождают трудности при оценке качества товаров или услуг, а также сложности, связанные с установлением авторства [Yoganarasimhan 2013]. Иногда нежелание клиента заключать контракт с поставщиком услуг объясняется тем, что в случае слишком большого или слишком малого количества потенциальных партнёров оценивать заявки представляется нерациональным [Carr 2003]. Заинтересованность контрагентов исключительно в поиске информации также может приводить к потерям взаимодействующих сторон: заказчики зачастую используют поставщиков услуг в целях ценового бенчмаркинга и получения бесплатных консультаций [Радкевич 2003; Snir, Hitt 2003; Radkevitch, Heck, Korpius 2006]. И фрилансеры и заказчики часто нарушают достигнутые ранее договорённости, что нередко ведёт к прямым финансовым потерям одной из сторон или к прекращению отношений [Стребков, Шевчук 2012а; Shevchuk, Strebkov 2018]³.

Действуя в условиях неопределённости, экономические агенты стремятся минимизировать риски неудачного сотрудничества разными способами. Во-первых, они могут руководствоваться социально определёнными стереотипами через оценку внешних (прежде всего, социально-демографических и профессиональных) характеристик потенциальных партнёров [Botelho, Abraham 2017]. Во-вторых, экономические агенты могут учитывать мнение третьей стороны о потенциальном партнёре, то есть принимать во внимание его формальную (рейтинги на биржах) и неформальную (рекомендации знакомых) репутацию [Маркин, Назарбаева 2014; Shevchuk, Strebkov 2018]. В-третьих, в процессе коммуникации между заказчиком и потенциальным исполнителем начинают складываться социальные отношения, появляется новая информация о профессиональных и личных качествах кандидата, формируется межличностное доверие.

³ В этих условиях, вопреки ориентированности интернет-платформ на разовое взаимодействие, у агентов возрастает склонность к устойчивым отношениям между партнёрами. На начальных стадиях пользования электронным рынком заказчики устанавливают контакты с различными исполнителями, однако в долгосрочной перспективе, по мере приобретения опыта склонны к отношенческому обмену [Стребков, Шевчук 2009; Kim, Wulf 2010; Маркин, Назарбаева 2014].

Эмпирические исследования выявили эффект различных характеристик, определяющих благоприятный исход взаимодействия между контрагентами в онлайн-среде⁴. Так, стереотипы о социально-демографических характеристиках человека оказываются встроенными в функционирование электронных рынков, в том числе бирж удалённой работы. Потенциальные заказчики обращают внимание на социально-демографические характеристики контрагента, а также на его фотографию [Gefen, Straub 2004; Vente, Baptist, Leuschner 2012; Ert, Fleischer, Magen 2016]. Известно, что на рынке труда мужчины, как правило, оцениваются как более компетентные и производительные, чем женщины, в результате чего женщины находятся в уязвимом положении в отношении зарплат и возможностей карьерного продвижения. Подобная гендерная дискриминация при выборе контрагента выявлена и в онлайн-среде [Hannák et al. 2016; Botelho, Abraham 2017]. Однако в одном исследовании обнаружена положительная дискриминация в пользу женщин на биржах удалённой работы [Chan, Wang 2018]. Хотя этот эффект наблюдается только в отношении работников из развивающихся стран и снижается с ростом опыта поставщика услуг. Согласно упомянутому исследованию, в «женских» видах занятости (например, административная поддержка) в преимуществе оказываются женщины, в то время как в «мужских» (например, разработка сайта) оба пола имеют одинаковую вероятность заключить контракт с клиентом. Кроме того, женщины-работодатели склонны отдавать предпочтение женщинам при найме работника в онлайн-среде. Дискриминации также подвергаются работники старших возрастов: согласно существующим стереотипам, они менее эффективны и мотивированы, а их физические и ментальные способности к продуктивной деятельности ниже, нежели у молодых коллег [Posthuma, Campion 2009]. Наконец, исследования подтверждают существование расовой дискриминации на онлайн-рынках [Hannák et al. 2016; Edelman, Luca, Svirsky 2017].

Несмотря на то что биржи удалённой работы задуманы как виртуальные площадки, преодолевающие пространственную ограниченность локальных рынков, территориальная близость контрагентов может быть важна при заключении сделки [Gefen, Carmel 2008; Kim, Wulf 2010; Yoganarasimhan 2013], поскольку открывает перспективы реальной коммуникации [Lin, Viswanathan, Agarwal 2010]. Так, например, личное общение между фрилансерами и заказчиками снижает вероятность оппортунизма [Стребков, Шевчук 2012а; Shevchuk, Strebkov 2018]. Отношение покупательной способности страны заказчика и страны исполнителя значимо влияет на вознаграждение, предлагаемое поставщику услуг [Gefen, Carmel 2008]. Онлайн-платформы едва ли вписываются в понятие «ровное игровое поле»; в частности, исполнители из развивающихся неанглоговорящих стран с традиционными (религиозными) ценностями и с большой разницей в часовых поясах от Северной Америки и Европы предлагают более низкую стоимость услуг, но при этом имеют меньше шансов выиграть контракт [Hong, Pavlou 2017]. Чтобы компенсировать негативный эффект культурных различий, исполнители соглашались на более низкую оплату, чтобы повысить вероятность заключения сделки. Примечательно, что репутация фрилансера ослабляет отрицательное воздействие языковых и культурных различий.

В целом социально-демографические характеристики работника (например, такие как пол, возраст, расовая принадлежность, место жительства) часто выступают в роли важных эвристических индикаторов при выборе контрагента, однако при наличии иных показателей профессионализма и репутации на биржах удалённой работы (например, рейтингов, отзывов и др.) роль подобных внешних характеристик, по-видимому, должна снижаться [Chan, Wang 2018]. Биржи удалённой работы стремятся стандартизировать и сделать широко доступной разнообразную информацию, касающуюся профессионализма, трудового и контрактного опыта участников. Так, например, для заказчиков более привлекательны фрилансеры с большим количеством завершённых заданий и те, чья трудовая биография не слишком переменчива [Leung 2014]. Репутационные характеристики, такие как рейтинг и двусторонние от-

⁴ Некоторые примеры эмпирических исследований рынков удалённой работы, проведённых в последние годы, представлены в приложении 1 (см. табл. П1.5).

звывы исполнителя и заказчика после совершенной транзакции, смягчают асимметрию информации, что снижает риски заключения сделки и формирует доверие между потенциальными партнёрами [Ba, Pavlou 2002]. Рейтинговый балл и комментарий по поводу взаимодействия сотрудничающих сторон используются участниками онлайн-рынка как прокси-измерение качества выполняемой работы [Snir, Hitt 2003; Yoganarasimhan 2013]. При прочих равных, исполнители с более высоким рейтингом предпочтительнее для заказчика, поскольку прошлая активность фрилансеров служит сигналом, свидетельствующим о его способности выполнять требования в рамках текущего проекта в соответствии с ожиданиями клиента [Öğüt 2011]. В свою очередь, отзывы конструируют рекомендационную сеть, которая выстраивает социальные отношения [Banker, Hwang 2008]. Однако некоторые исследователи ставили под сомнение достоверность стандартизированных рейтинговых данных, поскольку они не могут быть должным образом оценены без надлежащих контекстуальных сигналов [Dellarocas 2003; Hu, Zhang, Pavlou 2009; Gao et al. 2015], что усугубляет проблему информационной асимметрии [Dennis, Fuller, Valacich 2008]. Так, в условиях гетерогенности заданий, выполняемых фрилансерами на биржах удалённой работы, репутационная система должна учитывать категорию заданий, ранее выполненных работником [Kokkodis, Ipeirotis 2016].

Таким образом, биржи удалённой работы далеки от беспристрастных и безупречно функционирующих глобальных платформ, где независимые специалисты получают вознаграждение за выполненное задание, определяемое исключительно их талантом, опытом и навыками. Дальнейшие исследования выбора контрагентов на рынках удалённой работы помогут глубже понять социально-экономические механизмы, лежащие в основе новой системы занятости, и лучше оценить их последствия для работников и фирм.

Конкурс как способ выбора контрагента

На биржах удалённой работы существует несколько основных механизмов, с помощью которых заказчики отбирают исполнителей (фрилансеров): прямое обращение, проекты, вакансии и конкурсы⁵. Во-первых, заказчик, отфильтровав по заданным критериям и внимательно изучив профили фрилансеров на сайте (где указаны профессиональные навыки, примерные расценки на услуги и даны примеры сделанных работ), может напрямую обратиться к интересующему его кандидату и сделать ему персональное предложение. Во-вторых, заказчик может разместить на сайте проект (с приложением технического задания, указанием цены, сроков реализации и т. п.), на который откликаются заинтересованные фрилансеры. На некоторых сайтах этот механизм принимает вид аукциона, где заказ получает фрилансер, предложивший наименьшую цену. В-третьих, хотя биржи удалённой работы ориентированы на выполнение разовых работ, на некоторых сайтах заказчик может размещать вакансии на более длительную или постоянную работу (с указанием должностных обязанностей, требований к кандидату, заработной платы и т. п.), надеясь рекрутировать искомого сотрудника из числа фрилансеров. В-четвёртых, на бирже удалённой работы заказчик может организовать конкурс, который является предметом нашего изучения, поэтому будет рассмотрен подробнее (на примере сайта FL.ru)⁶.

В случае конкурса заказчик публикует задание (например, создание логотипа, фирменного стиля, дизайна упаковки и т. п.), объявляет сроки конкурса и сумму гонорара победителю. В комментариях к конкурсу фрилансеры сообщают о желании участвовать и выставляют готовые работы. В ответных

⁵ На разных сайтах механизмы отбора исполнителей могут по-разному называться и иметь существенные отличия в «правилах игры».

⁶ Пример такого конкурса представлен в приложении 3 (см. рис. ПЗ.1).

комментариях заказчик может выразить своё мнение о работах, запросить доработки, определить претендентов на победу, а затем огласить имя победителя⁷.

По своей сути конкурс представляет собой специально сконструированную ситуацию, в рамках которой агенты инвестируют свои ресурсы с целью получения вознаграждения [Moldovanu, Sela 2001: 542]. Организация конкурсов для решения хозяйственных задач имеет длинную историю. Например, в 1418 г. во Флоренции гильдия шерстянщиков объявила конкурс на разработку лучшего проекта купола для собора Санта-Мария-дель-Фьоре. Заказчики признали победителем талантливого инженера и зодчего Ф. Брунеллески, который предложил новаторский способ строительства и к 1434 г. сумел блестяще реализовать свой уникальный проект [King 2010]. Конкурсный механизм успешно использовался в паровозостроении (знаменитые Рейнхильские состязания 1829 г.) [Fullerton, McAfee 1999], при разработке технологий телевидения высокой чёткости [Che, Gale 2003], производстве новых вакцин [Kremer 2001] и даже при создании космических кораблей для полёта человека на Марс [Zubrin 1996]. Потребность в подобных «турнирах» возникает как у государственных структур, так и у корпораций, ориентированных на инновационную деятельность, а также у некоммерческих организаций [Morgan, Wang 2010]. Элементы конкурса находят своё применение в сфере производства множества товаров и услуг — в строительстве новых зданий, издании книг, разработке рекламных кампаний, оказании риелторских консультационных услуг, реализации арт-проектов, поиске экспертов и т. п. [Che, Gale 2003].

Принципы проведения конкурса обладают своей спецификой и преимуществами по сравнению с другими способами выбора контрагента. В первую очередь конкурс является одним из наиболее эффективных способов поиска новых идей для развития бизнеса, а также решения сложных проблем, требующих креативного подхода [Chesbrough 2007]. Компании вовлекают заинтересованных лиц в решение конкретных проблем, связанных с их продуктом. В свою очередь, участники стремятся проявить собственный талант, выкладывая свои разработки, чтобы побороться за предлагаемое вознаграждение. Конкурсы позволяют компаниям привлекать большое количество потенциальных исполнителей, каждый из которых может подойти к решению проблемы (предложению) по-своему, тем самым помогая заказчику взглянуть на вопрос с разных ракурсов. То есть конкурс в широком смысле представляет собой модель, в рамках которой территориально рассредоточенное сообщество индивидов предлагает различные креативные идеи. Таким образом, конкурсы позволяют фирмам снижать научно-исследовательские, опытно-конструкторские и маркетинговые издержки [Poetz, Schrier 2012]. Помимо этого, конкурс во многом позволяет избежать взаимного оппортунистического поведения: поскольку сумма выигрыша заранее определена, заказчик не может снизить выплату победителю, а исполнитель не может завысить размер своих издержек (вложенных инвестиций) в случае выигрыша, так как изначально принял условия конкурса [Schottner 2008].

Распространение цифровых технологий оказало влияние на процедуру проведения конкурсов, которые были перенесены в виртуальное пространство и стали более интерактивными. Сегодня существуют специальные краудсорсинговые онлайн-платформы (например, InnoCentive), предназначенные для генерации идей и решения разнообразных задач в бизнесе, социальной, научной и технической сферах. Конкурс, созданный в онлайн-режиме, обладает несколькими ключевыми отличиями от традиционного конкурса. Во-первых, как правило, в онлайн-конкурсах все действия участников и представленные работы доступны для наблюдения в реальном времени, что оказывает влияние на поведение участников и результаты конкурса. Во-вторых, во многих онлайн-конкурсах предполагается наличие обратной связи с заказчиком и возможность последующих доработок со стороны участников. Полевые эксперименты на биржах удалённой работы показали, что комментарии заказчиков к работам могут мотивировать исполнителей к дополнительным усилиям и влиять на качество представленных работ [Yang, Chen, Pavlou 2009; Wooten, Ulrich 2017].

⁷ При этом на сайте FL.ru персональная информация о заказчике и участниках, представивших работы на конкурс, а также все оставленные ими комментарии находятся в открытом доступе.

В заключение сделаем несколько выводов относительно степени разработанности проблемы. Во-первых, конкурсы как механизмы выбора исполнителей на биржах удалённой работы значительно менее изучены по сравнению с проектами (особенно в форме аукционов). Во-вторых, существующие исследования в основном выполнены в русле экономико-управленческой перспективы и сосредоточены на выявлении факторов эффективности конкурсов и повышении выгод их организаторов. В-третьих, в тех редких исследованиях, где рассматриваются факторы победы фрилансеров в конкурсе, они, как правило, не проблематизируются в связи с последствиями для работников [Yang, Chen, Banker 2011]. Настоящее исследование призвано частично заполнить эти пробелы.

Гипотезы исследования

Проведённый анализ литературы позволяет нам сформулировать ряд гипотез применительно к ситуации на российской бирже удалённой работы.

Гипотеза 1.1 (H 1.1). У мужчин шансы победить в конкурсе выше, чем у женщин.

Поскольку на некоторых онлайн-рынках ранее была зафиксирована гендерная дискриминация, мы предполагаем, что она может присутствовать и в конкурсах на бирже удалённой работы.

Гипотеза 1.2 (H 1.2). Более молодой возраст увеличивает шансы на победу в конкурсе.

Более молодым участникам может отдаваться предпочтение, поскольку, по мнению заказчиков, они обладают большей креативностью и находятся в курсе современных трендов.

Гипотеза 1.3 (H 1.3). Фрилансеры из России чаще побеждают в конкурсах.

Ранее в исследованиях было показано, что заказчики на биржах удалённой работы с большей вероятностью выбирают исполнителей, находящихся к ним ближе территориально, чтобы в случае необходимости иметь возможность личной встречи с ними. Также географическая близость снижает риски оппортунизма, причём как со стороны заказчика, так и со стороны фрилансера. Исходя из этого, фрилансерам из России может отдаваться предпочтение, поскольку работа биржи FL.ru ориентирована в первую очередь на российскую аудиторию и рынок.

Гипотеза 1.4 (H 1.4). Отсутствие социально-демографических характеристик в профиле фрилансера снижает его шансы на победу в конкурсе.

Подробное заполнение фрилансером своего профиля на сайте может являться индикатором его честности и открытости, что, в свою очередь, способствует формированию доверия со стороны заказчика. Если же профиль исполнителя не заполнен или заполнен небрежно, с большим количеством пропусков, заказчик не понимает, с кем именно ему предстоит работать, и может отказаться от использования услуг такого фрилансера.

Гипотеза 2.1 (H 2.1). Шансы выиграть в конкурсе выше у исполнителей, имеющих более продолжительный стаж работы на данной бирже.

Стаж фрилансера на бирже может свидетельствовать о его большем опыте и более высоком уровне профессионализма, лучшем знании рынка, лучшем понимании потребностей заказчика и своей сферы деятельности.

Гипотеза 2.2 (H 2.2). Чем чаще исполнитель участвует в конкурсах, тем выше вероятность его выигрыша.

Опыт предыдущего участия в конкурсах позволяет фрилансеру лучше ознакомиться с механизмами их проведения, выявить наиболее эффективные стратегии поведения и общения с заказчиками, а также определить, какие именно виды работ чаще побеждают в конкурсах в данной сфере. Это даёт опытным фрилансерам преимущество перед новичками, которые только недавно начали участвовать в конкурсах и пока ещё плохо знакомы с особенностями их функционирования.

Гипотеза 3.1 (H 3.1). Вероятность победить в конкурсе выше у фрилансеров с более высоким рейтингом.

Ранее было установлено, что при выборе контрагента на бирже удалённой работы высокий рейтинг исполнителя оказывает положительное влияние на вероятность заключения сделки.

Гипотеза 4.1 (H 4.1). Более активная коммуникация со стороны исполнителя повышает его шансы на победу в конкурсе.

Активность исполнителя и его вопросы к заказчику могут позволить ему получить дополнительную, специфическую информацию, например — о деталях конкурса, которые остались непонятны. Изменяя свой материал в соответствии с пожеланиями заказчика, исполнитель увеличивает шансы произвести в итоге «более качественный продукт». Кроме того, коммуникация со стороны участника может свидетельствовать о его более ответственном подходе к созданию работы, что положительно влияет на представление заказчика о конкурсанте и повышает вероятность последнего на победу.

Гипотеза 4.2 (H 4.2). Более активная коммуникация со стороны заказчика с данным исполнителем повышает его шансы на победу.

Если заказчик посчитал нужным оставить комментарий относительно какой-либо опубликованной работы и (или) указал на отдельные аспекты, нуждающиеся в доработке, возможно, он увидел потенциал в данном «продукте», что увеличивает вероятность победы данного исполнителя.

Эмпирическая база и методология исследования

Парсинг как метод сбора «больших данных»

Существует несколько принципиальных возможностей получить количественные данные об электронных рынках. Во-первых, социологи могут использовать свои традиционные методы, проводя онлайн-анкетирование пользователей бирж удалённой работы [Стребков, Шевчук, Спирина 2015]. Во-вторых, возможен сбор данных непосредственно с самих бирж, фиксирующих большие объёмы разнообразной информации о своих пользователях — так называемые большие данные (*big data*), которые невозможно получить стандартными социологическими методами [Golder, Macy 2014; Джапек et al. 2015; Lazer, Radford 2017; Salganik 2017]⁸. Сбор таких данных не опосредован межличностным взаимодействием исследователя и исследуемого, а значит, свободен от искажений и влияния со стороны наблюдателя

⁸ Несмотря на оригинальное понимание «больших данных» как данных, обладающих большим объёмом, разнообразием и скоростью обновления (*volume, variety, velocity*), мы придерживаемся определения, учитывающего общий контекст и цели, повлекшие их создание. Таким образом, к категории «большие данные» относится информация, созданная не социологами для изучения общества, как в случае с конвенциональными социологическими данными, а правительствами, компаниями и другими акторами для создания сервисов, получения прибыли и администрирования [Salganik 2017].

или интервьюера. При этом фиксируется реальное поведение людей, а не их воспоминания, восприятие, мнения и оценки. Часть «больших данных» находится в открытом доступе на сайтах и доступна непосредственному наблюдению, другая представляет собой внутреннюю, закрытую информацию.

В настоящем исследовании используются открытые данные, собранные в автоматическом режиме в ноябре 2018 г. на одной из наиболее крупных и популярных русскоязычных бирж удалённой работы FL.ru при помощи технологии парсинга. Специализированная компьютерная программа осуществляла запросы к сайту и собирала элементы веб-страниц в пригодную для последующего анализа форму⁹. При сборе данных полностью соблюдены формальные правила платформы, а также сохранена анонимность участников конкурсов.

В результате сформирована база данных, содержащая сведения обо всех завершившихся с ноября 2009 г. конкурсах ($N = 12\,232$), их участниках (заказчиках и фрилансерах), а также о происходившей между ними коммуникации. В общей сложности в этих конкурсах приняли участие 564 950 исполнителей. Однако, поскольку каждый фрилансер мог участвовать в неограниченном количестве конкурсов, многие из них присутствуют в выборке не один раз. Общая же численность уникальных профилей участников составила 62 446 штук.

В то же время, руководствуясь выбранным нами исследовательским вопросом, мы не рассматривали те ситуации, когда заказчик не мог определиться с выбором наилучшей работы, поэтому не вручил награду никому из фрилансеров. Соответственно, мы ограничились только теми конкурсами, в которых было не менее двух участников, при этом один из них был объявлен победителем ($N = 6169$, что составляет около половины от общего числа конкурсов). В этих «состязаниях» приняли участие 335 613 исполнителей (в среднем 54 человека на один конкурс), и число уникальных профилей составило 45 174 штуки. Три четверти всех конкурсов (76%) тематически связаны с направлением «дизайн и арт», в том числе 41% касаются разработки логотипов, 18% — проектирования дизайна сайта, 8,5% — разработки фирменного стиля. На втором месте после дизайна идёт подготовка текстов (11%), причём в основном задания касаются разработки слоганов и нейминга. Третье место занимает разработка интернет-сайтов (6%). Другие тематические направления конкурсов встречаются крайне редко.

Операционализация переменных

Особенность работы с «большими данными», как и с любыми другими «готовыми» данными, состоит в том, что социолог в этом случае вместо традиционного подхода, начинающегося с разработки теории (*theory-driven*), вынужден формировать методологию своего исследования, строить гипотезы и операционализировать основные понятия, опираясь лишь на тот фактический материал, который имеется у него в наличии (*data-driven*). Возможности исследователя по построению моделей сильно ограничены. Это может приводить к затруднениям, поскольку не для каждого исследуемого понятия или явления можно подобрать адекватный индикатор из имеющихся в наличии и в то же время не всегда понятно, какие именно социальные процессы отражает тот или иной измеряемый показатель. Такая процедура получила название «обратной операционализации», и мы были вынуждены её придерживаться¹⁰.

⁹ Сбор данных и их предварительная обработка осуществлялись посредством кода, написанного на языке программирования R в среде разработки с открытым исходным кодом Rstudio. В исследовании А. Смирнова схожие технические задачи решены на языке программирования Python [Смирнов 2015].

¹⁰ Подобная проблема существует также в исследованиях, основывающихся на вторичных социологических данных и на результатах комплексных обследований. Однако специфика работы с «большими данными» состоит в том, что они создаются не с целью получения знаний о социальной реальности, то есть появляются на свет вне контекста научного исследования [Salganik 2017]. Такие данные изначально социологически бедны, так как содержат лишь сведения, необходимые для функционирования веб-сервиса. Исследователю приходится проявлять изрядную изобретательность в

Зависимая переменная

Зависимой переменной является *факт победы фрилансера в конкурсе*. Это бинарная характеристика, приписываемая каждому исполнителю (1 — победа, 0 — поражение). В рамках одного конкурса на FL.ru может быть объявлен один, и только один, победитель. Если фрилансер принимал участие в конкурсах несколько раз, то каждое его участие учитывалось нами как отдельное наблюдение с соответствующим значением данной переменной в зависимости от достигнутого им результата.

Независимые переменные

В качестве независимых рассматривались четыре группы переменных: социально-демографические характеристики участников конкурсов, их профессиональный опыт, репутация на бирже удалённой работы и показатели коммуникации между фрилансером и заказчиком в ходе проведения конкурса (см. рис. 1).

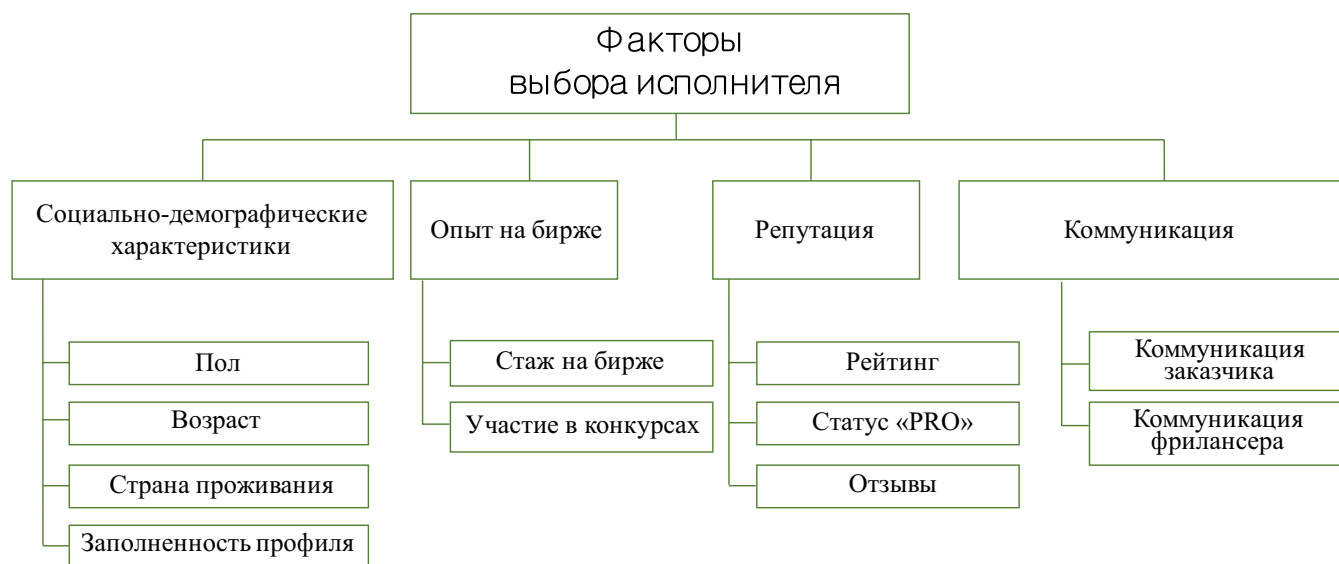


Рис. 1. Концептуальная схема исследования

Социально-демографические характеристики фрилансеров

Набор доступных для анализа социально-демографических характеристик исполнителей весьма ограничен. В своём профиле фрилансер может указать свой пол, возраст и местонахождение (страну и город).

Пол — бинарная переменная (1 — мужчины, 0 — женщины). Среди всех уникальных участников конкурсов доля мужчин составила 61%, а женщин — 39%.

Возраст участников включался в анализ в форме дихотомических переменных, соответствующих четырём возрастным интервалам: до 21 года; 22–27 лет (референтная и самая наполненная группа); 28–33 года; 34 года и старше. Средний возраст участников составил 27 лет, а медианный — 26 лет.

процессе операционализации, которая зачастую строится на сильных допущениях. Социологу необходимо постоянно погружаться в контекст (например, как в нашем случае, просматривать профили участников, изучать интерфейс и правила конкурсов), чтобы понять, что скрывается за теми или иными характеристиками и закономерностями. Такая ситуация разительно отличается от вторичных социологических данных, в которых каждая переменная несёт определенный социологический смысл, а также существует чёткое и доступное описание выборки и инструментария.

В целом социально-демографический портрет фрилансера соответствует статистике предыдущих исследований данного рынка [Стребков, Шевчук, Спирина 2015: 104–107]. Эмпирическое исследование Freelance Confidential одной из крупнейших австралийских бирж удалённой работы также указывает на сходный средний возраст фрилансеров — 30 лет [Hackwith 2011].

Страна проживания — набор дихотомических переменных, отражающих место жительства участника. Для удобства были выделены четыре группы участников, проживающих в (1) России, (2) Украине, (3) странах бывшего СССР (включая Прибалтику), (4) странах дальнего зарубежья, то есть в странах Европы, Канаде, США и Австралии, а также в государствах Азии, Африки, Латинской и Южной Америки. Всего в конкурсах на FL.ru принимали участие люди из 104 стран со всего мира. Тем не менее большинство участников (73%) составляют фрилансеры из России, они и были выбраны в качестве референтной группы.

Заполненность профиля участников. Для пола, возраста и страны проживания были созданы дополнительные переменные, указывающие на наличие пропущенных значений [Cohen et al. 1975]. Данные переменные содержательно не интерпретируются, однако позволяют предотвратить потерю значительного объёма наблюдений¹¹. Пол в профиле не заполнили 24%, страну проживания — 28%, дату рождения не указали 36% фрилансеров¹². Также была сформирована дополнительная бинарная переменная, отражающая наличие в профиле исполнителя информации хотя бы по одному из трёх социально-демографических параметров.

Опыт работы

Опыт фрилансера оценивается нами с помощью двух характеристик — стажа регистрации на бирже удалённой работы и количества участия в предыдущих конкурсах.

Стаж на бирже удалённой работы измеряется количеством дней с момента регистрации участника на сайте до даты завершения конкурса. Стаж — это специфический опыт, и он не связан напрямую с возрастом исполнителя, поскольку человек может начать работу в качестве фрилансера в любом возрасте, а также иметь профессиональный опыт и вне биржи. Среди молодых фрилансеров есть те, кто имеет большой опыт работы на бирже по сравнению с исполнителями, которые старше их по возрасту. Средний стаж участников на бирже — 1,4 года, а медианное значение составляет всего 5 месяцев, что говорит о неопытности основной массы исполнителей.

Количество участия фрилансера в предыдущих конкурсах представляет собой интервальную переменную, принимающую целые значения (0, 1, 2 и т. д.). Среднее количество конкурсов, в которых принял участие фрилансер, составляет 12, однако 42% фрилансеров участвовали только в одном конкурсе, и ещё 15% — в двух конкурсах, что в совокупности составляет более половины всех уникальных пользователей. Таким образом, и здесь распределение смещено в сторону низких значений переменной.

¹¹ При работе с «большими данными» особо остро стоит проблема пропущенных значений. Это характерно для любого количественного исследования, однако в случае с «большими данными» таких значений критически много. И, что гораздо более важно, их распределение неслучайно, такие пропуски могут иметь особый содержательный смысл. Люди указывают в Интернете только ту информацию о себе, которую хотят. В нашем исследовании мы использовали один из наиболее популярных способов работы с пропущенными значениями — создание фиктивных переменных.

¹² Данные приводятся по уникальным профилям фрилансеров ($N = 45\,174$), однако среди исполнителей, активно участвующих в конкурсах, эти значения существенно ниже. Так, если рассматривать только тех фрилансеров, кто участвовал не менее чем в 10 конкурсах ($N = 5572$), то в этой группе пол в профиле не указали 9%, страну проживания — 10%, дату рождения — 23%.

Репутация

Взаимоотношения контрагентов на рынке предполагают взаимное доверие и хорошую репутацию акторов [Kim, Wulf 2010]. Исходя из этого, мы добавляем в модель репутационные характеристики фрилансера — его рейтинг, наличие статуса PRO, положительные и отрицательные отзывы и факт участия в безопасных сделках. При этом, в отличие от всех остальных переменных, либо стабильных, либо зафиксированных нами на момент объявления конкурса, показатели репутации способны весьма динамично меняться с течением времени. Мы же с помощью процедуры парсинга можем получить лишь их текущие значения, действительные на момент сбора данных, поэтому, включая репутационные переменные в модель, вынуждены ограничить период времени, в рамках которого проходит наблюдение, создав подвыборку из 459 конкурсов, открытых с 1 октября 2017 г. по 30 сентября 2018 г., в которых приняли участие 24 617 фрилансеров (5608 уникальных пользователей)¹³.

*Рейтинг*¹⁴ — это числовой индекс, генерируемый биржей FL.ru на основе большого количества показателей, а именно степени заполненности анкеты, количества выполненных заказов, сделок, проведённых через сайт, частоты посещений сайта, активности на сайте. Высокий рейтинг фрилансера свидетельствует о его большей вовлечённости в работу биржи и, возможно, увеличивает доверие к данному исполнителю в глазах заказчика. Рейтинг фрилансеров в среднем составляет 701 балл, однако у половины претендентов на победу он не превышает 74 баллов, и это также является индикатором того, что в конкурсах, как правило, участвуют фрилансеры с небольшим опытом.

Статус PRO — это платная услуга, которая открывает дополнительные возможности для участия в конкурсах. В контексте нашего исследования такой статус рассматривается как сигнал, который показывает заказчику, что исполнитель активно вовлечён в работу на бирже и планирует продолжать здесь свою деятельность, чтобы не потерять «инвестиции». Лишь 6% уникальных участников конкурсов имеют данный статус.

Заказчики могут оставлять положительные, негативные или нейтральные *отзывы* после выполнения заказов, из которых складывается впечатление о надёжности данного исполнителя. Количество таких отзывов также используется нами в качестве показателя, характеризующего репутацию исполнителя.

Поскольку все три показателя репутации имеют высокую степень корреляции друг с другом, мы включили их в регрессионные модели поочередно, проверяя эффект каждого из них в отдельности.

Коммуникация

В предыдущих исследованиях установлено, что взаимодействие между заказчиком и исполнителем проекта повышает шансы заключения сделки [Lin, Viswanathan, Agarwal 2010]. Соответственно, есть основания рассматривать коммуникацию в качестве предиктора, влияющего на выбор контрагента. В нашем исследовании мы относим к ней любые письменные комментарии к выполненным работам

¹³ Данные о текущем рейтинге фрилансеров были собраны дважды с интервалом в один год — в ноябре 2017 г. и в ноябре 2018 г. Выяснилось, что у 76% пользователей показатель за это время изменился незначительно — в пределах 10 п. п. В свою очередь, у 16,5% рейтинг снизился на 10 п. п. и более, у 7,3% вырос на 10 п. п. и более. Если рассматривать чуть более широкий диапазон (плюс-минус 20 п. п.), то в этом случае можно говорить, что рейтинг сохранился практически неизменным у 93,5% фрилансеров. Таким образом, с помощью дополнительного наблюдения мы сумели подтвердить, что даже «динамичные» переменные, отражающие репутацию индивида (такие как рейтинг, отзывы и т.д.), могут в рамках ограниченного временного промежутка (один год) рассматриваться как константы.

¹⁴ Пример профиля с отображением репутации представлен в приложении 3 (см. рис. П3.2).

или заданию, которые могут оставлять на странице конкурса исполнители или заказчик. Возможны два типа коммуникации¹⁵:

- *коммуникация исполнителя*, измеряемая количеством сообщений и количеством знаков, оставленных исполнителем в комментариях на странице конкурса;
- *коммуникация заказчика*, измеряемая также количеством сообщений и количеством знаков, оставленных заказчиком в комментариях на странице конкурса.

Чуть менее половины исполнителей (47%) так или иначе участвовали в коммуникации¹⁶, при этом средняя длина их сообщений составила 170 знаков, а медианная — 56 знаков. В свою очередь, 19% конкурсантов получили ответ от заказчика, при этом средняя длина такого ответного сообщения составила 163 знака, а медианная — 81 знак¹⁷.

Также в качестве контрольных переменных в анализ были включены наиболее важные характеристики самих конкурсов, являющиеся фоновыми для всех участников данного состязания, но различающиеся в разных конкурсах (см. табл. 1).

Таблица 1

Описание контрольных переменных

	Переменная	Описание
<i>Параметры конкурса</i>	Стоимость проекта	Сумма вознаграждения в рублях, предлагаемая организатором конкурса победителю.
	Количество участников	Количество фрилансеров, принявших участие в конкурсе.
	Продолжительность	Разница в днях между датой начала и датой завершения конкурса.
<i>Контекст коммуникации</i>	Комментарии других фрилансеров	Средний объём комментариев остальных участников конкурса за исключением данного фрилансера, который рассчитывался двумя способами: через количество знаков и количество сообщений.
	Доля ответов заказчика другим фрилансерам	Средний объём ответов заказчика другим участникам конкурса за исключением данного фрилансера. Аналогично предыдущей переменной (средний объём комментариев) рассчитывалась несколькими способами: через количество знаков, количество комментариев и долю участников конкурса, получивших ответ от заказчика.

Все интервальные переменные, используемые в анализе, из-за смещённого распределения включались в регрессионные модели в логарифмированной форме. Если характеристика содержала значения, рав-

¹⁵ Пример типов коммуникации представлен в приложении 3 (см. рис. П3.3).

¹⁶ Учитывались фрилансеры, в сообщениях которых содержалось более одного знака.

¹⁷ Одной из проблем работы с «большими данными» является то, что пользователи задним числом могут редактировать свои данные или удалять часть переписки, что особенно актуально для творческих конкурсов, в которых фрилансеры зачастую убирают ранее опубликованные работы во избежание плагиата. В этом случае исследователь имеет дело с неполной или искаженной информацией, причём оценить масштаб таких искажений очень сложно.

ные нулю, они увеличивались на единицу. В таблице 2 представлена описательная статистика для всех независимых и контрольных переменных, используемых в анализе, — процент для номинальных и ранговых переменных и среднее, стандартное отклонение, медиана для интервальных переменных.

Таблица 2

Описательная статистика для независимых и контрольных переменных*

Переменные		Среднее значение для интервальных переменных (стаж, рейтинг, количество) или доля для категориальных (пол, возраст, место жительства)	Стандартное отклонение	Медиана
<i>Социально-демографические характеристики</i>	Пол: мужской	61,4	—	—
	Пол: женский	38,6	—	—
	Возраст: 11–21 год	20,3	—	—
	Возраст: 22–27 лет	42,3	—	—
	Возраст: 28–33 года	22,2	—	—
	Возраст: 34 года и старше	15,2	—	—
	Проживают в России	73,3	—	—
	Проживают на Украине	15,7	—	—
	Проживают в странах бывшего СССР	8,9	—	—
	Проживают в странах дальнего зарубежья	2,2	—	—
Социально-демографический профиль не заполнен (%)	20,5	—	—	
<i>Опыт</i>	Стаж на бирже (в днях)	518	757	145
	Количество предыдущих участия в конкурсах	11	60	1
<i>Репутация</i>	Рейтинг на сайте	701	2995	74
	Количество позитивных отзывов	7,6	36,2	0
	Количество негативных отзывов	0,06	0,42	0
	Наличие статуса PRO (%)	5,8	—	—
<i>Коммуникация</i>	Количество сообщений фрилансера	1,5	1,7	1
	Количество знаков в сообщениях фрилансера	79	290	1
	Количество сообщений заказчика	0,3	0,7	0
	Количество знаков в сообщениях заказчика	30	133	0
<i>Контрольные переменные</i>	Стоимость проекта (руб.)	13 216	17 567	10 000
	Количество участников конкурса	54	42	43
	Продолжительность конкурса (в днях)	13	17	10

* Статистика по социально-демографическим характеристикам фрилансеров, их опыту на бирже и репутации подсчитаны на выборке уникальных пользователей. Они отбирались по последнему участию в конкурсе данного фрилансера. Статистика по коммуникации подсчитана на полной базе. Показатели контрольных переменных подсчитаны на выборке уникальных конкурсов.

Стратегия анализа данных

Изначально анализ данных планировалось осуществлять с помощью многоуровневой регрессии. Поскольку взаимодействие между контрагентами происходит в институциональных рамках конкурса, предполагалось, что характеристики конкурсного механизма влияют на процесс выбора исполнителя и, следовательно, сами конкурсы должны выступать в качестве второго уровня анализа в регрессии. Однако оказалось, что многоуровневая модель с группировкой по конкурсам не обладает дополнительной объяснительной силой. Исходя из этого, решено было сделать выбор в пользу одноуровневой модели без группировки. В силу дихотомического характера зависимой переменной в работе использовалось биномиальное логистическое регрессионное моделирование.

На полной выборке конкурсов (2009–2018 гг.) были построены четыре модели (см. табл. 3), в которых варьировались независимые переменные и отсутствовал блок показателей, связанных с репутацией. На сокращённой выборке конкурсов, объявленных заказчиками с 1 октября 2017 г. по 30 сентября 2018 г., мы протестировали модель 1 с поочерёдным добавлением в неё трёх репутационных переменных (рейтинг, положительные и отрицательные отзывы, статус PRO) (см. табл. 4). Набор контрольных переменных (атрибутов конкурса) во всех моделях был одинаков.

Результаты, полученные с использованием различных комбинаций независимых переменных, оказались весьма схожи между собой, поэтому в следующем разделе мы не будем в деталях останавливаться на каждой регрессионной модели, а более подробно рассмотрим модели 1 и 6, которые, по сути, являются базовыми в нашем исследовании.

Результаты исследования

Конец дискриминации? Насколько важны социально-демографические характеристики?

Результаты регрессионного анализа показали, что пол участника значимо не влияет на его шансы победить в конкурсе. Данный вывод может считаться аргументом в пользу того, что биржа удалённой работы — это пространство, где отсутствует гендерная дискриминация. Транзакции, реализующиеся в Интернете, разительно отличаются от взаимодействия рыночных акторов в реальности: в то время как непосредственный контакт автоматически раскрывает идентичность контрагента, виртуальное пространство позволяет скрыть личную информацию, о которой человек не хотел бы распространяться [Edelman, Luca, Svirsky 2017]. Помимо этого, даже если такие данные присутствуют, они воспринимаются не так остро, как в случае с реальным взаимодействием. Таким образом, согласно полученным результатам, гипотеза **Н1.1** не подтверждается: на самом деле заказчик не делает различий между работами мужчин и женщин в ходе определения победителя конкурса.

В отличие от пола, возраст участника оказывает небольшое влияние на победу в конкурсе: в частности, молодых фрилансеров в возрасте 11 лет — 21 года заказчики выбирают реже, нежели представителей всех остальных возрастных групп. Возраст фрилансера непосредственно связан с его профессиональным опытом, который в данном случае мы не имеем возможности контролировать. Вероятно, молодые люди, которые учатся в школе или институте, пока не обладают необходимыми знаниями и навыками, чтобы выполнять сильные, конкурентоспособные работы, поэтому чаще проигрывают. А вот начиная с 22 лет, различия в возрасте уже полностью нивелируются. Таким образом, гипотеза **Н1.2** не нашла подтверждения: мы наблюдаем небольшую возрастную дискриминацию на бирже удалённой работы не в пользу молодых исполнителей, а в пользу фрилансеров среднего и старшего возраста.

Коэффициенты биномиальной логистической регрессии на данных 2009–2018 гг. (полная выборка)

Таблица 3

Переменные		Модель 1			Модель 2			Модель 3			Модель 4		
		<i>B</i>	<i>SE</i>	<i>Sig.</i>	<i>B</i>	<i>SE</i>	<i>Sig.</i>	<i>B</i>	<i>SE</i>	<i>Sig.</i>	<i>B</i>	<i>SE</i>	<i>Sig.</i>
Константа		-0,48	0,18	**	-1,46	0,20	***	1,09	0,20	***	-0,43	0,18	—
Социально-демографические характеристики	Пол: мужской	-0,07	0,03	—	—	—	—	-0,06	0,03	—	-0,08	0,03	**
	Пропущенное значение для пола	-0,54	0,09	***	—	—	—	-0,48	0,09	***	-0,55	0,09	***
	Возраст: 11–21 год	-0,42	0,05	***	—	—	—	-0,44	0,05	***	-0,43	0,05	***
	Возраст: 28–33 года	0,08	0,04	—	—	—	—	0,08	0,04	—	0,08	0,04	—
	Возраст: 34 года и старше	-0,09	0,04	—	—	—	—	-0,05	0,04	—	-0,08	0,04	—
	Пропущенное значение для возраста	0,22	0,04	***	—	—	—	0,22	0,04	***	0,22	0,04	***
	Проживают на Украине	0,04	0,04	—	—	—	—	0,04	0,04	—	0,04	0,04	—
	Проживают в странах бывшего СССР	-0,01	0,05	—	—	—	—	0,00	0,05	—	-0,01	0,05	—
	Проживают в странах дальнего зарубежья	0,29	0,06	***	—	—	—	0,27	0,06	***	0,29	0,06	***
	Пропущенное значение для страны	-0,55	0,09	***	—	—	—	-0,57	0,09	***	-0,56	0,09	***
Заполненность профиля	Присутствует, по крайней мере, одна характеристика			—	—	—	0,87	0,09	***	—	—	—	
Опыт	Стаж на бирже (<i>ln</i>)	0,13	0,01	***	0,14	0,01	***	0,14	0,01	***	0,13	0,01	***
	Количество предыдущих участия в конкурсах (<i>ln</i>)	0,00	0,01	—	0,01	0,01	—	-0,06	0,01	***	0,01	0,01	—
Коммуникация	Фрилансер: количество знаков (<i>ln</i>)	0,24	0,01	***	0,24	0,01	***	—	—	—	0,28	0,01	***
	Фрилансер: количество сообщений (<i>ln</i>)	—	—	—	—	—	—	0,95	0,03	***	—	—	—
	Ответы заказчика: количество знаков (<i>ln</i>)	0,28	0,01	***	0,28	0,01	***	—	—	—	—	—	—
	Ответы заказчика: количество сообщений (<i>ln</i>)	—	—	—	—	—	—	1,05	0,04	***	—	—	—
	Ответы заказчика: факт ответа	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1,18	0,03	***
Контрольные переменные	Другие фрилансеры: количество знаков (<i>ln</i>)	-0,21	0,02	***	-0,21	0,02	***	—	—	—	-0,23	0,02	***
	Другие фрилансеры: количество сообщений (<i>ln</i>)	—	—	—	—	—	—	-1,67	0,13	***	—	—	—
	Ответы заказчика другим фрилансерам: количество знаков (<i>ln</i>)	-0,22	0,01	***	-0,22	0,01	***	—	—	—	—	—	—
	Ответы заказчика другим фрилансерам: количество сообщений (<i>ln</i>)	—	—	—	—	—	—	-1,42	0,10	***	—	—	—
	Доля других фрилансеров, получивших ответ заказчика (<i>ln</i>)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	-1,47	0,08	***
	Стоимость проекта (<i>ln</i>)	-0,01	0,02	—	-0,01	0,02	—	-0,04	0,02	—	-0,03	0,02	—
	Количество участников конкурса (<i>ln</i>)	-0,95	0,02	***	-0,95	0,02	***	-1,04	0,02	***	-0,98	0,02	***
	Продолжительность конкурса (<i>ln</i>)	-0,01	0,02	—	-0,01	0,02	—	-0,02	0,02	—	-0,02	0,02	—
<i>L.R. X² (df)</i>		10 062 (19) ***			9877 (10) ***			10704 (19) ***			9770 (19) ***		

Примечание: $N = 335\ 613$. ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$. Референтные группы: женщины, люди в возрасте 22–27 лет, проживающие в России, а также люди, не заполнившие профиль (модель 2), и фрилансеры, не получившие ответ от заказчика (модель 4).

Коэффициенты биномиальной логистической регрессии на данных 2017–2018 гг. (сокращённая выборка)

Таблица 4

Переменные		Модель 5			Модель 6			Модель 7			Модель 8		
		<i>B</i>	<i>SE</i>	<i>Sig.</i>	<i>B</i>	<i>SE</i>	<i>Sig.</i>	<i>B</i>	<i>SE</i>	<i>Sig.</i>	<i>B</i>	<i>SE</i>	<i>Sig.</i>
Константа		– 0,01	0,77	—	– 1,80	0,79	*	0,16	0,77	—	– 0,13	0,77	—
Социально-демографические характеристики	Пол: мужской	– 0,11	0,11	—	– 0,16	0,12	—	– 0,12	0,11	—	– 0,14	0,11	—
	Пропущенное значение для пола	– 0,76	0,36	*	– 0,92	0,36	*	– 0,73	0,36	*	– 0,68	0,36	—
	Возраст: 11–21 год	– 1,09	0,32	***	– 0,94	0,32	**	– 1,08	0,32	***	– 1,03	0,32	**
	Возраст: 28–33 года	– 0,03	0,15	—	– 0,07	0,15	—	– 0,03	0,15	—	– 0,02	0,15	—
	Возраст: 34 года и старше	– 0,16	0,15	—	– 0,17	0,15	—	– 0,15	0,15	—	– 0,11	0,15	—
	Пропущенное значение для возраста	0,36	0,21	—	0,27	0,22	—	0,27	0,22	—	0,32	0,22	—
	Проживают на Украине	– 0,12	0,18	—	– 0,25	0,19	—	– 0,17	0,19	—	– 0,10	0,18	—
	Проживают в странах бывшего СССР	0,31	0,16	—	0,33	0,17	*	0,29	0,16	—	0,35	0,16	*
	Проживают в странах дальнего зарубежья	0,24	0,27	—	0,35	0,28	—	0,28	0,27	—	0,31	0,27	—
Пропущенное значение для страны	– 0,90	0,37	*	– 0,21	0,38	—	– 0,81	0,37	*	– 0,90	0,37	*	
Опыт	Стаж на бирже (<i>ln</i>)	0,15	0,04	***	– 0,04	0,04	—	0,12	0,04	**	0,15	0,04	***
	Количество предыдущих участия в конкурсах (<i>ln</i>)	– 0,01	0,03	—	– 0,20	0,03	***	– 0,04	0,03	—	– 0,03	0,03	—
Репутация	Рейтинг (<i>ln</i>)	—	—	—	0,52	0,05	***	—	—	—	—	—	—
	Положительные отзывы (<i>ln</i>)	—	—	—	—	—	—	0,12	0,04	**	—	—	—
	Отрицательные отзывы (<i>ln</i>)	—	—	—	—	—	—	– 0,52	0,21	*	—	—	—
	Статус PRO	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0,43	0,13	***
Коммуникация	Фрилансер: количество знаков (<i>ln</i>)	0,16	0,03	***	0,15	0,03	***	0,16	0,03	***	0,15	0,03	***
	Ответы заказчика: количество знаков (<i>ln</i>)	0,49	0,03	***	0,48	0,03	***	0,49	0,03	***	0,48	0,03	***
Контрольные переменные	Другие фрилансеры: количество знаков (<i>ln</i>)	– 0,15	0,07	*	– 0,15	0,07	*	– 0,15	0,07	*	– 0,14	0,07	*
	Ответы заказчика другим фрилансерам: количество знаков (<i>ln</i>)	– 0,44	0,04	***	– 0,43	0,04	***	– 0,44	0,04	***	– 0,44	0,04	***
	Стоимость проекта (<i>ln</i>)	– 0,07	0,08	—	– 0,12	0,08	—	– 0,08	0,08	—	– 0,07	0,08	—
	Количество участников конкурса (<i>ln</i>)	– 0,89	0,06	***	– 0,73	0,07	***	– 0,87	0,06	***	– 0,86	0,06	***
	Продолжительность конкурса (<i>ln</i>)	0,00	0,07	—	0,02	0,07	—	0,00	0,07	—	0,00	0,07	—
<i>L.R. X² (df)</i>		1064 (19) ***			1170 (20) ***			1077 (21) ***			1076 (20) ***		

Примечание: $N = 24617$. * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$. Модель 5 по составу переменных полностью эквивалентна модели 1 из таблицы 3. Референтные группы: женщины, люди в возрасте 22–27 лет, проживающие в России, а также фрилансеры, не имеющие статуса PRO (модель 8).

Место проживания фрилансера также оказывается важным, но преимуществом над остальными обладает лишь одна группа — участники из дальнего зарубежья (Европы, Канады, США, Австралии). Возможно, это связано с тем, что россияне, уехавшие на постоянное жительство в эти страны, обладают более высоким уровнем профессионализма по сравнению с остальными. Однако модели, посчитанные на подвыборке конкурсов 2017–2018 гг., показывают, что все фрилансеры имеют одинаковые шансы на победу вне зависимости от их местоположения. Те различия, которые были зафиксированы ранее на всём массиве конкурсов, становятся статистически незначимы ещё до включения в анализ репутационных переменных, которые могли «забирать на себя» весь этот эффект (см. модель 5 в табл. 4). Таким образом, данный результат стоит, скорее, интерпретировать как отсутствие дискриминации. Гипотеза **H 1.3** не подтверждается: участники из России не обладают более высокими шансами на победу по сравнению с фрилансерами из других стран.

Заполнение фрилансером, по крайней мере, одной характеристики профиля на сайте FL.ru (пол, возраст или страна) увеличивает его шансы на победу почти в 2,5 раза по сравнению с теми участниками, профиль которых совсем не заполнен (см. модель 2). С одной стороны, это может говорить о том, что заказчик обращает внимание на профиль фрилансера при выборе победителя конкурса. Но, с другой стороны, возможно, дело в том, что фрилансеры, аккуратно заполнившие профиль, сами по себе являются людьми более ответственными и профессиональными. К сожалению, в рамках настоящего исследования нельзя однозначно ответить, какое из этих предположений ближе к истине. Скорее всего, верны оба: заполненность профиля является индикатором более активной вовлечённости фрилансера в деятельность на онлайн-бирже, что, в свою очередь, приводит к большему доверию данному участнику со стороны заказчика.

Новичкам (не) везёт? Насколько важен опыт?

Модели 1–5 показывают, что стаж участника на бирже удалённой работы положительно связан с его шансами победить в конкурсе. Фрилансеры, которые зарегистрировались на сайте раньше, при прочих равных, чаще остальных объявляются победителями. При добавлении в анализ репутационных характеристик (на подвыборке конкурсов 2017–2018 гг.) эффект данного предиктора либо снижается (см. модель 7), либо полностью исчезает (см. модель 6). Таким образом, мы видим, что репутация «забирает на себя» значительную часть вариации переменных, характеризующих опыт и стаж работника. Гипотеза **H 2.1** подтверждается частично: более опытные фрилансеры действительно показывают более успешный результат в конкурсах, но данный эффект существенно нивелируется при включении в анализ репутационных характеристик.

Число предыдущих участия в конкурсах на данной бирже не оказывает значимого влияния на вероятность исполнителя победить в текущем «состязании». Это наблюдается практически во всех регрессионных моделях, кроме двух (см. модели 3 и 6), в которых такой эффект присутствует, но является отрицательным, то есть чем чаще фрилансер участвовал в конкурсах раньше, тем ниже его шансы на победу сейчас. Это может показаться статистическим артефактом, но на самом деле именно в таком результате есть свой резон. Вероятно, существуют фрилансеры, участвующие без разбора в огромном числе конкурсов, которые попадают им на глаза, независимо от того, насколько хорошо они разбираются в данной теме. Они выставляют слабо подготовленные работы, сделанные за короткое время, поэтому чаще проигрывают, нежели выигрывают. Таким образом, можно считать, что гипотеза **H 2.2** не подтверждается: количество предыдущих участия в конкурсах не связано положительно с результатом исполнителя на текущем состязании.

Рейтинг решает всё? Насколько важна репутация?

Репутационные характеристики фрилансера существенно повышают его шансы на победу. В частности, модель 6 показывает, что чем выше рейтинг конкурсанта на бирже удалённой работы, тем вероятнее его выигрыш. Таким образом, у нас нет оснований отвергнуть гипотезу **H 3.1**: более высокий рейтинг действительно является значимым индикатором успеха.

Дополнительные показатели репутации фрилансера, используемые в моделях 7 и 8, в целом подтверждают полученный результат. Так, наличие негативных отзывов от предыдущих заказчиков сильно вредит фрилансеру, снижая его шансы на победу по сравнению с теми исполнителями, кто таких отзывов не имеет. И наоборот, каждый положительный отзыв повышает шансы конкурсанта стать победителем. Фрилансеры, имеющие статус PRO, обладают преимуществом над исполнителями без такового.

(Не)молчание — золото? Насколько важна коммуникация?

В тех ситуациях, когда исполнитель не просто выставляет свою работу, а пытается коммуницировать с заказчиком, то есть пробует о чём-то спросить его, что-то объяснить, прокомментировать, его шансы на победу заметно возрастают. Значимый положительный эффект наблюдается во всех восьми моделях: и тогда, когда учитывается число знаков в сообщениях, и тогда, когда рассматривается просто число оставленных фрилансером сообщений (см. модель 3). Таким образом, гипотеза **H 4.1** подтверждается. Любого рода текст, сопровождающий конкурсную работу, представляется эффективным средством усиления своих позиций в конкурентном отборе, поскольку сигнализирует о большей вовлечённости фрилансера в процесс создания работы, а также косвенно свидетельствует о более ответственном подходе к делу и ориентации на сотрудничество.

Влияние *комментариев заказчика* также оказалось статистически значимым: если заказчик отвечает какому-либо исполнителю, взаимодействует с ним на форуме, то шансы последнего на победу заметно возрастают. Данный эффект является весьма сильным: он сохраняется во всех моделях независимо от того, что именно мы учитываем — количество знаков в сообщениях заказчика, общее количество оставленных им сообщений (см. модель 3), или же рассматриваем как независимую переменную сам факт ответа заказчика данному фрилансеру (см. модель 4). При добавлении в модель репутационных характеристик влияние коммуникации со стороны заказчика на определение победителя в конкурсе продолжает оставаться значимым (см. модели 6–8). Таким образом, мы находим подтверждение гипотезе **H 4.2**. Данный результат согласуется с предыдущими исследованиями (см.: [Katz 1982; Keller 1986; Kim, Wulf 2010; Wooten, Ulrich 2017]).

Однако возникает вопрос: имеет ли данная коммуникация чисто техническое значение или же за ней стоят некоторые содержательные вещи? Возможно, заказчик, отвечая только на самые лучшие заявки, лишь маркирует уже принятое им решение о победителе. Тогда сам факт коммуникации является индикатором грядущей победы данного исполнителя в конкурсе. Или возможна другая ситуация: заказчик, вступая во взаимодействие с фрилансером, уточняет поставленное задание, оценивает достоинства и недостатки предложенной работы, предлагает сделать доработки. В этом последнем случае можно было бы говорить о том, что победа в конкурсах на биржах удалённого труда рождается именно в ходе коммуникации. Чтобы ответить на этот вопрос, мы провели небольшое дополнительное исследование, отобрав и проанализировав 24 конкурса, которые завершились в 2017 г. и содержали шесть и более сообщений от заказчика. Все такие сообщения были закодированы и отнесены к одной из четырёх групп:

— *обсуждение*: комментарии носят преимущественно нейтральный характер и касаются уточнения отдельных аспектов техзадания (ТЗ), размера оплаты и гарантий, общих направлений

работы, способов связи, сроков конкурса, критериев оценки и т. п. («бюджет утверждён, повышения не будет»; «можете поступить как угодно»; «просьба учитывать требования, указанные в ТЗ»);

- *критика*: работа отвергается полностью или по большей части, исполнителю предлагается внести в неё кардинальные изменения («это очень и очень далеко от условий конкурса и того что мы ищем»; «на наш взгляд, это очень слабо»);
- *одобрение*: заказчик выражает полную или практически полную удовлетворённость предложенной работой. Замечания если и присутствуют, то состоят не в критике деталей, а в просьбе о незначительной доработке материала («хороший вариант, с ходу добавить нечего»; «чувствуется рука профи»);
- *интерес*: заказчик выражает заинтересованность в представленной работе, иногда сопровождая её умеренной критикой и просьбой по доработке при сохранении автором основы («интересно выглядит, необычно, цвета немного мрачноваты, мне кажется»; «логотип ничего, рассмотрим, спасибо»).

Небольшой размер выборки не позволяет в полной мере оценить количественное соотношение выделенных категорий. Однако всё же сообщений, закодированных как «интерес», оказалось примерно в три раза больше, нежели тех, где встречалось «одобрение». Это может свидетельствовать о том, что в большинстве случаев комментарий заказчика не означает однозначного выбора исполнителя в качестве победителя конкурса и шансы фрилансера на победу во многом зависят от тех действий, которые он сам предпримет в дальнейшем. Чаще всего события развиваются следующим образом:

- фрилансер размещает первичную работу, сопровождая ее разъяснением и (или) просьбой о комментарии;
- заказчик даёт свою оценку и выражает пожелания об улучшении работы;
- фрилансер выражает готовность внести соответствующие правки и выкладывает новую работу в том же или в следующем сообщении.

Второй и третий этапы коммуникации часто повторяются несколько раз.

Коммуникация заказчика с победителями конкурса отличается меньшей частотой критических комментариев. Тем не менее и в этом случае большая часть сообщений заказчика относится к категории «интерес». Описанный выше цикл критических замечаний, комментариев и доработок наблюдается при взаимодействии заказчика с будущими победителями гораздо чаще и обладает большей интенсивностью, нежели при его общении с другими фрилансерами. Таким образом, можно сделать вывод о том, что коммуникация действительно играет важнейшую роль при определении победителя в конкурсах на биржах удалённого труда.

Формула успеха: как победить в конкурсе на бирже удалённой работы

На основе полученных результатов мы дифференцировали фрилансеров в зависимости от того, какова вероятность их победы в конкурсе. Были определены (1) наиболее удачные комбинации характеристик исполнителей, способствующие победе в конкурсе, (2) удовлетворительные (средние) с точки зрения вероятности выигрыша значения атрибутов, а также (3) значения переменных, наименее всего способ-

ствующих победе. Для статистически значимых интервальных переменных в качестве таких значений использовались нижний дециль, медиана и верхний дециль. Для категориальных переменных — значения наиболее и наименее успешных групп (категорий). Для статистически незначимых интервальных переменных использовались их медианные показатели (например, стаж, количество предыдущих участий и т. д.). Для незначимых категориальных предикторов выбирались наиболее распространённые в массиве категории (например, мужской пол, возраст 22–27 лет и т. д.). Все значения переменных, использованные при расчёте вероятности победы в конкурсе для каждой из трёх групп, представлены в таблице П2.1 (см. приложение 2).

В среднем в каждом конкурсе на бирже удалённой работы участвуют 54 фрилансера. Если бы все они были в равных условиях, вероятность победить у каждого из них составляла бы $\frac{1}{54}$, то есть 1,9%. Однако, как видно из рисунка 2, в случае, когда индивид по своим характеристикам соответствует наиболее успешной группе (то есть имеет средний возраст, продолжительный опыт работы на бирже, проживает в дальнем зарубежье, активно взаимодействует с заказчиком и т. п.), вероятность его победы в конкурсе увеличивается до 9,3%. А в ситуации, когда дополнительно учитываются его репутационные характеристики (рейтинг) на подвыборке 2017–2018 гг., эта вероятность и вовсе приближается к 40%. В свою очередь, люди, попадающие по своим характеристикам в самую неблагоприятную группу (не заполнен профиль на сайте, небольшой стаж, отсутствие коммуникации с заказчиком и т. п.), практически не имеют никаких шансов на выигрыш — у них вероятность этого события составляет лишь 0,1% для полной выборки и 0,01% для подвыборки, где учитывается репутация.



Рис. 2. Графическое представление вероятностей победы в конкурсе на бирже удалённой работы для трёх групп фрилансеров.

Поскольку, как показали регрессионные модели, коммуникация между заказчиком и исполнителем является одним из ключевых факторов успеха, дополнительно были рассчитаны вероятности победы в конкурсе в ситуации варьирования лишь одного этого параметра. Все остальные характеристики были зафиксированы на своём медианном уровне. Выяснилось, что при увеличении числа знаков в собственных сообщениях фрилансера с 60 (медианное значение) до 400 (верхний дециль) вероятность его выигрыша, согласно построенной регрессионной модели, возрастает с 1,7 до 2,6%. В свою очередь, для фрилансеров, наименее активных в коммуникации с заказчиком, вероятность победы снижается до 0,7%. Аналогичный эффект наблюдается и в ситуации, когда мы варьируем уровень коммуникации

заказчика. Если заказчик ничего не написал в ответ данному фрилансеру, шансы этого последнего на победу крайне малы (вероятность составляет 0,5%). Если же между ними завязалась достаточно активная переписка, то вероятность возрастает до 2,6%.

Заключение

В разворачивающихся исследованиях рынков удалённой работы изучение механизмов выбора контрагентов — одна из самых популярных тем. Это вызвано двумя причинами — важностью социально-экономических последствий подобных решений и наличием «больших данных», позволяющих понять, как эти решения принимаются. Функционирование механизмов отбора имеет осязаемые экономические последствия для их участников, а следовательно, и для целых социальных групп. Бизнесу необходимо наладить максимально эффективный процесс отбора кандидатов; рыночные шансы и благосостояние работников во многом зависят от того, как устроены и реально функционируют институты онлайн-рынков (например, существует ли дискриминация), а сами биржи удалённой работы заинтересованы в таком совершенствовании «правил игры», которое способствовало бы росту популярности подобных торговых площадок. Исследования того, как происходит выбор контрагентов на электронных площадках, становятся возможными благодаря тому, что сегодня веб-сайты фиксируют информацию о людях, совершающих сделки, и их поведении в процессе выбора контрагента в беспрецедентных масштабах.

Данное исследование посвящено тому, как характеристики работников (социально-демографические и профессиональные) и их поведение (коммуникация с заказчиком) влияют на вероятность победы в конкурсах на крупнейшей русскоязычной бирже удалённой работы. Конкурсы являются одним из широко распространённых механизмов подбора исполнителей на подобных сайтах (особенно в сфере графического дизайна). Исследование онлайн-конкурса как специфического институционального механизма позволяет продвинуться в понимании того, как устроен процесс выбора контрагента на бирже удалённой работы, и идентифицировать факторы, играющие в нём ключевую роль.

Мы не обнаружили устойчивых признаков дискриминации (включая гендерную) на данном рынке, хотя предыдущие исследования бирж удалённой работы позволяли предположить обратное. Скорее всего, это связано с особенностями изучаемого механизма отбора — конкурса, в ходе которого кандидаты демонстрируют готовые решения (по сути, уже исполняют работу). В этом случае заказчики не испытывают серьёзного дефицита информации относительно будущего качества работы и не задействуют стереотипические представления для снижения уровня неопределённости [Chan, Wang 2018]. Таким образом, конкурс можно характеризовать как меритократический механизм отбора, где участники оцениваются прежде всего на основании их профессионализма. Однако это автоматически не означает, что конкурсы являются более предпочтительным механизмом для фрилансеров, так как они требуют значительных трудовых вложений без гарантии последующего заключения сделки.

Наше исследование подтвердило важность стандартизированных репутационных механизмов на электронных площадках, ориентированных на разовые сделки между незнакомыми контрагентами. С одной стороны, в разнообразных рейтингах, отзывах и особых статусах на сайте отражается реальный профессионализм фрилансера, с другой, они выступают в качестве важных сигналов для участников рынка.

Можно также предположить, что авторитет исполнителей с высоким рейтингом побуждает заказчиков прислушиваться к их мнению и выбирать произведённый именно ими вариант работы (особенно учитывая, что в большинстве случаев речь идёт о графическом дизайне, критерии качества которого во многом субъективны и неочевидны). Всё это значительно повышает шансы фрилансеров с высокими показателями репутации на сайте получить заказ как в рамках конкурсов, так и в рамках других ме-

ханизмов, что было доказано в предыдущих исследованиях. Есть основания утверждать, что развитие формальных репутационных механизмов, напрямую свидетельствующих о профессионализме, также вносит вклад в снижение роли социальных стереотипов при выборе контрагента, а следовательно, приводит и к снижению дискриминации, о чём говорилось выше [Chan, Wang 2018].

Наконец, в рамках исследования выявлено, что коммуникация между кандидатами и заказчиком в процессе отбора имеет большое значение для его результатов. Специфика организации конкурсов (в отличие от механизма проектов) на исследуемом сайте позволяет заказчику и участникам общаться между собой, открывая дополнительные возможности для получения обратной связи, трансляции определённых сигналов и формирования социальных отношений. Таким образом, процедура конкурса превращается в активное социальное взаимодействие, в ходе которого у участников появляются дополнительные возможности повлиять на его результаты. Фрилансеры, остающиеся вне процесса социальной коммуникации, существенно снижают свои шансы на победу в конкурсе, а заказчики, не предоставляющие обратную связь, как было показано в других исследованиях, могут получить работы более низкого качества [Yang, Chen, Pavlou 2009; Wooten, Ulrich 2017].

