

Институциональное доверие и экономические копинговые стратегии в ответ на санкции: пример России и Ирана

Элахе Хезри¹, Александр Н. Татарко¹

¹ Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики, Москва, 101111, Россия

Получено 8 June 2023 ♦ Принято в печать 8 September 2023 ♦ Опубликовано 1 October 2024

Цитирование: Khezri E, Tatarko A (2024) Institutional Trust and Economic Coping Strategies in Response to Sanctions: The Case of Russia and Iran. Population and Economics 8(3):17–45. <https://doi.org/10.3897/poperecon.8.e107719>

Аннотация

Санкции стали неотъемлемой частью экономического ландшафта в России и Иране и могут привести к экономической незащищенности и недоверию граждан к политическим органам. Однако лишь в немногих исследованиях изучалось, как люди адаптируются к этим санкциям и связаны ли их стратегии выживания с доверием к институтам. Чтобы восполнить этот пробел, мы провели сравнение россиян и иранцев, изучив их экономические стратегии выживания (ЭСВ), включая традиционные способы сохранения стоимости, современные инвестиции, меры по сокращению затрат, дополнительную работу и использование социальных и материальных ресурсов как реакцию на санкции, и связь этих стратегий с институциональным доверием. Используя перекрестный дизайн исследования, мы провели опросы и получили выборки, включающие 364 и 311 респондентов в России и Иране соответственно. Наши результаты показали, что россияне демонстрируют более высокое институциональное доверие и более низкий уровень использования ЭСВ по сравнению с иранцами. Более того, мы заметили, что более низкое институциональное доверие связано с более широким использованием ЭСВ россиянами, но не иранцами. Анализируя каждую стратегию выживания в отдельности, мы обнаружили, что россияне с более низким институциональным доверием склонны больше полагаться на дополнительную работу, меры по сокращению затрат, а также на социальные и материальные ресурсы, в то время как в Иране мы наблюдали подобную связь для стратегий, направленных на сокращение трат и инвестиций. Авторы пришли к выводу, что в России финансовая нестабильность, вызванная санкциями, могла повлиять на институциональное доверие людей с низкими доходами, вынужденных использовать определенные стратегии, в то время как в Иране связь между сокращением расходов, современными инвестициями и институциональным доверием может объясняться снижением удовлетворенности жизнью и культурными факторами. Учитывая роль институционального доверия в обеспечении благосостояния, крайне важно защищать сегменты общества, попадающие в группы риска, от негативного воздействия финансовых проблем на их институциональное доверие.

Ключевые слова

экономические санкции, экономическое поведение, экономические стратегии выживания, институциональное доверие, санкции в России, санкции в Иране

Коды JEL: Z

Введение

С усложнением современного мира глобальные конфликты также становятся все более острыми. Экономические санкции стали современным средством ведения войны между странами и все чаще используются в качестве политического инструмента и формы коллективного наказания в современных глобальных конфликтах. Санкции связаны с экономической нестабильностью, с которой сталкиваются граждане, особенно уязвимые группы, такие как молодежь и семьи с низкими доходами [Ghomi, 2022]. Эта экономическая нестабильность может поставить под угрозу институциональное доверие [Perry, 2021], что приводит к неблагоприятным последствиям для демократической стабильности [Alessandro et al., 2021], удовлетворенности жизнью [Aliyev et al., 2022] и субъективного благополучия [Hudson, 2006]. Учитывая, что санкции теперь являются неотъемлемой частью жизни в ряде стран, включая Россию, Иран и Венесуэлу, эти последствия становятся более выраженными, что подчеркивает важность понимания экономического поведения людей в ответ на санкции и уровня их институционального доверия во время экономической неопределенности. Чтобы дать всестороннее представление о том, как санкции могут взаимодействовать с различными культурными, политическими и экономическими ситуациями, влияющими на поведение людей, необходимы сравнительные исследования.

Несмотря на эту необходимость, лишь в ограниченном количестве исследований изучались последствия санкций для обычных граждан. Например, в случае с Венесуэлой одно исследование показало, что санкции США привели к снижению потребления калорий и увеличению смертности в различных возрастных группах [Weisbrot, Sachs, 2019]. В Иране исследования изучают побочный ущерб от санкций экономическому благосостоянию граждан [Ghomi, 2022], их психическому здоровью [Aloosh et al., 2019], физическому здоровью [Abdoli, 2020] и доступу к жизненно важным лекарствам и медицинским товарам [Akbarialiabad et al., 2021]. Однако связь санкций с экономическим поведением и институциональным доверием не была тщательно изучена. Что касается России, экономические социологи изучали социально-экономические практики россиян [Как россияне..., 2023], но их влияние на институциональное доверие ещё предстоит исследовать. Таким образом, в литературе существует пробел относительно роли санкций в изменении экономического поведения граждан и их доверия к государству и его институтам.

Более того, хотя существующие исследования изучают межнациональное воздействие санкций на макроуровне, уделяя особое внимание последствиям для экономики и политики (например, [Расулинежад, Сабри, 2019; Тимофеев и др., 2022]), отсутствуют сравнительные исследования переменных на микроуровне. В этом контексте сравнение России и Ирана особенно актуально с временной, типологической и культурной точек зрения. Временно, в течение нескольких месяцев, Россия испытала те же санкции, которые вводились против Ирана на протяжении более четырех десятилетий [Тимофеев и др., 2022]. Эта ситуация предоставляет уникальную возможность не только сравнить краткосрочные и долгосрочные последствия санкций, но и рассмотреть последствия внезапных и постепенных санкций для экономического поведения людей и отношения к правительству.

Существуют типологические сходства и различия между Россией и Ираном, которые оправдывают межкультурное исследование санкций. Во-первых, если рассматривать все страны,

попавшие под санкции, Россия и Иран находятся относительно близко с точки зрения типологической дистанции. Например, по сравнению с Россией и Ираном, Китай сталкивается с меньшими пакетами санкций, а Северная Корея обладает заметно отличающимися политическими, социальными и экономическими системами [Тимофеев и др., 2022]. Во-вторых, и Россия, и Иран являются крупными экспортёрами нефти и газа, и на их экономику существенно влияют колебания мировых цен на нефть [Расулинежад, Сабри, 2019]. Однако из-за своей более крупной и диверсифицированной экономики Россия имеет больший потенциал для реализации мер противодействия санкциям по сравнению с Ираном [Тимофеев и др., 2022]. Таким образом, сравнительный анализ России и Ирана позволит нам оценить, как последствия санкций для институционального доверия и экономического поведения могут различаться в конкретных экономических контекстах. Это также может послужить основой для будущих исследований по изучению последствий санкций на микроуровне в странах с более значительными типологическими различиями.

С культурной точки зрения Россия и Иран имеют некоторые общие черты, но при этом обладают различными характеристиками. В обеих культурах важную роль играют ценности безопасности, доброжелательности и универсализма, при этом меньшее значение имеют ценности стимуляции и гедонизма [Lebedeva, Tatarko, 2018; World Value..., 2014]. Тем не менее, хотя иерархии ценностей в России и Иране близки, средние значения, отражающие важность ценностей, в обеих странах отличаются [World Value..., 2014]. Эти культурные ценности связаны с различным экономическим поведением [Lebedeva, Tatarko, 2018]. Кроме того, россияне, как правило, демонстрируют более высокий уровень избегания неопределённости [Латова, 2016], в то время как иранцы более толерантны к неопределённости [Latifi, 2006]. Эта разница выражается в том, как люди в каждом обществе справляются с неопределённостью, вызванной санкциями. Что касается институционального доверия, россияне, как правило, демонстрируют более высокий уровень институционального коллективизма по сравнению с иранцами [House et al., 2004], хотя их индивидуалистические тенденции превосходят наблюдаемые у иранцев [Латова, 2016; Latifi, 2006]. Эти культурные аспекты потенциально могут повлиять на то, как люди в каждом обществе реагируют на санкции и как экономические проблемы пересекаются с их доверием к институтам. Поэтому межкультурные исследования необходимы для дальнейшего изучения этой сложной динамики.

Чтобы устранить вышеупомянутые пробелы, настоящее исследование сосредоточено на изучении того, как люди справляются с экономическими проблемами, вызванными санкциями, какие факторы связаны с их предпочтением определенных экономических стратегий выживания и насколько универсальными могут быть эти факторы. Поэтому в статье мы попытались – с политической нейтральной точки зрения – ответить на эти вопросы, сравнив экономические стратегии выживания россиян и иранцев и то, как эти стратегии соотносятся с их социально-демографическими характеристиками и уровнем институционального доверия.

Санкции в России и Иране

С момента начала специальной военной операции на Украине в начале 2022 г. Россия столкнулась с обширным набором санкций, что сделало её страной, подпадающей под самые строгие санкции в мире: по состоянию на февраль следующего года, было введено более 10 000 санкций [Sanctions against..., 2023]. Прямые последствия этих экономических санкций для России остаются не вполне ясными. Хотя экономисты предполагают, что российская экономика в некоторой степени пострадала от санкций, примерно 80% населения России утверждают, что их жизнь от этого не ухудшилась, и они не ощущают каких-либо негативных последствий, вытекающих из этих санкций [Как россияне..., 2023]. Опросы также указывают на повыше-

ние уровня институционального доверия в 2022 и 2023 гг. [Левада-Центр, 2022–2023]¹. Однако стоит отметить, что долгосрочные последствия санкций могут проявиться не сразу, и именно здесь случай Ирана дает ценную информацию.

Иран имеет долгую историю санкций, насчитывающую 70 лет с первых санкций, введенных Великобританией в ответ на национализацию иранской нефтяной промышленности во время режима Пехлеви. Нынешние санкции начались после иранской революции 1979 г. и последующего кризиса с заложниками в посольстве США. За последние четыре десятилетия Иран столкнулся с многочисленными раундами санкций, в первую очередь введенных США, Европейским союзом и Советом безопасности ООН, интенсивность которых со временем возрастала. В 2016 г. в соответствии с соглашением о Совместном всеобъемлющем плане действий (СВПД) между Ираном и членами Совета безопасности ООН некоторые санкции были сняты. Однако односторонний выход США из СВПД в 2018 г. привел к восстановлению прежних санкций и введению новых [Akbarialiabad et al., 2021].

Эти санкции оказали широкомасштабное воздействие как на экономику Ирана в целом, так и на жизнь его граждан. Ученые отмечают, что санкции способствовали ослаблению гражданского общества Ирана [Fathollah-Nejad, 2014] и упадку среднего класса и реформистского движения [Heiran-Nia, Monshipouri, 2022]. Кроме того, санкции привели к серьезным ограничениям в торговле, судоходстве, страховании и других секторах [Abdoli, 2020], а также к существенному снижению валового внутреннего продукта (ВВП), гиперинфляции и высокому уровню безработицы [Ghomi, 2022]. Исследования также подчеркивают пагубные последствия для обычных граждан, в том числе воздействие на их экономическое благополучие [Ghomi, 2022], психическое [Aloosh et al., 2019] и физическое [Abdoli, 2020] здоровье, а также их доступ к здравоохранению, жизненно важным лекарствам и медицинским товарам [Akbarialiabad et al., 2021].

В целом, резкое расширение санкций в России и давняя подверженность санкциям Ирана могут дать хороший материал для анализа и сравнения экономических стратегий выживания и институционального доверия в случае россиян и иранцев. Можно предположить, что активное использование различных экономических стратегий выживания в ответ на санкции более распространено в Иране, в то время как институциональное доверие как реакция на экономическую угрозу может быть выше в России.