Ценность результатов исследования не ограничивается рамками проблематики рынков удалённой работы. Полученные результаты можно интерпретировать в более широком контексте выбора контрагентов в условиях неопределённости, ограниченной рациональности и склонности агентов к оппортунизму. С методологической точки зрения интерес представляет отрефлексированный опыт работы с «большими данными», пока ещё редкий в отечественной социологии.

Приложения

Приложение 1

Таблица III.1

Примеры эмпирических исследований на биржах удалённой работы

№ п/п	Источник	Проблематика	Информационная база
1	[Chan, Wang 2018]	Роль гендерных стереотипов при принятии решений о найме работников на онлайн-платформах.	Онлайн-платформа не указана в целях конфиденциальности. Выборка: 462 5870 заявок от соискателей (80% от всех заявок, опубликованных с августа 2012 г. по декабрь 2013 г.). Данные предоставлены сайтом.
2	[Hannák et al. 2017]	Расовая и гендерная дискриминация на биржах удалённой работы.	Биржи TaskRabbit и Fiverr. 13 500 профайлов фрилансеров. Данные получены исследователями.
3	[Hong, Pavlou 2017]	Влияние различий (языковых, культурных, в часовых поясах) между странами заказчика и исполнителя, а также уровня развития информационных технологий (ИТ) в стране проживания фрилансера на выбор исполнителя (с учётом репутации).	Биржа Freelancer.com. Выборка: 11 541 проект по разработке программного обеспечения (ПО) (август 2009 г. — февраль 2010 г.). Данные предоставлены сайтом.
4	[Kokkodis, Ipeirotis 2016]	Роль репутации фрилансера в качестве сигнала для оценки качества будущей работы в условиях гетерогенности заданий на биржах удалённой работы.	Биржа oDesk. 1 029 024 завершённые транзакции, 1–21 сентября 2012 г. Данные получены исследователями.
5	[Kim, Wulf 2010]	Дискретные и отношенческие стратегии заказчиков при заключении сделок на биржах удалённой работы.	Онлайн-платформа не указана. Выборка: 31 879 проектов в категории «Веб-программирование» (июль — ноябрь 2008 г.), 3526 уникальных заказчиков. Данные получены исследователями.
6	[Leung 2014]	Влияние трудового опыта фрилансера в смежных профессиональных сферах на вероятность быть избранным в качестве исполнителя.	Биржа Elance.com. Данные охватывают все сделки за 2000–2004 гг.: 964 034 заявки от 16 569 уникальных фрилансеров в рамках 119 648 размещённых проектов. Данные предоставлены сайтом.
7	[Öğüt 2011]	Факторы выбора (победы) фрилансеров в обратных аукционах (аукционы на понижение) с низкой и высокой стоимостью.	Биржа Freelancer.com. Выборка: 32 100 проектов. Данные получены исследователями.
8	[Radkevitch et al. 2006]	Вовлечённость (<i>commitment</i>) и оппортунизм заказчиков на онлайн-биржах ИТ-услуг. Влияние поведения заказчика на вероятность заключения сделки в рамках обратного аукциона.	2500 аукционов в сфере ИТ с лидирующей онлайн-биржи ИТ-услуг (не называется). Данные получены исследователями. Собраны все аукционы, проведённые в январе — августе 2005 г.

Приложение 2

Таблица П2.1

Значения переменных для расчёта вероятностей

Группы	Переменные	Полная выборка	Подвыборка (2017–2018 гг.)
Наиболее успешная группа (верхний дециль для метрических переменных)	Пол	Мужчины	Мужчины
	Возраст	22–27 лет	22–27 лет
	Страна	Дальнее зарубежье	Дальнее зарубежье
	Стаж	1900 дней	650 дней
	Рейтинг	–	4500
	Прошлые участия	25	0
	Количество знаков в сообщениях фрилансера	400	400
	Количество знаков в ответах заказчика	400	400
Средняя группа (медиана для метрических переменных)	Пол	Мужчины	Мужчины
	Возраст	10–21 год	10–21 год
	Страна	Россия	Россия
	Стаж	430 дней	650 дней
	Рейтинг	–	450
	Прошлые участия	25	30
	Количество знаков в сообщениях фрилансера	60	60
	Количество знаков в ответах заказчика	80	80
Наименее успешная группа (нижний дециль для метрических переменных)	Пол		
	Возраст	Не указано	Не указано
	Страна		
	Стаж	25 дней	650 дней
	Рейтинг	–	20
	Прошлые участия	25	600
	Количество знаков в сообщениях фрилансера	1	1
	Количество знаков в ответах заказчика	0	0

Приложение 3

Интерфейс биржи удалённой работы FL.ru

Логотип для рекламно-производственной компании

Бюджет: 5000

Татьяна Ковтуновича [TatianaKova] | [13.01.2017] 16:07 | [конкурс закончен: 13.01.2017] 16:28

Зарегистрирована на сайте 4 года и 7 месяцев
Всего сделок: 0
Статус фрилансера: + 4.0 - 0

Разработать логотип для компании "РЕКЛАМА-МАМА" (можно без дефиса)
Компания занимается изготовлением вывесок, объемных световых букв, световых коробов, информационных табличек, стэндов, баннеров, изготовлением полиграфической и сувенирной продукции.

Логотип должен быть стильный, отвечающий современным рекламным трендам, хорошо читабельный, должен хорошо смотреться в монохромном варианте.

В дальнейшем еще понадобится разработка и продвижение сайта.

Разделы: [Логотип и Лог / Дизайн](#)
Конкурс

Выплата вознаграждения через сервис [Безопасная Сделка](#)

Посмотреть другие конкурсы

Участники: Всего участников: 0, Забыли пароль: 0, Забыли логин: 0

Статистика по конкурсу: Сегодня опубликовано 0 работ и 0 комментариев

Конкурс окончен 18.01.2017
Конкурс длится с 13.01.2017 по 18.01.2017
Публикации объявлений

Первое место занял [Олег Кириенко \[Olegik882\]](#)

Второе место не указано

Третье место не указано

Источник: <https://www.fl.ru/projects/3097681/logotip-dlya-reklamno-proizvodstvennoy-kompanii.html>

Рис. ПЗ.1. Пример условий завершившегося конкурса, в том числе с указанием победителя

Максим Пушкарь [PushMaks] Pro

На сайте 9 лет и 8 месяцев (заходил 28 часов 9 минут назад)

Свободен

Любые виды переводов и рейтинг.

Английский, русский, украинский

Опыт: 17 лет.

Цены зависят от требований заказчика и сроков.

Всегда готов обсудить взаимовыгодные условия сотрудничества.

Предложить заказ или [оставить сообщение](#)

Разделы и специализации:

- Переводы: Технический перевод (10-й), 5-й, Художественный перевод (24-й), Локализация ПО, сайтов и игр (5-й), Перевод текстов общей тематики (60-й)
- Тексты: 296-й, Рейтинг: 44-й

Рейтинг: 8789.54

- Безопасные сделки: 9
- Выбран исполнителем: 17
- Отзывы: +24 1 -0

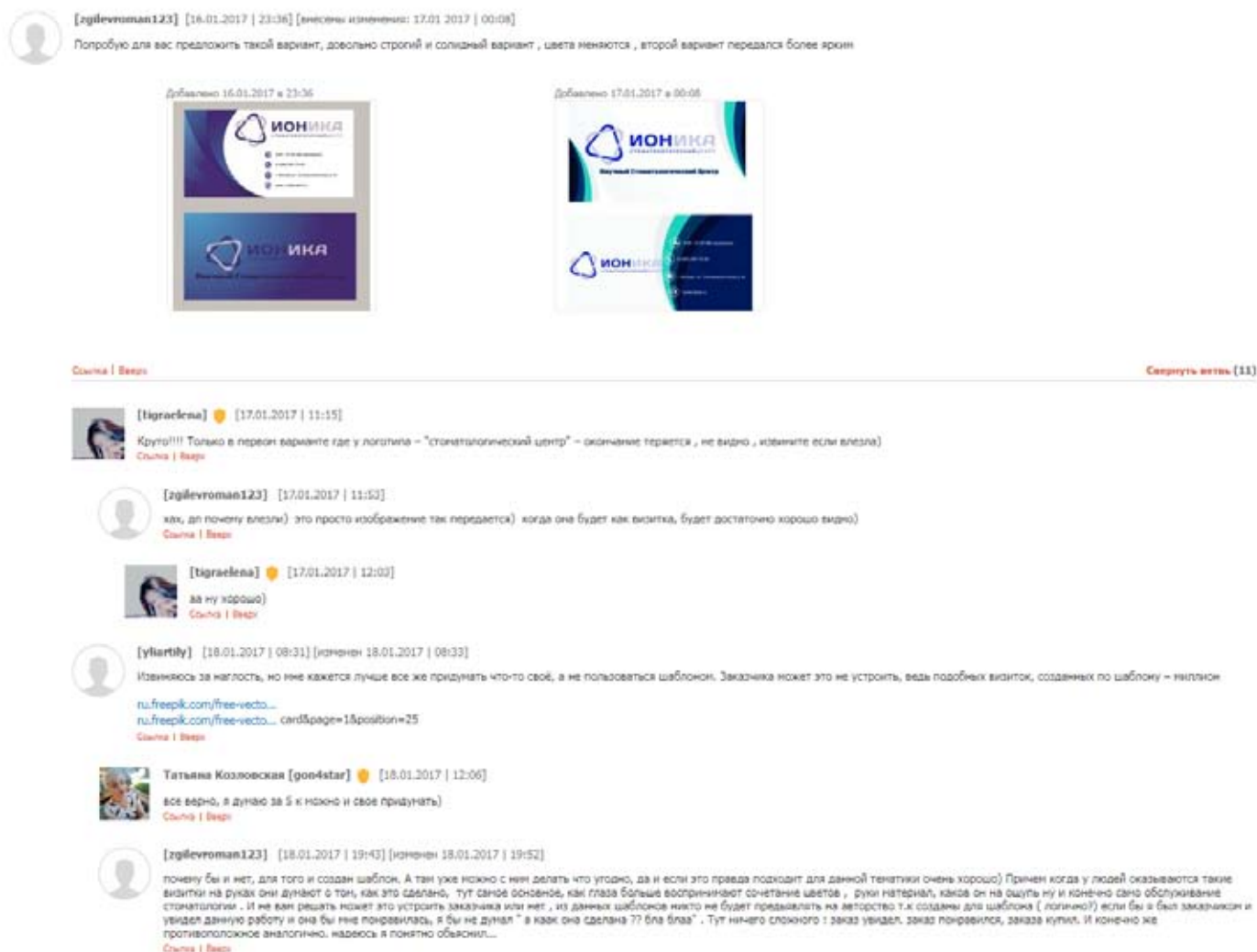
Показать контакты

Портфолио | Отзывы | **Информация** | Рейтинг

Рейтинг:	8789.54
Посещаемость:	38925
Дата рождения:	29.10.81 (Возраст: 37)
Пол:	Мужской
На сайте:	9 лет и 8 месяцев
Дата регистрации:	22.08.2009
Местонахождение:	Украина, Киев
Языки:	Пользователь не указал языки, которыми владеет

Источник: <https://www.fl.ru/users/pushmaks/info/>

Рис. ПЗ.2. Пример профиля участника биржи



Источник: <https://www.fl.ru/projects/3101087/dizayn-vizitok-dlya-stomatologicheskogo-tsentra.html>

Рис. ПЗ.3. Пример опубликованной работы и коммуникации

Литература

- Волков В. В., Скугаревский Д. А., Титаев К. Д. 2016. Проблемы и перспективы исследований на основе Big Data (на примере социологии права). *Социологические исследования*. 1: 48–58.
- Джапек Л. et al. 2015. Отчет AAPOR о больших данных: 12 февраля 2015. Американская ассоциация исследователей общественного мнения. Пер. с англ. Д. Рогозина, А. Ипатовой, Е. Вьюговской. М.: ВЦИОМ. URL: https://wciom.ru/fileadmin/file/nauka/grusha2015/AAPOR_big_data.pdf
- Малоун Т. У. 2006. *Труд в новом столетии. Как новые формы бизнеса влияют на организации, стиль управления и вашу жизнь*. М.: Олимп—Бизнес.
- Маркин М. Е. 2009. Социальная обусловленность возникновения деловых отношений: выбор бизнес-партнёров в российской розничной торговле. *Экономическая социология*. 10 (5): 72–92. URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204982/ecsoc_t10_n5.pdf.

- Маркин М. Е., Назарбаева Е. А. 2014. Как самозанятые ищут своих заказчиков, а компании подбирают себе фрилансеров: эмпирический анализ рынка удалённой работы в современной России. *Вестник общественного мнения. Данные. Анализ. Дискуссии*. 1–2: 96–105.
- Радаев В. В. 2009. Атомизированные действия и социальные связи: основы конкуренции в российской розничной торговле. *Мир России*. 18 (2): 50–88.
- Радкевич В. Л. 2003. О роли поисковых и коммуникационных издержек заказчика при заключении сделок на электронных рынках услуг. В сб.: Ковалёв В. В. (отв. ред.). *Современная финансовая теория. Сборник научных статей*. Минск: БГУ; 213–232.
- Смирнов В. А. 2015. Новые компетенции социолога в эпоху «больших данных». *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 2: 44–54.
- Срничек Н. 2019. *Капитализм платформ*. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Стребков Д. О., Шевчук А. В. 2009. Фрилансеры на электронных рынках: роль социальных связей. *Экономическая социология*. 10 (5): 11–32. URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204982/ecsoc_t10_n5.pdf.
- Стребков Д. О., Шевчук А. В. 2012а. Оппортунизм и доверие на рынках удалённой работы. В сб.: Радаев В. В. (отв. ред.). *Рынки удалённой работы: социальные сети и институты*. М.: Изд. дом ВШЭ; 76–94. URL: <https://publications.hse.ru/chapters/76123801>
- Стребков Д. О., Шевчук А. В. 2012б. Рынки удалённой работы как объект исследования. В сб.: Радаев В. В. (отв. ред.). *Рынки удалённой работы: социальные сети и институты*. М.: Изд. дом ВШЭ; 7–34. URL: <https://publications.hse.ru/chapters/76124980>
- Стребков Д. О., Шевчук А. В., Спирина М. О. 2015. *Развитие русскоязычного рынка удалённой работы, 2009–2014 гг. (по результатам Переписи фрилансеров)*. Серия «Аналитика ЛЭСИ». Вып. 16. М.: Изд. дом ВШЭ. URL: <https://publications.hse.ru/books/167025758>
- Ущи Б. 2007. Источники и последствия укоренённости для экономической эффективности организаций: влияние сетей. *Экономическая социология*. 8 (3): 44–60. URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204937/ecsoc_t8_n3.pdf
- Aguinis H., Lawal S. O. 2013. eLancing: A Review and Research Agenda for Bridging the Science–Practice Gap. *Human Resource Management Review*. 23 (1): 6–17.
- Agrawal A. et al. 2015. Digitization and the Contract Labor Market: A Research Agenda. In: Goldfarb A., Greenstein S. M., Tucker C. (eds). *Economic Analysis of the Digital Economy*. Chicago: University Of Chicago Press; 219–256.
- Autor H. 2001. Wiring the Labor Market. *Journal of Economic Perspectives*. 15 (1): 25–40.
- Assemi B., Schlagwein D. 2012. Profile Information and Business Outcomes of Providers in Electronic Service Marketplaces: An Empirical Investigation. Conference Paper. 23rd Australasian Conference on Information Systems. 3–5 December 2012, Geelong. URL: https://www.researchgate.net/publication/277249398_Profile_Information_and_Business_Outcomes_of_Providers_in_Electronic_Service_Marketplaces_An_Empirical_Investigation

- Ba S., Pavlou P. A. 2002. Evidence of the Effect of Trust Building Technology in Electronic Markets: Price Premiums and Buyer Behavior. *MIS Quarterly*. 26 (3): 243–268.
- Banker R. D., Hwang I. 2008. Importance of Measures of Past Performance: Empirical Evidence on Quality of e-Service Providers. *Contemporary Accounting Research*. 25 (2): 307–337.
- Bente G., Baptist O., Leuschner H. 2012. To Buy or not to Buy: Influence of Seller Photos and Reputation on Buyer Trust and Purchase Behavior. *International Journal of Human-Computer Studies*. 70 (1): 1–13.
- Botelho T. L., Abraham M. 2017. Pursuing Quality: How Search Costs and Uncertainty Magnify Gender-based Double Standards in a Multistage Evaluation Process. *Administrative Science Quarterly*. 62 (4): 698–730.
- Carr S. M. 2003. Note on Online Auctions with Costly Bid Evaluation. *Management Science*. 11 (49): 1521–1528.
- Carignani A., Negri A. 2015. “Do We Need Education?” Required Abilities in Online Labor Markets: An Empirical Research. *Campus Virtuales*. 2 (1): 90–102.
- Chan J., Wang J. 2018. Hiring Preferences in Online Labor Markets: Evidence of a Female Hiring Bias. *Management Science*. 64 (7): 2973–2994.
- Che Y. K., Gale I. 2003. Optimal Design of Research Contests. *The American Economic Review*. 93 (3): 646–671.
- Chesbrough H. W. 2007. Why Companies should have Open Business Models. *MIT Sloan Management Review*. 48 (2): 22–28.
- Cohen J. et al. 1975. *Applied Multiple Regression/Correlation Analysis for the Behavioral Sciences*. New York: Routledge.
- Dellarocas C. 2003. The Digitization of Word of Mouth: Promise and Challenges of Online Feedback Mechanisms. *Management Science*. 10 (49): 1407–1424.
- Dennis A. R., Fuller R. M., Valacich J. S. 2008. Media, Tasks, and Communication Processes: A Theory of Media Synchronicity. *MIS Quarterly*. 3 (32): 575–600.
- Drahokoupil J., Fabo B. 2016. The Platform Economy and the Disruption of the Employment Relationship. *ETUI Policy Brief, 5/2016*. Brussels: European Trade Union.
- Edelman B., Luca M., Svirsky D. 2017. Racial Discrimination in the Sharing Economy: Evidence from a Field Experiment. *American Economic Journal: Applied Economics*. 9 (2): 1–22.
- Ert E., Fleischer A., Magen N. 2016. Trust and Reputation in the Sharing Economy: The Role of Personal Photos in Airbnb. *Tourism Management*. 55: 62–73.
- Fullerton R. L., McAfee R. P. 1999. Auctioning Entry into Tournaments. *Journal of Political Economy*. 107 (3): 573–605.

- Gao G. G. et al. 2015. Vocal Minority and Silent Majority: How do Online Ratings Reflect Population Perceptions of Quality? *MIS Quarterly*. 39 (3): 565–589.
- Gefen D., Carmel E. 2008. Is the World Really Flat? A Look at Offshoring at an Online Programming Marketplace. *MIS Quarterly*. 32 (2): 367–384.
- Gefen D., Straub D. 2004. Consumer Trust in B2C e-Commerce and the Importance of Social Presence: Experiments in e-Products and e-Services. *Omega*. 32 (6): 407–424.
- Golder S. A., Macy M. W. 2014. Digital Footprints: Opportunities and Challenges for Online Social Research. *Annual Sociological Review*. 40 (1): 129–152.
- Hackwith A. 2011. *Freelance Confidential: The Whole Truth on Successful Freelancing*. Lexington, KY: Rockable Press.
- Hannák A. et al. 2017. Bias in Online Freelance Marketplaces: Evidence from TaskRabbit and Fiverr. Conference Paper. *Proceedings of the 2017 ACM Conference on Computer Supported Cooperative Work and Social Computing*. February 25 — March 1, 2017, Portland, OR, USA. URL: <https://dl.acm.org/citation.cfm?id=2998327>.
- Hong Y., Pavlou P. A. 2012. Are Global Online Labor Markets Truly “Flat”? Global Frictions and Global Labor Arbitrage. SSRN Working Paper. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/1fd7/91de72dac4727a0d6cbb8a70311c6af52f2a.pdf>
- Hu N., Zhang J., Pavlou P. A. 2009. Overcoming the J-Shaped Distribution of Product Reviews. *Communications of the ACM*. 10 (52): 144–147.
- Hong Y., Pavlou P. A. 2017. On Buyer Selection of Service Providers in Online Outsourcing Platforms for IT Services. *Information Systems Research*. 28 (3): 547–562.
- Horton J., Kerr W., Stanton C. 2017. Digital Labor Markets and Global Talent Flows. *Working Paper*. No. 23398. National Bureau of Economic Research. URL: <http://www.nber.org/papers/w23398>
- Huws U. 2017. Where did Online Platforms Come from? The Virtualization of Work Organization and the New Policy Challenges it Raises. In: Meil P., Kirov V. (eds) *Policy Implications of Virtual Work*. Cham: Springer International Publishing; 29–48.
- Jinnai Y. Do Job Applicants also Discriminate Potential Employers? Evidence from the World’s Largest Online Labor Market. *Working Paper*. No. EMS 2016 03. Research Institute, International University of Japan.
- Katz R. 1982. The Effects of Group Longevity on Project Communication and Performance. *Administrative Science Quarterly*. 3: 81–104.
- Keller R. 1986. Predictors of the Performance of Project Groups in R & D Organizations. *Academy of Management Journal*. 29 (4): 715–726.
- Kenney M., Zysman J. 2016. The Rise of the Platform Economy. *Issues in Science and Technology*. 32 (3): 61–69.

- Kim J. Y., Wulf E. 2010. Move to Depth: Buyer-Provider Interactions in Online Service Marketplaces. *e-Service Journal*. 7 (1): 2–14.
- King R. 2010. *Brunelleschi's Dome: The Story of the Great Cathedral in Florence*. New York: Random House.
- Kokkodis M., Ipeiritis P. G. 2016. Reputation Transferability in Online Labor Market. *Management Science*. 62 (6): 1687–1706.
- Kremer M. 2001. Creating Markets for New Vaccines. Part II: Design Issues. *Innovation Policy and the Economy*. 1: 73–118.
- Lazer D., Radford J. 2017. Data ex Machina: Introduction to Big Data. *Annual Review of Sociology*. 43 (1): 19–39.
- Leung M. D. 2014. Dilettante or Renaissance Person? How the Order of Job Experiences Affects Hiring in an External Labor Market. *American Sociological Review*. 79 (1): 136–158.
- Lin M., Viswanathan S., Agarwal R. 2010. An Empirical Study of Online Software Outsourcing: Signals under Different Contract Regimes. *NET Institute Working Paper*. URL: <http://ssrn.com/abstract=1694385>
- Moldovanu B., Sela A. 2001. The Optimal Allocation of Prizes in Contests. *The American Economic Review*. 91 (3): 542–558.
- Morgan J., Wang R. 2010. Tournaments for Ideas. *California Management Review*. 52 (2): 77–97.
- Ögüt H. 2013. Factors Affecting Professionals' Selection in High and Low-Value Online Service Procurements. *The Service Industries Journal*. 1 (33): 133–149.
- Poetz M. K., Schreier M. 2012. The Value of Crowdsourcing: Can Users Really Compete with Professionals in Generating New Product Ideas? *Journal of Product Innovation Management*. 29 (2): 245–256.
- Posthuma R., Champion M. 2009. Age Stereotypes in the Workplace: Common Stereotypes, Moderators, and Future Research Directions. *Journal of Management*. 35 (1): 158–188.
- Radkevitch U. L., Heck E. van, Koppius O. 2006. Buyer Commitment and Opportunism in the Online Market for IT Services. *ERIM Report Series Research in Management*. URL: <http://repub.eur.nl/pub/7903>
- Rangan S. 2000. The Problem of Search and Deliberation in Economic Action: When Social Networks Really Matter. *Academy of Management Review*. 25 (4): 813–828.
- Salganik M. J. 2017. *Bit by Bit: Social Research in the Digital Age*. Princeton: Princeton University Press.
- Schottner A. 2008. Fixed-Prize Tournaments versus First-Price Auctions in Innovation Contests. *Economic Theory*. 35 (1): 57–71.
- Shevchuk A., Strebkov D. 2018. Safeguards against Opportunism in Freelance Contracting on the Internet. *British Journal of Industrial Relations*. 56 (2): 342–369.

- Snir E. M., Hitt L. M. 2003. Costly Bidding in Online Markets for IT Services. *Management Science*. 11 (49): 1504–1520.
- Wooten J. O., Ulrich K. T. 2017. Idea Generation and the Role of Feedback: Evidence from Field Experiments with Innovation Tournaments. *Production and Operations Management*. 26 (1): 80–99.
- Yang Y., Chen P., Banker R. 2011. Winner Determination of Open Innovation Contests in Online Markets. Conference Paper. *Proceedings of the 32nd International Conference on Information Systems, ICIS 2011*, Shanghai, China, December 4–7, 2011. URL: <https://aisel.aisnet.org/icis2011/proceedings/ebusiness/16/>
- Yang Y., Chen P. Y., Pavlou P. 2009. Open Innovation: An Empirical Study of Online Contests. Conference Paper. *Proceedings of the 30th International Conference on Information Systems, ICIS 2009*, Phoenix, AZ, United States, December 15–18, 2009. URL: <https://asu.pure.elsevier.com/en/publications/open-innovation-an-empirical-study-of-online-contests>
- Yoganarasimhan H. 2013. The Value of Reputation in an Online Freelance Marketplace. *Marketing Science*. 32 (6): 860–891.
- Zubrin R. 1996. Mars on a Shoestring. *Technology Review*. 99 (9): 20–31.

NEW TEXTS

Denis Strebkov, Andrey Shevchuk, Anastasia Lukina, Ekaterina Melianova, Alexey Tyulyupo

Social Factors of Contractor Selection on Freelance Online Marketplace: Study of Contests Using “Big Data”

STREBKOV, Denis — PhD, Senior Research Fellow, Laboratory for Studies in Economic sociology, Department of Sociology, National Research University Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitckaya str., Moscow 101000, Russian Federation.

Email: strebkov@hse.ru

SHEVCHUK, Andrey — PhD, Senior Research Fellow, Laboratory for Studies in Economic sociology, Department of Sociology, National Research University Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitckaya str., Moscow 101000, Russian Federation.

Email: shevchuk@hse.ru

LUKINA, Anastasia — MA in Sociology, Intern Researcher, Centre for the Study of Educational Innovations, National Research University Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitckaya str., Moscow 101000, Russian Federation.

Email: naslukina@gmail.com

MELIANOVA, Ekaterina — MA in Sociology, Consultant, World Bank. Address: 36-1 Bolshaya Molchanovka str., Moscow 121069, Russian Federation.

Email: melianova-ekaterina@yandex.ru

TYULYUPO, Alexey — MA in Sociology, Intern Researcher, Laboratory for Studies in Economic sociology, Department of Sociology, National Research University Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitckaya str., Moscow 101000, Russian Federation.

Email: alexvit@bk.ru

Abstract

E-markets are online trading platforms designed to improve efficiency of interactions between sellers and buyers of goods and services. E-markets have become a fundamental organizational innovation in the information era. One example is freelance online marketplaces (online labor markets) that allow self-employed professionals (freelancers) and their clients to quickly and cost-effectively find each other anywhere in the world. Online labor markets substantially change the employment landscape and labor relations, actualizing the task of exploring contractual practices and mechanisms introduced by them. Similar to other websites, online labor markets record huge amounts of diverse information about the users and their actions. Utilizing such “big data,” we conducted research using factors that enable freelancers to win employment contests. The contest is one of the most popular mechanisms of freelancer selection, implying an open competition between all the candidates who perform the task set up by the competition organizer who finally determines a winner and pays a remuneration. The study uses open data on contests held from November 2009 to November 2018 on the largest Russian-language online marketplace. Data were collected automatically using a web scraping technique. The final sample consists of 6,169 contests, in which 335,613 freelancers took part, and the number of unique participants was 45,174 persons. The study results indicate the absence of persistent discrimination on the basis of socio-demographic characteristics. The results also revealed the important role of formalized reputation (embodied in ratings and reviews) and communication between the freelancer and the employer (in the form of mutual comments)

that increase the chances of a freelancer winning a contest. The paper also discusses methodological issues that arise when working with “big data.” In general, this study of contests on freelance online marketplaces leads to the understanding of the role of social factors in the functioning of the new electronic economy based on “big data” generated by this economy.

Keywords: online marketplaces; online labor markets; self-employment; freelancers; contractor selection; contests; “big data”.

Acknowledgements

The work was prepared with the support of the Russian Foundation for Basic Research (RFBR). Project No. 16-03-00418.

References

- Agrawal A., Horton J., Lacetera N., Lyons E. (2015) Digitization and the Contract Labor Market: A Research Agenda. *Economic Analysis of the Digital Economy* (eds. A. Goldfarb, S. M. Greenstein, C. Tucker), Chicago: University of Chicago Press, pp. 219–256.
- Aguinis H., Lawal S. O. (2013) eLancing: A Review and Research Agenda for Bridging the Science–Practice Gap. *Human Resource Management Review*, vol. 23, no 1, pp. 6–17.
- Assemi B., Schlagwein D. (2012) Profile Information and Business Outcomes of Providers in Electronic Service Marketplaces: An Empirical Investigation. Conference Paper. *23rd Australasian Conference on Information Systems*, 3–5 December 2012, Geelong. Available at: https://www.researchgate.net/publication/277249398_Profile_Information_and_Business_Outcomes_of_Providers_in_Electronic_Service_Marketplaces_An_Empirical_Investigation (accessed 8 May 2019).
- Autor H. (2001) Wiring the Labor Market. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 15, no 1, pp. 25–40.
- Ba S., Pavlou P. A. (2002) Evidence of the Effect of Trust Building Technology in Electronic Markets: Price Premiums and Buyer Behavior. *MIS Quarterly*, vol. 26, no 3, pp. 243–268.
- Banker R. D., Hwang I. (2008) Importance of Measures of Past Performance: Empirical Evidence on Quality of e-Service Providers. *Contemporary Accounting Research*, vol. 25, no 2, pp. 307–337.
- Bente G., Baptist O., Leuschner H. (2012) To Buy or not to Buy: Influence of Seller Photos and Reputation on Buyer Trust and Purchase Behavior. *International Journal of Human-Computer Studies*, vol. 70, no 1, pp. 1–13.
- Botelho T. L., Abraham M. (2017) Pursuing Quality: How Search Costs and Uncertainty Magnify Gender-based Double Standards in a Multistage Evaluation Process. *Administrative Science Quarterly*, vol. 62, no 4, pp. 698–730.
- Carignani A., Negri A. (2015) “Do We Need Education?” Required Abilities in Online Labor Markets: An Empirical Research. *Campus Virtuales*, vol. 2, no 1, pp. 90–102.
- Carr S. M. (2003) Note on Online Auctions with Costly Bid Evaluation. *Management Science*, vol. 11, no 49, pp. 1521–1528.

- Chan J., Wang J. (2018) Hiring Preferences in Online Labor Markets: Evidence of a Female Hiring Bias. *Management Science*, vol. 64, no 7, pp. 2973–2994.
- Che Y. K., Gale I. (2003) Optimal Design of Research Contests. *The American Economic Review*, vol. 93, no 3, pp. 646–671.
- Chesbrough H. W. (2007) Why Companies should have Open Business Models. *MIT Sloan Management Review*, vol. 48. no 2, pp. 22–28.
- Cohen J., Cohen P., West S., Aiken L. (1975) *Applied Multiple Regression/Correlation Analysis for the Behavioral Sciences*, New York: Routledge.
- Dellarocas C. (2003) The Digitization of Word of Mouth: Promise and Challenges of Online Feedback Mechanisms. *Management Science*, vol. 10, no 49, pp. 1407–1424.
- Dennis A. R., Fuller R. M., Valacich J. S. (2008) Media, Tasks, and Communication Processes: A Theory of Media Synchronicity. *MIS Quarterly*, vol. 3, no 32, pp. 575–600.
- Drahokoupil J., Fabo B. (2016) *The Platform Economy and the Disruption of the Employment Relationship. ETUI Policy Brief, 5/2016*, Brussels: European Trade Union.
- Edelman B., Luca M., Svirsky D. (2017) Racial Discrimination in the Sharing Economy: Evidence from a Field Experiment. *American Economic Journal: Applied Economics*, vol. 9, no 2, pp. 1–22.
- Ert E., Fleischer A., Magen N. (2016) Trust and Reputation in the Sharing Economy: The Role of Personal Photos in Airbnb. *Tourism Management*, vol. 55, pp. 62–73.
- Fullerton R. L., McAfee R. P. (1999) Auctioning Entry into Tournaments. *Journal of Political Economy*, vol. 107, no 3, pp. 573–605.
- Gao G. G., Greenwood B. N., Agarwal R., McCullough J. S. (2015) Vocal Minority and Silent Majority: How do Online Ratings Reflect Population Perceptions of Quality? *MIS Quarterly*, vol. 39, no 3, pp. 565–589.
- Gefen D., Carmel E. (2008) Is the World Really Flat? A Look at Offshoring at an Online Programming Marketplace. *MIS Quarterly*, vol. 32, no 2, pp. 367–384.
- Gefen D., Straub D. (2004) Consumer Trust in B2C e-Commerce and the Importance of Social Presence: Experiments in e-Products and e-Services. *Omega*, vol. 32, no 6, pp. 407–424.
- Golder S. A., Macy M. W. (2014) Digital Footprints: Opportunities and Challenges for Online Social Research. *Annual Sociological Review*, vol. 40, no 1, pp. 129–152.
- Hackwith A. (2011) *Freelance Confidential: The Whole Truth on Successful Freelancing*, Lexington, KY: Rockable Press.
- Hannák A., Wagner C., Garcia D., Mislove A., Strohmaier M., Wilson C. (2017) Bias in Online Freelance Marketplaces: Evidence from TaskRabbit and Fiverr. Conference Paper. *Proceedings of the 2017 ACM Conference on Computer Supported Cooperative Work and Social Computing*, February 25 — March 1, 2017, Portland, OR, USA. Available at: <https://dl.acm.org/citation.cfm?id=2998327> (accessed 8 May 2019).

- Hong Y., Pavlou P. A. (2012) *Are Global Online Labor Markets Truly “Flat”? Global Frictions and Global Labor Arbitrage*. SSRN Working Paper. Available at: <https://pdfs.semanticscholar.org/1fd7/91de72dac4727a0d6cbb8a70311c6af52f2a.pdf> (accessed 8 May 2019).
- Hong Y., Pavlou P. A. (2017) On Buyer Selection of Service Providers in Online Outsourcing Platforms for IT Services. *Information Systems Research*, vol. 28, no 3, pp. 547–562.
- Horton J., Kerr W., Stanton C. (2017) *Digital Labor Markets and Global Talent Flows*. Working Paper No. 23398. National Bureau of Economic Research. Available at: <http://www.nber.org/papers/w23398> (accessed 8 May 2019).
- Hu N., Zhang J., Pavlou P. A. (2009) Overcoming the J-Shaped Distribution of Product Reviews. *Communications of the ACM*, vol. 10, no 52, pp. 144–147.
- Huws U. (2017) Where Did Online Platforms Come From? The Virtualization of Work Organization and the New Policy Challenges it Raises. *Policy Implications of Virtual Work* (eds. P. Meil, V. Kirov), Cham: Springer International Publishing, pp. 29–48.
- Japac L., Kreuter F., Berg M., Biemer P., Decker P., Lampe C., Lane J., O’Neil C., Usher A. (2015) *Otchet AAPOR o bol’shikh dannykh* [AAPOR Report on Big Data]. February 12, 2015, Moscow: WCIOM. Available at: https://wciom.ru/fileadmin/file/nauka/grusha2015/AAPOR_big_data.pdf (accessed 29 April 2019) (in Russian).
- Jinnai Y. *Do Job Applicants also Discriminate Potential Employers? Evidence from the World’s Largest Online Labor Market*. Working Paper No. EMS 2016 03. Research Institute, International University of Japan.
- Katz R. (1982) The Effects of Group Longevity on Project Communication and Performance. *Administrative Science Quarterly*, vol. 3, pp. 81–104.
- Keller R. (1986) Predictors of the Performance of Project Groups in R & D Organizations. *Academy of Management Journal*, vol. 29, no 4, pp. 715–726.
- Kenney M., Zysman J. (2016) The Rise of the Platform Economy. *Issues in Science and Technology*, vol. 32, no 3, pp. 61–69.
- Kim J. Y., Wulf E. (2010) Move to Depth: Buyer-Provider Interactions in Online Service Marketplaces. *e-Service Journal*, vol. 7, no 1, pp. 2–14.
- King R. (2010) *Brunelleschi’s Dome: The Story of the Great Cathedral in Florence*, New York: Random House.
- Kokkodis M., Ipeiritis P. G. (2016) Reputation Transferability in Online Labor Market. *Management Science*, vol. 62, no 6, pp. 1687–1706.
- Kremer M. (2001) Creating Markets for New Vaccines. Part II: Design Issues. *Innovation Policy and the Economy*, vol. 1, pp. 73–118.
- Lazer D., Radford J. (2017) Data ex Machina: Introduction to Big Data. *Annual Review of Sociology*, vol. 43, no 1, pp. 19–39.

- Leung M. D. (2014) Dilettante or Renaissance Person? How the Order of Job Experiences Affects Hiring in an External Labor Market. *American Sociological Review*, vol. 79, no 1, pp. 136–158.
- Lin M., Viswanathan S., Agarwal R. (2010) An Empirical Study of Online Software Outsourcing: Signals under Different Contract Regimes. *NET Institute Working Paper*. Available at: <http://ssrn.com/abstract=1694385> (accessed 8 May 2019).
- Malone Th. W. (2006) *Trud v novom stoletii. Kak novye formy biznesa vliyayut na organizatsii, stil' upravleniya i vashu zhizn'* [The Future of Work: How the New Order of Business Will Shape Your Organization, Your Management Style, and Your Life], Moscow: Olympus—Business LLC (in Russian).
- Markin M. E. (2009) Sotsial'naya obuslovlennost' vzniknoveniya delovykh otnosheniy: vybor biznes-partnyorov v rossiiskoy roznichnoy torgovle [Socially Oriented Formation of Business Relations: Partner Selection in Russian Retailing]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotstiologiya*, vol. 10, no 5, pp. 72–92. Available at: https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204982/ecsoc_t10_n5.pdf (accessed 8 May 2019) (in Russian).
- Markin M. E., Nazarbaeva E. A. (2014) Kak samozaniatye ishchut svoikh zakazchikov, a kompanii podbirayut sebe frilanserov: empiricheskiy analiz rynka udalennoy raboty v sovremennoy Rossii [How Contract Workers Find Clients and Companies Choose Freelancers: An Empirical Analysis of Self-Employment in Contemporary Russia]. *Vestnik Obshchestvennogo Mneniya. Dannye. Analiz. Diskussii*, no 1–2, pp. 96–105 (in Russian).
- Moldovanu B., Sela A. (2001) The Optimal Allocation of Prizes in Contests. *The American Economic Review*, vol. 91, no 3, pp. 542–558.
- Morgan J., Wang R. (2010) Tournaments for Ideas. *California Management Review*, vol. 52, no 2, pp. 77–97.
- Öğüt H. (2013) Factors Affecting Professionals' Selection in High and Low-Value Online Service Procurements. *The Service Industries Journal*, vol. 1, no 33, pp. 133–149.
- Poetz M. K., Schreier M. (2012) The Value of Crowdsourcing: Can Users Really Compete with Professionals in Generating New Product Ideas? *Journal of Product Innovation Management*, vol. 29, no 2, pp. 245–256.
- Posthuma R., Campion M. (2009) Age Stereotypes in the Workplace: Common Stereotypes, Moderators, and Future Research Directions. *Journal of Management*, vol. 35, no 1, pp. 158–188.
- Radaev V. V. (2009) Atomizirovannye deistviya i sotsial'nye svyazi: osnovy konkurentstsi v rossiiskoy roznichnoy torgovle [Atomized Actions and Social Ties: Bases of Competition in Russian Retail Market]. *Mir Rossii = Universe of Russia*, vol. 18, no 2, pp. 50–88 (in Russian).
- Radkevich V. L. (2003) O roli poiskovykh i kommunikatsionnykh izderzhkek zakazchika pri zakliuchenii sdelok na elektronnykh ryunkakh uslug [On the Role of Customer Search and Communication Costs when Making Deals in the Electronic Services Markets]. *Sovremennaya finansovaya teoriya. Sbornik nauchnykh statei* [Modern Financial Theory. Collection of Scientific Articles] (ed. by V. V. Kovalev), Minsk: Belarusian State University, pp. 213–232 (in Russian).

- Radkevitch U. L., van Heck E., Koppius O. (2006) Buyer Commitment and Opportunism in the Online Market for IT Services. *ERIM Report Series Research in Management*. Available at: <http://repub.eur.nl/pub/7903> (accessed 8 May 2019).
- Rangan S. (2000) The Problem of Search and Deliberation in Economic Action: When Social Networks Really Matter. *Academy of Management Review*, vol. 25, no 4, pp. 813–828.
- Salganik M. J. (2017) *Bit by Bit: Social Research in the Digital Age*, Princeton: Princeton University Press.
- Schottner A. (2008) Fixed-Prize Tournaments versus First-Price Auctions in Innovation Contests. *Economic Theory*, vol. 35, no 1, pp. 57–71.
- Shevchuk A., Strebkov D. (2018) Safeguards against Opportunism in Freelance Contracting on the Internet. *British Journal of Industrial Relations*, vol. 56, no 2, pp. 342–369.
- Smirnov V. A. (2015) Novye kompetentsii sotsiologa v epokhu «bolshikh dannykh» [New Competencies of a Sociologist in the Era of “Big Data”]. *Monitoring obshchestvennogo mneniya: ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny = Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes Journal*, no 2, pp. 44–54 (in Russian).
- Snir E. M., Hitt L. M. (2003) Costly Bidding in Online Markets for IT Services. *Management Science*, vol. 11, no 49, pp. 1504–1520.
- Srnicek N. (2019) *Kapitalizm platform* [Platform Capitalism], Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Strebkov D. O., Shevchuk A. V. (2009) Frilansery na elektronnykh ryнкakh: rol' sotsial'nykh svyazey [Freelancers in e-Markets: A Role of Social Ties]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotstsiologiya*, vol. 10, no 5, pp. 11–32. Available at: https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204982/ecsoc_t10_n5.pdf (accessed 8 May 2019) (in Russian).
- Strebkov D. O., Shevchuk A. V. (2012a) Opportunizm i doverie na ryнкakh udalennoy raboty [Opportunism and Trust in the Online Marketplaces]. *Rynki udalennoy raboty: sotsial'nye seti i instituty* [Online Marketplaces: Social Networks and Institutions] (ed. V. V. Radaev), Moscow: HSE Publishing House, pp. 76–94. Available at: <https://publications.hse.ru/chapters/76123801> (accessed 27 May 2019) (in Russian).
- Strebkov D. O., Shevchuk A. V. (2012b) Rynki udalynonoy raboty kak ob`ekt issledovaniya [Online Marketplaces as an Object of Study]. *Rynki udalynonoi raboty: sotcial'nye seti i instituty* [Online Marketplaces: Social Networks and Institutions] (ed. V. V. Radaev), Moscow: HSE Publishing House, pp. 7–34. Available at: <https://publications.hse.ru/chapters/76124980> (accessed 27 May 2019) (in Russian).
- Strebkov D. O., Shevchuk A. V., Spirina M. O. (2015) *Razvitie russkoiazыchnogo ryнка udalynonoy raboty, 2009–2014 (po rezul'tatam Perepisi frilanserov)* [Development of the Russian-Language Market of Remote Work, 2009–2014 (Based on the Freelance Census)]. Seriya “Analitika LESI” [LSES Analytics Series], iss. 16, Moscow: HSE Publishing House. Available at: <https://publications.hse.ru/books/167025758> (accessed 27 May 2019) (in Russian).
- Uzzi B. (2007) Istochniki i posledstviia ukorenennosti dlia ekonomicheskoy effektivnosti organizatsii: vliianie setei [The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotstsiologiya*, vol. 8,

no 3, pp. 44–60. Available at: https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204937/ecsoc_t8_n3.pdf (accessed 8 May 2019) (in Russian).

Volkov V. V., Skugarevskii D. A., Titaev K. D. (2016) Problemy i perspektivy issledovaniy na osnove Big Data (na primere sotsiologii prava) [Problems and Prospects for Studies Based on Big Data (The Case of Sociology of Law)]. *Sotsiologicheskie issledovaniya = Sociological Studies*, no 1, pp. 48–58 (in Russian).

Wooten J. O., Ulrich K. T. (2017) Idea Generation and the Role of Feedback: Evidence from Field Experiments with Innovation Tournaments. *Production and Operations Management*, vol. 26, no 1, pp. 80–99.

Yang Y., Chen P. Y., Pavlou P. (2009) Open Innovation: An Empirical Study of Online Contests. Conference Paper. *Proceedings of the 30th International Conference on Information Systems, ICIS 2009*, Phoenix, AZ, United States, December 15–18, 2009. Available at: <https://asu.pure.elsevier.com/en/publications/open-innovation-an-empirical-study-of-online-contests> (accessed 8 May 2019).

Yang Y., Chen P., Banker R. (2011) Winner Determination of Open Innovation Contests in Online Markets. Conference Paper. *Proceedings of the 32nd International Conference on Information Systems, ICIS 2011*, Shanghai, China, December 4–7, 2011. Available at: <https://aisel.aisnet.org/icis2011/proceedings/ebusiness/16/> (accessed 8 May 2019).

Yoganarasimhan H. (2013) The Value of Reputation in an Online Freelance Marketplace. *Marketing Science*, vol. 32, no 6, pp. 860–891.

Zubrin R. (1996) Mars on a Shoestring. *Technology Review*, vol. 99, no 9, pp. 20–31.

Received: December 27, 2018

Citation: Strebkov D., Shevchuk A., Lukina A., Melianova E., Tyulyupo A. (2019) Sotsial'nye faktory vybora kontragentov na birzhe udalennoy raboty: issledovanie konkursov s pomoshch'yu «bol'shikh dannykh» [Social Factors of Contractor Selection on Freelance Online Marketplace: Study of Contests Using “Big Data”]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 20, no 3, pp. 25–65. doi: [10.17323/1726-3247-2019-3-25-65](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2019-3-25-65) (in Russian).

И. В. Мерсиянова, Д. И. Малахов, Н. В. Иванова

Роль семьи в качестве канала межпоколенческой передачи традиций волонтерства в современной России¹



МЕРСИЯНОВА Ирина Владимировна —

кандидат социологических наук, директор Центра исследований гражданского общества и некоммерческого сектора, заведующая кафедрой экономики и управления в негосударственных некоммерческих организациях, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». Адрес: Россия, 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, 20.

Email: imersianova@hse.ru

Статья посвящена роли семьи в обеспечении преемственности волонтерства в современной России. Цель статьи состоит в том, чтобы рассмотреть связь между волонтерством родителей и участием в нём детей, когда они становятся взрослыми. В зарубежных исследованиях показано, что воздействие семьи на формирование установок в отношении волонтерства является значимым каналом межпоколенческой передачи паттернов просоциального поведения. Согласно одной из точек зрения, восходящей к теории социального научения А. Бандуры, дети моделируют своё просоциальное поведение, в частности волонтерское участие, на основе прямого родительского примера. Вторая точка зрения основывается на ресурсной теории и связывает передачу волонтерских традиций с передачей родительских социальных ресурсов. При этом передача ресурсов может сочетаться с нормативным давлением, неоплачиваемой деятельностью на благо общества. Гипотеза исследования исходит из того, что в России, где волонтерство пока не стало социокультурной нормой и не связано с передачей ресурсов, преемственность волонтерства в первую очередь обусловлена непосредственным влиянием семьи, в частности активным волонтерским опытом родителей. В статье представлены результаты исследования, проведенного на основе всероссийского репрезентативного опроса, подтверждающие данную гипотезу. В современной России межпоколенческая передача традиций волонтерства прежде всего связана с непосредственным воздействием родительского волонтерского опыта. С помощью модели линейной вероятности и логистической модели показано, что активное волонтерство родителей всегда значимо и сильно связано с волонтерством респондентов. Результаты стабильны при изменении спецификации модели и набора контрольных переменных. Прикладное значение полученных результатов состоит в том, что они актуализируют практическую деятельность по раннему формированию у детей и подростков мотивации к участию в волонтерстве, например, разработку семейных волонтерских программ, способствующих передаче родительского волонтерского опыта.

Ключевые слова: волонтерство; участие в волонтерстве; волонтерский опыт; семья; межпоколенческая передача; регрессионный анализ.

¹ Статья подготовлена в рамках Мониторинга состояния гражданского общества при поддержке Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ.



МАЛАХОВ Дмитрий Игоревич — старший преподаватель департамента прикладной экономики факультета экономических наук, стажёр-исследователь Научно-учебной лаборатории макроструктурного моделирования экономики России, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Россия, г. Москва, ул. Мясницкая, 20.

Email: dmalakhov@hse.ru

Введение

Возрастающая вовлечённость населения России в волонтерство² делает всё более актуальным развитие культуры волонтерства (добровольчества) в повседневной жизни россиян. Поскольку ключевое место в формировании и сохранении культуры занимает передача ценностей, решение этой задачи связано с вопросом о преемственности традиций и ценностей волонтерства, возможностях их трансляции от родителей к детям и закрепления в ценностных ориентациях детей.

Важнейшим каналом межпоколенческой передачи ценностей и практик повседневного опыта является семья. Проблема межпоколенческого влияния в ракурсе семьи давно изучается экономистами и социологами. Например, в экономической науке получены эмпирические подтверждения того факта, что экономическая мобильность и доходы в значительной мере определяются семьёй (см., например: [Corak 2013]). При этом точный механизм формирования такой инерции не вполне понятен, так как сильную роль могут играть и генетические факторы, определяющие расу, пол и талант детей, и поведенческие паттерны. В то же время в отношении влияния семьи на межпоколенческую передачу ценностей можно быть уверенным в том, что именно воспитание и окружение, а не биологические факторы играют здесь определяющую роль, поскольку родители сознательно стремятся к тому, чтобы социокультурные нормы, распространённые в их среде, передавались детям [Schönpflug 2009a; Tam 2015].

В исследованиях на материале стран, где участие в волонтерской деятельности утвердилось в качестве социальной нормы, воздействие семьи на передачу установок в отношении волонтерства традиционно рассматривается как один из значимых каналов передачи общественно поощряемых культурных и поведенческих паттернов [Bekkers 2007; Nesbit et al. 2016]. Кроме того, как показано в зарубежных исследованиях [Musick, Wilson 2008], участие в волонтерстве обнаруживает положительную корреляцию с более высоким уровнем дохода. В связи с этим можно предполагать, что в России, где волонтерство ещё не перешло в разряд социокультурной нормы, влияние семьи на передачу традиций волонтерского участия не подкрепляется дополнительным давлением нормативных ожиданий. Можно также полагать, что в России влияние родителей на участие детей в волонтерстве окажется достаточно скромным и даже незначительным, поскольку экономическая ситуация для семьи в целом хуже, чем в развитых странах, а неопределённость выше, и россияне, скорее всего, больше вынуждены заботиться о своём благополучии и менее склонны затрачивать ресурсы на участие в волонтерстве.

В работах российских исследователей роль семьи в качестве канала межпоколенческой передачи традиций волонтерства пока не получила эмпирического подтверждения и аналитического обоснования. Это связано с относительно недолгой историей современного третьего сектора в современной России, который насчитывает лишь 25 лет существования, и соответствен-

² Красноречивые подтверждения этому см.: [О развитии добровольчества... 2018: 7].



ИВАНОВА Наталья Владимировна — кандидат филологических наук, доцент, старший научный сотрудник Центра исследований гражданского общества и некоммерческого сектора, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Россия, г. Москва, ул. Мясницкая, 20.

Email: nvivanova@hse.ru

но с недостаточной укоренённостью волонтерского труда как ключевого ресурса данного сектора. Хотя необходимо отметить, что советский опыт общественной работы, несомненно, является историческим предшественником современной добровольческой деятельности. Настоящее исследование посвящено изучению роли семьи в обеспечении преемственности волонтерского участия в современной России. В исследовании поставлены следующие вопросы: актуализируется ли в российском контексте передача от родителей детям установок в отношении волонтерского участия? Как это выявлено в странах, где волонтерство стало социокультурной нормой?

Эмпирическую базу исследования составляют данные репрезентативного всероссийского опроса населения, проведенного в 2014–2015 гг. в рамках Мониторинга состояния гражданского общества НИУ ВШЭ. Согласно полученным результатам, активное волонтерство родителей, при прочих равных, оказывает значимое влияние на волонтерство их детей (в частности, повышает частоту участия в организованном и неорганизованном волонтерстве), при этом эффект достаточно сильный. Отметим, что в данном контексте решение родителей является предопределённым по отношению к решению их детей, поэтому существующая проблема эндогенности не слишком значительна для рассматриваемых моделей. Данные результаты не меняются с изменением спецификации модели и набора контрольных переменных, что свидетельствует об их надёжности. Контрольными переменными, которые также значимо связаны с волонтерством, являются возраст респондента, его (её) тип занятости, отнесение себя к определенному социальному классу, семейный статус, самоопределение как верующего человека, регион проживания, образование родителей. Заметим, что, поскольку в выборке большой разброс возрастов респондентов, наши результаты устойчивы и среди разных поколений. Исходя из результатов можно ожидать, что государственная политика, направленная на повышение числа добровольцев, в сочетании с программами, предоставляющими разнообразные возможности волонтерского участия для различных поколений семьи, со временем сможет иметь значимый кумулятивный эффект.

В первом разделе рассматриваются основные подходы зарубежных исследователей к проблеме межпоколенческой передачи установок на участие в волонтерстве и формулируется гипотеза о том, что в российском контексте каналом межпоколенческой передачи установок в отношении волонтерства является непосредственное влияние волонтерского опыта родителей, в том числе и опыта общественной работы (как это было принято называть в нашей стране до середины 1990-х гг.). Во втором разделе приводится характеристика данных и модели. В третьем обсуждаются эмпирические результаты в свете проверки выдвинутой гипотезы. В заключении делаются выводы и приводятся рекомендации, сформулированные на основе анализа данных.

Теоретический контекст исследования

Влияние волонтерского опыта родителей на выбор детей в пользу волонтерской деятельности операционализировано в концепции межпоколенческой

трансмиссии ценностей [Schönpflug 2001; Barni et al. 2011]. Российские исследователи вводят понятие «межпоколенная трансмиссия ценностей» как передача ценностей одного поколения другому в процессе социализации личности, которая обеспечивает преемственность ценностей между поколениями [Дубров, Татарко 2016: 300].

Связь между участием в волонтерской деятельности и прошлым волонтерским опытом родителей неоднократно освещалась в зарубежных исследованиях. Данные опросов и эмпирических исследований на материале различных стран свидетельствуют о том, что участие родителей в волонтерском труде повышает вероятность того, что их дети в дальнейшем также будут волонтерами [Bekkers 2007; Nesbit et al. 2016].

Поскольку волонтерство является одним из видов просоциального помогающего поведения, основанного на альтруистических ценностях, проблематика воздействия родительского опыта волонтерства на участие детей в такой деятельности часто рассматривается в широком контексте факторов, способствующих в целом межпоколенческой трансмиссии ценностей. У. Шёнпflug называет условия или факторы, способствующие передаче ценностей от одного поколения к другому, «поясами» трансмиссии (*transmission belts*), в числе которых образовательный статус родителей, модели взаимоотношений родителей с детьми, взаимоотношений между отцом и матерью и др. [Schönpflug 2001: 175].

В широком междисциплинарном контексте передачу традиций волонтерского участия от родителей к детям можно рассматривать как один из результатов (наряду с формированием более широкого спектра альтруистических установок) влияния таких факторов, как социально-экономический статус [Martin 2012; Kalmijn 2015], культурный капитал [Vollebergh, Iedema, Raaijmakers 2001; Silverstein, Congoy 2009], религиозные ценности [Schönpflug 2009a; 2009b; Min, Silverstein, Lendon 2012; Kalmijn 2015; Tam 2015], гражданская активность [Flanagan et al. 1998; Jalandoni, Hume 2001].

В узком теоретическом контексте целесообразно говорить, собственно, о передаче от родителей к детям установок на участие в волонтерской деятельности. Роль семьи в формировании у детей таких установок изучается в зарубежных исследованиях, посвященных мотивации волонтерства [Mustillo, Wilson, Lynch 2004; Bekkers 2007; Nesbit 2012]. Насколько мы можем судить, роль семьи в передаче установок на участие поколения детей в волонтерской деятельности пока ещё не рассматривалась в отечественной социологии и не стала объектом ни теоретических, ни эмпирических социологических исследований.

Содержание межпоколенческой трансмиссии в сфере волонтерства традиционно рассматривается в двух главных парадигмах. Одна из них восходит к теории социального научения А. Бандуры [Bandura 1977], согласно которой ведущая роль в процессе научения принадлежит моделированию, наблюдению, подражанию. Родители-волонтеры служат ролевыми моделями для детей, которые моделируют своё просоциальное поведение, в частности волонтерское участие, на основе прямого родительского примера.

Вторая парадигма, в рамках которой описывается межпоколенческая трансмиссия, основывается на ресурсной теории и объясняет положительную корреляцию между более высоким социальным статусом и уровнем образования, с одной стороны, и участием в волонтерской деятельности, с другой, передачей родительских социальных ресурсов детям [Mustillo, Wilson, Lynch 2004]. Согласно ресурсной теории, люди, обладающие более высоким социальным статусом, располагают более значительными ресурсами — такими, как финансовый и социальный капитал. Это, в свою очередь, снижает стоимость волонтерского труда для такой категории людей [Musick, Wilson 2008].

Межпоколенческая передача ресурсов не исключает и нормативное давление, связанное определенным социальным статусом, который предполагает участие в добровольной, неоплачиваемой деятельности на благо общества. Но так или иначе родители способствуют тому, что культура волонтерства, распространенная в их среде, передается детям.

Сопоставляя две указанные выше парадигмы, Р. Беккерс обращает внимание на различия между ними в способе трансмиссии и выделяет каналы прямой и опосредованной трансмиссии волонтерского участия [Bekkers 2007: 100]. Прямая межпоколенческая трансмиссия предполагает непосредственное моделирование детьми родительских образцов альтруистического поведения (в данном случае волонтерства). Основными инструментами прямой трансмиссии являются (а) поощрение и (б) так называемая интериоризация ценностей. Зависимость от одобрения родителей означает, что альтруистические поступки детей совершаются в определенной мере под воздействием внешних факторов. Одобрение родителей значимо на относительно ограниченном временном отрезке, пока дети находятся под контролем родителей и зависят от их одобрения. Этот фактор действует при условии прочного контакта родителей с детьми и ослабляет своё воздействие с увеличением пространственно-временной дистанции между родителями и детьми.

Опосредованная межпоколенческая трансмиссия реализуется в рамках второй парадигмы, основывающейся на ресурсной теории, и заключается в передаче родителями своего социального положения, образовательного статуса, религиозных ценностей, а не собственно установок на участие в волонтерской деятельности. Приобретая или повышая родительский социально-экономический статус, дети включаются в соответствующий нормативный контекст и участвуют в волонтерской деятельности, если это поощряется в данной социальной и (или) религиозной общности.

Беккерс рассматривает также различия между каналами прямой и опосредованной трансмиссии с точки зрения широты волонтерского участия (*spillover*) и устойчивости передаваемых детям установок на волонтерство [Bekkers 2007].

Показателем широты служит волонтерское участие в различных типах организаций. По данным Беккерса, прямая трансмиссия (моделирование родительского поведения, интериоризация) способствует тому, что дети в дальнейшем с большой вероятностью становятся волонтерами в различных типах общественных и политических организаций, отнюдь не ограничивая своё участие конкретными типами организаций, в которых волонтерами были их родители. Напротив, в случае опосредованной трансмиссии (в особенности, передачи религиозной идентификации) последующие волонтерские практики детей, как правило, не распространяются на другие, в том числе светские, организации, и последовательно связываются с церковью.

Фактор устойчивости определяется как продолжение детьми волонтерских практик при увеличении дистанции, отделяющей их от родителей, и снижении значимости родительского поощрения. Показано, что с увеличением пространственно-временной дистанции между родителями и детьми волонтерское участие детей в религиозных организациях имеет тенденцию ослабевать, тогда как волонтерское участие, в основе которого лежит моделирование родительского поведения, является более устойчивым на этапе самостоятельной жизни респондентов [Bekkers 2007].

Беккерс показывает, что моделирование родительского просоциального поведения на основе интериоризации, непосредственного усвоения родительских образцов поведения обнаруживает положительную корреляцию с шириной диапазона и устойчивостью волонтерского участия.

Обобщая теоретический контекст, в котором развиваются эмпирические исследования межпоколенческой трансмиссии волонтерского участия, предложим таблицу, в которой представлены базовые различия между моделями прямой и опосредованной межпоколенческой трансмиссии (см. табл. 1).

Таблица 1

Две парадигмы межпоколенческой трансмиссии установок в отношении волонтерства

Критерии	Теория социального научения	Ресурсная теория
Канал передачи	Прямая межпоколенческая трансмиссия	Опосредованная межпоколенческая трансмиссия
Содержание	Моделирование родительского поведения	Передача ресурсов (социальный статус, образовательный уровень, религиозная аффилиация)
Инструменты	Родительское поощрение Интериоризация просоциального поведения — волонтерства	Социальное давление Нормативные ожидания
Широта волонтерского участия	Волонтерское участие детей распространяется на широкий круг организаций, помимо тех, в которых участвовали родители	Волонтерское участие детей, в особенности при передаче религиозной аффилиации, имеет тенденцию ограничиваться теми же организациями, в которых участвовали родители
Устойчивость	Не происходит снижения с увеличением дистанции, отделяющей детей от родителей	Снижение с увеличением дистанции, отделяющей детей от родителей

Источник: таблица составлена авторами данной статьи на основе анализа следующих работ: [Bekkers 2005a; 2005b; 2007].

С учётом выводов зарубежных исследователей о разнообразии факторов, способов и инструментов межпоколенческой передачи установок в отношении волонтерства в страновых контекстах, где волонтерство утвердилось в качестве социокультурной нормы, была сформулирована гипотеза настоящего исследования. Вовлечённость в волонтерство, безусловно, находится под влиянием многих факторов. В современной России, где волонтерство ещё не стало нормой, не связано с передачей ресурсов или с нормативными ожиданиями, а экономический фон не благоприятствует развитию добровольчества, преобладание в значительной мере обеспечивается влиянием семьи, в частности активного волонтерского опыта родителей.

С точки зрения теории мало фактов, которые определяют одновременно волонтерство родителей и волонтерство детей, поэтому волонтерство родителей — основной из «семейных» факторов, которые коррелируют с волонтерством респондентов. В данной работе мы не ставим перед собой задачу выявления конкретных способов и инструментов межпоколенческой передачи вовлечённости в волонтерство, оставляя это пространство для будущих исследований.

Данные и модель

Эмпирическая часть исследования базируется на данных всероссийского репрезентативного опроса населения, проведённого в 2014–2015 гг. Центром исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ в рамках Мониторинга состояния гражданского общества при поддержке Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ. Опрошено население в возрасте 18 лет и старше. В выборку вошли 1200 человек, репрезентирующих взрослое население России по полу, воз-

расту и уровню образования. Опрос был проведён методом формализованного поквартирного интервью на территории 43 субъектов Российской Федерации. В проекте использовалась многоступенчатая стратифицированная территориальная случайная выборка. В выборку каждого субъекта обязательно включались две группы населения — сельское и городское. Исключение составили лишь Москва и Санкт-Петербург, где всё население представлено лишь городскими жителями.

Чтобы учесть всё многообразие волонёрской деятельности, в качестве зависимых переменных рассматривались четыре переменные, которые с разных сторон характеризуют волонёрство. Первая переменная создавалась из ответов на вопрос: «В течение последних 12 месяцев как часто Вы выполняли неоплачиваемую добровольную (не по принуждению) работу или оказывали услуги людям, не являющимся членами Вашей семьи или близкими родственниками, непосредственно на индивидуальной основе, то есть в одиночку?» (далее эта переменная называется «Участие в неорганизованном волонёрстве»). Ответы «Очень часто (более одного раза в неделю)» и «Иногда (раз в 2–3 месяца)» переводились в значение 1, а ответы «Редко (один или два раза в год)» и «Никогда» — в значение 0 (заметим, что такая классификация ответов достаточно мягкая и потенциально уменьшает влияние смещения в ответах на результаты моделей (респонденты, скорее, склонны преувеличивать свою вовлечённость в волонёрскую деятельность). Перевод порядковой шкалы в бинарную обусловлен тем фактом, что с точки зрения формальных статистических моделей анализ и интерпретация порядковых переменных сложнее и неоднозначнее, чем анализ бинарных переменных; при этом анализ бинарной переменной в нашем случае позволит получить релевантное представление о важных факторах, так как, на наш взгляд, соотношение «сигнал / шум» в этом случае будет оптимальным.

Вторая переменная формировалась из ответов на вопрос: «В течение последних 12 месяцев как часто Вы выполняли неоплачиваемую волонёрскую (не по принуждению) работу или оказывали услуги на волонёрской основе людям, не являющимся членами Вашей семьи, через некоммерческие организации или инициативные группы, такие, как указаны в списке?»³ (далее эта переменная называется «Участие в организованном волонёрстве»). Ответы «Очень часто (более одного раза в неделю)» и «Иногда (раз в 2–3 месяца)» переводились в значение 1, а ответы «Редко (один или два раза в год)» и «Никогда» — в значение 0.

Третья переменная создавалась из ответов на вопрос: «В прошлом месяце Вы помогали чужому человеку, которого Вы не знаете и которому требовалась помощь?» (далее эта переменная называется «Помощь другим людям»). Ответ «Да» переводился в значение 1, ответ «Нет» — в значение 0.

Четвёртая переменная формировалась из ответов на вопрос: «В прошлом месяце Вы уделяли своё время в качестве волонёра какой-либо организации?» (далее эта переменная называется «Волонёр организации»). Ответ «Да» переводился в значение 1, ответ «Нет» — в значение 0. Ответы «Затрудняюсь ответить» были убраны из данных.

Заметим, что вопросы касаются не намерений, а действий респондентов, что снижает смещение в результатах. Первые две зависимые переменные отражают поведение респондентов за достаточно долгий период, в то время как последние две переменные хотя могут быть потенциально смещёнными индикаторами активности из-за короткого срока, тем не менее позволяют получить актуальную информацию о деятельности респондентов.

Главный объясняющий фактор (так называемый регрессор интереса) формировался из ответов на вопрос: «Как Вы полагаете, насколько Ваши родители или люди, которые Вас воспитывали, были ак-

³ Предоставляемый респондентам список некоммерческих организаций (НКО) является исчерпывающим классификатором объединений граждан и НКО, включающим не менее 35 наименований.

тивными волонтерами в какой-либо некоммерческой организации или волонтерской программе, когда Вы были ребёнком?» (далее эта переменная называется «Активное волонтерство родителей»). Мы понимаем, что термин «волонтер», сравнительно недавно используемый в нашей стране наравне с термином «доброволец», не употреблялся в СССР. Однако мы использовали общий подход к определению понятий «волонтер» и «волонтерство» с расчётом на то, что респонденты, ориентируясь на свой опыт, соотнесут этот вопрос с общественной активностью родителей в широком плане. В данном случае значение имеет не название, а суть деятельности. Это могли быть различные виды деятельности — от участия в субботниках, комсомольской работе и т. д. до поездок «на картошку», но общим признаком такой активности была её обязательность для советских граждан и соответственно поощряемость на официальном уровне. В современной России волонтерство пока ещё не приобрело статус признанной, общественно одобряемой нормы, поэтому ответы респондентов, касающиеся родительского волонтерского опыта, отражают понимание этого явления людьми современного поколения. Нельзя исключать и возможность завышения детьми оценки общественной активности своих родителей в силу того, что в советской России официально одобряемая активность поощрялась на уровне государственной политики.