Поведенческие стратегии граждан в условиях экономических санкций

Число текущих исследований поведенческих реакций на экономические санкции или экономические кризисы относительно невелико. В исследованиях в области социальной психологии предпринимались попытки классифицировать стратегии преодоления трудностей, но они часто носят общий характер и не адаптированы конкретно к экономическому поведению. Например, методология COPE [Carver, 1997] перечисляет различные стратегии борьбы со стрессом, включая активное преодоление стресса, планирование, позитивное переосмысление, принятие, юмор, религию, поиск эмоциональной поддержки, самоотвлечение, отрицание, вымещение, употребление психоактивных веществ, поведенческое отстранение и самообвинение. Другая классификация упоминает неадаптивные стратегии преодоления трудностей, стратегии, ориентированные на проблемы, и стратегии, ориентированные на эмоции [Adamus, Grežo, 2021]. Поскольку эти стратегии предназначены для широкого спектра стрессовых событий, они также могут быть применимы в контексте экономических санкций, учитывая связь

¹ АНО «Левада-Центр» внесена Минюстом России в реестр некоммерческих организаций, выполняющих функции иностранного агента.

санкций с заболеваниями, связанными со стрессом, такими как сердечно-сосудистые и респираторные заболевания [Akbarialiabad et al., 2021].

Семейные стратегии выживания также играют важную роль в управлении ресурсами и преодолении стресса. McCubbin et al. [1991] выделяют внутренние и внешние семейные стратегии выживания. Внутренние стратегии определяют то, как члены семьи внутренне справляются с трудностями межличностных отношений в семье, и включают пассивную оценку (принятие трудностей и минимизацию реактивности) и переосмысление (переопределение сложных ситуаций). Внешние стратегии выживания относятся к тому, как семьи взаимодействуют с социальной средой и используют внешние ресурсы для решения проблем. Эта категория включает в себя активный поиск и принятие помощи от членов семьи, получение социальной поддержки (поиск ресурсов внутри сообщества и помощи со стороны других) и поиск духовной поддержки [Schumm, Bolsen, 1985].

При рассмотрении стратегий экономического поведения именно в контексте санкционной политики в немногих доступных исследованиях упоминаются реактивные и проактивные практики [Как россияне..., 2023]. Реактивные практики включают свертывание различных видов деятельности и сокращение покупок товаров и услуг, тогда как проактивные практики состоят в активном поиске возможностей улучшить своё финансовое положение. Однако необходимы дальнейшие исследования, чтобы получить более конкретное понимание экономических стратегий выживания в контексте санкций.

В нашем исследовании мы определили комплексный набор стратегий (всего 17; см. Таблицу П1 в Приложении). Эти стратегии основаны на существующих классификациях, но при этом ориентированы исключительно на экономическое поведение. Они подразделяются на традиционные методы сохранения стоимости (инвестиции в золото, недвижимость и банковские депозиты), современные инвестиции (инвестиции в криптовалюту, национальные и иностранные акции), меры по сокращению затрат (сокращение основных расходов, таких как еда и одежда, а также сокращение расходов на развлечения и отдых), поиск дополнительной работы (поиск новой работы, возможностей дополнительного дохода и открытие нового бизнеса) и обращение к социальным и материальным ресурсам (например, совместное проживание с родственниками, получение финансовой поддержки от семьи и друзей, обращение за помощью к организациям, продажа недвижимости или переезд в более дешёвое место жительства). Эти стратегии связаны с внешними семейными стратегиями преодоления трудностей, а также с реактивными и проактивными практиками. На выбор конкретной стратегии могут влиять различные факторы, такие как доход, образование и статус занятости. Однако из-за политического характера санкций этот выбор также может быть связан с институциональным доверием. С учетом этих соображений центральный вопрос нашего исследования направлен на понимание того, как социально-демографические характеристики и институциональное доверие связаны с предпочтительными стратегиями экономического поведения людей в контексте санкций. Подробно рассмотрим этот вопрос в следующем разделе.

Санкции и институциональное доверие

Институциональное доверие можно определить как положительные ожидания людей относительно компетентности, надёжности и доброй воли органов власти, ответственных за выполнение институциональных обязанностей от их имени [Liang, Ma, 2021]. Доверие к общей политической системе общества также включает в себя уверенность в её стабильности и эффективности [Luhmann, 1979]. Когда государство эффективно обеспечивает соблюдение закона, доверие к государству и его институтам имеет тенденцию к росту. Однако примечательно, что доверие не может быть «создано» исключительно силой закона; принуждение имеет тенденцию снижать взаимное доверие внутри общества [Sitkin, Roth, 1993].

Изучение институционального доверия весьма актуально для анализа экономического поведения в условиях санкций. Многочисленные исследования показывают, что институциональное доверие, наряду с генерализованным доверием, является ключевым социально-психологическим фактором, способствующим экономическому прогрессу и демократической стабильности [Alessandro et al., 2021]. Они также играют роль в удовлетворенности жизнью [Aliyev et al., 2022] и субъективном благополучии [Hudson, 2006]. Экономическая незащищенность, напротив, часто связана с институциональным недоверием [Perry, 2021]. Исследования также показывают, что нисходящая социально-экономическая мобильность может привести к более высокому уровню политического недоверия, поскольку люди склонны занимать позицию «винить систему» при формулировании своего опыта [Daenekindt et al., 2018]. Это особенно актуально в контексте санкций, поскольку возникающая в результате экономическая нестабильность может повлиять на уровень доходов и привести к нисходящей мобильности, особенно среди более уязвимых слоев общества [Kokabisaghi, 2018; Ghomi, 2022]. Стоит также отметить, что доверие к политической власти неотделимо от доверия к другим институтам: индивиды воспринимают различные элементы политической системы и её институты целостно. Из-за этой взаимозависимости недоверие к определенным аспектам общественной системы, например к экономике, может распространиться на другие элементы, такие как политика и законы [Экономика и социология..., 2004]. Поэтому мы можем предположить, что экономические проблемы, возникающие в результате санкций, могут повлиять на институциональное доверие в целом.

Это предположение согласуется с одной из основных целей экономических санкций, которая заключается в изменении политической траектории страны путем подрыва её социального капитала, особенно институционального доверия, путем воздействия на доходы и уровень жизни. В частности, санкции направлены на то, чтобы поставить правительства, подвергшиеся санкциям, в положение, когда им придется выбирать между изменением своей политики и риском быть лишёнными власти голосованием или свергнутыми гражданами из-за эрозии институционального доверия [Kirshner, 1997]. Однако в ответ на санкции государственные органы могут попытаться смягчить негативные последствия, а население самостоятельно предпринять усилия по преодолению экономических последствий. Например, они могут опираться на свой прошлый опыт преодоления предыдущих экономических кризисов. Таким образом, санкции могут взаимодействовать с институциональным доверием, но динамика этого взаимодействия неоднозначна.

Ghomi [2022], используя крупномасштабные национальные данные о доходах и расходах, проследил изменение уровня бедности иранских домохозяйств в связи с санкциями. Исследование показало, что домохозяйства с низким и средним уровнем дохода, религиозные меньшинства, молодежь и малограмотные люди имели самые высокие показатели бедности в результате санкций. Соответственно, мы можем ожидать, что люди, подверженные разным степеням экономического воздействия санкций, могут иметь разные уровни институционального доверия. Кроме того, санкции могут по-разному повлиять на людей с разным уровнем институционального доверия. Таким образом, данное исследование направлено на изучение потенциальных корреляций между экономическими стратегиями выживания и институциональным доверием.

Потенциальная роль культуры

Культура формирует убеждения, поведение, ценности и социальную динамику обществ по всему миру. Среди разнообразия культур мира российская и иранская культуры представляют собой самобытные образования, каждое из которых характеризуется уникальными историческими, культурными, религиозными и этническими особенностями. В этом контексте мы предлагаем краткий обзор российской и иранской культур с точки зрения институционального

и внутригруппового коллективизма, основных человеческих ценностей и уровня избегания неопределенности. Мы выбрали эти измерения из-за их актуальности для нашего последующего обсуждения экономических стратегий выживания и институционального доверия.

Институциональный и внутригрупповой коллективизм представляют собой два культурных измерения, изученных в ходе исследования GLOBE, в котором приняли участие 62 страны [House et al., 2004]. Внутригрупповой коллективизм относится к взаимозависимости и сплоченности внутри небольших групп, таких как семья и друзья. Институциональный коллективизм, с другой стороны, означает взаимозависимость внутри общества в более широком смысле и его институтов [Gelfand et al., 2004].

И Россия, и Иран демонстрируют уровень внутригруппового коллективизма выше среднего [House et al., 2004]. Это особенно ярко выражено в Иране, где уровень внутригруппового коллективизма является одним из самых высоких, наблюдавшихся в рамках проекта GLOBE [Javidan, Dastmalchian, 2003]. В обеих странах высокий уровень внутригруппового коллективизма может привести к финансовой взаимозависимости внутри семей [Gelfand et al., 2004]. Предлагая финансовую поддержку на семейном уровне, эта практика может помочь людям справиться с экономическими последствиями санкций.

И наоборот, институциональный коллективизм ниже, чем внутригрупповой, в обеих странах. Тем не менее Россия демонстрирует более высокий уровень институционального коллективизма по сравнению со средним показателем по исследуемым странам. Напротив, в Иране уровень институционального коллективизма ниже среднего, что объясняется снижением социальной лояльности и сплоченности, а также преобладанием индивидуальных интересов над коллективными [House et al., 2004]. Следовательно, мы можем ожидать более высокого уровня институционального доверия среди россиян по сравнению с иранцами. Мы также можем предположить, что в культурах, характеризующихся низким уровнем институционального коллективизма, люди уделяют больше внимания стратегиям экономического выживания на индивидуальном и семейном уровне.

Поведение людей, в том числе экономическое и политическое, тесно переплетено с их базовыми человеческими ценностями [Lebedeva, Tatarko, 2018], определенными в соответствии с теорией базовых ценностей Шварца [Schwartz, 2012]. Лебедева и Татарко [Lebedeva, Tatarko, 2018] продемонстрировали, что наиболее важной ценностью для россиян является безопасность. Эта ценность подчеркивает стабильность, безопасность и гармонию личности, отношений и общества [Schwartz, 2012]. Кроме того, россияне высоко ценят универсализм (заботу о благополучии общества и природы) и доброжелательность (поддержание и повышение благосостояния близких групп). Напротив, гедонизм (поиск удовольствия и удовлетворения) и стимуляция (поиск новизны, волнения и вызовов) являются наименее распространенными ценностями среди россиян [Lebedeva, Tatarko, 2018]. Похожий порядок ценностей наблюдается в Иране, где безопасность, доброжелательность и универсализм являются приоритетными, тогда как стимуляция и гедонизм поддерживаются меньше всего [World Value..., 2014]. Несмотря на такое сходство, сравнения показывают различия в силе этих ценностей; у россиян более низкий уровень ценности безопасности, доброжелательности и стимулирования, но более высокий уровень универсализма и гедонизма по сравнению с иранцами [World Value..., 2014].

Ценность безопасности связана с меньшим эмоциональным и поведенческим предпочтением расточительности в экономическом поведении, тогда как гедонизм связан с более высокой толерантностью к расточительству [Lebedeva, Tatarko, 2018]. В результате мы ожидаем, что и в России, и в Иране сокращение расходов может стать предпочтительной стратегией преодоления санкций. Наряду с этим, более высокая оценка стимуляции, универсализма, доброжелательности и безопасности коррелирует с большей склонностью к экономическому развитию [Lebedeva, Tatarko, 2018], что может стимулировать финансовое преодоление трудностей за счет новых рабочих мест или возможностей бизнеса. Учитывая преобладание безопасности и доброжелательности, а также меньший акцент на стимуляции в обеих странах, мы также

ожидаем снижения склонности к непредсказуемым стратегиям выживания, таким как инвестиции в криптовалюту и акции, а также большую зависимость от обращения за помощью к близким людям.

Избегание неопределенности, одно из культурных измерений модели Хофстеде, также может быть связано с предпочтительными стратегиями выживания в этих странах. Это измерение показывает степень, в которой люди в обществе терпят неопределенность и неизвестное. Общества с высокой степенью избегания неопределенности склонны применять обширные нормы и правила для минимизации и контроля непредсказуемых ситуаций, в то время как общества с низким уровнем избегания неопределенности чувствуют себя более комфортно в неструктурированной и непредсказуемой среде [Hofstede et al., 1990]. Россияне демонстрируют высокую степень избегания неопределенности [Латова, 2016], тогда как иранцы, как правило, более терпимы к ней [Latifi, 2006]. Это культурное расхождение может повлиять на степень, в которой люди полагаются на относительно неопределенные стратегии выживания, такие как инвестиции в золото, недвижимость, криптовалюту и акции.

В целом российская и иранская культуры, хотя и имеют некоторые общие черты, такие как высокий внутригрупповой коллективизм и базовые ценности, также демонстрируют различия с точки зрения институционального коллективизма, силы этих ценностей и избегания неопределенности. Эти культурные нюансы могут существенно влиять на стратегии выживания людей в ответ на экономические проблемы, включая санкции, а также на их доверие к институтам. Понимание этих культурных различий имеет решающее значение для всестороннего анализа экономических стратегий выживания и институционального доверия в России и Иране, позволяя определить взаимодействие между культурой и поведением в различных социально-экономических контекстах.

Текущее исследование

Основываясь на теоретических соображениях, изложенных ранее, данное исследование направлено на изучение потенциальных различий между россиянами и иранцами в выборе ими экономических стратегий выживания и уровне институционального доверия. Кроме того, в нем предпринята попытка исследовать взаимосвязь между институциональным доверием и экономическими стратегиями выживания.

Первая гипотеза утверждает, что иранцы более склонны использовать экономические стратегии выживания по сравнению с россиянами, что отражает различия в поведении в ответ на санкции на уровне страны. Эта гипотеза в первую очередь основана на более длительной подверженности Ирана санкциям по сравнению с Россией, что, возможно, дало иранскому населению больше опыта в использовании экономических стратегий выживания.

Вторая гипотеза предполагает, что россияне обладают более высоким уровнем институционального доверия по сравнению с иранцами. Этот более высокий уровень доверия может быть объяснен различными факторами, такими как относительно короткая продолжительность санкций в отношении России по сравнению с Ираном и разные уровни институционального коллективизма в этих странах [House et al., 2004].

Третья гипотеза предполагает, что институциональное доверие будет коррелировать со стратегиями экономического выживания в обеих странах. Однако в исследовании не делается предположений относительно направления этих связей и того, чем они могут отличаться в случае России и Ирана. В связи с этим формулируются два исследовательских вопроса:

1. Каково направление взаимосвязи между институциональным доверием и экономическими стратегиями выживания?
2. Чем отличаются отношения между институциональным доверием и экономическими стратегиями выживания в России и Иране?

Методология

В этом исследовании использовался перекрестный дизайн исследования и проводились опросы для сбора данных для анализа.

Участники

В мае 2022 г. мы провели российское исследование. В выборку вошли 384 респондента (53.9% женщин, 46.1% мужчин) в возрасте от 18 до 54 лет ($M = 37$, $SD = 9.5$), при этом 78.1% сообщили, что работают. По уровням образования распределение было следующим: основное общее образование (2.1%), законченное среднее образование (5.5%), начальное профессиональное образование (3.6%), среднее профессиональное образование (19.3%), неполное высшее образование (8.1%), законченное высшее образование (60.2%) и ученые степени, такие как кандидат или доктор наук (1.3%). Участники также продемонстрировали разнообразный диапазон уровней доходов: средний доход составил 4.44 ($SD = 1.63$) и приемлемые значения асимметрии и эксцесса (асимметрия = 0.26, эксцесс = 0.12)².

Мы провели опрос в Иране в июне 2022 г., в выборку вошли 311 респондентов (50.3% женщин, 49.7% мужчин) в возрасте от 18 до 61 года ($M = 33$, $SD = 9.1$), из которых 61.2% были трудоустроены. По уровням образования распределение было следующим: начальная школа (0.6%), средняя школа (1.9%), законченная средняя школа (20.1%), степень младшего специалиста, бакалавра или магистра (69.9%) и докторская степень (7.4%). Уровни доходов имели нормальное распределение: средний доход составил 2.15 ($SD = 0.89$) и приемлемые значения асимметрии и эксцесса (асимметрия = 0.44, эксцесс = -0.49).

В Иране для оценки дохода использовалась другая шкала. Задавался вопрос: какое из приведенных утверждений наиболее точно описывает уровень дохода вашей семьи в настоящее время? И предлагались варианты ответа: 1 – Мы живем на этот доход, не испытывая финансовых трудностей; 2 – Этого дохода нам в принципе достаточно; 3 – Прожить на такой доход довольно сложно; 4 – На такой доход очень трудно жить.

То, что шкалы для оценки дохода в Иране и России отличались, не имело для нас принципиального значения, поскольку мы не сравнивали доход респондентов в обеих выборках. Показатели дохода использовались только в качестве контрольных переменных.

Показатели

Показатели, представленные как на русском, так и на персидском языке, определялись следующим образом:

Институциональное доверие. Мы использовали суждения об институциональном доверии из Европейского социального исследования [European Social Survey, 2020]. В заданиях участникам предлагалось оценить уровень своего доверия к различным государственным институтам (например, «Законодательным органам власти», «Президенту страны», «Полиции», «Политикам в целом и политическим партиям») по шестибальной шкале типа Лайкерта (1 = абсолютно не доверяю, 6 = абсолютно доверяю). Русская версия состояла из 8 пунктов и продемонстрировала высокий уровень внутренней согласованности с альфа Кронбаха 0.95 в настоящем исследовании. Персидская версия состояла из 10 пунктов с альфа Кронбаха 0.92. Разница

2 Для оценки дохода использовалась следующая 9-балльная шкала: 1 – меньше, чем 2500 рублей; 2 – 2500–7500 рублей; 3 – 7501–15 000 рублей; 4 – 15 001–25 000 рублей; 5 – 25 001–40 000 рублей; 6 – 40 001–60 000 рублей; 7 – 60 001–80 000 рублей; 8 – 80 001–100 000 рублей; 9 – более 100 000 рублей.

между российским и персидским опросом заключалась в том, что в последнем мы добавили один пункт для оценки доверия к Корпусу стражей исламской революции (КСИР) в связи с его значительным влиянием в политике Ирана. Кроме того, в персидском опросе мы разделили позиции политиков в целом и политических партий.

Экономические стратегии выживания (ЭСВ). Мы разработали инструмент для измерения экономических стратегий выживания, используемых отдельными лицами для борьбы с финансовыми последствиями санкций. Чтобы определить возможные стратегии реагирования на снижение уровня жизни, мы проанализировали интернет-форумы, экспертные интервью и существующие шкалы, измеряющие аналогичные параметры (особое внимание уделено вопросам Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ НИУ ВШЭ); [Kozugeva et al., 2016; Российский мониторинг экономического положения...]). Результатом стал набор из 17 пунктов, сгруппированных в пять категорий стратегий: традиционные способы хранения стоимости (золото, банковские депозиты, недвижимость; например: «Вы начали инвестировать в золото?»), современные инвестиции (акции и криптовалюта; например: «Вы инвестируете в криптовалюты, такие как биткойн, эфириум и т. д.?»), поиск дополнительной работы (например: «Вы ищете дополнительные возможности для получения дохода?»), меры по сокращению затрат (например: «Пришлось ли вам сократить расходы на развлечения и отпуск?»), а также обращение к социальным и материальным ресурсам, включая поиск помощи и продажу имущества (например: «Получили ли вы финансовую поддержку от родственников и друзей?»). Участники использовали пятибалльную шкалу типа Лайкерта, чтобы указать, в какой степени они использовали каждую стратегию для преодоления влияния санкций за последние три месяца. Настоящее исследование дало коэффициент альфа 0.83 для российской выборки и 0.67 для иранской выборки. Дополнительную информацию о структурной, конвергентной и дискриминантной достоверности этой меры можно найти в Приложении.

Семейные стратегии преодоления трудностей. Мы использовали Шкалу личной оценки, ориентированной на семейный кризис (F-COPES; [McCubbin et al., 1991]), чтобы оценить семейное поведение и стратегии решения проблем, позволяющие справиться со сложными ситуациями. F-COPES состоит из 30 пунктов (например: «Когда мы сталкиваемся с проблемами или трудностями в нашей семье, мы реагируем, делясь своими трудностями с родственниками») и использует пятибалльную шкалу Лайкерта (5 = полностью согласен, 1 = категорически не согласен) для ответов участников. Русская версия F-COPES, адаптированная для использования в России [Jurcik, 2013], в настоящем исследовании продемонстрировала высокий уровень внутренней согласованности с альфа Кронбаха – 0.88. Мы предоставили персидский перевод F-COPES, используя метод обратного перевода, в результате чего в текущем исследовании альфа составила 0.81. Мы воспроизвели исходную пятифакторную структуру [McCubbin et al., 1991], подтвердив конструктивную валидность персидской версии. Мы использовали категории внутреннего и внешнего копинга в F-COPES для оценки дискриминантной и конвергентной достоверности факторов ЭСВ (см. Приложение).

Социально-демографические переменные. Мы собрали данные о поле, возрасте, образовании, уровне дохода и статусе занятости респондентов, используя соответствующие вопросы в обеих выборках.

Процедура

Для российской части исследования мы собирали данные через платформу Anketolog.ru. В качестве стимула за участие мы предусмотрели компенсацию в размере 100 рублей для каждого респондента. Для определения подходящего размера выборки мы приняли во внимание численность населения Российской Федерации на 1 января 2021 г. (146 171 015 человек) и уровень доверительного интервала 95%. На основе этих параметров мы рассчитали оптимальный размер

выборки – 384 человека³. Полученный нами размер выборки соответствовал этому критерию. Мы стратифицировали выборку по трем ключевым социально-демографическим характеристикам: полу, возрасту и месту жительства (федеральный округ). В нашей выборке нашли отражение доли российского населения в пределах этих выбранных характеристик, определенные по данным Росстата на 1 января 2021 г. [Росстат, 2021]. Важно отметить, что платформа Anketolog.ru накладывает ограничения на возраст респондентов, установив его диапазон от 18 до 54 лет. В результате верхний возрастной предел в нашей выборке был ограничен 54 годами.

Мы использовали тот же калькулятор для определения размера выборки для Ирана, население которого в 2021 г. составляло около 87 920 000 человек. Для сбора данных от иранцев была применена комбинация добровольной выборки и выборки «снежным комом». Мы опубликовали призыв к добровольному участию в исследовании на иранском Telegram-канале под названием «Farsi Tweets», у которого около 500 000 подписчиков. Этот канал посвящен переизданию вирусных иранских твитов и не имеет конкретной темы или направленности. Мы также отправили такой же призыв нашим родственникам и друзьям с просьбой поделиться им со своими знакомыми. В тексте звонка содержалось расплывчатое описание исследования («Мы собираем данные для сравнения экономического поведения иранцев с россиянами»), подчеркивалась анонимность и конфиденциальность данных и приводилась ссылка на опрос. Собрав достаточное количество сведений, мы проверили базу данных и исключили трех респондентов моложе 18 лет.