Ответы «Оба были активны», «Оба, но мать более активна», «Оба, но отец более активен», «Мать была активной, отец — нет», «Отец был активным, мать — нет» переводились в значение 1; ответ «Ни отец, ни мать не были активными» переводился в значение 0. Бинарный характер объясняющей переменной в данном случае выгоден тем, что позволяет разделить выборку на две части, что, в свою очередь, позволяет лучше идентифицировать влияние интересующего фактора.

В таблице 2 приведены частотные распределения зависимых переменных и регрессора интереса.

Таблица 2

Описательные статистики зависимых переменных и регрессора интереса

Название переменной	Участие в не-организованном волонтерстве	Участие в организованном волонтерстве	Помощь другим людям	Волонтер организации	Активное волонтерство родителей
Да (значение 1)	15,9%	7,8%	26,2%	4%	31,4%
Нет (значение 0)	84,1%	92,8%	73,8%	96%	68,6%
Количество наблюдений	1179	1174	1174	1194	1113

Источник: расчёты авторов.

Как можно заметить из таблицы 2, в целом доля волонтеров в выборке не очень велика, однако у значительной доли респондентов родители имели опыт общественной работы, то есть, выражаясь языком анкеты, «были активными волонтерами». Но при этом возможно, что респонденты осознанно или неосознанно завышали вовлечённость своих родителей в волонтерство, что приводит к появлению ошибки измерения, это, в свою очередь, создаёт эндогенность. Исходя из этого мы будем трактовать зависимости как корреляции, хотя и устойчивые.

Однако стоит отметить, что ошибка измерения в независимой переменной приводит к смещению оценки коэффициента к нулю (*attenuation bias*), поэтому, если коэффициент перед регрессором интереса получится значимым, можно утверждать, что и истинный коэффициент отличен от нуля⁴. Стоит также

⁴ Если предполагать, что ошибка измерения имеет ненулевое математическое ожидание (респонденты систематически завышают участие своих родителей в волонтерстве), то это не повлияет на оценку перед регрессором, так как смещение

отметить, что доля пропущенных наблюдений (ответов «Затрудняюсь ответить») невелика, что свидетельствует о не слишком большом смещении выборки.

Для того чтобы убрать (асимптотическое) смещение в оценках регрессионных коэффициентов и уменьшить их дисперсию, необходимо учесть дополнительные факторы, так называемые контрольные переменные, которые влияют одновременно и на зависимую переменную и на регрессор интереса⁵. При этом, поскольку мы будем рассматривать в том числе и *logit*-модель, в целом важно учесть все факторы, влияющие на зависимую переменную (подробнее см.: [Малахов 2018])⁶. Исходя из этих требований мы включили в модели большой пул контрольных переменных, которые отражают социально-демографические характеристики респондентов, характеристики их родителей, а также места проживания респондентов. Благодаря учёту большого количества характеристик респондентов мы можем учесть косвенное влияние семьи, чтобы сфокусировать внимание на прямой передаче традиций волонтерства. Мы учитываем *пол* респондента (1 — женщина; 0 — мужчина), *возраст* (полных лет) и *квадрат возраста*, *образование респондента* (1 — неполное среднее образование или среднее общее; 2 — среднее специальное; 3 — незаконченное высшее, высшее, научная степень), *образование наиболее образованного родителя респондента* (1 — неполное среднее образование или среднее общее; 2 — среднее специальное; 3 — незаконченное высшее, высшее, научная степень), *месячный уровень дохода респондента* (1 — от 0 до 7000 руб.; 2 — от 7000 до 10 тыс. руб.; 3 — от 10 тыс. до 20 тыс. руб.; 4 — от 20 тыс. до 30 тыс. руб.; 5 — больше 30 тыс. руб.), *финансовое положение домохозяйства респондента* (1 — денег хватает максимум на питание; 2 — денег хватает максимум на бытовую технику; 3 — денег хватает максимум на автомобиль; 4 — денег хватает на дом и (или) квартиру), *семейный статус респондента* (1 — в браке (в том числе в неофициальном); 0 — не в браке, разведён(-а), вдовец или вдова), *занятость респондента* (1 — полная оплачиваемая занятость; 2 — частичная оплачиваемая занятость; 3 — безработный(-ая); 4 — домохозяйка; 5 — на пенсии и без работы; 6 — инвалид или другие серьезные проблемы со здоровьем; 7 — студент; 8 — другая ситуация), *социальный статус респондента по его (её) собственному мнению* (1 — элита, верхний класс, высший средний класс; 2 — средний класс; 3 — низший средний класс; 4 — низший класс), *частота посещений респондентом религиозных богослужений* (1 — до нескольких раз в год; 0 — редко или никогда), *самоопределение респондентом себя как верующего человека* (1 — самоопределение себя как верующего; 0 — иначе), *самоопределение физического здоровья* (1 — хорошее; 2 — среднее; 3 — плохое), *самоопределение психического здоровья* (1 — хорошее; 2 — среднее; 3 — плохое), *размер города проживания* (1 — город с населением 1 млн жителей и больше; 2 — от 1 млн до 250 тыс.; 3 — от 250 тыс. до 50 тыс.; 4 — менее 50 тыс.), *финансовое благополучие города* (1 — бедный населённый пункт; 2 — обеспеченный; 3 — богатый), *регион проживания* (порядковая переменная, отображающая номер региона). Все порядковые переменные переведены в набор бинарных индикаторов, чтобы учесть гетерогенность эффектов. Описательные статистики даны в таблицах приложения.

Поскольку зависимые переменные в нашей постановке бинарные, мы рассматриваем два типа моделей (обоснование выбора этих моделей см., например, в: [Малахов 2018]):

возникнет лишь в константе. Если же ошибка измерения отрицательно коррелирует с регрессором интереса (респонденты, родители которых меньше участвовали в волонтерстве, сильнее завышали вовлечённость родителей), то тогда оценка коэффициента может быть завышенной. Однако мы считаем, что такая корреляция маловероятно будет настолько высокой, что нивелирует *attenuation bias*.

⁵ Благодаря учёту контрольных переменных можно изолировать влияние регрессора интереса при прочих равных.

⁶ В модели линейной вероятности можно учесть лишь контрольные переменные.

— модель бинарного выбора (*logit*):

$$P(\text{волонтерская активность респондента}_i = 1) = F\left(\beta_1 + \beta_2 \text{активное волонтерство родителей}_i + \text{контрольные переменные}_i + \varepsilon_i\right); \quad (1)$$

— модель линейной вероятности:

$$\text{волонтерская активность респондента}_i = \beta_1 + \beta_2 \text{активное волонтерство родителей}_i + \text{контрольные переменные}_i + \varepsilon_i \quad (2)$$

В обеих моделях: *волонтерская активность респондента* — бинарная зависимая переменная; *активное волонтерство родителей* — регрессор интереса; *контрольные переменные* — это переменные, которые фиксируют влияние регрессора интереса при прочих равных; ε_i — ошибка модели; $F(\dots)$ — функция распределения.

Рассмотрение двух типов моделей позволяет лучше проверить наши результаты на устойчивость.

Поскольку волонтерская активность детей не может влиять на волонтерскую активность родителей в прошлом, взаимосвязь регрессора и регрессанта не может быть одновременной; при этом большое количество контрольных переменных убирает значимую часть смещения. Таким образом, в нашем случае хотя эндогенность и способна вызывать (асимптотическое) смещение, тем не менее размер смещения можно ожидать не очень значительным, а значит, результаты должны достаточно точно отражать истинные закономерности.

Мы используем робастные стандартные ошибки, учитывая фиксированные эффекты на уровне региона. Кластерные стандартные ошибки не используются, так как количество кластеров невысоко (43), и они (кластеры) не являются сбалансированными.

Результаты

Ниже приведены оценки коэффициентов в модели линейной вероятности (см. табл. 3) и оценки *средних* предельных эффектов в *logit*-модели (см. табл. 4). Рассматривался один и тот же набор переменных в обеих спецификациях. Мы фокусируем внимание в основном на взаимосвязи регрессора интереса и регрессантов, так как коэффициенты контрольных переменных могут быть смещены из-за эндогенности. Заметим, что в силу специфики природы регрессора интереса можно не беспокоиться о так называемой проблеме зависимых контрольных переменных (*bad controls*)⁷: волонтерство родителей маловероятно напрямую воздействует на какие-то из рассматриваемых контрольных переменных. В модели линейной вероятности мы используем квадрат возраста, деленный на 100, чтобы улучшить читабельность коэффициентов в таблице.

⁷ Проблема зависимых контрольных переменных (*bad controls*) возникает, когда один регрессор выступает в качестве фактора в уравнении для другого регрессора. Например, в модели для зарплаты уровень образования способен влиять на сферу занятости, так как при получении высшего образования человек может работать в большем количестве отраслей; следовательно, коэффициент при образовании при включении сферы занятости будет (асимптотически) смещенным.

Таблица 3

Оценки коэффициентов из модели линейной вероятности

Переменная	(1) <i>Участие в не- организованном волонтерстве</i>	(2) <i>Участие в организованном волонтерстве</i>	(3) <i>Помощь другим людям</i>	(4) <i>Волонтер орга- низации</i>
<i>Активное волонтерство родителей</i>	0,103*** (0,031)	0,072*** (0,025)	0,126*** (0,037)	0,053*** (0,019)
Женский пол	0,030 (0,026)	0,011 (0,021)	0,025 (0,031)	-0,014 (0,015)
Возраст	0,009* (0,005)	0,007** (0,003)	0,006 (0,006)	0,002 (0,003)
Квадрат возраста / 100	-0,009 (0,006)	-0,006 (0,004)	-0,006 (0,007)	-0,001 (0,003)
Образование:				
среднее специальное	0,001 (0,030)	-0,006 (0,025)	0,050 (0,038)	0,009 (0,015)
высшее	-0,157 (0,134)	0,185 (0,182)	-0,010 (0,365)	0,004 (0,048)
Образование родителей:				
среднее специальное	0,038 (0,031)	0,020 (0,025)	0,042 (0,039)	-0,003 (0,017)
высшее	0,055 (0,036)	0,068** (0,033)	0,040 (0,046)	0,016 (0,021)
Доход (руб.):				
7 000–10 000	0,002 (0,084)	-0,007 (0,061)	0,084 (0,087)	0,022 (0,038)
10 000–20 000	-0,028 (0,067)	-0,053 (0,053)	0,015 (0,071)	0,020 (0,032)
20 000–30 000	-0,044 (0,067)	-0,077 (0,054)	0,027 (0,072)	0,008 (0,032)
более 30 000	-0,053 (0,067)	-0,051 (0,056)	-0,007 (0,075)	0,042 (0,036)
Денег хватает максимум				
на бытовую технику	-0,005 (0,035)	0,032 (0,028)	-0,025 (0,045)	-0,007 (0,017)
на автомобиль	-0,076 (0,056)	-0,056 (0,043)	-0,016 (0,092)	-0,075*** (0,026)
на дом (квартиру)	-0,008 (0,122)	-0,000 (0,084)	0,085 (0,149)	0,007 (0,082)
Семейный статус (в браке)	-0,052* (0,030)	-0,009 (0,024)	-0,084** (0,035)	-0,015 (0,017)
Занятость:				
частичная оплачиваемая	0,059 (0,056)	0,067 (0,055)	0,044 (0,064)	-0,032 (0,026)
безработный(-ая)	0,226** (0,091)	0,064 (0,068)	0,055 (0,085)	0,056 (0,053)
домохозяйка	-0,115* (0,061)	-0,111*** (0,032)	-0,032 (0,082)	-0,022 (0,020)
на пенсии и без работы	-0,018 (0,047)	-0,075** (0,038)	-0,023 (0,060)	0,025 (0,025)
инвалид или другие серьезные про- блемы со здоровьем	-0,036 (0,087)	-0,010 (0,081)	0,047 (0,100)	0,084 (0,080)
студент	0,122 (0,086)	0,078 (0,073)	0,111 (0,089)	0,018 (0,040)
другая ситуация	-0,176*** (0,057)	-0,083** (0,041)	-0,096 (0,114)	-0,010 (0,021)
Социальный класс:				
средний	-0,054 (0,066)	-0,048 (0,057)	-0,171** (0,076)	-0,120** (0,055)
низший средний	-0,076 (0,073)	-0,070 (0,060)	-0,139* (0,083)	-0,128** (0,057)
низший	-0,021 (0,085)	-0,094 (0,064)	-0,176* (0,101)	-0,138** (0,058)
Частота посещения религиозных богослужений	0,028 (0,029)	0,040* (0,023)	0,051 (0,036)	0,033* (0,019)
Самоопределение как верующего человека	0,018 (0,030)	-0,024 (0,023)	0,091** (0,037)	-0,003 (0,017)
Физическое здоровье:				
среднее	0,040 (0,032)	0,034 (0,027)	0,003 (0,041)	0,003 (0,016)
плохое	0,029 (0,057)	0,030 (0,043)	-0,060 (0,062)	-0,031 (0,025)

Таблица 3. Окончание

Переменная	(1) <i>Участие в не- организованном волонтерстве</i>	(2) <i>Участие в организованном волонтерстве</i>	(3) <i>Помощь другим людям</i>	(4) <i>Волонтер орга- низации</i>
Психическое здоровье:				
среднее	-0,001 (0,030)	0,005 (0,026)	0,010 (0,037)	-0,012 (0,016)
плохое	-0,063 (0,059)	-0,012 (0,043)	0,050 (0,068)	-0,040* (0,021)
Размер города (население, чел.):				
1 млн — 250 тыс.	0,079 (0,050)	0,039 (0,034)	-0,165** (0,067)	0,016 (0,030)
250 тыс. — 50 тыс.	0,007 (0,054)	0,040 (0,036)	0,013 (0,072)	0,051 (0,034)
менее 50 тыс.	0,061 (0,042)	0,039 (0,027)	-0,049 (0,052)	0,038 (0,025)
Финансовое положение города:				
обеспеченный	-0,016 (0,032)	-0,001 (0,026)	0,020 (0,039)	0,003 (0,018)
богатый	-0,116*** (0,044)	-0,024 (0,034)	-0,045 (0,056)	-0,007 (0,023)
Константа	-0,039 (0,186)	-0,095 (0,133)	0,338 (0,218)	0,118 (0,118)
Фиксированные эффекты на регион				
Количество наблюдений	Да	Да	Да	Да
R-квадрат	0,215	0,171	0,224	0,150

Источник: расчёты авторов.

Примечание: Робастные стандартные ошибки даны в скобках; *** $p < 0,01$; ** $p < 0,05$; * $p < 0,1$.

Во всех четырёх моделях *активное волонтерство родителей* сильно и значимо ассоциировано с волонтерством детей (влияние 5–13%, оценки в моделях значимы на 1%). Таким образом, основная гипотеза о влиянии волонтерской деятельности родителей на волонтерство детей находит эмпирическое подтверждение. Заметим, что в целом оценки коэффициентов перед регрессором интереса достаточно высоки, что свидетельствует о важности данного фактора. *Активное волонтерство родителей* меньше всего скоррелировано с вероятностью быть *волонтером организации*, а также с вероятностью быть *организованным волонтером*. Скорее всего, это можно объяснить тем фактом, что для этих переменных много других факторов также играют важную роль (например, наличие возможности быть организованным волонтером), а семейная преемственность создаёт лишь фундамент. Отметим также, что поскольку оценки коэффициентов перед регрессором интереса значимо отличны от нуля, то *attenuation bias* из-за ошибки измерения не повлияло критично на результаты, и истинные коэффициенты могут быть ещё выше.

Проблема с контрольными переменными состоит в том, что их в большинстве случаев можно считать эндогенными, а значит, оценки их коэффициентов не очень надёжны. Тем не менее мы дадим комментарии относительно этих факторов, чтобы указать на наиболее интересные и надёжные результаты. Заметим, что в целом количество значимых контрольных переменных мало, а это означает, что активное волонтерство родителей является очень сильным, если не доминантным фактором вовлечения людей в волонтерскую деятельность при прочих равных.

Пол респондента незначимо ассоциирован с зависимыми переменными. Обычно женщины сильнее вовлечены в добровольческую деятельность, однако, видимо, при контроле на семейные факторы разница в поведении полов уменьшается. *Возраст* респондента слабо связан с *участием в неорганизованном* и в *организованном волонтерстве*. Заметим, что зависимость от *возраста* получилась обратной

U-образной. Максимум вероятности участия в неорганизованном волонтерстве достигается в 51 год и максимум вероятности участия в организованном волонтерстве — в 63 года. Этот результат согласуется с отмеченным в России в последние годы подъёмом «серебряного волонтерства», вовлекающего людей старшего возраста в безвозмездную общественно полезную деятельность. Обратная *U*-образная зависимость может объясняться не только тем фактом, что с возрастом в целом у людей меньше сил и энергии (а значит, они могут быть меньше вовлечены в волонтерство), но и тем, что влияние родителей уже не столь высоко. Заметим, в силу того что в выборке возраст респондентов сильно различается, в нашей модели учитываются несколько поколений; таким образом, можно судить, что полученные результаты устойчивы для разных поколений. *Образование родителей* положительно скоррелировано с участием в организованном волонтерстве. Однако нужно отметить, что образование родителей влияет на образование самих респондентов, поэтому оценки перед этой переменной могут быть смещены вниз.

Семейный статус отрицательно ассоциирован с волонтерской активностью респондентов (особенно с участием в неорганизованном волонтерстве и с помощью другим людям); правда, значимость оценки соответствующего коэффициента не слишком высока. Механизм взаимосвязи *семейного статуса* и участия в волонтерстве легко объясняется тем, что, когда индивид в отношениях, у него (неё) меньше времени, поэтому он(-а) меньше вовлечён в добровольчество. Согласно результатам, если человек имеет статус безработного, то он(-а) сильнее вовлечён в неорганизованное волонтерство, однако если женщина является домохозяйкой, то это ассоциировано с меньшей вероятностью участия в организованном и неорганизованном волонтерстве. Статус занятости влияет на свободное время человека, поэтому это может определять и волонтерскую активность. *Отнесение респондента себя к более низкому социальному классу* отрицательно связано с помощью другим людям и с тем, что респондент является волонтером организации. Возможно, при принадлежности к более низкому классу люди имеют меньше ресурсов, что понижает их вовлечённость в волонтерство. Также значимыми факторами являются частота посещения религиозных богослужений и самоопределение себя как верующего человека. Вероятный механизм выглядит следующим образом: люди, которые часто посещают религиозные богослужения, во-первых, могут быть задействованы в разнообразной деятельности при храмах и религиозных учреждениях, а во-вторых, в большинстве религиозных учреждениях поддерживается атмосфера альтруизма и помощи ближним. *Регион проживания* также ассоциирован с волонтерской активностью. Заметим также, что в целом значения *R*-квадрата для этих моделей достаточно высоки, если учитывать бинарный характер зависимой переменной. Результаты для *logit*-модели приведены в таблице 4.

Таблица 4

Средние предельные эффекты из *logit*-модели

Переменная	(1) <i>Участие в неорганизованном волонтерстве</i>	(2) <i>Участие в организованном волонтерстве</i>	(3) <i>Помощь другим людям</i>	(4) <i>Волонтер организации</i>
<i>Активное волонтерство родителей</i>	0,108*** (0,030)	0,114*** (0,033)	0,118*** (0,031)	0,138*** (0,040)
Женский пол	0,035 (0,031)	0,028 (0,034)	0,028 (0,032)	- 0,023 (0,046)
Возраст	0,002 (0,001)	0,003*** (0,001)	0,001 (0,001)	0,002 (0,002)
Образование:				
среднее специальное	- 0,016 (0,040)	0,003 (0,043)	0,047 (0,038)	0,064* (0,033)
высшее	—	0,640*** (0,217)	0,011 (0,229)	—
Образование родителей:				
среднее специальное	0,053 (0,037)	0,019 (0,038)	0,049 (0,038)	- 0,009 (0,043)
высшее	0,068 (0,043)	0,095** (0,047)	0,053 (0,044)	0,076 (0,057)

Таблица 4. Окончание

Переменная	(1) <i>Участие в не- организованном волонтерстве</i>	(2) <i>Участие в ор- ганизованном волонтерстве</i>	(3) <i>Помощь другим людям</i>	(4) <i>Волонтер орга- низации</i>
Доход (руб.):				
7000–10 000	0,027 (0,108)	– 0,011 (0,122)	– 0,080 (0,076)	0,086 (0,157)
10 000–20 000	– 0,042 (0,069)	– 0,113 (0,072)	0,021 (0,063)	– 0,001 (0,086)
20 000–30 000	– 0,045 (0,070)	– 0,136* (0,074)	0,035 (0,065)	– 0,029 (0,080)
более 30 000	– 0,070 (0,070)	– 0,087 (0,074)	0,007 (0,068)	0,059 (0,089)
Денег хватает максимум:				
на бытовую технику	– 0,016 (0,041)	0,058 (0,040)	– 0,028 (0,041)	– 0,021 (0,045)
на автомобиль	– 0,087 (0,065)	– 0,069* (0,041)	– 0,014 (0,078)	—
на дом (квартиру)	0,006 (0,124)	0,016 (0,081)	0,050 (0,125)	– 0,061 (0,068)
Семейный статус (в браке)	– 0,070* (0,038)	– 0,021 (0,034)	– 0,091*** (0,034)	– 0,040 (0,046)
Занятость:				
частичная оплачиваемая занятость	0,068 (0,058)	0,064 (0,065)	0,032 (0,058)	– 0,048 (0,052)
безработный(-ая)	0,279** (0,113)	0,174 (0,121)	0,050 (0,085)	0,274* (0,166)
домохозяйка	– 0,107** (0,050)	—	– 0,031 (0,067)	—
на пенсии и без работы	– 0,018 (0,050)	– 0,054 (0,039)	– 0,020 (0,057)	0,036 (0,058)
инвалид или другие серьёзные проблемы со здоровьем	– 0,049 (0,093)	– 0,018 (0,073)	0,046 (0,122)	0,408* (0,210)
студент	0,195 (0,126)	0,265 (0,177)	0,118 (0,090)	0,049 (0,112)
другая ситуация	—	—	– 0,093 (0,107)	—
Социальный класс:				
средний	– 0,097 (0,084)	– 0,115 (0,101)	– 0,174** (0,073)	– 0,202** (0,090)
низший средний	– 0,135 (0,089)	– 0,150 (0,106)	– 0,137* (0,080)	– 0,264*** (0,094)
низший	– 0,064 (0,109)	– 0,218** (0,104)	– 0,178* (0,101)	—
Частота посещения религиозных богослужений	0,045 (0,035)	0,055 (0,035)	0,051 (0,035)	0,071 (0,046)
Самоопределение как верующего человека	0,028 (0,032)	– 0,025 (0,032)	0,097*** (0,035)	– 0,001 (0,044)
Физическое здоровье:				
среднее	0,055 (0,037)	0,056 (0,041)	0,015 (0,041)	0,033 (0,056)
плохое	0,054 (0,057)	0,037 (0,055)	– 0,036 (0,054)	– 0,044 (0,078)
Психическое здоровье:				
среднее	– 0,016 (0,036)	0,004 (0,042)	0,006 (0,038)	– 0,027 (0,032)
плохое	– 0,088 (0,057)	– 0,031 (0,052)	0,031 (0,065)	—
Размер города (население, чел.):				
1 млн — 250 тыс.	0,125** (0,064)	0,071 (0,058)	– 0,147** (0,060)	0,066 (0,076)
250 тыс. — 50 тыс.	0,011 (0,065)	0,073 (0,079)	0,023 (0,106)	0,158 (0,160)
менее 50 тыс.	0,085* (0,050)	0,072 (0,047)	– 0,044 (0,053)	0,131** (0,061)
Финансовое положение города:				
обеспеченный	– 0,021 (0,039)	– 0,004 (0,039)	0,028 (0,037)	0,011 (0,060)
богатый	– 0,122*** (0,044)	– 0,044 (0,039)	– 0,046 (0,053)	– 0,034 (0,065)
Фиксированные эффекты на регион	Да	Да	Да	Да
Количество наблюдений	662	531	805	306
Псевдо- <i>R</i> -квадрат	0,226	0,254	0,207	0,300

Источник: расчёты авторов.

Примечание: робастные стандартные ошибки даны в скобках; *** $p < 0,01$; ** $p < 0,05$; * $p < 0,1$.

Отличительным результатом оценки *logit*-моделей в данном случае является то, что возникает проблема идеальных предсказаний, так как какая-то комбинация регрессоров всегда соответствует либо значению 0, либо значению 1 (некий аналог идеальной мультиколлинерности). Из-за этого часть наблюдений пропускается, чтобы не было проблем с оцениванием. В модели линейной вероятности такой проблемы нет, так как модель линейной вероятности не учитывает напрямую бинарный характер зависимой переменной. Однако из-за того, что идеальные предсказания проявились в наших моделях (для переменных, создающих идеальные предсказания, коэффициенты не могут быть оценены, и на их месте стоят пропуски), можно сделать вывод, что существуют очень устойчивые закономерности в данных, а следовательно, факторы, создающие идеальные предсказания, важны для зависимой переменной. Таким образом, *образование респондента*, *тип занятости* и *регион проживания* сильно связаны с участием в волонтерстве (как можно заметить из таблицы 4, для последней зависимой переменной *психическое здоровье*, *социальный класс* и *финансовое положение домохозяйства* также создают идеальные предсказания). В остальном мы видим, что результаты *logit*-моделей в значительной степени согласуются с результатами моделей линейной вероятности. Однако стоит отметить: в *logit*-моделях удаленные наблюдения были исключены из моделей не случайно, что приводит к возникновению смещения в выборке, а значит, результаты становятся менее надёжными.

Активное волонтерство родителей сильно связано со всеми зависимыми переменными в *logit*-моделях, при этом сила эффекта возросла по сравнению с моделью линейной вероятности. *Возраст* значимо скоррелирован лишь с *участием в организованном волонтерстве*. Образование родителей также положительно ассоциировано с участием в организованном волонтерстве (образование самих респондентов также стало значимо связано с *участием в организованном волонтерстве*). Семейный статус отрицательно скоррелирован с *участием в неорганизованном волонтерстве* и *помощью другим людям*. *Тип занятости*, *отнесение себя к определенному социальному классу*, а также *самоопределение как верующего* имеют схожие корреляции, как и в моделях линейной вероятности (*частота посещения религиозных посещений* не влияет значимо ни на одну переменную, однако это может объясняться изменением выборки). Заметим, что статистические критерии качества (псевдо-*R*-квадрат) достаточно высоки для моделей этого класса.

Далее была проведена проверка результатов на устойчивость. Для этого мы убирали разные группы регрессоров в обоих типах моделей, чтобы проверить устойчивость значимости активного волонтерства родителей. Получилось, что удаление ни социодемографических факторов, ни региональных дамми, ни явно эндогенных переменных (например, *частота посещения богослужений*), ни переменных с большим количеством пропусков (например, *уровень дохода респондента*) не привело к значимым изменениям. Во всех спецификациях, включая парную регрессию, получилось, что *активное волонтерство родителей* всегда значимо и сильно связано с волонтерством респондентов; таким образом, этот фактор играет очень важную роль в участии респондентов в волонтерстве и не зависит от конкретного набора контрольных переменных.

Итак, *активное волонтерство родителей* сильно и значимо коррелирует с разными аспектами проявления волонтерства у их детей. Можно утверждать, что семья является важным каналом передачи установок на волонтерство. Поскольку в России социальные нормы, благоприятствующие развитию волонтерства у детей, развиты слабо, на российских данных, по сравнению с данными из развитых стран, можно более точно идентифицировать влияние семьи. Возможных механизмов, объясняющих межпоколенческую передачу волонтерства, два — теория социального научения и ресурсная теория; при этом они не исключают друг друга, а скорее, могут даже дополнять. Однако на существующих данных не представляется возможным выделить наиболее важный механизм.

Среди наиболее важных факторов, которые также сильно связаны с волонтерством респондентов, можно назвать возраст, тип занятости, самоопределение своего социального класса, регион проживания. Однако либо потому, что эти переменные являются эндогенными, либо потому, что затруднительно выделить точную причину влияния (как, например, с возрастом, когда люди 20 и 80 лет различаются не только количеством прожитых лет, но и разными культурными нормами в обществе в период формирования личности), тяжело давать точную интерпретацию полученным результатам. Отметим, что исходя из результатов оценки коэффициентов перед возрастом, получилось, что вероятность быть вовлеченным в волонтерство наиболее высока для людей 50–63 лет, что в целом соответствует развитию концепции серебряного волонтерства у нас в стране. Тип занятости, скорее всего, связан с участием в волонтерстве через количество свободного времени у респондента. Самоопределение своего социального класса, вероятно, отражает уровень жизни и наличие денежных средств, поэтому и связано с участием в волонтерстве. Регион проживания отражает социально-экономические, а также культурные аспекты различия. Можно заключить, что, при прочих равных, индивидуальная вариация в особенностях воспитания и жизни в семье важна для формирования мотивов к участию в волонтерстве.

Заключение

Проведенное исследование позволяет говорить о наличии преемственности волонтерского опыта. В российском контексте, где волонтерство пока ещё не стало социокультурной нормой, широко распространённой в различных сегментах общества, и в отсутствие нормативных ожиданий, способствующих участию в волонтерской деятельности, первостепенное значение в плане преемственности приобретает непосредственное влияние родительского опыта волонтерства (прямая межпоколенческая трансмиссия по Р. Беккерсу). Другие факторы, такие как возраст, тип занятости респондента, отнесение себя к определенному социальному классу, семейный статус, самоопределение как верующего, регион проживания, образование родителей, тоже имеют определённое значение. Однако, как показывает анализ данных, именно активное волонтерство родителей во всех случаях сильно связано с выбором респондентов и их волонтерской деятельностью. При этом, поскольку в выборке присутствуют респонденты разных поколений, наши результаты свидетельствуют о том, что семья как канал межпоколенческой передачи традиций волонтерства важна для всех рассматриваемых поколений.

Дальнейшее исследование роли семьи в межпоколенческой передаче установок в отношении волонтерства имеет немаловажное прикладное значение для формирования культуры волонтерства и благотворительной деятельности в масштабах страны. Полученные данные расширяют возможности НКО по привлечению волонтеров через создание программ семейного волонтерства, которые могут заинтересовать разные поколения семьи.

В целом результаты данного исследования имеют практическую значимость с точки зрения преемственности волонтерского участия и раннего формирования мотивации к волонтерству ещё в детском и подростковом возрасте через непосредственное воздействие опыта родителей и знакомство с их волонтерской работой. На уровне практической реализации волонтерских программ и организации деятельности волонтеров этой проблеме у нас пока ещё не придаётся значения. Однако, учитывая, что в последние годы волонтерство в нашей стране приобретает все более массовый характер, мы вправе ожидать, что вопросы преемственности волонтерского участия и межпоколенческой передачи окажутся на повестке дня, и начинать готовить условия, способствующие этому процессу, необходимо сегодня.

Приложение

Описательные статистики

Таблица П.1

Описательные статистики: возраст

Ответ	Название переменной	Возраст (лет)
Среднее		42,9
Стандартная ошибка		15,59
Минимальное значение		18
Максимальное значение		86
Количество наблюдений		1200

Таблица П.2

Описательные статистики: пол, семейный статус, частота посещения религиозных богослужений, самоопределение себя как верующего человека

Ответ	Название переменной	Пол (женский)	Семейный статус (в браке)	Частота посещения религиозных богослужений	Самоопределение как верующего человека
Да (значение 1)		55,7%	65%	40,1%	44,2%
Нет (значение 0)		44,3%	35%	59,9%	55,8%
Количество наблюдений		1200	1200	1184	1169

Таблица П.3

Описательные статистики: образование респондента, образование самого образованного родителя

Ответ	Название переменной	Образование респондента	Образование самого образованного родителя
Неполное среднее		28%	32,2%
Среднее специальное		71,3%	40,4%
Высшее		0,7%	27,4%
Количество наблюдений		1200	1177

Таблица П.4

Описательные статистики: месячный доход респондента

Ответ	Название переменной	Месячный доход респондента
До 7000 руб.		6,1%
7000–10 000 руб.		6,2%
10 000–20 000 руб.		28,5%
20 000–30 000 руб.		27,5%
Более 30 000 руб.		31,7%
Количество наблюдений		995

Таблица П.5

Описательные статистики: финансовая ситуация в домохозяйстве

Ответ	Название переменной	Финансовая ситуация в домохозяйстве
Хватает максимум на питание		20,7%
Хватает максимум на бытовую технику		71,7%
Хватает максимум на автомобиль		5,9%
Хватает максимум на дом (квартиру)		1,7%
Количество наблюдений		1184

Таблица П.6

Описательные статистики: занятость респондента

Ответ	Название переменной	Занятость респондента
Полная оплачиваемая занятость		59,6%
Частичная оплачиваемая занятость		6,5%
Безработный(-ая)		3,8%
Домохозяйка		4%
На пенсии и без работы		18,2%
Инвалид или другие серьезные проблемы со здоровьем		1,3%
Студент		4,8%
Другая ситуация		1,8%
Количество наблюдений		1198

Таблица П.7

Описательные статистики: социальный статус

Ответ	Название переменной	Социальный статус
Элита, верхний класс, высший средний класс		5,2%
Средний класс		62%
Низший средний класс		25,8%
Низший класс		7%
Количество наблюдений		1160

Таблица П.8

Описательные статистики: физическое здоровье, психическое здоровье

Ответ	Название переменной	Физическое здоровье	Психическое здоровье
Хорошее		43,9%	55,9%
Среднее		44,6%	37,7%
Плохое		11,5%	6,4%
Количество наблюдений		1195	1196

Таблица П.9

Описательные статистики: размер города

Ответ	Название переменной	Размер города
Город с населением:		
1 млн жителей и больше		26,2%
1 млн — 250 тыс. жителей		32,8%
250 тыс. — 50 тыс. жителей		8,9%
Менее 50 тыс. жителей		32%
Количество наблюдений		1200

Таблица П.10

Описательные статистики: финансовое положение города

Ответ	Название переменной	Финансовое положение города
Бедный населённый пункт		31,3%
Обеспеченный		44,6%
Богатый		24,1%
Количество наблюдений		1179

Литература

Дубров Д. И., Татарко А. Н. 2016. Межпоколенная трансмиссия ценностей в городской и сельской среде. *Психология. Журнал Высшей школы экономики*. 13 (2): 299–309.

Малахов Д. И. 2018. Использование Интернета и доверие к ТВ и онлайн-медиа в России. *Прикладная эконометрика*. 50: 67–89.

О развитии добровольчества (волонтерства) и социально ориентированных некоммерческих организаций. 2018. Государственный совет Российской Федерации. Доклад. URL: [https://grans.hse.ru/data/2018/12/29/1143076509/Доклад_О_развитии_добровольчества_\(волон...нных_некоммерческих_организаций.pdf](https://grans.hse.ru/data/2018/12/29/1143076509/Доклад_О_развитии_добровольчества_(волон...нных_некоммерческих_организаций.pdf)

Bandura A. 1977. *Social Learning Theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Barni D. et al. 2011. Value Transmission in the Family: Do Adolescents Accept the Values Their Parents Want to Transmit? *Journal of Moral Education*. 40 (1): 105–121.

Bekkers R. 2005a. *Charity Begins at Home: How Socialization Experiences Influence Giving and Volunteering*. Paper prepared for the 34th Arnova Annual Conference Washington DC, November 17–20, 2005. URL: <https://www.rug.nl/research/portal/files/2912487/BekkersR-Charity-2005.pdf>

Bekkers R. 2005b. Participation in Voluntary Associations: Relations with Resources, Personality, and Political Values. *Political Psychology*. 26: 439–454.

- Bekkers R. 2007. Intergenerational Transmission of Volunteering. *Acta Sociologica*. 50: 99–114.
- Corak M. 2013. Income Inequality, Equality of Opportunity, and Intergenerational Mobility. *Journal of Economic Perspectives*. 27 (3): 79–102.
- Flanagan C. A. et al. 1998. Ties that Bind: Correlates of Adolescents' Civic Commitments in Seven Countries. *Journal of Social Issues*. 54 (3): 457–475.
- Jalandoni N., Hume K. 2001. *Civic Participation is a Family Matter*. Washington, DC: Independent Sector.
- Kalmijn M. 2015. Family Disruption and Intergenerational Reproduction: Comparing the Influences of Married Parents, Divorced Parents, and Stepparents. *Demography*. 52 (3): 811–833.
- Martin M. A. 2012. Family Structure and the Intergenerational Transmission of Educational Advantage. *Social Science Research*. 41 (1): 33–47.
- Min J., Silverstein M., Lendon J. 2012. Intergenerational Transmission of Values over the Family Life Course. *Advances in Life Course Research*. 17 (3): 112–120.
- Musick M. A., Wilson J. 2008. *Volunteers: A Social Profile*. Bloomington: Indiana University Press.
- Mustillo S., Wilson J., Lynch S. M. 2004. Legacy Volunteering: A Test of Two Theories of Intergenerational Transmission. *Journal of Marriage and Family*. 66 (2): 530–541.
- Nesbit R. 2012. The Influence of Family and Household Members on Individual Volunteer Choices. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*. 42 (6): 1134–1154.
- Nesbit R. et al. 2016. Conducive Meso- and Micro-Contexts Influencing Volunteering. In: Smith D. H., Stebbins R. A., Grotz J. (eds). *The Palgrave Handbook of Volunteering, Civic Participation, and Nonprofit Associations*. Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan; 607–631.
- Schönpflug U. 2001. Intergenerational Transmission of Values: The Role of Transmission Belts. *Journal of Cross-Cultural Psychology*. 32: 174–185.
- Schönpflug U. 2009a. Epilogue: Toward a Model of Cultural Transmission. In: Schönpflug U. (ed.). *Cultural Transmission*. New York: Cambridge University Press; 460–478.
- Schönpflug U. 2009b. Theory and Research in Cultural Transmission: A Short History. In: Schönpflug U. (ed.). *Cultural Transmission*. New York: Cambridge University Press; 9–30.
- Silverstein M., Conroy S. J. 2009. Intergenerational Transmission of Moral Capital across the Family Life Course. In: Schönpflug U. (ed.). *Culture and Psychology. Cultural Transmission. Psychological, Developmental, Social, and Methodological Aspects*. New York: Cambridge University Press; 317–337.
- Smith D. H., Baldwin B. R. 1974. Parental Socialization, Socioeconomic Status, and Volunteer Organization Participation. *Journal of Voluntary Action Research*. 3: 59–66.
- Son J., Wilson J. 2011. Generativity and Volunteering. *Sociological Forum*. 26 (3): 644–647.

- Sundeen R. A., Raskoff S. A. 1994. Volunteering Among Teenagers in the United States. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*. 23 (4): 383–403.
- Tam K.-P. 2015. Understanding Intergenerational Cultural Transmission Through the Role of Perceived Norms. *Journal of Cross-Cultural Psychology*. 46 (10): 1260–1266.
- Vollebergh W. A. M., Iedema J., Raaijmakers Q. A. W. 2001. Intergenerational Transmission and the Formation of Cultural Orientations in Adolescence and Young Adulthood. *Journal of Marriage and Family*. 63 (4): 1185–1198.
- Wilhelm M. O. et al. 2008. The Intergenerational Transmission of Generosity. *Journal of Public Economics*. 92 (10): 2146–2156.

Irina Mersianova, Dmitry Malakhov, Natalya Ivanova

The Role of Family as a Channel of Intergenerational Transmission of Volunteer Traditions in Contemporary Russia

MERSIANOVA, Irina V. —

Cand. Sci. (Soc.), Director of the Center for Studies of the Nonprofit Sector and Civil Society, Head of the Chair Economics and Management of NPOs, National Research University Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya str., 101000, Moscow, Russian Federation.

Email: imersianova@hse.ru

MALAKHOV, Dmitry I. —

Senior Lecturer, Department for Applied Economics, the Economics Faculty; Research Intern, Laboratory for Macro-Structural Modeling of the Russian Economy, National Research University Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya str., 101000, Moscow, Russian Federation.

Email: dmalakhov@hse.ru

IVANOVA, Natalya V. —

Cand. Sci. (Phil.), Senior Research Fellow, the Center for Studies of the Nonprofit Sector and Civil Society, National Research University Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya str., 101000, Moscow, Russian Federation.

Email: nvivanova@hse.ru

Abstract

The paper focuses on the role of family in forming the consistency of volunteering traditions in contemporary Russia. The paper investigated the correlation between parental volunteering and the current volunteering of their children. International studies indicate that family impact on children's attitude towards volunteering is a significant channel of intergenerational transmission of prosocial behavioral patterns. One of the viewpoints that draws on the social learning theory (A. Bandura), posits that children model their prosocial behavior, such as volunteering, on the direct example of their parents. Another viewpoint pertaining to the resource theory links the transmission of volunteerism with the transmission of parental social status. Social status transmission can be accompanied by normative pressure since a higher socio-economic status is associated with unpaid voluntary contribution for the benefit of society. The key hypothesis of the research proposes that in Russia, where volunteerism still has not taken root as a sociocultural norm and is not associated with the transmission of social status, the transmission of volunteerism is mostly due to direct family influence and is particularly due to the influence of parental volunteering. The paper presents the results of the All-Russia Representative Survey, which confirm the above hypothesis. Using a linear probability model and the logit model, we show that in Russia, active parental volunteering is likely to be strongly and significantly associated with the respondents' current volunteering. The results demonstrate stability with the change of the model specification and a set of control variables. The paper has important practical implications for nonprofit organizations on how to engage volunteers of different generations by developing family volunteer programs. Such programs could facilitate early motivation of children to volunteer through direct observation and modeling of parental prosocial behavior.

Keywords: volunteering; volunteer participation; volunteer experience; family; intergenerational transmission.

Acknowledgements

The study was implemented in the framework of the Civil Society Monitoring with support from the Basic Research Program of the National Research University Higher School of Economics.

References

- Bandura A. (1977) *Social Learning Theory*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Barni D., Ranieri S., Scabini E., Rosnati R. (2011) Value Transmission in the Family: Do Adolescents Accept the Values Their Parents Want to Transmit? *Journal of Moral Education*, vol. 40, iss. 1, pp. 105–121.
- Bekkers R. (2005a) *Charity Begins at Home: How Socialization Experiences Influence Giving and Volunteering*. Paper prepared for the 34th Arnova Annual Conference Washington DC, November 17–20, 2005. Available at: <https://www.rug.nl/research/portal/files/2912487/BekkersR-Charity-2005.pdf> (accessed 14 March 2019).
- Bekkers R. (2005b) Participation in Voluntary Associations: Relations with Resources, Personality, and Political Values. *Political Psychology*, no 26, pp. 439–454.
- Bekkers R. (2007) Intergenerational Transmission of Volunteering. *Acta Sociologica*, no 50, pp. 99–114.
- Corak M. (2013) Income Inequality, Equality of Opportunity, and Intergenerational Mobility. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 27, no 3, pp. 79–102.
- Dubrov D. I., Tatarko A. N. (2016) Mezhpokolennaya transmissiya tsennostey v gorodskoy i sel'skoy srede [Intergenerational Transmission of Values in Urban and Rural Environment]. *Psikhologiya. Zhurnal Vyshey shkoly ekonomiki = Psychology. The Journal of the Higher School of Economics*, vol. 13, no 2, pp. 299–309 (in Russian).
- Flanagan C. A., Bowes J. M., Jonsson B., Csapo B., Sheblanova E. (1998) Ties that Bind: Correlates of Adolescents' Civic Commitments in Seven Countries. *Journal of Social Issues*, vol. 54, no 3, pp. 457–475.
- Jalandoni N., Hume K. (2001) *Civic Participation is a Family Matter*, Washington, DC: Independent Sector.
- Kalmijn M. (2015) Family Disruption and Intergenerational Reproduction: Comparing the Influences of Married Parents, Divorced Parents, and Stepparents. *Demography*, vol. 52, no 3, pp. 811–833.
- Malahov D. I. (2018) Ispol'zovanie Interneta i doverie k TV i onlajn-media v Rossii [The Use of Internet and Trust in TV and online media in Russia]. *Prikladnaya ekonometrika = Applied Econometrics*, vol. 50, pp. 67–89 (in Russian).
- Martin M. A. (2012) Family Structure and the Intergenerational Transmission of Educational Advantage. *Social Science Research*, vol. 41, no 1, pp. 33–47.
- Min J., Silverstein M., Lendon J. P. (2012) Intergenerational Transmission of Values over the Family Life Course. *Advances in Life Course Research*, vol. 17, no 3, pp. 112–120.
- Musick M. A., Wilson J. (2008) *Volunteers: A Social Profile*, Bloomington: Indiana University Press.
- Mustillo S., Wilson J., Lynch S. M. (2004) Legacy Volunteering: A Test of Two Theories of Intergenerational Transmission. *Journal of Marriage and Family*, vol. 66, no 2, pp. 530–541.
- Nesbit R. (2012) The Influence of Family and Household Members on Individual Volunteer Choices. *Non-profit and Voluntary Sector Quarterly*, vol. 42, no 6, pp. 1134–1154.

- Nesbit R., Moldavanova A., Cavalcante C. E., Jochum V., Nie L., Sahin S. Z. (2016) Conducive Meso- and Micro-Contexts Influencing Volunteering. *The Palgrave Handbook of Volunteering, Civic Participation, and Nonprofit Associations* (eds. D. H. Smith, R. A. Stebbins, J. Grotz), Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan, pp. 607–631.
- O razvitií dobrovol'chestva (volonterstva) i sotsial'no orientirovannykh nekommercheskikh organizatsiy [On the Development of Volunteerism and Socially Oriented Nonprofits] (2018) *Report of the State Council of the Russian Federation*. Available at: [https://grans.hse.ru/data/2018/12/29/1143076509/Доклад_О_развитии_добровольчества_\(волон...нных_некоммерческих_организаций.pdf](https://grans.hse.ru/data/2018/12/29/1143076509/Доклад_О_развитии_добровольчества_(волон...нных_некоммерческих_организаций.pdf) (accessed 18 May 2018) (in Russian).
- Schönpflug U. (2001) Intergenerational Transmission of Values: The Role of Transmission Belts. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, no 32, pp. 174–185.
- Schönpflug U. (2009a) Epilogue: Toward a Model of Cultural Transmission. *Cultural Transmission* (ed. U. Schönpflug), New York: Cambridge University Press, pp. 460–478.
- Schönpflug U. (2009b) Theory and Research in Cultural Transmission: A Short History. *Cultural Transmission*, New York: Cambridge University Press, pp. 9–30.
- Silverstein M., Conroy S. J. (2009) Intergenerational Transmission of Moral Capital Across the Family Life Course. *Culture and Psychology. Cultural Transmission. Psychological, Developmental, Social, and Methodological Aspects* (ed. U. Schönpflug), New York: Cambridge University Press, pp. 317–337.
- Smith D. H., Baldwin B. R. (1974) Parental Socialization, Socioeconomic Status, and Volunteer Organization Participation. *Journal of Voluntary Action Research*, no 3, pp. 59–66.
- Son J., Wilson J. (2011) Generativity and Volunteering. *Sociological Forum*, vol. 26, no 3, pp. 644–647.
- Sundeen R. A., Raskoff S. A. (1994) Volunteering Among Teenagers in the United States. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, vol. 23, no 4, pp. 383–403.
- Tam K. P. (2015) Understanding Intergenerational Cultural Transmission Through the Role of Perceived Norms. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, vol. 46, iss. 10, pp. 1260–1266.
- Vollebergh W. A. M., Iedema J., Raaijmakers Q. A. W. (2001) Intergenerational Transmission and the Formation of Cultural Orientations in Adolescence and Young Adulthood. *Journal of Marriage and Family*, vol. 63, no 4, pp. 1185–1198.
- Wilhelm M. O., Brown E., Rooney P. M., Steinberg R. (2008) The Intergenerational Transmission of Generosity. *Journal of Public Economics*, vol. 92, iss. 10, pp. 2146–2156.

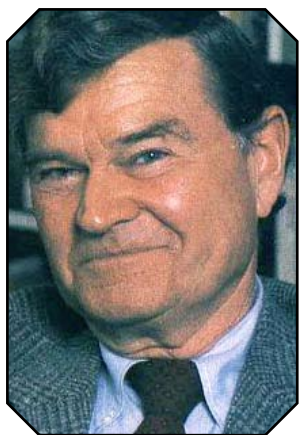
Received: February 14, 2019

Citation: Mersianova I., Malakhov D., Ivanova N. (2019) Rol' sem'i v kachestve kanala mezhpokolencheskoy peredachi traditsiy volontyorstva v sovremennoy Rossii [The Role of Family as a Channel of Intergenerational Transmission of Volunteer Traditions in Contemporary Russia]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 20, no 3, pp. 66–89. doi: [10.17323/1726-3247-2019-3-66-89](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2019-3-66-89) (in Russian).

НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

Пол Фасселл

Класс: путеводитель по статусной системе Америки¹



ФАССЕЛЛ Пол – младший (1924–2012) — историк культуры и литературы, почётный профессор английского языка в Школе искусств и наук Пенсильванского университета. Умер в возрасте 88 лет в г. Медфорд (Орегон, США).

*Перевод с англ.
М. С. Добряковой*

Публикуется с разрешения Издательского дома ВШЭ

В книге, первую главу из которой публикует журнал «Экономическая социология», профессор П. Фасселл представляет результаты своего исследования классовой системы в США. Автор выделяет классы не на основе врождённых характеристик или скрытых от взгляда наблюдателей предпочтений его представителей, а на основе очевидных проявлений того выбора, который они осуществляют. Профессор Фасселл подробно описывает стиль жизни каждого класса и то, как его представители одеваются, предпочитают проводить досуг, где живут, какое образование получают. Первое издание книги вышло в 1983 г.

В главе «Щекотливая тема» формулируются проблематика и актуальность исследования. Профессор Фасселл обращает внимание на то, что в США принято считать классовые различия запутанными и практически неуловимыми, в результате чего самое существование классовой структуры нередко ставится под сомнение. Однако, по мнению автора книги, отказ от обсуждения этого вопроса или враждебное отношение к нему служит уже само по себе проявлением наличия классовой системы в обществе.

Ключевые слова: класс; социальная стратификация; социальная иерархия; жизненный стиль; выбор; США.

Глава 1. Щекотливая тема

Хотя большинство американцев ощущают, что живут в чрезвычайно запутанной системе социальных классов, и подозревают, что изрядная часть их мыслей и поступков подсказана им соображениями статуса, предмет этот всё время оставался окутан густым туманом. И отпугивал своей щекотливостью. Вы и сегодня запросто вгоните людей в краску, лишь заикнувшись о социальном классе, — примерно так же лет сто назад пришло бы в остолбенение чинное собрание, попивающее маленькими глоточками чай под сенью гераней и фикусов, при неуместно пылком упоминании секса. Вот недавно, когда на вопрос, о чём пишешь, я отвечал: «Это книга о социальном классе в Америке», — собеседники обычно принимались потуже затягивать галстук и украдкой коситься на свои манжеты, инспектируя степень обтрёпанности. А через несколько минут молча поднимались и шагали куда подальше. И дело не в том, что меня подозревали в классовом шпионаже.

¹ *Источник:* Фасселл П. (готовится к изданию) Класс: путеводитель по статусной системе Америки. М.: Изд. дом ВШЭ. Пер. с англ. Fussell P. 1983. *Class: A Guide Through the American Status System*. New York: Touchstone.

Реакция была такая, будто я прямо заявил: «Да, работаю над книгой, призывающей до смерти забивать новорождённых детёнышей китов трупиками тюленят». Буквально с той минуты, как я начал писать эту книгу, я в полной мере ощутил кошмарную истину, открывшуюся Р. Г. Тоуни в его книге «Равенство» [Tawney 1931]²: «Слово “класс” насквозь пропитано неприятными ассоциациями, и любой, кто будет за него упорно цепляться, рискует, что эту его нездоровую тягу воспримут как признак извращённого ума и завистливости».

Особенно в Америке, где идея класса вызывает особое смущение. В книге «Неравенство в период упадка» социолог Пол Блумберг доходит до того, что называет его «запретной мыслью Америки» [Blumberg 1980]. Да и то правда — люди частенько приходят в сущее неистовство, стоит лишь едва коснуться этой темы. Одна дама, которую парочка интервьюеров осмелилась спросить, есть ли, по её мнению, социальные классы в этой стране, негодуяюще вскинулась: «Ничего более гнусного я не слышала!». А господин, которому задали тот же вопрос, так разозлился, что поперхнулся и просипел: «Социальный класс надо изничтожить!»

Вообще-то вы немало узнаете о своём социальном классе по той степени раздражения или ярости, которая всколыхнётся в вашей душе, когда кто-нибудь рядом поднимет эту тему. Тенденция приходить в бурное возмущение, скорее всего, означает, что вы принадлежите к среднему классу и боитесь, как бы не пришлось соскользнуть на пару ступенек вниз. А вот представители высшего класса обожают эту тему. Более того, чем больше внимания она получает, тем сильнее они светятся удовольствием. Пролетариям же обычно безразличны все эти разговоры, поскольку они хорошо знают, что мало чего могут сделать для того, чтобы изменить свою классовую сущность. И потому вся эта история с классами им представляется чем-то вроде шутки — высшие классы кажутся глупыми в своём пустом аристократическом тщеславии, а средние отвратительны своей натужной изысканностью. Средний класс тоньше всех чувствует тему и обычно боится её как огня. Один из его представителей оставил пометку на библиотечном экземпляре «Законодателей вкусов» Рассела Лайна [Lynes 1954]. Насупротив абзаца, отечески наставляющего средний класс в его сомнительных упражнениях на ниве украшения и сатирически противопоставляющего его художественные повадки привычкам и манерам классов более возвышенных, оскорблённый читатель накорябал большими буквами «ЧУШЬ НЕСУСВЕТНАЯ!» Безнадёжный образчик мужественного представителя среднего класса (уж никак не дама, верно?), если такие встречаются в природе.

Если вы выдаёте свою классовую принадлежность вспышкой гнева из-за малейшего намёка на сам предмет, то не менее выразительно вы выдадите себя и тем, как, собственно, вы определяете этот предмет, вызывающий такой гнев. Люди, утвердившиеся ближе к основанию классовой пирамиды, обычно полагают, что класс определяется количеством денег, которым вы владеете. Люди из серединки тоже согласятся, что деньги играют здесь не последнюю роль, однако добавят, что не менее важно и образование, а также то, какой работой вы занимаетесь. Приближённые же к верхушке уверены, что неотъемлемыми критериями, определяющими принадлежность к классу, — независимо от количества денег, рода занятий или образования — являются вкус, ценности, идеи, стиль и поведение. Одна леди в интервью Стадзу Теркелю для книги «Улица различий: Америка» [Terkel 1967] недвусмысленно продемонстрировала свою принадлежность к среднему классу явной неловкостью по поводу самого предмета и инстинктивным упоминанием рода занятий как ключевого критерия для определения классовой позиции. «На этой улице у нас почти все классы живут», — заявила она. — «Впрочем, я не должна говорить “классы”, — продолжала она, — ведь в нашем обществе нет классов». И следом — довод о роде занятий: «Но у нас тут живут и дворники, и врачи, и бизнесмены, и бухгалтеры».

² Здесь и далее при цитировании указываются только те данные об источнике, которые приведены в оригинальном издании. — *Примеч. ред.*

Социологи уже привыкли слышать от респондентов, что там, где они живут, социальных классов нет. ««В нашем городе нет классов», — почти всегда это самое первое замечание, которое записывает исследователь», — пишет Леонард Райсман, автор книги «Класс в американской жизни» [Reissman 1959]. «И когда фраза произнесена и больше не торчит, как кость в горле, можно спокойно фиксировать классовые различия в городке, по поводу которых, что характерно, добропорядочные жители выразят удивительное согласие». Романист Джон О'Хара сделал карьеру, пытаясь разобраться в этой щекотливой теме, обнаружив незаурядную чувствительность к ней. Будучи ещё мальчиком, он обратил внимание, что в родном пенсильванском городке «старшие люди не обращаются с другими, как с равными».

Классовые различия в Америке столь запутаны и с таким трудом уловимы, что заезжие наблюдатели частенько упускают из виду нюансы, а порой и самое существование классовой структуры. «Басня о равенстве», как назвала её Фрэнсис Троллоп в своём турне по Америке в 1832 г., так убедительна, а правительство так конфузливо избегает данной темы — все многие тысячи расчётов, извергаемых разнообразными государственными конторами, официально не признают существование социального класса, — что путешественникам легче лёгкого пройти мимо классовой системы и не заметить её. Подтверждает это и пример Уолтера Аллена, британского романиста и литературного критика. Пока он не перебрался в США в 1950-х гг. преподавать в колледже, он воображал, будто «класс в Америке вряд ли вообще существует, если не считать, пожалуй, различий между этническими группами или волнами иммигрантов»³. Однако глаза его раскрылись, когда он прожил какое-то время в Гранд-Рапидз и ощутил снобистский напор Новой Англии, а также уступчивость местных жителей уверенно насаждаемым моральным и культурным авторитетам старых семей.

Некоторые американцы с удовлетворением наблюдали, как в 1970-х гг. провалился телесериал «Биконхилл» (драма о жизни высшего света, снятая по модели британской ленты «Вверх и вниз по лестнице»), и тешили себя мыслью, что фильм постигла такая участь потому, что никакой классовой системы в стране нет, потому и интереса к вопросу нет. Но они ошибались. «Биконхилл» не смог увлечь американских телезрителей потому, что фокусировался на, пожалуй, наименее интересной части подлинной классовой структуры — на квазиаристократическом высшем классе. Постановка имела бы больший успех, осветив ситуации, в которых все могли бы разглядеть знакомые классовые коллизии, — например, когда высший-средний класс встречается со средним и пытается противостоять его поползновениям пробраться повыше или когда средний класс поступает аналогичным образом с классами ступенькой ниже.

Если иностранцы покупаются на официальную пропаганду и верят в миф о социальном равенстве, то местные жители обычно знают, что есть что, даже если и ощущают неловкость в разговоре об этом. Когда темнокожий южанин говорит об амбициозном товарище: «Джо не может быть в одном классе с «большими парнями»», — мы чувствуем, что рядом человек, понимающий реальное положение дел. Как и в случае, когда слышим от плотника: «Не люблю я говорить, будто у нас есть классы, но просто людям приятнее, когда рядом люди с таким же жизненным опытом». Его группировка людей по «схожему жизненному опыту» (бэкграунду), пусть и научно неточная, в сущности, ничуть не хуже, чем любая другая попытка описать, чем же один класс отличается от другого. Если вы чувствуете, что вам нет необходимости объяснять свои ассоциации, аллюзии и вообще всё, что вы имеете в виду, скорее всего, вы говорите с человеком вашего класса. Это касается любой темы разговора — будь то бейсбольный матч между «Сан-Франциско Форти Найнерс» и «Лос-Анджелес Рэмз», жилой автофургон для путешествий, факультет или колледж (скажем, Крайст-Черч⁴ в Оксфордском университете),

³ Здесь и далее в подобных случаях в оригинальном издании источник цитирования не указан. — *Примеч. ред.*

⁴ *Christ Church* (Церковь Христа) — один из самых крупных аристократических колледжей Оксфордского университета (Великобритания). Основан в 1525 г. — *Примеч. ред.*

пиццерия «Мама Леоне», Нью-Йоркская фондовая биржа, пятизвёздный «Вайнярд», мотоциклетные гонки «бахи» или закрытый мужской клуб «Порселлиан» Гарвардского университета.

В этой книге я расскажу о некоторых видимых и слышимых признаках социального класса, но в основном буду фокусироваться на тех, которые отражают выбор. Это означает, что я не стану касаться вопросов расовых отношений или, за редкими исключениями, религии либо политики. Раса видна, но её не выбирают. Религию и политические взгляды, да, обычно выбирают, однако они не явны — кроме разве что случаев, когда на лужайке перед домом возведена часовня или на бампере автомобиля красуется наклейка. При одном лишь взгляде на человека нельзя определить, римский ли он католик или либерал. Вместо этого вы видите «вручную расписанный шейный платок» или «паршивую рубашку из полиэстера»; ваше ухо улавливает слова «параметры» или «касаемо». Пытаясь разобраться с подобными индикаторами, я руководствовался, скорее, чутьём и ощущениями, а не каким-то методом, который можно было бы отнести к «научным», полагая, вслед за Артуром Марвиком, автором книги «Класс: образ и реальность», что «класс <...> слишком серьёзная штука, чтобы можно было доверить его социальным учёным» [Marwick 1980].

И особенно серьёзна эта штука в Америке, потому что у нас здесь нет удобной системы унаследованных титулов, рангов и почестей, каждому поколению приходится заново определять иерархии. Наше общество меняется быстрее, чем любое другое на планете, и американец может оказаться почти в уникальной ситуации, будучи не в силах разобраться, а какое, собственно, место он занимает среди соотечественников. Атрибуты, указывавшие на принадлежность к определённому классу в 1930-х гг., — белые льняные высокие носки для гольфа, хромовые шейкеры для коктейлей, жилеты с белым кантом — сегодня уже вряд ли (если выразиться аккуратно) помогут в чём-то разобраться. Вращаясь в обществе, стремительно меняющемся, а не традиционном, американцы обнаруживают, что определить своё место в нём им гораздо сложнее, чем большинству европейцев. Но в то же время настойчивым лейтмотивом стучит призыв: «Сделай это!». «Как у меня, получается?» — любил прореветь с трибуны мэр Нью-Йорка Эд Коч, и аудитория, как правило, моментально улавливала главный американский вопрос.

И потому, пишет британский философ Энтони Квинтон, нет ничего удивительного в том, что «книга об этикете в её нынешнем формате — продукт преимущественно американский; Эмили Пост <...> и Эми Вандербилт — главные авторитеты». Причина этого в том, что Соединённые Штаты — в изрядной степени страна «пришлых новичков», и все они стремятся расположиться с наибольшей выгодой поближе к возможностям преуспевания. «Есть среди них новички в географическом смысле, то есть иммигранты, — говорит Квинтон, — а есть и в экономическом — недавно разбогатевшие. Наконец, есть и новички в смысле хронологическом — молодёжь». И все они решают задачу, неизбежную в массовом обществе: добиться уважения. Комический актёр Родни Дэнджерфилд, сетующий на отсутствие уважения, относится к тому же национальному типу, что и персонаж, описанный Джоном Адамсом, который поделился своими наблюдениями ещё в 1805 г.: «Наградой <...> в этой жизни служат *почёт* и *восхищение* окружающих, наказанием же — *пренебрежение* и *презрение* <...> У иных потребность в уважении так же настойчиво ощутима, как и естественные потребности, такие как голод, а презрение и небрежение приносят страданий не меньше, чем подагра или удар камнем <...>». Примерно тогда же ирландский поэт Томас Мур, уловивший особые трудности, которые навлекли на себя американцы своей эгалитарной Конституцией, описал граждан округа Вашингтон как созданий, рождённых быть рабами, но бьющихся за титул лорда.

Тридцать лет спустя, в книге «Демократия в Америке», Алексис де Токвиль подметил ту же в точности — совершенно особую — проблему классовых устремлений. «Нигде, — пишет он, — граждане не

кажутся столь маленькими, как в демократическом обществе» [Tocqueville 1835]⁵. И соответственно нигде не найти более усердных попыток добиться — слово «заработать», пожалуй, неуместно — величия. Тоже в XIX веке, но несколько позже, Уолт Уитмен в «Демократических даях» (1871 г.) заявляет: в США, где форма правления заточена на поддержание единообразия (или, по крайней мере, иллюзию такового), граждан неотступно будет преследовать тревога совершенно особого свойства — постоянная борьба за индивидуальное самоуважение, основанное на социальном одобрении. Иными словами, там, где каждый — кто-то, никому не стать любим. В недавнем опросе общественного мнения, проведённом Институтом Харриса (Louis Harris poll), 76% респондентов ответили, что больше всего они хотят «уважения со стороны окружающих». Один рекламодатель, обращаясь к потенциальным покупателям кофейного столика, давеча рисовал перед ними образ, столь милый американскому сердцу: «Положитесь на свой хороший вкус — вот надёжный, душевный, чуткий советчик, который обеспечит вам почтительное внимание в любой обстановке, какую вы только пожелаете себе представить».

Особой опасностью, подстерегающей классовую ситуацию в Америке, где всё меняется очень быстро, а призы достаются любому везунчику, оказывается разочарование, за которым по пятам следует зависть. Поскольку миф создаёт впечатление, будто ты запросто можешь проложить себе путь к вершинам, горечь разочарования оказывается особенно сильной, когда ты понимаешь, что заперт в ловушках классовой системы. Но тебя уже почти убедили, что она совершенно не важна. Когда, миновав молодость и вступив в зрелые годы, некоторые обнаруживают, что их возможности социального восхождения сдерживаются ограничениями, порождённые такими, казалось бы, не относящимися к делу факторами, как наследственность, окружение в раннем возрасте и социальный класс ближайших предков, они впадают в нечто вроде отчаяния. Обычно оно держится в секрете, но не становится от этого менее разрушительным.

Де Токвиль предвидел такого рода душевные терзания. Он пишет: «Во времена демократии люди испытывают значительно более сильные удовольствия, чем люди, живущие в века аристократического правления, и — что ещё более важно — эти удовольствия становятся доступными неизмеримо большему числу людей». Однако далее добавляет: в эгалитарной атмосфере «надежды и желания людей исполняются значительно реже, их души испытывают значительно более сильные волнения и беспокойство, и их заботы становятся более изматывающими» [Tocqueville 1835]⁶.

Следом за несбывшимися надеждами приходит зависть. В США никогда не стоит недооценивать силу примитивной классовой зависти, стоящую за подлыми и даже преступными деяниями, закипающую в результате разочарования в официальном мифе об отсутствии классов. Человек, парковавший свой роскошный автомобиль в большом городе, а по возвращении домой обнаруживший, что все окна разбиты, радиоантенна выдернута с корнем, сразу поймёт, что я имею в виду. Сенатор Джозеф Р. Маккарти, выступавший в 1950 г. в Западной Вирджинии, прибегнул к языку, практически не оставляющему сомнений в том, что он в действительности хотел сказать: не столько «коммунизм», сколько зависть к высшему-среднему и высшему классам. «Нацию предадут не самые обделённые и не представители меньшинств, — заявил он, — а те, кто наслаждается всеми преимуществами <...> те, кому достались лучшие дома, образование в лучших университетах<...>» Доведённая до определённого градуса, классовая зависть порождает мстительный эгалитаризм. Юморист Роджер Прайс в книге «Великая революция выскочек» (1970) так описывает отличие демократии от эгалитаризма: «Демократия от всех своих граждан требует начинать гонку в одной точке. Эгалитаризм же настойчиво требует, чтобы все они *финишировали* в одной точке» [Price 1970]. И тут мы получаем картину, которую Л. П. Хартли высмеивает в романе «Справедливость налицо» (1960), когда пишет о «предубеждении против привлекательной

⁵ Цит. по: Токвиль А. де. 1992. Демократия в Америке. М.: Прогресс; 346. — *Примеч. ред.*

⁶ Цит. по: Токвиль А. де. 1992. Демократия в Америке. М.: Прогресс; 394. — *Примеч. ред.*

внешности» в некоем обществе будущего, чем-то напоминающем наше: неравенство, порождённое внешностью, искореняют государственные пластические хирурги, но их скальпель не добавляет каждому красоты, а, напротив, делает всех одинаково невзрачными.

Несмотря на то что политически и юридически мы проповедуем равенство, на уровне индивидуального восприятия и понимания, которыми редко делятся публично, мы склонны выстраивать вертикальные конструкции и требовать принципиальных различий в оценивании. Независимо от того, что говорится о равенстве, полагаю, каждый когда-либо приближается к состоянию, в котором остаётся лишь повторить за Оскаром Уайльдом: «<...> Братство людское — не пустая выдумка поэтов, а самая гнетущая и гнусная реальность». Как будто в самых глубоких тайниках души мы мечтаем не о собраниях, а о различиях. Анализ и разделение представляются нам интересными, тогда как синтез — скучным.

Федеральное правительство отрицает явную иерархию социальных классов, тем не менее признаёт: да, по закону мы все равны, но практически во всех отношениях — нет. Отсюда возникают и 18 категорий государственных служащих — от категории 1 (посыльный и ему подобные), категорий 2 (почтовый клерк), 5 (секретарь), 9 (фармацевт) до категории 14 (юрист) и, наконец, 16, 17 и 18 (управленцы высшего звена). В строительном бизнесе хорошо заметна социальная иерархия занятий: на дне помещается «грязная работа», или, попросту, экскавация; посередине будет строительство канализационных стоков, дорог и туннелей; а на вершине — строительство зданий (чем выше здание, тем выше и позиция строителя). Продавцы «эсклюзивных письменных столов» и дополняющей их офисной мебели знают, что и они, и их клиенты вместе придерживаются жёсткой «классовой» иерархии. Сначала идут столы из дуба, затем — из орехового дерева. Ступенькой выше пойдёт красное дерево — это мебельный «высший-средний класс», если угодно. И наконец, мы приближаемся к верхушке — тиковому дереву. Если же взять социальные функции дам в армии, то разливать кофе — прерогатива супруги старшего офицера, ибо, как знает каждая леди, кофе имеет более высокий ранг по сравнению с чаем.



Рис. 1. Сцена из жизни американской армии: жена старшего офицера (обратите внимание на наряд, характерный для псевдовысшего-среднего класса) разливает кофе жёнам младших офицеров

Похоже, что нет такого места, в которое не проникли бы иерархические лестницы статусов. Взять музыкальные инструменты. Принятое в симфоническом оркестре ранжирование музыкантов отражает сложность и степень утонченности различных музыкальных инструментов: на вершине — струнные смычковые, сразу следом — деревянные духовые, затем медные и, наконец, в самом низу иерархии — ударные. По шкале сложности аккордеон оказывается ближе к дну, а скрипка — к вершине. Есть и другой вариант приписать музыкальным инструментам нечто вроде социального класса — посмотреть на них с точки зрения престижности той группы, в которой этот инструмент обычно играет. Как заметил композитор Эдвард Коун, «если вы играете на скрипке, то можете играть и в струнном квартете, и в симфоническом оркестре, но едва ли в джазовом коллективе и уж точно не в военном оркестре или в составе марширующей сборной на спортивных соревнованиях. Среди деревянных духовых инструментов флейта и гобой, играющие, как правило, в симфоническом оркестре, считаются “лучше” кларнета, который может играть и симфонию, и джаз, и выдувать бодрые спортивные марши. Среди медных духовых инструментов самый высокий статус у валторны, поскольку она не замечена в джазовом исполнении. Среди ударных главенствуют литавры — по той же причине». Кроме того, чем ниже ноты, которые выдаёт инструмент, тем ниже он классом, поскольку на басовых инструментах обычно легче играть (исключение тут составляет фагот). Таким вот образом сузафон оказывается в иерархии ниже фанфар, контрабас — ниже скрипки, и так далее. Если вам скажут: «Мой мальчик берёт уроки игры на тромбоне», — вам будет несколько труднее сдержать улыбку, чем если бы вы услышали: «Мой мальчик берет уроки игры на флейте». И напротив, услышать «Мой мальчик берет уроки игры на виоле да гамба» означает, что на вас направлен мощный сигнал, указывающий на классовую принадлежность, — вроде того, который подаёт увлечённость антиквариатом, музеями, галереями и всевозможным «образованием». Гитары (кроме случаев «классической», то есть архаической, игры) расположены у подножия иерархии, и именно поэтому в 1960-х и 1970-х гг. молодые люди так часто намеренно использовали их как орудие классовой деградации. Гитара, ассоциирующаяся с цыганами, пастухами и прочими персонажами, не имеющими определенного места жительства и не обременёнными ни наследством, ни — что тоже не редкость — собственноручно заработанными деньгами, была прекрасным инструментом, чтобы ясно выразить стремление этой молодёжи вырваться из клетки выше-среднего и среднего класса.

Уильям Баррет, в прошлом социалист и редактор американского ежеквартальника «Партизан ревью», окидывая взглядом минувшие 30 лет, заключает: «Бесклассовое общество все больше напоминает утопическую иллюзию. Социалистические страны точно так же выстраивают собственную классовую структуру». Хотя в этом случае, подчёркивает Баррет, классы в значительной степени основаны на успешности бюрократического выслуживания. «Поскольку мы вынуждены <...> так или иначе иметь дело с классами, почему бы не дать им расти более естественным образом, сохранять разнообразие и пестроту», характерные для Запада? И раз уж они есть, почему бы не разузнать о них всё, что только нам под силу? Пусть тема и щекотлива, но не оставайтесь же ей навеки покрытой мраком.

Литература

Blumberg P. 1980. *Inequality in an Age of Decline*. New York: Oxford University Press.

Hartley L. P. 1960 *Facial Justice*. Garden City, NY: Doubleday.

Lynes R. 1954. *The Tastemakers*. New York: Harper.

Marwick A. 1980. *Class: Image and Reality*. New York: Oxford University Press.

Price R. 1970. *The Great Rob Revolution*. New York: Random House.

Reissman L. 1959. *Class in American Life*. Glencoe, IL: Free Press.

Tawney R. H. 1931. *Equality*. New York: Harcourt, Brace and Co.

Terkel S. 1967. *Division Street: America*. New York: Pantheon Books.

Tocqueville A. 1835–1840. *Democracy in America*. London: Saunders and Otley.

Whitman W. 1871. *Democratic Vistas*. Washington, DC: [publisher not identified].

NEW TRANSLATIONS

Paul Fussell

Class: A Guide Through the American Status System (an excerpt)

FUSSELL, Paul, Jr. (1924–2012) — cultural and literary historian, Donald T. Regan Professor Emeritus of English in the School of Arts & Sciences of the University of Pennsylvania. Died in Medford, Oregon.

Abstract

This book presents a comprehensive and carefully researched guide to the American class system. Professor Fussell distinguishes between classes using not a criterion of inborn features or hidden observation preferences, but by using visible demonstrations of choice. Fussell describes the lifestyles of people in each class, from the way they dress and where they live to their education and hobbies.

Journal of Economic Sociology publishes the first chapter, “A Touchy Subject,” in which Fussell indicates that in the United States, class differences are complex and subtle and that the existence of a class structure in the country is questioned. However, Fussell considers that a refusal to answer the question about social classes as well as a hostile response to the question indicate that in a given society there is a class system.

Keywords: class; social stratification; social hierarchy; lifestyle; choice; USA.

References

Blumberg P. (1980) *Inequality in an Age of Decline*, New York: Oxford University Press.

Hartley L. P. (1960) *Facial Justice*, Garden City, NY: Doubleday.

Lynes R. (1954) *The Tastemakers*, New York: Harper.

Marwick A. (1980) *Class: Image and Reality*, New York: Oxford University Press.

Price R. (1970) *The Great Robb Revolution*, New York: Random House.

Reissman L. (1959) *Class in American Life*, Glencoe, IL: Free Press.

Tawney R. H. (1931) *Equality*, New York: Harcourt, Brace and Co.

Terkel S. (1967) *Division Street: America*, New York: Pantheon Books.

Tocqueville A. (1835–1840) *Democracy in America*, London: Saunders and Otley.

Whitman W. (1871) *Democratic Vistas*, Washington, DC: [publisher not identified].

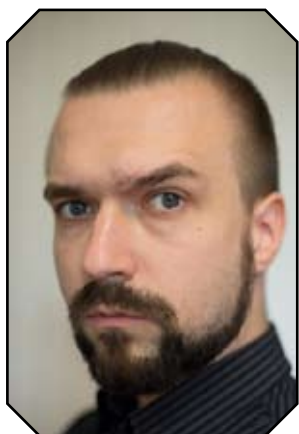
Received: May 16, 2019

Citation: Fussell P. (2019) Klass: putevoditel' po statusnoy sisteme Ameriki [Class: A Guide Through the American Status System (an excerpt)], *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya stostiologiya*, vol. 20, no 3, pp. 90–98. doi: 10.17323/1726-3247-2019-3-90-98 (in Russian).

РАСШИРЕНИЕ ГРАНИЦ

С. А. Коротаев, Е. Н. Гасюкова

Социальные различия и политическое участие: медирующая роль идеологических предпочтений¹



КОРОТАЕВ Сергей Александрович — научный сотрудник Лаборатории сравнительного анализа развития постсоциалистических обществ Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Россия, Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: skorotaev@hse.ru

В статье предпринята попытка рассмотреть идеологические ориентации как медиаторы влияния социальной позиции на политическое участие. В литературе сегодня имеется значительное число работ, исследующих каждую из цепочек данной связи по отдельности (влияние социальной позиции на политические предпочтения; воздействие политических предпочтений на политическое участие), но роль политических предпочтений как медиатора влияния социальной позиции на политическое участие не была исследована. Представленная работа содействует развитию данного подхода, привлекая для анализа модель эффекта медиации. Модель состоит из трёх переменных: зависимой (политическое участие), независимой (социальная позиция), переменной-медиатора (политические предпочтения). Для построения соответствующих регрессий и оценки связи между переменными авторами было сконструировано трёхмерное пространство политических предпочтений, первая из осей которого связана с представлениями о допустимости материального неравенства, вторая — с представлениями о важности социального государства, третья — со степенью толерантности к мигрантам. В отношении зависимой переменной были рассмотрены два типа политического участия: голосование и прямое участие, иницируемое гражданами, а не правительством. Исследование выполнено на данных восьмой волны проекта «Европейское социальное исследование» (European Social Survey — ESS; 2016 г.). Анализ был проведён на трёх выборках: стран Западной Европы (Австрия, Бельгия, Германия, Франция), постсоциалистических стран Центральной Европы (Венгрия, Польша, Чехия) и России. Результаты анализа выявили статистическую значимость политических предпочтений как медиатора влияния социальной позиции на политическое участие, при этом направление влияния оказалось сходным для исследуемых стран. Различия между государствами проходили по линии (не)значимости самих коэффициентов. В целом можно заключить, что в отношении западных стран полученные закономерности достаточно точно соответствуют имеющимся в литературе представлениям; влияние социальной позиции на политическое участие в постсоциалистических странах (включая Россию) оказалось менее значимо, лишь немногие социальные различия проявляются в политической сфере.

Ключевые слова: медиация; политические ориентации; идеологическая позиция; политическое участие; социальные различия; постсоциалистические страны; Россия.

¹ Исследование выполнено на средства гранта Российского научного фонда (проект № 16-18-10270).



ГАСЮКОВА Елена Николаевна — стажёр-исследователь Лаборатории сравнительного анализа развития постсоциалистических обществ Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Россия, Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: egasyukova@hse.ru

Введение

Политическое участие является одной из центральных тем в политических и социальных науках, политической философии. С конвенциональной точки зрения политическое участие — то, что превращает индивида в гражданина, — выступает источником и условием возможности общего блага (*common good*) [Lee 2016]. Политическое участие — это условие легитимности всякого демократического или претендующего на это правительства, как и легитимности принимаемых им решений [Deth 2015]. Участие позволяет воздействовать гражданам на правительство и добиваться признания и решения проблем [Deth 2015]. Исследования показывают, что уровень участия положительно связан с эффективностью государственного управления в стране [Welzel, Inglehart, Deutsch 2005; Dalton 2017: 215–217]. Наконец, опыт политического участия оказывает влияние на индивидуальном уровне, формируя представление о гражданских ценностях, интерес к политике и политические установки [Leighley 1995; Quintelier, Deth 2014], повышает удовлетворённость жизнью и уровень счастья [Wallace, Pichler 2009; Pacheco, Lange 2010].

Имеется значительное количество работ, посвящённых изучению влияния социальной позиции индивида, профессиональной или классовой принадлежности на политическое участие, а также на политические предпочтения. Существуют также работы, рассматривающие влияние политических ориентаций на участие. При этом, насколько нам известно, рассмотрение идеологической позиции как медиатора связи влияния социальной позиции на политическое участие всё ещё не получило систематического рассмотрения². Наша работа направлена на заполнение обозначенного пробела. Кроме того, предшествующие исследования выполнены по большей части на данных стран Западной Европы и Северной Америки, при этом специфика связи между социальной позицией, идеологической позицией и политическим участием в других странах остаётся нераскрытой. Проводя анализ отдельно для каждой из групп стран, мы стремимся к выявлению данной специфики.

Влияние социальной позиции на политические предпочтения и политическое участие

Множество работ указывают на то, что социальная, или классовая, позиция связана с поведением в политической сфере — политическими предпочтениями (идеологической позицией), уровнем политического участия и преимущественными формами этого участия [Verba, Schlozman, Brady 1995; Cañinos, Voces 2010; Schlozman, Verba, Brady 2012; Quintelier, Hooghe 2013; Erikson 2015; Madalozzo, Chebib 2017]. Среди многочисленных подходов к концептуализации этой связи можно выделить три основных; в первом из них ключевая роль отводится прагматическому интересу индивида, во вто-

² Как исключение можно упомянуть работу Дж. Б. Строна и А. Л. Эндрюта, в которой рассматривается ряд медиаторов влияния образования на политическое участие [Straughn, Andriot 2011]. Некоторые из этих медиаторов можно интерпретировать как показатели политических предпочтений.

ром — наличию необходимых для политического участия *ресурсов*, в третьем — влиянию *социальной среды*³. Рассмотрим каждый из них:

- *интерес* — предпочтения, отражающие связанные с социальной позицией прагматичные интересы индивида (подобно «классовому интересу» Маркса). Например, отношение индивида к иммигрантам зависит от того, являются ли они его конкурентами за рабочие места, что определяется соотношением типичного образовательного уровня коренного и прибывающего населения [Paas, Demidova 2014; Mayda 2006]. Среди сторонников радикально левых политических взглядов больше бедных и безработных, поскольку уравнительная и перераспределительная политика в экономике соответствует их интересам [Visser et al. 2014]. Причём взгляды на перераспределительную политику могут меняться в ответ на изменение материальной ситуации индивида — падение дохода или потерю работы [Owens, Pedulla 2014; Visser et al. 2014]. Утилитарные интересы не только определяют позицию по тем или иным политическим вопросам, но могут побуждать к действиям тех, кто требует от политиков решения возникших проблем [Ejrnæs 2017];
- *ресурсы*: для политического участия необходимы время, деньги, соответствующие компетенции [Verba, Schlozman, Brady 1995; Morrell 2003], обладание информацией, знаниями в сфере политики [Schlozman, Verba, Brady 2012; Erikson 2015]. Как правило, обладание перечисленными ресурсами связано с уровнем дохода, образования, профессией или классом. В исследованиях они могут прямо операционализироваться через параметры социальной позиции. Ресурсы не только определяют возможность участия, но и влияют на предпочтения. Так, политическая подкованность является необходимым условием для осознания своих «классовых интересов» [Erikson 2015];

Вышеперечисленные подходы более или менее явно исходят из постулатов теории рационального действия. Предполагается, что каждый индивид имеет или мог бы иметь, обладай он необходимыми ресурсами, собственное мнение по политическим вопросам. Это мнение он стремится в меру имеющихся возможностей выразить с помощью тех или иных форм политического участия. Такое инструментальное политическое действие является формой обратной связи гражданина с правительством или голосом по Хиршману. В соответствии же с идеалами демократии задача государства и общества заключается в том, чтобы максимально обеспечить возможность политического участия каждого, например, снижая барьеры для участия в голосовании [Piven, Cloward 2000], обеспечивая социальную поддержку уязвимым группам [Marx, Nguyen 2018], позволяющую им высвободить ресурсы для политического участия.

- *социальная среда*: альтернативный двум первым подходам взгляд заключается в том, что политические предпочтения, а также практики их артикуляции не являются результатом рациональных калькуляций и размышлений в рамках изолированной сферы политики [Lamprianou 2013], но отражают более общие когнитивные и поведенческие паттерны — здравый смысл, культуру или этос группы либо социальной среды, усвоенные в процессе социализации [Bourdieu 1984: 418–419; Бурдьё 1993]. Роль играет не абсолютный объём ресурсов, а их относительное количество, определяющее положение индивида или группы в социальном пространстве относительно других индивидов и (или) групп. Именно от этого положения зависят практики (не) участия в политике [Harriss 2013]. С этой точки зрения, низкий уровень вовлечённости и отсутствие собственной политической позиции низкодоходных индивидов могут быть объяснены тем, что в их собственных глазах они не являются легитимными производителями политических взглядов, поскольку политика — дело более благополучных групп [Laurison 2015]. Склон-

³ Можно отметить и четвёртый подход, связанный с исследованием влияния ценностей на политическое участие (см., например: [Welzel, Inglehart, Deutsch 2005]). Но этот подход выходит за рамки нашего интереса.

ность к политической активности формируется в родительской семье, значительное влияние оказывает круг общения [Quintelier 2015]. Роль играет не только непосредственное общение, но и информационное пространство, в которое погружён индивид, — типы медиа, бренды СМИ, жанры (см., например: [Quintelier 2015; Zaheer 2016]), и это пространство отличается у представителей разных групп (см., например: [Chan, Goldthorpe 2007; Bennett et al. 2009]). Наконец, прежде мы рассматривали внеуродовую социализацию, то есть профессия использовалась как прокси-показатель социальной среды индивида, однако, согласно М. Л. Кону, роль играет именно трудовая социализация [Kohn 2001]. Предполагается, что привычные для данной профессии схемы решения проблем могут быть перенесены на другие сферы жизни, в частности на политику [Kitschelt, Rehm 2014]. Впрочем, полученные Г. Китчельтом и Ф. Рэмом результаты [Kitschelt, Rehm 2014] близки результатам апологетов подхода П. Бурдьё (см., например: [Harrits 2013]).

Три рассмотренных выше взгляда на природу связи социальной позиции на политические предпочтения и уровень политического участия имеют некоторые общие следствия, которые позволяют сформулировать гипотезы:

Гипотеза 1 (H 1). Социальная позиция влияет на уровень политического участия индивида.

Гипотеза 2a (H 2a). Социальная позиция влияет на политические ориентации индивида.

Влияние идеологической позиции на политическое участие

Рассмотрение влияния политических предпочтений на участие получило в литературе значительно меньшее внимание — идеология часто оказывается в тени других факторов. Тем не менее существуют свидетельства, что идеология также оказывает влияние на степень вовлечённости в политическую активность и на предпочитаемые формы такой активности. В ряде исследований было продемонстрировано, что те, кто придерживается левых позиций, в большей степени склонны к политическому участию [Anderson, Mendes 2006; Meer, Deth, Scheepers 2009; Hoyt et al. 2018], причём этот эффект сильнее для неинституциональных форм участия [Meer, Deth, Scheepers 2009].

Люди могут иметь различные представления о том, какова роль граждан в политическом процессе: должны ли они только участвовать в выборах и возложить всю дальнейшую ответственность на выбранных представителей либо им необходимо стремиться к непосредственному участию в принятии решений. Эти представления также определяют склонность людей к политическому участию [Dalton 2008; Bengtsson, Christensen 2014; Gherghina, Geissel 2017].

Гипотеза 2b (H 2b). Политические ориентации оказывают влияние на уровень политического участия.

Из гипотез 2a и 2b следует

Гипотеза 2 (H 2). Политические ориентации являются медиаторами влияния социальной позиции на политическое участие.

Эффект страны

Любая политическая активность происходит в определённых и заданных внешней средой рамках. Возможности и целесообразность тех или иных форм политического участия, ожидаемые издержки

и результаты такого участия зависят от множества условий — от имеющихся каналов институционализированного участия, законов, правил неинституционализированного участия, от конкретной конфигурации политической системы, определяющей в том числе возможных адресатов и инициаторов политических посланий и выступлений, от текущей политической повестки, наконец, от политических традиций и политической культуры, отражающих ещё более общие культурные паттерны, которые характеризуют различные социальные группы.

Так, желание участвовать зависит и от того, насколько политическая позиция индивида соответствует политической позиции правительства [Meer, Deth, Scheepers 2009]. В случае ощущаемого несоответствия индивид в меньшей степени будет доверять правительству и с большей вероятностью окажется неудовлетворённым текущими результатами его деятельности [Hibbing, Theiss-Morse 2004: 70]. Данный феномен, как правило, описывается в терминах «победители — проигравшие» или «большинство — меньшинство». У проигравших гораздо больше причин поставить под вопрос легитимность политической системы, что выражается в протестном участии [Anderson, Mendes 2006]. Эффект, связанный с принадлежностью к электоральному меньшинству, зависит от степени укоренённости демократических традиций [Anderson, Mendes 2006]. В странах признанной демократии индивид имеет множество механизмов политического участия, даже находясь в оппозиции к правительству; кроме того, он может быть уверен в возможности смены этого правительства на следующих выборах. В так называемых новых или слабых демократиях, где нет уверенности в стабильности правил, наличия множества форм институционализированного политического участия, гарантий сменяемости правительства, ситуация с участием будет иной [Anderson, Mendes 2006]. Так, согласно Б. Гилли, демократии, в отличие от режимов, где государство и правительство слиты, способны сохранять свою легитимность, несмотря на падение доверия к текущему правительству [Gilley 2006].

Специфика России заключается в фактическом отсутствии электорального выбора, как свидетельствует анализ голосований депутатов Думы по законопроектам, уже начиная с четвёртого созыва (2003 г.) невозможно выявить хоть какое-то различие в идеологической позиции избранных партий и отдельных депутатов, а позиция парламента в точности соответствует позиции правительства (см.: [Smyth 2012]). В этом исследовании рассматривались две оси: редистрибуция и отношения с Западом). Не удивительно, что практически половина россиян не могут указать политическую партию, которая вызвала бы симпатию [Гудков 2012]. В такой ситуации принадлежность к политическому меньшинству становится хронической. С одной стороны, это может вызывать радикализацию или апатию у несогласных с властью⁴, с другой — способность ориентироваться в пространстве политических предпочтений становится избыточным исключительно теоретическим навыком, поскольку он никак не связан с действительной политической жизнью страны и опытом электорального участия. Дополнительным препятствием для формирования этой способности является то, что транслируемый государственными СМИ политический дискурс практически не соотносится ни с реальной ситуацией в стране, ни с общепринятыми трактовками задействованных журналистами категорий [Данилова 2018]. Следовательно, любая политическая категория приобретает химерический характер, объединяя несколько буквально противоположных смыслов и интерпретаций.

В результате идеологические взгляды россиян оказываются слабо дифференцированными; более половины граждан не имеют представления о том, в государстве с каким политическим устройством они хотели бы жить. Политика как сфера интеллектуальной или публичной жизни для этих людей практически не существует [Гудков 2012]. А. В. Андреев отмечает, что россиянам присуща определённая наивность в воззрениях, когда во внимание принимаются лишь преимущества, связанные с принятием

⁴ Люди могут расценивать правящую партию как единственную силу, обладающую ресурсами для решения проблем, даже если не согласны с её идеологической позицией [Воробьёва 2016].

некоторой идеологической позиции, тогда как издержки игнорируются. Конкретно в её работе речь идёт о социальном государстве как источнике справедливости, но его цена — высокие налоги — не осознаётся респондентами [Андреенкова 2017].

Вышесказанное позволяет ожидать, что в российских условиях формирование политических предпочтений, как и их значение для политического участия, существенно отличается от постулируемого в полученных на западных данных моделях. То же в большей или меньшей степени может быть верно для других постсоциалистических стран Европы. Таким образом, мы ожидаем, что механизмы, связывающие социальную позицию, идеологические предпочтения с политическим участием, будут действовать по-разному в странах Западной Европы и постсоциалистических государствах. Данные ожидания позволяют сформулировать следующую гипотезу:

Гипотеза 3 (H3). Значимые связи в модели направлены в противоположные стороны (увеличение или уменьшение эффекта) на разных выборах.

Альтернативная возможность заключается в следующем:

Гипотеза 3' (H3'). Связи между социальной позицией, политическими предпочтениями и политическими участиями носят универсальный характер.

Методология

Простейшая модель эффекта медиации состоит из трёх переменных (см. рис. 1): зависимой переменной Y , независимой переменной X и переменной-медиатора M . Данная модель описывается тремя регрессионными уравнениями:

$$Y = i_1 + cX + e_1, \quad (1)$$

$$M = i_2 + aX + e_2, \quad (2)$$

$$Y = i_3 + bM + c'X + e_3, \quad (3)$$

где a описывает эффект независимой переменной на медиатор,

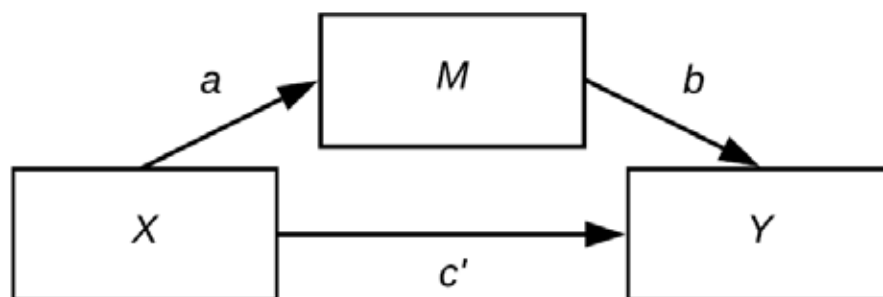
b — эффект медиатора на зависимую переменную,

c и c' — прямой эффект независимой переменной на зависимую при отсутствии и наличии медиатора соответственно,

i_1, i_2, i_3 — константы,

e_1, e_2, e_3 — остатки,

Эффект медиации можно определить двумя способами: как $a * b$ и $c - c'$, и в случае если уравнения 1, 2, 3 представляют собой линейные МНК-регрессии, оба эти способа дают тождественный результат (см., например: [MacKinnon 2008]).



Примечание: В контексте настоящего исследования X — показатели социальной позиции, M — политические предпочтения, Y — политическое участие. Эффект a отражает гипотезу $H 2a$, эффект b — $H 2b$.

Рис. 1. Модель анализа медиации

В нашем случае ситуация усложняется наличием (а) нескольких независимых переменных, описывающих социальное положение респондента, (б) нескольких переменных-медиаторов, отражающих положение индивида в пространстве политических ориентаций, а также тем, что (с) зависимая переменная является дихотомической. Из пункта (б) следует, что вместо одного уравнения 2 рассматриваемая модель содержит n_M уравнений с зависимыми переменными $M_1, M_2 \dots M_{n_M}$, где n_M — количество переменных-медиаторов. Совместно (а) и (б) приводят к тому, что вместо одной медирующей связи имеется $n_M * n_X$ потенциальных связей, где n_X — количество независимых переменных. Из пункта (с) следует необходимость рассмотрения уравнений 1 и 3 не как линейных регрессий, а как логистических, что усложняет оценку эффекта⁵; в частности, оценка разности c и c' оказывается проблематичной, $a * b$ более не равно $c - c'$ (см. [MacKinnon 2008: 304–305]). Оценка $a * b$ в таком случае более доступна, к тому же она проще поддается смысловой интерпретации при наличии нескольких медиаторов и независимых переменных. В данной работе для оценки значимости медиации коэффициенты a , b и $a * b$ были стандартизированы с использованием формул, предложенных Д. Якобуччи [Jacobucci 2012].

Исследование выполнено на данных восьмой волны European Social Survey (ESS) (2016 г.). Независимо рассмотрены три выборки: страны Западной Европы (Германия, Франция, Австрия, Бельгия), постсоциалистические страны Центральной и Восточной Европы (Польша, Венгрия, Чехия) (далее — страны ЦВЕ), Россия. Там, где это было возможно, страны объединены в группы для увеличения размера выборки. Культурная и историческая близость государств внутри выбранных групп позволяет ожидать сходства исследуемых связей в этих странах. Объем выборок составил: Западная Европа — 8698 чел.; ЦВЕ — 5577 чел.; Россия — 2430 чел.

Спорным вопросом является использование весов выборки при регрессионном анализе. В ESS есть два типа весов: первый корректирует смещение выборки и неравномерность распределения «неответов» внутри страны (*design weights, post-stratification weights*), второй обеспечивает сопоставимость государств на общеевропейском уровне, он пропорционален численности населения данной страны (*population size weight*). Применение второго веса ведёт к тому, что, например, житель Франции «весит» в семь раз больше жителя Бельгии (2,63 и 0,37). Анализ на общей выборке из этих двух стран даст практически те же зависимости, что и на французской выборке, тогда как значимость коэффициентов будет существенно завышена. Исходя из подобных соображений, следуя позиции ряда специалистов по статистическому анализу (см., например: [Winship, Radbill 1994; Solon, Haider, Wooldridge 2015])

⁵ Кроме того, дихотомичность зависимой переменной не позволяет использовать некоторые имеющиеся программные решения для оценки медиации (см.: [Hayes 2018]).

и вопреки инструкциям, представленным на сайте ESS⁶, было решено отказаться от взвешивания выборки. При этом был также проведён контрольный анализ на взвешенных выборках, давший сходные результаты (доступны от авторов по запросу).

Переменные

Зависимая переменная: политическое участие

В литературе встречаются несколько подходов к классификации форм политического участия. Наиболее распространённым является выделение двух типов участия — (1) конвенциональное (институциональное) и (2) неконвенциональное (неинституциональное) (см., например: [Hooghe, Marien 2013; Bengtsson, Christensen 2014; Bäck, Christensen 2016]). Первое предполагает задействование каналов и механизмов, предусмотренных формальной политической системой, тогда как второе осуществляется вне этой системы, его принципы задают сами участники. Примерами первого являются голосование, участие в партии, обращение к политику, второго — демонстрации, петиции, бойкот, ношение политической символики.

На российских данных разделение политического участия на институциональное и неинституциональное оказалось затруднительным. Факторный анализ с двумя факторами выявил компоненты, которые плохо укладываются в данную схему. Более подходящим, по нашему мнению, является разделение, предложенное Р. Дж. Долтоном [Dalton 2008], в котором навязываемые сверху формы политического участия (электоральные) противопоставляются идущим снизу «прямым» формам участия независимо от того, какие каналы они задействуют (см., например: [Straughn, Andriot 2011]). В соответствии с таким взглядом нами были сконструированы две дихотомические переменные: участие респондента в голосовании на последних национальных выборах (да; нет) и опыт вовлечённости в прямые формы политического участия. Вторая переменная кодировалась как 1, если хотя бы на один из нижеследующих вопросов был получен утвердительный ответ⁷:

- Обращались ли Вы к конкретному политику или в общероссийские или местные органы власти?
- Принимали участие в работе какой-либо другой (не политической партии) общественной организации или объединения?
- Носили или вывешивали символику какой-либо политической, социальной, гражданской, экологической или какой-либо иной акции или организации и т. п.?
- Подписывали петиции, обращения, открытые письма?
- Принимали участие в разрешённых демонстрациях?
- Бойкотировали, отказывались от покупки или потребления каких-либо товаров или услуг, чтобы выразить свой протест?

В таблице 1 приведена доля жителей каждой из стран в нашей выборке, принимавших участие в двух формах политической активности.

⁶ См.: ESS8 edition 2,0 (published 30,05,18). URL: http://www.europeansocialsurvey.org/docs/round8/survey/ESS8_data_documentation_report_e02_0.pdf

⁷ Формулировки приводятся по российской версии анкеты ESS; см. URL: http://www.europeansocialsurvey.org/docs/round8/fieldwork/russian_federation/ESS8_questionnaires_RU.pdf

Таблица 1

Доля жителей, принимавших участие в прямом и электоральном политическом участии (%)

Тип участия	Россия	Германия	Австрия	Бельгия	Франция	Польша	Чехия	Венгрия
Голосование	57	85	85	92	68	74	58	75
Прямое участие	19	66	50	51	54	23	29	13

Примечание: В таблице представлена доля проголосовавших среди тех, кто имел право голосовать. В Бельгии голосование является обязательным.

Переменные-медиаторы: политические предпочтения

Наиболее распространённым в литературе способом операционализации политических предпочтений (идеологической позиции) является самопозиционирование респондента на шкале «левый — правый» или «либерал — консерватор». Однако данный подход уязвим для критики сразу с нескольких направлений. Во-первых, абстрактные вопросы могут вызывать у людей совершенно разные ассоциации: кто такие «левые» и кто такие «правые»? Различие ассоциативного ряда ведёт к тому, что респонденты фактически руководствуются разными шкалами при ответе на вопрос. Так, более образованные респонденты склонны рассматривать «левый» и «правый» как абстрактные концепции, идеологии (например, коммунизм); менее образованные — связывать их с существующими в настоящий момент партиями или политиками. Как следствие, первые реже приписывают себе крайние позиции на шкале (они мыслят политический спектр шире). Таким образом, представители различных социальных групп фактически отвечают на разные вопросы, размещая себя на оси «левый — правый»; ещё менее сопоставимыми оказываются результаты при межстрановом сравнении [Bauer et al. 2017].

Во-вторых, одна ось не исчерпывает фактической вариации политических взглядов людей, которые, как правило, не согласовывают свои позиции между различными сферами жизни [Feldman, Johnston 2014].

В-третьих, поляризация вдоль единой оси политических предпочтений является отражением определённой исторически сложившейся конфигурации пространства политической конкуренции, характерной для стран Западной Европы и Северной Америки. Привычка осмысливать политическое пространство в таких категориях вырабатывается через участие в политическом выборе между поляризованными вдоль одной оси партиями и кандидатами. Данные свидетельствуют, что для жителей постсоциалистических стран Европы, имеющих совершенно иной опыт политического участия, самопозиционирование на шкале «левый — правый» не отражает заложенных в этот концепт связей с другими показателями политической ориентации [Aspelund, Lindeman, Verkasalo 2013].

Определённое распространение получила двумерная модель пространства идеологических позиций, где первая ось отражает консерватизм в экономической сфере (неравенство, перераспределение), а вторая — в социальной (толерантность, гендерные роли и проч.) [Treier, Hillygus 2009; Feldman, Johnston 2014]. Г. Китчельт и Ф. Рэм конструируют трёхмерное пространство идеологии, где первая ось — отношение к редистрибуции, вторая противопоставляет авторитарное правительство и правительство, вовлекающее граждан в управление, третья — закрытость сообщества: барьеры для мигрантов и т. п. [Kitschelt, Rehm 2014]. Перечисленные подходы послужили отправной точкой для предложенного в настоящей статье способа операционализации пространства политических предпочтений. При этом, разумеется, операционализация изначально была ограничена тем списком вопросов, который содержался в восьмой волне ESS. Вопросы отбирались таким образом, чтобы их формулировки носили общий характер, то есть способствовали, насколько это возможно, экспликации универсальных политических предпочтений, независимых от локальной повестки.

Были выделены блоки вопросов, связанных с (а) отношением к редистрибуции (материальное неравенство, социальное государство), и этот блок близок к экономическому консерватизму, (б) открытостью сообщества: толерантность к мигрантам и представителям сексуальных меньшинств⁸. Блок (б) сходен с третьей осью политического пространства Г. Китчельта и Ф. Рэма, но открытость здесь трактуется более широко — не только по отношению к внешнему другому (мигрантам), но и по отношению к внутреннему другому (сексуальным меньшинствам). Таким образом, этот блок можно трактовать и как социальный консерватизм.

После первичного отбора переменных был проведён факторный анализ (метод главных компонент) для каждого из блоков на данных отдельных стран и на межстрановой выборке⁹. Результаты показали, что вопросы блока (а) не укладываются в один фактор, образуя два независимых фактора. Толерантность к мигрантам и сексуальным меньшинствам также группируются в два отдельных фактора. В результате было принято решение использовать трёхмерное пространство политических предпочтений; при этом вопросы, связанные с отношением к сексуальным меньшинствам, были исключены из анализа. Итоговая конфигурация была получена на основе девяти вопросов, которые устойчиво группируются в три фактора, представленных в таблице 2.

Таблица 2

Конфигурация пространства политических предпочтений

Фактор 1 Приемлемость неравенства	Фактор 2 Социальное государство	Фактор 3 Толерантность к мигрантам
Правительство должно принять меры для уменьшения разницы в доходах между людьми	В какой мере государство должно участвовать в выполнении каждой из следующих задач: — обеспечение достойного уровня жизни людям в старости; — обеспечение достойного уровня жизни безработным; — обеспечение ухода за детьми работающих родителей.	Следует ли позволить людям, которые по национальности или расовой принадлежности отличаются от большинства населения России, переезжать жить в нашу страну? Как Вы считаете, то, что люди из других стран переезжают в Россию, в целом плохо или хорошо сказывается на экономике России? Как Вы считаете, приток людей из других стран, скорее, разрушает или, скорее, обогащает культуру России? Как Вы считаете, с притоком людей из других стран Россия как место для жизни становится лучше или хуже?

Примечание: у переменных, образующий фактор 1, факторные нагрузки не менее 0,8; фактор 2 — 0,69; фактор 3 — 0,67,

*В отношении фактора 1 близкий по смыслу вопрос: «Правильно, что разница в доходах между людьми должна быть велика, так как велика и разница в их способностях и приложенных усилиях?» — был исключён из анализа, поскольку факторная нагрузка у этой переменной была низкой.

Первый фактор характеризует представления респондентов о допустимости неравенства; второй — отношение к социальной поддержке со стороны государства (*welfare state*); третий отражает толерантность к мигрантам.

⁸ Многообещающая в контексте нашего исследования ось «авторитаризм — соучастие», предложенная Г. Китчельтом и Ф. Рэмом [Kitschelt, Rehm 2014], не была включена из-за отсутствия достаточного количества релевантных вопросов в базе, Хотя Китчель и Рэм также строили свои индексы на основе данных ESS, те переменные, которые они использовали, либо отсутствуют в восьмой волне ESS, либо соответствуют, по нашему мнению, психологическим установкам или ценностям, а не представлениям о желательном положении дел в политической сфере. Мы полагаем, что использование психологических показателей в качестве показателей идеологической позиции не вполне корректно, даже принимая во внимание существующую тесную связь между ними (см., например: [Carney et al. 2008]).

⁹ Предварительно переменные были преобразованы так, чтобы их значения лежали в диапазоне от 0 до 1, а большие значения соответствовали бы более «левой» позиции респондента.

Поскольку целью работы является осуществление межстранового сравнения, необходимо использование переменных, идентичных для каждой из стран (групп стран). Для разных стран факторный анализ даёт хотя и близкие, но всё же не идентичные нагрузки, поэтому для анализа было решено использовать индексы, построенные на тех же переменных, что и факторы. Каждый индекс был рассчитан как сумма значений составляющих его переменных. Индексы сконструированы таким образом, что большему значению соответствует более «левая» позиция: низкий уровень неравенства, социальное государство, толерантность к мигрантам. Для удобства присвоим индексам следующие наименования: «приемлемость неравенства»; «социальное государство»; «толерантность к мигрантам» (см. табл. 2).

Корреляция Пирсона между первым и вторым индексами составляет около 0,24; коэффициенты корреляции третьего индекса с первыми двумя составляют менее 0,1. Малые значения корреляций говорят в пользу независимости построенных индексов.

Независимые переменные: социальная позиция

Способ определения и операционализации социальной позиции вытекает из разделяемых исследователем представлений о стратификации, классовой или — более обще — социальной структуре рассматриваемого общества (обществ). Некогда общепринятый, по крайней мере в странах первого мира, взгляд на общество как состоящее из классов, выделяемых на основе профессиональной принадлежности, на рубеже XX и XXI веков стал подвергаться всё большей критике как неспособный адекватно отражать существующие в современных обществах социальные различия (см., например: [Pakulski 2005; Шкаратан 2012: 167–204]).

Тем не менее на данный момент практически любое готовое к применению решение проблемы выделения социальных групп основано частично или полностью на группировке профессий (как правило, на Международной стандартной классификации занятий (МСКЗ) — International Standard Classification of Occupations (ISCO)). Хотя профессиональная принадлежность далеко не всегда мыслится как первопричина социальных различий, профессия остаётся компактным и доступным прокси-показателем социальных свойств индивида. Группировка профессий (как и любая иная классификация) может осуществляться двумя способами: (1) на основе априорных теоретических построений и (2) выводиться из анализа эмпирических данных. Второй способ выглядит более привлекательно, поскольку ограничивает как волюнтаризм теоретика, так и инерцию интеллектуальной традиции, обеспечивает непосредственное соответствие данным и явно очерчивает границы экстраполяции полученной классификации. В качестве примеров можно привести шкалу социального статуса Т. В. Чана и Дж. Голдторпа и кембриджскую шкалу (Cambridge Social Interaction and Stratification — CAMSIS) статуса [Prandy, Lambert 2003; Chan, Goldthorpe 2004; Бессуднов 2009]. Минусом при таком подходе являются необходимость повторения процедуры вывода классификации для каждого нового общества и трудность осуществления межкультурных сравнений. По этим причинам, а также ввиду конкретных недостатков имеющихся подходов¹⁰ классификации, выведенные из данных, остаются несопоставимо менее популярными, чем априорные (речь идёт об инструментальном использовании).

Среди априорных — следующих из теории — подходов наиболее популярной остаётся классовая схема Эриксона—Голдторпа и её производные (см.: [Erikson, Goldthorpe 1992]). Несмотря на огромное количество работ, ставящих под сомнение адекватность этой схемы в современных условиях, она продолжает дежурно использоваться во многих исследованиях, являясь конвенциональным способом операционализации социального положения респондента. Схема иерархична (хотя имеет не одну, а две оси иерархии), но в современных обществах вертикальное измерение, по всей видимости, недо-

¹⁰ В частности, авторам данной статьи представляется весьма сомнительным сведение профилей социальных контактов к единой оси статуса или престижа [Korotaev, Shkaratan, Gasiukova 2016].

статочно для выявления различий в области политических взглядов и действий [Oesch 2006; Caínzos, Voces 2010; Kitschelt, Rehm 2014].

Для учёта как вертикальных, так и горизонтальных различий между социальными группами для данной работы была выбрана группировка профессий, предложенная Д. Оешем [Oesch 2006]. Используемая нами версия имеет две вертикальные градации, отличающиеся уровнем квалификации (менеджеры и (полу)профессионалы, с одной стороны, и рабочие, клерки, мелкие предприниматели — с другой), и четыре горизонтальные, каждая из которых представляет собственную логику труда — предпринимательскую, техническую (от монтажника до инженера или программиста), организационную (от клерка до менеджера), связанную с межличностным взаимодействием (от помощника в магазине до преподавателя в университете) (см. табл. 3). Переменная принадлежности к одной из восьми групп была создана с помощью макроса, доступного на личном сайте Д. Оеша¹¹; там же представлен список кодов ISCO-08 для каждой из этих групп. Разумеется, к данной классификации могут быть предъявлены те же претензии, что и к любой другой априорной классификации. Она изначально была разработана и апробирована на данных стран Западной Европы, и мы не можем утверждать наверняка, что эта схема в той же степени применима и к постсоциалистическим странам, включая Россию. Данное ограничение необходимо принимать во внимание при интерпретации полученных результатов.

Таблица 3

Использованная классификация профессиональных статусов (число респондентов, %)

Логика работы	Вертикальная позиция	Профессиональный статус (класс)	Детализация, примеры профессий	Западная Европа	Центральная и Восточная Европа	Россия
Предпринимательская	Выше	Владельцы фирм, самозанятые профессионалы	Число наёмных работников > 9; профессионалы частной практики	3	1	2
	Ниже	Собственники малого бизнеса	Число наёмных работников < 10; непрофессионал	10	12	5
Техническая	Выше	Технические (полу) профессионалы	Инженеры, программисты, технические научные сотрудники	8	7	9
	Ниже	Рабочие	Рабочие в промышленности, сельскохозяйственном, лесном, рыболовном секторах, строительстве	20	31	26
Организационная	Выше	Менеджеры, администраторы	Бизнес-администраторы, менеджеры	16	12	11
	Ниже	Клерки	Секретари, банковские служащие, офисные работники	12	10	11
Межличностная	Выше	Социокультурные (полу) профессионалы	Врачи, учителя, преподаватели вузов, юристы	13	9	11
	Ниже	Работники сферы услуг	Продавцы, няни, повара, уборщики	19	19	25
<i>Итого</i>				100	100	100

Дополнительно к профессии в модель были введены наличие высшего образования, доход домохозяйства (дециль) и место проживания (большой город или пригород большого города, маленький город, сельская местность). Место проживания кодировалось на основе ответов респондента, каких-либо

¹¹ См.: <http://people.unil.ch/danieloesch/scripts/>

формальных критериев за этими оценками не стоит. К сожалению, ESS не предоставляет информации о личном доходе респондента, а также данных о типе населённого пункта в терминах численности населения или административного статуса.

Контрольные переменные

Обеспеченность финансовыми ресурсами определялась через субъективное восприятие материального положения («жить на такой доход довольно или очень трудно» = 1, иначе — 0). Обеспеченность временными ресурсами операционализировалась с помощью двух дамми-переменных, выделяющих тех, кто работает больше 50 часов в неделю, и тех, кто работает меньше 20 часов в неделю.

Для учёта степени включённости индивида в информационное пространство введена дихотомическая переменная частоты пользования Интернетом: ежедневно — 1; реже, чем каждый день — 0.

Доверие к людям является одним из признанных факторов политического участия (см., например: [Bäck, Christensen 2016]). Индекс доверия был сконструирован конвенциональным образом как среднее арифметическое ответов на три вопроса о доверии¹².

Также были введены переменные, фиксирующие социально-демографические показатели: возраст, пол, наличие детей, наличие совместно проживающего партнёра.

Описательная статистика представлена в приложении.

Результаты

Политические предпочтения

В таблице 4 представлены результаты регрессионного анализа с индексами политических предпочтений в качестве зависимых переменных для каждой из трёх выборок стран. Для удобства восприятия коэффициенты при профессиональных группах продублированы в таблицах 5, 6, 7.

Из таблицы 5 видно, что в Западной Европе социокультурные (полу)профессионалы занимают самые «левые» позиции по каждому из индексов среди всех профессиональных групп. Представители трёх других привилегированных (верхних) групп значимо не отличаются между собой ни по одному из трёх индексов. Что касается непривилегированных (нижних) групп, то принадлежность к промышленным рабочим и работникам сферы услуг является фактором, повышающим значимость для респондентов вопросов неравенства и государственной поддержки, при этом снижающим их толерантность к мигрантам (относительно группы менеджеров). Клерки и владельцы малого бизнеса отличаются только по одному из трёх индексов от менеджеров. Эти закономерности довольно прозрачно накладываются на логику двух осей — вертикальной (иерархической) и горизонтальной (отражающей содержание трудовой деятельности). Занимающие верхнее положение в целом «правее» по индексам приемлемости неравенства и поддержки социального государства и «левее» в отношении к мигрантам. По горизонтальной оси группы профессий с «межличностной» логикой работы находятся «левее» работников с «технической» логикой. Группы с организационным и предпринимательским типом работы занимают наиболее «правые» позиции по индексам неравенства и социального государства. Для отношения к мигрантам закономерности вдоль вертикальной и горизонтальной осей оказываются противоположными, что несколько размывает итоговую картину.

¹² Вопросы в анкете A4, A5, A6. Российская версия анкеты ESS: http://www.europeansocialsurvey.org/docs/round8/fieldwork/russian_federation/ESS8_questionnaires_RU.pdf

Детерминанты политических предпочтений (линейные регрессии)

Таблица 4

Независимые переменные	Западная Европа			Центральная и Восточная Европа			Россия		
	Индекс 1: неравен- ство	Индекс 2: социальное государство	Индекс 3: мигранты	Индекс 1: неравен- ство	Индекс 2: социальное государство	Индекс 3: мигранты	Индекс 1: неравен- ство	Индекс 2: социальное государство	Индекс 3: мигранты
Владельцы фирм, самозанятые профессионалы ^A	0,008 (0,034)	-0,052 (0,037)	0,073 (0,062)	-0,224** (0,084)	-0,134 (0,097)	0,028 (0,143)	-0,137 (0,100)	0,178 (0,143)	-0,235 (0,193)
Собственники малого бизнеса ^A	-0,011 (0,021)	-0,072** (0,023)	0,059 (0,039)	-0,064† (0,033)	-0,048 (0,038)	-0,032 (0,057)	-0,090 (0,074)	-0,313** (0,103)	-0,328* (0,145)
Технические (полу)профессионалы ^A	0,013 (0,021)	0,016 (0,023)	-0,012 (0,038)	0,079* (0,035)	-0,021 (0,040)	-0,068 (0,060)	0,062 (0,049)	0,071 (0,069)	-0,108 (0,097)
Рабочие ^A	0,057*** (0,018)	0,042* (0,019)	-0,181*** (0,032)	0,099*** (0,027)	0,008 (0,032)	-0,204*** (0,047)	0,089* (0,044)	0,068 (0,061)	-0,167† (0,087)
Клерки ^A	0,039* (0,019)	0,017 (0,021)	0,002 (0,036)	0,031 (0,032)	0,019 (0,037)	-0,077 (0,054)	0,018 (0,047)	-0,007 (0,065)	-0,076 (0,092)
Социокультурные (полу)профессионалы ^A	0,079*** (0,018)	0,048* (0,020)	0,122*** (0,034)	0,046 (0,033)	0,053 (0,038)	-0,058 (0,057)	0,091* (0,046)	-0,002 (0,064)	-0,179* (0,090)
Работники сферы услуг ^A	0,046* (0,018)	0,045* (0,020)	-0,097*** (0,033)	0,090** (0,028)	0,023 (0,033)	-0,244*** (0,049)	0,077† (0,042)	0,045 (0,059)	-0,119 (0,083)
Большой город ^B	0,014 (0,012)	0,007 (0,014)	0,220*** (0,023)	-0,017 (0,018)	-0,016 (0,021)	0,051 (0,032)	-0,016 (0,030)	-0,145*** (0,042)	-0,055 (0,059)
Небольшой город ^B	0,016 (0,012)	0,001 (0,013)	0,080*** (0,022)	-0,011 (0,018)	-0,033 (0,021)	0,120*** (0,031)	0,000 (0,030)	-0,086* (0,043)	-0,026 (0,061)
Высшее образование	-0,008 (0,015)	0,019 (0,016)	0,268*** (0,027)	-0,090*** (0,025)	-0,084** (0,029)	0,116** (0,043)	-0,021 (0,027)	-0,007 (0,038)	0,160** (0,054)
Доходы	-0,020*** (0,002)	-0,016*** (0,003)	0,018*** (0,004)	-0,017*** (0,004)	-0,010* (0,004)	0,001 (0,006)	0,000 (0,006)	-0,001 (0,008)	0,002 (0,011)
Adjust. R ²	0,044	0,039	0,236	0,195	0,050	0,250	0,072	0,039	0,082
N	6924	6911	6894	3323	3320	3225	1345	1337	1295

Примечания:

*** $p < 0,001$; ** $p < 0,01$; * $p < 0,05$; † $p < 0,10$ (two-tailed *t*-tests — двусторонний *t*-тест).

Оценки представляют собой стандартизированные коэффициенты линейной регрессии. Стандартные ошибки оценок приведены в скобках.

^A Ответы «Менеджеры, администраторы» служили эталонными категориями.

^B Ответы «Деревня, село» служили эталонными категориями.

Контрольные переменные представлены в приложении.

Таблица 5

Политические предпочтения различных профессиональных групп Западной Европы

	Неравенство				Социальное государство				Мигранты			
	Пред.	Орг.	Техн.	Мжл.	Пред.	Орг.	Техн.	Мжл.	Пред.	Орг.	Техн.	Мжл.
Выше	~	Ref.	~	0,08	~	Ref.	~	0,05	~	Ref.	~	0,12
Ниже	~	0,04	0,06	0,05	-0,07	~	0,04	0,05	~	~	-0,18	-0,10

Примечание: в таблице указаны значимые (95%) коэффициенты.

Условные сокращения: Ref. — эталонная группа; тильдой (~) обозначен незначимый коэффициент (нет отличий от эталонной группы); Пред. — предпринимательская логика работы; Орг. — организационная логика работы; Техн. — техническая логика работы; Мжл. — межличностная логика работы.

Образование, жизнь в городе, а не в сельской местности, высокий доход делают людей более толерантными к приезжим (см. табл. 4). Высокодоходные домохозяйства не являются сторонниками редистрибуции и не нуждаются в социальной поддержке государства (отрицательный эффект на индекс «Социальное государство»).

Описанные закономерности достаточно точно соответствуют результатам предшествующих исследований, основанных исключительно или по большей части на данных стран Западной Европы (см., например: [Kitschelt, Rehm 2014]), и подтверждают логику, заложенную Д. Оешем [Oesch 2006] в его двумерную группировку профессий, что позволяет принять гипотезу 2а (Н 2а) применительно к Западной Европе: социальная позиция и политические предпочтения взаимосвязаны.

Таблица 6

Политические предпочтения различных профессиональных групп в странах Центральной и Восточной Европы

	Неравенство				Социальное государство				Мигранты			
	Пред.	Орг.	Техн.	Мжл.	Пред.	Орг.	Техн.	Мжл.	Пред.	Орг.	Техн.	Мжл.
Выше	-0,22	Ref.	0,08	~	~	Ref.	~	~	~	Ref.	~	~
Ниже	~	~	0,10	0,09	~	~	~	~	~	~	-0,20	-0,24

Примечание: в таблице указаны значимые (95%) коэффициенты.

Условные сокращения: Ref. — эталонная группа; тильдой (~) обозначен незначимый коэффициент (нет отличий от эталонной группы); Пред. — предпринимательская логика работы; Орг. — организационная логика работы; Техн. — техническая логика работы; Мжл. — межличностная логика работы.

При взгляде на результаты регрессионного анализа для стран ЦВЕ (табл. 4, 6) первое, что бросается в глаза, — значительно меньшее количество значимых коэффициентов. Для индекса «Социальное государство» ни одна из переменных профессиональной принадлежности не значима. В целом только рабочие и сервисные работники демонстрируют значимое и последовательное отличие по политическим установкам касательно неравенства и мигрантов. Как и их западноевропейские коллеги, они относительно не толерантны к приезжим и сильнее, чем представители других групп, поддерживают идею экономического равенства. При этом социокультурные (полу)профессионалы вообще ни по одному из индексов не отличаются от менеджеров, что полностью противоположно ситуации в Западной Европе. Значимым предиктором всех трёх индексов является образование. Имеющие высшее образование толерантнее к мигрантам, но в меньшей степени разделяют идеалы равенства и социального государства.

Таблица 7

Политические предпочтения различных профессиональных групп в России

	Неравенство				Социальное государство				Мигранты			
	Пред.	Орг.	Техн.	Мжл.	Пред.	Орг.	Техн.	Мжл.	Пред.	Орг.	Техн.	Мжл.
Выше	~	Ref.	~	0,09	~	Ref.	~	~	~	Ref.	~	- 0,18
Ниже	~	~	0,09	~	- 0,31	~	~	~	- 0,33	~	~	~

Примечание: в таблице указаны значимые (95%) коэффициенты.

Условные сокращения: Ref. — эталонная группа; тильдой (~) обозначен незначимый коэффициент (нет отличий от эталонной группы); Пред. — предпринимательская логика работы; Орг. — организационная логика работы; Техн. — техническая логика работы; Мжл. — межличностная логика работы.

Российская ситуация наименее прозрачна для интерпретации, значимых коэффициентов очень мало. Обращает внимание то, что социокультурные (полу)профессионалы оказались менее толерантны к мигрантам, чем большинство населения. Можно предположить, что структурные характеристики этой группы в постсоциалистических странах существенно отличаются от таковых у их западноевропейских коллег. Образование является значимым предиктором индекса толерантности к мигрантам, что верно для всех выборов.

Итак, на данных Западной Европы прослеживается связь между вертикальным измерением социальных различий (квалификация, образование, доход, степень урбанизации места проживания) и политическими предпочтениями — в целом отрицательная для установок на социальное равенство и социальное государство и положительная для индекса толерантности к приезжим. Для стран ЦВЕ и России эти связи проявляются лишь фрагментарно. Также в Западной Европе заметно влияние горизонтального измерения социальных различий: социокультурные профессионалы занимают наиболее «левые» позиции по всем индексам. Эта зависимость не значима или даже инвертирована в странах ЦВЕ и России, Гипотеза 2а (Н 2а) о связи социальной позиции и политических предпочтений может быть безоговорочно принята для Западной Европы и в определённой степени — для ЦВЕ и России.

Политическое участие

Наличие образования является значимым фактором политического участия во всех выборах (экспонента коэффициента логистической регрессии больше единицы; см. табл. 8). Жители городов реже голосуют в России и Западной Европе. Для Западной Европы и ЦВЕ значимыми являются также доход, принадлежность к группе рабочих или клерков. Социокультурные профессионалы в Западной Европе более склонны к прямой политической активности, но не к голосованию. Ни один из коэффициентов при профессиональных группах на российской выборке не значим. Таким образом, гипотеза 1 (Н 1) — социальная позиция влияет на уровень политического участия индивида — согласуется с результатами анализа для Западной Европы, в меньшей степени — для ЦВЕ и лишь отчасти — для России.

В таблице 9 представлены логистические регрессии, включающие индексы политических предпочтений. Индекс толерантности к мигрантам положительно ($exp(b) > 1$) значим для всех видов участия на всех выборах, кроме прямого участия в России. Индекс поддержки социального государства значим для прямого участия в России и ЦВЕ, но не в Западной Европе. Влияние индекса «Неравенство» положительно в Западной Европе и России, но вопреки ожиданиям отрицательно в ЦВЕ (если учитывать коэффициенты, значимые на 90%-ном уровне), Гипотеза 2b (Н 2b) о том, что идеология влияет на участие, получает подтверждение.

В таблице 10 приведён финальный этап анализа — оценка медирующего эффекта. Ожидаемо, что значимы многие эффекты в Западной Европе и лишь немногие — в ЦВЕ и России. Гипотеза 2 (Н 2) о

роли политических ориентаций как медиатора связи социального положения и интенсивности политического участия находит подтверждение для Западной Европы. Особо стоит отметить, что влияние всех значимых на уровне 95% эффектов имеет одну и ту же направленность на всех выборках и для обеих форм политического участия. Иными словами, мы не можем обнаружить эффекты, действующие в противоположных направлениях в разных странах или влияющие противоположным образом на голосование и прямое участие. Группы стран различаются по тому, какие из трёх возможных (по числу медиаторов) путей влияния независимой переменной на зависимую оказываются значимы, но не по направлению (увеличение или уменьшение) влияния, реализуемого конкретным путём. Таким образом, мы не можем принять гипотезу 3 (H3).

Таблица 8

Детерминанты политического участия (логистические регрессии, не учитывающие эффект медиации)

Независимые переменные	Западная Европа		Центральная и Восточная Европа		Россия	
	Голосование <i>Exp(b) (SE)</i>	Прямое участие <i>Exp(b) (SE)</i>	Голосование <i>Exp(b) (SE)</i>	Прямое участие <i>Exp(b) (SE)</i>	Голосование <i>Exp(b) (SE)</i>	Прямое участие <i>Exp(b) (SE)</i>
Владельцы фирм, самозанятые, профессионалы ^А	0,908 (0,316)	1,078 (0,190)	1,776 (0,539)	2,072† (0,433)	0,968 (0,545)	1,046 (0,572)
Собственники малого бизнеса ^А	0,709* (0,170)	1,083 (0,113)	0,860 (0,187)	0,932 (0,170)	1,116 (0,401)	0,739 (0,457)
Технические (полу)профессионалы ^А	0,819 (0,168)	0,937 (0,110)	1,181 (0,212)	0,852 (0,181)	1,059 (0,269)	0,989 (0,292)
Рабочие ^А	0,469*** (0,136)	0,568*** (0,091)	0,591*** (0,154)	0,479*** (0,152)	0,851 (0,237)	0,774 (0,272)
Клерки ^А	1,028 (0,158)	0,933 (0,101)	1,181 (0,179)	0,819 (0,172)	1,016 (0,252)	0,724 (0,289)
Социокультурные (полу)профессионалы ^А	1,047 (0,154)	1,351** (0,101)	1,290 (0,200)	1,086 (0,172)	1,235 (0,253)	0,928 (0,269)
Работники сферы услуг ^А	0,584*** (0,138)	0,664*** (0,093)	0,782 (0,159)	0,545*** (0,161)	0,767 (0,226)	0,526* (0,265)
Большой город ^В	0,849† (0,096)	1,009 (0,065)	1,059 (0,101)	1,171 (0,105)	0,510*** (0,165)	0,786 (0,199)
Небольшой город ^В	0,764** (0,087)	0,909 (0,062)	1,167 (0,099)	0,899 (0,107)	0,711* (0,170)	1,026 (0,200)
Высшее образование	1,426** (0,127)	1,628*** (0,084)	1,828*** (0,153)	1,830*** (0,125)	1,321† (0,151)	1,418* (0,173)
Доходы	1,097*** (0,018)	1,077*** (0,013)	1,021 (0,021)	1,064** (0,021)	0,974 (0,032)	1,045 (0,039)
Nagelkerke R ²	0,205	0,111	0,155	0,124	0,115	0,074
N	6304	6895	3253	3302	1322	1335

Примечания:

*** $p < 0,001$; ** $p < 0,01$; * $p < 0,05$; † $p < 0,10$ (two-tailed *t*-tests — двусторонний *t*-тест).

^АОтветы «Менеджеры, администраторы» служили эталонными категориями.

^ВОтветы «Деревня, село» служили эталонными категориями.

Контрольные переменные представлены в приложении (см. табл. П.1).

Таблица 9

Детерминанты политического участия с учётом эффекта медиации (логистические регрессии)

Независимые переменные	Западная Европа		Центральная и Восточная Европа		Россия	
	голосование <i>Exp(b) (SE)</i>	прямое участие <i>Exp(b) (SE)</i>	голосование <i>Exp(b) (SE)</i>	прямое участие <i>Exp(b) (SE)</i>	голосование <i>Exp(b) (SE)</i>	прямое участие <i>Exp(b) (SE)</i>
Индекс 1: неравенство	1,074 (0,093)	1,197** (0,066)	0,810* (0,100)	0,829† (0,102)	1,094 (0,159)	1,453† (0,194)
Индекс 2: социальное государство	1,032 (0,086)	0,973 (0,060)	1,040 (0,087)	0,767** (0,091)	0,902 (0,112)	0,682** (0,131)
Индекс 3: мигранты	1,305*** (0,048)	1,405*** (0,035)	1,179** (0,059)	1,383*** (0,061)	1,379*** (0,083)	1,076 (0,098)
Владельцы фирм, самозанятые профессионалы ^А	0,909 (0,318)	1,039 (0,191)	1,665 (0,537)	1,952 (0,442)	1,036 (0,561)	1,174 (0,585)
Собственники малого бизнеса ^А	0,676* (0,171)	1,061 (0,114)	0,874 (0,190)	0,949 (0,173)	1,300 (0,418)	0,695 (0,466)
Технические (полу)профессионалы ^А	0,823 (0,169)	0,932 (0,112)	1,219 (0,217)	0,894 (0,186)	1,098 (0,276)	1,000 (0,300)
Рабочие ^А	0,490*** (0,137)	0,590*** (0,092)	0,625** (0,157)	0,526*** (0,156)	0,885 (0,245)	0,796 (0,281)
Клерки ^А	1,050 (0,160)	0,931 (0,102)	1,232 (0,182)	0,842 (0,174)	1,052 (,258)	0,724 (0,297)
Социокультурные (полу)профессионалы ^А	1,027 (0,155)	1,286* (0,102)	1,362 (0,203)	1,125 (0,175)	1,399 (0,263)	0,943 (0,278)
Работники сферы услуг ^А	0,602*** (0,140)	0,678*** (0,094)	0,838 (0,163)	0,603** (0,164)	0,779 (0,233)	0,524* (0,274)
Большой город ^В	0,799* (0,098)	0,933 (0,066)	1,035 (0,104)	1,140 (0,107)	0,519 (0,172)***	0,737 (0,206)
Небольшой город ^В	0,752*** (0,088)	0,876* (0,063)	1,142 (0,102)	0,859 (0,109)	0,722 (0,176)†	0,974 (0,207)
Высшее образование	1,294* (0,128)	1,485*** (0,085)	1,777*** (0,154)	1,688*** (0,127)	1,243 (0,156)	1,402† (0,178)
Доходы	1,092*** (0,018)	1,074*** (0,013)	1,015 (0,021)	1,060** (0,022)	0,971 (0,032)	1,036 (0,039)
Nagelkerke R ²	0,213	0,131	0,163	0,138	0,131	0,087
N	6256	6840	3150	3195	1261	1275

Примечания:

*** $p < 0,001$; ** $p < 0,01$; * $p < 0,05$; † $p < 0,10$ (two-tailed *t*-tests — двусторонний *t*-тест).

^А Ответы «Менеджеры, администраторы» служили эталонными категориями.

^В Ответы «Деревня, село» служили эталонными категориями.

Контрольные переменные представлены в приложении (см. табл. П.1).

Таблица 10

Оценка эффекта медиации

Независимые переменные	Западная Европа		Центральная и Восточная Европа			Россия	
	Голосование / прямое участие ^{(a)1}		Голосование / прямое участие			Голосование / прямое участие ^{(a)1}	
	Индекс 1: неравенство	Индекс 3: мигранты	Индекс 1: неравенство	Индекс 2: социальное государство	Индекс 3: мигранты	Индекс 2: социальное государство	Индекс 3: мигранты
Владельцы фирм, самозанятые профессионалы ^A	—	—	—	—	—	—	—
Собственники малого бизнеса ^A	—	—	—	—	—	—/1,127*	0,900† / —
Технические (полу) профессионалы ^A	—	—	—	—	—	—	—
Рабочие ^A	—/1,010*	0,953*** / 0,940***	0,979† / —	—	0,967* / 0,936*	—	0,948† / —
Клерки ^A	—	—	—	—	—	—	—
Социокультурные (полу) профессионалы ^A	—/1,014*	1,033** / 1,042***	—	—	—	—	0,944† / —
Работники сферы услуг ^A	—/1,008†	0,975* / 0,968***	0,981† / —	—	0,961* / 0,924*	—	—
Большой город ^B	—	1,060*** / 1,078***	—	—	—	—/1,057*	—
Небольшой город ^B	—	1,022** / 1,028***	—	—	1,020* / 1,040*	—	—
Высшее образование	—	1,074*** / 1,095***	1,019† / —	—/1,023*	1,019† / 1,038*	—	1,053* / —
Доходы	—/0,996**	1,005*** / 1,060***	1,004† / 1,003†	—/1,003†	—	—	—

Примечания

*** $p < 0,001$; ** $p < 0,01$; * $p < 0,05$; † $p < 0,10$ (two-tailed *t*-tests — двусторонний *t*-тест).

— отсутствие значимости эффекта.

^A Ответы «Менеджеры, администраторы» служили эталонными категориями.

^B Ответы «Деревня, село» служили эталонными категориями.

В ячейках представлены оценки $Exp(ab)$, где a — коэффициенты при независимых переменных в линейной регрессии деривант индексов (1, 2, 3) политических предпочтений (см. табл. 4, рис. 1), b — коэффициенты при индексах (1, 2, 3) в логистических регрессиях (см. табл. 6, рис. 1).

^(a) В отношении индекса 2 для Западной Европы и индекса 1 для России значимых эффектов обнаружено не было.