Статистические процедуры

Мы провели статистический анализ с использованием R и SPSS. Первоначально данные были предварительно обработаны для учета выбросов и пропущенных значений. Впоследствии мы рассчитали альфу Кронбаха для шкал. Затем был проведен многогрупповой подтверждающий факторный анализ (MG-CFA), чтобы установить конфигурационную, метрическую и скалярную инвариантность шкалы ЭСВ как в российских, так и в иранских выборках. Для дальнейшей оценки дискриминантной и конвергентной валидности факторов мы изучали корреляции Спирмена между латентными факторами этой шкалы, факторами F-COPES и доходом. На последующем этапе мы исследовали коэффициенты Спирмена, чтобы изучить взаимосвязи между интересующими нас переменными и демографическими данными.

Чтобы проверить гипотезы, мы провели U-тесты Манна-Уитни для оценки значимости различий по всем переменным между Россией и Ираном. Затем применили многомерную регрессию, чтобы оценить, связано ли институциональное доверие с ЭСВ, при этом контролируя на демографические показатели. Мы использовали эту модель в обеих выборках.

Полученные результаты

Для всех интересующих переменных объем пропущенных данных составил менее 5%, что можно считать незначительным. Были получены результаты инвариантности шкалы ЭСВ, корреляций, описательных сравнений и многомерных регрессий.

Инвариантность масштаба экономических стратегий выживания

Результаты подтверждающего факторного анализа (CFA) для шкалы ЭСВ, включая нагрузки соответствующих пунктов, можно найти в Приложении. Для установления конфигурацион-

3 Мы использовали этот калькулятор: <https://blog.anketolog.ru/2015/12/vyborka/>.

ной, метрической и скалярной инвариантности шкалы ЭСВ был проведен многогрупповой подтверждающий факторный анализ (MGCFA) на основе предположения о пяти скрытых факторах: традиционных способах хранения сбережений (золото, банковские депозиты, недвижимость), инвестировании в современные средства хранения стоимости (акции и криптовалюта), поиске дополнительной работы, мерах по сокращению затрат и обращении к социальным и материальным ресурсам, включая обращение за помощью и продажу имущества. Из-за нарушения предположения о нормальном распределении в наших данных мы использовали диагонально-взвешенную оценку наименьших квадратов, следуя рекомендациям Mindrila [2010].

Результаты MGCFA для конфигурационной, метрической и скалярной инвариантности представлены в Таблице 1. Поскольку предыдущие исследования продемонстрировали ненадежность теста хи-квадрат в больших объединенных выборках ($N \sim 500$; [Putnick, Bornstein, 2016]), мы воздержались от представления этой статистики. Вместо этого были использованы $\Delta CFI \leq 0.01$, $\Delta RMSEA \leq 0.015$ и $\Delta SRMR \leq 0.030$ (для метрической инвариантности) или 0.015 (для скалярной инвариантности) в качестве критериев отсека, следуя рекомендациям Chen [2007]. Конфигурационная модель показала достаточную подгонку модели. Более того, как для метрической, так и для скалярной модели изменения RMSEA и SRMR находились в пределах допустимого диапазона, что свидетельствует о наличии инвариантности. Хотя изменения CFI незначительно нарушали критерии отсека, мы решили признать модель инвариантной на основе общей оценки всех показателей. Также примечательно, что удаление потенциально проблемных пунктов не повысило инвариантность инструмента.

Таблица 1. Инвариантность шкалы экономических стратегий выживания (Россия и Иран)

Модель	CFI	ΔCFI	RMSEA	$\Delta RMSEA$	CPMP	$\Delta CPMP$	DF
Конфигурационная инвариантность	0.950		0.044		0.066		218
Метрическая инвариантность	0.937	0.013	0.048	0.004	0.069	0.003	230
Скалярная инвариантность	0.914	0.023	0.055	0.007	0.074	0.005	242

Источник: оценки авторов

Примечание. CFI = индекс сравнительного соответствия, RMSEA = среднеквадратическая ошибка аппроксимации, SRMR = стандартизованный среднеквадратический остаток, DF = степени свободы.

Корреляции и описательные сравнения

Отношения между всеми интересующими нас переменными и демографическими показателями подробно описаны в Таблице 2. Мы использовали корреляционный анализ Спирмена, поскольку факторы ЭСВ и институционального доверия не соответствовали нормальному распределению ни в одной из выборок. Результаты показывают, что в России институциональное доверие имеет значимую положительную связь с возрастом, но при этом демонстрирует отрицательную связь с поиском дополнительной работы, мерами по сокращению затрат и обращением к социальным/материальным ресурсам. Негативную связь между институциональным доверием и сокращением расходов мы наблюдали и в Иране. Однако других связей обнаружено не было. Вместо этого в Иране институциональное доверие отрицательно коррелирует с образованием, традиционными способами накопления стоимости и современными инвестициями.

Таблица 2. Корреляции Спирмена между переменными (первая строка – Россия, вторая строка – Иран)

Переменные	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Доход										
2. Пол	0.07									
3. Возраст	0.01									
4. Образование	-0.03	0.04								
5. Занятость	-0.10	0.02								
6. Традиционные средства сбережения	0.18**	-0.08	0.12*							
7. Современные инвестиции	0.07	0.04	-0.00							
8. Дополнительная работа	-0.29**	-0.19**	-0.14**	-0.20**						
9. Меры по сокращению затрат	0.00	-0.42**	0.26**	0.15**						
10. Социальные/материальные ресурсы	0.05	0.19**	-0.001	0.02	-0.11*					
11. Институциональное доверие	0.19**	-0.07	-0.05	0.14*	0.09					
	0.06	0.24**	-0.07	-0.07	-0.10*	0.50**				
	0.08	-0.23**	-0.01	0.06	0.10	0.36**				
	-0.12*	0.07	0.00	-0.03	0.05	0.27**	0.34**			
	-0.12*	-0.09	-0.04	-0.01	0.03	0.09	0.24**			
	-0.24**	-0.00	0.04	0.10*	0.02	0.09	0.06	0.35**		
	-0.25**	0.00	0.11*	0.06	0.07	0.02	0.09	0.22**		
	-0.21**	0.10*	-0.05	-0.03	0.10	0.33**	0.29**	0.40**	0.30**	
	-0.27**	-0.08	0.02	-0.07	0.12*	0.04	0.03	0.19**	0.22**	
	-0.03	-0.08	0.14**	-0.04	-0.02	-0.02	-0.05	-0.14**	-0.18**	-0.16**
	0.023	-0.03	0.06	-0.19**	-0.13*	-0.11*	-0.12*	-0.06	-0.15**	-0.04

Источник: оценки авторов

Примечание. * $p < 0.05$. ** $p < 0.01$. *** $p < 0.001$.

В Таблицах 3 и 4 представлены результаты описательных сравнений между Россией и Ираном. Поскольку все интересующие переменные (кроме дохода) не соответствовали предположению о нормальном распределении, мы провели U-тесты Манна-Уитни, чтобы оценить различия в ЭСВ и институциональном доверии между российской и иранской выборками. В соответствии с нашими гипотезами тесты выявили значительные различия между россиянами и иранцами с точки зрения уровня институционального доверия, традиционных способов хранения сбережений, современных инвестиций, поиска дополнительной работы, мер по сокращению затрат и обращения к социальным/материальным ресурсам. В частности, россияне продемонстрировали более высокий уровень институционального доверия и более низкий уровень всех экономических стратегий выживания по сравнению с иранцами. Величина эффекта, измеренная с помощью значений d Коэна, варьировала: большой размер эффекта наблюдался для различий в институциональном доверии, небольшой размер – для традиционных средств сбережения, современных инвестиций, дополнительной работы и социальных/материальных ресурсов, а средний размер эффекта – для снижения затрат. Кроме того, мы провели t -тесты для независимых выборок, чтобы изучить средние различия в доходах, поскольку эта переменная имеет нормальное распределение. Согласно Таблице 4, у россиян наблюдался значительно более высокий уровень доходов по сравнению с иранцами, при этом величина эффекта была средней.

Таблица 3. U-критерии Манна-Уитни для определения групповых различий

Переменная	Mdn		IQR		z	d Коэна
	Россия	Иран	Россия	Иран		
Институциональное доверие	3.75	1.90	1.87	1.30	12**	0.97
Традиционные средства сбережения	1.00	1.50	0.75	1.00	-4.53***	0.32
Современные инвестиции	1.00	1.00	0.66	1.33	-3.07**	0.20
Дополнительная работа	2.33	2.66	1.67	2	-3.03**	0.23
Меры по сокращению затрат	3.00	4.50	2.50	1.50	-8.50***	0.67
Социальные/материальные ресурсы	1.20	1.80	0.80	1.60	-4.69**	0.34

Источник: оценки авторов

Примечание. Mdn = Медиана. IQR = Межквартильный размах.

* $p < 0.05$. ** $p < 0.01$. *** $p < 0.001$.

Таблица 4. t -тест для определения средних различий в доходах

Переменная	M		SD		t	DF	d Коэна
	Россия	Иран	Россия	Иран			
Доход (стандартизованный)	0.57	-0.71	0.92	0.50	23.46***	614.27	0.76

Источник: оценки авторов

Примечание. *** $p < 0.001$.

Многомерная регрессия институционального доверия к экономическим стратегиям выживания

Для обеих стран мы провели многомерный регрессионный анализ, чтобы изучить взаимосвязь между институциональным доверием и ЭСВ, при этом контролируя доходы, образование, пол и занятость. Поскольку включение возраста существенно не изменило результаты, мы удалили эту переменную из модели. Первоначально в регрессию были введены контрольные переменные. Трассировочный тест Пиллаи показал, что в обеих странах существуют значительные различия в общем использовании экономических стратегий выживания для разных уровней доходов, уровней образования и пола, в то время как между занятыми и безработными не наблюдалось никаких существенных различий. Результаты для России были следующими: доход $F(5, 375) = 7.63, p < 0.001$; образование, $F(5, 375) = 2.28, p = 0.04$; пол, $F(5, 375) = 5.00, p < 0.001$; занятость, $F(5, 375) = 0.78, p = 0.55$. В Иране результаты были следующими: доход $F(5, 298) = 11.8, p < 0.001$; образование, $F(5, 298) = 2.70, p = 0.02$; пол, $F(5, 298) = 3.32, p = 0.006$; занятость, $F(5, 298) = 0.96, p = 0.43$.

Для дальнейшего изучения этих различий мы исследовали взаимосвязь между контрольными переменными и каждым фактором ЭСВ в многомерном регрессионном анализе. Среди россиян доход был значимым отрицательным предиктором сокращения расходов ($\beta = -0.28, t(379) = -5.10, p < 0.001$), поиска дополнительной работы ($\beta = -0.13, t(379) = -2.71, p = 0.02$), и обращения к социальным/материальным ресурсам ($\beta = -0.21, t(379) = -3.82, p < 0.001$). У иранцев, в отличие от россиян, доход значимо и положительно предсказывал традиционные способы хранения сбережений ($\beta = 0.37, t(302) = 3.42, p < 0.001$), при этом, как и у россиян, но в большей степени, он отрицательно коррелировал с сокращением затрат ($\beta = -0.51, t(302) = -4.69, p < 0.001$), поиском дополнительной работы ($\beta = -0.23, t(302) = -2.14, p = 0.03$) и обращением к социальным/материальным ресурсам ($\beta = -0.54, t(302) = -4.98, p < 0.001$). Среди россиян образование было значимым положительным предиктором сокращения затрат ($\beta = 0.12, t(379) = 2.55, p = 0.01$), но не было связано с другими факторами ЭСВ. Образование среди иранцев, хотя и приводило к различиям в общих экономических стратегиях выживания, вносило значительный вклад лишь в традиционные способы хранения сбережений ($\beta = 0.25, t(302) = 2.23, p = 0.02$) и, в отличие от России, не имело никакой связи с сокращением расходов. Что касается пола, то в России принадлежность к женскому полу отрицательно ассоциировалась с традиционными способами хранения сбережений ($\beta = -0.18, t(379) = -3.66, p < 0.001$), современными инвестициями ($\beta = -0.23, t(379) = -4.67, p < 0.001$) и обращением к социальным/материальным ресурсам ($\beta = -0.18, t(379) = -3.65, p < 0.001$). В Иране принадлежность к женскому полу не имела значимой связи с традиционными средствами накопления и обращением к социальным/материальным ресурсам, но, как и в России и в большей степени, она отрицательно ассоциировалась с современными инвестициями ($\beta = -0.23, t(302) = -3.84, p < 0.001$). Занятость не показала существенной связи ни с одной из стратегий экономического выживания в обеих странах.