Дискуссия и заключение

В работе был проведён анализ влияния социальной позиции индивида на его политическое участие и рассмотрена роль политических предпочтений как медиатора этого влияния. Для этого было сконструировано трёхмерное пространство политических предпочтений, первая из осей которого — индекс 1 — связана с представлениями о допустимости материального неравенства, вторая — индекс 2 — с представлениями о важности социального государства, третья — индекс 3 — со степенью толерантности к мигрантам из других стран. Было рассмотрено два типа политического участия: голосование и прямое участие, то есть участие, инициируемое гражданами, а не правительством. Анализ был проведён на трёх группах стран: Западная Европа (Австрия, Бельгия, Германия, Франция), постсоциалистические страны Центральной и Восточной Европы (Венгрия, Польша, Чехия) и Россия.

Для Западной Европы были получены согласующиеся с результатами предшествующих работ связи между социальной позицией, политическими предпочтениями и политическим участием. Помимо этого, была продемонстрирована статистическая значимость политических предпочтений как медиатора влияния социальной позиции на участие, что является вкладом представленной работы в литературу. Аналогичный анализ для стран ЦВЕ и России дал значительно более скромные результаты: было получено меньшее количество значимых связей, выявленные эффекты хуже поддаются интерпретации. Можно выделить несколько потенциальных причин того, почему для стран ЦВЕ и России модель работает хуже.

Во-первых, объём выборки стран Западной Европы примерно в два раза больше, чем у стран ЦВЕ, и в пять раз больше, чем у России, поэтому неудивительно, что регрессии на западноевропейских данных дают большее количество значимых коэффициентов. К сожалению, на данных ESS в настоящий момент это ограничение не может быть преодолено; в частности, мы не можем использовать данные предыдущих волн для получения большей выборки, поскольку необходимые для построения индексов политических предпочтений вопросы не были включены в опросники предыдущих лет.

Во-вторых, мы уже обращали внимание на то, что использованная схема группировки профессий может быть не вполне применима к постсоциалистическим странам. Кроме того, для России очень важен пространственный аспект: социальные границы, обусловленные местом проживания, могут быть не менее значимы, чем те, что связаны с профессией [Korotaev, Gasiukova, Shkaratan 2016]. Но упрощённая кодировка места проживания в ESS не позволяет в полной мере учесть это. Проблема разработки новых подходов к выявлению социальной структуры актуальна для России, но этот вопрос выходит далеко за рамки данной статьи.

В-третьих, мы могли бы сослаться на аморфность, недифференцированность социальной структуры, «усреднённость» ориентаций россиян [Гудков 2016], которая и является причиной незначимости большинства использованных нами показателей социальной позиции. Однако на данном этапе было бы самонадеянно выводить из факта наличия методологических ограничений какие-либо онтологические следствия.

Наконец, в-четвёртых, и этот пункт тесно связан с предыдущим, разумно ожидать, что рассматриваемые практики политического участия могут иметь различный смысл в странах с устоявшейся демократической традицией и в молодых демократиях. Даже в рамках конкретной страны отдельная практика (категория в анкете) может объединять активности, имеющие противоположный для вовлечённого актора смысл. Например, под демонстрацией может пониматься как организованное выражение несогласия с действиями правительства, попытка привлечь внимание к проблеме и добиться изменения ситуации, так и организованное сверху массовое изъявление лояльности, подкреплённое административным принуждением или материальным поощрением участников. Конечно, проблема множественности значений, скрытых под одной категорией практики, актуальна для исследователей во всех странах, но в силу ряда причин в России она является более острой.

Приверженность демократическим ценностям — неотъемлемый атрибут принадлежности к западной цивилизации и в таком качестве является значимой частью идентичности постсоциалистических государств. В то же время в России (как и в других бывших республиках Советского Союза) демократические институты остаются неукоренёнными; с точки зрения правящих групп, они — навязанное ограничение их суверенной власти [Морозов 2009: 523–576]. Население же демонстрирует безразличие к процедурной составляющей политического процесса при условии, что результат воспринимается как приемлемый (см., например: [Wilson 2012]). Как итог, демократические процедуры носят имитационный характер и вторичны по отношению к реальным политическим процессам. Государство остаётся

слитым с правящими группами, и его институты (в том числе демократические) обладают легитимностью (или теряют её) в той же степени, как и правительство [Gilley 2006]. В результате реакцией населения на нелегитимное правительство является не активное сопротивление через каналы институционализированного или неинституционализированного политического участия как форма обратной связи — «голоса», по Хиршману, — но пассивный «уход» из дискредитированной сферы политического [Гельман 2012].

Одним из центральных для данной работы является вопрос о том, действительно ли мы можем утверждать, что механизмы, связывающие политические ориентации с политическим участием или социальную позицию с политическим участием, различаются по своей направленности между рассматриваемыми группами стран (гипотезы 3 (H 3) и 3' (H 3')). Нам не удалось обнаружить противонаправленных в разных группах стран связей, но нельзя сказать, что характер связей между социальной позицией и политическими ориентациями и политическим участием универсален. Некоторые систематические различия могут быть отмечены.

Первое: убеждённость в необходимости социального государства — значимый в России и ЦВЕ предиктор прямого политического участия, но при этом он не значим для западноевропейской выборки (см. табл. 6). Неожиданным является и то, что бóльшая приверженность идеям государства всеобщего благосостояния (*welfare state*) связана с меньшей вероятностью политического участия, хотя согласно господствующей теории (см.: [Huyt et al. 2018]) (и это верно для двух других индексов) более «левые» позиции сочетаются с большей готовностью к участию. Можно предположить, что надежда на социальное государство связана с патерналистскими ориентациями и, как следствие, с отсутствием ощущения личной ответственности за ситуацию в стране. Интересно, что значение этого индекса практически не зависит от принадлежности к какой-либо профессиональной группе на выборах ЦВЕ и России (см. табл. 4).

Второе: социокультурные профессионалы, которые традиционно воспринимаются как борцы за равноправие и справедливость, носители прогрессивных «левых» идей, и, согласно нашему анализу и предшествующим работам (см., например: [Kitschelt, Rehm 2014]), действительно значимо отличаются и по идеологической позиции, и по уровню прямого политического участия от других групп на данных западноевропейских стран, в ЦВЕ и России практически не выделяются по этим показателям на фоне других (полу)профессионалов. Мы можем предположить, что в России и ЦВЕ эти люди занимают иную позицию в социальной структуре, чем в Западной Европе. Так, в России большинство из этих людей — учителя, врачи, преподаватели вузов — являются так называемыми бюджетниками. Подчинённость бюрократическим структурам и зависимость от руководства могли быть причиной выработки у этих людей конформистского консервативного мировоззрения (см., например: [Гудков 2012]).

Приложение

Таблица П.1

Описательная статистика

Переменные	Западная Европа		Центральная и Восточная Европа		Россия	
	<i>N</i>	Среднее значение (стандартное отклонение) или доля (%)	<i>N</i>	Среднее значение (стандартное отклонение) или доля (%)	<i>N</i>	Среднее значение (стандартное отклонение) или доля (%)
Голосование	7617	82,6	5158	67,6	2300	56,5
Прямое участие	8645	56,3	5519	22,5	2395	18,5
Индекс 1: неравенство (0–2)	8681	1,37 (0,42)	5550	1,27 (0,47)	2403	1,37 (0,41)
Индекс 2: социальное государство (0–3)	8661	2,20 (0,47)	5549	2,22 (0,51)	2404	2,23 (0,60)
Индекс 3: мигранты (0–4)	8618	2,10 (0,87)	5307	1,55 (0,82)	2290	1,47 (0,80)
Владельцы фирм, самозанятые профессионалы	8015	2,5	4891	1,3	2136	1,6
Собственники малого бизнеса	8015	9,7	4891	11,7	2136	5,0
Технические (полу)профессионалы	8015	8,2	4891	6,8	2136	8,9
Рабочие	8015	20,3	4891	30,7	2136	25,8
Менеджеры, администраторы	8015	15,6	4891	11,9	2136	11,4
Клерки	8015	11,8	4891	10,0	2136	11,3
Социокультурные (полу)профессионалы	8015	12,7	4891	8,6	2136	11,3
Работники сферы услуг	8015	19,1	4891	19,2	2136	24,7
Большой город	8697	28,1	5570	30,5	2422	44,1
Небольшой город	8697	31,0	5570	34,0	2422	32,8
Сельская местность	8697	41,0	5570	35,5	2422	23,1
Высшее образование	8656	15,2	5567	12,3	2430	33,1
Доходы (1–10)	7623	5,38 (2,67)	4027	5,13 (2,73)	1883	5,19 (2,72)
Работает менее 20 час. в неделю	7943	7,7	4579	2,9	1705	3,4
Работает более 50 час. в неделю	7943	10,9	4579	12,3	1705	12,7
Использует Интернет каждый день	8698	60,8	5577	47,4	2430	42,0
Тяжело жить на текущий доход	8698	14,0	5577	27,6	2430	50,0
Женщина	8698	51,2	5575	53,7	2430	57,3
Есть дети	8698	32,0	5577	31,3	2430	33,5
Проживает с партнёром	8698	58,8	5577	56,7	2430	47,0
Доверие (0–3)	8680	1,63 (0,52)	5487	1,42 (0,56)	2361	1,44 (0,57)
Возраст (полных лет)	8685	49,4 (18,5)	5575	47,8 (18,1)	2430	46,7 (18)
Австрия	8698	23,1				
Бельгия	8698	20,3				
Германия	8698	32,8				
Франция	8698	23,8				
Польша			5577	30,4		
Венгрия			5577	28,9		
Чехия			5577	40,7		

Таблица П.2

Детерминанты политических предпочтений (контрольные переменные)

Независимые переменные	Западная Европа			Центральная и Восточная Европа			Россия		
	Индекс 1: неравенство	Индекс 2: социальное государство	Индекс 3: мигранты	Индекс 1: неравенство	Индекс 2: социальное государство	Индекс 3: мигранты	Индекс 1: неравенство	Индекс 2: социальное государство	Индекс 3: мигранты
	<i>B (SE)</i>	<i>B (SE)</i>	<i>B (SE)</i>	<i>B (SE)</i>	<i>B (SE)</i>	<i>B (SE)</i>	<i>B (SE)</i>	<i>B (SE)</i>	<i>B (SE)</i>
Работает менее 20 час. в неделю	0,003 (0,019)	-0,054** (0,021)	0,076 (0,035)*	-0,021 (0,045)	-0,130* (0,052)	-0,055 (0,077)	0,073 (0,061)	-0,028 (0,087)	0,207† (0,122)
Работает более 50 час. в неделю	-0,067*** (0,017)	-0,036 (0,019)†	-0,074 (0,031)*	0,005 (0,023)	0,017 (0,026)	-0,031 (0,039)	-0,003 (0,033)	-0,064 (0,047)	0,045 (0,066)
Тяжело жить на текущий доход	0,060*** (0,016)	0,061*** (0,017)	-0,171*** (0,029)	0,074*** (0,019)	0,121*** (0,022)	-0,141*** (0,033)	0,078** (0,025)	0,103** (0,035)	-0,225*** (0,049)
Использует Интернет каждый день	-0,028* (0,012)	-0,010 (0,013)	0,066** (0,022)	-0,085*** (0,018)	-0,017 (0,020)	-0,014 (0,030)	-0,044 (0,027)	-0,022 (0,038)	0,091† (0,054)
Доверие (0-3)	-0,002 (0,010)	0,046*** (0,011)	0,464*** (0,018)	-0,013 (0,014)	0,028† (0,016)	0,302*** (0,024)	-0,083*** (0,019)	-0,035 (0,027)	0,253*** (0,038)
Есть дети	-0,020† (0,012)	0,000 (0,013)	-0,031 (0,021)	0,022 (0,018)	0,036† (0,020)	0,022 (0,030)	0,000 (0,025)	0,002 (0,035)	-0,008 (0,050)
Женщина	0,030** (0,011)	0,024 (0,012)*	-0,046 (0,020)*	0,045** (0,017)	0,028 (0,020)	0,026 (0,030)	0,004 (0,026)	0,041 (0,037)	-0,076 (0,052)
Проживает с партнёром	0,048*** (0,012)	0,028 (0,013)*	-0,068** (0,022)	0,016 (0,017)	0,008 (0,020)	-0,013 (0,030)	0,038 (0,025)	0,034 (0,036)	-0,137** (0,050)
Возраст (полных лет)	0,001* (0,000)	0,000 (0,000)	-0,004*** (0,001)	0,000 (0,001)	0,001* (0,001)	-0,003*** (0,001)	0,004*** (0,001)	0,002 (0,001)	-0,002 (0,002)
Чехия ^А				-0,261*** (0,018)	0,027 (0,021)	-0,689*** (0,031)			
Венгрия ^А				0,075*** (0,021)	-0,146*** (0,024)	-0,757*** (0,036)			
Австрия ^Б	0,065*** (0,015)	0,158*** (0,017)	-0,314*** (0,028)						
Бельгия ^Б	0,026† (0,015)	0,036** (0,016)	0,066** (0,027)						
Германия ^Б	0,011 (0,013)	0,088*** (0,015)	0,137*** (0,025)						

Примечания:

*** $p < 0,001$; ** $p < 0,01$; * $p < 0,05$; † $p < 0,10$ (двусторонний t -тест).

^А Польша служила эталонной категорией.

^Б Франция служила эталонной категорией.

Таблица П.3

Детерминанты политического участия (контрольные переменные)

Независимые переменные	Западная Европа		Центральная и Восточная Европа		Россия	
	Голосование	Прямое участие	Голосование	Прямое участие	Голосование	Прямое участие
	<i>Exp(b) (SE)</i>	<i>Exp(b) (SE)</i>	<i>Exp(b) (SE)</i>	<i>Exp(b) (SE)</i>	<i>Exp(b) (SE)</i>	<i>Exp(b) (SE)</i>
Работает менее 20 час. в неделю	1,266 (0,158)	1,296** (0,101)	1,674† (0,276)	1,225 (0,242)	0,936 (0,344)	1,380 (0,392)
Работает более 50 час. в неделю	1,051 (0,135)	1,032 (0,089)	0,727** (0,122)	1,149 (0,126)	0,909 (0,181)	1,267 (0,212)
Тяжело жить на текущий доход	0,737** (0,102)	1,107 (0,079)	0,850 (0,102)	1,194 (0,113)	0,750* (0,136)	1,263 (0,163)
Использует Интернет каждый день	1,336*** (0,089)	1,497*** (0,062)	1,356** (0,097)	1,141 (0,100)	1,026 (0,148)	2,013*** (0,178)
Доверие (0–3)	1,485*** (0,073)	1,160** (0,052)	1,348*** (0,075)	1,179* (0,081)	1,381*** (0,104)	1,136 (0,126)
Есть дети	0,992 (0,087)	0,958 (0,061)	1,089 (0,098)	0,942 (0,101)	1,151 (0,137)	0,899 (0,164)
Женщина	0,782** (0,081)	0,880 (0,056)*	0,673*** (0,095)	0,719*** (0,099)	1,080 (0,143)	1,189 (0,174)
Проживает с партнёром	1,008 (0,089)	0,959 (0,062)	1,327** (0,095)	1,137 (0,102)	1,389* (0,140)	1,161 (0,169)
Возраст (полных лет)	1,034*** (0,003)	1,003 (0,002)	1,035*** (0,003)	0,999 (0,003)	1,028*** (0,004)	1,004 (0,005)
Чехия ^А			0,446*** (0,102)	1,204† (0,101)		
Венгрия ^А			1,001 (0,121)	0,581*** (0,135)		
Австрия ^Б	4,234*** (0,110)	0,957 (0,078)				
Бельгия ^Б	6,227*** (0,124)	0,789** (0,076)				
Германия ^Б	2,844*** (0,091)	1,475*** (0,070)				

Примечания:

*** $p < 0,001$; ** $p < 0,01$; * $p < 0,05$; † $p < 0,10$ (двусторонний т-тест).

^А Польша служила эталонной категорией.

^Б Франция служила эталонной категорией.

Таблица П.4

**Детерминанты политического участия с учётом эффекта медиации
(контрольные переменные)**

Независимые переменные	Западная Европа		Центральная и Восточная Европа		Россия	
	Голосование	Прямое участие	Голосование	Прямое участие	Голосование	Прямое участие
	<i>Exp(b) (SE)</i>	<i>Exp(b) (SE)</i>	<i>Exp(b) (SE)</i>	<i>Exp(b) (SE)</i>	<i>Exp(b) (SE)</i>	<i>Exp(b) (SE)</i>
Работает менее 20 час. в неделю	1,244 (0,159)	1,272* (0,102)	1,783* (0,281)	1,172 (0,248)	0,838 (0,358)	1,266 (0,414)
Работает более 50 час. в неделю	1,073 (0,136)	1,089 (0,091)	0,727* (0,125)	1,188 (0,129)	0,897 (0,187)	1,251 (0,217)
Тяжело жить на текущий доход	0,769* (0,104)	1,168† (0,081)	0,887 (0,106)	1,367** (0,116)	0,813 (0,141)	1,268 (0,169)
Использует Интернет каждый день	1,318** (0,091)	1,480** (0,062)	1,335** (0,099)	1,144 (0,102)	0,990 (0,153)	2,094*** (0,184)
Доверие (0–3)	1,325*** (0,077)	1,003 (0,055)	1,286*** (0,079)	1,088 (0,085)	1,282* (0,111)	1,144 (0,134)
Есть дети	1,010 (0,088)	0,961 (0,062)	1,112 (0,100)	0,926 (0,103)	1,138 (0,141)	0,917 (0,168)
Женщина	0,789** (0,082)	0,891* (0,057)	0,654*** (0,098)	0,742** (0,102)	1,090 (0,148)	1,183 (0,180)
Проживает с партнёром	1,036 (0,090)	0,971 (0,063)	1,312** (0,097)	1,133 (0,104)	1,485** (0,144)	1,181 (0,174)
Возраст (полных лет)	1,035*** (0,003)	1,004* (0,002)	1,036*** (0,003)	1,002 (0,003)	1,028*** (0,005)	1,005 (0,006)
Чехия ^А			0,473*** (0,115)	1,431** (0,116)		
Венгрия ^А			1,227 (0,135)	0,746* (0,146)		
Австрия ^Б	4,584*** (0,114)	1,057 (0,080)				
Бельгия ^Б	6,218*** (0,125)	0,77*** (0,077)				
Германия ^Б	2,754*** (0,092)	1,437*** (0,071)				

Примечания:

*** $p < 0,001$; ** $p < 0,01$; * $p < 0,05$; † $p < 0,10$ (двусторонний т-тест).

^А Польша служила эталонной категорией.

^Б Франция служила эталонной категорией.

Литература

Андреев А. В. 2017. Представления о справедливости и экономическое неравенство в сравнительном межстрановом контексте. *Общественные науки и современность*. 5: 18–30.

Бессуднов А. Р. 2009. Социально-профессиональный статус в современной России. *Мир России. Социология. Этнология*. 18 (2): 89–115.

Бурдье П. 1993. Политические позиции и культурный капитал. В кн.: Бурдье П. *Социология политики*. М.: Socio-Logos; 98–162.

- Воробьева И. В. 2016. Противоречия и парадоксы политических ориентаций в структуре жизненного мира россиян. *Социологические исследования*, 1: 17–26.
- Гельман В. Я. 2012. Расцвет и упадок электорального авторитаризма в России. *Журнал политической философии и социологии политики. Политика. Анализ, Хроника. Прогноз*, 67 (4): 65–88.
- Гудков Л. Д. 2012. Социальный капитал и идеологические ориентации. *Pro et contra*. 16 (3): 6–31.
- Гудков Л. Д. 2016. Парадоксы социальной структуры в России. *Вестник общественного мнения. Данные. Анализ. Дискуссии*. 122 (1–2): 95–125.
- Данилова Е. Н. 2018. Трансформации социальной политики и дискурса социальной справедливости в России. *Мир России. Социология. Этнология*. 27 (2): 36–61.
- Морозов В. Е. 2009. *Россия и другие: идентичность и границы политического сообщества*. М.: Новое литературное обозрение.
- Шкаратан О. И. 2012. *Социальное неравенство. Теория и реальность*. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Albanese G., Blasio G. de. 2014. Who Trusts Others More? A Cross-European Study. *Empirica*. 41 (4): 803–820.
- Anderson C. J., Mendes S. M. 2006. Learning to Lose: Election Outcomes, Democratic Experience and Political Protest Potential. *British Journal of Political Science*. 36 (1): 91–111.
- Aspelund A., Lindeman M., Verkasalo M. 2013. Political Conservatism and Left–Right Orientation in 28 Eastern and Western European Countries. *Political Psychology*. 34 (3): 409–417.
- Bäck M., Christensen H. S. 2016. When Trust Matters — A Multilevel Analysis of the Effect of Generalized Trust on Political Participation in 25 European Democracies. *Journal of Civil Society*. 12 (2): 178–197.
- Bauer P. C. et al. 2017. Is the Left-Right Scale a Valid Measure of Ideology? *Political Behavior*. 39 (3): 553–583.
- Bengtsson Å., Christensen H. 2014. Ideals and Actions: Do Citizens' Patterns of Political Participation Correspond to Their Conceptions of Democracy? *Government and Opposition*. 51 (2): 234–260.
- Bengtsson M., Kock S. 2014. Coopetition — Quo vadis? Past Accomplishments and Future Challenges. *Industrial Marketing Management*. 43 (2): 180–188.
- Bennett T. et al. 2009. *Culture, Class, Distinction*. London: Routledge.
- Berezin M. 1997. Politics and Culture: A Less Fissured Terrain. *Annual Review of Sociology*. 23 (1): 361–383.
- Bourdieu P. 1984. *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Caínzos M., Voces C. 2010. Class Inequalities in Political Participation and the 'Death of Class' Debate. *International Sociology*. 25 (3): 383–418.

- Carney D. R. et al. 2008. The Secret Lives of Liberals and Conservatives: Personality Profiles, Interaction Styles, and the Things They Leave Behind. *Political Psychology*. 29 (6): 807–840.
- Chan T. W., Goldthorpe J. H. 2004. Is There a Status Order in Contemporary British Society? Evidence from the Occupational Structure of Friendship. *European Sociological Review*. 20 (5): 383–401.
- Chan T. W., Goldthorpe J. H. 2007. Social Status and Newspaper Readership. *American Journal of Sociology*. 112 (4): 1095–1134.
- Christensen H. S. 2017. Knowing and Distrusting: How Political Trust and Knowledge Shape Direct-Democratic Participation. *European Societies*. 20 (4): 572–594.
- Dalton R. J. 2008. Citizenship Norms and the Expansion of Political Participation. *Political Studies*. 56 (1): 76–98.
- Dalton R. J. 2017. *The Participation Gap: Social Status and Political Inequality*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Demetriou K. N. (ed.) 2013. *Democracy in Transition Political Participation in the European Union*. Berlin; Heidelberg: Springer-Verlag.
- Deth J. W. van. 2015. Political Participation. In: *The International Encyclopedia of Political Communication: 3 vols. Vol. 2: Political Communication*. 1st ed. Hoboken, NJ: Wiley Blackwell; 1–12.
- Ejrnæs A. 2017. Deprivation and Non-Institutional Political Participation: Analyzing the Relationship between Deprivation, Institutional Trust and Political Activism in Europe. *European Politics and Society*. 18 (4): 428–445.
- Erikson R. S. 2015. Income Inequality and Policy Responsiveness. *Annual Review of Political Science*. 18: 11–29.
- Erikson R., Goldthorpe J. 1992. *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*. Oxford: Clarendon Press.
- Feldman S., Johnston C. 2014. Understanding the Determinants of Political Ideology: Implications of Structural Complexity. *Political Psychology*. 35 (3): 337–358.
- Gherghina S., Geissel B. 2017. Linking Democratic Preferences and Political Participation: Evidence from Germany. *Political Studies*. 65 (1_suppl.): 24–42.
- Gilley B. 2006. The Determinants of State Legitimacy: Results for 72 Countries. *International Political Science Review*. 27 (1): 47–71.
- Harrits G. S. 2013. Class, Culture and Politics: On the Relevance of a Bourdieusian Concept of Class in Political Sociology. *The Sociological Review*. 61 (1): 172–202.
- Hayes A. F. 2018. *Introduction to Mediation, Moderation, and Conditional Process Analysis: A Regression-Based Approach*. 2nd ed. London: Guilford Press.

- Hibbing J. R., Theiss-Morse E. 2004. *Stealth Democracy: Americans' Beliefs about How Government Should Work*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hooghe M., Marien S. 2013. A Comparative Analysis of the Relation between Political Trust and Forms of Political Participation in Europe. *European Societies*. 15 (1): 131–152.
- Hoyt C. L. et al. 2018. Wealth Inequality and Activism: Perceiving Injustice Galvanizes Social Change but Perceptions Depend on Political Ideologies. *European Journal of Social Psychology*. 48 (1): 81–90.
- Iacobucci D. 2012. Mediation Analysis and Categorical Variables: The Final Frontier. *Journal of Consumer Psychology*. 22 (4): 582–594.
- Kitschelt H., Rehm P. 2014. Occupations as a Site of Political Preference Formation. *Comparative Political Studies*. 47 (12): 1670–1706.
- Kohn M. L. 2001. Job Complexity and Adult Personality. In: Grusky D. B. (ed.). *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press; 193–210.
- Koivula A., Saarinen A., Räsänen P. 2017. Political Party Preference and Social Trust in Four Nordic Countries. *Comparative European Politics*. 15 (6): 1030–1051.
- Korotaev S., Shkaratan O., Gasiukova E. 2016. Some Notes on the Issue of Social Stratification in Russia: Lifestyle Aspect. *Philosophiya sotsiologiya*. 27 (4): 277–291.
- Lamprianou I. 2013. Contemporary Political Participation Research: A Critical Assessment. In: Demetriou K. N. (ed.) (2012) *Democracy in Transition*. Berlin; Heidelberg: Springer Science & Business Media; 21–42.
- Laurison D. 2015. The Willingness to State an Opinion: Inequality, Don't Know Responses, and Political Participation. *Sociological Forum*. 30 (4): 925–948.
- Lee S. 2016. Common Good. *Encyclopedia Britannica*. URL: <https://www.britannica.com/topic/common-good>
- Leighley J. E. 1995. Attitudes, Opportunities and Incentives: A Field Essay on Political Participation. *Political Research Quarterly*. 48 (1): 181–209.
- MacKinnon D. P. 2008. *Introduction to Statistical Mediation Analysis*. New York: Lawrence Erlbaum Associates.
- Madalozzo R. C., Chebib A. M. 2017. Political Preferences and Individual Choice: A Latin American's Countries Perspective. *Revista de Sociologia e Política*. 25 (63): 3–25.
- Marx P., Nguyen C. G. 2018. Political Participation in European Welfare States: Does Social Investment Matter? *Journal of European Public Policy*. 25 (6): 912–943.
- Mayda A. M. 2006. Who is Against Immigration? A Cross-Country Investigation of Individual Attitudes toward Immigrants. *The Review of Economics and Statistics*, 88 (3): 510–530.
- Meer T. W. G. van der, Deth J. W. van, Scheepers P. L. H. 2009. The Politicized Participant: Ideology and Political Action in 20 Democracies. *Comparative Political Studies*. 42 (11): 1426–1457.

- Moor J. de 2015. External Efficacy and Political Participation Revisited: The Role of Perceived Output Structures for State- and Non-State-Oriented Action Forms. *Parliamentary Affairs*. 69 (3): 642–662.
- Morrell M. E. 2003. Survey and Experimental Evidence for a Reliable and Valid Measure of Internal Political Efficacy. *The Public Opinion Quarterly*. 67 (4): 589–602.
- Oesch D. 2006. Coming to Grips with a Changing Class Structure: An Analysis of Employment Stratification in Britain, Germany, Sweden and Switzerland. *International Sociology*. 21 (2): 263–288.
- Owens L. A., Pedulla D. S. 2014. Material Welfare and Changing Political Preferences: The Case of Support for Redistributive Social Policies. *Social Forces*. 92 (3): 1087–1113.
- Paas T., Demidova O. 2014. What Explains People's Attitudes towards Immigrants? A Comparative Study of Estonia and Russia. *The University of Tartu Faculty of Economics and Business Administration Working Paper*. No. 94. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2433974
- Pacheco G., Lange T. 2010. Political Participation and Life Satisfaction: A Cross-European Analysis, *International Journal of Social Economics*. 37 (9): 686–702.
- Pakulski J. 2005. Foundations of a Post-Class Analysis. In: Wright E. O. (ed.). *Approaches to Class Analysis*, Cambridge: Cambridge University Press; 152–179.
- Piven F. F., Cloward R. A. 2000. *Why Americans Still Don't Vote and Why Politicians Want It That Way*. Boston: Beacon Press.
- Prandy K., Lambert P. 2003. Marriage, Social Distance and the Social Space: An Alternative Derivation and Validation of the Cambridge Scale. *Sociology*. 37 (3): 397–411.
- Quintelier E. 2015. Engaging Adolescents in Politics: The Longitudinal Effect of Political Socialization Agents. *Youth & Society*. 47 (1): 51–69.
- Quintelier E., Deth J. W. van. 2014. Supporting Democracy: Political Participation and Political Attitudes, Exploring Causality Using Panel Data. *Political Studies*. 62 (1_suppl.): 153–171.
- Quintelier E., Hooghe M. 2013. Do All Associations Lead to Lower Levels of Ethnocentrism? A Two-Year Longitudinal Test of the Selection and Adaptation Model. *Political Behavior*. 35 (2): 289–309.
- Schlozman K. L., Verba S., Brady H. E. 2012. *The Unheavenly Chorus: Unequal Political Voice and the Broken Promise of American Democracy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Smyth R. 2012. Political Preferences and Party Development in Post-Communist States. *Demokratizatsiya*, 20 (2): 113–132.
- Solon G., Haider S. J., Wooldridge J. M. 2015. What are We Waiting for? *Journal of Human Resources*. 50 (2): 301–316.
- Straughn J. B., Andriot A. L. 2011. Education, Civic Patriotism, and Democratic Citizenship: Unpacking the Education Effect on Political Involvement. *Sociological Forum*. 26 (3): 556–580.

- Swartz D. L. 2006. Pierre Bourdieu and North American Political Sociology: Why He doesn't Fit in but Should. *French Politics*. 4 (1): 84–99.
- Treier S., Hillygus D. S. 2009. The Nature of Political Ideology in the Contemporary Electorate. *Public Opinion Quarterly*. 73 (4): 679–703.
- Turper S., Aarts K. 2017. Political Trust and Sophistication: Taking Measurement Seriously. *Social Indicators Research*. 130 (1): 415–434.
- Verba S., Schlozman K. L., Brady H. E. 1995. *Voice and Equality: Civic Voluntarism in American Politics*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Visser M. et al. 2014. Support for Radical Left Ideologies in Europe. *European Journal of Political Research*, 53 (3): 541–558.
- Wallace C., Pichler F. 2009. More Participation, Happier Society? A Comparative Study of Civil Society and the Quality of Life. *Social Indicators Research*. 93 (2): 255–274.
- Welzel C., Inglehart R., Deutsch F. 2005. Social Capital, Voluntary Associations and Collective Action: Which Aspects of Social Capital Have the Greatest 'Civic' Payoff? *Journal of Civil Society*. 1 (2): 121–146.
- Wilson K. 2012. How Russians View Electoral Fairness: A Qualitative Analysis. *Europe-Asia Studies*. 64 (1): 145–168.
- Winship C., Radbill L. 1994. Sampling Weights and Regression Analysis. *Sociological Methods & Research*. 23 (2): 230–257.
- Zaheer L. 2016. Effects of Watching Political Talk Shows on Political Efficacy and Political Participation. *Journal of Political Studies*. 23 (2): 357–372.

BEYOND BORDERS

Sergey Korotaev, Elena Gasiukova

The Social Differences and Political Participation: The Mediating Effect of Ideological Position

GASIUKOVA, Elena N. —

Trainee Researcher of the Laboratory for Comparative Analysis of Development in Post-Socialist Countries, National Research University Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya str., Moscow 101000, Russian Federation.

Email: egasyukova@hse.ru.

KOROTAEV, Sergey A. —

Research Fellow of the Laboratory for Comparative Analysis of Development in Post-Socialist Countries, National Research University Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya str., Moscow 101000, Russian Federation.

Email: skorotaev@hse.ru

Abstract

The article considers ideological orientation as a mediator of social position influence on political participation. There is a significant number of works in the literature today that examine each of the chains of this relationship separately (the influence of social position on political preferences, the impact of political preferences on political participation). However, the role of political preference as a mediator of the influence of social position on political participation has not been studied. The current work contributes to the development of this approach by applying a model of mediation effect. The model consists of three variables: dependent (political participation), independent (social position), and mediator variable (political preferences). In order to construct the corresponding regressions and assess significances, the authors constructed a three-dimensional space of political preferences: the first axis is associated with the ideas of the agreement about material inequality, the second axis is the ideas about the importance of a welfare state, and the third axis is the degree of tolerance for migrants. Two types of political participation were considered with respect to the dependent variable: voting and direct participation initiated by citizens rather than by government. The study examined data from the 8th wave of the European Social Survey (2016), and the analysis was carried out on three groups of countries: Western Europe (Belgium, Austria, Germany, France), post-socialist countries of Central Europe (Czech Republic, Hungary, Poland), and Russia. The results reveal the statistical significance of political preferences as a mediator of the influence of social position on political participation; meanwhile, the direction of influence was nearly the same for the three

groups of countries. The differences between the states were in the (non-)significance of the coefficients themselves. As a whole, it may be concluded that in relation to Western countries, the obtained patterns correspond quite accurately to the present views in the literature; the impact of social position on political participation in post-socialist countries (including Russia) is less significant, as only a few social differences are manifested in the political sphere.

Keywords: mediation; political orientations; ideological position; political participation; social differences; post-socialist countries; Russia.

Acknowledgements

This work was supported by the Russian Science Foundation under Grant no 16-18-10270.

References

- Albanese G., de Blasio G. (2014) Who Trusts Others More? Across-European Study. *Empirica*, vol. 41, no 4, pp. 803–820.
- An W., Ye M. (2017) Mind the Gap: Disparity in Redistributive Preference between Political Elites and the Public in China. *European Journal of Political Economy*, vol. 50, pp. 75–91.
- Anderson C. J., Mendes S. M. (2006) Learning to Lose: Election Outcomes, Democratic Experience and Political Protest Potential. *British Journal of Political Science*, vol. 36, no 1, pp. 91–111.
- Andreenkova A. V. (2017) Predstavleniya o spravedlivosti i ekonomicheskoe neravenstvo v sravnitel'nom mezhstranovom kontexte [The Attitudes about Fairness and Economic Inequality in the Comparative International Context]. *Obschestvennye nauki i sovremennost' = Social Sciences and Contemporary World*, no 5, pp. 18–30 (in Russian).
- Aspelund A., Lindeman M., Verkasalo M. (2013) Political Conservatism and Left-Right Orientation in 28 Eastern and Western European Countries. *Political Psychology*, vol. 34, no 3, pp. 409–417.
- Bäck M., Christensen H. S. (2016) When Trust Matters — A Multilevel Analysis of the Effect of Generalized Trust on Political Participation in 25 European Democracies. *Journal of Civil Society*, vol. 12, no 2, pp. 178–197.
- Bauer P. C., Barberá P., Ackermann K., Venetz A. (2017) Is the Left-Right Scale a Valid Measure of Ideology? *Political Behavior*, vol. 39, no 3, pp. 553–583.
- Bengtsson Å., Christensen H. (2016) Ideals and Actions: Do Citizens' Patterns of Political Participation Correspond to Their Conceptions of Democracy? *Government and Opposition*, vol. 51, no 2, pp. 234–260.
- Bengtsson M., Kock S. (2014) Coopetition — Quo vadis? Past Accomplishments and Future Challenges. *Industrial Marketing Management*, vol. 43, no 2, pp. 180–188.
- Bennett T., Savage M., Silva E. B., Warde A., Gayo-Cal M., Wright D. (2009) *Culture, Class, Distinction*, London: Routledge.
- Berezin M. (1997) Politics and Culture: A Less Fissured Terrain. *Annual Review of Sociology*, vol. 23, no 1, pp. 361–383.
- Bessudnov A. R. (2009) Sotsialno-professionalniy status v Rossii [The Socio-Professional Status in Modern Russia]. *Mir Rossii. Sociologiya. Etnologiya = Universe of Russia. Sociology. Ethnology*, vol. 18, no 2, pp. 89–115 (in Russian).
- Bourdieu P. (1984) *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Bourdieu P. (1993) Politicheskie pozitsii i kulturniy kapital [Political Positions and Cultural Capital]. *Sotsiologiya politiki* [Sociology of Politics], Moscow: Socio-Logos, pp. 98–162 (in Russian).

- Caínzos M., Voces C. (2010) Class Inequalities in Political Participation and the 'Death of Class' Debate. *International Sociology*, vol. 25, no 3, pp. 383–418.
- Carney D. R., Jost J. T., Goslin S. D., Potter J. (2008) The Secret Lives of Liberals and Conservatives: Personality Profiles, Interaction Styles, and the Things They Leave Behind. *Political Psychology*, vol. 29, no 6, pp. 807–840.
- Chan T. W., Goldthorpe J. H. (2004) Is There a Status Order in Contemporary British Society? Evidence from the Occupational Structure of Friendship. *European Sociological Review*, vol. 20, no 5, pp. 383–401.
- Chan T. W., Goldthorpe J. H. (2007) Social Status and Newspaper Readership. *American Journal of Sociology*, vol. 112, no 4, pp. 1095–1134.
- Christensen H. S. (2017) Knowing and Distrusting: How Political Trust and Knowledge Shape Direct-Democratic Participation. *European Societies*, vol. 20, no 4, pp. 572–594.
- Dalton R. J. (2008) Citizenship Norms and the Expansion of Political Participation. *Political Studies*, vol. 56, no 1, pp. 76–98.
- Dalton R. J. (2017) *The Participation Gap: Social Status and Political Inequality*, Oxford, UK: Oxford University Press.
- Danilova E. N. (2018) Transformatsia sotsialnoy politiki i diskursa sotsialnoy spravedlivosti v Rossii [The Transformation of Social Policy and Discourse of Social Fairness in Russia]. *Mir Rossii. Sociologiya. Ethnologiya = Universe of Russia. Sociology. Ethnology*, vol. 27, no 2, pp. 36–61 (in Russian).
- De Moor J. (2015) External Efficacy and Political Participation Revisited: The Role of Perceived Output Structures for State-and Non-state-oriented Action Forms. *Parliamentary Affairs*, vol. 69, no 3, pp. 642–662.
- Demetriou K. N. (ed.) (2013) *Democracy in Transition Political Participation in the European Union*, Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag.
- Ejrnæs A. (2017) Deprivation and Non-institutional Political Participation: Analyzing the Relationship between Deprivation, Institutional Trust and Political Activism in Europe. *European Politics and Society*, vol. 18, no 4, pp. 428–445.
- Erikson R. S. (2015) Income Inequality and Policy Responsiveness. *Annual Review of Political Science*, vol. 18, pp. 11–29.
- Erikson R., Goldthorpe J. (1992) *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*, Oxford: Clarendon Press.
- Feldman S., Johnston C. (2014) Understanding the Determinants of Political Ideology: Implications of Structural Complexity. *Political Psychology*, vol. 35, no 3, pp. 337–358.
- Gel'man V. Y. (2012) Rastsvet i upadok elektoral'nogo avtoritarizma v Rossii [The Rise and Fall of Electoral Authoritarianism in Russia]. *Zhurnal politicheskoy filosofii i sotsiologii politiki. Politiya. Analiz. Hronika. Prognoz = The Journal of Political Theory, Political Philosophy and Sociology of Politics Politeia*, vol. 67, no 4, pp. 65–88 (in Russian).

- Gherghina S., Geissel B. (2017) Linking Democratic Preferences and Political Participation: Evidence from Germany. *Political Studies*, vol. 65, no 1_suppl., pp. 24–42.
- Gilley B. (2006) The Determinants of State Legitimacy: Results for 72 Countries. *International Political Science Review*, vol. 27, no 1, pp. 47–71.
- Gudkov L. D. (2012) Socialniy capital i ideologicheskie orientacii [The Social Capital and Ideological Orientations]. *Pro et contra*, vol. 16, no 3, pp. 6–31 (in Russian).
- Gudkov L. D. (2016) Paradoksy sotsialnoy struktury v Rossii [The Paradoxes of the Social Structure in Russia]. *Vestnik obschestvennogo mneniya. Dannye. Analiz. Diskussii = The Russian Public Opinion Herald. Data. Analysis. Discussions*, vol. 122, no 1–2, pp. 95–125 (in Russian).
- Harriss G. S. (2013) Class, Culture and Politics: on the Relevance of a Bourdieusian Concept of Class in Political Sociology. *The Sociological Review*, vol. 61, no 1, pp. 172–202.
- Hayes A. F. (2018) *Introduction to Mediation, Moderation, and Conditional Process Analysis: A Regression-Based Approach*, London: Guilford Press.
- Hibbing J. R., Theiss-Morse E. (2004) *Stealth Democracy: Americans' Beliefs about How Government Should Work*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Hooghe M., Marien S. (2013) A Comparative Analysis of the Relation between Political Trust and Forms of Political Participation in Europe. *European Societies*, vol. 15, no 1, pp. 131–152.
- Hoyt C. L., Moss A. J., Burnette J. L., Schieffelin A., Goethals A. (2018) Wealth Inequality and Activism: Perceiving Injustice Galvanizes Social Change but Perceptions Depend on Political Ideologies. *European Journal of Social Psychology*, vol. 48, no 1, pp. 81–90.
- Iacobucci D. (2012) Mediation Analysis and Categorical Variables: The Final Frontier. *Journal of Consumer Psychology*, vol. 22, no 4, pp. 582–594.
- Kitschelt H., Rehm P. (2014) Occupations as a Site of Political Preference Formation. *Comparative Political Studies*, vol. 47, no 12, pp. 1670–1706.
- Kohn M. L. (2001) Job Complexity and Adult Personality. *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*, Boulder, CO: Westview Press, pp. 193–210.
- Koivula A., Saarinen A., Räsänen P. (2017) Political Party Preference and Social Trust in Four Nordic Countries. *Comparative European Politics*, vol. 15, no 6, pp. 1030–1051.
- Korotaev S., Shkaratan O., Gasiukova E. (2016) Some Notes on the Issue of Social Stratification in Russia: Lifestyle Aspect. *Filosofija sotsiologija*, vol. 27, no 4, pp. 277–291.
- Lamprianou I. (2013) Contemporary Political Participation Research: A Critical Assessment. *Democracy in Transition* (ed. K. N. Demetriou), Berlin, Heidelberg: Springer, pp. 21–42.
- Laurison D. (2015) The Willingness to State an Opinion: Inequality, Don't Know Responses, and Political Participation. *Sociological Forum*, vol. 30, no 4, pp. 925–948.

- Lee S. (2016) Common Good. *Encyclopedia Britannica*. Available at: <https://www.britannica.com/topic/common-good> (accessed 14 May 2019).
- Leighley J.E. (1995) Attitudes, Opportunities and Incentives: A Field Essay on Political Participation. *Political Research Quarterly*, vol. 48, no 1, pp. 181–209.
- MacKinnon D. P. (2008) *Introduction to Statistical Mediation Analysis*, Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Madalozzo R. C., Chebib A. M. (2017) Political Preferences and Individual Choice: A Latin American's Countries Perspective. *Revista de Sociologia e Política*, vol. 25, no 63, pp. 3–25.
- Marx P., Nguyen C. G. (2018) Political Participation in European Welfare States: Does Social Investment Matter? *Journal of European Public Policy*, vol. 25, no 6, pp. 912–943.
- Mayda A. M. (2006) Who is Against Immigration? A Cross-Country Investigation of Individual Attitudes toward Immigrants. *The Review of Economics and Statistics*, vol. 88, no 3, pp. 510–530.
- Morozov V. E. (2009) *Rossiya i drugie: identichnost' i granitsy politicheskogo soobshchestva* [Russia and Others: The Identity and Borders of Political Community], Moscow: Novoe literaturnoe obozrenie (in Russian).
- Morrell M. E. (2003) Survey and Experimental Evidence for a Reliable and Valid Measure of Internal Political Efficacy. *The Public Opinion Quarterly*, vol. 67, no 4, pp. 589–602.
- Oesch D. (2006) Coming to Grips with a Changing Class Structure: An Analysis of Employment Stratification in Britain, Germany, Sweden and Switzerland. *International Sociology*, vol. 21, no 2, pp. 263–288.
- Owens L. A., Pedulla D. S. (2014) Material Welfare and Changing Political Preferences: The Case of Support for Redistributive Social Policies. *Social Forces*, vol. 92, no 3, pp. 1087–1113.
- Paas T., Demidova O. (2014) What Explains People's Attitudes Towards Immigrants? A Comparative Study of Estonia and Russia. *The University of Tartu Faculty of Economics and Business Administration Working Paper*. No. 94. Available at: www.mtk.ut.ee/en/research/workingpapers (accessed 16 May 2019).
- Pacheco G., Lange T. (2010) Political Participation and Life Satisfaction: A Cross-European Analysis. *International Journal of Social Economics*, vol. 37, no 9, pp. 686–702.
- Pakulski J. (2005) Foundations of a Post-Class Analysis. *Approaches to Class Analysis* (ed. E. O. Wright), Cambridge: Cambridge University Press, pp. 152–179.
- Piven F. F., Cloward R. A. (2000) *Why Americans Still Don't Vote and Why Politicians Want It That Way*, Boston: Beacon Press.
- Prandy K., Lambert P. (2003) Marriage, Social Distance and the Social Space: An Alternative Derivation and Validation of the Cambridge Scale. *Sociology*, vol. 37, no 3, pp. 397–411.
- Quintelier E. (2015) Engaging Adolescents in Politics: The Longitudinal Effect of Political Socialization Agents. *Youth & Society*, vol. 47, no 1, pp. 51–69.

- Quintelier E., Hooghe M. (2013) Do All Associations Lead to Lower Levels of Ethnocentrism? A Two-Year Longitudinal Test of the Selection and Adaptation Model. *Political Behavior*, vol. 35, no 2, pp. 289–309.
- Quintelier E., van Deth J. W. (2014) Supporting Democracy: Political Participation and Political Attitudes. Exploring Causality Using Panel Data. *Political Studies*, vol. 62. no (1_suppl.), pp. 153–171.
- Schkaratan O. I. (2012) *Sotsialnoe neravenstvo* [Social Inequality], Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Schlozman K. L., Verba S., Brady H. E. (2012) *The Unheavenly Chorus: Unequal Political Voice and the Broken Promise of American Democracy*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Smyth R. (2012) Political Preferences and Party Development in Post-Communist States. *Demokratizatsiya*, vol. 20, no 2, pp. 113–132.
- Solon G., Haider S. J., Wooldridge J. M. (2015) What are We Waiting for? *Journal of Human Resources*, vol. 50, no 2, pp. 301–316.
- Straughn J. B., Andriot A. L. (2011) Education, Civic Patriotism, and Democratic Citizenship: Unpacking the Education Effect on Political Involvement. *Sociological Forum*, vol. 26, no 3, pp. 556–580.
- Swartz D. L. (2006) Pierre Bourdieu and North American Political Sociology: Why He Doesn't Fit in But Should. *French Politics*, vol. 4, no 1, pp. 84–99.
- Treier S., Hillygus D. S. (2009) The Nature of Political Ideology in the Contemporary Electorate. *Public Opinion Quarterly*, vol. 73, no 4, pp. 679–703.
- Turper S., Aarts K. (2017) Political Trust and Sophistication: Taking Measurement Seriously. *Social Indicators Research*, vol. 130, no 1, pp. 415–434.
- Van der Meer T. W. G., van Deth J. W., Scheepers P. L. H. (2009) The Politicized Participant: Ideology and Political Action in 20 Democracies. *Comparative Political Studies*, vol. 42, no 11, pp. 1426–1457.
- Van Deth J. W. (2015) Political Participation. *The International Encyclopedia of Political Communication: 3 vols. Vol. 2: Political Communication*. 1st ed., Hoboken, NJ: Wiley Blackwell, pp. 1–12.
- Verba S., Schlozman K. L., Brady H. E. (1995) *Voice and Equality: Civic Voluntarism in American Politics*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Visser M., Lubbers M., Kraaykamp G., Jaspers E. (2014) Support for Radical Left Ideologies in Europe. *European Journal of Political Research*, vol. 53, no 3, pp. 541–558.
- Vorobeva I. V. (2016) Protivorechiya i paradoksy politicheskikh orientatsiy v structure zhiznennogo mira rossiyan [The Contradictions and Paradoxes of Political Orientations in the Structure of the Life World of Russians]. *Sotsiologicheskie issledovaniya = Sociological Studies*, no 1, pp. 17–26 (in Russian).
- Wallace C., Pichler F. (2009) More Participation, Happier Society? A Comparative Study of Civil Society and the Quality of Life. *Social Indicators Research*, vol. 93, no 2, pp. 255–274.

Welzel C., Inglehart R., Deutsch F. (2005) Social Capital, Voluntary Associations and Collective Action: Which Aspects of Social Capital Have the Greatest ‘Civic’ Payoff? *Journal of Civil Society*, vol. 1, no 2, pp. 121–146.

Wilson K. (2012) How Russians View Electoral Fairness: A Qualitative Analysis. *Europe-Asia Studies*, vol. 64, no 1, pp. 145–168.

Winship C., Radbill L. (1994) Sampling Weights and Regression Analysis. *Sociological Methods & Research*, vol. 23, no 2, pp. 230–257.

Zaheer L. (2016) Effects of Watching Political Talk Shows on Political Efficacy and Political Participation. *Journal of Political Studies*, vol. 23, no 2, pp. 357–372.

Received: August 28, 2019

Citation: Korotaev S., Gasiukova E. (2019) Sotsial’nye razlichiya i politicheskoe uchastie: mediiruyushchaya rol’ ideologicheskikh predpochteniy [The Social Differences and Political Participation: The Mediating Effect of Ideological Position]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 20, no 3, pp. 99–135. doi: [10.17323/1726-3247-2019-3-99-135](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2019-3-99-135) (in Russian).

ДЕБЮТНЫЕ РАБОТЫ

М. А. Голева

Сетевые эффекты рождаемости: случай многодетных семей в России¹



ГОЛЕВА Мария Александровна — младший научный сотрудник научной лаборатории «Социология религии» Православного Свято-Тихоновского гуманитарного университета (ПСТГУ). Адрес: Россия, 115184, г. Москва, ул. Новокузнецкая, д. 23Б.

Email: m.goleva@mail.ru

В рамках данной работы предпринимается попытка ответить на вопрос о том, что способствует возникновению больших семей вопреки экономическим, социальным и институциональным ограничениям. В статье раскрывается тезис о возможности фокусирования на мезоуровне, то есть на социальных связях, при изучении процессов рождаемости. Показывается, что используемая типология механизмов воздействия на рождаемость опирается на традицию исследований семьи и внутрисемейных процессов в логике сетевого анализа и является релевантной и продуктивной для изучения семей.

На основе 25 глубинных интервью в российских семьях с многодетными родителями в Архангельске, Москве, Московской и Владимирской областях сделаны выводы о функционировании механизмов социального влияния на рождаемость в современном российском контексте (на примере многодетных семей). Анализ данных был проведён в логике обоснованной теории. Имеющиеся данные позволяют утверждать, что процессы социального заражения, социального давления, социального обучения и социальной помощи расширяют возможности для перехода к семье с несколькими детьми. Многодетные семьи существуют в контексте, образуемом при пересечении социальных связей, к которым относятся как существующие контакты (родственные, дружеские, приходские), так и формирующиеся на базе общественных организаций, например — центров детского творчества или семейных ассоциаций. Кроме того, «большая семья» может являться генератором социального капитала, реципрокности, доверия в обществе.

Полученные данные позволяют не только представить рождаемость как процесс, укоренённый в социальных сетях, но и предложить ряд ответов на вопрос о влиянии социальных сетей на рождаемость в многодетных семьях, а также обозначить перспективы для дальнейших исследований.

Ключевые слова: социальный капитал; социальные сети; механизмы влияния на рождаемость; сетевые эффекты рождаемости; сетевые ресурсы; многодетные семьи.

¹ Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда (проект № 18-78-10089). Организация выполнения проекта — Православный Свято-Тихоновский гуманитарный университет. Благодарю И. В. Павлюткина за предварительное обсуждение рукописи этой статьи и ценные комментарии. Я также признательна анонимным рецензентам за рекомендации по доработке текста.

Введение

Многодетная семья² может быть представлена как эмпирическое и теоретическое исключение. Эмпирическим исключением такие семьи являются в силу своей малочисленности: в России около 7% домохозяйств с детьми являются многодетными³. Кроме того, семья с большим количеством детей достаточно редко выступает в качестве объекта анализа демографических и социологических исследований [Downey 1995; Назарова 2000; Шевченко, Шевченко 2005; Пациорковский, Пациорковская 2009]. Теоретическим исключением многодетные семьи являются потому, что объяснение возникновения таких семей представляется затруднительным. С позиций экономической теории семьи, большие семьи иррациональны: ребёнок, его выращивание и воспитание, требует значительных инвестиций; рождение каждого следующего ребёнка их увеличивает, при этом сокращая возможности родителей по инвестициям в качество детей⁴. Кроме того, феномен больших семей сегодня изучается в связи с обсуждением факторов бедности, социального неблагополучия, эффектов вторых браков и «остатка» традиции [Гришина 2006; Вовк 2007a; 2007b]. При этом в существующих работах, как правило, объясняются только первые и вторые рождения, редко третьи [Berinde 1999; Berghammer 2009; Balbo, Mills 2011b], а само решение о рождении ребёнка описывается как индивидуалистическое [Беккер 2003]. Влияние институциональной среды на рождаемость также неоднозначно: есть как исследования о том, что меры государственной поддержки воздействуют, скорее, на календарь рождений, чем на суммарный коэффициент рождаемости, так и работы, показывающие, что некоторые меры социальной помощи семьям оказываются эффективными [Журавлева, Гаврилова 2017].

С учётом сказанного возникает вопрос о том, что, вопреки экономическим, социальным и институциональным ограничениям, способствует возникновению больших семей. В рамках данной работы предполагается, что вариантом ответа на поставленный вопрос может являться предположение о воздействии социальных сетей как мезоуровня социальной реальности [Keim, Klärner, Bernardi 2009a; 2009b; 2009c; Balbo, Mills 2011a; 2011b; Balbo, Barban, Mills 2012]. В силу включённости (укоренённости, в терминах М. Грановеттера) индивидов в социальные сети, взаимодействия с их участниками оказывают значительное влияние на построение индивидуальной жизненной траектории [Грановеттер 2002; Elder, Johnson, Crosnoe 2003]. Фокусирование на социальных связях объясняется тем, что, во-первых, существуют работы, подтверждающие тезис о воздействии социальных связей индивида на его фертильное поведение. Так, Н. Бальбо и Н. Барбан показывают, что в случае рождения детей у близких друзей для респондента повышается вероятность рождения собственного ребёнка в течение двух лет [Balbo, Barban 2014]. Во-вторых, сетевой анализ является концептуальной рамкой, позволяющей рассматривать в качестве предмета исследования взаимоотношения и взаимодействия, создаваемые и поддерживаемые людьми, значимые для рождаемости, а также их контекст и содержание, описывать социальную реальность как структуру взаимоотношений (реляционную структуру) [Bolibar 2016: 2218]. Таким образом, сетевой анализ позволяет анализировать мезоуровень — связи между микроуровнем (индивиды) и макроуровнем (крупные социальные структуры, например — организации) [Bolibar 2016: 2219].

Ключевой вопрос данной работы может быть сформулирован следующим образом: *какова роль социальных сетей при переходе к семье с несколькими детьми?* Текст будет построен следующим образом: в начале работы производится обзор исследований социальных сетей в контексте рождаемости, для чего были отобраны наиболее цитируемые и релевантные источники из российских и зарубежных баз

² Под многодетными понимаются семьи с тремя детьми и более.

³ См. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010/croc/perepis_itogi1612.htm (дата обращения 13 декабря 2017).

⁴ Вопрос о соотношении качества и количества детей рассматривается в рамках экономической модели семьи Г. Беккера. (см.: [Беккер 2003]).

данных научного цитирования; затем приводятся результаты эмпирического исследования многолетних родителей. В завершение делается вывод о функционировании механизмов социального влияния на рождаемость.

Тематические направления эмпирических исследований социальных сетей в контексте рождаемости

Исследования влияния социальных сетей на разные аспекты семейной жизни имеют не менее чем полувековую историю. К одной из первых публикаций можно отнести книгу Е. Ботт «Семья и социальная сеть», изданную в 1957 г. [Bott 1957]. В ней представлены результаты исследования, основанного на 20 глубинных интервью с обоими супругами в семьях с детьми. Анализ собранных эмпирических данных позволил Е. Ботт выдвинуть гипотезу о воздействии социального окружения супругов на распределение домашних обязанностей внутри семьи: чем выше плотность индивидуальных связей мужа и жены (и если их интенсивность не изменилась после заключения брака), тем сильнее дифференциация домашнего труда в семье; если же социальные связи вне семьи достаточно слабые, то сегрегация занятий в семье меньше, многие обязанности выполняются мужем и женой совместно [Bott 1957]. Исследования последних лет были посвящены разным аспектам влияния социальных связей на рождаемость. Далее будут описаны некоторые из них.

Изменение социальных связей в зависимости от периода рождения ребёнка в семье

В исследовании, посвящённом данному вопросу, рассматривались случаи родительства в младших, средних и старших возрастах, а под «изменением социальных связей» подразумевалось сокращение или увеличение интенсивности контактов и объёма социальной поддержки [Rözer, Poortman, Mollenhorst 2017]. Один из выводов работы заключался в следующем: рождение и воспитание ребёнка способствуют повышению частоты контактов с соседями и сокращению интенсивности общения с друзьями, что объяснялось спецификой исполнения роли родителей в разных возрастах. Так, родительство в более ранних возрастах способствует сокращению общения с друзьями, но увеличивает потребность в дополнительной поддержке и помощи, повышает частоту контактов с родственниками и соседями, в том числе потому, что молодые родители редко имеют возможность привлекать для решения бытовых вопросов сторонних людей на платной основе [Rözer, Poortman, Mollenhorst 2017: 1890]. Однако, несмотря на наличие материальных ресурсов и жизненного опыта, позднее родительство также может вызывать трудности, в частности — за счёт большой разницы в возрасте с другими родителями маленьких детей [Rözer, Poortman, Mollenhorst 2017: 1890].

Воздействие социальных взаимодействий в рабочем коллективе на фертильное поведение занятых оплачиваемым трудом женщин

Специфика исследования Ф. Силиберто и его коллег заключается в том, что, во-первых, они приняли попытку изучения воздействия социального окружения не на индивидуальном, а на коллективном уровне (иначе говоря, на мезоуровне): исследователями рассматривался коллектив совместно работающих женщин. Во-вторых, авторы обращают внимание на то, что социальные эффекты могут быть как положительными, способствующими рождаемости, так и отрицательными. Именно поэтому учёные исследуют воздействие социальных связей на рабочем месте. С их точки зрения, работа — это место, где люди проводят значительное количество времени во взаимодействии с «другими», то есть с коллегами, обладающими разными социальными и экономическими характеристиками; соответственно подобное общение может оказывать неоднозначный эффект на рождаемость индивидов. К негативным эффектам относят карьерные и материальные ограничения, с которыми встречаются матери: например, необходимость уделять значительное количество времени уходу за ребёнком и его

воспитанию, нередко в ущерб рабочему времени, что сказывается на заработной плате [Ciliberto et al. 2016: 853]. Также неблагоприятной ситуацией для женщин-работников является синхронизация фертильного поведения, так как у них могут возникнуть сложности с восстановлением на рабочем месте при одновременном выходе из декретного отпуска [Ciliberto et al. 2016].

Влияние родственных связей индивидов на фертильное поведение

В работе А. Тансканена и его соавторов изучалось взаимодействие пары с родителями мужа и жены [Tanskanen et al. 2014]. Исследователи выяснили, что влияние свекрови и свекра и тещи с тестем на рождаемость может быть разной [Tanskanen et al. 2014: 270]. Так, родители по материнской линии инвестируют больше ресурсов в семью детей, чем по отцовской, причем бабушки вкладываются больше дедушек (это может обуславливаться тем, что родители мужа нередко оказываются старше родителей жены) [Tanskanen et al. 2014: 271]. А. Тансканен с соавторами показывают, что контакты с родителями мужа способствуют рождению второго ребёнка; при этом регулярное общение с родителями жены сокращает вероятность рождения третьего и последующих детей [Tanskanen et al. 2014: 276–278]. Исследователей также интересовал вопрос о том, как семейные системы родственников влияют на фертильные намерения людей: для рождения первенцев социальные связи с родственниками оказываются незначимыми, так как появление первого ребёнка обуславливается другими факторами, однако уже для вторых рождений контакты с родственниками и оказываемая ими социальная поддержка приобретают определяющее значение [Monkediek, Bras 2018: 33–52].

Эмпирические исследования социальных сетей в контексте рождаемости: основные выводы

Представленное выше описание эмпирических исследований позволяет сделать несколько выводов. Во-первых, рассматриваются разные аспекты воздействия социальных сетей в контексте рождаемости: в упомянутых работах внимание фокусируется на композиции социального окружения — в зависимости от возраста родителей и типов их контактов с родственниками, друзьями, коллегами [Rözer, Poortman, Mollenhorst 2017]. Во-вторых, эффекты социального взаимодействия носят неоднозначный характер не только с точки зрения того, что одни контакты способствуют рождению, а другие — их откладыванию [Tanskanen et al. 2014; Ciliberto et al. 2016]. Неоднозначность проявляется в том, что положительное или отрицательное воздействие на рождаемость не зависит от силы связей.

Прежде чем перейти к эмпирическим результатам, представляется целесообразным обратиться также к концептуальным различиям, существующим в исследованиях социальных эффектов рождаемости.

Основные концептуальные подходы к исследованию социальных эффектов рождаемости

С точки зрения концептуальных различий описанные выше исследования воздействия социальных сетей на рождаемость можно разделить на две группы [Balbo, Barban, Mills 2012]:

- работы по социальному капиталу, в основном посвящённые *обмену ресурсами*, значимых для рождаемости;
- исследования по социальному взаимодействию, а именно мнений и поведения значимых других, оказывающих воздействие на репродуктивное поведение. Для обозначения совокупности направлений влияния социального окружения на фертильное поведение использовалось понятие «*социальные механизмы влияния на рождаемость*».

Первая группа исследований в основном проводилась в странах Западной Европы; вторая — как в развивающихся странах (рассматривались вопросы о контрацептивном поведении [Kohler, Behrman, Watkins 2001; Madhavan, Adams, Simon 2003]), так и в развитых (в основном качественные исследования на небольших выборках). В этом смысле исследование Л. Бернарди, С. Кейм и А. Кларнера является исключением. Стремясь изучить влияние социальных связей (контактов с родителями, братьями и сёстрами, другими родственниками, друзьями и коллегами) на фертильные намерения, решения и поведение индивидов и пар [Bernardi, Keim, Klärner 2014: 1], исследователи рассматривают ситуации в восточной и западной частях Германии, а не в странах «третьего мира» [Bernardi, Keim, Klärner 2014: 16]. Это обуславливается тем, что для стран Западной Европы характерны индивидуализация, преумножение значения традиционных семейных связей и соответственно недостаточная изученность социальных связей [Bernardi, Keim, Klärner 2014: 2–3]. Выбранные учёными города различаются по таким параметрам, как средний возраст матери при рождении первенца (в Восточной Германии данный показатель ниже, чем в Западной) и уровень бездетности [Bernardi, Keim, Klärner 2014: 4]. С. Мадхаван и её коллеги также анализируют влияние состава социальной сети женщин на фертильное поведение, однако рассматривают случай не европейских стран, а ситуацию в Республике Мали. Основным тезисом авторов заключается в том, что процессы, связанные с деторождением, являются социальными, поэтому решения об определении интервала рождений, прекращении рождений, использовании контрацепции принимаются не столько индивидуально или в паре, сколько под воздействием социальных сетей женщины и в зависимости от их конфигурации [Madhavan, Adams, Simon 2003: 58]. Наличие же у женщины социальных связей за пределами её деревни способствует повышению гетерогенности связей, что благоприятствует обмену информацией, в частности — о способах контрацепции и преимуществах жизни семьи с небольшим количеством детей [Madhavan, Adams, Simon 2003: 64].

Предложенная Н. Больбо и её соавторами классификация позволяет различить разные виды эффектов социальных сетей: социальные сети как источник ресурсов и как средство социального взаимодействия. В то же время в каждом из подходов используется термин «социальная поддержка», включающий широкий спектр понятий и приобретающий разные значения в зависимости от контекста употребления [Штейнберг 2009]. Так, понятие «социальный капитал» в рамках исследований рождаемости может быть рассмотрено в качестве синонима социальной поддержки. В таком контексте под социальным капиталом понимается множество ресурсов, доступ к которым становится возможным через социальные связи индивида. Вследствие этого необходимо рассмотреть понятие «социальная поддержка» подробнее.

Социальная поддержка

Кроме отмеченного выше, существует более широкий контекст использования термина «социальная поддержка». Так, И. Е. Штейнберг выделяет четыре концепции в исследованиях социальной поддержки [Штейнберг 2010]:

- в основе первого подхода лежат теории «П. Бурдьё и Дж. Коулмана, которые видели в социальных сетях форму социального капитала» [Штейнберг 2010: 41]. Дж. Коулман представлял социальный капитал как совокупность взаимоотношений индивидов, основанных на доверии и исполнении обоюдных обязательств [Коулман 2001]. П. Бурдьё же определял социальный капитал как «совокупность реальных или потенциальных ресурсов, связанных с обладанием устойчивой сетью более или менее институционализированных отношений взаимного знакомства и признания — иными словами, с членством в группе» [Бурдьё 2002: 66];
- вторым подходом является «представление о социальной сети как об устойчивой совокупности взаимосвязей и отношений между участниками по обмену различными ресурсами, вклю-

чая подарки и прочие символы причастности и солидарности» [Штейнберг 2010: 41]. Представителем данного подхода является М. Грановеттер со своей теорией о сильных и слабых связях [Грановеттер 2009: 32];

- адаптационная концепция объединяет группу исследований, фокусирующих своё внимание на изучении функционирования неформальных социальных сетей в критических ситуациях. Примерами таких процессов являются взаимовыручка в крестьянских сообществах [Скотт 1999], помощь в поиске работы через знакомых;
- в качестве четвёртого И. Е. Штейнберг упоминает «внеинституциональный» подход, в соответствии с которым предполагается, «что сетевые отношения всегда существовали в обществе, но *вне* традиционного иерархического института с его вертикальной организацией, системой патрон-клиентских отношений, жёсткостью в определении ролей и статусов членов общества» [Штейнберг 2010: 43].

В прикладных исследованиях концепт «социальная поддержка» рассматривается в рамках изучения межсемейных трансфертов — обмена материальными ценностями и «помощи в ведении хозяйства и в уходе за детьми со стороны лиц, не являющихся членами домохозяйства респондента» [Сухова et al. 2013: 122], оказанной безвозмездно. При этом наибольшая часть трансфертов (продуктовых, денежных, трудовых) по социальным сетям приходится на родственные связи (90%), и лишь 10% — на дружеские и соседские [Барсукова 2005: 43]. Примечательным представляется указание С. Ю. Барсуковой на сложность фиксирования всех социальных трансфертов количественными методами: стандартизированная анкета не позволяет учесть эмоциональную и информационную поддержку [Барсукова 2005: 44].

Следует отметить, что в сетевом подходе термин «поддержка» используется достаточно широко, обозначая формальные и неформальные взаимодействия между родственниками, друзьями, приятелями, коллегами [Specht 1986] и государственную поддержку, а именно меры социальной политики, выступающие в качестве альтернативы сильным связям (часть их функций передаётся системам социального обеспечения, образовательным и медицинским учреждениям) [Беккер 2003]. Однако анализ получения ресурсов из источников последнего типа находится за рамками обмена, производящегося по социальным сетям на мезоуровне, так как рассмотрение эффектов социальной политики относится к факторам макроуровня.

Общий объём поддержки можно разделить на субъективное ощущение поддержки индивидом, реальные действия других людей с целью оказания помощи, а также связи, которые могут быть использованы для получения ресурсов [Specht 1986]. Кроме того, поддержка может подразделяться на финансовое содействие, обмен услугами, подарками и советами [Sussman, Burchinal 1962], иными словами, на материальную (вещи, помощь по уходу за детьми), эмоциональную (обсуждение тревожащих вопросов и событий) и информационную (получение новых сведений через социальные связи) помощь [Unger, Powell 1980].

Выделенные типы поддержки в соответствии с понятием социального капитала П. Бурдьё и Дж. Коулмана, в работах, посвящённых изучению воздействия социальных сетей на рождаемость, рассматриваются в качестве ресурсов, которые могут принимать различную форму — не только денежную, но также товаров, информации, способности к труду, услуг [Bühler, Philipov 2005]. Однако составлять социальный капитал будут только те, мобилизация которых способствует достижению целей индивида, например — обеспечивают стабильность и предсказуемость с экономической точки зрения для семьи с ребёнком [Bühler, Philipov 2005]. Ключевым для понимания процесса циркуляции ресур-

сов является такое свойство социального капитала, как реципрокность, подразделяющаяся на (1) направленную, предполагающую взаимообмен (то есть обмен приблизительно равными по ценности ресурсами) между двумя участниками, и (2) ненаправленную, в рамках которой цепочка взаимодействия является более длинной: индивид отдаёт ресурсы одному участнику сети, а получает от другого. В обоих случаях трансферты производятся не одновременно, но в течение некоторого периода; если же ответной передачи ресурсов не происходит, то отношения могут прерваться [Bühler, Philipov 2005]. Обмен с членами семьи и родственниками относится к ненаправленной реципрокности, поскольку он является основой длительных и устойчивых социальных сетей [Bühler, Philipov 2005].

Несмотря на то что обмен материальными ресурсами наиболее очевиден и «удобен» для наблюдения и фиксирования проявления работы социальных сетей, в рамках данной работы поставленный вопрос будет рассматриваться в более широком контексте. В связи с этим предполагается придерживаться концептуализации механизмов влияния на рождаемость, предложенной Лаурой Бернарди и её коллегой Андреасом Клярнером, различавшими социальное воздействие, поддержку и обучение [Bernardi, Klärner 2014; Голева, Павлюткин 2016].

Источники данных

Эмпирическую базу исследования составили 25 глубинных интервью с многодетными родителями, проведённые в Москве (12 интервью) и Московской области (два интервью), Владимирской области (три интервью во Владимире и два интервью в Гороховце) и Архангельске (шесть интервью) в 2016 г.⁵ Данные регионы различаются по показателям социально-экономического развития [Регионы России, 2016], однако сопоставимы по доле многодетных семей [Прокофьева, Куприянова 2009b].

Дизайн исследования был разработан в логике обоснованной теории [Забаев 2011b], соответственно при его реализации была предпринята попытка собрать интервью с «разными» многодетными родителями: информанты различались по полу (9 мужчин, 16 женщин), возрасту (23–65 лет), количеству детей (3–15 детей), уровню образования (среди информантов были люди как с незаконченным средним, так и со средним специальным образованием, люди с несколькими высшими образованиями и учёными степенями), по субъективной оценке благосостояния и другим характеристикам (см. табл. П.1). Рекрутинг проводился несколькими способами: через ассоциации многодетных семей, церковные приходы, социальные сети участников проекта и информантов, принявших участие в исследовании. Использование нескольких точек входа в поле обуславливалось стремлением избежать смещений, которые могли бы возникнуть при поиске информантов только одним из перечисленных способов.

Гайд интервью включал широкий спектр вопросов и состоял из шести блоков: (1) биография информанта; (2) семья родителей информанта; (3) собственная семья информанта и круг его общения; (4) дети, их воспитание и отношения между ними; (5) возможная социальная поддержка для многодетных семей. Средняя длительность интервью составляла 1,5 часа.

⁵ Массив данных «50 глубинных интервью с родителями в многодетных семьях (2016)» был собран сотрудниками научной лаборатории «Социология религии» в рамках проекта «Рождаемость и социальные сети поддержки: исследование факторов создания многодетной семьи» (при реализации проекта были использованы средства государственной поддержки, выделенные в качестве гранта в соответствии с распоряжением Президента Российской Федерации от 1 апреля 2015 г. № 79-рп и на основании конкурса, проведенного Фондом Института социально-экономических и политических исследований — ИСЭПИ). Сбор интервью осуществлялся в январе — марте 2016 г. Для сбора интервью в Архангельске и Владимире были организованы поездки исследовательских групп из трех человек. В рамках данной статьи были проанализированы 25 интервью: из всего массива данных была составлена подвыборка по признакам пола, количества детей, места проживания, оценки благосостояния, религиозности (см. табл. П.1).

Во время всех интервью велась аудиозапись; была сделана расшифровка всех интервью. При анализе данных в транскриптах были выделены фрагменты, в которых информанты говорили о взаимодействиях со своим социальным окружением (в основном это были описания повседневных бытовых ситуаций и перехода к многодетности), которые затем были сгруппированы в более крупные тематические категории — социальное воздействие (заражение и давление), обучение и поддержка.

С учётом проведённого выше краткого обзора существующих исследований по теме можно перейти к описанию влияния сетевых связей на фертильное поведение (иначе говоря, к механизмам влияния на рождаемость).

Сетевые эффекты рождаемости в многодетных семьях

Социальное воздействие: заражение и давление

Под социальным воздействием (*social influence*) понимаются эффекты взаимосвязи с окружающими, как правило, заключающиеся в принуждении к следованию социальным нормам, конформности, сходству по характеристикам с людьми своего круга [Montgomery, Casterline 1996].

Понятие «социальное воздействие» является обобщающим для группы объяснений того, почему индивиды заимствуют ценностные установки «значимых других» [Rossier, Bernardi 2009]. Давление — это воздействие социального окружения на индивида, заключающееся в принуждении к следованию культурным и институциональным нормам [Bernardi, Klärner 2014]. Социальное заражение обозначает перенимание поведенческих моделей у тех членов социальной сети, которых индивид считает наиболее похожими на себя. Отличие от давления заключается в отсутствии нормативного воздействия на принятие решения о рождении ребёнка: при регулярном общении с близким кругом (по сильным связям) происходит синхронизация событий, связанных со сменой социального статуса (заключение брака, рождение ребёнка) [Bernardi 2003]. Однако если социальная сеть является достаточно разнородной и непостоянной по составу, то заимствование образцов поведения происходить не будет [Bernardi, Klärner 2014].

Для многодетных семей эффект социального воздействия является несколько противоречивым. Так, многодетные родители встречаются с непониманием и осуждением со стороны окружающих, в том числе и при взаимодействии с государственными учреждениями, например — медицинскими (подробно вопрос о рождаемости и медицине рассмотрен в статье И. В. Забаева [Забаев 2011a]). В представленных ниже фрагментах из интервью мать девяти детей, имеющая степень кандидата математических наук, называет многодетность «*исповедническим путём*» и описывает ряд бытовых ситуаций, в частности, оформление льгот, посещение поликлиники с ребёнком и постановку на учёт в женской консультации во время беременности, в которых ей приходилось сталкиваться с ярко выраженным осуждением («*нарожала, вот теперь и сиди в очереди*»), преодолевать обстоятельства («*не хочется добиваться того, что тебе положено, но приходится*»), демонстрировать приверженность выбранному стилю жизни (информант описывает ситуацию, когда при ожидании второго и третьего ребёнка врач в консультации настаивала на аборте):

Мне нужно было оформлять пособия по оплате квартиры <...> И вот я пришла, а то ли мне не с кем было идти, и я пришла с маленькой, ей было пять месяцев, причём я ехала на другой конец города, и всё это было непросто. Пришла за час до закрытия, а очередь большая и сидят бабульки старые, и я взмолилась в какой-то момент: не могли бы вы меня пустить... Она кушать хотела, все непросто было, и дело было зимой. Мне сказали: нарожала, вот теперь сиди в очереди. И мне было очень обидно слышать это всё;

А было такое один раз, что мы пришли в какую-то поликлинику. Набрались наглости и сказали, что мы многодетные и без очереди, а нам сказали: вот там ещё многодетные, и таких многодетных уже трое. Давайте один из очереди, другой многодетный, и для нас это было очень сильно. Не всегда пользуемся этим правом. И не хочется добиваться того, что тебе положено, но приходится, так у нас всё устроено;

У меня всегда были проблемы с врачами, огромные. У меня, с одной стороны, очередная беременность — это радость и счастье, а с другой — это кошмар, потому что я должна идти в женскую консультацию. Когда я приду, я должна буду выслушать... Они выльют ушат помоев на меня <...> И как-то так я подсчитывала, что уже пора. Чтобы не было вопросов, и никогда не было вопросов, поползновений: пойдём на аборт, потому что у меня так было со второй. А когда я пришла в третий раз к ней, она мне сказала: ну всё, пошли на аборт, прямо сейчас. Она считает, что у нас вместе со старшими год и три разница, врачи считают, что женский организм должен отдохнуть три года между родами (женщина, 39 лет, г. Москва, 9 детей).

Осуждение, как правило, связано с тем, что существует образ многодетной семьи как неблагополучной, малообеспеченной [Гришина 2006; Прокофьева, Куприянова 2009а]. Приведённая ниже цитата из интервью матери семерых детей является примером работы механизма социального давления, поскольку информант, несмотря на рождение большого количества детей, отдельно рефлексировала о восприятии большой семьи окружающими. Женщина говорит о необходимости «*держат марку многодетности*» из-за повышенного внимания к семьям с несколькими детьми, чему способствует редкость больших семей как явления:

Респондент. Мы, конечно, стараемся, чтобы было опрятно, чисто, насколько это возможно. Ещё опять же потому, что не только из-за внутренних каких-то своих убеждений, а потому, что всё-таки, как ни странно — ну, например, у нас в этом доме, — мы одни такие. И в соседнем доме, то есть у которых есть дети и так много, то есть больше трёх детей. То есть есть у нас, максимум три, два-три. И в садике мы одни такие. Понятно, что на нас как бы смотрят, и там осуждают — по-разному бывает, и как-то там оценивают, естественно.

Интервьюер. Вам это как-то высказывают?

Респондент. Конечно, по-разному бывает. Но иногда не мне это высказывают, но я вижу или там соседи приходят, потом рассказывают, что кто-нибудь кому-нибудь что-нибудь... А зачем вообще они столько рожают, зачем это надо? Это же без конца какие-то такие вопросы <...> Ну, в общем, как-то так, люди всё-таки смотрят и оценивают, мне кажется. Мы опять же должны держать... ну, грубо говоря... марку многодетности (женщина, 36 лет, г. Москва, 7 детей).

Социальное заражение проявляется при взаимодействии семьи с другими многодетными. Если в семейной социальной сети семьи, состоящей из совокупности контактов отдельных членов [Specht 1986], есть люди, положительно воспринимающие рождение ребенка, имеющие свои многодетные семьи или выросшие в больших семьях, и их опыт оценивается информантами как позитивный и вызывает желание подражания, то происходит заимствование поведенческих моделей. Отец троих детей описывает случай изменения мировоззрения на примере своего воцерковления: семья информанта начала больше общаться с многодетной семьёй, это общение было оценено положительно («*нам понравилось*»), что способствовало приходу информанта к вере и в дальнейшем к появлению в его семье третьего ребёнка:

Мы тогда даже не знали, что они (Друзья информанта, многодетная семья. — М. Г.) верующие, мы стали общаться, нам понравилось. Потом мы пришли к ним в гости. Она говорит: приходите, поговорим <...> И вот, то есть важно, да, конечно, если бы их не было, просто я бы замкнулся в своём этом вот, так сказать, в слепоте духовной (мужчина, 32 года, г. Владимир, 3 ребёнка).

Наиболее наглядно социальное заражение проявляется в перенимании способов действия и поведения в тех случаях, когда более молодая семья начинает взаимодействовать с более опытной, уже многодетной семьёй:

И потом, конечно, большой плюс — повлиял Олег со своей семьёй, с Любой (Многодетная семья с пятью детьми. — М. Г.). Мы к ним начали заходить, они нам начали объяснять, чего и как. И меня это начинало заинтересовывать. Я уже хочу (мужчина, 35 лет, г. Владимир, 3 ребёнка).

О похожем наблюдении упоминает в своей статье, посвящённой проблеме мотивации деторождения в современной России, И. В. Забаев, описывая случаи, когда воцерковлённые многодетные семьи становились примером для других семей, демонстрируя не просто декларирование, но и реализацию фертильных намерений, преодоление страхов и неопределённости [Забаев 2011а: 33].

Социальное обучение

Социальное обучение обозначает процесс получения знаний и навыков через взаимодействие с окружающими, то есть пополнение общего объёма сведений индивида по какому-либо вопросу, значимому для принятия решений о фертильном поведении, через персонифицированные источники (альтернативным, неперсонифицированным источником информации могут выступать средства массовой информации) [Montgomery, Casterline 1996; Голева, Павлюткин 2016]. Как отмечают Л. Бернарди и А. Клярнер, во взаимодействии индивид может приобретать информацию в ходе наблюдения за действиями и поведением людей из своего окружения, перенимать или отвергать их поведенческие модели [Bernardi, Klärner 2014]. Так, по сильным социальным связям, состоящим из родителей, братьев и сестёр, близких друзей, обучение происходит через (1) усвоение норм и представлений о семье и рождаемости в детстве, в процессе социализации; (2) наблюдение за жизнью семей с детьми из своего социального окружения, получение информации о семейной жизни и процессе воспитания ребёнка [Bernardi 2003]. Слабые же связи в основном способствуют получению новой информации о процессе детодержания⁶ и воспитания [Montgomery, Casterline 1996].

В приведённых ниже фрагментах интервью информанты описывают, как они осознавали, что смогут «сдюжить» воспитание нескольких детей или хотят иметь собственную большую семью, руководствуясь примером и «позитивным опытом» друзей с несколькими детьми или наблюдая за сверстниками, выросшими в многодетных семьях:

Ну я как-то для себя думала, что хотя бы два, но три... У наших друзей есть хороший такой опыт. У нас наши близкие друзья. Также достаточно поздно у них появились дети, и у них какой-то такой позитивный опыт. Они чуть-чуть постарше идут, а так близко к нашим детям. И мы, может быть, на них глядя, чтобы можно было как-то все это сдюжить (женщина, 41 год, г. Москва, 3 ребёнка);

⁶ Опыт детодержания — это совокупность навыков, «которые получает человек, если у него есть младшая сестра или младший брат (или несколько) и он вынужденно или добровольно осваивает техники общения с маленьким ребёнком, начиная от собственно общения и заканчивая уходом за ним» [Забаев et al. 2012].

И просто когда ты попадаешь в среду, где много многодетных, и ты видишь, что они живут хорошо, что, допустим, когда мы в гости к ним ходили, что они очень радушные, и что дети из многодетных семей, мои сверстники, они гораздо более развитые, чем мы (женщина, 26 лет, г. Москва, 3 ребёнка).

Социальная поддержка

В эмпирических исследованиях в качестве способствующих рождаемости рассматриваются не все виды ресурсов, а только эмоциональная поддержка и помощь по уходу за детьми [Balbo, Mills 2011a]. Подобного рода поддержка является значимой для принятия решения о рождении ребёнка. Такое решение обычно ассоциируется с длительными неопределёнными затратами, прогнозирование которых затруднительно. Наличие сетей поддержки и возможности получения помощи способствуют положительному решению о рождении ребёнка, обеспечивая ощущение безопасности и стабильности у индивида: социальные связи позволяют сократить издержки по уходу и воспитанию ребёнка [Bühler, Philipov 2005]. На основании количественных расчётов по панельной базе данных по Болгарии были сделаны выводы о том, что предоставляемые ресурсы могут быть как специфическими, актуальными только при наличии ребёнка (помощь по уходу за детьми или знание того, к кому можно обратиться за советом в случае каких-либо проблем с ребёнком), так и универсальными (например, деньги, время). Влияние специфических ресурсов на рождаемость является прямым, а воздействие универсальных — косвенным, создающим благоприятные условия для рождения ребёнка при сокращении экономической нестабильности и неопределённости для домохозяйства с детьми [Bühler, Philipov 2005].

В многодетных семьях наиболее интенсивное оказание поддержки происходит по сильным связям (родители и близкие друзья респондентов). Поддержка принимает такие формы, как инвестирование времени (например, в уход за детьми: присмотреть, отвезти на занятия), оказание материальной и денежной помощи (в частности, в собранных интервью встречались упоминания о том, что родители респондентов участвовали в приобретении квартиры или машины для семей с детьми). Мать семерых детей описывает поддержку со стороны своих родителей и родителей мужа следующим образом:

Бабушки у меня просто вот высший пилотаж, что называется. Это мало кому так везёт, потому что люди адекватные, они как бы верующие, там одна мама церковная, другая нет, но они совершенно понимающие, они принимают нас вот как многодетную семью, понимают, что нужна помощь, и полностью посвящены как бы нам <...> Мои бабушки — они все при деле. И дети все хорошие, и бабушки, причём адекватные, они всё понимают, что детям нужно, какие занятия, куда их надо водить, какие выставки. То есть у нас жизнь бьёт ключом (женщина, 40 лет, г. Москва, 7 детей).

Социальная поддержка может различаться по интенсивности. Так, проживающие поблизости от родителей одного из супругов (а не в отдалённых районах или в разных городах) семьи получают более регулярную помощь, поскольку родственники могут привлекаться в регулярном, повседневном порядке. Например, описание обычного дня матери троих сыновей свидетельствует о ежедневном участии бабушек и дедушек со стороны обоих супругов в воспитании внуков:

Ну вот утром муж уходит на работу, приходит мой папа, значит, я веду одного в школу, потом в сад, потом с малышом мы идём гулять днём, забираем из школы. Если там какие-то занятия, либо просто если мой папа здесь, он старается тоже подойти, чтобы как-то там... Потому что со старшим мы после школы где-то час гуляем. Средний пока в саду. Потом приезжает другой дедушка, этот дедушка идёт по своим делам или там готовит какой-то полдник, там сырники, или у него просто работа есть, она какое-то время занимает такое,

ограниченное. Дальше получается, что где-то тут, когда приходит время, мы ещё идём за средним. Дальше, ну уже у Вити занятия заканчиваются, мы возвращаемся. Потом малыши ещё раз идёт гулять, как правило, вот с папой Андрея, с бабушкой. Либо если его нет, то с кем-то из нас, со мной или с моим папой. Бабушки у нас не гуляют в принципе. Они боятся, что они не справятся, им тяжело (женщина, 44 года, г. Москва, 3 ребёнка).

Другая многодетная мама описывает помощь со стороны своих родителей как менее регулярную, скорее эпизодическую, а со стороны родителей мужа — как точечную, что обусловливается и проживанием семей в разных частях города, и возрастом:

Родители мои помогают. Ну, как, они помогают... Когда какой-то криминал, во-первых, когда мне нужно срочно к врачу, они могут приехать посидеть. Каждый раз, когда я была в роддоме, отдыхала, они выпасали остальных. Ну, у меня дети все летние, поэтому выпасать приходилось на даче, в общем, это было несложно. И они с ними ездят на каникулы. Вот, поскольку у нас сейчас материальное положение такое не очень, у родителей получше, поэтому они берут наших девочек старших и ездят с ними. При этом мы сидим дома и занимаемся домашними делами, которыми — ну, тоже с детьми... Не всё получается сделать дома, что запланируешь. Родители мужа сначала помогали очень, ну в том плане, что посидеть, поиграть, пока мне там куда-то надо уехать, но они, во-первых, живут, вот мы здесь, а они на Юго-Западе. Мои родители живут всё-таки ближе. Во-вторых, родители мужа намного старше, им за 80 уже, то есть у них муж мой тоже ребёнок достаточно поздний, второй, у него вот брату уже за 50 (женщина, 44 года, г. Москва, 3 ребёнка).

Следует отметить, что интенсивность помощи может определяться также отношением родителей респондентов к многодетности как явлению, и это может проявляться, в частности, в том, что если из двух дочерей одна многодетная, а другая нет, бабушка, не воспринимающая многодетность положительно, будет активнее поддерживать вторую семью. В таких случаях происходит актуализация неродственных сетей поддержки и взаимопомощи (знакомые и друзья семьи) или же родители стараются справляться сами. Информанты описывали ситуации, когда их друзья помогали решить вопрос с экстренным поиском съёмной квартиры (приглашали к себе пожить), помогали с переездом или присматривали за детьми (например, при возникновении необходимости срочно отвезти к врачу одного из детей), организовывали совместное посещение детьми занятий (отец отвозил в школу не только своих детей, но и их одноклассников).

При этом, говоря о социальной поддержке со стороны друзей, многодетные родители подчёркивают роль «среды», социального окружения, разделяющего ценности, взгляды, подход к жизни. В данном случае речь идёт, скорее, об эмоциональной поддержке, помогающей многодетным родителям преодолевать социальное давление:

Да, то есть это устойчивый стереотип, в обществе он существовал и существует. Поэтому любая многодетная семья — она проходит через такие испытания социальные. И ещё тебя спасает то, что твоя среда ровесников это разделяет, это ещё важно. А если человек находится в среде другой, то ему ещё сложнее, потому что он будет на работе насмешки испытывать там (мужчина, 42 года, г. Москва, 8 детей).

Ограничения исследования

В завершении работы хотелось бы обозначить ряд ограничений исследования.

На представленный в начале текста вопрос можно предложить три варианта ответа: социальные сети могут (1) способствовать, (2) препятствовать и (3) не влиять на рождение третьего и последующих детей. Однако такие ответы не проясняют содержательную механику процесса воздействия или его отсутствия, поэтому в качестве информантов выступили люди, уже осуществившие переход к многодетности: несмотря на то что при этом сокращалась вероятность выявления негативного влияния на рождаемость, такая выборка позволила более внимательно рассмотреть случаи семей с реализованными намерениями о рождении третьего и последующих детей. Пожалуй, исследование выиграло бы от проведения сопоставления случаев многодетных семей и семей с одним-двумя детьми, не осуществивших переход к многодетности: это позволило бы более аргументированно говорить о негативном воздействии социальных сетей на рождаемость. В то же время социальное окружение не является единственным фактором, влияющим на принятие решения о рождении следующего ребёнка: так, родители могут руководствоваться экономическими и медицинскими аргументами. Кроме того, речь может идти и о наличии или отсутствии мотивации к деторождению, а также об изменении взглядов с течением времени. Однако представляется, что вопрос о первичности какого-то одного из факторов, в частности — воздействия социальных сетей и внутренних установок индивидов, риторичен. Так, на имеющемся эмпирическом материале затруднительно определить, стали ли информанты многодетными, потому что уже были включены в специфические социальные сети или сеть семьи образовалась после появления третьего ребёнка, потому что оба этих процесса присутствуют в нарративах информантов в качестве событий, относящихся к прошлому. Именно поэтому данная работа сфокусирована на механике работы социальных сетей.

Заключение

Приобретение статуса «многодетная семья», рождение третьего и последующих детей — непростой переход для семьи. Он сопровождается, во-первых, изменениями внутри семьи (трансформация организации семейной жизни, в частности повышение нагрузки на социальные связи между членами семьи⁷); во-вторых, воздействием социального окружения, например — поддержкой или непониманием со стороны друзей, родственников и коллег, сложностями при взаимодействии с государственными учреждениями (в частности при посещении медицинских учреждений, получении справок, оформлении льгот).

На основании интервью с многодетными родителями можно говорить об укоренённости больших семей в социальных сетях: такое родительство едва ли возможно «в одиночку», без поддержки со стороны социального окружения. Кроме того, собранные данные позволяют утверждать, что многодетная семья далеко не всегда выключена из социальной активности. Большая семья также может являться генератором социального капитала (то есть быть генеративной⁸), реципрокности (например — за счёт практик взаимобмена и взаимовыручки) [Врублевская 2016], доверия в обществе.

⁷ Дж. Боссард описывает закон внутрисемейного взаимодействия, в соответствии с которым с увеличением числа детей значительно растёт количество возможных связей между членами семьи: первый ребёнок воспитывается только родителями, второй — и родителями, и первым ребёнком, а третий — родителями и двумя старшими детьми [Bossard 1945].

⁸ По П. Донати, «чтобы быть генеративной, пара должна иметь “рефлексивные отношения”, то есть осознавать свои отношения как благо и ориентироваться на “Мы-отношения”» [Маркина 2015: 51].

В то же время не все социальные связи многодетной семьи способствуют рождаемости: как было отмечено выше, большие семьи нередко сталкиваются с социальным давлением, негативным восприятием наличия нескольких детей. Значимой для рождения детей является среда, состоящая из многодетных семей или людей, положительно оценивающих многодетность, обладающих потенциалом для того, чтобы выступать в качестве примера для других, и ресурсами поддержки (подразумевается как обмен материальными предметами, например, детскими вещами, так и информацией — советами, рекомендациями по воспитанию и организации семейной жизни).

Подводя итоги, следует отметить ещё одно тематическое направление, в рамках которого можно рассматривать вопрос о воздействии социальных связей на рождаемость. Рождение и воспитание ребёнка могут быть представлены как комплексные процессы, способствующие изменениям организации семейной жизни [Bossard 1945], реализация которых требует от родителей значительных затрат и разнообразных ресурсов в течение длительного времени. В силу этого ребёнок может восприниматься родителями как рискованный проект: на каждом этапе его жизни родители испытывают такие эмоции и переживания, как тревога, страх, беспокойство [Забаев et al. 2012: 46–54]. Данный тезис рассматривается в социологических исследованиях деторождения [Cartwright, Thomas 2001; Мельникова 2012; Бороздина 2014; Scamell 2014; Тёмкина 2017]. Соответственно возникает вопрос о том, как могут быть сглажены риски, связанные с переходом к родительству и воспитанием детей. В социологической литературе вопрос о сокращении рисков нередко обсуждается в контексте актуализации социальных сетей: вопросами о значении личных контактов, рекомендаций, знакомств для хозяйственной деятельности занимались как классики экономической социологии (К. Поланьи, М. Грановеттер, В. Зелисер), так и современные исследователи (В. В. Радаев, С. Ю. Барсукова и др.) (см. подробнее: [Малкова 2009: 111–112]).

Таким образом, может быть сформулирована гипотеза о том, что в контексте рождаемости функцию снижения рисков выполняют социальные сети за счёт передачи информации, обмена опытом, нормативного принуждения, получения помощи и поддержки. Однако подобный тезис требует дальнейшей проверки как на качественных, так и на количественных данных.

Приложение

Описание респондентов

Таблица П.1

№	Пол	Возраст (полных лет)	Количество детей	Количество братьев и (или) сестёр	Место проживания	Место рождения	Образование (специальность)	Оценка благосостояния (субъективная)	Вероисповедание	Религиозность (посещение служб)	Брак
1	М	41	7	0	Подмосковье	Москва	Среднее специальное	Среднее	Православие	Регулярно	Женат, второй брак
2	Ж	36	4	1	Подмосковье	Башкортостан	Высшее режиссёрское	Выше среднего	Ислам	Регулярно	Замужем, первый брак
3	Ж	36	7	0	Москва	Москва	Высшее	Среднее	Православие	Регулярно	Замужем, первый брак
4	Ж	39	9	1	Москва	Москва	Кандидат наук	Ниже среднего	Православие	Регулярно	Замужем, первый брак
5	М	65+	15	2	Москва	Другой город	Высшее экономическое	Ниже среднего	Старообрядчество	Регулярно	Женат, первый брак
6	Ж	44	3	2	Москва	Москва	Высшее, кандидат наук	Среднее	<i>Нет данных</i>	<i>Нет данных</i>	Замужем, первый брак
7	Ж	40	7	0	Москва	Москва	Высшее экономическое, получает второе высшее	Среднее	Православие	Регулярно	Замужем, первый брак
8	М	42	8	1	Москва	Москва	Два высших образования — врач, реставратор	Среднее	Православие	Регулярно	Женат, первый брак
9	М	44	5	0	Архангельск	Воронеж	Незаконченное высшее	Выше среднего	Православие	Регулярно	Женат, второй брак
10	Ж	40	5	1	Архангельск	Архангельск	Среднее специальное	Среднее	Православие	Регулярно	Замужем, первый брак
11	Ж	47	5	1	Архангельск	Архангельск	Высшее педагогическое	Ниже среднего	Православие	Регулярно	Замужем, первый брак
12	М	40 +	9	1	Архангельск	Архангельск	Неполное среднее	Среднее	Православие	Регулярно	Женат, первый брак
13	М	35	6	2	Архангельск	Архангельск	Высшее медицинское	Выше среднего	Православие	Регулярно	Женат, первый брак
14	Ж	55+	6 (своих 3)	<i>Нет данных</i>	Архангельск	Архангельск	Высшее, режиссёрское	Низкое	Православие	Регулярно	Замужем, второй брак (два ребёнка в первом браке)

Таблица П.1. Окончание

№	Пол	Возраст (полных лет)	Количество детей	Количество братьев и (или) сестёр	Место проживания	Место рождения	Образование (специальность)	Оценка благосостояния (субъективная)	Вероисповедание	Религиозность (посещение служб)	Брак
15	Ж	34	4	1	Владимир	Тюмень	Высшее, дизайнер	Ниже среднего	Православие	Редко	Замужем, первый брак
16	М	32	3	<i>Нет данных</i>	Владимир	Владимир	Среднее специальное, повар	Среднее	Православие	Регулярно	Женат, первый брак
17	М	35	3	2	Владимир	Владимир Вязники	Среднее специальное, строитель	Среднее	Православие	Регулярно	Женат, первый брак
18	Ж	38	3	0	Москва	Москва	Три образования — педагогическое, управление персоналом, MBA	Выше среднего	Не религиозная	<i>Нет данных</i>	Замужем, второй брак
19	Ж	43	3	1	Москва	Элиста, Калмыкия	Высшее техническое	Выше среднего	Не религиозная	Не посещает	Замужем, второй брак
20	Ж	26	3	1	Москва	Москва	Высшее	Среднее	Православие	Регулярно	Замужем, первый брак
21	Ж	41	3	1	Москва	Москва	Высшее техническое	Выше среднего	<i>Нет данных</i>	<i>Нет данных</i>	Замужем, первый брак
22	М	40	3	0	Москва	Москва	Высшее	Среднее	Православие	Нет, но венчались	Женат, первый брак
23	Ж	39	4	1	Москва	Алматы, Казахстан	Высшее, медицинское	Выше среднего	Православие (муж — мусульманин)	Редко	Замужем, первый брак
24	Ж	23	3	2	Гороховец	Гороховец	Незаконченное среднее (9 классов)	Ниже среднего (живут в общности)	Православие (у детей есть крестный)	Не посещает	Не замужем (два ребёнка в первом браке; третий — в сожительстве)
25	Ж	55 +	3	5	Гороховец	Гороховец	Высшее, медицинское	Среднее	Православие	Регулярно, но сейчас реже	Замужем, первый брак

Литература

- Барсукова С. Ю. 2005. Сетевые обмены российских домохозяйств: опыт эмпирического исследования. *Социологические исследования*. 8: 34–45.
- Беккер Г. 2003. Эволюция семьи. В кн.: Беккер Г. *Избранные труды по экономической теории. Человеческое поведение. Экономический подход*. М.: Изд. дом ВШЭ; 411–436
- Бороздина Е. 2014. Язык науки и язык любви: легитимация независимой акушерской практики в России. *Laboratorium*. 6 (1): 30–59. URL: <http://www.soclabo.org/index.php/laboratorium/article/view/373/1008>
- Бурдьё П. 2002. Формы капитала. *Экономическая социология*. 3 (5): 60–74. URL: http://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208205039/ecsoc_t3_n5.pdf.
- Вовк Е. 2007а. Количество детей в семье: установки и репродуктивное поведение. *Социальная реальность*. 1: 20–26. URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2007/0285/analit05.php>
- Вовк Е. 2007б. Образы многодетной семьи в современном обществе. Многодетность как ценность и практика. *Социальная реальность*. 3: 33–46. URL: <http://corp.fom.ru/uploads/socreal/post-237.pdf>
- Врублевская П. 2016. Круговорот детских вещей в приходской церкви: к вопросу о значении дарообмена. *Религиоведческие исследования*. 1 (13): 103–127.
- Голева М. А., Павлюткин И. В. 2016. Социальные сети и рождаемость. *Экономическая социология*. 17 (1): 83–98. URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2016/01/31/1136959333/1ecsoc_t17_n1.pdf#page=83
- Грановеттер М. 2002. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности. *Экономическая социология*. 3 (3): 44–58. URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208205035/ecsoc_t3_n3.pdf#page=44
- Грановеттер М. 2009. Сила слабых связей. *Экономическая социология*. 10 (4): 31–50. URL: http://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204981/ecsoc_t10_n4.pdf
- Гришина Ю. В. 2006. Малообеспеченные семьи. В кн.: Гурко Т. А. (отв. ред.) *Актуальные проблемы семей в России*. М.: Институт социологии РАН; 58–73. URL: http://ecsocman.hse.ru/data/463/700/1219/Gurko-2006_razdel1.pdf
- Журавлева Т. Л., Гаврилова Я. А. 2017. Анализ факторов рождаемости в России: что говорят данные РМЭЗ НИУ ВШЭ? *Экономический журнал ВШЭ*. 1 (21): 145–187. URL: <https://ej.hse.ru/data/2017/04/03/1168598795/%D0%96%D1%83%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%B2%D0%B0.pdf>
- Забаев И. В. 2011а. Логика анализа данных в обоснованной теории (grounded theory): версия Б. Глезера. *Социология: 4М*. 32: 124–142. URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/2012/08/20/1265223821/%D0%97%D0%B0%D0%B1%D0%B0%D0%B5%D0%B2.pdf>
- Забаев И. В. 2011б. Рациональность, ответственность, медицина: проблема мотивации деторождения в России в начале XXI в. *Экономическая социология*. 12 (2): 21–48. URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1259552522/ecsoc_t12_n2.pdf#page=21

- Забаяев И. В. et al. 2012. *Семья и деторождение в России. Категории родительского сознания*. М.: ПСТГУ.
- Коулман Дж. 2001. Капитал социальный и человеческий. *Общественные науки и современность*. 3: 21-139. URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/217/076/1232/011kOULMAN.pdf>
- Малкова М. А. 2009. Формальные и неформальные стратегии снижения риска: страхование vs накопления социального капитала. *Экономическая социология*. 10 (1): 109–126. URL: [https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204983/ecsocJanuary2009\[1\].pdf#page=109](https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204983/ecsocJanuary2009[1].pdf#page=109)
- Маркина И. В. 2015. Реляционная социология Пьерпаоло Донати. *Научный результат*. Серия «Социология и управление». 1 (3): 43–54. URL: <http://rrsociology.ru/media/sociology/2015/3/soc5.pdf>
- Мельникова О. 2012. Переопределение родовспоможения в родительских Интернет-дискуссиях (на примере томского форума). *Журнал исследований социальной политики*. 10 (3): 361–376. URL: <https://jsps.hse.ru/article/view/3472>
- Назарова И. Б. 2000. Преемственность поколений в многодетной семье: репродуктивные установки и социализация подростков. *Рубеж (альманах социальных исследований)*. 15: 242–252. URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/444/927/1219/nAZAROWA.pdf>
- Пациорковский В. В., Пациорковская В. В. 2009. Большая семья в демографической ситуации в России. *Социологические исследования*. 3: 121–128. URL: <http://www.isras.ru/files/File/Socis/2009-03/Paziorkovsky.pdf>
- Прокофьева Л., Куприянова Е. 2009а. Многодетная семья в России. *Демоскоп Weekly*. 373–374. URL: <http://demoscope.ru/weekly/2009/0373/tema03.php>
- Прокофьева Л., Куприянова Е. 2009б. География многодетности. *Демоскоп Weekly*. 373–374. URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2009/0373/tema02.php>
- Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов – 2016. *Статистический сборник Федеральной службы государственной статистики*. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_14t/Main.htm
- Скотт Дж. 1999. Моральная экономика деревни. В кн.: Шанин Т. (отв. ред.) *Неформальная экономика. Россия и мир*. М.: Логос; 541–544.
- Сухова А. С. et al. 2013. *Неформальная экономика в российских домохозяйствах в первой половине 2000-х: домашний труд, агропроизводство и межсемейные трансферты*. Вып. 12. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Тёмкина А. А. 2017. «Экономика доверия» в платном сегменте родовспоможения: городская образованная женщина как потребитель и пациентка. *Экономическая социология*. 18 (3): 14–53. URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2017/05/31/1172172613/ecsoc_t18_n3.pdf#page=14
- Шевченко И. О., Шевченко П. В. 2005. Большая семья — какая она? *Социологические исследования*. 1: 95–101.

- Штейнберг И. Е. 2009. Процесс институционализации сетей социальной поддержки в межсемейных и дружеских обменах. *Экономическая социология*. 10 (2): 62–75. URL: [https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204976/ecsocMarch2009\[2\].pdf#page=62](https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204976/ecsocMarch2009[2].pdf#page=62)
- Штейнберг И. Е. 2010. Парадигма четырех «К» в исследованиях социальных сетей поддержки. *Социологические исследования*. 5: 40–50.
- Balbo N., Barban N. 2014. Does Fertility Behavior Spread among Friends? *American Sociological Review*. 79 (3): 412–431. doi: 10.1177/000312241
- Balbo N., Barban N., Mills M. 2012. *Family, Friends, and Fertility*. Groningen: Heymans Institute. Faculty of Behavioural and Social Sciences; University of Groningen. URL: <http://www.rug.nl/research/portal/files/10456997/BalboDissertationFinal.pdf>
- Balbo N., Mills M. 2011a. The Effects of Social Capital and Social Pressure on the Intention to Have a Second or Third Child in France, Germany, and Bulgaria, 2004–2005. *Population Studies*. 65 (3): 335–351.
- Balbo N., Mills M. 2011b. The Influence of the Family Network on the Realization of Fertility Intentions. *Vienna Yearbook of Population Research*. 9 (1): 179–205. URL: http://epub.oeaw.ac.at/0xc1aa500d_0x002a70fb
- Berinde D. 1999. Pathways to a Third Child in Sweden. *European Journal of Population*. 15 (4): 349–378.
- Berghammer C. 2009. Religious Socialization and Fertility: Transition to Third Birth in the Netherlands. *European Journal of Population*. 25 (3): 297–324.
- Bernardi L. 2003. Channels of Social Influence on Reproduction. *Population Research and Policy Review*. 22 (5/6): 527–555.
- Bernardi L., Keim S., Klärner A. 2014. Social Networks, Social Influence, and Fertility in Germany: Challenges and Benefits of Applying a Parallel Mixed Methods Design. In: Domínguez S., Hollstein B. (eds) *Mixed-Methods Social Networks Research. Design and Applications*. Cambridge: Cambridge University Press; 121–152. URL: https://www.researchgate.net/publication/265995452_Social_networks_social_influence_and_fertility_in_Germany_a_mixed-method_research_design
- Bernardi L., Klärner A. 2014. Social Networks and Fertility. *Demographic Research*. 30(22): 641–670. URL: <https://www.demographic-research.org/volumes/vol30/22/30-22.pdf>
- Bolíbar M. 2016. Macro, Meso, Micro: Broadening the ‘Social’ of Social Network Analysis with a Mixed Methods Approach. *Quality & Quantity*. 50 (5): 2217–2236. doi: 10.1007/s11135-015-0259-0.
- Bossard J. H. 1945. The Law of Family Interaction. *American Journal of Sociology*. 50 (4): 292–294.
- Bott E. 1957. *Family and Social Networks*. London: Tavistock.
- Bühler C., Philipov D. 2005. Social Capital Related to Fertility: Theoretical Foundations and Empirical Evidence from Bulgaria. *Vienna Yearbook of Population Research*. 3: 53–81.
- Cartwright E., Thomas J. 2001. Constructing Risk: Maternity Care, Law, and Malpractice. In: Devries R. et al. (eds) *Birth by Design. Pregnancy, Maternity Care and Midwifery in North America and Europe*. New York: Routledge; 281–288.

- Ciliberto F. et al. 2016. Playing the Fertility Game at Work: an Equilibrium Model of Peer Effects. *International Economic Review*. 57(3): 827–856. doi:[10.1111/iere.12177](https://doi.org/10.1111/iere.12177).
- Downey D. B. 1995. When Bigger Is Not Better: Family Size, Parental Resources, and Children's Educational Performance. *American Sociological Review*. 60 (5): 746–761. URL: <http://www.jstor.org/stable/2096320>
- Elder G. H., Johnson M. K., Crosnoe R. 2003. The Emergence and Development of Life Course Theory. In: Mortimer J. T., Shanahan M. J. *Handbook of the Life Course*. New York: Kluwer Academic; 3–19.
- Keim S., Klärner A., Bernardi L. 2009a. Who is Relevant? Exploring Fertility Relevant Social Networks. *Working Papers of the Max Planck Institute for Demographic Research*. URL: <http://www.demogr.mpg.de/papers/working/wp-2009-001.pdf>
- Keim S., Klärner A., Bernardi L. 2009b. Fertility-Relevant Social Networks: Composition, Structure, and Meaning of Personal Relationships for Fertility Intentions. *Working Papers of the Max Planck Institute for Demographic Research*. URL: <http://www.demogr.mpg.de/papers/working/wp-2009-006.pdf>
- Keim S., Klärner A., Bernardi L. 2009c. Qualifying Social Influence on Fertility Intentions. Composition, Structure and Meaning of Fertility-relevant Social Networks in Western Germany. *Current Sociology*. 57 (6): 88–907.
- Kohler H. P., Behrman J. R., Watkins S. C. 2001. The Density of Social Networks and Fertility Decisions: Evidence from South Nyanza District, Kenya. *Demography*. 38 (1) 43–58.
- Madhavan S., Adams A., Simon D. 2003. Women's Networks and the Social World of Fertility Behavior. *International Family Planning Perspectives*. 2: 58–68. doi:[10.2307/3181059](https://doi.org/10.2307/3181059).
- Monkediek B., Bras H. 2018. Family Systems and Fertility Intentions: Exploring the Pathways of Influence. *European Journal of Population*. 34 (1): 33–57. doi: [10.1007/s10680-017-9418-4](https://doi.org/10.1007/s10680-017-9418-4).
- Montgomery M. R., Casterline J. B. 1996. Social Learning, Social Influence, and New Models of Fertility. *Population and Development Review*. 22: 151–175. doi:<http://doi.org/10.2307/2808010>.
- Rossier C., Bernardi L. 2009. Social Interaction Effects on Fertility: Intentions and Behaviors. *European Journal of Population*. 25 (4): 467–485.
- Rözer J., Poortman A.-R., Mollenhorst G. 2017. The Timing of Parenthood and Its Effect on Social Contact and Support. *Demographic Research*. 36 (62): 1889–1916. URL: <https://www.demographic-research.org/volumes/vol36/62/36-62.pdf>
- Scamell M. 2014. Childbirth within the Risk Society. *Sociology Compass*. 8 (7): 917–928. URL: <https://doi.org/10.1111/soc4.12077>
- Specht H. 1986. Social Support, Social Networks, Social Exchange, and Social Work Practice. *Social Service Review*. 60 (2): 218–240. URL: <http://www.jstor.org/stable/30012339>
- Sussman M. B., Burchinal L. 1962. Kin Family Network: Unheralded Structure in Current Conceptualizations of Family Functioning. *Marriage and Family Living*. 24 (3): 231–240. URL: <http://www.jstor.org/stable/349136>

Tanskanen A. et al. 2014. Grandparental Effects on Fertility Vary by Lineage in the United Kingdom. *Human Nature*. 25 (2): 269–284. doi:[10.1007/s12110-014-9200-9](https://doi.org/10.1007/s12110-014-9200-9).

Unger D. G., Powell D. R. 1980. Supporting Families under Stress: The Role of Social Networks. *Family Relations*. 29 (4): 566–574. URL: <http://www.jstor.org/stable/584473>

DEBUT STUDIES

Mariia Goleva

The Effects of Social Network on Fertility: The Case of Large Families in Russia

GOLEVA, Mariia — junior research fellow, Research Laboratory “Sociology of Religion”, Saint Tikhon’s Orthodox University. Address: 23B, Novokuznetskaya str., Moscow, 115184, Russian Federation.

Email: m.goleva@mail.ru

Abstract

The article attempts to answer the question: “How do large families appear in the contemporary world despite economic, social, and institutional constraints?” The study’s thesis focuses on the meso-level (social ties) in the research of processes of fertility. Results show that the typology of mechanisms affecting fertility behavior is based on the tradition of family research in the logic of social network analysis; this is relevant and productive for family studies.

The analysis of 25 in-depth interviews with parents from large families reveals several conclusions about the functioning of the mechanisms affecting fertility behavior in the context of modern Russia. The interviews were conducted in Arkhangelsk, Moscow, Moscow region, and Vladimir region and were analyzed according to the Grounded Theory methodology. Data analysis showed that such processes as social contagion, social pressure, social learning, and social support expand the possibilities for a transition to a family with many children. Large families exist in a specific context, formed by the intersection of social ties, which include both existing contacts (kinship, friendship, parish) and emerging contacts on the basis of public organizations (e.g., centers of children’s creativity or family associations). In addition, a large family may become a generator of social capital, reciprocity, and trust in society.

The data present fertility as a process embedded in social networks, offer a number of answers to the question “How do social networks influence fertility in large families?”, as well as identify perspectives for further research.

Keywords: social capital; social networks; mechanisms affecting fertility behavior; network effects on fertility; social network resources; large families.

Acknowledgements

The project was supported by the Russian Science Foundation in a form of a grant (project № 18-78-10089). The grant was given to Saint Tikhon’s Orthodox University.

I am very grateful to I. Pavlyutkin for the discussion of the drafts of this article and for valuable comments. I also express my gratitude to the anonymous reviewers for their recommendations for the improvement of the text.

References

Balbo N., Barban N. (2014) Does Fertility Behavior Spread among Friends? *American Sociological Review*, vol. 79, no 3, pp. 412–431. doi: [10.1177/000312241](https://doi.org/10.1177/000312241)

- Balbo N., Barban N., Mills M. (2012) *Family, Friends, and Fertility*, Groningen: Heymans Institute. Faculty of Behavioural and Social Sciences; University of Groningen. Available at: <http://www.rug.nl/research/portal/files/10456997/BalboDissertationFinal.pdf> (accessed 20 March 2018).
- Balbo N., Mills M. (2011a) The Effects of Social Capital and Social Pressure on the Intention to Have a Second or Third Child in France, Germany, and Bulgaria, 2004–2005. *Population Studies*, vol. 65, no 3, pp. 335–351.
- Balbo N., Mills M. (2011b) The Influence of the Family Network on the Realization of Fertility Intentions. *Vienna yearbook of population research*, vol. 9, pp. 179–205. Available at: http://epub.oeaw.ac.at/0xc1aa500d_0x002a70fb (accessed 20 March 2018).
- Barsukova S. (2005) Setevyye obmeny rossiyskikh domokhozyaystv: opyt empiricheskogo issledovaniya [Social Network Exchanges of Russian Households: an Experience of Empirical Research]. *Sotsiologicheskie Issledovaniia = Sociological Studies*, no 8, pp. 34–45 (in Russian).
- Becker G. (2003) Evolyutsiya sem'i [Evolution of Family]. *Izbrannyye trudy po ekonomicheskoy teorii. Chelovecheskoye povedeniye. Ekonomicheskyy podkhod* [Selected Works on Economic Theory. Human Behavior. Economic Approach], Moscow: HSE Publishing House, pp. 411–436 (in Russian).
- Berghammer C. (2009) Religious Socialisation and Fertility: Transition to Third Birth in the Netherlands. *European Journal of Population*, vol. 25, no 3, pp. 297–324.
- Berinde D. (1999) Pathways to a Third Child in Sweden. *European Journal of Population*, vol. 15, no 4, pp. 349–378.
- Bernardi L. (2003) Channels of Social Influence on Reproduction. *Population Research and Policy Review*, vol. 22, no 5/6, pp. 527–555.
- Bernardi L., Keim S., Klärner A. (2014) Social Networks, Social Influence, and Fertility in Germany: Challenges and Benefits of Applying a Parallel Mixed Methods Design. *Mixed-Methods Social Networks Research. Design and Applications* (eds.: S. Domínguez, B. Hollstein). Cambridge: Cambridge University Press, pp. 121–152. Available at: https://www.researchgate.net/publication/265995452_Social_networks_social_influence_and_fertility_in_Germany_a_mixed-method_research_design (accessed 21 March 2018).
- Bernardi L., Klärner A. (2014) Social Networks and Fertility. *Demographic Research*, vol. 30, no 22, pp. 641–670. Available at: <https://www.demographic-research.org/volumes/vol30/22/30-22.pdf> (accessed 21 March 2018).
- Bolíbar M. (2016) Macro, Meso, Micro: Broadening the 'Social' of Social Network Analysis with a Mixed Methods Approach. *Quality & Quantity*, vol. 50, no 5, pp. 2217–2236. doi: 10.1007/s11135-015-0259-0 (accessed 3 June 2018).
- Borozdina E. (2014) Yazyk nauki i yazyk lyubvi: legitimatsiya nezavisimoy akusherskoy praktiki v Rossii [Language of Science and Language of Love: The Legitimation of Independent Midwifery Practice in Russia]. *Laboratorium*, vol. 6, no 1, pp. 30–59. Available at: <http://www.soclabo.org/index.php/laboratorium/article/view/373/1008> (accessed 19 October 2018) (in Russian).
- Bossard J. H. (1945) The Law of Family Interaction. *American Journal of Sociology*, vol. 50, no 4, pp. 292–294.

- Bott E. (1957) *Family and Social Networks*, London: Tavistock.
- Bourdieu P. (2002) Formy kapitala [Forms of Capital]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 3, no 5. Available at: http://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208205039/ecsoc_t3_n5.pdf (accessed 27 March 2018) (in Russian).
- Bühler C., Philipov D. (2005) Social Capital Related to Fertility: Theoretical Foundations and Empirical Evidence from Bulgaria. *Vienna Yearbook of Population Research*, vol. 3, pp. 53–81.
- Cartwright E., Thomas J. (2001) Constructing Risk: Maternity Care, Law, and Malpractice. *Birth by Design. Pregnancy, Maternity Care and Midwifery in North America and Europe* (eds. R. Devries, C. Benoit, E. van Teijlingen, S. Wrede), New York: Routledge, pp. 281–228.
- Ciliberto F., Miller A. R., Nielsen H. S., Simonsen M. (2016) Playing the Fertility Game at Work: an Equilibrium Model of Peer Effects. *International Economic Review*, vol. 57, no 3, pp. 827–856. doi:10.1111/iere.12177 (accessed 3 June 2018).
- Coleman J. (2001) Kapital sotsial'nyy i chelovecheskiy [Social Capital: A Multifaceted Perspective]. *Obshchestvennyye nauki i sovremennost' = Social Sciences and Contemporary World*, iss. 3, pp. 21–139. Available at: <http://ecsocman.hse.ru/data/217/076/1232/011kOULMAN.pdf> (accessed 18 October 2018) (in Russian).
- Downey D. B. (1995) When Bigger Is Not Better: Family Size, Parental Resources, and Children's Educational Performance. *American Sociological Review*, vol. 60, no 5, pp. 746–761. Available at: <http://www.jstor.org/stable/2096320> (accessed 20 March 2018).
- Elder G. H., Johnson M. K., Crosnoe R. (2003) The Emergence and Development of Life Course Theory. *Handbook of the Life Course* (eds. J. T. Mortimer, M. J. Shanahan), New York: Kluwer Academic, pp. 3–19.
- Federal'naya sluzhba gosudarstvennoy statistiki. [Federal State Statistics Service] (2016) *Regiony Rossii. Osnovnyye sotsial'no-ekonomicheskiye pokazateli gorodov – 2016 (statisticheskii sbornik)* [Russian Regions. Basic socio-economic indicators of cities' development – 2016 (Data Book)]. Available at: http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_14t/Main.htm (accessed 18 October 2018) (in Russian).
- Goleva M., Pavlyutkin I. (2016) Sotsial'nyye seti i rozhdayemost' [Social Networks and Fertility]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 1, no 17, pp. 83–98. Available at: https://ecsoc.hse.ru/data/2016/01/31/1136959333/1ecsoc_t17_n1.pdf#page=83 (accessed 3 June 2018) (in Russian).
- Granovetter M. S. (2002) Ekonomicheskoye deystviye i sotsial'naya struktura: problema ukorenennosti [Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 3, no 3, pp. 44–58 Available at: https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208205035/ecsoc_t3_n3.pdf#page=44 (accessed 3 June 2018) (in Russian).
- Granovetter M. S. (2009) Sila slabykh svyazey [The Strength of Weak Ties]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 10, no 4, pp. 31–50. Available at: http://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204981/ecsoc_t10_n4.pdf (accessed 18 September 2018) (in Russian).

- Grishina U. (2006) Maloobespechennyye sem'i [Low-Income Families]. *Aktual'nyye problemy semey v Rossii* [Actual Problems of Families in Russia] (ed. T. A. Gurko), Moscow: Institute of Sociology, Russian Academy of Sciences, pp. 58–73. Available at: http://ecsocman.hse.ru/data/463/700/1219/Gurko-2006_razdel1.pdf (accessed 9 September 2018) (in Russian).
- Keim S., Klärner A., Bernardi L. (2009a) *Fertility-Relevant Social Networks: Composition, Structure, and Meaning of Personal Relationships for Fertility Intentions*. Working Papers of the Max Planck Institute for Demographic Research. Available at: <http://www.demogr.mpg.de/papers/working/wp-2009-006.pdf> (accessed 22 March 2018).
- Keim S., Klärner A., Bernardi L. (2009b) Qualifying Social Influence on Fertility Intentions. Composition, Structure and Meaning of Fertility-relevant Social Networks in Western Germany. *Current Sociology*, vol. 57, no 6, pp. 88–97.
- Keim S., Klärner A., Bernardi L. (2009c) *Who is relevant? Exploring fertility relevant social networks*. Working Papers of the Max Planck Institute for Demographic Research. Available at: <http://www.demogr.mpg.de/papers/working/wp-2009-001.pdf> (accessed 22 March 2018).
- Kohler H. P., Behrman J. R., Watkins S. C. (2001) The Density of Social Networks and Fertility Decisions: Evidence from South Nyanza District, Kenya. *Demography*, vol. 38, no 1, pp. 43–58.
- Madhavan S., Adams A., Simon D. (2003) Women's Networks and the Social World of Fertility Behavior. *International Family Planning Perspectives*, vol. 2, pp. 58–68. doi:10.2307/3181059 (accessed 3 June 2018).
- Malkova M. (2009) Formal'nyye i neformal'nyye strategii snizheniya riska: strakhovaniye vs nakopleniya sotsial'nogo kapitala [Formal and Informal Strategies for Decreasing Risk: Insurance vs Accumulation of Social Capital]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 10, no 1, pp. 109–126. Available at: [https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204983/ecsocJanuary2009\[1\].pdf#page=109](https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204983/ecsocJanuary2009[1].pdf#page=109) (accessed 3 June 2018) (in Russian).
- Markina I. V. (2015) Relyatsionnaya sotsiologiya P'yerpaolo Donati [Relational Sociology of Pierpaolo Donati]. *Scientific Result. Series "Sociology and management"*, vol. 1, no 3, pp. 43–54. Available at: <http://rrsociology.ru/media/sociology/2015/3/soc5.pdf> (accessed 3 June 2018) (in Russian).
- Melnikova O. (2012) Pereopredeleniye rodovspomozheniy v roditel'skikh Internet-diskussiyakh (na primere tomskogo foruma) [Redefining the Obstetrics in the Parental Internet-Discussions (on Example of Tomsk Forum)]. *Zhurnal issledovaniy sotsial'noy politiki = The Journal of Social Policy Studies*, vol. 10, no 3, pp. 361–376. Available at: <https://jsps.hse.ru/article/view/3472> (accessed 19 October 2018) (in Russian).
- Monkediek B., Bras H. (2018) Family Systems and Fertility Intentions: Exploring the Pathways of Influence. *European Journal of Population*, vol. 34, no 1, pp. 33–57. doi: 10.1007/s10680-017-9418-4 (accessed 3 June 2018).
- Montgomery M. R., Casterline J. B. (1996) Social Learning, Social Influence, and New Models of Fertility. *Population and Development Review*, vol. 22: pp. 151–175. doi:<http://doi.org/10.2307/2808010> (accessed 3 June 2018).
- Nazarova I. (2000) Preyemstvennost' pokoleniy v mnogodetnoy sem'ye: reproduktivnyye ustanovki i sotsializatsiya podrostkov [Intergenerational Solidarity in Large Family: Reproductive Attitudes and Socializa-

- tion of Adolescents]. *Rubezh (al'manakh sotsial'nykh issledovaniy) = Frontier (Almanac of Social Studies)*, no 15, pp. 242–252 (in Russian).
- Paciorkovsky V., Paciorkovskaya V. (2009) Bol'shaya sem'ya v demographicheskoy situatsii v Rossii [A Large Family in the Demographic Situation in Russia]. *Sotsiologicheskie Issledovaniia = Sociological Studies*, no 3, pp. 121–128 Available at: <http://www.isras.ru/files/File/Socis/2009-03/Paziorkovsky.pdf> (accessed 25 September 2018) (in Russian).
- Prokofieva L., Kupriyanova E. (2009a) Mnogodetnaya sem'ya v Rossii [Large Family in Russia]. *Demoscope Weekly*, no 373–374. Available at: <http://demoscope.ru/weekly/2009/0373/tema03.php> (accessed 25 September 2018) (in Russian).
- Prokofieva L., Kupriyanova E. (2009b) Geografiya mnogodetnosti [Geography of large families]. *Demoscope Weekly*, no 373–374. Available at: <http://www.demoscope.ru/weekly/2009/0373/tema02.php> (accessed 25 September 2018) (in Russian).
- Rossier C., Bernardi L. (2009) Social Interaction Effects on Fertility: Intentions and Behaviors. *European Journal of Population*, vol. 25, no 4, pp. 467–485.
- Rözer J., Poortman A.-R., Mollenhorst G. (2017) The Timing of Parenthood and Its Effect on Social Contact and Support. *Demographic Research*, vol. 36, art. 32, pp. 1889–1916. Available at: <https://www.demographic-research.org/volumes/vol36/62/36-62.pdf> (accessed 3 June 2018).
- Scamell M. (2014) Childbirth Within the Risk Society. *Sociology Compass*, vol. 8, no 7, pp. 917–928. Available at: <https://doi.org/10.1111/soc4.12077> (accessed 19 October 2018).
- Scott J. (1999) Moral'naya ekonomika derevni [The Moral Economy of the Peasant]. *Neformal'naya ekonomika. Rossiya i mir [Informal Economy. Russia and the World]* (ed. T. Shanin), Moscow: Logos, pp. 541–544 (in Russian).
- Shevchenko I., Shevchenko P. (2005) Bol'shaya sem'ya — kakaya ona? [A Large Family — What is it Like?]. *Sotsiologicheskie Issledovaniia = Sociological Studies*, no 1, pp. 95–101 (in Russian).
- Specht H. (1986) Social Support, Social Networks, Social Exchange, and Social Work Practice. *Social Service Review*, vol. 60, no 2, pp. 218–240. Available at: <http://www.jstor.org/stable/30012339> (accessed 3 June 2018).
- Steinberg I. (2009) Protsess institutsionalizatsii setey sotsial'noy podderzhki v mezhsemeynykh i druzheskikh obmenakh [The Process of Institutionalization of Social Support Networks in Inter-family and Friends' Exchanges]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 10, no 2, pp. 62–75. Available at: [https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204976/ecsocMarch2009\[2\].pdf#page=62](https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204976/ecsocMarch2009[2].pdf#page=62) (accessed 19 October 2018) (in Russian).
- Steinberg I. (2010) Paradigma chetyrekh “K” v issledovaniyakh sotsial'nykh setey podderzhki [The Paradigm of the Four “K” in the Research of Social Support Networks]. *Sotsiologicheskie Issledovaniya = Sociological Studies*, no 5, pp. 40–50 (in Russian).
- Sukhova A. S., Gladnikova E. V., Nagerniyak M. A., Roshchina Y. (2013) *Neformal'naya ekonomika v rossiyskikh domokhozyaystvakh v pervoy polovine 2000-kh: domashniy trud, agroproduktivost' i mezhsemeynyye*

transferty [The Informal Economy in Russian Households in the First Half of the 2000s: Household Work, Agricultural Production and Interfamily Transfers] (eds. N. V. Andrianova, V. V. Radaev), iss. 12, Moscow: HSE Publishing House (in Russian).

Sussman M. B., Burchinal L. (1962) Kin Family Network: Unheralded Structure in Current Conceptualizations of Family Functioning. *Marriage and Family Living*, vol. 24, no 3, pp. 231–240. Available at: <http://www.jstor.org/stable/349136> (accessed 3 June 2018).

Tanskanen A., Jokela M., Danielsbacka M., Rotkirch A. (2014) Grandparental Effects on Fertility Vary by Lineage in the United Kingdom. *Human Nature*, vol. 25, no 2, pp. 269–284. doi:10.1007/s12110-014-9200-9 (accessed 3 June 2018).

Temkina A. (2017) “Ekonomika doveriya” v platnom segmente rodovspomozhenii: gorodskaya obrazovannaya zhenshchina kak potrebitel’ i patsientka [“Economy of Trust” in Commercial Obstetric Care: Educated Urban Women as Consumers and Patients]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 18, no 3, pp. 14–53. Available at: https://ecsoc.hse.ru/data/2017/05/31/1172172613/ecsoc_t18_n3.pdf#page=14 (accessed 3 June 2018) (in Russian).

Unger D. G., Powell D. R. (1980) Supporting Families under Stress: The Role of Social Networks. *Family Relations. Family Stress, Coping and Adaptation*, vol. 29, no 4, pp. 566–574. Available at: <http://www.jstor.org/stable/584473> (accessed 3 June 2018).

Vovk E. (2007a) Kolichestvo detey v sem’ye: ustanovki i reproduktivnoye povedeniye [Number of Children in a Family: Attitudes and Reproductive Behavior]. *Sotsial’naya real’nost’*, iss. 1, pp. 20–26. Available at: <http://www.demoscope.ru/weekly/2007/0285/analit05.php> (accessed 28 March 2018) (in Russian).

Vovk E. (2007b) Obrazy mnogodetnoy sem’i v sovremennom obshchestve. Mnogodetnost’ kak tsennost’ i praktika [Images of a Large Family in Modern Society. Large Families as a Value and Practice]. *Sotsial’naya real’nost’*, iss. 3, pp. 33–46. Available at: <http://corp.fom.ru/uploads/socreal/post-237.pdf> (accessed 28 March 2018) (in Russian).

Vrublevskaya P. (2016) Krugovorot detskikh veshchey v prikhodskoy tserkvi: k voprosu o znachenii daroobmena [Circulation of Children’s Items in Christian Orthodox Parish: Observations to the Gift Exchange Theory]. *Religiovedcheskiye issledovaniya = Researches in Religious Studies*, vol. 1, no 13, pp. 103–127 (in Russian).

Zabaev I. (2011a) Logika analiza dannykh v obosnovannoy teorii (grounded theory): versiya B. Glezera. [The Logic of Data Analysis in Grounded Theory: B. Glezer’s Version]. *Sociology: 4M*, vol. 32. Available at: <http://ecsocman.hse.ru/data/2012/08/20/1265223821/%D0%97%D0%B0%D0%B1%D0%B0%D0%B5%D0%B2.pdf> (accessed 18 October 2018) (in Russian).

Zabaev I. (2011b) Ratsional’nost’, otvetstvennost’, meditsina: problema motivatsii detorozhdeniya v Rossii v nachale XXI veka [Rationality, Responsibility and Medicine: A Problem of Childbearing Motivation in Russia at the Beginning of the XXI Century]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 12, no 2, pp. 21–48. Available at: https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1259552522/ecsoc_t12_n2.pdf#page=21 (accessed 18 October 2018) (in Russian).

Zabaev I., Prot. N. Emelyanov, Pavlenko E., Pavlyutkin I. (2012) *Sem’ya i detorozhdeniye v Rossii: Kategorii Roditel’skogo soznaniya* [Family and Childbearing in Russia. Categories of Parental Nind], Moscow: PST-GU (in Russian).

Zhuravleva T. L., Gavrilova Y. A. (2017) Analiz faktorov rozhdayemosti v Rossii: chto govoryat dannyye RLMS HSE? [Analysis of Fertility Factors in Russia: What do RLMS HSE Data Show?]. *HSE Economic Journal*, vol. 21, no 1, pp. 145–187 (in Russian).

Received: October 23, 2018

Citation: Goleva M. (2019) Setevye efekty rozhdaemosti: sluchay mnogodetnykh semey v Rossii [The Effects of Social Network on Fertility: The Case of Large Families in Russia], *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 20, no 3, pp. 136–163. doi: [10.17323/1726-3247-2019-3-136-163](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2019-3-136-163)

НОВЫЕ КНИГИ

Давид Хумарян

«Капитализм платформ» Ника Срничека: кризис — реакция — бум — кризис — и снова реакция

Что мы вообще знаем о цифровой экономике?

Рецензия на книгу: Срничек Н. 2019. *Капитализм. платформ.* Пер. с англ. под науч. ред. М. Добряковой. М.: Изд. дом ВШЭ. 128 с.



ХУМАРЯН Давид Гагикович — аспирант факультета социальных наук, преподаватель кафедры экономической социологии Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: Россия, 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: dhumaryan@hse.ru

Ник Срничек пишет убедительную историю современной цифровой экономики, успевшей обрасти многочисленными мифами, мистификациями и донаучными толкованиями. Критическая реконструкция событий, предшествовавших рождению и взрывному росту рынка цифровых технологий и продуктов, с одной стороны, позволяет избежать их восприятия и понимания в самоочевидной логике поля (рынка), а с другой — даёт возможность спроецировать будущее цифрового капитализма. Автор последовательно дистанцируется от оптимистичного взгляда на экономику недавнего прошлого и ближайшего будущего. Однако предложенный им аргумент лежит вовсе не в плоскости дискуссий между «технопессимистами» и «технооптимистами». Срничек анализирует цифровую экономику и модель платформ в терминах капиталистического способа производства и жёсткой конкурентной гонки, где царит собственная логика, определяющая последовательность действий экономических агентов и вероятный образ будущего. Кризисная динамика капитализма последних десятилетий допускает ограниченное пространство для исторического манёвра и всё меньше пространства для политического, поэтому любые нормативные высказывания, по большей части, теряют свою силу. Анализ бизнес-модели платформ с точки зрения исторической логики движения капитала, устремлённого в поиски нового источника прибыли в условиях истощения рынка, позволяет сформулировать заново ключевые категории восприятия роли технологий в повседневной жизни и в масштабах экономической системы.

Автор рецензии видит своей целью терпеливое изложение содержания основных понятий и тезисов, на которых основан предложенный Ником Срничком анализ. Текст главным образом сосредоточен на реконструкции текста «Капитализма платформ», но содержит также апелляции к важному для Срничека автору — историку Роберту Бреннеру. Рецензия завершается скромным критическим комментарием к «Капитализму платформ» и призывом к русскоязычной дискуссии о книге, которая уже успела стать весьма влиятельной за рубежом.

Ключевые слова: капитализм платформ; цифровая экономика; политическая экономия; экономическая история; капитализм; критика.