На следующем этапе мы ввели институциональное доверие в модель многомерной регрессии, чтобы оценить её предсказательную силу для ЭСВ, сохраняя при этом контроль над доходом, образованием, полом и занятостью. Затем мы провели тесты Пиллаи, чтобы оценить, существуют ли различия в общих ЭСВ на различных уровнях институционального доверия. Результаты показали, что в России институциональное доверие было связано с различиями в общих ЭСВ, $F(5, 374) = 4.38, p < 0.001$. Однако в Иране такой связи не наблюдалось, $F(5, 292) = 2.06, p = 0.06$.

Чтобы глубже изучить эти различия, мы исследовали взаимосвязь между институциональным доверием и каждым фактором ЭСВ, включая контрольные переменные в многомерную регрессию. Результаты суммированы в Таблице 5 и наглядно представлены на Рисунке 1. Среди россиян институциональное доверие было отрицательно связано со снижением затрат

Таблица 5. Многомерная регрессия институционального доверия к стратегиям экономического выживания (первый ряд – Россия, второй ряд – Иран)

Переменные	Традиционные средства сбережения		Современные инвестиции		Дополнительная работа		Меры по сокращению затрат		Социальные/материальные ресурсы	
	β	SE	β	SE	β	SE	β	SE	β	SE
Доход	0.00	0.05	0.00	0.05	-0.13*	0.05	-0.29***	0.05	-0.21***	0.05
	0.40***	0.11	0.17	0.11	-0.25*	0.11	-0.47***	0.11	-0.55***	0.11
Образование	0.02	0.04	-0.06	0.04	-0.02	0.04	0.10*	0.04	-0.02	0.04
	0.21	0.11	0.07	0.11	-0.20	0.12	0.10	0.11	-0.20	0.11
Пол ^a	-0.19***	0.05	-0.23***	0.05	-0.06	0.05	0.00	0.05	-0.17***	0.05
	-0.07	0.06	-0.25***	0.06	-0.10	0.06	0.02	0.06	-0.04	0.06
Занятость ^b	0.03	0.05	0.04	0.05	-0.01	0.05	0.03	0.05	-0.03	0.05
	0.03	0.06	-0.03	0.06	-0.00	0.06	0.05	0.06	0.10	0.06
Институциональное доверие	0.00	0.05	-0.00	0.05	-0.13**	0.05	-0.19***	0.04	-0.11*	0.04
	-0.09	0.05	-0.13*	0.05	-0.07	0.05	-0.12*	0.05	-0.04	0.05
ΔR^2	0.00		0.00		0.02		0.04		0.01	
	0.00		0.01		0.00		0.01		0.00	

Источник: оценки авторов

Примечание. В этой таблице представлена только окончательная модель. Модель контроля (без включения институционального доверия) представлена в тексте. Образование рассматривалось как непрерывное.

^a Женщина = 1, Мужчина = 0. ^b Работающий = 1, Безработный = 0.

* $p < 0.05$. ** $p < .01$. *** $p < .001$.

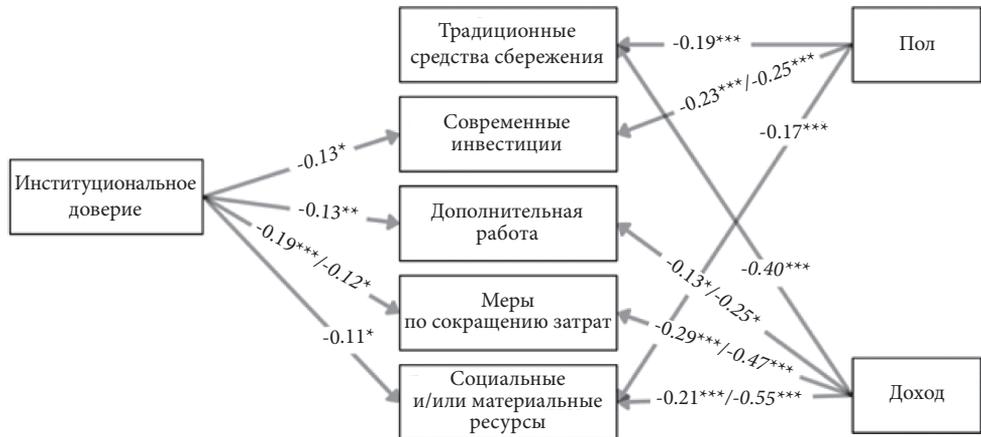


Рисунок 1. Значимые взаимосвязи между институциональным доверием, контрольными переменными и ЭСВ. Источник: составлено авторами. Примечание. Представлены только значимые взаимосвязи в окончательной модели предикторов. Стандартизованные коэффициенты для России показаны обычным шрифтом, а для Ирана курсивом (Россия/Иран).

($\beta = -0.19$, $t(378) = -3.98$, $p < 0.001$), поиском дополнительной работы ($\beta = -0.13$, $t(378) = -2.59$, $p = 0.009$) и использованием социальных/материальных ресурсов ($\beta = -0.11$, $t(378) = -2.25$, $p = 0.02$). Для иранцев институциональное доверие имело отрицательную связь с современным инвестированием ($\beta = -0.13$, $t(296) = -2.31$, $p = 0.02$), но значимой связи с дополнительной работой и обращением к социальным/материальным ресурсам нет. Подобно россиянам, но в меньшей степени, в Иране институциональное доверие было отрицательно связано со снижением затрат ($\beta = -0.12$, $t(296) = -2.24$, $p = 0.02$).

Выводы

Таким образом, анализ выявил значительные различия между россиянами и иранцами с точки зрения институционального уровня доверия и использования ими экономических стратегий выживания, даже с учетом демографических факторов. Как и предполагалось, россияне продемонстрировали более высокий уровень институционального доверия и меньшую зависимость от экономических стратегий выживания по сравнению с иранцами. Более того, мы нашли частичные доказательства отрицательной связи между институциональным доверием и некоторыми факторами экономических стратегий выживания. В частности, россияне с более низким уровнем институционального доверия, как правило, больше полагались на поиск дополнительной работы, сокращение расходов и использование социальных и материальных ресурсов, чтобы справиться с санкциями. Иранцы были похожи на россиян с точки зрения связи между более низким институциональным доверием и увеличением сокращения расходов, но, в отличие от России, более низкое институциональное доверие в Иране было связано не с поиском дополнительной работы или использованием социальных/материальных ресурсов, а больше коррелировало с современными инвестициями.

Что касается социально-демографических переменных, то в России доходы были отрицательно связаны со снижением затрат и использованием социальных/материальных ресурсов. Подобная зависимость существовала и в Иране, но доходы также положительно предсказывали традиционные способы хранения сбережений в этой стране. Образование ассоциировалось с увеличением сокращения расходов в России, но не имело никакой связи с другими стратегиями экономического выживания ни в России, ни в Иране. Российские женщины реже использовали традиционные средства сбережения, современные инвестиции и социальные/материальные ресурсы. Иранские женщины также реже участвовали в современных инвестициях. Занятость не выявила существенной связи ни с одной из стратегий экономического выживания ни в одной из стран.

Обсуждение

В ходе этого исследования был разработан инструмент для измерения экономических стратегий людей в ответ на экономические санкции. Мы провели сравнительный анализ россиян и иранцев, изучая, как они адаптируют свои стратегии выживания и уровень институционального доверия. Кроме того, мы изучили роль институционального доверия и социально-демографических факторов в использовании различных стратегий экономического выживания и исследовали, как эти отношения различаются между Россией и Ираном.

Шкала экономических стратегий выживания

Что касается шкалы ЭСВ, нашей целью было определение ее надежности при измерении экономических стратегий выживания как в России, так и в Иране, соответствие измеренных стра-

тегий нашей теоретической классификации и сопоставимость результатов между двумя странами. Это исследование предоставило доказательства, подтверждающие надежность шкалы как в России, так и в Иране, предполагая, что эти элементы используются в экономических стратегиях выживания людей. Кроме того, обоснованность предложенной нами факторной структуры как в России, так и в Иране показала, что экономические стратегии выживания можно разделить на следующие группы:

1. Традиционные способы хранения сбережений (инвестирование в золото, банковские депозиты и недвижимость).
2. Современные инвестиции (национальные и зарубежные акции, криптовалюта).
3. Меры по сокращению расходов (включая основные расходы, такие как еда и одежда, а также развлечения и отдых).
4. Поиск дополнительной работы (поиск новой работы, открытие бизнеса или поиск возможностей дополнительного дохода).
5. Обращение к социальным (получение финансовой помощи от семьи, друзей или организаций) и материальным (продажа имущества, совместное проживание, смена места жительства) ресурсам.

Это исследование также установило неизменность шкалы ЭСВ в России и Иране, что позволяет предположить, что её можно использовать в будущих кросс-культурных исследованиях для сравнения стратегий экономического выживания между этими двумя странами. Однако, поскольку внутренняя согласованность шкалы в Иране была заметно ниже, чем в России, мы предлагаем проявлять некоторую осторожность в этом отношении. Это несоответствие может означать, что в шкале могли быть упущены некоторые важные стратегии выживания в Иране. Например, инструмент не учитывает зависимость от банковских кредитов – стратегию, часто используемую иранцами [Yazdani, Hill, 1993; Hoseini, Beck, 2020], особенно потому, что кредиты защищают заемщиков в периоды гиперинфляции⁴ [Ewing, 2003], которые повторяются в Иране [World Data, 2022]. Таким образом, будущие уточнения шкалы могут включать в себя стратегии выживания с учетом культурных особенностей, таких как банковские кредиты, для повышения надежности среди иранцев.

Предварительное сравнение России и Ирана

Что касается сравнения экономических стратегий выживания России и Ирана, полученные результаты согласуются с нашей гипотезой, указывая на то, что иранцы используют все эти стратегии чаще, чем россияне. Наиболее существенная разница наблюдалась в категории сокращения издержек, хотя к размерам эффекта от поиска дополнительной работы и современных инвестиций важно подходить с осторожностью. Эту разницу можно объяснить несколькими факторами.

Во-первых, ее можно объяснить более длительным воздействием на Иран санкций, истощивших его экономику [Ghomi, 2022] и, возможно, вынудивших людей использовать различные индивидуальные и семейные стратегии выживания, чтобы защитить себя от нестабильных финансовых ситуаций. Во-вторых, ещё одной потенциальной причиной может быть более высокий уровень внутригруппового коллективизма в сочетании с более низким институциональным коллективизмом в Иране, в отличие от России [House et al., 2004], что может способствовать большей зависимости от стратегий преодоления трудностей из-за санкций на индивидуальном и семейном уровне.

⁴ Это связано с тем, что инфляция благоприятствует заемщикам: проценты по фиксированным ставкам по кредитам остаются прежними, в то время как цены на товары и услуги стремительно растут во время гиперинфляции. Таким образом, обязательства людей с фиксированной задолженностью будут потреблять меньший процент их доходов, а деньги, которые они выплатят, будут стоить меньше, чем деньги, которые они взяли в долг, что приведет к более легкому погашению кредита [Ewing, 2003].