Очень долгое введение

В начале 2019 г. Издательский дом Высшей школы экономики опубликовал долгожданный перевод книги Ника Срничека «Капитализм платформ» [Srnicek 2017; Срничек 2019]. Исследователям, работающим на стыке марксистской политической экономии и политической философии, Срничек знаком, прежде всего, как соавтор радикального «Манифеста акселерационистской политики» [Williams, Srnicek 2014]. Небольшой текст из нескольких десятков коротких тезисов неожиданно вызвал дискуссию на страницах российских медийных изданий¹. Знакомые с этой дискуссией вряд ли сочтут слишком сильным обобщением, если я скажу, что текст активно обсуждался в основном среди левых интеллектуалов и широкой публики, сочувствующей левым, но не пользовавшейся большой популярностью в академической среде. В российских научных изданиях перевод «Манифеста акселерационистской политики» состоялся только в 2018 г. [Уильямс, Шрничек 2018], то есть четыре года спустя после первой публикации текста на английском языке.

Если «Манифест...» принёс Нику Срничеку статус публичного левого интеллектуала со слегка одиозными взглядами, то последовавшая спустя год за этим публикация в издательстве Verso книги «Изобретая будущее: посткапитализм и мир после наёмного труда» [Srnicek, Williams 2015] поставила его в один ряд с крупными критическими теоретиками современности. Эта книга также писалась в соавторстве с Алексом Уильямсом, который, по словам самого Срничека, конструировал политическое содержание «мира после наёмного труда», тогда как Ник работал над экономической и технологической сторонами вопроса. Формат рецензии не позволяет погрузиться в аргументационную базу «Манифеста...» и книги «Изобретая будущее...», хотя, несомненно, знакомство с этими работами позволяет лучше понять «Капитализм платформ» Срничека, где — отметим, забегая вперёд, — оставлено слишком много тезисов и логических связей, понимание которых требует от читателя либо весьма широкой эрудиции, либо дополнительной работы с интертекстом.

Книга «Капитализм платформ» Ника Срничека посвящена анализу экономической истории и эволюции современного технологического капитализма, его структурных предпосылок, движущей силы и кризисов. Сам же автор видит свою главную задачу в том, чтобы развить основные теоретические подходы к исследованию цифровой экономики, дополнив их «анализом экономической истории капитализма и цифровых технологий, признавая при этом многообразие хозяйственных форм и конкурентных противоречий, таящихся в современной экономике» [Срничек 2019: 8].

Современное состояние дискуссий о цифровой экономике Срничек описывает следующим образом: (1) есть работы, в которых высказываются небезосновательные опасения относительно защищённости человека и его частной жизни в ситуации технологически возможного паноптического проекта государства тотального контроля; (2) в других текстах внимание смещается с государственного аппарата на корпоративную идеологию и антигуманизм корпораций; (3) в третьей группе научных работ на эту тему мы имеем дело с теоретической близорукостью исследователей, пытающихся каждый раз заново описать технологические тренды и изобрести для них очередной зонтичный термин², (4) наконец, в

¹ См.: <https://syg.ma/@igor-stavrovsky/nik-lend-primiechaniia-k-nomier-aksielierirui>

² Срничек не скрывает своего раздражения жонглированием понятиями, которые, в сущности, ничего не объясняют и даже не ставят целью научного исследования рефлексии собственных предпосылок и границ описания. Это в первую очередь касается громогласных и вдохновенных выводов о наступлении «четвёртой промышленной революции», об «экономике совместного потребления» и «экономике свободного заработка», также известной как «гиг-экономика».

ряде работ говорится о том, «как плоха “умная экономика”» без понимания, выражаясь словами Срничека, «более общих экономических тенденций» [Срничек 2019: 8].

Сложно утверждать однозначно, насколько автору удалось ответить на теоретические вызовы и предложить концепцию, решительно порывающую с перечисленными подходами. В первой главе под названием «Долгий спад» делается попытка составить анамнез современного капитализма с его эпизодическими периодами роста и продолжительным снижением ключевых макроэкономических показателей, методологически оставаясь в границах марксистского анализа истории экономической системы. «Идея книги в том, что мы многое можем узнать о крупнейших технологических компаниях, если рассмотрим их как экономических акторов в условиях капиталистического способа производства <...> которые вынуждены гнаться за прибылью, чтобы не провалиться в конкурентной гонке», — предваряет своё ключевое рассуждение Срничек [Срничек 2019: 9]. В вопросе изучения определяющих характеристик и движущих причин современной экономической системы марксистский анализ предлагает две разнонаправленные линии рассуждения — в одном случае приоритетной видится роль трудовых движений и отношений между трудом и капиталом, в другом следует признать за капиталом первостепенную историческую роль и анализировать его динамику.

Срничек занимает вторую позицию, объясняя свой теоретический выбор тем, что в современном мире «трудовое движение изрядно потеряло свою былую силу, и выделение капитала в качестве главного игрока кажется лишь адекватным отражением реальности, не более того» [Срничек 2019: 9]. В этом вопросе автор следует за американским экономическим историком Робертом Бреннером, которому удалось показать несостоятельность теории о том, что «долгий спад» (согласно Срничеку, он и привёл капиталистические предприятия к модели кратковременного роста за счёт инвестиций в технологический сектор) был вызван укреплением переговорной способности трудящихся или — аргумент справа — непропорциональным ростом заработной платы на протяжении трёх десятилетий послевоенного экономического бума³.

Надо отметить, что Бреннер в каком-то смысле стал для Срничека системообразующим автором: акцент на рассмотрении траектории движения капитала, анализ тенденции нормы прибыли к понижению и, в конце концов, сама концепция «долгого спада» уже были подробно разработаны Робертом Бреннером в работе «Экономика глобальной турбулентности» [Бреннер 2014]. Осознавая глубокое влияние Бреннера на соображения, изложенные в первой главе «Капитализма платформ», необходимо принять тот факт, что книга Срничека по большей части является удачной компиляцией исследований по экономической истории и социологии технологического бизнеса⁴. Однако это не отменяет её большого значения для профессиональной дискуссии о становлении технологической модели капитализма.

Полезной эта работа окажется и для неспециалистов, которые хотят разобраться в основах функционирования современной экономической системы. Попытка преодолеть взгляд на «технокапитализм» как на явление *sui generis*⁵ и творение одного лишь разума гениальных программистов, инженеров программного обеспечения и чрезвычайно сообразительных и дальновидных предпринимателей-стартаперов ценна сама по себе, так как спорит с доминирующим представлением о природе явления, о котором здесь ведётся речь. С этой точки зрения, книга Ника Срничека «Капитализм платформ» способна не только удивить читателя, но и вызвать разногласия в экспертном сообществе, которое вклю-

³ В книге «Экономика глобальной турбулентности» Бреннер последовательно и убедительно критикует основные утверждения так называемой теории предложения [Бреннер 2014: 49–66].

⁴ Вывод, который признаёт и сам автор: «Отчасти моя книга представляет собой синтез существующих работ» [Срничек 2019: 11]

⁵ Своеобразный, единственный в своём роде (*лат.*).

чает как учёных, занятых изучением данного вопроса, так и профессионалов пресловутой экономики платформ и технологических компаний.

Я намерен строить повествование о книге Срничека линейно, соблюдая оригинальную хронологию рецензируемого текста. В первом разделе рецензии кратко излагается содержание уже упомянутой главы под названием «Долгий спад»; второй раздел открывается введением в понятийный аппарат работы; в заключительной части статьи я постараюсь доходчиво передать соображения Ника Срничека относительно вероятного сценария развития платформенной экономики и завершить рецензию несколькими вопросами, предназначенными для дискуссии о книге.

Как цифровая экономика стала возможной?

Очевидный ответ на вопрос, вынесенный в название этого раздела, мог бы прозвучать примерно следующим образом: цифровая экономика стала возможной благодаря развитию Интернета и телекоммуникационных технологий, чей экономический потенциал был очевиден уже в 1990-е гг.: как раз тогда инвесторы стали массово скупать еще неокрепшие интернет-проекты с их физической и виртуальной инфраструктурой.

Чтобы оспорить это, безусловно, сильное утверждение, необходимо вслед за автором совершить небольшой экскурс в историю послевоенной экономики. Период с конца 1940-х гг. и вплоть до начала 1970-х гг. сопровождался небывалым ростом экономик развитых стран. Прежде всего, речь идёт о флагманах капиталистического производства — США, Японии и Германии. С отставанием за блоком опережающего капиталистического развития потянулись страны, ранее не имевшие доступа к богатым рынкам. Часть из них захватывает новые рынки сбыта, пользуясь сравнительно развитой производственной инфраструктурой и удачным стратегическим положением, другая часть делает ставку на дешёвые факторы производства [Бреннер 2014: 20]. Развитие, таким образом, происходило более или менее повсеместно и крайне неравномерно. Тридцать лет практически непрерывного экономического роста могли усыпить бдительность любого профессионального наблюдателя. Экономисты иронично замечали, что в новом мире без рецессий и бизнес-циклов работы лишатся прежде всего они сами. Бреннер приводит слова лауреата Нобелевской премии в области экономики Роберта Солоу: «Устаревшее понятие... “экономического цикла” уже не слишком интересно. Сегодняшние аспиранты никогда не слышали об исследованиях Шумпетера, посвящённых Кондратьевым, Жюглярам и Китчинам, и эти исследования показались бы им чем-то причудливым, если бы они что-нибудь узнали» [Бреннер 2014: 34].

Спустя несколько лет после того, как прозвучала победоносная речь Солоу, экономический рост внезапно замедлился. Снижение нормы прибыли от капиталовложений потребовало от государств и бизнеса срочных мер, направленных на восстановление прибыльности. В объяснении причин кризиса прибыльности Ник Срничек снова следует за Робертом Бреннером, бегло воспроизводя его аргументацию. В 1950–1960-е гг. японская и немецкая промышленность, взяв курс на скачкообразное догоняющее развитие, чрезвычайно преуспела в этом; американские производители под конкурентным давлением встали перед необходимостью снизить цены на выпускаемую продукцию и больше инвестировать в капиталоемкие технологии производства [Срничек 2019: 20]. Тем временем конкуренция на рынке продолжала усиливаться, росло давление на цены. Инвестиции американских производителей в технологии спустя непродолжительное время привели к переизбытку производственных мощностей, который не был компенсирован совокупным спросом — со стороны инвесторов спрос снижался вследствие негативной экономической конъюнктуры, тогда как потребительский рынок стремительно сжимался под воздействием новой политики компаний, определивших своей главной целью сокращение издержек и достижение «гибких трудовых договорённостей» (*flexible work arrangements*). Кризис перепроизвод-

ства запустил поэтапный процесс долгого спада: «Падение прибыльности, первоначально возникшее у менее эффективных (*cost-effective*) производителей в США, было следствием избыточных мощностей и перепроизводства в развитых капиталистических экономиках, взятых в целом» [Бреннер 2014: 202].

Вскоре внутренний кризис американской экономики достиг глобальных масштабов: «В результате нескольких модификаций обменного курса этот кризис прибыльности удалось в конце концов сместить в Японию и Германию, что привело к мировому кризису 1970-х годов» [Срничек 2019: 18]. Трудно говорить с уверенностью, какие именно «модификации обменного курса» имеет в виду Срничек, но речь, скорее всего, идёт о действиях Федеральной резервной системы (ФРС) по ослаблению доллара и стимулированию спроса⁶. Так или иначе, действия регулятора не возымели ожидаемого эффекта, зато американские компании смогли воспользоваться послаблениями в кредитно-денежной политике и трудовом законодательстве. Ожидалось, что отдача от капиталовложений вернётся на прежний уровень, как только будут сокращены издержки на рабочую силу. Срничек подмечает, что именно в этот момент американская промышленность переориентировалась на бережливое производство и гибкую специализацию, имитируя японские модели менеджмента и организации логистических процессов — тойтизм вместо фордизма, *just-in-time* (точно-в-срок) вместо прежнего *just-in-case* (на всякий случай). Но на Западе, в отличие от Японии⁷, кризис сопровождался атакой на профсоюзы. Капитуляция профсоюзов в конечном счёте позволила вывести «лишних работников» за штат и открыла возможности для развития огромного рынка аутсорсинга услуг, который получил новый импульс уже в 1990-е, с развитием инфокоммуникационных технологий⁸ [Срничек 2019: 20]. Эти меры дали краткосрочный положительный эффект, но прежний уровень прибыльности так и не был восстановлен.

Период оздоровления американской экономики, предвосхитивший экономический и технологический бум 1990-х гг., начался в 1985 г., когда США, Япония, Германия, Соединённое Королевство и Франция достигли исторического соглашения в отеле «Плаза» (Plaza Accord). По итогам этого соглашения курс доллара по отношению к йене и немецкой марке был существенно снижен, что резко повысило шансы американских производителей преуспеть в конкурентной гонке. Однако ориентированные на экспорт экономики Японии и Германии довольно быстро испытали на себе давление со стороны дешёвого доллара и были вынуждены последовательно снижать курсы собственных национальных валют. Спад возобновился, и в погоне за прибылью капитал ринулся вспять — от реального сектора к «манящему маяку новой экономики». Преимущественно некоммерческий Интернет был огромным полем для монетизации сначала собственно коммуникационных услуг, а затем и побочных технологий, включая программное обеспечение, оборудование и т. п.

В США в пиковый период активности инвесторов венчурный капитал, вложенный в технологические проекты, достиг 1% от ВВП страны. Срничек приводит суммарный показатель инвестиций в технологический сектор — 256 млрд дол. в середине 1990-х — 2000 гг. [Срничек 2019: 22]. Рынок Интернета создавали более 50 тыс. компаний, многие из них не приносили никакой прибыли до тех пор, пока инвесторы и акционеры требовали прежде всего роста — роста пользовательской базы и рыночной доли. Срничек делится важным наблюдением: бизнес-модель технологических предприятий «сначала рост, потом — прибыль» сохраняется и по сей день, обнажая стремление рынка к монопольному состоянию.

⁶ К числу таких мер можно отнести мягкую монетарную политику (*easy money policy*) и временное Смитсоновское соглашение (Smithsonian Agreement), которое привело к девальвации доллара по отношению к золоту на 7,89% и ревальвации валют стран-конкурентов [Бреннер 2014: 209–219].

⁷ В Японии профсоюзы изначально выполняли другую роль и были прочно встроены в институциональный контур японской модели производства, не входя в конфронтацию с капиталом [Дор 2008].

⁸ При этом Срничек не утверждает, будто бережливое производство с его сложной логистической цепочкой повлекло развитие инфокоммуникационных технологий. Они развивались относительно независимо, но в новых экономических условиях получили чёткие бизнес-ориентировки.

По удачному стечению обстоятельств на тот же период пришёлся и взлёт фондового рынка, «первоначально вызванный снижением затрат по обслуживанию кредитов и займов и ростом корпоративной прибыли» [Срничек 2019: 23]. Азарт инвесторов не знал границ, и в 2000 г. объём годовых инвестиций в технологический сектор (Интернет и периферийное оборудование) достиг внушительной отметки 412,8 млрд дол. Учитывая восьмикратный рост этого показателя по сравнению с 1980 г., было уместно заговорить о «пузыре доткомов».

«Пузырь доткомов» продержался вплоть до 2001 г. и лопнул, когда выяснилось, что предшествующий этому экономический бум оказался мнимым, и поддерживался он вовсе не силами саморегулирующегося рынка, а скоординированными действиями государств и центральных банков. Чтобы обезопасить рынок от мгновенного обвала, США предприняли ряд манипуляций с уровнем ключевой ставки. «Так начался долгий период ультрадешёвых денег», — резюмирует Ник Срничек [Срничек 2019: 24]. Низкая ставка кредитования обеспечила возможность устанавливать дешёвые цены и на ипотечное кредитование. Так возник жилищный пузырь, которому суждено было стать основной причиной кризиса 2008 г.

В этом самом месте макроэкономический анализ, предложенный Срничеком в «Капитализме платформ», вплотную приближается к основному объекту исследования — цифровым платформам. Режим строгой экономии, бесцётные попытки манипулировать кредитной ставкой, экстренные операции по спасению банков и, в конце концов, перенос частного долга в сферу публичного (что затем и вызвало грандиозные протесты в Штатах и Европе) — таков социально-экономический ландшафт капитализма эпохи «долгого спада». Но какое же отношение имеют все эти события к стремительному развитию цифровой экономики, которая знакома нам сегодня?

Ответ кроется в политике центральных банков, направленной сначала на насыщение экономики деньгами, а затем на ограничение предложения по активам с высокой доходностью и низкими рисками с целью подстегнуть инвесторов к диверсификации портфелей. Таким образом, заключает Срничек, «сформированная регуляторами среда с низкими процентными ставками снизила уровень доходности по целому ряду финансовых активов. В результате инвесторы в поисках большей отдачи вынуждены были обращаться ко всё более рискованным активам, вкладывая в “тёмных лошадей” — например, в неприбыльные и неизвестные технологические компании» [Срничек 2019: 30]. Предпринятые меры стимулирования экономического роста шли на пользу бизнесу, но сами государства остались с дырами в бюджете. Технологические компании, ставшие в этой истории едва ли не главными бенефициарами, вывели прибыли и огромные наличные накопления в «налоговые гавани», тогда как странам их «происхождения» ничего не оставалось, кроме как пролонгировать действие режима строгой экономии. Масштабы накоплений технологических компаний огромны и по сей день: Срничек приводит данные о том, что «запасов Google хватило бы на то, чтобы купить Uber или Goldman Sachs, а запасов Apple — чтобы купить Samsung, Pfizer или Shell» [Срничек 2019: 31]. Технологический сектор экономики, выросший буквально из руин промышленного капитализма, столкнувшегося с беспрецедентным падением нормы прибыли, не мог или не хотел взять на себя роль своего предшественника в деле поддержания компромисса с обществом (каким в своё время стал «фордистский компромисс»). Пока новая экономическая политика сотрясала рынок труда, цифровая экономика продолжала укреплять свои позиции в посткризисный период, так как задержавшаяся масса корпоративной наличности направлялась в новые технологические проекты с единственной целью — достичь более высокого уровня прибыльности от таких вложений.

К определению технологического сектора и к понятию «капитализм платформ»

В своей рецензии я намеренно по касательной затрону содержание второй главы книги Ника Срничека, так как, в сущности, она представляет собой доступное описание существующих типов платформ, их характеристик и основных моделей монетизации. Куда важнее, на мой взгляд, определиться с терми-

нами, вокруг которых в книге строится рассуждение. Ещё одна важная задача — отразить содержание концепции, которая позволяет Срничеку анализировать платформы и цифровую экономику как частный случай экономической модели внутри капиталистического способа производства.

В основе повествования книги есть всего три понятия, которые относятся, собственно, к сути описываемого явления. Это «технологический сектор», «цифровая экономика» и «платформы».

В первом случае Срничек пользуется формальным определением технологического сектора, которое разработано в рамках классификации промышленных отраслей Северной Америки (NAICS — North American Industry Classification System). Согласно принятой системе классификации, к технологическому сектору относят производство компьютеров и электроники, телекоммуникации, обработку данных, хостинг и связанные с этим, а также прочие услуги — информационные, дизайн компьютерных систем и др. [Срничек 2019: 9]. Впрочем, ограничения излишне формализованного подхода к анализу такого сложного экономического явления автору книги ясны. Приведённое NAICS определение технологического сектора учитывает лишь деятельность отраслевых компаний, чей удельный вес в производстве валовой добавленной стоимости США составляет только 6,8% (для сравнения: в России на сходный сектор информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) приходится 3,4% ВДС⁹). Очевидно, что производством, продажей информационных технологий и данных занимаются не только, строго говоря, «технологические» компании, но и промышленные или финансовые корпорации, чей вклад в экономику технологического сектора NAICS не учитывает.

Дабы избежать этой проблемы, Срничек вводит понятие «цифровая экономика». Он пишет: «Цифровая экономика включает компании, которые в своих бизнес-моделях всё в большей степени опираются на информационные технологии, работу с данными и интернет. Эта область вплетается в традиционные секторы — в том числе в промышленное производство, сферу услуг, транспорт, добывающие отрасли, телекоммуникации — и, в сущности, становится важнейшим элементом современной экономики» [Срничек 2019: 10]. Несколько синкретическое определение, показавшись неказистым, тем не менее позволяет сделать шаг вперёд и оценить вклад цифровых технологий в бизнес-процессы современных частных и государственных компаний, представляющих различные отрасли экономики. Например, развитие «интернета вещей» (IoT) и технологий m2m (*machine-to-machine*), которые применяются на промышленных предприятиях с высоким уровнем автоматизации процессов, обещает, кажется, окончательно разрушить некогда герметичную границу между «информационной», или «цифровой», экономикой и «традиционным», или «реальным», сектором. Выражаясь языком грубых обобщений, экономика знаний захватывает сферу производства и потребления, а «коллективное сотрудничество и знания становятся источником создания стоимости» [Срничек 2019: 36], заключает Срничек вслед за итальянскими философами-автономистами. На смену промышленному рабочему классу приходит «когнитариат» (когнитивный пролетариат), продукт труда становится нематериальным — система взглядов, по всей видимости, слишком хорошо знакомая читателю и мало что говорящая об идеях Ника Срничека. «В экономике сегодня господствует новый класс, который *владеет* не средствами производства, а *информацией*. Тут есть определённая доля истины, однако аргументация рассыпается, если этот класс выносится за рамки капитализма» [Срничек 2019: 37].

Говорить о капиталистическом способе производства с позиций марксизма значит эксплицировать содержание отношений эксплуатации, где присутствуют единоличный контроль над ресурсами и средствами производства и одностороннее изъятие прибавочной стоимости, произведённой живым наёмным трудом. В случае так называемого нематериального труда не всегда очевидно, что конкретно является ресурсом производства, каково содержание труда, создающего прибавочную стоимость, и

⁹ См. статистический сборник [Абдрахманова et al. 2018].

возможно ли установить контроль над средствами производства. Срничек предлагает концепцию, согласно которой капиталистическое производство нового типа строится «вокруг задачи извлечения и использования особого типа сырья — данных» [Срничек 2019: 37]. Причём *данные* и *знание* — принципиально разные функции в работе Ника Срничека: данные являются зарегистрированным фактом о том, что нечто произошло, без установления причин или направления каузальной связи (знание)¹⁰. Причём данные сами по себе не являются ресурсом, существующим автономно от труда. Напротив, сбор (регистрация), обработка, стандартизация, хранение, анализ данных требуют огромных затрат человеческого труда и наличия физической инфраструктуры для поддержания этого процесса (речь идёт не только об оборудовании, но и о достаточной выработке электричества). Именно этот факт даёт возможность говорить о данных как о *сырье* и встроить производство данных в цикл капиталистического производства по всё тем же вечным законам эксплуатации и изъятия прибавочной стоимости из труда.

Данные легко встраиваются в динамику капитализма не только на уровне теории, но и на уровне конкретных бизнес-процессов: «Данные стали выполнять целый ряд ключевых капиталистических функций: они “учат” алгоритмы правильной работе и обеспечивают их конкурентное преимущество; они позволяют координировать труд работников и нанимать внешних подрядчиков в режиме аутсорсинга; они помогают оптимизировать производственные процессы и делать их более гибкими; с их помощью можно превращать продукты с невысокой торговой наценкой в услуги с высокой наценкой; наконец, сам по себе анализ данных порождает новые данные, и этот в хорошем смысле заколдованный круг повторяется бесконечно» [Срничек 2019: 40].

Если доминирующим императивом новой экономики стала погоня за данными, то логично предположить, что следующим шагом была организация эффективного процесса сбора этих данных. В качестве источника данных выступили точки сборки цифрового взаимодействия между людьми, машинами, организациями — *платформы*. Срничек пишет, что «платформа — это не столько новая рыночная площадь, сколько базовая инфраструктура, опосредующая взаимоотношения между разными группами» [Срничек 2019: 42]. Платформы оказались не столько площадкой, опосредующей естественный рыночный обмен, но, скорее, звеном в организации социального взаимодействия, и в этом, по Срничеку, заключается их главная функция. «Платформа (1) находится между пользователями и (2) выступает в качестве площадки, на которой они взаимодействуют, что позволяет держателю платформы получать привилегированный доступ к регистрации этого взаимодействия», — заключает автор [Срничек 2019: 42].

Иными словами, не цифровизация рыночного обмена выступает главной целью держателей платформ, а капитализация социального взаимодействия — далеко не всегда включающего ситуации рыночного обмена — во всём его многообразии. Отсюда возникла популярная концепция «цифровых следов» применительно к анализу «больших данных» о взаимодействии пользователей с цифровым окружением — довольно точная метафора, отражающая ценность неотрефлексированных и ненамеренно оставленных «метаданных» о поведении. Например, есть сведения о том, что «умная колонка» Alexa от корпорации Amazon круглосуточно «подслушивает» пользователей¹¹, а популярный корпоративный мессенджер Slack видит своим конкурентным преимуществом непрерывный мониторинг рабочей переписки¹². В пользу концепции платформ как инфраструктуры для сбора больших данных о пользователях говорит и то, что бизнес-модели платформ всегда построены на мультипликации «сетевых

¹⁰ Такое различие действительно имеет эмпирическое подтверждение. Насколько известно, большинство экспериментов с «большими данными» изначально предполагались как анализ корреляций, вопрос о каузальных связях не ставился — *the ‘what’ not ‘why’* (скорее «что» вместо «почему»).

¹¹ См.: https://www.washingtonpost.com/technology/2019/05/06/alexas-has-been-eavesdropping-you-this-whole-time/?noredirect=on&utm_term=.5b550569fefe

¹² См.: <https://qz.com/987557/the-inevitable-future-of-slack-is-your-boss-using-it-to-spy-on-you/>

эффектов», то есть ориентированы на расширение пользовательской базы за счёт эффекта возрастающей отдачи на стороне спроса (*demand-side*): чем больше у платформ пользователей, тем ценнее продукт становится для каждого из них [Срничек 2019: 44]. Для удержания пользователей и сохранения привлекательности продукта платформами используются стратегии «кросс-субсидирования», когда средства, полученные от прибыльного продукта, направляются на поддержание убыточного в рамках одной и той же экосистемы (например, бесплатные продукты от Google поддерживаются за счёт прибыли, генерируемой поисковой системой).

В конечном счёте, общее определение платформ приводится Ником Срничеком в следующем виде: «Платформы — это новый тип фирмы; их особенность — в том, что они обеспечивают инфраструктуру, выступающую посредником между различными группами пользователей, тяготеют к монопольным форматам за счёт сетевых эффектов, используют перекрёстное субсидирование ради вовлечения различных групп пользователей и опираются на некоторую базовую архитектуру, определяющую возможности взаимодействия» [Срничек 2019: 47]. Сами платформы, следуя классификации автора, могут быть рекламными (Google, Facebook), облачными (AWS, Salesforce), промышленными (GE, Siemens), продуктовыми (Rolls Royce, Spotify) или бережливыми (Uber, Airbnb). С чрезвычайно интересным описанием различных типов платформ и их характеристик автор рецензии предлагает читателю ознакомиться самостоятельно.

Будущее капитализма платформ

Заключительная глава книги посвящена перспективам развития капитализма платформ, и здесь Ник Срничек выводит две предпосылки, которые во многом определяют будущее платформ. Первая из них заключается в стремлении каждой из платформ к достижению монополии, что повлечёт за собой негативные эффекты вроде крайнего ужесточения конкуренции. Вторая предпосылка предрекает платформам мрачное будущее, так как те вписаны в общий экономический контекст и кризисную динамику современного капитализма.

По мере ужесточения конкуренции на рынке цифровых платформ растут затраты технологических компаний на поглощения и разработку собственного оборудования и программного обеспечения для осуществления единого цикла сбора и обработки данных. Экспансия крупнейших платформ в сектор финансов, онлайн-торговли, страхования и проч. — мера, направленная на создание целостной и замкнутой экосистемы, которая сейчас представляется важным конкурентным преимуществом. Подобная стратегия развития характерна для всех крупных игроков, представляющих различные сегменты рынка цифровых технологий (будь то Apple, Google, Amazon, Microsoft, Uber или General Electric). В своём стремлении замкнуть все действия пользователей — от медицинских услуг до онлайн-покупок — внутри контура единого сервиса перечисленные компании постепенно оказываются вовлечёнными в конкурентную борьбу за один и тот же рынок. Этот процесс Срничек называет конвергенцией: «Экспансия платформ подчинена потребности получения новых данных, ведущей к тому, что можно описать как тенденцию конвергенции: подбираясь к одному и тому же рынку и источникам данных, компании-платформы, первоначально различные, постепенно все более походят друг на друга» [Срничек 2019: 2019]. Можно предположить, что жёсткая конкуренция рано или поздно приведёт к «фрагментации Интернета», то есть пространство цифрового взаимодействия будет поделено между несколькими компаниями на изолированные друг от друга и абсолютно автаркические сегменты. Вопрос лишь в том, в какой мере в условиях конкурентного давления компаниям удастся сохранять необходимый уровень прибыльности — необходимый для поддержания собственной инфраструктуры и возврата инвестиций в дорогостоящие инновации. И наконец, риторический вопрос: смогут ли платформы, развивающиеся по этому сценарию, остаться «бережливыми»?

Не стоит забывать и о том, что платформы не существуют в отрыве от «реальной» экономики и политики государств. Один из самых перспективных и захватывающих проектов в области бизнеса платформ — индустриальные платформы — пребывают в сильной зависимости от динамики роста промышленных предприятий. Сейчас платформы помогают ещё больше сократить издержки производства и время простоя оборудования, однако, по словам Срничека, в них «нет чего-то такого, что радикально трансформировало бы сущность производства» [Срничек 2019: 103], а это значит, что индустриальным платформам вряд ли удастся вывести промышленный сектор на докризисный уровень прибыльности¹³.

Низкая прибыльность — родовая травма платформ. Бережливые платформы вроде успешных Uber или Task Rabbit не в состоянии стабильно генерировать высокие прибыли, поэтому их бизнес находится под угрозой. Многочисленные попытки «уберизации» любого возможного взаимодействия также часто проваливались. Опыт бизнеса показывает, что далеко не каждая услуга может быть успешно «уберизована», и, с этой точки зрения, потенциал роста не безграничен. Кроме прочего, бизнес-модели таких сервисов в действительности крайне зависимы от политической конъюнктуры и сложившейся на сегодняшний день структуры эксплуатации труда отстающих в экономическом отношении стран. Например, нежелание государств регулировать сферу занятости пока оставляет платформам возможность наживаться на гибких формах организации труда¹⁴: «Если бы таксисты Uber были оформлены в качестве работников, то по итогам одного коллективного иска компания была бы должна выплатить им 852 млн дол. (сам Uber уверяет, что эта цифра составила бы лишь 429 млн)» [Срничек 2019: 106].

Рекламные платформы, чей бизнес на 86% (как в случае Google) и на 96,6% (как в случае Facebook) формируется благодаря прибыли от размещения рекламы, остаются в «рискованной зависимости» от рекламодателей. Если экономический спад затронет крупнейших рекламных клиентов, бизнес платформ угрожает рухнуть. Срничек приводит данные исследования, согласно которому прогнозируется замедление роста рынка цифровой рекламы с нынешних 14,7% год к году до 9,5% [Срничек 2019: 109]. Цифровые платформы не производят товаров, но предоставляют услуги, часто произведённые людьми и другими компаниями, поэтому бизнес платформ оказывается в зависимом положении, по крайней мере до тех пор, пока их доход не будет формироваться преимущественно за счёт ренты.

* * *

Осознавая мрачную перспективу постепенного увядания платформенной экономики, уместно задаться вопросом: заслуживает ли такой тип экономики, построенный на манипуляции с данными, описания в рамках глобального цикла капиталистического производства? Иными словами, оправданна ли в данном случае констатация принципиально новой эпохи развития капитализма или же мы имеем дело с кратковременной вспышкой активности венчурного капитала, спекулирующего на теме «данных»? Если это так, то понятие «капитализм платформ» теряет свою амбицию, и дискуссия снова переходит в русло привычных разговоров о повторном осмыслении уже сложившейся системы воспроизводства капитала.

Однако проблема в данном случае содержится вовсе не в поле понятий и специфических различий. Нет сомнений в том, что платформы представляют собой новый мощный тип капиталистических

¹³ «Индустриальный Интернет не улучшает производительность и не развивает новые рынки — скорее, он работает на ещё большее понижение цен и увеличение конкуренции за долю на рынке, что лишь укрепляет один из важнейших барьеров на пути глобального роста» [Срничек 2019: 103].

¹⁴ По информации «The Guardian», в 2018 г. 49,5% сотрудников Google были оформлены по срочным и временным контрактам, и такая ситуация постепенно становится источником напряжения среди работников компании (см.: <https://www.theguardian.com/technology/2018/dec/11/google-tvc-full-time-employees-training-document>).

предприятий. Но я готов предположить, что производство данных в качестве основного источника генерирования прибыли и, собственно, самой товарной стоимости продукта не всегда лежит в основе бизнес-модели платформ. Идея Срничека верна в отношении рекламных платформ, которые используют данные о поведении своих пользователей для привлечения рекламодателей и эффективного таргетинга. Однако концепция, согласно которой данные теперь находятся в центре капиталистического производства нового типа, рискует оказаться результатом универсализации частного случая. На практике лишь небольшая группа крупнейших технологических компаний способна извлекать, накапливать и обрабатывать такое количество данных, чтобы получать из этого прибыль (это касается прежде всего Google, Facebook, Amazon). Большинство же компаний либо не генерируют достаточного количества данных, либо работают себе в убыток, либо используют другие бизнес-модели. Профессиональные инвесторы и венчурные фонды обычно неплохо осведомлены о реальных возможностях компании и перспективах её бизнес-модели, но тем не менее готовы с радостью скупать проекты, которые декларируют своей основной ценностью «данные» с целью их последующей выгодной перепродажи в относительно короткие сроки, поэтому на рынке технологий и венчурного капитала с изрядным постоянством возникают все новые и новые пузыри — «большие данные», «e-commerce», «VR/AR», «ИИ».

Это вовсе не значит, что подобных технологий в реальности не существует, просто извлекать прибыль из них способны только единицы — компании, располагающие внушительными инфраструктурными и человеческими ресурсами, а также колоссальными объёмами регулярных сделок и (или) взаимодействий в рамках платформы. Против концепции данных как сырья говорит и тот факт, что бизнес-модели успешных платформ в сегменте «бережливых» или «продуктовых» платформ обычно построены на извлечении ренты от пользования не столько «данными», сколько монополизированной цифровой инфраструктурой. Успех в таком случае будет зависеть не от того, как компания собирает и использует данные, а от того, смогла ли она сконцентрировать в своих руках прибыльный актив и занять монополистическую позицию на рынке, которая превращает сделки в обход платформы крайне затруднительной операцией. Иными словами, мой аргумент заключается в том, что в большинстве случаев платформы «колонизируют» и коммодифицируют не взаимодействие пользователей друг с другом или цифровым окружением, но попросту присваивают пространство, на котором это взаимодействие разворачивается, получая ренту за пользование функционалом платформы и «площадкой». Это пространство и есть Интернет и периферийное окружение.

В этой логике стремление платформ к монопольному статусу и созданию собственных замкнутых «участков» Сети, попытки сосредоточить в своих руках её физическую инфраструктуру приобретают несколько иной и гораздо более простой для понимания смысл. Тогда как дата-центры в этой схеме (во всяком случае, пока) выполняют побочную функцию, помогая интернет-компаниям сокращать издержки от использования живой рабочей силы. Например, крупнейший российский интернет-маркетплейс и сегодня широко задействует наёмный труд удалённых работников, которые круглосуточно отслеживают соответствие товаров, размещённых на площадке, их фактическому наличию в физических магазинах. Дата-центр в данном случае позволит в перспективе значительно сократить издержки от оплаты труда, но первоначальная модель монетизации сервиса, основанная на монополизации рынка розничной интернет-торговли и извлечении ренты, останется прежней. Не менее показательна в этом отношении история, которая произошла в 2017 г., когда крупнейшая российская платформа для рекрутинга HeadHunter подала в суд на компанию, применявшую робота-парсера для сбора актуальной информации о вакансиях и резюме. HeadHunter в итоге оказался проигравшей стороной в этом разбирательстве, а спустя два года после инцидента Федеральная антимонопольная служба (ФАС) возбудила дело в отношении HeadHunter и двух аналогичных по функционалу, но менее значительных интернет-сервисов. Антимонопольное ведомство выявило, что эти ресурсы «занимают коллективное доминирующее положение на товарном рынке услуг по обеспечению информационного взаимодей-

ствия соискателей, работодателей и кадровых агентств в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»»¹⁵.

Мне кажется, что ведомству в этой ситуации удалось довольно здорово схватить суть эмпирической проблемы. Но для нас, если мы говорим об экономической модели платформ, главный вопрос состоит в том, что же в этом случае считать данными? Являются ли данными вакансии и резюме, размещённые частными лицами и работодателями? Для HeadHunter данными они являются в той же мере, в какой так можно назвать товары на полке в магазине или картотеку резюме в учреждениях государственной биржи труда. Данные здесь, следуя определению Ника Срничека, не служат добытым сырьём, подвергнутым обработке и затем превращённым в источник товарной стоимости. Для HeadHunter база вакансий и резюме — не более чем готовый товар, размещённый на «витрине», тогда как основным источником прибыли, конечно, является рента за доступ к монополизированной «рыночной площади». Однако для компании, реализующей услуги робота-парсера — алгоритма, извлекающего данные как сырьё, которое проходит цикл обработки и представляет собой, по сути, единственный источник стоимости и прибыли, — они являются «данными» в том самом смысле, который использует Срничек. И здесь я предлагаю развернуть дискуссию к более дотошному описанию различных эмпирических кейсов — компаний с их реальными бизнес-моделями и, наконец, роли подвижного рынка капитала в определении и восприятии тех часто спекулятивных категорий, которые впоследствии стягивают на себя теоретическую рефлексию.

Продолжая разговор о немаловажных «частностях», нужно рассмотреть и вопрос о том, насколько справедлив универсальный макроэкономический подход к анализу происхождения и динамики развития цифровой экономики, ведь мы вполне можем допустить, что в таких странах, как Китай или Сингапур, где государство прямым образом контролирует ход экономики, платформы и связанные с ними технологии развивались иным путём и были подчинены другим целям. Эти вопросы вполне могут стать интересным продолжением дискуссии о, говоря самыми общими словами, «новой экономике» — дискуссии, которая теперь, благодаря работе Ника Срничека, приобрела более ясные очертания.

Литература

- Абдрахманова Г. И. et al. 2018. Индикаторы цифровой экономики 2018: статистический сборник. М.: НИУ ВШЭ, 2018. URL: <https://www.hse.ru/data/2018/08/20/1154812142/ICE2018.pdf.pdf>
- Бреннер Р. 2014. Экономика глобальной турбулентности: развитие капиталистической экономики в период от долгого бума до долгого спада, 1945–2005. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Дор Р. 2008. Различия японской и англо-саксонской моделей капитализма. *Экономическая социология*. 9 (1): 65–75. URL: <https://ecsoc.hse.ru/2008-9-1/26594703.html>
- Срничек Н. 2019. *Капитализм платформ*. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Ставровский И. 2017. Ник Лэнд. Примечания к #Акселерируй. *Syg.ma*. 29 октября. URL: <https://syg.ma/@igor-stavrovsky/nik-lend-primiechaniia-k-nomier-aksielirui>
- Уильямс А., Шрничек Н. 2018. Манифест акселерационистской политики. *Логос*. 28 (2): 7–20. URL: http://www.logosjournal.ru/arch/100/123_2.pdf

¹⁵ Цит. по: <https://fas.gov.ru/news/27412>

ФАС России возбудила дело в отношении крупнейших российских сервисов по поиску работы HeadHunter, Superjob и Rabota.ru. 2019. *Сайт Федеральной антимонопольной службы*. 17 апреля. URL: <https://fas.gov.ru/news/27412>

Alexa Has Been Eavesdropping on You this Whole Time. 2019. *The Washington Post*. May 6. URL: https://www.washingtonpost.com/technology/2019/05/06/alexa-has-been-eavesdropping-you-this-whole-time/?noredirect=on&utm_term=.abb1e420744a

Srnicek N. 2017. *Platform Capitalism*. Cambridge: Polity Press.

Srnicek N., Williams A. 2015. *Inventing the Future: Postcapitalism and a World Without Work*. London; New York: Verso.

Revealed: Google's 'Two-Tier' Workforce Training Document. 2018. *The Guardian*. December 12. URL: <https://www.theguardian.com/technology/2018/dec/11/google-tvc-full-time-employees-training-document>

The Inevitable Future of Slack is Your Boss Using It to Spy on You. 2017. *QUARTZ*. May 22. URL: <https://qz.com/987557/the-inevitable-future-of-slack-is-your-boss-using-it-to-spy-on-you/>

Williams A., Srnicek N. 2014. #Accelerate: Manifesto for an Accelerationist Politics. In: Mackay R., Avanessian A. (eds). *#ACCELERATE: The Accelerationist Reader*. Falmouth, UK: Urbanomic Media Ltd; 347–362.

NEW BOOKS

David Khumaryan

Nick Srnicek's *Platform Capitalism: Crisis — Response — Boom — Crisis — and Response Again*

What Do We Know about the Digital Economy?

Book Review: Srnicek N. (2019) *Kapitalizm platform* [Platform Capitalism] (Russian transl. by Maria Dobryakova), Moscow: HSE Publishing House (in Russian). 128 pp.

KHUMARYAN, David —

Postgraduate student, Faculty of Social Sciences, Lecturer, Department of Economic Sociology, National Research University Higher School of Economics (HSE). Address: 20 Myasnitskaya str., Moscow, 101000, Russian Federation.

Email: dhumaryan@hse.ru

Abstract

Nick Srnicek writes a convincing history of the modern digital economy, which has managed to develop numerous myths, hoaxes, and prescientific interpretations. Critical reconstruction of the events that preceded the birth and explosive growth of the digital technologies and products market, on the one hand, avoids their perception and understanding in the self-evident logic of the field (market), and on the other hand, provides an opportunity to perceive the future of digital capitalism. Srnicek is consistently detached from an optimistic view of the economy of the recent past and the near future. However, his argument does not involve discussions between “technopessimists” and “technoptimists,” rather Srnicek analyzes the digital economy and the model of platforms

in the logic of a capitalist mode of production and a ruthless competitive race. Its intrinsic logic determines the sequence of economic agents' actions and the possible image of the future. The crisis dynamics of capitalism of the last decades provide limited space for historical maneuvering and less and less space for political action, so any normative statements mostly lose their power. The analysis focuses on the business model of platforms from the perspective of the historical logic of capitalism aimed at seeking a new source of profitability in the condition of market exhaustion. This condition leads to a redefinition of PO the key categories of perception of the role of technologies in everyday life and in the scale of the economic system in terms of political economy.

The reviewer gives a patient exposition of the basic concepts of the book and the theses on which Srnicek's analysis is based. The text is mainly focused on the reconstruction of the main point of the book but also appeals to an important author for Srnicek, the historian Robert Brenner. The review concludes with a modest critical commentary on the book and a call for a Russian-language discussion of the book, which has already become very influential abroad.

Keywords: platform capitalism; digital economy; political economy; economic history; social theory; capitalism; critique.

References

Abdrakhmanova G. I., Vishnevskiy K. O., Volkova G. L., Gohberg L. M., Dem'yanova A. V., D'yachenko E. L., Kevesh M. A., Kovaleva G. G., Kocemir M. N., Kuznecova I. A., Lola I. S., Mil'shina Yu. V., Ostap-

ovich G. V., Rataj T. V., Ryzhikova Z. A., Strel'cova E. A., Suslov A. B., Fridlyanova S. Yu., Fursov K. S., Shmatko N. A. (2018). Indikatory tsifrovoy ekonomiki 2018: statisticheskij sbornik [The Digital Economy Indicators], Moscow: HSE. Available at: <https://www.hse.ru/data/2018/08/20/1154812142/ICE2018.pdf> (accessed 2 May 2019) (in Russian).

Alexa Has Been Eavesdropping on You this Whole Time. 2019. *The Washington Post*. May 6. Available at: https://www.washingtonpost.com/technology/2019/05/06/alexa-has-been-eavesdropping-you-this-whole-time/?noredirect=on&utm_term=.abb1e420744a (accessed 2 May 2019).

Brenner R. (2014) *Ekonomika globalnoy turbulentnosti: razvitye kapitalisticheskie ekonomiki v period ot dolgogo buma do dolgogo spada, 1945–2005* [The Economics of Global Turbulence. The Advanced Capitalist Economies from long Boom to Long Downturn, 1945–2005], Moscow: HSE Publishing House (in Russian).

Dore R. (2008) Razlichiya yaponskoy i anglo-saksonskoy modeley kapitalizma [The Distinctiveness of Japan and Anglo-Saxon Models of Capitalism]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 9, no 1, pp. 65–75. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2008-9-1/26594703.html> (accessed 2 May 2019) (in Russian).

FAS Rossii vzbudila delo v otnoshenii krupneyshikh rossiyskikh servisov po poisku raboty HeadHunter, Superjob i Rabota.ru [Federal Antimonopoly Service of the Russian Federation Brought a Case against the Largest Russian Platforms for Seeking a Job as HeadHunter, Superjob and Rabota.ru]. 2019. *Sayt Federal'noy antimonopol'noy sluzhby* [Federal Antimonopoly Service of the Russian Federation's Website], 17 April. Available at: <https://fas.gov.ru/news/27412> (accessed 2 May 2019) (in Russian).

Revealed: Google's 'Two-Tier' Workforce Training Document. 2018. *The Guardian*. December 12. Available at: <https://www.theguardian.com/technology/2018/dec/11/google-tvc-full-time-employees-training-document> (accessed 2 May 2019).

Srnicek N. (2017) *Platform Capitalism*, Cambridge: Polity Press.

Srnicek N. (2019) *Kapitalizm platform* [Platform Capitalism], Moscow: HSE Publishing House (in Russian).

Srnicek N., Williams A. (2015). *Inventing the Future: Postcapitalism and a World Without Work*, London; New York: Verso.

Stavrovsky I. (2017) Nik Lend. Primechaniya k #Akseleriruy. [Nick Land. The Notes to #Accelerate]. *Syg.ma*. Available at: <https://syg.ma/@igor-stavrovsky/nik-lend-primiechaniia-k-nomier-aksielirui> (accessed 2 May 2019) (in Russian).

The Inevitable Future of Slack is Your Boss Using It to Spy on You. 2017. *QUARTZ*. May 22. Available at: <https://qz.com/987557/the-inevitable-future-of-slack-is-your-boss-using-it-to-spy-on-you/> (accessed 2 May 2019).

Williams A., Srnicek N. (2014) #Accelerate: Manifesto for an Accelerationist Politics. *#ACCELERATE: The Accelerationist Reader* (eds. R. Mackay, A. Avanessian), Falmouth, UK: Urbanomic Media Ltd, pp. 347–362.

Williams A., Srnicek N. (2018) Manifest akseleratsionistskoy politiki [Manifesto for an Accelerationist Politics]. *Logos*, vol. 28, no 2, pp. 7–20. Available at: http://www.logosjournal.ru/arch/100/123_2.pdf (accessed 2 May 2019) (in Russian).

Received: March 10, 2019

Citation: Khumaryan D. (2019) «Kapitalizm platform» Nika Srnicheka: krizis — reaktsiya — bum — krizis — i snova reaktsiya. Chto my voobshche znaem o tsifrovoy ekonomike? [Nick Srnicek’s “Platform Capitalism”: Crisis — Response — Boom — Crisis — and Response Again. What Do We Know about the Digital Economy? Book Review: Srnicek N. (2019) Kapitalizm platform [Platform Capitalism] (Russian transl. by Maria Dobryakova), Moscow: HSE Publishing House]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 20, no 3, pp. 164–179. doi: [10.17323/1726-3247-2019-3-164-179](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2019-3-164-179) (in Russian).

КОНФЕРЕНЦИИ

Ш. А. Джангирян

Исламские финансы

Репортаж с XX Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества

9–12 апреля 2019 г., Москва, Россия



ДЖАНГИРЯН Шушаник Андрониковна — студентка бакалаврской программы «Социология» факультета социальных наук, стажёр-исследователь Лаборатории экономико-социологических исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Россия, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: shushanik00@gmail.com

По традиции в Высшей школе экономики состоялась XX Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества. С почётным докладом «Исламские финансы в XXI веке» на ней 11 апреля выступил шейх муфтий Мухаммад Таки Усмани (Университет Джамия Даруль-Улюм). На сегодняшний день он является одним из ведущих экспертов по исламскому праву, экономике и финансам, занимая в 2019 г. шестое место в рейтинге самых влиятельных мусульман всего мира [Schleifer 2019]. Муфтий Мухаммад Таки Усмани в настоящее время возглавляет международный шариатский совет организации бухгалтерского учёта и аудита исламских финансовых учреждений. В рамках своего выступления шейх затронул ряд аспектов, касающихся исламских финансов и их отличительных особенностей от устоявшейся финансовой схемы, основанной на процентном финансировании. Почётный доклад подразумевал введение слушателей в достаточно малораспространённый процесс — функционирование исламских финансов. Прежде всего, эксперт объяснил значение рассматриваемого понятия, природу денег, а также их основу, опираясь на принципы Священного Писания (Корана). Затем муфтий Мухаммад Таки Усмани выделил основной аспект, связанный с функционированием исламских финансов — запрет процентов. Данное правило относится не только к исламским организациям, банкам, но и к индивидуальным предпринимателям, физическим лицам. Помимо прочего, докладчик затронул роль исламских финансов в период кризиса, продемонстрировав положительные стороны системы как для мусульман, так и для людей других вероисповеданий.

Ключевые слова: исламские финансы; исламские ценности; природа денег; риба; запрещённая сделка; запрет процентов; исламские принципы.

Свой доклад шейх муфтий Мухаммад Таки Усмани начал с предположения о том, что ислам на сегодняшний день является наименее правильно интерпретируемой религией в мире, а существующие заблуждения противоречат её базовым концепциям. Ислам, по мнению эксперта, это образ жизни с присущими ему ритуалами, догмами, практиками и ценностями, затрагивающий все области жизни человека, включая его финансовую деятельность.

В связи с этим система функционирования исламских финансов согласовывается с основными принципами ислама. Иными словами, в основе данного

вида финансов лежат базовые исламские ценности, в соответствии с которыми должно выстраиваться финансовое поведение мусульманина. Таким образом, принципы, существующие в религии, образуют контекст экономики. Это, как отметил докладчик, определённые рамки, позволяющие регулировать отношения в финансовой системе, а также принимать решения относительно возникших экономических проблем.

Говоря об исламских финансах, стоит принимать во внимание и природу денег, ведь деньги являются неотъемлемой частью финансовых систем. Шейх муфтий Мухаммад Таки упомянул американский доллар, на котором написана одна короткая фраза на обороте; «IN GOD WE TRUST» («На Бога уповаем»). Однако во время владения этими деньгами, распоряжения ими, зачастую вера в Бога, по словам эксперта, отходит на второй план. В связи с этим представляется важным выяснить, как воспринимают и как должны воспринимать деньги мусульмане.

В рамках исламской системы деньги — это просто средство для приобретения товаров и услуг. Они не должны быть объектом торговых отношений, поскольку не являются физическим товаром. По словам шейха, у денег нет внутренней стоимости, невозможно извлечь хоть какую-либо ценность или выгоду из них, если рассматривать деньги без учёта покупательской способности, просто такими, какие они есть.

В Священном Писании, то есть в Коране, заложены принципы, регулирующие деятельность людей. Там же описывается и процесс под названием «риба» — запрещённая сделка, то есть некоторое божественное ограничение. И если ранее такие сделки («риба») были не только запрещены законом, но являлись аморальными, то сейчас финансовая система, где процентные ставки, облигации, деривативы — *это* норма, распространилась на весь мир, в том числе и на мусульманские государства, что способно рано или поздно привести к негативным результатам. На сегодняшний день, по данным шейха муфтия Мухаммада Таки, общая ценность деривативов составляет около 741,5 трлн дол. США, что в 12 раз превышает ВВП всех вместе взятых стран мира. Этот растущий «мыльный пузырь» из искусственных средств, как утверждает эксперт, может лопнуть, что повлечёт за собой разрушение экономики. Шейх муфтий Мухаммад Таки полагает, что причина заключается в сделках, запрещённых принципами Корана. Данный результат возник ввиду противоречия рибе.

Ситуацию ещё можно изменить, отменив процентные ставки; это относится не только к долговым обязательствам, но и к вкладам. Согласно исламским принципам, при передаче в долг нужно провести чёткую грань между желанием помочь и желанием получить коммерческую выгоду. В первом случае, по словам докладчика, человек не должен ставить долговых условий, повышая размера долга при его возврате. Иными словами, долг должен быть возвращён в том же размере, в котором был взят, однако, как выяснилось во время дискуссии, может быть включена инфляционная ставка, то есть ценность возврата долга должна находиться на том же уровне. Если же финансовая деятельность касается коммерческой выгоды и заработка, то прибыль должна делиться между партнёрами — участниками отношений — поровну, так же как и убытки в случае определенных потерь.

Шейх муфтий Мухаммад Таки во время своего выступления привёл слова из Корана о том, что мир не должен вращаться только вокруг богатых слоёв населения. Иначе говоря, национальное богатство должно распределяться равным образом, руководствоваться при этом нужно принципами равноправия и справедливости. Однако банковская система, преобладающая в мире, не соответствует этим принципам. В исламском мире, по словам эксперта, финансовая система должна идти во благо всем слоям населения, чтобы исключить явный социальный разрыв между бедными и богатыми. Таким образом, исламские финансы строятся на принципе равноправия; система должна приносить пользу всем, поскольку Коран запрещает получение долговых процентов, увеличивая тем самым сумму задолженности.

Исламские финансы строятся также на понятии «партнёрство» и отражают финансовую деятельность не только людей (бизнесменов), но и банков. Для наилучшего понимания функционирования исламских банковских систем докладчик привёл пример: сделка между банком и физическим лицом строится на дружественном основании; если второму участнику нужна машина, купить которую он может только в долг, банк покупает данный товар, включая туда свою прибыль, и передаёт её физическому лицу. Таким образом, банк не выдаёт денежный кредит, и обмен исключительно деньгами, который запрещён в рамках религиозных принципов, не фигурирует. Согласно Священному Писанию, человек или учреждение может осуществлять продажу товаров или услуг, однако прибыль должна основываться на фундаментальном правиле, по которому нельзя получать денежный процент без собственного участия в товарной сделке. Таким образом, для получения прибыли необходимо фактически участвовать в сделке, где фигурирует товар. Процесс получения денег непосредственно с денег запрещён в исламской системе финансов, а деньги, получаемые с продажи товаров или услуг, и участие в подобной сделке разрешены. Фигурирование товара или услуги — наиболее важная составляющая исламской системы финансов. Эксперт продемонстрировал партнёрские отношения и в случае с инвестиционными счетами в исламских банках. В любом банке средства, находящиеся на счету, находятся в собственности учреждения, а в исламских — принадлежат вкладчикам. Банк лишь выступает партнёром инвесторов, не претендуя на средства.

Шейх муфтий Мухаммад Таки привёл ещё один аргумент в пользу исламских финансов. По его данным, исламские банки пострадали от кризиса в 2008 г. в меньшей степени, чем все остальные, благодаря принципам, которые лежат в основе их работы. В конце выступления было подчёркнуто, что неверно относить исламские финансы только к мусульманам; такие финансы не ограничены верой. Исламские финансы ориентированы на общепринятые ценности — на человечность, равноправие, гуманность. Шейх муфтий Мухаммад Таки подчеркнул, что исламская финансовая система может быть полезна и для России, однако для знакомства с ней необходимо изучение и распространение её принципов среди всех возрастных групп. В рамках дискуссии с участниками конференции выяснилось, что исламские финансы и сделки в рамках соответствующей системы на сегодняшний день не распространены, поскольку западная система преобладает во всем мире. Докладчик обратил внимание на то, что популяризация системы сегодня также находится на низком уровне, поскольку образовательные учреждения не информируют учеников, студентов о принципах исламских финансов, об их практической пользе. Правительство мусульманских стран только начинает свой путь к распространению и поддержке исламских финансов. Однако никаких явных ограничений в распространении особенностей такой системы нет, в том числе и на законодательном уровне.

Таким образом, предпочтительный инструмент распоряжения в рамках исламских финансов — это основной капитал, однако принимая во внимание всевозможные жизненные ситуации, долг дозволен, но с некоторыми оговорками, то есть с обязательным участием товара и отсутствием дополнительных процентов. Деньги считаются средством для покупки товара или услуги, а обмен денег на деньги строго запрещён, согласно Корану. Исламские финансы строятся на прописанных в Священном Писании принципах гуманности и равноправия, когда человек действует на благо всего общества, а не в рамках собственных эгоистичных интересов. Это влечёт за собой не только поддержку всех слоёв населения, но и стабильную экономику, потери которой даже в периоды кризиса могут быть минимальными.

* * *

Исламские финансы находятся в поле зрения не только финансистов и экономистов, но также экономических социологов, поскольку данный феномен подразумевает формальные правила, следствием которых являются как определённая стабильность экономики и справедливая финансовая система, так и экономическая рациональность. Понятие «исламские финансы» связано с такими темами, как природа

денег, мораль, религия и рынки, которые не выходят за пределы исследовательских рамок экономических социологов. По сути, данный феномен может стать новым направлением теоретизирования денег и, в целом, финансов [Accounts Dialogue... 2017]. С одной стороны, транслируя запрет на процентные ставки, исламская финансовая система стремится разрушить устоявшиеся системы и основы либерального капитализма². С другой стороны, ряд исследователей соотносит систему исламских финансов с традиционной, представляющей экономически неэффективной и имеющей высокие транзакционные издержки [Pitluck 2012]. Вероятно, в связи с этим, система исламских финансов применяется редко, поэтому в данном случае сложно говорить о каком-либо дальнейшем развитии. Тем не менее вопрос остаётся пока открытым.

Литература

Accounts Dialogue: Interview with Ryan Calder. 2017. *ASA Section Newsletter*. XVI (2): 1–7.

Pitluck A. 2012. Islamic Banking and Finance: Alternative or Façade? In: Knorr Cetina K., Preda A (eds). *The Oxford Handbook of the Sociology of Finance*. Oxford: Oxford University Press; 431–449.

Schleifer A. 2019. The World's 500 Most Influential Muslims. *Jordan National Library*. 10: 44. URL: https://www.themuslim500.com/wp-content/books/M500-2019-10years-Free_eBook.pdf

CONFERENCES

Shushanik Dzhangiryan

Islamic Finance

XXth April International Academic Conference on Economic and Social Development

9–12 April 2019, Moscow, Russia

DZHANGIRYAN, Shushanik —

BA Student, Faculty of Social Sciences; Research Assistant, Laboratory for Studies in Economic Sociology, National Research University Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya str., 101000, Moscow, Russian Federation.

Email: shushanik00@gmail.com

Abstract

Traditionally, the XXth April International Academic Conference on Economic and Social Development has been organized at the Higher School of Economics. On the 11th of April 2019, Sheikh Muhammad Taqi Usmani (Darul Uloom Krachi) made an honorary report about Islamic finance in the 21st century. The Sheikh is one of the leading experts of Islamic law, economics, and finance, and he ranks 6th in the “The World’s 500 Most Influential Muslims 2019” [Schleifer 2019]. He currently leads the International Shariah Council for the Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions. As a part of his speech, he touched on some aspects related to Islamic finance and its distinctive features. The

report also provided an introduction to the functioning of Islamic finance. The Sheikh explained the meaning of the concept as well as its basis, referring to the principles of the Koran. Then he highlighted the main aspect related to Islamic finance—the prohibition of collecting interest. This rule applies not only to Islamic organizations and banks, but also to self-employed entrepreneurs and individuals. Among other things, the speaker touched on the role of Islamic finance during the crisis, demonstrating the positive aspects of the system for both Muslims and people of other faiths.

Keywords: Islamic finance; Islamic values; nature of money; riba; banned transaction; prohibition of interest; Islamic principles;

References

Accounts Dialogue: Interview with Ryan Calder (2017) *ASA Section Newsletter*, vol. XVI, no 2, pp. 1–7.

Pitluck A. (2012) Islamic Banking and Finance: Alternative or Façade? *The Oxford Handbook of the Sociology of Finance* (eds. K. Knorr Cetina, A. Preda), Oxford, Oxford University Press, pp. 431–449.

Schleifer A. (2019) The World’s 500 Most Influential Muslims. *Jordan National Library*, no 10, p. 44. Available at: https://www.themuslim500.com/wp-content/books/M500-2019-10years-Free_eBook.pdf (accessed 28 April 2019).

Received: April 29, 2019

Citation: Dzhangiryan S. (2019) Islamskie finansy. Reportazh s XX Aprel’skoy mezhdunarodnoy nauchnoy konferentsii po problemam razvitiya ekonomiki i obshchestva, 09–12 aprelya 2019 g., Moskva, Rossiya [Islamic Finance. XXth April International Academic Conference on Economic and Social Development, 09–12 April 2019, Moscow, Russia]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 20, no 3, pp. 180–184. doi: 10.17323/1726-3247-2019-3-180-184 (in Russian)

ДИСКУССИИ

Р. И. Капелюшников

Ответ современному не-экономисту¹

Комментарий на комментарий



КАПЕЛЮШНИКОВ

Ростислав Исаакович — член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, главный научный сотрудник Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений (ИМЭМО) им. Е. М. Примакова РАН, заместитель директора Центра трудовых исследований (ЦеТИ) Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: Россия, 117997, Москва, Профсоюзная ул., д. 23.

Email: rostis@hse.ru

Настоящая работа представляет собой реплику на статью И. В. Забаева «Ницшеанский взгляд на стодолларовую купюру: чтение веберовской “Протестантской этики” в связи с замечаниями современного экономиста» [Забаев 2019], в которой содержатся пространные критические комментарии по поводу статьи «Гипноз Вебера. Заметки о “Протестантской этике и духе капитализма”» [Капелюшников 2018a; 2018b], где анализировались использованные М. Вебером дискурсивные практики. Автор показывает, что попытка И. В. Забаева рассматривать «Протестантскую этику» не как научное произведение, а как трактат по этике, лишена оснований и что сам Вебер едва ли одобрил бы её моралистическое прочтение. Неоправданным выглядит также стремление И. В. Забаева подменить предметное обсуждение игрой в слова. Так, не выдерживает критики его предположение, что для Вебера немецкие слова Gewinn и Erwerb были противоположны по смыслу. Особое внимание в работе уделено попытке И. В. Забаева трактовать «Протестантскую этику» через призму идей Ницше. Парадоксальным образом это приводит его к откровенно антивеберовским выводам. В частности, при таком подходе знаменитая метафора «стального панциря» получает истолкование, прямо обратное тому, которое имел в виду Вебер. Автор приходит к заключению, что традиционный подход, при котором «Протестантская этика» рассматривается как исследование по экономической истории или исторической социологии, а не как трактат по этике, является намного более продуктивным и не порождает многочисленных абберраций, которых не удастся избежать И. В. Забаеву.

Ключевые слова: Вебер; «Протестантская этика и дух капитализма»; наука; этика; призвание; экономическая история; Б. Франклин; Ф. Ницше.

С чекистской бдительностью И. В. Забаев указывает в своей критической статье о моей работе «Гипнозе Вебера» на крайнюю подозрительность самого факта, что я взялся за Макса Вебера и его «Протестантскую этику»: «Основной вопрос к профессору Капелюшникову: зачем человек, не занимавшийся — насколько можно судить по его публикациям — специально этической теорией и вебероведением (То есть невежда. — Р. К.), стал делать обзор по фальсификации того, что иногда называют веберовским тезисом?»

¹ Статья подготовлена в рамках Программы фундаментальных исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ) с использованием средств субсидии в рамках государственной поддержки ведущих университетов Российской Федерации «5-100».

[Забаев 2019: 46]. И в самом деле — зачем? Подозрительно, очень подозрительно: «современный экономист» — и вдруг про Вебера! За этим наверняка кроется какой-то тайный умысел, потому как «в тексте “Гипноза...” ответа на этот вопрос не даётся» [Забаев 2019: 46]. В подобной ситуации мне, наверное, не остаётся ничего другого, как попытаться развеять подозрения бдительного И. В. Забаева, ответив на волнующий его вопрос.

Ответ первый, короткий: написал, потому что стало интересно.

Ответ второй, пространный: я принадлежу к почти уже исчезнувшему племени тех, кого в советские времена называли «критиками буржуазных экономических теорий», и по старой памяти продолжаю от случая к случаю заниматься этой выморочной деятельностью до сих пор. То напишу о Карле Полянши [Капелюшников 2005] (а ведь раньше-то никогда им не занимался!). То о Томасе Карлейле [Капелюшников 2017a] (по странному совпадению и им никогда раньше не занимался!). А то вообще о драматургии Александра Вампилова [Капелюшников 2017b]...

Ещё одно важное уточнение. Перед тем, как приступать к предметному обсуждению, я считаю необходимым сделать официальное заявление: «Сообщаем доценту Забаеву И. В., что Капелюшников Р. И. не является профессором ни НИУ ВШЭ, ни какого-либо другого высшего учебного заведения, и поэтому не следует произвольно возводить его в это звание». (Как сказано у поэта: «Не начальник я — печальник...»².)

Теперь, наконец, можно переходить к разговору по существу. Но чтобы не разочаровывать читателя, хотел бы заранее предупредить, что ничего нового ни о самом Вебере, ни о его «Протестантской этике» сверх того, что уже было сказано в моём «Гипнозе...», я добавить не могу. Итак, по пунктам.

Общий подход

Основной упрёк, который адресует мне И. В. Забаев, состоит в том, что я ограничиваюсь обсуждением веберовского Тезиса о связи «современного» рационального капитализма с аскетическим протестантизмом вместо того, чтобы рассматривать «Протестантскую этику» как моральную проповедь или трактат по этике: «“Протестантская этика” — это произведение про этику» [Забаев 2019: 22]; «всю “Протестантскую этику” можно увидеть как постановку и решение проблем внутри теории этики» [Забаев 2019: 24]; «в “Протестантской этике” он (Вебер. — *Р. К.*) решил написать про этику» [Забаев 2019: 22]³. В такой — этической — аранжировке голос Вебера обретает поистине пророческую мощь и громоподобие: «Вы будете откликаться, — как бы обращается он к своим современникам, а, возможно, и к нам, — на зов Божий (призвание), Вы будете искать спасения, полноты жизни, и именно этот поиск сделает вас “приобретателями” (*Erwerbsmaschine*) и людьми, не способными видеть ничего за рамками своих профессий (*Berufsmensch*), вы потеряете и полноту жизни и свободу» [Забаев 2019: 48]⁴.

Отсюда становится понятно, почему веберовский Тезис И. В. Забаева практически не интересует (упоминания о нём встречаются в тексте его статьи от силы раз пять). Для него Вебер не столько учёный, сколько моральный авторитет, на чью мудрость он хотел бы опереться при осмыслении судеб нынешнего российского общества, в частности — при выборе между различными нравственными тенденциями, прослеживающимися сейчас в русском православии. Он не скрывает своего замысла принорочить

² Межиров А. Серпухов. 1954. — Примеч. ред.

³ Напомню, что у истоков практики обозначать центральную идею «Протестантской этики» как Тезис стоял сам Вебер.

⁴ Именно в этом контексте И. В. Забаев обращается к этическим представлениям Ф. Ницше, оказавшим определённое влияние на мировоззрение Вебера [Забаев 2019: 40–43].

Вебера для собственных практических нужд: «Мне кажется, к веберовской “Протестантской этике” стоит относиться по большому счёту как к инструменту собственного действия, средству для решения своих вопросов» [Забаев 2019: 46].

Подобно тому, как Вебер поставил нравственный диагноз западному обществу начала XX века, И. В. Забаев хотел бы поставить такой диагноз российскому обществу начала XXI века: «Нам нужно искать мировоззрение и связанные с ним практики» [Забаев 2019: 50]⁵. Величие Вебера состоит в том, что он выявил доминанту жизни того времени (капитализм) и отыскал её источник (религия). Сверхзадача, которую ставит перед собой И. В. Забаев, аналогична: повторить интеллектуальный подвиг Вебера применительно к российскому обществу сегодняшнего дня (обнаружить доминанту и определить источник)⁶.

Позволю себе несколько замечаний скептического свойства. Все мы знаем, как Вебер относился к вторжению оценочных суждений в научный анализ, так что мне представляется маловероятным, чтобы он одобрил моралистическую интерпретацию «Протестантской этики», предложенную И. В. Забаевым. Что касается моего подхода к ней, то он совершенно не уникален, и если меня можно в чём-то упрекать, так это в его заурядности: подавляющее большинство читателей, комментаторов и критиков в течение более ста лет воспринимали и продолжают воспринимать работу Вебера в первую очередь как исследование по экономической истории или, если кому-то нравится больше, по исторической социологии и лишь во вторую — как всё остальное. Смысловым центром веберовской книги всегда признавался Тезис, да и трудно думать иначе — достаточно вспомнить о её названии. Таким образом, как раз общий взгляд на неё И. В. Забаева нестандартен, в то время как мой более чем традиционен.

Хотел бы также напомнить И. В. Забаеву и его коллегам-социологам, что когда Вебер писал «Протестантскую этику», то полагал, что занимается не социологией, а *социальной экономией*: именно так со ссылкой на Ж.-Б. Сэя он определял дисциплинарную принадлежность своего исследования [Weber 2002]. (Социологом он стал осознавать себя позже.) Но если это так, то тогда, возможно, комментирование «Протестантской этики» «современным экономистом» не является таким уж тяжким прегрешением? Упрекать меня, как это делает И. В. Забаев, в том, что в моей работе нет того-то или того-то, едва ли корректно⁷, поскольку я с самого начала чётко ограничиваю круг обсуждаемых проблем, предупреждая, что речь пойдёт только о дискурсивных приёмах, использованных Вебером при обосновании своего Тезиса, и ни о чём другом [Капелюшников 2018а: 27]. То, что моя работа — не обзор российской или зарубежной веберианы, не очерк творчества Вебера и даже не целостный «портрет» «Протестантской этики», мне представлялось самоочевидным. Впрочем, я должен быть благодарен И. В. Забаеву за то, что он великодушно прощает мне моё упущение: этической части «Протестантской этики» «вообще можно не заметить (так и получается у профессора Капелюшникова, и винить его тут не в чем)» [Забаев 2019: 38].

Конечно же, я желаю И. В. Забаеву удачи в его дальнейших поисках доминанты и источника, но не вполне уверен в их успешности, потому что нравственный диагноз нашему времени он собирается ставить исходя из жёсткой гегелеподобной мыслительной схемы. На каких скрижалях написано, что у нашей современности есть одна доминанта? А не десять? Или нет ни одной? На каких скрижалях написано, что у доминанты есть один-единственный источник? А не 25 или, как красочно выражается сам И. В. Забаев, не целый «словарь переменных»?

⁵ Так и подмывает спросить: *нам* — это кому?

⁶ «Требуется работа, аналогичная проделанной Вебером в “Протестантской этике”, то есть работа по прописыванию возможного направления связи между на первый взгляд очень далёкими друг от друга доменами жизни» [Забаев 2019: 50].

⁷ «Мне действительно кажется, что она — “Протестантская этика” — не о том, о чём пишет профессор Капелюшников» [Забаев 2019: 22].

Казалось бы, при столь разной исходной оптике общей территории для дискуссии между И. В. Забаевым и мной практически не остаётся. Но он всё же находит немало конкретных поводов, чтобы продемонстрировать узость и тенденциозность комментариев к «Протестантской этике», которые позволил себе «современный экономист».

Наука

Как ни странно, к «Протестантской этике» как научному произведению И. В. Забаев относится гиперкритицистски: «Стиль “Протестантской этики” и не пахнет научностью»; «Не будут не правы те, кто скажет, что это масскульт от социологии»; «Сочинение не научно» [Забаев 2019: 21]. Куда уж мне с моим «критическим пафосом» [Забаев 2019: 21] до подобных посрамлений классика! (Для меня, не скрою, большой сюрприз, что, оказывается, «Протестантскую этику» можно не признавать глубоким, изощрённым и вдохновенно написанным *научным* произведением.)

Собственно, моя фундаментальная ошибка в том и состоит, что я воспринимаю «Протестантскую этику» как научное исследование, тогда как на самом деле она таковым не является: «Профессор Капелюшников думает, что Вебер в “Протестантской этике” проверяет гипотезу <...> о связи протестантской этики и экономического роста. Но Вебер в “Протестантской этике” не занимается проверкой гипотезы» [Забаев 2019: 22]. Вообще-то *не* профессор Капелюшников думает по этому поводу нечто иное. То, что этика аскетического протестантизма проложила дорогу новоевропейскому капитализму, обеспечившему невиданный экономический подъём, для Вебера никакая не гипотеза, а твёрдо установленный эмпирический факт, оспаривать который способны только обскуранты. Соответственно в «Протестантской этике» он выступает от имени открывшейся ему абсолютной истины и, как власть имеющий, просто доносит её до читателя.

Но если в своей работе Вебер занимается не наукой, то чем же? Оказывается, «он создаёт словарь переменных и показывает, какой характер могла бы иметь связь между двумя из них» [Забаев 2019: 22]. Правда, до И. В. Забаева никто не догадывался, что в «Протестантской этике» Вебер составляет «словарь переменных», чтобы им затем могли пользоваться другие, ну, а поскольку никто не догадывался, никто и не пользовался. Наконец, «и, возможно, это составляет основную часть “Протестантской этики”, Вебер занят прояснением характера связи между религией и экономикой» [Забаев 2019: 23]. Вообще говоря, в чём-чём, а в этом ни у кого никогда не было никаких сомнений. Но, видимо, Вебер занимается выявлением связи между религией и экономикой каким-то особым, вненаучным или сверхнаучным способом, что даёт И. В. Забаеву основание писать об этом с пафосом первооткрывателя.

Хотя никаких гипотез в «Протестантской этике» Вебер не проверяет, зато безостановочно генерирует их одну за другой (И. В. Забаев обнаруживает их с десяток). Однако все они настолько сложны, что за их эмпирическую проверку Вебер даже не брался, да и сейчас проверить их на фактических данных практически невозможно: необходимое для этого «регрессионное уравнение довольно сложно построить даже сейчас»; «все имеющиеся современные исследования <...> не охватывают всю специфичность требуемых Вебером переменных» [Забаев 2019: 52]. Правда, тогда становится не совсем понятно, какое право они имеют именоваться гипотезами и почему сам И. В. Забаев относится к утверждениям Вебера (например, о существовании в реальности носителей протестантской этики или носителей «духа капитализма») не как к предположениям, а как к непреложным истинам.

По мнению И. В. Забаева, именно потому, что Вебер не был озабочен поиском эмпирических подтверждений своего Тезиса, он поместил таблицу М. Оффенбахера, которая вроде бы такое подтверждение предоставляла, не в основной текст «Протестантской этики», а в примечания (в моей статье анализу этой таблицы посвящён специальный раздел, и к этому сюжету нам ещё предстоит вернуться позже),

поэтому неправильно придавать оценкам Оффенбахера какое-то особое значение, которое придаю им я, поскольку Вебер «вообще не проверял гипотезу» [Забаев 2019: 51].

Однако если И. В. Забаев прав, то это прежде всего не делает чести самому Веберу, если вспомнить его же собственные методологические декларации о социологии как эмпирической науке. Но допустим даже, что сам Вебер не испытывал потребности в каких-либо эмпирических подтверждениях Тезиса (что, впрочем, более чем сомнительно). Тем не менее несколько поколений его читателей искали в тексте «Протестантской этики» именно их и не находили нигде, кроме как в арифметически дефектной таблице М. Оффенбахера. Собственно с этим и связана её звёздная судьба в истории социологии.

Экзегеза

И. В. Забаев высмеивает мою фразу о том, что в богословском споре между М. Маккинноном [MacKinnon 1988a; 1988b; 1994; 1995] и Д. Заретом [Zaret 1992; 1995] подход первого выглядит с позиции здравого смысла предпочтительнее, чем подход второго [Капелюшников 2018a: 44]. Какой-то такой здравый смысл, когда речь идет о «церковной истории определённой страны в определённое время» [Забаев 2019: 49]? Жаль только, что при этом он не упоминает, что я честно объясняю читателю, почему считаю возможным апеллировать тут к здравому смыслу. Правда, в моём случае, возможно, было бы корректнее говорить не о здравом смысле, а о нехватке воображения. Как я открыто признаю, для меня психологически непредставима ситуация, когда, как это следует из веберовской экзегезы в редакции Зарета, по нечётным числам кальвинистские проповедники рассказывали бы пастве об ужасах Мамоны, а по чётным — о том, что только по успеху в мирских делах можно удостовериться, предназначен ты к вечному спасению или нет [Капелюшников 2018a: 43–44]. По-видимому, воображение И. В. Забаева на порядок богаче моего, и он не усматривает в подобной шизофренической раздвоенности ничего экстраординарного. Но всё-таки я был бы признателен, если бы он растолковал мне с опорой на конкретные тексты, как всё это могло уживаться в головах кальвинистских проповедников.

И. В. Забаев утверждает также, что в споре между Маккинноном и Заретом я однозначно встаю на сторону первого [Забаев 2019: 51]. Ничего подобного. Для этого у меня нет необходимых знаний и квалификации. Я вполне допускаю, что прав может быть Зарет, и прямо об этом пишу [Капелюшников 2018a: 44]. Но даже и это не спасает веберовскую экзегезу, разве что тогда она оказывается ошибочной не полностью, а «наполовину» [Капелюшников 2018b: 35]. Всё дело в том, что смысловым ядром как маккинновской, так и заретовской реконструкции служит «теология завета», полностью проигнорированная Вебером⁸. Но стоит только сделать её центром реформатской картины мира, как отношения верующего с Богом предстают в совершенно ином свете, чем изображает их в «Протестантской этике» Вебер [Капелюшников 2018a: 43].

Этика

Рассуждения И. В. Забаева на данную тему страдают от непростительного для эксперта по этике смешения понятий. Он, похоже, не видит разницы между анализом этических представлений какой-либо социальной группы или какого-либо мыслителя и этической проповедью от первого лица. В первом случае перед нами наука, во втором — моральная доктрина. Хотя большая часть веберовского текста посвящена разбору религиозных и нравственных представлений различных христианских деноминаций, он не становится от этого богословским или этическим трактатом. С учётом того, какие исследовательские приёмы использует Вебер, его работа, конечно же, принадлежит сфере науки. Собственным

⁸ На самом деле подходы Маккиннона и Зарета чрезвычайно близки: просто первый не стесняется сильных выражений по адресу Вебера, тогда как второй предпочитает сохранять по отношению к Веберу традиционный для социологов пиетет [MacKinnon 1994].

этическим оценкам он позволяет «прорваться» лишь в нескольких местах в заключительной части «Протестантской этики» («Аскеза и капиталистический дух»). Это едва ли удивительно, если вспомнить, с какой непримиримостью относился Вебер к вторжению оценочных суждений в научный анализ.

И. В. Забаев утверждает, что в моём тексте ничего про этику нет: «В “Гипнозе...” есть про протестантизм, а про этику там нет»; «Этическая сторона “Протестантской этики” практически не разбирается в “Гипнозе...”» [Забаев 2019: 22; 33]⁹. Странно, а мне казалось, когда я его писал (видимо, ошибочно), что он в значительной мере как раз-таки про этику — научную. Например, про то, что *нехорошо* обрезать начала и концы цитируемых текстов, не сообщая об этой операции читателю; *нехорошо* не оповещать читателя, что цитируемый текст представляет собой частное письмо; *нехорошо* называть куцый фрагмент текста «трактатом»; *нехорошо* убеждённого деиста записывать в «деятели пуританизма» на том основании, что папа у него был кальвинистом; *нехорошо* со звериной серьёзностью истолковывать юмористические тексты; *нехорошо* вчитывать в библейское изречение смысл, обратный тому, который в нём заложен; *нехорошо* сидеть одновременно на двух стульях, рассказывая, с одной стороны, что «дух капитализма» не имеет ничего общего с наживой, а с другой, что он представляет собой безудержную погоню за ней¹⁰; наконец, *нехорошо* использовать в качестве эмпирического обоснования своих идей арифметически дефектную таблицу. И в дополнение специально для И. В. Забаева как эксперта по этике: *нехорошо* подозревать оппонента в задних мыслях и диверсионных намерениях, даже если это «современный экономист» (то есть представитель чужого племени, забредший на не свою территорию). Мой текст в первую очередь про то, что в научных обсуждениях желательно избегать дискурсивных приемов, подчас применявшихся Вебером, и в этом смысле он, конечно, про этику.

Естественно, что последнее *нехорошо* из моего списка относится не к М. Веберу и не к М. Оффенбахеру: никто не застрахован от элементарнейших ошибок, как бы по-детски они ни выглядели задним числом. Оно относится к нескольким поколениям социологов, которые сначала на протяжении примерно полувека воспроизводили в своих статьях и учебниках арифметически дефектную таблицу Оффенбахера (причём не в примечаниях, а в основном тексте), а затем, когда её дефектность была им предъявлена, всё равно продолжали держаться за неё еще примерно полвека, пытаясь даже доказывать, что с ней не так уж всё и плохо. Напомню, что героическая гипотеза Р. Мертонна о происхождении современной европейской науки из протестантской этики базировалась прежде всего на таблице Оффенбахера [Merton 1936; 1938].

Ссылки И. В. Забаева на работы ряда социологов, пытавшихся в своё время оспаривать несуразность таблицы Оффенбахера, лишены смысла, потому что все попытки такого рода предпринимались до появления исследования Г. Беккера, который обратился к *первичным данным баденской образовательной статистики* [Becker 1997]. (Характерная деталь: до Г. Беккера на протяжении почти ста лет это никому в голову не приходило!) Может быть, из моего поля зрения что-то выпало, но, насколько мне известно, пока результаты беккеровских расчетов никем под сомнение не ставились¹¹. Его данные де-

⁹ Получается так, что, когда И. В. Забаев комментирует разделы веберовского текста, посвящённые моральным установкам различных протестантских деноминаций, то он занимается этикой, но когда те же самые разделы комментирую я, то это никакого отношения к этике не имеет. А почему? Откуда такая асимметрия?

¹⁰ Про «дух капитализма» нам, с одной стороны, сообщают, что ««стремление к предпринимательству», «стремление к наживе», к денежной выгоде, к наибольшей денежной выгоде само по себе ничего общего не имеет с капитализмом» [Вебер 1990: 47]. Но, с другой, рассказывают, что «*Summum bonum* этой этики прежде всего в наживе при полном отказе от наслаждения, даруемого деньгами, от всех эвдемонистических или гедонистических моментов: эта нажива в такой степени мыслится как самоцель, что становится чем-то трансцендентным и даже просто иррациональным по отношению к “счастью” или “пользе” отдельного человека» [Вебер 1990: 75].

¹¹ Рискую показаться мелочным занудой, все же не могу не заметить, что обсуждение таблицы Оффенбахера занимает менее 10% моего текста, а не 25%, как утверждает И. В. Забаев.

монстрируют настолько крошечные межконфессиональные различия в распределении учащихся Бадена по школам разного типа, что сегодня никто и не подумал бы делать какие-либо обобщения исходя из такой мизерной вариации.

И. В. Забаев считает весомым аргументом против критиков Вебера то, что их опровержения Тезиса нередко противоречат друг другу [Забаев 2019: 51]. Так, из работы Г. Беккера по Бадену следует, что значимых различий в образовательном поведении протестантов и католиков не было [Becker 1997], тогда как из работы С. Беккера и Л. Воссмана по Пруссии, что они были [Becker, Woessmann 2009]. Но, согласитесь, Баден и Пруссия — это не одно и то же, и точно так же не одно и то же вопрос о *распределении учащихся по образовательным трекам* и вопрос об *охвате детей средним образованием*. Более того, из постановки проблемы у С. Беккера и Л. Воссмана ясно видно, что их исследование тестирует не исходный, а модифицированный Тезис Вебера. Как бы ни выглядели результаты анализа на прусских данных, по отношению к *аутентичной* объяснительной схеме Вебера они в любом случае будут irrelevantны. Почему? Да потому, что прусские протестанты были практически сплошь лютеранами, а лютеранство, как уверяет нас Вебер, является по своему этосу ещё более антикапиталистическим, чем даже католичество.

И последнее: раз уж И. В. Забаев выбрал предметом своего обсуждения этические представления Вебера, то было бы неплохо сообщить читателю, что по их поводу пишут наиболее авторитетные и компетентные комментаторы (например, Р. Арон). А пишут они, что Вебер не разработал никакой системы ценностей, которую мог бы предъявить миру; что у него не было никакой своей этической системы, никакого своего свода правил поведения и никакого своего идеала общества; наконец, что его взгляды отличает глубокая моральная амбивалентность (см.: [MacKinnon 2001: 331]).

Интерпретатор-новатор

В этой же — «этической» — части статьи И. В. Забаева мы обнаруживаем два совершенно поразительных места, где ключевые идеи «Протестантской этики» трактуются с точностью до наоборот. В обоих случаях источник глухоты к веберовской мысли оказывается одним и тем же: неразличение отдельных этапов эволюции «современного» капитализма и соответствующих этим этапам «этик», или «духов», которые сам Вебер стремился разграничивать.

В своей работе я попытался схематически выделить основные фазы эволюции «современного» (новоевропейского) капитализма в понимании Вебера: (1) подготовительная («героическая») фаза, когда капитализм уже появился, но ещё не стал доминирующей формой хозяйства (XVI–XVII века); (2) фаза расцвета, когда капитализм превратился в господствующую форму хозяйства (XVIII–XIX века); (3) фаза перерождения, когда начал формироваться «пострациональный» капитализм, отличный во многих отношениях от классического «рационального» капитализма (конец XIX — начало XX века) [Капелюшников 2018а: 35]¹². На всех этапах этой эволюции, если я правильно понимаю Вебера, общая мотивация экономического поведения оставалась той же самой: стремление к мирскому успеху, погоня за наживой («приобретательство»), верность профессиональному призванию. Однако стоявший за этим «дух» всякий раз оказывался иным, поскольку менялось религиозно-этическое обоснование такого поведения. Наверное, точнее всего было бы сказать, что в «Протестантской этике» Вебер прослеживает «приключения» идеи призвания¹³.

¹² Пострациональный — это определение, предлагаемое мной исходя из характера веберовской аргументации; у самого Вебера его, конечно, нет.

¹³ Должно быть понятно, что нижеследующее описание реконструирует ход занимавшей Вебера культурной эволюции не такой, какой она могла быть «на самом деле», а такой, какой она виделась ему.

Инкарнация 1: протестантская этика. Носителями протестантской этики выполнение долга в рамках мирской профессии рассматривалось «как наивысшая задача нравственной жизни» [Вебер 1990: 97]. Их «следование профессиональному призванию/стремление к наживе» было направлено на обретение высшего (религиозного) блага и, следовательно, не являлось самоцелью. Целью такого поведения было получение сигнала свыше о том, что ты избран и можешь рассчитывать на вечное спасение. Но поскольку этот сигнал всегда оставался «зашумленным», подтверждать свою избранность успехами на мирском поприще приходилось снова и снова. Таким образом, «систематическое и рациональное стремление к законной прибыли *в рамках своей профессии*»¹⁴ было исполнено религиозного смысла [Вебер 1990: 85]. С этим же была связана установка на мирскую аскезу: шансы на получение сигнала об избранности были выше, если потребление ограничивалось возможным минимумом, а все высвободившиеся средства шли в дело. На профанном уровне важно было также то, что достижение мирского успеха обеспечивало «психологическую премию»: оно давало временное освобождение (благодаря возросшей надежде на спасение) от неизбежного напряжения, в которое погружала верующих кальвиновская доктрина «двойного декрета».

При ближайшем рассмотрении протестантская этика оказывается этикой героической. Вебер называет её носителей «представителями героической эпохи капитализма», а также цитирует высказывание Карлейля о том, что отстаивание ими идеалов пуританизма было «последней вспышкой нашего героизма» [Вебер 1990: 193, 63].

Инкарнация 2: «дух капитализма». В отличие от протестантской этики «дух капитализма» оказывается свободен от какой-либо религиозной направленности. Но хотя религиозное обоснование экономического поведения у его носителей, таких как Франклин, уходит, этическое остаётся. Так, с одной стороны, у Франклина связь между «религиозной концепцией» и «призывом к хозяйственности», отличавшая носителей протестантской этики, уже отсутствует [Вебер 1990: 115]. С другой, в его сочинениях «излагается своеобразная “этика”, отступление от которой рассматривается не только как глупость, но и как своего рода нарушение долга. Речь идёт <...> о выражении некоего *эмоса*» [Вебер 1990: 73–74]; «в его поучении, обращённом к молодым коммерсантам, безусловно, присутствует этический пафос» [Вебер 1990: 115].

Внерелигиозность носителей «духа капитализма» приводит к тому, что они не ощущают потребности в получении каких-либо сигналов свыше и не испытывают непреходящего психологического напряжения, которое всё время необходимо снимать. Это имеет принципиальное значение, так как без религиозной санкции «следование профессиональному призванию / стремление к наживе» перестаёт быть средством и превращается в самоцель. Тем не менее приверженность такому типу поведения продолжает восприниматься как нравственный долг, хотя и непонятно, кем и как установленный. Иными словами, «следование профессиональному призванию / стремление к наживе» становится чем-то иррациональным (не направленным на достижение какого-либо высшего блага)¹⁵. Если и можно говорить о получении носителями «духа капитализма» «психологической премии», то связана она оказывается с «иррациональным ощущением хорошо “исполненного долга в рамках своего призвания”» [Вебер 1990: 90].

Поскольку у носителей «духа капитализма» сохраняется чувство профессионального долга, они остаются верны и идее мирской аскезы. Как и носители протестантской этики, они стремятся сводить потребление к возможному минимуму, пуская все оставшиеся средства в дело (занимаясь приумножением своих капиталов). Но если спросить носителя «духа капитализма», почему он так себя ведёт, тот не

¹⁴ Здесь и далее в подобных случаях курсив цитируемого источника, если не оговорено другое. — *Примеч. ред.*

¹⁵ Ср.: «Нас интересует здесь в первую очередь происхождение тех *иррациональных* элементов, которые лежат в основе <...> любого <...> понятия “призвания”» [Вебер 1990: 96].

сможет дать вразумительного ответа: «Если спросить этих людей о “смысле” их безудержной погони за наживой, плодами которой они никогда не пользуются и которая именно при посюсторонней жизненной ориентации должна казаться совершенно бессмысленной <...> они просто сказали бы <...> что само дело с его неустанными требованиями стало для них “необходимым условием существования” <...> Это действительно единственная правильная мотивировка, выявляющая к тому же всю *иррациональность* подобного образа жизни с точки зрения личного счастья, образа жизни, при котором человек существует для дела, а не дело для человека» [Вебер 1990: 89–90]. В отличие от этого, если бы такой вопрос был задан носителю протестантской этики, тот с лёгкостью мог бы на него ответить.

Ещё одно важное отличие: «дух капитализма» лишён героики, присущей носителям протестантской этики. В условиях, когда новый строй мышления и/или тип поведения становятся массовыми, необходимость в противостоянии давлению внешней среды исчезает.

Инкарнация 3: «этика» бездушных профессионалов и/или бессердечных сластолюбцев. В данном случае слово «этика» приходится брать в кавычки, потому что в строгом смысле никакой этики у «последних людей», каковыми являются бездушные профессионалы и (или) бессердечные сластолюбцы, нет. У них «следование профессиональному призванию /стремление к наживе» лишается не только религиозного, но и этического содержания: «Капиталистическое хозяйство не нуждается более в санкции того или иного религиозного учения <...> капитализм, одержав победу, отбрасывает ненужную ему больше опору» [Вебер 1990: 91]. Они не только не испытывают потребности в получении каких-либо сигналов свыше, но и оказываются свободны от каких-либо этических норм. Будучи, по определению Вебера, «профессионалами без души», они чисто механически выполняют свои профессиональные обязанности без внутреннего ощущения, что в этом заключается их нравственный долг.

В результате поведение, связанное со «следованием профессиональному призванию/стремлением к наживе», перестаёт быть и средством подтверждения избранности (как в случае протестантской этики), и самоцелью (как в случае «духа капитализма»), становясь от начала и до конца вынужденным: оно навязывается «последним людям» внешней средой помимо их воли. Из-за этого выполнение профессионального долга начинает субъективно восприниматься «как непосредственное экономическое принуждение» [Вебер 1990: 206]. Импульсы к такому экономическому поведению идут уже не изнутри, как раньше, а извне: сегодня «индивид в той мере, в какой он входит в сложное переплетение рыночных отношений, вынужден подчиняться нормам капиталистического хозяйственного поведения» [Вебер 1990: 76]. Внутреннюю мораль заменяет экономическое принуждение: «преданность делу <...> служение своему “призванию”, сущность которого заключается в добывании денег, <становится> неотделима от условий борьбы за экономическое существование» [Вебер 1990: 91]. Место морали занимает рыночный отбор, место этических принципов — инстинкт выживания: «Капитализм, достигший господства в современной хозяйственной жизни, воспитывает и создаёт необходимых ему хозяйственных субъектов — предпринимателей и рабочих — посредством экономического *отбора*» [Вебер 1990: 76–77]. По словам Вебера, если «пуританин *хотел* быть профессионалом, мы *должны* быть таковыми» [Вебер 1990: 206]).

Как следствие, если раньше функционирование капиталистической системы было невозможно без людей с твёрдыми этическими установками, то теперь оно может легко обходиться без них: «Ещё менее мы склонны <...> утверждать, что субъективное усвоение <...> этических положений отдельными носителями капиталистического хозяйства, будь то предприниматель или рабочий современного предприятия, является *сегодня* необходимым условием дальнейшего существования капитализма» [Вебер 1990: 76].

В этих условиях экономическая борьба за выживание предстаёт как «стальной панцирь», надетый на общество и заставляющий всех вести себя строго единообразно независимо от субъективных предпочтений, нравственных установок или религиозных убеждений [Вебер 1990: 206]. Метафора «стального панциря» обозначает рабское подчинение внешним мирским благам, завоевавшим «такую власть, которую не знала вся предшествующая история человечества» [Вебер 1990: 206]. Говоря более конкретно, «последние люди» — это законченные гедонисты (сластолюбцы), ориентированные на безостановочную эскалацию потребления: «В настоящее время дух аскезы — кто знает, навсегда ли? — ушёл из этой мирской оболочки. Во всяком случае, победивший капитализм не нуждается более в подобной опоре с тех пор, как он покоится на механической основе. И лишь представление о “профессиональном долге” бродит по миру, как призрак прежних религиозных идей» [Вебер 1990: 206].

У веберовской метафоры «стального панциря» две ключевых коннотации. Во-первых, она предполагает, что от прежней идеи призвания осталась только внешняя оболочка («призрак»), лишённая внутреннего религиозного (протестантская этика) или этического («дух» капитализма) содержания. «Бездушные профессионалы» пусты изнутри, поскольку для них «следование профессиональному призванию / стремление к наживе» является не актом морального выбора, а всего лишь способом адаптации к внешним условиям — «результатом приспособления» [Вебер 1990: 91]. Во-вторых, она говорит о том, что эта мирская оболочка отличается сверхжесткостью («панцирь»), поскольку формируется неумолимыми силами экономической борьбы за выживание: фабрикант или рабочий, нарушающие в течение долгого времени нормы капиталистического хозяйственного поведения, «отбраковываются» рынком [Вебер 1990: 76].

Наверное, к новому типу капитализма, заявившему о себе на рубеже XIX–XX веков, лучше всего подошло бы определение «пострациональный». Хотя в его рамках экономическое поведение вновь обретает рациональность (перестает быть самоцелью), это уже инструментальная, а не ценностная рациональность, как у носителей протестантской этики.

Однако И. В. Забаев, похоже, не склонен признавать каких-либо метаморфоз идеи призвания, полагая её всегда равной себе (во всяком случае, он их нигде не фиксирует). Противопоставляя «этическую» часть аргументации Вебера «протестантской» (как будто их можно разорвать), И. В. Забаев предупреждает, что будет заниматься только этикой «вообще»: «очень легко вместо этической части аргумента погрузиться в протестантскую. Однако делать этого не стоит»; «в чём собственно состояла *этическая* перемена? (Заметим, не *протестантская*)» [Забаев 2019: 38–39]. При следовании такому недифференцированному подходу идеи «Протестантской этики» начинают трактоваться шиворот-навыворот, неожиданно приобретая отчётливую антивеберовскую окраску.

Так, И. В. Забаев пишет: «Вспомним, что веберовское “призвание” не ведёт к спасению, оно только позволяет забыть про то, что ты проклят» [Забаев 2019: 42]. Следуя его призыву, я силюсь что-то такое вспомнить, но тщетно. В веберовском тексте не отыскивается ничего, хотя бы отдалённо похожего на идею «забвения проклятия» (то есть человек точно знает, что проклят, но «призвание» служит ему механизмом фрейдистского вытеснения). Сказать такое о «Протестантской этике», это всё равно, что сделать четыре ошибки в слове «ещё»: (1) поскольку для носителей протестантской этики решение Бога окутано непроницаемой завесой тайны, они никогда не забывают об угрозе вечного проклятия (всё, что им доступно, — это получить в случае успеха в мирских делах кратковременную передышку от невыносимого психологического напряжения, в которое их погружает доктрина «двойного декрета», но полной уверенности в своей избранности это всё равно не даёт, так как сохраняется реальная опасность, что сигнал ложный и тебя всё-таки ждёт вечное проклятие); (2) поскольку носителям «духа капитализма» (вроде веберовского Франклина) совершенно чужда сама идея «двойного декрета», «забывать» им попросту не о чем; (3) «последним людям» (веберовским «профессионалам без души»)

«забывать» тем более нечего по причине их внерелигиозности и внеэтичности. «Отбрасывание» и «передышка», «забвение о проклятии» и «надежда на спасение» — это совсем не одно, и то же и не понимать этого значит не понимать Вебера. Похоже на то, что идея И. В. Забаева представляет собой новое слово в вебериане: ни у одного из комментаторов «Протестантской этики» она мне не встречалась, да, скорее всего, и не могла встретиться. Я просил бы её автора привести хотя бы одну выдержку из текста Вебера, где тот писал бы о *забвении* про то, что ты проклят.

Ещё один шедевр интерпретаторского искусства связан с толкованием веберовской метафоры «стального панциря». В своей статье И. В. Забаев рассматривает «Протестантскую этику» «в связи с этическими построениями Ницше» [Забаев 2019: 43], заходя по этому пути так далеко, что Ницше и Вебер сливаются у него почти до полной неразличимости. Нигде это не проступает с такой отчётливостью, как в комментариях к метафоре «стального панциря», выдержанных целиком в духе Ницше и имеющих весьма отдаленное отношение к Веберу.

Начнём с того, что «панцирь» — это как бы род «одежды», нечто внешнее, что «объемлет» человека: панцирь снаружи, человек внутри. (Напомню, что образ «панциря» у Вебера имеет своим источником образ «плаща» у Р. Бакстера.) Однако И. В. Забаев неожиданно выворачивает эту метафору наизнанку: панцирь он переносит *внутрь* человека. Это очень специфичный, никогда невиданный, «*овнутрённый* стальной панцирь», который мистическим образом способен даже превращаться в «скелет» [Забаев 2019: 43].

Впрочем, дело не в стилистических нюансах, а в тотальной содержательной несовместимости того, что писал Вебер, с тем, что вменяет ему И. В. Забаев. Текст «Протестантской этики» абсолютно прозрачен: «стальной панцирь» — это власть вещей (внешних мирских благ) над «последними людьми»¹⁶; её же имел в виду Бакстер, говоря о «тонком плаще, который ежеминутно можно сбросить». Мысль Вебера ясна: власть вещей из «тонкого плаща», каким она была во времена Бакстера, превратилась в «стальной панцирь», от которого невозможно избавиться, потому что он выкован чудовищным космосом «современного хозяйственного устройства <...> который в наше время подвергает неодолимому принуждению каждого отдельного человека, формируя его жизненный стиль, причём не только тех людей, которые непосредственно связаны с ним своей деятельностью, а вообще всех ввергнутых в этот механизм с момента рождения» [Вебер 1990: 206].

А что мы читаем у И. В. Забаева? Согласно его толкованию, «стальной панцирь» это... мораль: «В человеке есть стальной панцирь, от которого он не может освободиться, — стальной панцирь морали» [Забаев 2019: 43]. Если говорить более конкретно, то, оказывается, корень зла кроется в этике призвания: «Именно *Beruf* создавал “стальной панцирь”, и этому этосу человек “добровольно” следовал»; «Веберовская “Протестантская этика” явилась одним из классических образцов <...> подозрения: <...> “А вдруг призвание — это проклятие?”» [Забаев 2019: 43].

Здесь буквально всё поставлено с ног на голову. Для Вебера носители идеи *Beruf* (кальвинисты и члены протестантских сект) являлись недостижимым моральным образцом — героями, чья жизнь была исполнена высшего смысла; он называл своих современников «последними людьми» не из-за их рабского подчинения этическим принципам, а, наоборот, из-за окончательного ухода морали из их жизни; его ключевая метафора отсылает нас не к «овнутрённому стальному панцирю долга» [Забаев 2019: 43], а

¹⁶ Власть вещей — это то, что И. Кант называл гипотетическим императивом. В кантовских терминах можно было бы сказать, что в «Протестантской этике» Вебер прослеживает культурную эволюцию от категорического императива, направлявшего деятельность носителей протестантской этики, к гипотетическому императиву, ставшему определять жизнь его современников (бездушных профессионалов и/или бессердечных сластолюбцев). В этом трагизм веберовского видения.

к «стальному панцирю» чудовищного космоса борьбы за выживание, где осознание внутреннего нравственного долга оказывается заменено внешним экономическим принуждением.

Представление о том, что свободу можно обрести через отказ от морали, является однозначно ницшеанским («*Мы, имморалисты!*»). Но И. В. Забаев не колеблясь вменяет его Веберу: «Аргумент Вебера может быть интерпретирован так: <...> внутри нас будет сидеть каркас <...> если его снять, то появится свобода и незащищённость» [Забаев 2019: 43]. В общем, под видом Вебера нам без особых церемоний подсовывают Ницше: «Веберовское истолкование доктрин протестантов, где цель труда — забыть о проклятии, параллельно <ницшеанской> идее ressentimentа и неприглядной роли благословения труда» [Забаев 2019: 43]. Можно, наверное, сказать, что для Ницше путь к свободе лежал через преодоление моральных ограничений (морали рабов). Но Вебер, будучи верным кантианцем, связывал свободу с наличием морали и осознанием долга: человек обретает автономию и становится свободен только тогда, когда руководствуется в своих действиях категорическим императивом; в случае отказа от морали он оказывается несвободен, поскольку превращается в игрушку в руках внешних сил.

Таковы неутешительные итоги прочтения идей Вебера через призму идей Ницше. Трудно вообразить что-либо более антивеберовское по смыслу, чем интерпретаторские новации И. В. Забаева.

Франклин

И. В. Забаев проявляет повышенную сензитивность к смысловым оттенкам слов. Так, он критикует русский перевод «Протестантской этики» за то, что для передачи двух немецких слов *Gewinn* и *Erwerb* в нём употреблено одно и то же русское слово — *нажива*. По его мнению, *Gewinn* использовалось Вебером при характеристике алчности как таковой (а поскольку она противна «духу капитализма», то здесь вполне уместен перевод «нажива»), тогда как *Erwerb* — при характеристике как раз-таки особого «духа капитализма». Для более точной передачи *Erwerb* на русском языке он предлагает использовать такие обороты, как «приобретательство» или «стремление к приобретению денег и всё больших денег» [Забаев 2019: 27].

Опираясь на свой уточнённый перевод, И. В. Забаев отвергает мою критику Вебера за карикатурность «портрета» Б. Франклина, представленного в «Протестантской этике». Рассмотрев список из 13 добродетелей, составленный Франклиным в молодости для самого себя, я прихожу к выводу, что в его этических воззрениях не было ничего от веберовского «духа капитализма»: «Мы не обнаруживаем ни отношения к наживе как к самоцели, ни призывов потреблять как можно меньше и сберегать как можно больше, ни предписаний безостановочно накапливать капитал» [Капелюшников 2018b: 23]. Но, возражает И. В. Забаев, если заменить во всех высказываниях Вебера, где речь идёт о *Erwerb*, «наживу» на «приобретательство», то все разночтения между франклиновским списком добродетелей и веберовским «духом капитализма» снимутся.

На мой взгляд, подобные филологические экзерсисы подменяют разговор по существу игрой в слова. Удивительным образом И. В. Забаев не замечает, что в первом же приведённом им отрывке *Gewinn* и *Erwerb* стоят у Вебера через запятую, то есть находятся для него в одном и том же синонимическом ряду. Иначе говоря, жёсткое разведение *Gewinn* и *Erwerb* является изобретением самого И. В. Забаева, не имеющим опоры в языке «Протестантской этики». Ещё забавнее, что в этом веберовском высказывании *Erwerb* используется для описания как раз той самой *алчности вообще*, которая, как уверяет И. В. Забаев, этому немецкому слову полностью ортогональна!

Я готов последовать преподанному уроку и выбросить из своего высказывания слово «нажива». Получится вот что: «Во всём этом нет абсолютно ничего от “духа капитализма”: мы не обнаруживаем ни

отношения к *приобретению денег и всё больших денег* (Здесь и далее выделено мною. — Р. К.) как к самоцели, ни призывов потреблять как можно меньше и сберегать как можно больше, ни предписаний безостановочно накапливать капитал». Что с точки зрения смысла изменилось после замены? Ровным счетом ничего. Точно так же, как в франклиновском списке добродетелей нет «наживы», нет в нём и ничего похожего на «*приобретение денег и всё больших денег*».

И. В. Забаеву можно было бы посоветовать не вчитывать в тексты цитируемых авторов то, что ему по душе, а вычитывать из них то, что в них реально есть. Как мы помним, Вебер учит нас, что обнаруженный им в «трактате» Франклина «дух капитализма» предполагает полный отказ от «эвдемонистических и гедонистических моментов» и что дух этот трансцендентен «по отношению к “счастью” или “пользе” отдельного человека» [Вебер 1990: 75]. А теперь давайте прочтём отрывок из франклиновского эссе «Этика шахмат», который, как уверяет И. В. Забаев, насквозь пропитан «духом капитализма». Вот что пишет Франклин: «А чтобы нам чаще отдаваться этой благотворной забаве (Игре в шахматы. — Р. К.), предпочитая её прочим, не сопряжённым с такой же *полезностью*, необходимо учитывать всякое обстоятельство, увеличивающее *наслаждение* ею» [Франклин 2017: 323] (Курсив мой. — Р. К.). И что же мы здесь находим? Не только полезность, но и — о ужас! — даже наслаждение, на получение которого, по Франклину, направлена игра в шахматы. Так как насчёт полного отказа от «эвдемонистических и гедонистических моментов», без которого, по Веберу, немислим «дух капитализма»?

И. В. Забаев не обратил внимания на пассаж из моей статьи с итоговой оценкой веберовского «портрета» Франклина: «Тенденциозность Вебера отчётливо проявляется в главном содержательном пункте. По его утверждению, для Франклина стремление к наживе (Можно заменить на «к приобретательству». — Р. К.) являлось самоцелью и было свободно от каких бы то ни было эвдемонистических моментов. Но при знакомстве с текстами Франклина любому становится ясно, что и моральные принципы, которые он выработал для себя, и практические советы, которые он давал другим, всегда имели одну и ту же цель — достижение счастья» [Капелюшников 2018b: 24].

В качестве аргумента, подтверждающего правоту Вебера, И. В. Забаев ссылается на то, что тексты Франклина всегда пользовались и продолжают пользоваться большой популярностью среди бизнесменов и бизнесвуменов. Но этот аргумент мог бы иметь силу лишь при одном условии: если бы было достоверно известно, что деловые люди, читавшие Франклина, все до одного являлись носителями веберовского «духа капитализма». Никаких свидетельств, что это так, И. В. Забаев, естественно, не приводит. В то же время в «Протестантской этике» Вебер сам вполне недвусмысленно заявляет, что уже к началу XX столетия подобный психотип среди представителей бизнеса почти исчез, так как на авансцену вышли свободные от каких-либо этических ограничений «бессердечные сластолюбцы», мало чем напоминающие носителей «духа капитализма» предшествующей эпохи.

И. В. Забаев считает также важным напомнить, что «Франклин был одним из тех, кто активно участвовал в создании “американской мечты”» и «был одним из тех, кто создал идеал *self-made man*» [Забаев 2019: 29]. Всё это так, только он забывает добавить, что Франклин был ещё и родоначальником специфического американского юмора, недоступного восприятию не только М. Вебера, но, похоже, и И. В. Забаева [Капелюшников 2018b: 22–23]. По поводу моих слов о том, что «ни у кого из позднейших исследователей, специально занимавшихся изучением творчества Франклина, веберовская трактовка не получила признания», И. В. Забаев замечает, что это утверждение «тяжело доказать логически» [Забаев 2019: 29]. Да, но его очень легко опровергнуть эмпирически: достаточно найти хотя бы одного франклиновского биографа или историка американской литературы, который признавал бы адекватность веберовского «портрета» Франклина. Странно: если И. В. Забаев так сильно озабочен этой проблемой, то почему бы ему самому не привести такие опровержения? При этом должно быть понятно, что когда я говорю об исследователях творчества Франклина, то имею в виду не социологов и не про-

фессоров бизнес-школ, а литературоведов — специалистов по истории американской литературы. На оценку одного из них (см.: [Roth 1995]), племянника Вебера Э. Баумгартена, я ссылаюсь в своей статье.

И. В. Забаев последовательно продолжает линию Вебера на окарикатуривание Франклина, доводя ее до логического предела. Для него, как и для Вебера, Франклин — архетипический представитель «духа капитализма»: «Франклин борется с подагрой, играет в шахматы, ходит гулять, заведует типографией, изобретает громоотвод — и везде им движет этот дух. Он спит, ест, воюет, шутит, ругается, советует и... продолжает считать и подводить баланс. Продолжает приобретать. Это приобретательство, стремление к приобретательству <...> везде. Это способ жизни. В противовес, например, расточительству, разбазариванию, раздариванию, дару» [Забаев 2019: 30–31]. Зная образ жизни и образ мыслей Франклина, на это можно сказать только одно: если дары и раздаривание несовместимы с «духом капитализма», то он однозначно не был его носителем.

И. В. Забаев мог бы повнимательнее отнестись к тому разделу моего текста, где я воспроизвожу перипетию франклиновской жизни: «Он рано — в 42 года — навсегда оставил бизнес, причём это было его продуманным решением, которое он принял ещё в молодости, когда составлял план своей дальнейшей жизни; даже будучи бизнесменом, он едва ли не большую часть времени посвящал литературе, науке и общественной деятельности; он давал в долг крупные суммы своим беспутным друзьям без надежды на то, что эти деньги когда-нибудь к нему вернуться; он никогда не брал патенты на свои изобретения, отказываясь таким образом от больших денег, которые доставались другим; он из собственного кармана оплатил свою поездку в Лондон в качестве официального представителя Ассамблеи Пенсильвании; он заводил внебрачных детей; он публиковал достаточно скабрёзные произведения, подвергавшиеся цензурным запретам; последние годы он жил если не в роскоши, то с большим комфортом; находясь в Лондоне, он регулярно высылал жене в Филадельфию партии китайского фарфора, собрав коллекцию, которой весьма гордился; всю жизнь он тратил время и средства на всевозможные общественные проекты» [Капелюшников 2018b: 24].

Но, впрочем, это ещё не пик окарикатуривания. Пик достигается тогда, когда «рассмотрение в связи с этическими построениями Ницше» позволяет И. В. Забаеву «увидеть франклиновскую мораль в несколько ином свете» [Забаев 2019: 43]. Это рассмотрение оказывается настолько продуктивным, что Франклин превращается ни много ни мало как в носителя ницшеанской морали рабов (!): «Ресентимент — это этика слабых, боящихся жизни людей, этика людей, не способных навязывать свою игру, тех, кто не имеет возможности ответить ударом на удар. Это этика маленького человека, скрытого действия. Не слышится ли уже здесь молоток Франклина? Если каждый день потихоньку стучать своим маленьким молоточком, то однажды ты будешь стоять перед царями. Так прочитать эти тезисы можно» [Забаев 2019: 41]¹⁷. Мораль Франклина — это воплощение «мещанского духа»; в ней «вся жизнь редуцируется к подведению баланса»; она ориентирована на «машинальную деятельность, тренинг, абсолютную регулярность, единожды и навсегда адаптированный образ жизни» [Забаев 2019: 41, 33, 42]¹⁸.

А теперь попробуем сравнить эти описания (пропитанные, прошу прощения, ресентиментом) с фигурой Франклина, какой она вырисовывается из его литературных текстов и его биографии. Маленький человек? Существо, охваченное завистью и чувством мести? Слабак, не способный навязать свою игру? Боязнь ответить ударом на удар? Машинальность и навсегда адаптированный образ жизни? Более или менее реалистичный «портрет» Франклина удастся получить, только если поменять все эти

¹⁷ Это ещё один пример «оницшеанивания» (на сей раз — Франклина), к которому испытывает влечение И. В. Забаев.

¹⁸ Здесь мы в очередной раз сталкиваемся с нередким у И. В. Забаева смешением понятий. Он не видит разницы между методичностью и машинальностью. Но методичность — это поведение при всегда включённом сознании, а машинальность — это поведение при отключённом сознании. Жизнь Франклина можно назвать методичной, но машинальной?..

характеристики на их негативы: большой человек; всегда исполненный великодушия; добивавшийся всего сам; навязавший Англии в дипломатическом противостоянии с ней свою игру; выходивший из множества жизненных конфликтов победителем; несколько раз кардинально менявший свою жизнь; популярный писатель; автор выдающихся научных и технических открытий; революционер. Не правда ли, перед нами описание типичного носителя морали рабов?

Экономическая теория

И. В. Забаев информирует меня о том, что Вебер «в ряде случаев солидаризировался с позицией К. Менгера, несмотря на то, что вышел из Исторической школы» [Забаев 2019: 32]. Спасибо. В ответ могу проинформировать И. В. Забаева о том, что в методологическом споре между К. Менгером и Г. Шмоллером (то есть между Австрийской и Исторической экономическими школами) Вебер пытался занять позицию над схваткой, и это ему, насколько я понимаю, в значительной мере удалось; что когда Вебер читал курсы по теоретической экономике, то излагал теорию предельной полезности Австрийской школы; что в краткий период преподавания в Венском университете он близко сошёлся с Л. Мизесом и они часто вели беседы на научные темы; что Вебер одновременно с Мизесом предсказал провал социалистического проекта из-за невозможности рациональных экономических расчётов при социализме; что представители Австрийской школы (см., например: [Lahmann 1971]) всегда относились к Веберу с огромным уважением, считая его идеи во многом созвучными их собственным — вспомним хотя бы о принципе методологического индивидуализма; что веберовские идеи через философов Ф. Кауфмана и А. Шюца, входивших в кружок Мизеса, оказали сильнейшее влияние на эволюцию представлений австрийцев о научном методе; что благодаря публикациям австрийцев на английском языке в 1930–1940-е гг. веберовская методология «идеальных типов» стала достоянием также и англо-американской экономической мысли. Вообще, тема «Вебер и Австрийская школа» заслуживает отдельного исследования.

Экономический рост

Верный своей стратегии подменять разговор по существу игрой в слова, И. В. Забаев решает прочесть мне мини-лекцию о том, что нельзя ставить знак равенства между экономическим ростом и капитализмом (как будто кто-то его ставит) и что ни Маркс, ни Зомбарт, ни Вебер никогда проблематикой экономического роста не занимались и всерьёз о нём никогда не думали: «Тексты Маркса исполнены надеждой на то, что ситуацию можно изменить, и эта надежда напрямую не связана с уровнем экономического развития общества» [Забаев 2019: 37]; «Мы должны отдавать себе отчёт в том, что Вебер (как и Зомбарт и как Маркс) писал не про экономический рост» [Забаев 2019: 37]; «Сам по себе экономический рост им был не важен» [Забаев 2019: 36]. Да неужели?

Конечно, никто из них не пользовался термином «экономический рост», но о явлении, которое мы так сегодня обозначаем, они очень даже думали. Как насчёт развития производительных сил (центрального понятия марксистской теории), то есть сил, позволяющих производить всё больше и больше? И разве Вебер не связывал «современный» капитализм с «эскалацией приобретательства», если использовать так полюболюбившееся И. В. Забаеву выражение, то есть с непрерывно возрастающим приобретением всё большего и большего объёма благ¹⁹? Что касается Зомбарта, то достаточно сказать, что именно ему принадлежит авторство выражения «созидательное разрушение» (чаще всего оно ошибочно приписывается Й. Шумпетеру). Пусть И. В. Забаев заменит понятие «экономический рост» любым термином-близнецом, который не вызывает у него отторжения, — «развитие капитализма», «экономический подъём» (выражение Вебера), «экономическое развитие», «экономический прогресс», «раз-

¹⁹ «Позитивно-капиталистическое мироощущение “Приобретать должен ты, приобретать” встаёт перед нами во всей своей иррациональности и первозданной чистоте как некий категорический императив» [Вебер 1990: 265].

витие производительных сил», «эскалация приобретательства»; от этого смысл моих комментариев не изменится ни на йоту.

И. В. Забаев много рассуждает о том, что было важно для Маркса, Зомбарта или Вебера, но я-то писал не о том, что для них было важно или не важно, а о том, что они считали главной движущей силой капитализма как экономической системы. Для них существовал единственный ответ — конечно же, накопление капитала. Именно поэтому Маркс назвал свой главный экономический труд «Капитал» и именно поэтому Зомбарт позднее ввёл в научный лексикон термин «капитализм». Высказывания Вебера на этот счёт вполне однозначны: протестантская этика подготовила плацдарм для взрывного ускорения темпов накопления капитала. С экономической точки зрения в этом заключается главное отличие новоевропейского капитализма от всех предшествующих его формаций, где накопление капитала стояло практически на месте: «Если <...> ограничение потребления соединяется с высвобождением стремления к наживе, то объективным результатом этого будет *накопление капитала* посредством принуждения к *аскетической бережливости*. Препятствия на пути к потреблению нажитого богатства неминуемо должны были служить его производительному использованию в качестве *инвестируемого капитала* <...> Действительное господство кальвинизма <привело> к ярко выраженному импульсу накопления капитала» [Вебер 1990: 198–199]. И. В. Забаев цитирует слова Вебера про «приумножение своего капитала как самоцель» [Вебер 1990: 72], но, видимо, считает, что это просто фигура речи, а не иное обозначение процесса накопления капитала.

Замечание И. В. Забаева о том, что будто бы я критикую «Вебера в отношении того, что сбережения не обеспечили высоких темпов экономического роста» [Забаев 2019: 37], свидетельствует лишь о смутности его представлений о предмете обсуждения. Я писал не о том, что накопление капитала не стимулировало рост, а о том, что, вопреки утверждениям Вебера, при рождении современного капитализма никакого ускорения темпов накопления капитала вообще не было [Капелюшников 2018b: 26–27]. Иными словами, экономический феномен, который он стремился объяснить, фикция, иллюзия, которую он разделял с большей частью учёных — своих современников. Историческая статистика свидетельствует, что, несмотря на пуританство, мирской аскетизм, протестантскую этику и т. д., в Англии, родине современного капитализма, накопление капитала устойчиво поддерживалось на гораздо более низкой отметке, чем в странах континентальной Европы [McCloskey 2010]. Однако это не помешало ей стать первопроходцем индустриализации.

Капитал-фундаментализм, которому были привержены Маркс, Зомбарт, Вебер и которому продолжают сохранять приверженность многие современные экономисты, мало что даёт для понимания сущности современного капитализма как экономической системы, чьей отличительной чертой является способность к экспоненциальному росту душевых доходов. Капитализм и накопление капитала стары как мир (этого не понимали Маркс и Зомбарт, но понимал Вебер). Никакими изменениями в темпах накопления капитала невозможно объяснить появление экономик новоевропейского типа²⁰. В то же время самоподдерживающийся поток инноваций — это нечто небывалое в человеческой истории, никогда и нигде до середины XVIII века не наблюдавшееся. Именно это, а не фантомное ускорение темпов накопления капитала под влиянием протестантской этики привело к рождению уникальной экономической системы, которую по привычке продолжают обозначать пейоративным термином «капитализм», но которую было бы куда правильнее называть инновационизмом.

²⁰ Как писал Дж. М. Кейнс, накопление капитала без инноваций за одно-два поколения привело бы к тому, что он перестал бы быть редким фактором [Кейнс 1978]. (В оригинале это звучит красивее: он утратил бы свою *scarcity-value*.)

Вместо заключения

Чтобы закончить свой комментарий на позитивной ноте, замечу, что если уж искать влияние религии на рождение «современного» капитализма, то не там и не так, где и как его ищут Вебер и веберянцы. Малоизвестный факт состоит в том, что когда И. Ньютон предложил новую физическую картину мира, её отвергла не только Католическая церковь, что было вполне ожидаемо, но также Лютеранская церковь в Германии и Пресвитерианская церковь в Нидерландах. В отличие от них Англиканская церковь сразу же признала ньютоновские идеи и ввела их в своё учение [Goldstone 2002]. Значение этого переворота трудно переоценить: вследствие его молодые люди в Англии уже со школьной скамьи стали приобщаться к новейшей научной картине мира и новейшему научному способу мышления. Этот фактор, несомненно, сыграл громадную роль в подготовке того цунами изобретательства, которое охватило Англию в XVIII веке и стало триггером Промышленной революции, то есть перехода от мальтузианского к шумпетерианскому типу экономического роста²¹.

Литература

- Вебер М. 1990. Протестантская этика и дух капитализма. В сб.: Вебер М. *Избранные произведения*. М.: Прогресс; 61–306.
- Забаев И. В. 2019. Ницшеанский взгляд на стодолларовую купюру: чтение веберовской «Протестантской этики» в связи с замечаниями современного экономиста. *Экономическая социология*. 20 (1): 20–71. URL: <https://ecsoc.hse.ru/2019-20-1.html>
- Капелюшников Р. И. 2005. Деконструируя Поланьи (заметки на полях «Великой трансформации»). *Социологический журнал*. 3: 5–36.
- Капелюшников Р. И. 2017а. *Казус Карлейля, или Кто рассорил экономическую науку с другими социальными и гуманитарными дисциплинами*. Препринт WP3/2017/05. Серия WP3 «Проблемы рынка труда». М.: Изд. дом ВШЭ.
- Капелюшников Р. И. 2017б. Игра, игре, игрой... *Сцена*. 6: 58–63.
- Капелюшников Р. И. 2018а. Гипноз Вебера. Заметки о «Протестантской этике и духе капитализма». Часть I. *Экономическая социология*. 19 (3): 25–49. URL: <https://ecsoc.hse.ru/2018-19-3.html>
- Капелюшников Р. И. 2018б. Гипноз Вебера. Заметки о «Протестантской этике и духе капитализма». Часть II. *Экономическая социология*. 19 (4): 12–42. URL: <https://ecsoc.hse.ru/2018-19-4.html>
- Кейнс Дж. М. 1978. *Общая теория занятости, процента и денег*. М.: Прогресс.
- Франклин Б. 2017. Этика шахмат. В сб.: Франклин Б. *Путь к богатству. Автобиография*. М.: Изд-во «Э»; 320–323.

²¹ Говоря о непреходящем интересе к «Протестантской этике», И. В. Забаев спрашивает: «Почему всё-таки веберовский “гипноз” удаётся? У меня, как и у профессора Капелюшникова, нет ответа на этот вопрос» [Забаев 2019: 44]. На самом деле у меня-то он есть; может быть, наивный, нелепый, глупый, но есть. В своей статье я замечаю по поводу веберовского Тезиса: «Это едва ли не самая красивая, самая завораживающая идея из всех, когда-либо высказанных в социальных исследованиях. Возможно, этим объясняется, почему она обладает поистине гипнотической властью над умами людей. Раз узнав о ней, затем уже невозможно избавиться от её воздействия и смотреть на мир вне внушённой ею оптики: везде и всюду начинают чудиться её подтверждения» [Капелюшников 2018б: 35]. Можно сказать, что если И. В. Забаева в работе Вебера больше всего привлекает этика, то меня — эстетика.

- Becker G. 1997. Replication and Reanalysis of Offenbacher's School Enrollment Study: Implications for the Weber and Merton Theses. *Journal of the Scientific Study of Religion*. 36 (4): 483–495.
- Becker S., Woessmann L. 2009. Was Weber Wrong? A Human Capital Theory of Protestant Economic History. *Quarterly Journal of Economics*. 124 (2): 531–596.
- Goldstone J. A. 2002. Efflorescences and Economic Growth in World History: Rethinking the 'Rise of the West' and the Industrial Revolution. *Journal of World History*. 13 (2): 323–389.
- Lachmann L. M. 1971. *The Legacy of Max Weber*. Berkeley: The Glendessary Press.
- McCloskey D. 2010. *Bourgeois Dignity*. Chicago: University of Chicago Press.
- MacKinnon M. H. 1988a. Calvinism and the Infallible Assurance of Grace: The Weber Thesis Reconsidered. *British Journal of Sociology*. 39 (2): 143–177.
- MacKinnon M. H. 1988b. Weber's Exploration of Calvinism: The Undiscovered Provenance of Capitalism. *British Journal of Sociology*. 39 (2): 178–210.
- MacKinnon M. H. 1994. Believer Selectivity in Calvin and Calvinism. *British Journal of Sociology*. 45 (4): 586–595.
- MacKinnon M. H. 1995. The Longevity of the Thesis: A Critique of the Critics. Lehmann H., Roth G. (eds). *Weber's «Protestant Ethic»: Origins, Evidence, Contexts*. Publications of the German Historical Institute. Revised Edition. New York: Cambridge University Press; 211–243.
- MacKinnon M. H. 2001. Max Weber's Disenchantment. Lineages of Kant and Channing. *Journal of Classical Sociology*. 1 (3): 329–351.
- Merton R. K. 1936. Puritanism, Pietism, and Science. *Sociological Review*. 28 (1): 1–30.
- Merton R. K. 1938. Science, Technology and Society in Seventeenth Century England. *Osiris*. 4 (2): 360–632.
- Roth G. 1995. Introduction. In: Lehmann H., Roth G. (eds). *Weber's «Protestant Ethic»: Origins, Evidence, Contexts*. Publications of the German Historical Institute. New York: Cambridge University Press; 1–26.
- Weber M. 2002. *The Protestant Ethic and the "Spirit" of Capitalism and Other Writings*. Ed. by P. Baehr and G. C. Wells. New York: Penguin.
- Zaret D. 1992. Calvin, Covenant Theology, and the Weber Thesis. *British Journal of Sociology*. 43 (3): 369–391.
- Zaret D. 1995. The Use and Abuse of Textual Data. In: Lehmann H., Roth G. (eds). *Weber's «Protestant Ethic»: Origins, Evidence, Contexts*. Publications of the German Historical Institute. New York: Cambridge University Press; 245–272.

DEBATES

Rostislav Kapeliushnikov

A Rejoinder to a Contemporary Non-Economist

A Comment on a Comment

KAPELIUSHNIKOV, Rostislav I. — Abstract

Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences; Doctor of Economic Sciences; Chief Researcher, Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations of the Russian Academy of Sciences; Deputy Director of the Centre for Labour Market Studies, the National Research University Higher School of Economics. Address: 23 Profsoyuznaya str., Moscow, 119034, Russian Federation.

Email: rostis@hse.ru

The article is a rejoinder to a critical assessment of Kapeliushnikov's study on discursive methods used by M. Weber in *The Protestant Ethics and the Spirit of Capitalism* that was provided by Ivan Zabaev in his recently published article, "A Nietzschean Take on a Hundred-Dollar Bill: Reading Weber's 'Protestant Ethic': in Connection with a Contemporary Economist's Comments." Kapeliushnikov demonstrates that Zabaev's attempt to view *The Protestant Ethics and the Spirit of Capitalism* as a treatise on ethics rather than as a scientific study is not justified, and that Weber himself would hardly approve such a moralistic approach. The tendency to substitute a substantive discussion for a manipulation with words is also without merit. For instance, Zabaev's suggestion that for Weber the German words Gewinn and Erwerb had a diametrically opposite sense is quite absurd. Kapeliushnikov's commentary pays special attention to Zabaev's attempts to interpret Weber's study through a lens of Nietzschean ideas. Paradoxically, this approach has led Zabaev to unequivocally anti-Weberian conclusions. In particular, this Nietzschean interpretation of a famous metaphor of "a

steel shell" gets a meaning that is completely at variance with its original conception. Kapeliushnikov concludes that a traditional approach when *The Protestant Ethics and the Spirit of Capitalism* is seen as a study on economic history or historical sociology rather than as a treatise on ethics is more correct and does not engender numerous aberrations that Zabaev was not capable of avoiding.

Keywords: Weber; "The Protestant Ethics and the Spirit of Capitalism"; science; ethics; calling; economic history; B. Franklin, F. Nietzsche.

Acknowledgements

The article was prepared within the framework of the Basic Research Program at the National Research University Higher School of Economics (HSE) and supported within the framework of a subsidy by the Russian Academic Excellence Project "5-100".

References

- Becker G. (1997) Replication and Reanalysis of Offenbacher's School Enrollment Study: Implications for the Weber and Merton Theses. *Journal of the Scientific Study of Religion*, vol. 36, no 4, pp. 483–495.
- Becker S., Woessmann L. (2009) Was Weber Wrong? A Human Capital Theory of Protestant Economic History. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 124, no 2, pp. 531–596.

- Franklin B. (2017) Etika shakhmat [The Morals of Chess]. *Put' k bogatstvu. Avtobiografiya* [The Way to Wealth. Autobiography], Moscow: Izd-vo "E", pp. 320–323 (in Russian).
- Goldstone J. A. (2002) Efflorescences and Economic Growth in World History: Rethinking the 'Rise of the West' and the Industrial Revolution. *Journal of World History*, vol. 13, no 2, pp. 323–389.
- Kapeliushnikov R. I. (2005) Dekonstruiruya Polani (zametki na polyakh «Velikoy transformatsii») [Deconstructing Polanyi (Some Marginal Notes on 'The Great Transformation')]. *Sotsiologicheskii Zhurnal = Sociological Journal*, no 3, pp. 5–36 (in Russian).
- Kapeliushnikov R. I. (2017a) Kazus Karleylya, ili kto rassoril ekonomicheskuyu nauku s drugimi sotsialnymi i gumanitarnymi distsiplinami [A Case of Carlyle, or Who Set Economics at Loggerheads with Other Social and Humanitarian Disciplines]. *Working paper WP3/2017/05*. Series WP3 "Labour Markets in Transition", Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Kapeliushnikov R. I. (2017b) *Igra, igre, igroy...* [Play, toward Play, by Play...]. *Stseny*, no 6, pp. 58–63 (in Russian).
- Kapeliushnikov R. I. (2018a) Gipnoz Vebera. Zametki o "Protestantskoy etike i dukhe kapitalizma". Chast I [Weber's Hypnosis: Notes on "The Protestant Ethics and the Spirit of Capitalism". Part I]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 19, no 3, pp. 25–49. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2018-19-3.html> (accessed 25 April 2019) (in Russian).
- Kapeliushnikov R. I. (2018b) Gipnoz Vebera. Zametki o "Protestantskoy etike i dukhe kapitalizma". Chast II [Weber's Hypnosis: Notes on "The Protestant Ethics and the Spirit of Capitalism". Part II]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 19, no 4, pp. 12–42. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2018-19-4.html> (accessed 25 April 2019) (in Russian).
- Keynes J. M. (1978) *Obshchaya teoriya zanyatosti, protsenta i deneg* [The General Theory of Employment, Interest and Money], Moscow: Progress (in Russian).
- Lachmann L. M. (1971) *The Legacy of Max Weber*, Berkeley, The Glendessary Press.
- MacKinnon M. H. (1988a) Calvinism and the Infallible Assurance of Grace: The Weber Thesis Reconsidered. *British Journal of Sociology*, vol. 39, no 2, pp. 143–177.
- MacKinnon M. H. (1988b) Weber's Exploration of Calvinism: The Undiscovered Provenance of Capitalism. *British Journal of Sociology*, vol. 39, no 2, pp. 178–210.
- MacKinnon M. H. (1994) Believer Selectivity in Calvin and Calvinism. *British Journal of Sociology*, vol. 45, no 4, pp. 586–595.
- MacKinnon M. H. (1995) The Longevity of the Thesis: A Critique of the Critics. *Weber's «Protestant Ethic»: Origins, Evidence, Contexts* (eds. H. Lehmann, G. Roth). Publications of the German Historical Institute. Revised Edition, New York: Cambridge University Press, pp. 1–26.
- MacKinnon M. H. (2001) Max Weber's Disenchantment. Lineages of Kant and Channing. *Journal of Classical Sociology*, vol. 1, no 3, pp. 329–351.

- McCloskey D. (2010) *Bourgeois Dignity*, Chicago: University of Chicago Press.
- Merton R. K. (1936) Puritanism, Pietism, and Science. *Sociological Review*, vol. 28, no 1, pp. 1–30.
- Merton R. K. (1938) Science, Technology and Society in Seventeenth Century England. *Osiris*, vol. 4, no 2, pp. 360–632.
- Roth G. (1995) Introduction. *Weber's «Protestant Ethic»: Origins, Evidence, Contexts* (eds. H. Lehmann, G. Roth). Publications of the German Historical Institute. Revised Edition, New York: Cambridge University Press, pp. 211–243.
- Weber M. (1990) Protestantskaya Etika i Dukh Kapitalizma [The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism]. *Izbrannye Proizvedenia* [Selected Works], Moscow: Progress, pp. 44–347 (in Russian).
- Weber M. (2002) *The Protestant Ethic and the “Spirit” of Capitalism and Other Writings* (eds. P. Baehr, G. C. Wells), New York: Penguin.
- Zabaev I. (2019) Nitssheanskiy vzglyad na stodollarovuyu kupyuru: chtenie veberovskoy “Protestantskoy etiki” v svyazi s zamechaniyami sovremennogo ekonomista [A Nietzschean Take on a Hundred-Dollar Bill: Reading Weber’s “Protestant Ethic” in Connection with a Contemporary Economist’s Comments], *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 20, no 1, pp. 20–71. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2019-20-1.html> (accessed 9 May 2019) (in Russian).
- Zaret D. (1992) Calvin, Covenant Theology, and the Weber Thesis. *British Journal of Sociology*, vol. 43, no 3, pp. 369–391.
- Zaret D. (1995) The Use and Abuse of Textual Data. In: *Weber's «Protestant Ethic»: Origins, Evidence, Contexts* (eds. H. Lehmann, G. Roth). Publications of the German Historical Institute. Revised Edition, New York: Cambridge University Press, pp. 245–272.
- Received:** March 16, 2019
- Citation:** Kapeliushnikov R. (2019) Otvet sovremennomu ne-ekonomistu. Kommentariy na kommentariy [A Rejoinder to a Contemporary Non-Economist: A Comment on a Comment]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 20, no 3, pp. 185–205. doi: [10.17323/1726-3247-2019-3-185-205](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2019-3-185-205) (in Russian).

**Экономическая
социология**
Т. 20. № 3.
Май 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 3.
May 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>