Кроме того, россияне могут использовать эти стратегии в меньшей степени из-за мер, принимаемых Банком России для предотвращения финансовой нестабильности [Demertzis et al., 2022]. Что касается того, почему самая большая разница заключалась в сокращении расходов, то одной из причин может быть более низкий доход и уровень занятости в иранской выборке по сравнению с российской, что также отражает существенные различия в экономиках этих стран, поскольку в России более высокий уровень ВВП и более низкий уровень безработицы по сравнению с Ираном [World Data, 2023]. Культурные факторы, возможно, также сыграли свою роль. В частности, более высокое предпочтение безопасности и более низкий гедонизм в Иране по сравнению с Россией [World Value..., 2014], благодаря их связи с меньшим расточительством [Lebedeva, Tatarko, 2018], возможно, привели к большей склонности к сокращению расходов в Иране.

Что касается институционального доверия, наши результаты показывают, что россияне демонстрируют более высокий уровень такого доверия по сравнению с иранцами, что подтверждает нашу гипотезу. Мы можем объяснить эти результаты с разных точек зрения. С культурной точки зрения различия совпадают с более высоким уровнем институционального коллективизма [House et al., 2004] и универсализма [World Value..., 2014] в России по сравнению с Ираном. С точки зрения экономических санкций мы можем предположить, что четыре десятилетия санкций были эффективными с точки зрения подрыва институционального доверия к Ирану, тогда как более короткая продолжительность санкций в России не позволила добиться такого же эффекта.

Чтобы дать более полное объяснение, следует также шире учитывать политические и исторические факторы. В случае России, несмотря на один из самых низких уровней институционального доверия в мире [Stickley et al., 2009], начало специальной военной операции в 2022–2023 гг. совпало с ростом институционального доверия среди россиян, о чем свидетельствуют социологические опросы [Левада-Центр, 2022–2023]⁵. Это возросшее институциональное доверие можно объяснить ростом социальной сплоченности, возникающим в угрожающих ситуациях. Таким образом, более высокая степень воспринимаемой угрозы во время этого испытания, возможно, привела к тому, что россияне почувствовали большее чувство лояльности по отношению к государству. Напротив, отсутствие институционального доверия среди иранцев предшествовало введению⁶ экономических санкций, при этом иранские эксперты отмечают историческую враждебность и разделение между государством и обществом, коренящиеся в произволе государства [Katouzian, 2003].

В целом, из этих замечаний мы можем сделать вывод, что институциональное доверие в ответ на экономические угрозы может различаться в зависимости от культуры. Для проверки наших наблюдений необходимы дальнейшие исследования, в которых будут рассматриваться другие страны, подвергшиеся санкциям. Более того, если санкции в России будут продолжаться, траектория институционального доверия в этой стране может помочь прояснить эти выводы.

Взаимосвязь институционального доверия с экономическими стратегиями выживания в России и Иране

Для дальнейшего изучения потенциального взаимодействия между экономическими санкциями и институциональным доверием мы сравнили взаимосвязь между институциональным доверием и экономическими стратегиями выживания как в России, так и в Иране. Учитывая,

5 АНО «Левада-Центр» внесена Минюстом России в реестр некоммерческих организаций, выполняющих функции иностранного агента.

6 Это означает, что власть в Иране на протяжении всей истории не была связана независимыми законами или социальными классами.

что напрямую исследовать причинно-следственные связи между экономическими санкциями и институциональным доверием сложно, мы пришли к выводу, что, если санкции действительно влияют на институциональное доверие, это влияние отразится на взаимосвязи между экономическими стратегиями выживания в ответ на санкции и уровнями институционального доверия.

Россия

В случае России наш анализ показал, что, с учетом социально-демографических факторов, люди, которые в целом активно используют экономические стратегии выживания, с большей вероятностью будут иметь низкое институциональное доверие. Этот вывод предполагает, что те, кто активно использует экономические стратегии выживания, могут испытывать значительные финансовые последствия санкций, а их доверие к правительству и институтам снижается в результате этой финансовой незащищенности. Эта интерпретация согласуется с существующими исследованиями, показывающими, что нисходящая социальная мобильность связана с политическим недоверием и тенденцией «винить систему» [Daenekindt et al., 2018]. Это также согласуется с идеей о негативном влиянии экономической нестабильности на институциональное доверие [Perry, 2021]. В этом контексте представляется, что люди, более активно использующие экономические стратегии выживания, возможно, испытали ухудшение своего финансового благосостояния из-за санкций, что привело к снижению институционального доверия.

Другая точка зрения заключается в том, что люди с более низким институциональным доверием до введения санкций могут быть более склонны использовать экономические стратегии выживания, поскольку им не хватает веры в способность правительства защитить их. Это недоверие может побудить их больше полагаться на индивидуальные стратегии преодоления трудностей.

Мы не можем с уверенностью определить, какая интерпретация более точна. Однако проясняющим ответом может быть то, что связь между институциональным доверием и ЭСВ в России особенно часто наблюдалась у людей с более высоким уровнем поиска дополнительной работы, использовавших меры по сокращению затрат и обращавшихся к социальным и материальным ресурсам, что существенно сокращало расходы. В отличие от традиционных способов хранения сбережений и современных инвестиций, требующих финансового капитала, эти стратегии доступны для людей с более низкими доходами. Это предположение подтверждается отрицательной связью между доходом и этими стратегиями в нашей выборке. Низкий доход подвергает людей повышенному риску оказаться в бедности в условиях санкций [Kokabisaghi, 2018; Ghomi, 2022], что делает их более склонными к политическому недоверию в результате нисходящей мобильности [Daenekindt et al., 2018]. Таким образом, мы приходим к выводу, что в случае с Россией первая интерпретация более точна. Это означает, что определенные стратегии выживания приводят к снижению институционального доверия через путь финансовой незащищенности. Важно отметить, что не только низкие доходы приводят к политическому недоверию; мы не обнаружили никакой связи между доходом и доверием. Скорее, институциональное доверие, как правило, ниже у тех, чьи финансовые трудности вынуждают их сокращать расходы, искать дополнительную работу и прибегать к социальным/материальным ресурсам.

Эти результаты также соответствуют культурным ценностям российского общества. Лица, которые отдают приоритет безопасности, могут воспринимать снижение институционального доверия как угрозу личной и общественной стабильности, что заставляет их искать альтернативные средства для компенсации этой предполагаемой нестабильности. Безопасность связана с предпочтением экономического развития и снижением расточительности в русской культуре [Lebedeva, Tatarko, 2018]. Поэтому логично, что страны с низким институциональ-

ным доверием могут отдавать предпочтение таким стратегиям, как поиск дополнительной работы и сокращение расходов. Ещё одна выдающаяся ценность российской культуры – благожелательность [Lebedeva, Tatarko, 2018], которая акцентируется на благополучии близких людей [Schwartz, 2012]. Этот культурный аспект может объяснить, почему люди с низким институциональным доверием обращаются к социальным ресурсам во времена экономических трудностей.

Кроме того, высокий уровень избегания неопределенности в российской культуре может подтолкнуть людей с низким институциональным доверием к выбору более безопасных, предсказуемых и контролируемых экономических стратегий выживания. Сокращение расходов, дополнительная работа и обращение за помощью к родственникам и организациям дают ощущение снижения риска и индивидуального контроля. Напротив, стратегии, включающие инвестиции в криптовалюту, акции и золото, более восприимчивы к внешним воздействиям и имеют высокую финансовую волатильность [Gupta, Chaudhary, 2022].

Иран

Мы наблюдали различные закономерности, существующие между институциональным доверием и экономическими стратегиями выживания в Иране. Не было обнаружено никакой связи между общим использованием экономических стратегий выживания и институциональным доверием, что позволяет предположить, что доверие иранцев к институтам не может быть связано с потенциальными финансовыми последствиями санкций для их жизни.

Такое отсутствие связи можно объяснить политическим климатом Ирана. Как упоминалось ранее, политическое недоверие в Иране основывается на исторической динамике разделения власти между государством и обществом [Katouzian, 2003]. Соответственно, несмотря на экономическую нестабильность в Иране, в центре внимания его последних крупных восстаний – Зелёного движения и движения «Женщины, жизнь, свобода» – были не экономические проблемы, а вопросы прав человека [The Green Movement..., 2011; Khatam, 2023]. Таким образом, влияние санкций на доверие людей к правительству может потеряться на фоне многогранного недоверия, преобладающего в стране [Kazemipour, Goodarzi, 2022]. Эта интерпретация также согласуется с более низким уровнем институционального коллективизма в Иране по сравнению с Россией [House et al., 2004]. В целом, эти результаты показывают, что оторванность иранцев от более широкого общества и институтов является заметной исторической и культурной чертой, независимой от экономического поведения людей.

Однако когда мы исследовали каждую конкретную экономическую стратегию выживания в отдельности, результаты показали, что люди, которые заметно сокращали расходы и имели значительные современные инвестиции, как правило, имели более низкий уровень институционального доверия. Эти зависимости, возможно, возникли без связи с экономической нестабильностью, вызванной санкциями, особенно с учетом отсутствия общей связи между доверием и стратегиями экономического выживания в Иране. Мы можем привести различные аргументы относительно каждой стратегии.

Что касается сокращения расходов, то, хотя эта зависимость аналогична нашим наблюдениям в России, причина её возникновения может отличаться в Иране и может не быть связана с низкими доходами. Мы делаем это предположение, потому что поиск дополнительной работы и обращение к социальным/материальным ресурсам не имели никакой связи с институциональным доверием в Иране, несмотря на их значительную связь с низким доходом (использование социальных/материальных ресурсов было более тесно связано с доходом, чем с сокращением расходов). Наше объяснение состоит в том, что в случае с Ираном сокращение расходов связано со снижением институционального доверия из-за снижения удовлетворен-

ности жизнью. Сокращение расходов в нашем исследовании касалось минимизации расходов на развлечения, отпуск и покупки таких предметов, как еда и одежда, которые связаны с удовлетворенностью жизнью [de Bloom et al., 2009; Dumludag, 2015]. Исследования также предполагают связь между удовлетворенностью жизнью и институциональным доверием [Aliyev et al., 2022]. Поэтому, по нашему мнению, сокращение расходов в Иране может привести к снижению институционального доверия через снижение удовлетворенности от жизни, а не к экономической нестабильности.

Более того, наличие связи между современными инвестициями и снижением институционального доверия в Иране, в отличие от отсутствия этой связи в России, может быть обусловлено различными правилами регулирования криптовалют в этих двух странах. В Иране правительство приняло более ограничительный подход к криптовалюте, первоначально введя запрет на её торговлю и владение в 2018 г. Хотя впоследствии запрет был снят, некоторые ограничения остаются в силе [Freeman Law, 2020]. Следовательно, использование криптовалюты в Иране может быть воспринято как неконформистское поведение или свидетельство отсутствия доверия к традиционным финансовым институтам, что потенциально способствует снижению уровня институционального доверия. В этом сценарии мы можем предположить, что связь между современными инвестициями и институциональным доверием объясняется ранее существовавшим низким уровнем доверия, а не доверием, подрываемым вследствие экономической нестабильности в результате санкций. Напротив, Россия демонстрирует более высокую степень юридической приемлемости и официального признания криптовалюты [Freeman Law, 2021]. Таким образом, использование криптовалюты в России не может рассматриваться как неконформистское поведение и, следовательно, не может быть напрямую связано с уменьшением институционального доверия.

Мы можем прояснить это несоответствие, если примем во внимание то, что, по сравнению с россиянами, иранцы придают большее значение стимуляции как базовой ценности [World Value..., 2014] и демонстрируют особенно низкий уровень избегания неопределенности [Latifi, 2006]. Можно утверждать, что, поскольку ценности стимуляции отражают тенденцию к поиску новизны [Schwartz, 2012], они способствуют большей склонности к использованию криптовалют среди иранцев с низким институциональным доверием, в отличие от россиян. Более того, хотя волатильный и непредсказуемый характер финансовых рынков криптовалют и акций может быть менее привлекательным для россиян с высокой степенью избегания неопределенности, иранцы с низким институциональным доверием могут быть более склонны использовать эти стратегии из-за их более низкого уровня избегания неопределенности.

Социально-демографические характеристики

Мы также исследовали роль социально-демографических характеристик в стратегиях экономического выживания. Наши результаты показывают, что и в России, и в Иране люди с более низким уровнем доходов больше склонны искать дополнительную работу, использовать меры по сокращению расходов и полагаться на социальные и материальные ресурсы. Эти связи более выражены в Иране. Соответственно, мы предполагаем, что как в России, так и в Иране низкие доходы служат существенным фактором риска негативных последствий санкций и, следовательно, обращения к экономическим стратегиям преодоления трудностей. Таким образом, обе страны могут получить выгоду от реализации политики, направленной на защиту экономически уязвимых слоев общества. Кроме того, мы выявили гендерные различия в современных инвестициях как в России, так и в Иране. Этот вывод согласуется с предыдущими исследованиями, которые показывают, что по сравнению с мужчинами женщины менее склонны к риску и инвестированию [Lemaster, Strough, 2014].

Ограничения

Необходимо признать, что наше исследование имеет ряд ограничений. Во-первых, поперечный дизайн исследования не позволяет нам установить причинно-следственную связь между институциональным доверием и экономическими стратегиями выживания. Остается неясным, будут ли люди с более низким институциональным доверием чаще прибегать к ЭСВ или же негативные последствия санкций, отражающиеся в более широком использовании ЭСВ, приведут к снижению институционального доверия. Кроме того, мы не можем однозначно объяснить использование ЭСВ исключительно санкциями, поскольку другие факторы, такие как индивидуальное экономическое поведение, жизненный выбор или толерантность к риску, также могут способствовать различным уровням использования ЭСВ. Продольные исследования необходимы для обеспечения большей ясности этих результатов.

Существуют также ограничения, связанные с конкретными объектами исследования. В случае с Ираном долгосрочное воздействие санкций затрудняет определение точного воздействия санкций на общество. Эти эффекты могли развиваться постепенно и глубоко укорениться в культуре, что затрудняет их выявление с помощью поперечных исследований. Напротив, в случае с Россией недавнее введение санкций могло повлиять на закономерности, наблюдаемые в наших результатах. Более того, межкультурные сравнения между Россией и Ираном относительно редки, а прямые сравнения экономического поведения и институционального доверия без всестороннего сравнительного исследования их культур дают лишь ограниченное представление о сложности реальной ситуации. Кроме того, мы не исследовали потенциальное влияние религии, которая также могла бы сыграть значительную роль в формировании отношения к правительству и предпочтительных стратегиях выживания в этих регионах.

Ещё одним ограничением является использование показателей самоотчета, которые подвержены смещению в ответах. Это особенно актуально для нашего измерения институционального доверия и общей цели исследования, поскольку отдельные лица могут неохотно раскрывать политически чувствительную информацию. Нарушение нормального распределения в ЭСВ и институциональном доверии является ещё одним ограничением, потенциально влияющим на возможность обобщения результатов.

Заключение

Наше исследование выявляет заметные различия между россиянами и иранцами с точки зрения их институционального доверия и использования экономических стратегий выживания в ответ на санкции. Результаты показывают, что санкции по-разному влияют на институциональное доверие в России и Иране, о чем свидетельствуют различные отношения между экономическими стратегиями выживания и институциональным доверием в этих двух странах. Похоже, что в России люди, которые обратились к экономическим стратегиям выживания, больше пострадали от воздействия санкций на институциональное доверие, особенно те, кому пришлось сокращать расходы, искать дополнительную работу и прибегать к социальным и материальным ресурсам. Напротив, в Иране, похоже, нет существенной связи между институциональным доверием и общими экономическими стратегиями выживания, что позволяет предположить, что факторы, выходящие за рамки экономической нестабильности, определяют низкое доверие в этой стране. Однако после изучения конкретных стратегий выживания среди иранцев, мы обнаружили, что те, кто использовал меры по сокращению затрат и занимался современными инвестициями, как правило, имели более низкий уровень институционального доверия. Эти взаимосвязи, судя по всему, возникли не из-за санкций, а по другим причинам, например из-за низкой удовлетворенности жизнью, ограничений на определенную инвестиционную деятельность в Иране и культурных влияний.

Для дальнейших исследований может оказаться полезным изучение роли удовлетворенности жизнью в опосредовании связи между экономическими стратегиями выживания и институциональным доверием. Восприятие санкций отдельными лицами также может стать предметом будущих исследований. В частности, стоит изучить, считают ли себя члены общества жертвами политических конфликтов, оправдывают ли санкции или воспринимают их как несправедливые, и оценить, как жизнь в стране, подвергшейся экономическим санкциям со стороны международного сообщества, влияет на их душевное благополучие, глобальную идентичность, и отношение к членам за пределами их группы, в том числе из стран, которые ввели санкции. Кроме того, важно признать, что Иран подвергается санкциям уже более четырех десятилетий, что заставляет людей искать обходные пути доступа к услугам, которые никогда не были им доступны. Напротив, в случае с Россией люди потеряли доступ к услугам, которые у них были раньше. Будущие исследования должны обратить внимание на это различие и выяснить, как россияне с течением времени справлялись с потерей этих услуг.

Благодарности

Исследование осуществлено в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ.

Список литературы

- Как россияне справляются с новым кризисом: Социально-экономические практики населения (2023) / Радаев В.В. (ред.) Научные доклады факультета социальных наук НИУ ВШЭ, выпуск 1(1). URL: <https://id.hse.ru/books/818258101.html>
- Латова Н.В. (2016) Культурная специфика россиян (этнометрический анализ на основе концепции Г. Хофстеда // Вестник Института социологии: 7(4): 155–79. <https://doi.org/10.19181/vis.2016.19.4.433>
- Расулинежад Э., Сабри П. (2019) Будущие экономические сценарии экономик Ирана и России в условиях резких колебаний мировых цен на нефть и санкций // Вестник РУДН. Серия: Экономика: 27(3): 479–91. <https://doi.org/10.22363/2313-2329-2019-27-3-479-491>
- Тимофеев И., Соколыцкий Ю., Морозов В. (2022) Санкции против Ирана: уроки для России в новых международных условиях // Вестник Санкт-Петербургского университета. Международные отношения: 15(4): 405–20. <https://doi.org/10.21638/spbu06.2022.404>
- Экономика и социология доверия (2004) / Ю.В. Веселов (ред.), Санкт-Петербургский государственный университет, факультет социологии. Санкт-Петербург: Социологическое общество. URL: Экономика и социология доверия | Веселов Ю.В. (ред.) | download on Z-Library
- Abdoli A. (2020) Iran, sanctions, and the COVID-19 crisis // Journal of Medical Economics: 23(12): 1461–5. <https://doi.org/10.1080/13696998.2020.1856855>
- Adamus M., Grežo M. (2021) Individual differences in behavioural responses to the financial threat posed by the COVID-19 pandemic // Personality and Individual Differences: 179: 110916. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2021.110916>
- Akbarialiabad H., Rastegar A., Bastani B. (2021) How sanctions have impacted Iranian healthcare sector: A brief review // Archives of Iranian Medicine: 24(1): 58–63. <https://doi.org/10.34172/aim.2021.09>
- Alessandro M., Cardinale Lagomarsino B., Scartascini C., Streb J., Torrealday J. (2021) Transparency and trust in government. Evidence from a survey experiment // World Development: 138: 105223. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2020.105223>

- Aliyev K., Gasimov I., Eynalov H. (2022) Institutional trust and life satisfaction in selected post-Soviet countries: The mediating role of “perceived relative income” // *Economics and Sociology*: 15(1): 94–108. <https://doi.org/10.14254/2071-789X.2022/15-1/6>
- Aloosh M., Salavati A., Aloosh A. (2019) Economic sanctions threaten population health: the case of Iran // *Public Health*: 169: 10–3. <https://doi.org/10.1016/j.puhe.2019.01.006>
- Carver C.S. (1997) You want to measure coping but your protocol’ too long: Consider the brief cope // *International Journal of Behavioral Medicine*: 4: 92–100. https://doi.org/10.1207/s15327558ijbm0401_6
- Chen F.F. (2007) Sensitivity of goodness of fit indexes to lack of measurement invariance // *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*: 14(3): 464–504. <https://doi.org/10.1080/10705510701301834>
- Daenekindt S., van der Waal J., de Koster W. (2018) Social mobility and political distrust: cults of gratitude and resentment? // *Acta Politica*: 53: 269–82. <https://doi.org/10.1057/s41269-017-0050-4>
- de Bloom J., Kompier M., Geurts S., de Weerth C., Taris T., Sonnentag S. (2009) Do we recover from vacation? Meta-analysis of vacation effects on health and well-being // *Journal of Occupational Health*: 51(1): 13–25. <https://doi.org/10.1539/joh.k8004>
- Demertzis M., Hilgenstock B., McWilliams B., Ribakova E., Tagliapietra S. (2022) How have sanctions impacted Russia? // *Policy Contribution*: 18. Bruegel. URL: <https://www.econstor.eu/handle/104119/274172>
- Dumludag D. (2015) Consumption and life satisfaction at different levels of economic development // *International Review of Economics*: 62: 163–82. <https://doi.org/10.1007/s12232-015-0226-z>
- Ewing B.T. (2003) The response of the default risk premium to macroeconomic shocks // *The Quarterly Review of Economics and Finance*: 43(2): 261–72. [https://doi.org/10.1016/S1062-9769\(02\)00147-3](https://doi.org/10.1016/S1062-9769(02)00147-3)
- Fathollah-Nejad A. (2014) Why sanctions against Iran are counterproductive: Conflict resolution and state–society relations // *International Journal*: 69(1): 48–65. <https://doi.org/10.1177/0020702014521561>
- Gelfand M.J., Bhawuk D.P.S., Nishii L.H., Bechtold D.J. (2004) Individualism and Collectivism. In: House R.J. et al. (Eds), *Culture, Leadership, and Organizations: The GLOBE Study of 62 Societies*. Sage Publications, 437–512.
- Ghomi M. (2022) Who is afraid of sanctions? The macroeconomic and distributional effects of the sanctions against Iran // *Economics and Politics*: 34(3): 395–428. <https://doi.org/10.1111/ecpo.12203>
- Gupta H., Chaudhary R. (2022) An empirical study of volatility in cryptocurrency market // *Journal of Risk and Financial Management*: 15(11): 513. <https://doi.org/10.3390/jrfm15110513>
- Heiran-Nia J., Monshipouri M. (2022) Why and how did Iran’s reformist movement perish? Understanding the implications of U.S. sanctions policy // *Insight Turkey*: 24(2): 135–60. URL: [why-and-how-did-irans-reformist-movement-perish-understanding-the-implications-of-us-sanctions-policy](https://www.insightturkey.com)
- Hofstede G., Neuijen B., Daval Ohayv D., Sanders G. (1990) Measuring Organizational Cultures: A Qualitative and Quantitative Study Across Twenty Cases // *Administrative Science Quarterly*: 35(2): 286–316. <https://doi.org/10.2307/2393392>
- Hoseini M., Beck T. (2020) Emergency loans and consumption – evidence from COVID-19 in Iran // *Covid Economics*: 45: 111–46. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3683572>
- House R.J., Hanges P.J., Javidan M., Dorfman P.W., Gupta V. (2004) *Culture, Leadership, and Organizations: The GLOBE Study of 62 Societies*. SAGE Publications.
- Hudson J. (2006) Institutional trust and subjective well-being across the EU // *Kyklos: International Review for Social Sciences*: 59(1): 43–62. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6435.2006.00319.x>
- Javidan M., Dastmalchian A. (2003) Culture and leadership in Iran: The land of Individual achievers, strong family ties, and powerful elite // *Academy of Management Perspectives*: 17(4): 127–42. <https://doi.org/10.5465/AME.2003.11851896>

- Jurcik T. (2013) Unraveling perceived ethnic density effects and recontextualizing acculturation: The cases of student and Russian-Speaking immigrants to Montreal. PhD Thesis, Concordia University, Montreal.
- Katouzian H. (2003) *Iranian History and Politics: The Dialectic of State and Society*. Routledge, New York. <https://doi.org/10.4324/9780203222553>
- Kazemipour A., Goodarzi M. (2022) The ups and downs of trust in Iran during the last half century: A look at trends, causes, and consequences // *Social Problems of Iran*: 13(1): 181–208. <http://jspi.khu.ac.ir/article-1-3520-en.html>
- Khatam A. (2023) Mahsa Amini's killing, state violence, and moral policing in Iran // *Human Geography*: 16(3): 299–306. <https://doi.org/10.1177/19427786231159357>
- Kirshner J. (1997) The microfoundations of economic sanctions // *Security Studies*: 6(3): 32–64. <https://doi.org/10.1080/09636419708429314>
- Kokabisaghi F. (2018) Assessment of the effects of economic sanctions on Iranians' right to health by using human rights impact assessment tool: A systematic review // *International Journal of Health Policy and Management*: 7(5): 374–93. <https://doi.org/10.15171/ijhpm.2017.147>
- Kozyreva P., Kosolapov M., Popkin B.M. (2016) Data resource profile: The Russia longitudinal Monitoring Survey—Higher School of Economics (RLMS-HSE) Phase II: Monitoring the economic and health situation in Russia, 1994–2013 // *International Journal of Epidemiology*: 45(2): 395–401. <https://doi.org/10.1093/ije/dyv357>
- Latifi F. (2006) A dynamic model interpreting work-related values of multi-faceted cultures: The case of Iran // *The International Journal of Human Resource Management*: 17(12): 2055–73. <https://doi.org/10.1080/09585190601000188>
- Lebedeva N., Tatarko A. (2018) Basic values in Russia: Their dynamics, ethnocultural differences, and relation to economic attitudes // *Psychology in Russia: State of the Art*: 11(3): 36–52. <https://doi.org/10.11621/pir.2018.0303>
- Lemaster P., Strough J. (2014) Beyond Mars and Venus: Understanding gender differences in financial risk tolerance // *Journal of Economic Psychology*: 42: 148–60. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2013.11.001>
- Liang J., Ma H. (2021) Interpersonal injustice and perceived legitimacy of authority: The role of institutional trust and informational justice // *Journal of Community & Applied Social Psychology*: 31(2): 184–97. <http://dx.doi.org/10.1002/casp.2492>
- Luhmann N. (1979) *Trust and Power*. Wiley, New Jersey.
- Mîndrilă D. (2010) Maximum likelihood (ML) and diagonally weighted least squares (DWLS) estimation procedures: A comparison of estimation bias with ordinal and multivariate non-normal data // *International Journal for Digital Society*: 1(1): 60–6. <https://doi.org/10.20533/ijds.2040.2570.2010.0010>
- Putnick D.L., Bornstein M.H. (2016) Measurement invariance conventions and reporting: The state of the art and future directions for psychological research // *Developmental Review*: 41: 71–90. <https://doi.org/10.1016/j.dr.2016.06.004>
- Schumm W.R., Bolsen N.F. (1985) Family measurement techniques: The family coping strategies scale // *The American Journal of Family Therapy*: 13(2): 67–71. <https://doi.org/10.1080/01926188508250223>
- Schwartz S.H. (2012) An overview of the Schwartz theory of basic values // *Online Readings in Psychology and Culture*: 2(1). <https://doi.org/10.9707/2307-0919.1116>
- Sitkin S.B., Roth N.L. (1993) Explaining the limited effectiveness of legalistic 'remedies' for trust/distrust // *Organization Science*: 4(3): 367–92. <https://doi.org/10.1287/orsc.4.3.367>
- Stickley A., Ferlander S., Jukkala T., Carlson P., Kisilitsyna O., Mäkinen I.H. (2009) Institutional trust in contemporary Moscow // *Europe-Asia Studies*: 61(5): 779–96. <https://doi.org/10.1080/09668130902904951>

- The Green Movement in Iran (2011) / Dabashi H. (ed.). Routledge, New York. <https://doi.org/10.4324/9781315132365>
- Weisbrot M., Sachs J. (2019) Economic sanctions as collective punishment: The case of Venezuela. Center for Economic and Policy Research. URL: <https://cepr.net/images/stories/reports/venezuela-sanctions-2019-04.pdf>
- Yazdani S., Hill G.P. (1993) Islamic credit: The Iranian experience // Journal of Agricultural Economics: 44(2): 301–10. <https://doi.org/10.1111/j.1477-9552.1993.tb00273.x>

Другие источники информации

- Левада-Центр (2022–2023) Одобрение институтов, положение дел в стране, доверие политикам. URL: <https://www.levada.ru/2022/02/04/odobrenie-institutov-polozhenie-del-v-strane-doverie-politikam/>
- Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ. URL: <https://www.hse.ru/rlms/>
- Росстат (2021) Численность населения Российской Федерации по полу и возрасту. URL: <https://rosstat.gov.ru/compendium/document/13284>
- European Social Survey (2020) Source Questionnaire URL: https://www.europeansocialsurvey.org/methodology/ess_methodology/source_questionnaire
- Freeman Law (2020) Iran – Cryptocurrency Laws and Regulation. URL: <https://freemanlaw.com/cryptocurrency/iran/>
- Freeman Law (2021) Russia and Cryptocurrency. URL: <https://freemanlaw.com/cryptocurrency/russia/>
- McCubbin H.I., Olson D.H., Larsen A.S. (1991) Family Crisis Oriented Personal Evaluation Scales (F-COPES) [Database record]. APA PsycTests. URL: <https://doi.org/10.1037/t02213-000>
- Perry J. (2021) Trust in public institutions: Trends and implications for economic security. Policy Brief No.108, UN DESA. URL: https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/publication/PB_108.pdf
- Sanctions against Russia 2022 (2023) Tehpodderzka. URL: <https://www.tehpodderzka.ru/2022/06/sanctions-counter.html>
- World Data (2022): Inflation rates in Iran. URL: <https://www.worlddata.info/asia/iran/inflation-rates.php>
- World Data (2023): Country comparison: Russia and Iran. URL: <https://www.worlddata.info/country-comparison.php?country1=IRN&country2=RUS>
- World Values Survey: Round Five (2014) / Inglehart R., Haerpfer C., Moreno A. et al. (Eds) Country-Pooled Datafile Version. JD Systems Institute, Madrid. URL: www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV5.jsp

Приложение

Структурная валидность

Для оценки предложенных теоретических факторов шкалы ЭСВ мы использовали подтверждающий факторный анализ. Результаты подтверждают структурную обоснованность этой шкалы в России и Иране. Статистика соответствия также находилась в пределах удовлетворительного диапазона; Россия: CFI = 0.952, TLI = 0.941, RMSEA = 0.050, SRMR = 0.069. Иран: CFI = 0.944, TLI = 0.930, RMSEA = 0.034, SRMR = 0.062. Факторные нагрузки представлены в Таблице П1.

Таблица П1. Подтверждающий факторный анализ ЭСВ (Россия/Иран)

Позиция ЭСВ	Факторная нагрузка				
	1	2	3	4	5
Фактор 1: Традиционные средства сбережения					
5. Вы начали инвестировать в золото?	0.70/0.45				
7. Вкладываете ли вы деньги в иностранной валюте в российские/иранские банки?	0.67/0.61				
8. Вы инвестируете в недвижимость?	0.57/0.55				
11. Вы начали сдавать в аренду квартиру, загородный дом или гараж?	0.55/0.26				
Фактор 2: Современные инвестиции					
3. Начали ли вы инвестировать в российские/иранские акции?		0.59/0.47			
4. Начали ли вы инвестировать в иностранные акции?		0.77/0.79			
6. Вы начали инвестировать в криптовалюту?		0.75/0.70			
Фактор 3: Меры по сокращению затрат					
9. Экономите ли вы на текущих расходах (еда, одежда, обувь и т. д.)?			0.66/0.52		
14. Приходилось ли вам экономить на развлечениях и отдыхе?			0.97/0.80		
Фактор 4: Поиск дополнительной работы					
1. Ищете ли вы в данный момент новую работу?				0.62/0.44	
2. Собираетесь ли вы начать новый бизнес?				0.54/0.45	
10. Ищете ли вы возможности дополнительного дохода?				0.44/0.71	
Фактор 5: Обращение к социальным/материальным ресурсам					
12. Сменили ли вы место жительства на более дешевое или начали делить дом с родственниками?					0.68/0.49
13. Продали ли вы что-нибудь из своей собственности?					0.66/0.53
15. Получили ли вы финансовую поддержку от родственников и друзей?					0.48/0.58
16. Начали ли вы получать помощь от общественных организаций?					0.69/0.39
17. Начали ли вы получать помощь от органов социального обеспечения или других государственных организаций?					0.47/0.32

Источник: составлено авторами

Примечание. ЭСВ = экономические стратегии выживания. Метод оценки представлял собой диагонально взвешенные наименьшие квадраты.

Конвергентная и дискриминантная валидность

Мы исследовали корреляции Спирмена между факторами экономических стратегий выживания, семейными стратегиями выживания и доходами как в России, так и в Иране. С точки зрения конвергентной валидности мы ожидали, что экономические стратегии выживания будут коррелировать с доходами и внешними стратегиями выживания. Мы также предположили, что не будет существенной связи между экономическими стратегиями выживания и внутрисемейным преодолением трудностей, тем самым устанавливая дискриминантную валидность. Результаты, представленные в Таблице П2, частично подтверждают эти гипотезы.

Таблица П2. Корреляция Спирмена ЭСВ с доходом, внутренними семейными и внешними семейными стратегиями выживания (Россия/Иран)

Факторы ЭСВ	Доход	Внутреннее преодоление трудностей	Внешнее преодоление трудностей
Социальные/материальные ресурсы	-0.21** / -0.27**	-0.151** / 0.046	0.240** / 0.199**
Современные инвестиции	0.06 / 0.08	-0.059 / -0.024	0.174** / 0.002
Меры по сокращению затрат	-0.24** / -0.25**	-0.033 / 0.107	0.074 / 0.056
Традиционные средства сбережения	0.05 / 0.19**	-0.027 / 0.011	0.176** / -0.004
Дополнительная работа	-0.12* / -0.12*	-0.071 / 0.105	0.176** / 0.146*

Источник: оценки авторов

Примечание. ЭСВ = экономические стратегии выживания.

* $p < 0.05$. ** $p < 0.01$.

Сведения об авторах

- Элахе Хезри – магистр психологии (НИУ ВШЭ). Аспирант Школы психологии Университета Сассекса. Брайтон, Англия. E-mail: e.khezri@sussex.ac.uk
- Татарко Александр Николаевич – доктор психологических наук. Директор Центра социокультурных исследований НИУ ВШЭ, Москва, 101000, Россия. E-mail: tatarko@yandex.ru